



ULTIMATE JET

THE VOICE OF BUSINESS AVIATION SINCE 2008



MEBATM

Between Resilience
and Turbulence

EUROPE - RUSSIA - MIDDLE EAST - AMERICAS - ASIA

#66



THE BEST PLACE TO BE AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF

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

FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

ALPARK+ 

WWW.ALPARK.CH



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

As you can read in this new issue, we had a great show at the latest MEBAA - Middle East Business Aviation Association - held last December in Dubai. A crossroads between East and West, the Emirate has once again established its place as a major venue for the business aviation sector. Despite the political and economic difficulties encountered in the Gulf region, business aviation is still a major player in this area. According to forecasts, the region could even have an annual RPG (Revenue Passenger Kilometer) growth rate of 5.7% by 2037, one of the strongest and fastest in the sector. As such, the emirate hopes to be the principal benefactor of this growth during the World Expo to be held in Dubai in 2020. However, the crisis experienced by the region has shaken things up including business aviation operations.

Dubai's 2020 Focus

Indeed, while the Gulf and its surrounding clientele remain primarily focused on the use of high-end, wide-range and long-range aircraft, the trend of the last two years suggests that a minor revolution is in the works. According to Ali al Naqbi, founder and president of MEBAA, more and more users are opting for intermediate or lower range aircraft. A trend that according to the leader, had never appeared before, and that seems to indicate a market awareness on the part of customers on the use of more modest aircraft but perfectly adequate for what is actually required. If the rise of certain ranges could thus open up the market for many manufacturers previously less present in the region, it should also enable the development of a more responsible and pragmatic business aviation vis-à-vis its environment.

Comme vous pourrez le lire à travers ce nouveau numéro, nous avons fait la part belle au dernier salon de la MEBAA - Middle East Business Aviation Association - qui s'est tenu en décembre dernier à Dubaï. Carrefour entre l'orient et l'occident, l'Émirat s'est une nouvelle fois posé comme un lieu majeur pour le secteur de l'aviation d'affaires. Car malgré les difficultés politiques et économiques rencontrées dans la région du golfe, l'aviation d'affaires reste toujours un acteur majeur de l'aérien dans cette zone. Selon les prévisions, la région pourrait même avoir d'ici 2037 un taux de croissance RPK (Revenue Passenger Kilometres) annuel de 5,7 %, soit l'un des plus forts et plus rapide dans le secteur. À ce titre l'émirat compte bien être le maître d'œuvre de cette croissance lors de l'Exposition Universelle qui se tiendra à Dubaï en 2020. La crise traversée par la région a cependant redistribué les cartes et le fonctionnement de cette aviation d'affaires à part. En effet, si la clientèle du Golfe

Cap sur 2020

et ses environs restent principalement axés sur l'utilisation des appareils haut de gamme, à large cabine et à long rayon d'action, la tendance de ces deux dernières années laisse à penser qu'une petite révolution est en marche. Selon Ali al Naqbi, fondateur et président de la MEBAA, les utilisateurs seraient en effet de plus en plus nombreux à opter pour des appareils de type intermédiaire voir de gammes inférieures. Une tendance qui selon le dirigeant, n'était jamais apparue auparavant, et qui semble indiquer une prise de conscience du marché de la part de la clientèle sur l'utilisation d'avions plus modeste mais en adéquations réelles avec leurs besoins. Si la montée en puissance de certaines gammes pourraient ainsi ouvrir de nouvelles sources de revenus à de nombreux constructeurs moins présents dans la région, elle devrait également permettre de faire naître une aviation d'affaires plus responsable et plus pragmatique vis-à-vis de son environnement.

ALPHA

BRAVO

COLLINS

DELTA

ECHO

FOXTROT

GOLF

HOTEL

INDIA

JULIET

We are Collins Aerospace. With our customers we chart new journeys and reunite families. We protect nations and save lives. We fuse intelligence and partnership to tackle the toughest challenges in our industry. And every day, we imagine ways to make the skies and spaces we touch smarter, safer and more amazing than ever.

UTC Aerospace Systems and Rockwell Collins are now Collins Aerospace.

**TOGETHER, WE ARE
REDEFINING AEROSPACE**



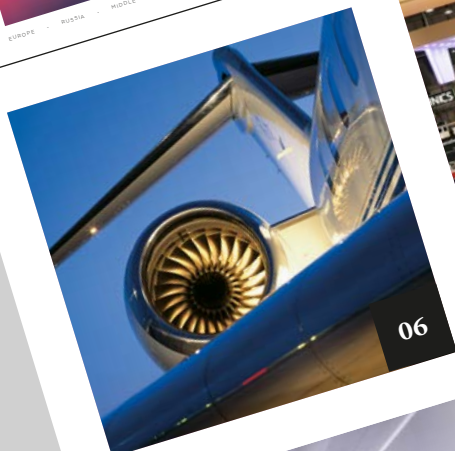
Collins Aerospace

collinsaerospace.com

© 2019 Collins Aerospace, a United Technologies company. All rights reserved.



Contents Sommaire



06



30

- 08 NEWS
- 10 MANUFACTURER
- 14 OPERATOR
- 22 FBO, MRO & COMPLETION CENTER

28 FOCUS
MEBBA 2018

42 INTERVIEW
COLLINS AEROSPACE

52 CONTRIBUTING EXPERT
HANDLING - ALPARK

56 CONTRIBUTING EXPERT
FLIGHT OPERATIONS - FLYOPS

60 ON ROAD
ASTON MARTIN VANTAGE



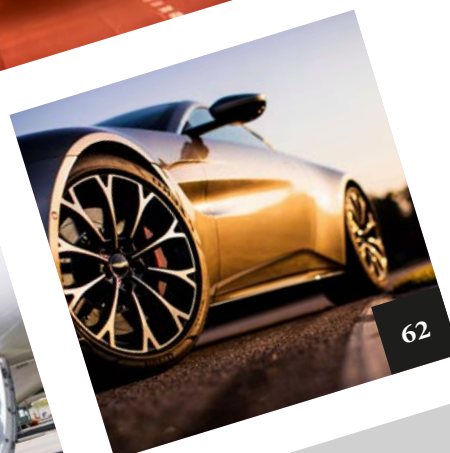
54



44



58



62

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.



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

- Gulfstream
- Textron Aviation
- Bombardier
- Pilatus
- Bombardier
- Acropolis
- Bombardier
- Nomad Aviation
- Luxaviation
- Sonas Aviation
- Privatair
- ExecuJet
- Dassault Aviation
- Jet Aviation
- ExecuJet Malaysia

NEWS

10 Manufacturer

16 Operator

24 FBO, MRO & Completion Center





Gulfstream delivers the first G500

In December 2018, Gulfstream Aerospace delivered the first two G500s to Qatar Airways. The delivery ceremony took place at the Gulfstream headquarters in Savannah. The jets will join the five G650ER already in service at Qatar Executive, the charter business of the company. *«Gulfstream and Qatar Executive have been partners since the launch of the G500 and we are proud to deliver these aircraft only four years after the start of the flight test program, one of the most rigorous that Gulfstream has had to conduct,»* said Mark Burns, the president of Gulfstream.

Gulfstream livre les premiers G500

En décembre 2018, Gulfstream Aerospace a livré les deux premiers G500 à Qatar Airways. La cérémonie de livraison s'est déroulée au siège de Gulfstream à Savannah. Les biréacteurs rejoindront les cinq G650ER déjà en service chez Qatar Executive, l'activité charter de la compagnie. *«Gulfstream et Qatar Executive sont partenaires depuis le lancement du G500 et nous sommes fiers de livrer ces appareils quatre ans seulement après le début du programme d'essais en vol, l'un des plus rigoureux que Gulfstream ait eu à mener »* a souligné Mark Burns, le président de Gulfstream.



Provisional Type Certification for the Cessna Citation Longitude

Textron Aviation has announced that the Cessna Citation Longitude has received a Provisional Type Certification from the FAA - Federal Aviation Administration. This certificate allows operators to undertake training on the aircraft even before the first deliveries, scheduled for early 2019. It also paves the way for the final certification phase. The Citation Longitude test program represents more than 4,050 flight hours spread over 1,650 flights

Certification de type provisoire pour le Cessna Citation Longitude

Textron Aviation a annoncé que le Cessna Citation Longitude avait obtenu la certification de type provisoire de la FAA - Federal Aviation Administration. Ce certificat permet aux exploitants d'entreprendre la formation sur l'appareil avant même les premières livraisons, prévues au début de l'année 2019. Il ouvre également la voie à la phase finale de certification de l'appareil. Le programme d'essais du Citation Longitude compte plus de 4 050 heures de vol répartis sur 1 650 vols.



Delivery of the first PC-24 Evasan

On November 26, 2018, Pilatus delivered the first medical PC-24 to the Royal Flying Doctor Service of Australia (RFDS Western Operations) at its Stans factory. Configured for the transport of patients, this PC-24 has been specially developed to meet the specific needs of the RFDS and equipped to perform medical evacuation missions throughout Australia.

The cabin was built under a supplemental type certificate (STC) procedure in partnership with Aerolite AG, a Swiss company specialized in medical aircraft outfitting.

RFDS Western Operations is the first user of the evasan version of the PC-2.

The pressurized cabin can accommodate, in addition to medical equipment, three beds and additional seats for support staff. Individual oxygen, vacuum and power systems provide medical monitoring of patients.

Modifiable and flexible, the cabin configuration can adapt quickly to different missions. During medical evacuation with stretchers, an electrical device allows the loading and unloading of patients by the rear cargo door.

Livraison du premier PC-24 Evasan

Le 26 novembre 2018, dans son usine de Stans, Pilatus a remis le premier PC-24 médicalisé au Royal Flying Doctor Service of Australia (RFDS Western Operations). Configuré pour le transport de patients, ce PC-24 a été spécialement développé pour répondre aux besoins particuliers du RFDS et équipé pour effectuer des missions d'évacuation sanitaire dans toute l'Australie. La cabine a été réalisée selon une procédure de certificat de type supplémentaire en partenariat avec Aerolite AG, une société suisse spécialisée dans les aménagements intérieurs d'avions médicalisés.

La RFDS Western Operations est le premier utilisateur du PC-24 en version sanitaire.

La cabine pressurisée peut accueillir, en plus du matériel médical, trois lits et des sièges supplémentaires pour le personnel d'assistance. Des systèmes individuels d'oxygène, de vide et d'alimentation électrique permettent la surveillance médicale des patients.

Modifiable et flexible, la configuration de la cabine peut s'adapter rapidement à différentes missions. Lors d'évacuation sanitaire avec brancards, un dispositif électrique permet l'embarquement et le débarquement des patients par la porte cargo arrière.



Entry into service of the Bombardier Global 7500

Bombardier celebrated the entry into service of its Global 7500 business jet at the newly renamed Laurent-Beaudoin Completion Center in the presence of many guests, customers, suppliers and industry representatives. « *Pride and excitement are profound euphemisms when it comes to the entry into service of such an aircraft* » said David Coleal, president of Bombardier's Business Aircraft. Throughout the flight test program, the aircraft exceeded the initially planned performance. The speed of Mach 0.995 was reached only five months after the start of the flight tests. The range has been increased to 14,260 km (7,700 Nm) and the take-off distance shortened: the Global 7500 can take off over 1,780 meters (5,800 ft).

Entrée en service du Bombardier Global 7500

Bombardier a célébré l'entrée en service de son avion d'affaires Global 7500 au centre de finition Laurent-Beaudoin, récemment rebaptisé, en présence de nombreux invités, clients, fournisseurs et représentants de l'industrie. « *Fierté et enthousiasme sont de profonds euphémismes lorsqu'il est question de l'entrée en service de cet avion* » a déclaré David Coleal, président de la division Avions d'affaires de Bombardier. Durant tout le programme d'essais en vol, l'avion a dépassé les performances initialement prévues. La vitesse de Mach 0,995 a été atteinte cinq mois seulement après le début des essais en vol. La distance franchissable a été portée à 14 260 km (7 700 Nm) et la distance de décollage raccourcie : le Global 7500 peut décoller sur 1 768 mètres (5 800 ft).



Bombardier Appoints Peter Bromby As Vice President, Worldwide Sales, Learjet Aircraft

Bombardier Business Aircraft announced on January 17, 2019 the appointment of Peter Bromby as Vice President, Worldwide Sales, Learjet Aircraft. Bromby will assume overall responsibility for sales with a dedicated U.S.-based sales team. He will retain his current responsibilities as Vice President, Worldwide Pre-owned Aircraft Sales. A seasoned professional with more than 20 years of experience in aviation sales, Peter Bromby has held a number of key roles in his career. Peter joined Bombardier in 2015 as Director, Sales, Learjet Aircraft. One year later, he was promoted to the role of Regional Vice President, Sales, Pre-owned Aircraft. Under his new role, he has a clear mandate to increase Learjet brand awareness and sales, particularly in the North American market.

Peter Bromby nommé vice-président des ventes pour la gamme Learjet de Bombardier

Bombardier Avions d'affaires a annoncé le 17 janvier 2019 la nomination de Peter Bromby au poste de vice-président des ventes pour la gamme Learjet. A ce titre, il sera responsable des ventes globales en s'appuyant sur une équipe dédiée basée aux États-Unis. Il conservera parallèlement ses responsabilités actuelles de vice-président des ventes mondiales d'avions d'occasion. Avec plus de 20 années d'expérience comme vendeur d'avions Peter Bromby est entré chez Bombardier en 2015 comme directeur des ventes pour les avions Learjet avant d'être promu, un an plus tard, vice-président régional des ventes d'avions d'occasion. L'objectif de Peter Bromby est d'accroître la visibilité de la marque Learjet et de développer les ventes, notamment sur le marché nord-américain.

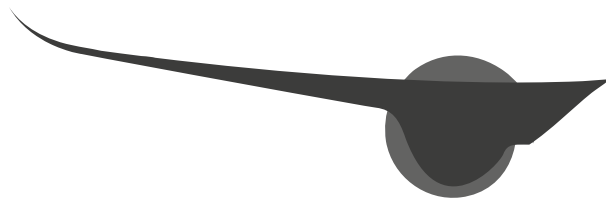
**WE BELIEVE IN BUSINESS
AVIATION ACCESSIBLE TO ALL**
**WE BELIEVE IN THE PLEASURE
AND EFFICIENCY OF TRAVELLING**



BY CHALLENGING THE LIMITS OF CORPORATE AVIATION
AND GUIDING YOU THROUGH EACH PROCESS,
WE'LL BE ABLE TO WELCOME YOU SOON TO YOUR **OWN** AIRLINES...

+33 177 624 307
contact@flbusiness.fr
www.flbusiness.fr

*Immeuble Le Grand Roissy,
35 rue de Guivry,
77990 Le Mesnil-Amelot
FRANCE*



FLIGHT LEVEL BUSINESS

— THE ONE REFERENCE IN TAILORED CORPORATE AVIATION —

AUDIT - MANAGEMENT - PURCHASE & SALE - OPERATION - CONSULTING



Acropolis Aviation world's first Airbus ACJ320neo operator

Acropolis Aviation, the UK VVIP charter operator, took delivery of the world's first Airbus ACJ320neo on January 16th, 2019 at Airbus's Toulouse, France HQ. Powered by CFM LEAP-1A engines, the aircraft flies on to Basle, Switzerland where cabin outfitting will immediately commence by AMAC Aerospace. Its new Alberto Pinto cabin interior, which meets Acropolis's unique specification, will be installed over the coming months.

«This is an historic day for Acropolis Aviation, and we are very much looking forward to presenting the aircraft to our clients at the end of the year,» commented CEO Jonathan Bousfield. Under the guidance of Alberto Pinto designer Yves Pickardt, who also styled Acropolis's current ACJ319, the ACJ320neo will accommodate 19 passengers, and have a private master bedroom leading to a luxury en-suite with larger shower. The forward lounge and dining area have also been enlarged. *«Our new aircraft will be an evolution of our highly popular cabin in G-NOAH, retaining the traditional and comfortable style»* added Jonathan Bousfield.

Acropolis Aviation, premier opérateur mondial de l'Airbus ACJ320neo

Acropolis Aviation a réceptionné le premier Airbus ACJ320neo au siège d'Airbus à Toulouse le 16 janvier 2019. L'opérateur charter VVIP britannique devient ainsi le premier opérateur au monde à exploiter le nouvel appareil propulsé par des moteurs CFM LEAP-1A. L'avion a ensuite été convoyé à Bâle, en Suisse, où AMAC Aerospace se chargera de l'aménagement intérieur conçu par Alberto Pinto selon les spécifications d'Acropolis Aviation.

« C'est un jour historique pour Acropolis Aviation, et nous sommes impatients de présenter l'avion à nos clients d'ici la fin de l'année », a déclaré Jonathan Bousfield, PDG d'Acropolis Aviation.

Yves Pickardt, le designer d'Alberto Pinto, qui a également conçu l'actuel ACJ319 d'Acropolis Aviation, a précisé que l'ACJ320neo qui peut accueillir 19 passagers dispose d'une chambre principale privée disposant d'une salle de bain avec douche et que le salon et la salle à manger avant ont été agrandis. *« Notre nouvel avion sera une évolution de la cabine de notre ACJ319 G-NOAH qui allie un style traditionnel à un environnement confortable »* a ajouté Jonathan Bousfield.



Rega Completes New Air Ambulance Fleet With Third Challenger 650

Bombardier has delivered a third Challenger 650 aircraft to Swiss Air-Rescue Rega, completing a next-generation fleet of air ambulances tasked with rescuing and repatriating Swiss citizens around the world. Rega, a long-standing Bombardier customer, took possession of two other Challenger 650 aircraft earlier in 2018. This trio of aircraft replaces Rega's Challenger 604 fleet.

Rega complète sa flotte d'ambulances aériennes avec un troisième Challenger 650

Bombardier a livré un troisième Challenger 650 à l'opérateur suisse Rega dont la flotte d'ambulances aériennes est utilisée pour rapatrier les citoyens suisses dans le monde. Client de longue date de Bombardier, Rega avait déjà réceptionné deux autres Challenger 650 début 2018. Ce trio d'appareils remplace la flotte de Challenger 604 exploitée jusqu'alors.



ExecuJet records fourth quarter up

ExecuJet, had a great end to the year 2018 by signing four new business jet management contracts in Europe. On the one hand, a Bombardier Challenger 605 and an Embraer Phenom 300 will be operated in the ExecuJet fleet, and on the other hand an Embraer Legacy 600 and a Bombardier Global 6000 will be used separately on behalf of their private owners. The aircraft will be based in Zurich, Switzerland, with the exception of the 12-seat Challenger 605, which will be based on the Isle of Man.

ExecuJet enregistre un quatrième trimestre en hausse

ExecuJet, a connu une fin d'année 2018 faste en signant quatre nouveaux contrats de gestion d'avions d'affaires en Europe. D'une part, un Bombardier Challenger 605 et un Embraer Phenom 300 seront exploités dans la flotte d'ExecuJet, et d'autre part un Embraer Legacy 600 et un Bombardier Global 6000 seront utilisés séparément pour le compte de leurs propriétaires privés. Les appareils seront basés à Zurich, en Suisse, à l'exception du Challenger 605 de 12 places, qui sera basé sur l'île de Man.



Nomad Aviation adds Airbus A319ACJ to its Charter Fleet

Nomad Aviation has added an Airbus A319 Corporate Jet (ACJ) to its Swiss AOC which will be available for charter as of December 3rd, 2018. This A319ACJ offers a spacious, tasteful and ultra-modern interior completed in 2018. The hallmark of the aircraft's luxurious 19 passenger layout is the dedicated master bedroom with its queen-size bed and a full en-suite bathroom including a shower. The cabin features various dining, meeting and lounge areas.

The latest state of the art cabin technology comprises of mood lighting, DVD, Apple TV, multiple large HD flat-screen displays, Airshow, satellite phone as well as Ka-band high-speed internet.

«We are delighted to add this magnificent Airbus to our fleet as it represents the ultimate in space, range, utility and productivity and ideally complements our existing charter aircraft. Thanks to the efforts made by the various stakeholders and authorities, we were able to fully incorporate this aircraft into our Swiss AOC within a matter of just 4 weeks which makes us extremely proud,» said Thomas Köhli, CEO of Nomad Aviation.

Nomad Aviation ajoute l'Airbus A319ACJ à sa flotte charter

Début décembre 2018, Nomad Aviation a ajouté un Airbus ACJA319 à son certificat de transport aérien suisse. L'appareil, destiné aux vols à la demande, peut transporter 19 passagers. Sa cabine spacieuse dispose d'une chambre, d'une salle de bain avec douche et, à l'avant, d'une cuisine équipée.

L'A319ACJ de Nomad Aviation est doté d'un système de divertissement en vol et de moyens de communication comprenant des lecteurs DVD, Apple TV, plusieurs grands écrans plats HD, la téléphonie satellitaire ainsi que l'Internet haut débit en bande K.

« Nous sommes ravis de recevoir ce magnifique Airbus. Grâce aux efforts des différentes parties prenantes et des autorités, nous avons pu intégrer cet avion dans notre CTA suisse en seulement 4 semaines » a déclaré Thomas Köhli, CEO de Nomad Aviation.

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  **éropo**rt
d'Albert-Picardie

An Irish AOC soon for SONAS Aviation

SONAS Aviation, the new Shannon-based aircraft charter and management company, founded late last year by Graham Williamson, former CEO of TAG Aviation Europe, is just weeks away from acquiring its Irish AOC.

Its first managed aircraft, to be available for charter on the new EJ-register, is a Bombardier Challenger 605.

"We are reaching out to owners of corporate jets seeking predictability, stability and continuity in these uncertain times," says Graham Williamson. "The impact of Brexit – deal, no deal, interminable status quo, political uncertainty and its subsequent effects on the aviation community in the United Kingdom is a real and immediate issue. "SONAS Aviation is duly offering aircraft owners a simple transition for their aircraft to an EASA Operation, allowing free movement in Europe and unfettered traffic rights to the 44 countries covered by EU bilateral agreements, including the USA and Canada. "Looking at EASA's newly updated Guidance Notes, it is difficult to predict how aircraft operated, crewed, registered, maintained or managed from the UK will be affected, and this throws up uncertainty regarding importation, free circulation, certification and licensing," says Graham. "Ireland (with its EJ registry) offers a simple importation and tax environment for owners. It is a renowned and secure legal jurisdiction for financiers and the Irish Aviation Authority (IAA) is committed to developing and growing its already strong aviation sector.

"As well as traditional aircraft management, SONAS Aviation will be offering expertise to clients looking to lease, rather than 'buy' their corporate jets. "Where better to advocate this growing model than in Ireland, home to many established commercial aircraft leasing companies dedicated to the airline sector," highlights Graham Williamson.

Operator leases could become the biggest driver in business aviation, especially popular in the large cabin sector. "A lease offers predictable costs and gives the owner far greater flexibility to upgrade the jet, or change it in six years, just as the airlines do. It removes the uncertainty of residual values and it is a smart way of financing a depreciating asset," says Graham Williamson.

SONAS Aviation is not seeking to grow into a large aircraft management company. Rather, it wants to build a close relationship with select clients, build trust and deliver a quality, personal service, maintaining full transparency on costs.



SONAS Aviation se prépare pour un CTA irlandais

SONAS Aviation est une nouvelle société d'affrètement et de gestion d'avions basée à Shannon, et créée à la fin de l'année 2018 par Graham Williamson, ancien PDG de TAG Aviation Europe. L'entreprise devrait recevoir un CTA irlandais dans quelques semaines. Dans le contexte actuel d'incertitude du Brexit, le registre EJ présente des avantages. Le premier appareil, géré dans ce

cadre pour le compte d'un propriétaire est un Bombardier Challenger 605. Graham Williamson souhaite « tendre la main aux propriétaires d'avions d'affaires qui, en ces temps incertains, recherchent la stabilité et la continuité ». Il ajoute: « l'incertitude politique liée au Brexit et ses effets ultérieurs sur la communauté aéronautique au Royaume-Uni sont un problème réel et immédiat ».

De fait, selon le dirigeant, SONAS Aviation offre aux propriétaires d'aéronefs une transition simple vers une opération AESA, permettant la libre circulation en Europe et des droits de trafic illimités vers les 44 pays couverts par les accords bilatéraux de l'UE, dont les États-Unis et le Canada. « Si l'on examine les notes d'orientation récemment mises à jour de l'AESA, il est difficile de prédire comment les aéronefs exploités, avec équipage, immatriculés, entretenus ou gérés depuis le Royaume-Uni seront affectés, ce qui crée de l'incertitude au niveau de l'importation, de la libre circulation, de la certification mais également des licences », explique Graham Williamson en indiquant que « le registre EJ irlandais offre un environnement fiscal et une simplicité d'importation pour les propriétaires. Il s'agit d'une juridiction reconnue et sûre pour les financiers et l'Irish Aviation Authority (IAA) s'est engagée à développer son secteur d'activité aéronautique ». En plus de la gestion traditionnelle des avions, SONAS Aviation offrira son expertise aux clients qui cherchent à louer, plutôt qu'à acheter leurs jets d'affaires. « Il n'y a pas meilleur endroit pour promouvoir ce modèle de croissance qu'en Irlande, où l'on trouve de nombreuses sociétés spécialisées dans la location d'avions commerciaux » souligne Graham Williamson qui estime que « les baux d'exploitation pourraient devenir le principal moteur de l'aviation d'affaires avec des coûts prévisibles et qui donnent au propriétaire une meilleure flexibilité pour moderniser son appareil ou en changer tous les six ans, à l'image de ce qui se pratique dans les compagnies aériennes ». Il évite l'incertitude des valeurs résiduelles et c'est une façon intelligente de financer un actif qui se déprécie ».

SONAS Aviation ne cherche pas à devenir une grande société de gestion d'avions. Au contraire, elle souhaite établir une relation étroite avec des clients sélectionnés, instaurer un climat de confiance et fournir un service personnalisé de qualité, tout en maintenant une transparence totale sur les coûts.



Patrick Hansen writes to EBACE show organizers

Patrick Hansen, Chief Executive Officer of Luxaviation Group, sent an open letter to Athar Husain Khan, Secretary General of the European Business Aviation Association (EBAA), to explain the reasons for not participating in the upcoming Geneva Ebace trade show (21 to 23 May 2019). In this letter, which he wants however constructive, Patrick Hansen denounces the exorbitant registration fees that have just been subjected to a further increase.

According to him, the participation in this fair can reach several hundreds of thousands of euros for a major exhibitor. Patrick Hansen does not question the quality of this event, but raises the question of its location in Geneva. The CEO of Luxaviation believes that exhibiting in Geneva is much more expensive than anywhere else in Europe, and he has no doubt that the move of Ebace to another city would undoubtedly generate significant savings for exhibitors and visitors alike.

Patrick Hansen believes that in the business aviation community, many managers share his vision. He also notes that it is difficult to understand why an industry with increasingly tight margins should be encouraged to spend such large sums solely for marketing purposes and which profit to the association that represents them. The CEO of Luxaviation thinks that the money spent on this event would be better invested in safety purposes and that the EBAA should rather use its financial and operational resources to support the sector. Finally, Patrick Hansen considers it is time for the Ebace show to change to fit the economic realities and that EBAA wonders if such an event really serves the multiple essential needs of business aviation.

The organizers (EBAA and NBAA), indicated that they had responded to these grievances and that they wanted to continue the dialogue with Luxaviation to study the various concerns of the operator

Patrick Hansen prend ses distances avec le salon de l'EBACE

Patrick Hansen, Président directeur général de Luxaviation Group, a adressé une lettre ouverte à Athar Husain Khan, Secrétaire Général de l'EBAA (European Business Aviation Association) pour lui signifier les raisons qui le poussent à ne pas participer au prochain salon Ebace qui se tiendra à Genève du 21 au 23 mai 2019. Dans cette lettre, qu'il veut cependant constructive, Patrick Hansen dénonce les tarifs d'inscription exorbitants pratiqués qui viennent d'ailleurs de subir une nouvelle augmentation.

Selon lui, la participation à ce salon peut atteindre plusieurs centaines de milliers d'euros pour un exposant majeur. Si Patrick Hansen ne remet pas en cause la qualité de cet événement, il soulève toutefois la question de son emplacement à Genève. Le PDG de Luxaviation estime qu'exposer à Genève est beaucoup plus cher que partout ailleurs en Europe, et il ne doute pas que le déménagement d'Ebace dans une autre ville générerait sans aucun doute des économies importantes pour les exposants comme pour les visiteurs.

Patrick Hansen est persuadé que dans le milieu de l'aviation d'affaires, nombre de ses pairs partagent sa vision des choses. Il remarque par ailleurs qu'il est difficilement compréhensible qu'une industrie dont les marges sont de plus en plus serrées soit incitée à dépenser des sommes aussi importantes au profit de l'association qui la représente, uniquement à des fins de marketing. Le PDG de Luxaviation pense que l'argent consacré à cet événement serait mieux investi dans la sécurité et que l'EBAA devrait plutôt utiliser ses ressources financières et opérationnelles pour soutenir le secteur. Enfin, Patrick Hansen considère qu'il est temps que le salon Ebace change pour s'adapter aux réalités économiques et que l'EBAA se demande si un tel événement sert vraiment les multiples besoins de l'aviation d'affaires.

Les organisateurs (l'EBAA et la NBAA), ont indiqué qu'ils avaient répondu à ces doléances et qu'ils souhaitent poursuivre le dialogue avec Luxaviation pour étudier les différentes préoccupations de l'opérateur.



PrivatAir Files for Insolvency

The Swiss business aviation group PrivatAir announced on December 6th, 2018 it filed for insolvency. Both PrivatAir SA in Switzerland and its subsidiary PrivatAir GmbH in Germany commenced insolvency proceedings.

«Over the past few weeks, a number of events have had a significant impact on the companies' future business forecast and viability, which forced the companies to file for insolvency,» PrivatAir explained.

PrivatAir, founded in 1977, specialized in on-demand flights and charter aircraft. Part of its fleet was dedicated to Lufthansa's high contribution flights. PrivatAir said it employs 226 staff in Switzerland, Germany, and Portugal. It also uses the services of 65 crew members via an external contracting entity for its Saudi Arabia operations (Jeddah-Riyadh shuttle).

PrivatAir dépose le bilan

Le 6 décembre 2018, PrivatAir SA, a demandé l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité en Suisse. Dans les semaines précédant l'annonce de cette décision, plusieurs événements avaient eu un impact significatif sur les prévisions d'activité et sur la viabilité future de l'entreprise, l'obligeant à déposer le bilan.

La compagnie suisse PrivatAir, créée en 1977, s'était spécialisée dans les vols à la demande et l'affrètement d'avions. Une partie de sa flotte assurait les vols « haute contribution » de Lufthansa.

PrivatAir employait directement 226 collaborateurs en Suisse, en Allemagne et au Portugal. Elle utilisait également 65 membres d'équipage par l'intermédiaire d'une entité contractante externe pour ses opérations au Moyen-Orient (navette Jeddah - Riyadh).

MONDE JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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



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



Luxaviation Group signs sale agreement with Dassault Aviation for global maintenance activities of ExecuJet

Dassault Aviation and Luxaviation announced on January 21st, 2019 the acquisition by Dassault Aviation of the worldwide maintenance activities of ExecuJet, a Luxaviation subsidiary. The integration process will be phased in 2019, after administrative authorizations have been obtained. "The acquisition of ExecuJet's MRO operations will strengthen Dassault Aviation's global footprint, especially in Asia-Pacific, Oceania, Middle-East and Africa. With ExecuJet, we will continue the development of our high-quality customer support network, while growing our Falcon market share", said Eric Trappier, Chairman and CEO of Dassault Aviation.

Dassault Aviation signe un accord d'acquisition pour l'activité MRO d'ExecuJet

Dassault Aviation et Luxaviation ont annoncé conjointement le 21 janvier 2019 l'acquisition par Dassault Aviation des activités mondiales de maintenance d'ExecuJet, filiale de Luxaviation. Le processus d'intégration se déroulera progressivement en 2019, après l'obtention des autorisations administratives. « L'acquisition des activités MRO d'ExecuJet renforcera la présence mondiale de Dassault Aviation, notamment en Asie-Pacifique, Océanie, Moyen-Orient et Afrique. Avec ExecuJet, nous allons poursuivre le développement de notre réseau de support client, tout en augmentant notre part de marché Falcon » a indiqué Eric Trappier, Président Directeur Général de Dassault Aviation.



Dassault Aviation appoints Jean Kayanakis as Senior VP of new Worldwide Falcon Customer Service & Service Center Network

Dassault Aviation announced in early January the appointment of Jean Kayanakis to a newly created position, Senior Vice President, Worldwide Falcon Customer Service & Service Center Network. The new role encompasses responsibility for customer service activities, Dassault's service center network organizations, plus the Operational and Pilot Support Department.

Kayanakis was most recently General Manager of Dassault Falcon Service (DFS)

Kayanakis spearheaded development of a heavy maintenance, repair and overhaul (MRO) facility at Bordeaux-Mérignac in southwest France, dedicated to supporting the Dassault Falcon 7X and 8X business jet fleet. He also led the expansion of the DFS network with satellite facilities in Nice, France; Rome, Italy; Moscow, Russia; and Lomé, Togo. Under his leadership, DFS also set up and operated FalconResponse, Dassault Aviation's Falcon airborne support solution, for the Eastern hemisphere. In the customer service role, Kayanakis takes over from Jacques Chauvet, who plans to retire this year.

As part of the company's expanding and evolving global customer service activities, Geoff Chick will take on a new strategic role as Senior Vice President, Worldwide Service Network, functionally reporting to Kayanakis. John Loh, previously Sr. Director, Customer Experience for Dassault Falcon Jet, succeeds Geoff Chick as VP Customer Service for DFJ, based in Teterboro, New Jersey. Pierre Thielin is promoted from VP Eastern Hemisphere Customer Service, Dassault Aviation to VP Worldwide Customer Service, based in Saint-Cloud, France.

Nomination de Jean Kayanakis au poste Senior Vice President, Worldwide Falcon Customer Service & Service Center Network

Dassault Aviation a annoncé début janvier la nomination de Jean Kayanakis au poste nouvellement créé de Senior Vice President, Worldwide Falcon Customer Service & Service Center Network. Ce nouveau rôle comprend la responsabilité des activités de service à la clientèle, du réseau de centres de maintenance de Dassault Aviation, ainsi que du support opérationnel et des pilotes. Jean Kayanakis qui était précédemment directeur général de Dassault Falcon Service (DFS) a, selon l'avionneur, joué un rôle important dans le développement du centre MRO de Bordeaux-Mérignac dédié aux Falcon 7X et 8X. Il a également dirigé l'expansion du réseau DFS avec des installations satellitaires à Nice (France), Rome (Italie), Moscou (Russie) et Lomé (Togo). Sous sa direction, DFS a également mis en place et exploité le FalconResponse, une solution de support aérien géré par Dassault Aviation, pour l'hémisphère Est. Jean Kayanakis succède à Jacques Chauvet, qui prend sa retraite cette année.

Dans le cadre de l'expansion du réseau de service mondiale Dassault Aviation, Geoff Chick assumera le nouveau rôle stratégique de vice-président de ce secteur sous la responsabilité fonctionnelle de Jean Kayanakis.

John Loh, auparavant directeur principal, Expérience client chez Dassault Falcon Jet (DFJ), succèdera à Geoff Chick en tant que vice-président du service client chez DFJ. Il sera basé à Teterboro, New Jersey.

Pierre Thielin est promu au poste de vice président Service Client Mondial sur le site Saint-Cloud, en France.



Jet Aviation celebrates grand opening of new wide-body hangar in Basel

Jet Aviation today celebrates the grand opening of its new wide-body hangar in Basel with approximately 100 guests. The new state-of-the-art 8,700 square-meter hangar provides increased capacity for wide-and narrow-body maintenance, completion and refurbishment projects across the site. It can accommodate up to two wide-body aircraft simultaneously.

Designed to help meet increased demand for wide-body completions and refurbishments, Jet Aviation's new wide-body hangar, «Hangar 3,» is capable of housing several wide- and narrow-body projects simultaneously. Hangar 3's wooden arch structure supports the maximum height to ensure space for a Boeing 747 on jacks, while its extended nose-box permits two wide-body aircraft concurrently. In addition to a 5,000 square-meter tarmac extension, Hangar 3 further provides 2,000 square meters for shops and offices.

Jet Aviation célèbre l'ouverture officielle du nouveau hangar gros-porteurs à Bâle

Jet Aviation a reçu une centaine d'invités à Bâle pour célébrer l'ouverture officielle du «Hangar 3» destiné aux gros-porteurs. Ce nouveau hangar ultramoderne de 8 700 m², doté d'une structure en arche de bois, offre une capacité accrue pour répondre à la demande croissante des chantiers d'aménagements intérieurs. Il peut accueillir simultanément deux gros-porteurs.

Avec une hauteur permettant d'abriter un Boeing 747 sur vérins, le Hangar 3 dispose d'une extension de 5000 m² et de 2000 m² de magasins et de bureaux.



ExecuJet Malaysia has received Federal Aviation Administration (FAA) Part 145 approval.

The ExecuJet MRO Center in Kuala Lumpur, Malaysia has received Federal Aviation Administration (FAA) Part 145 approval. Ivan Lim, general manager at ExecuJet Malaysia, said, «Achieving FAA Part 145 accreditation is testament to our quality system in the Kuala Lumpur facility, and adds to our existing list of approvals from the various National Airworthiness Authorities». At 64,000ft² (5,950m²), ExecuJet's facility is the largest business aircraft MRO facility in Malaysia. It is also a Bombardier authorized service facility and a limited Gulfstream authorized warranty facility, as well as an authorized dealer and service center for Honeywell APU and avionics, Rockwell Collins, Rolls-Royce (BR710) and General Electric (CF34) engine services, DAC International engine repair support and Satcom Direct.

ExecuJet Malaysia reçoit l'approbation de la FAA

Le centre de maintenance ExecuJet de Kuala Lumpur en Malaisie a obtenu l'agrément Part 145 de la Federal Aviation Administration (FAA). Ivan Lim, directeur général d'ExecuJet Malaysia, a déclaré que « L'accréditation FAA Part 145 témoignait d'un gage de qualité de l'établissement de Kuala Lumpur et s'ajoutait à la liste existante d'agréments déjà obtenus des différentes autorités nationales de navigabilité aérienne ». Les installations d'ExecuJet qui s'étendent sur 5 945 m² (64 000 ft²) constituent le plus grand centre de maintenance pour avions d'affaires en Malaisie. Il s'agit également d'un centre de service agréé par Bombardier et d'un centre de garantie limité agréé Gulfstream, ainsi que d'un concessionnaire et d'un centre de service agréés pour les groupes auxiliaires de puissance et l'avionique Honeywell, Rockwell Collins, Rolls-Royce (BR710) et General Electric (CF34), les services moteurs DAC International et Satcom Direct.

UJ TV, Everywhere ...



Every month, UJ TV & HI TV takes an in-depth look at two issues making the headlines of the industry with a distinctive editorial slant and style.



vimeo

... HI TV, Same same but different



A perfect blend between short and long stories: we will bring on-the-ground reports, expert analysis and original perspective in a snackable format, social media ready.







BETWEEN RESILIENCE AND TURBULENCE

Like every two years, the Middle East Business Aviation Association (MEBAA) Show brought together local and global players both for business purposes and to provide new impulsion for business development in the Middle East.

The show was held from December 10th to 12th, 2018 on the Dubai World Central (DWC) site and gathered 452 exhibitors. About thirty aircraft were presented on the static exhibition. In addition to the first participation of the G500 Gulfstream, Cirrus Vision Jet and HondaJet Elite, we noted among others the presence of a BBJ 787, an Airbus ACJ340 and ACJ319 in the Acropolis livery. Among exhibitors present, 24 companies were attending this event for the first time. However, the number of visitors was lower than in previous editions.



ENTRE RÉSILIENCE ET TURBULENCES

Comme tous les deux ans, le salon de la MEBAA (Middle East Business Aviation Association) a rassemblé des acteurs locaux et mondiaux à la fois dans un but commercial et pour donner de nouveaux élan dans le développement de l'activité au Moyen-Orient.

Le salon s'est tenu du 10 au 12 décembre 2018 sur le site de Dubaï World Central (DWC) et a réuni 452 exposants. Une trentaine d'appareils ont été présentés sur l'exposition statique. Outre la première participation du G500 de Gulfstream, du Cirrus Vision Jet et du HondaJet Elite, on notait entre autres la présence d'un BBJ 787, d'un Airbus ACJ340 ainsi qu'un ACJ319 aux couleurs d'Acropolis. Parmi exposants présents, 24 entreprises assistaient pour la première fois à cet événement. Cependant, le nombre de visiteurs fut inférieur à celui enregistré lors des éditions précédentes.

par Frédéric Vergnères



It must be said that the region has suffered strong turbulence for two years already. Since 2016, Dubai has suffered an economic recession with obvious consequences. The fall in oil prices has forced the authorities to reduce investment and to seek new ways of financing, notably by increasing many taxes. In fact, the emirate had to freeze a large number of mortgage and commercial projects. According to a report by the Financial Kuwait Center, construction in the emirate would have dropped 46% in the first quarter of 2018 and property sales of more than 24%. In addition to Dubai, the region's economy is also heavily influenced by the air, land and sea embargo imposed on Qatar by Saudi Arabia, Cairo, Abu Dhabi and Bahrain. Although the event forced the small emirate to revise its commercial and logistical circuits, the blockade did not have the effect expected by its neighbors. By reviewing its local investment and openness policy, particularly in capital for foreign investors, Doha has managed to overcome the crisis in less than 18 months. But beyond the economic aspect, the embargo has had a human impact, the nationals of neighboring countries being banned from visiting people living in Qatar. The physical exchange and transactions in the region being impossible, Qatar, which remains an active business aviation investor for the region, was the great absentee of this show. Despite this heavy atmosphere, Ali Alnaqbi, founder and executive chairman of MEBAA, however, said : « *Despite the global slowdown and the regional political problems, we are seeing sustained growth and positive signs. Resilience is the key word this year* » before adding : « *This year, the quality of the exhibitors has attracted serious visitors and this is the best result MEBAA could hope for. Business aviation in the Middle East is now fully mature and although we have a long way to go, this region will always, geographically, have a vital and strategic role to play in the global business aviation arena* ». Ali Alnaqbi is also counting on the economic impact of the upcoming World Expo to be held in Dubai in 2020, which should bring a significant number of visitors to the emirate.

Il faut dire que la région subit depuis deux années déjà de fortes turbulences. Dubaï subit depuis 2016 une récession économique aux conséquences bien visibles. La chute du cours du pétrole a forcé les autorités à diminuer les investissements et à rechercher de nouvelles voies de financements, notamment en augmentant de nombreuses taxes. De fait, l'émirat a dû geler un grand nombre de projets hypothécaires et commerciaux. Selon un rapport du Financial Kuwait Center, les constructions dans l'émirat auraient ainsi chuté de 46 % sur le premier trimestre 2018 et les ventes de propriétés de plus de 24 %. Outre Dubaï, l'économie de la région est également gravement influencée par l'embargo aérien, terrestre et naval, imposé au Qatar par l'Arabie Saoudite, Le Caire, Abou Dhabi et Bahreïn. Si l'événement a obligé le petit émirat à revoir ses circuits commerciaux et logistiques, le blocus n'a en revanche pas eu l'effet escompté par ses voisins. En revoyant sa politique d'investissement local et d'ouverture, notamment dans les capitaux pour les investisseurs étrangers, Doha a su en moins de 18 mois surmonter la crise. Mais au-delà de l'aspect économique, l'embargo a eu une répercussion humaine, les ressortissants des pays voisins étant interdits de visite aux personnes habitant le Qatar. L'échange physique et les transactions dans la région étant impossibles, le Qatar, qui reste un investisseur actif de l'aviation d'affaires pour la région, était le grand absent de ce salon. Malgré cette atmosphère pesante, Ali Alnaqbi, fondateur et président exécutif de la MEBAA, souligne cependant que « *Malgré le ralentissement mondial et les problèmes politiques régionaux, nous constatons une croissance soutenue et des signes positifs. La résilience est le maître mot cette année* » avant d'ajouter « *Cette année, la qualité des exposants a attiré des visiteurs sérieux et c'est le meilleur résultat que le MEBAA pouvait espérer. L'aviation d'affaires au Moyen-Orient est aujourd'hui en pleine maturité et bien qu'il nous reste un long chemin à parcourir, cette région aura toujours, géographiquement, un rôle vital et stratégique à jouer dans l'arène mondiale de l'aviation d'affaires* ». Ali Alnaqbi compte également sur l'impact économique de la prochaine Exposition Universelle qui se tiendra en 2020 à Dubaï et qui devrait amener un nombre important de visiteurs dans l'émirat.



THE REGIONAL MARKET STILL CARRIED BY THE HIGH-END

The cautious optimism, remains therefore for Ali Alnaqbi but also for the local actors. Mike Berry, Regional Executive Vice President for Luxaviation Group explains: « *The business aviation market in the Middle East has been slow for the past two years. However, we expect improvements in 2019, especially in the second half of the year, as the problems with grounded aircraft during the anti-corruption period in Saudi Arabia and the political embargo imposed on Qatar should be mitigate or even solve* ». He added: « *Due to the general economic recovery, we also expect an increase in tourist traffic in the region over the next few months. This is a region that once attracted a lot of activity, especially from Russia, but has declined significantly in recent years. We are therefore looking forward to a recovery in activity at the level of pre-recession figures* ». If activity is slow, manufacturers see an increase in demand for brand new aircraft to renew fleets. Gilles Gautier, Falcon Sales Vice President at Dassault Aviation said: « *the regional market has improved last year and we expect a much better market in 2019 and in the coming years. Especially since the region offers significant opportunities in the market for aircraft renewal* ».

In 2017, the region accounted for 4.5% (1) of global aircraft shipments, down slightly from the previous year. However, the fleet remains stable with 480 registered aircraft (2) in the region, half of which are based in Saudi Arabia. Gulfstream, which gets the lion's share in the region, especially with the G650ER, could once again strengthen its leadership position with the arrival of the G500 and G600. Like the Savannah aircraft manufacturer, Bombardier remains well established in the Middle East with 26% of market share, and sees, from 2019, the future with confidence.

LE MARCHÉ RÉGIONAL TOUJOURS PORTÉ PAR LE HAUT DE GAMME

L'optimisme prudent, reste donc de mise pour le dirigeant de la MEBAA mais également pour les acteurs locaux. Ainsi Mike Berry, Vice-président exécutif de la région pour Luxaviation Group explique : « *Le marché de l'aviation d'affaires au Moyen-Orient a été ralenti ces deux dernières années. Toutefois, nous nous attendons à des améliorations en 2019, en particulier dans la seconde moitié de l'année, car les problèmes liés aux avions immobilisés durant la période de lutte contre la corruption en Arabie saoudite et l'embargo politique imposé au Qatar devraient s'atténuer, voire être résolus* ». Il ajoute : « *En raison de la reprise économique généralisée, nous nous attendons également à une augmentation du trafic touristique dans la région au cours des prochains mois. Il s'agit d'une région qui attirait autrefois beaucoup d'activité, en particulier depuis la Russie, mais qui a connu une baisse importante ces dernières années. Nous attendons donc avec impatience une reprise d'activités à la hauteur des chiffres d'avant récession* ». Si l'activité se fait attendre, les constructeurs voient en revanche une hausse de la demande pour de nouveaux appareils destinés à renouveler des flottes comme le souligne Gilles Gautier, Vice Président des ventes Falcon chez Dassault Aviation : « *le marché régional s'est amélioré l'an dernier et nous prévoyons un marché en nette amélioration en 2019 et dans les années à venir. D'autant plus que la région offre d'importantes opportunités sur le marché du renouvellement d'appareils* ».

En 2017, la région représentait 4,5 % 1 des livraisons mondiales d'appareils, en légère baisse par rapport à l'année précédente. Pour autant, la flotte reste stable avec 480 avions enregistrés 2 dans la région dont la moitié basée en Arabie Saoudite. Gulfstream, qui se taille la part du lion dans la région, notamment avec le G650ER, pourrait de nouveau renforcer sa position de leader avec l'arrivée du G500 et du G600. À l'instar de l'avionneur de Savannah, Bombardier reste bien implanté au Moyen-Orient avec 26 % des parts de marché, et voit, dès 2019, l'avenir avec confiance.



The Canadian aircraft manufacturer is relying on its latest product, the Global 7500. The first delivery in the Middle East for this model is due in the last quarter of 2019. Dassault Aviation, slightly down from the competition, remains an important player in the Middle-East. The French manufacturer notes that its Falcon 8X now in service for two years in the region is particularly popular. And above all, it intends to acquire new market shares with its Falcon 6X which is expected to enter service in 2022. The region also benefits Boeing and Airbus, which share a significant part of the local corporate market. The American manufacturer has launched the BBJ 777X, with a 20 370 km (11 000 Nm) range. This new model could seduce operators in this region where Boeing Business Jets achieves 29% of its sales. « 52% of single-aisles sold by BBJ are destined for the Middle East market, with 26 aircraft currently in service » confirms Greg Laxton, CEO of Boeing Business Jets.

For its part, Airbus is also very active in the Middle East where it sold its first business jet in the mid-1980s. Today, about 40 ACJ 320 family and 20 wide-body VIP aircraft are based in the region.

(1) GAMA - General Aviation Manufacturer Association

(2) Flight Fleet Analyzer

L'avionneur canadien mise beaucoup sur son dernier né, le Global 7500 dont le premier exemplaire destiné au Moyen-Orient devrait être livré au cours du dernier trimestre 2019. Dassault Aviation, en léger retrait par rapport à la concurrence, reste cependant un acteur important au Moyen-Orient. Le constructeur français constate que son Falcon 8X en service depuis deux ans dans la région y est particulièrement plébiscité. Et il entend surtout acquérir de nouvelles parts de marchés avec son Falcon 6X dont l'entrée en service est prévue en 2022. La région profite également à Boeing et à Airbus qui se partagent une part non négligeable du marché « corporate » local. L'Américain a annoncé le lancement du BBJ 777X qui pourra franchir plus de 20 370 km (11 000 Nm). Le biréacteur pourrait séduire dans cette région où Boeing Business Jets réalise 29 % de ses ventes. « 52 % des monocouloirs vendus par Boeing Business Jets sont destinés au marché du Moyen-Orient soit 26 appareils en service actuellement » confirme Greg Laxton, PDG de Boeing Business Jets.

De son côté, Airbus est également très actif au Moyen-Orient où il a vendu son premier avion d'affaires au milieu des années 1980. Aujourd'hui, environ 40 appareils de la famille ACJ 320 et 20 gros-porteurs VIP y sont basés.



©Dubai South

DUBAI SOUTH DEVELOPMENT

To support the development of business aviation, the region has acquired new infrastructures. The Emirates, and Dubai in particular, remain pioneers in this area. This is evidenced by the development of Dubai South District (formerly Dubai World Central - DWC) integrated into Al Maktoum International Airport. Located south of Dubai and one hour from the city center, Dubai South opened June 27, 2010 for cargo operations. Passenger flights began in October 2013. The airport is at the heart of a 145-square-kilometer multi-phased project consisting of six clustered areas including Dubai Logistics City (DLC), Commercial City, Residential City and Aviation City dedicated to business aviation. This site will also host the 2020 World Expo.

Once completed, this airport will be the largest gateway to the Middle East with an annual capacity of more than 160 million passengers. In addition, a multimodal logistics platform will handle 12 million tonnes of freight a year.

According to the authorities, who want to make the UAE «the world capital of aviation», the project will eventually accommodate up to one million people and create more than 500,000 jobs. To relieve congestion at Dubai International Airport, business aviation traffic will be relocated to the new Dubai South site where the government has developed specific infrastructure including a 5,600 m2 terminal.

DÉVELOPPEMENT DE DUBAÏ SOUTH

Pour accompagner le développement de l'aviation d'affaires, la région s'est dotée de nouvelles infrastructures. Les Émirats, et Dubaï en particulier, restent précurseurs dans ce domaine. Ainsi en témoigne le développement de Dubaï South District (anciennement Dubaï World Central - DWC) intégré à l'aéroport international Al Maktoum. Situé au sud de Dubaï et à une heure du centre-ville de la métropole, Dubaï South a ouvert ses portes le 27 juin 2010 pour les opérations de fret. Les vols passagers ont débuté en octobre 2013. L'aéroport est au cœur d'un projet multiphasé de 145 km2 composé de six zones groupées comprenant Dubaï Logistics City (DLC), Commercial City, Residential City et Aviation City dédiée à l'aviation d'affaires.

Le site hébergera également l'exposition universelle de 2020. Une fois achevé, cet aéroport sera la plus grande porte d'entrée du Moyen-Orient avec une capacité annuelle de plus de 160 millions de passagers. Par ailleurs, une plate-forme logistique multimodale permettra de traiter 12 millions de tonnes de fret par an.

Selon les autorités, qui veulent faire des Émirats «la capitale mondiale de l'aviation», le projet pourra à terme accueillir jusqu'à un million de personnes et créer plus de 500 000 emplois. Pour désengorger l'aéroport international de Dubaï, le trafic de l'aviation d'affaires sera délocalisé sur le nouveau site de Dubaï South où l'état a développé des infrastructures spécifiques dont un terminal de 5 600 m2.



© Dubai South

Emirati authorities accompany the business development of Dubai South. DC Aviation Al Futtain and Jet Aviation were the first operators to move there, followed by ExecuJet, Falcon Aviation Services and Jetex. The latter had opened its new 1,500 m² FBO terminal in 2016 and announced the commissioning of a new 20,000 m² hangar for 2019. These facilities will be the largest complex managed by Jetex.

ExecuJet, which is present in Dubai since 1999, announced the relocation of all of its FBO and MRO activities to DWC in 2020. For its part, Falcon Aviation Services has unveiled its new maintenance complex comprising a 9,000 m² warehouse and a 13,000 m² tarmac. The first aircraft to be supported for basic maintenance will be Embraer Legacy and Lineage.

Many other companies plan to join Dubai South, like DJ Aviation, an Emirates company that, according to a memorandum of understanding signed during the show, will build an industrial complex of 11,000 m². It will combine multiple activities such as handling, aircraft management, charter.

The complex will also propose a structure with an AOC - Aircraft Operator Certificate - and fuel supply. Tahnoon Saif, General Manager of Dubai South Aviation District, welcomed the signing of this Memorandum of Understanding, noted : « *Dubai South is proud of this cooperation with the national partners of the United Arab Emirates, testimony of an important mutual trust* ».

Les autorités émiraties accompagnent l'implantation des entreprises à Dubai South. DC Aviation Al Futtain et Jet Aviation furent les premiers opérateurs à s'y installer, suivis par ExecuJet, Falcon et Jetex. Ce dernier avait ouvert en 2016 son nouveau terminal FBO de 1 500 m² et annoncé la mise en service d'un nouveau hangar de 20 000 m² pour 2019. Ces installations constitueront le plus grand complexe géré par Jetex.

Présent depuis 1999 à Dubai, ExecuJet a annoncé au cours du salon la délocalisation en 2020 de l'ensemble de ses activités FBO et MRO vers DWC. De son côté Falcon a dévoilé son nouveau complexe de maintenance comprenant un hangar de 9 000 m² et un parking de 13 000 m². Les premiers appareils à être pris en charge pour l'entretien de base seront les Embraer Legacy et Lineage.

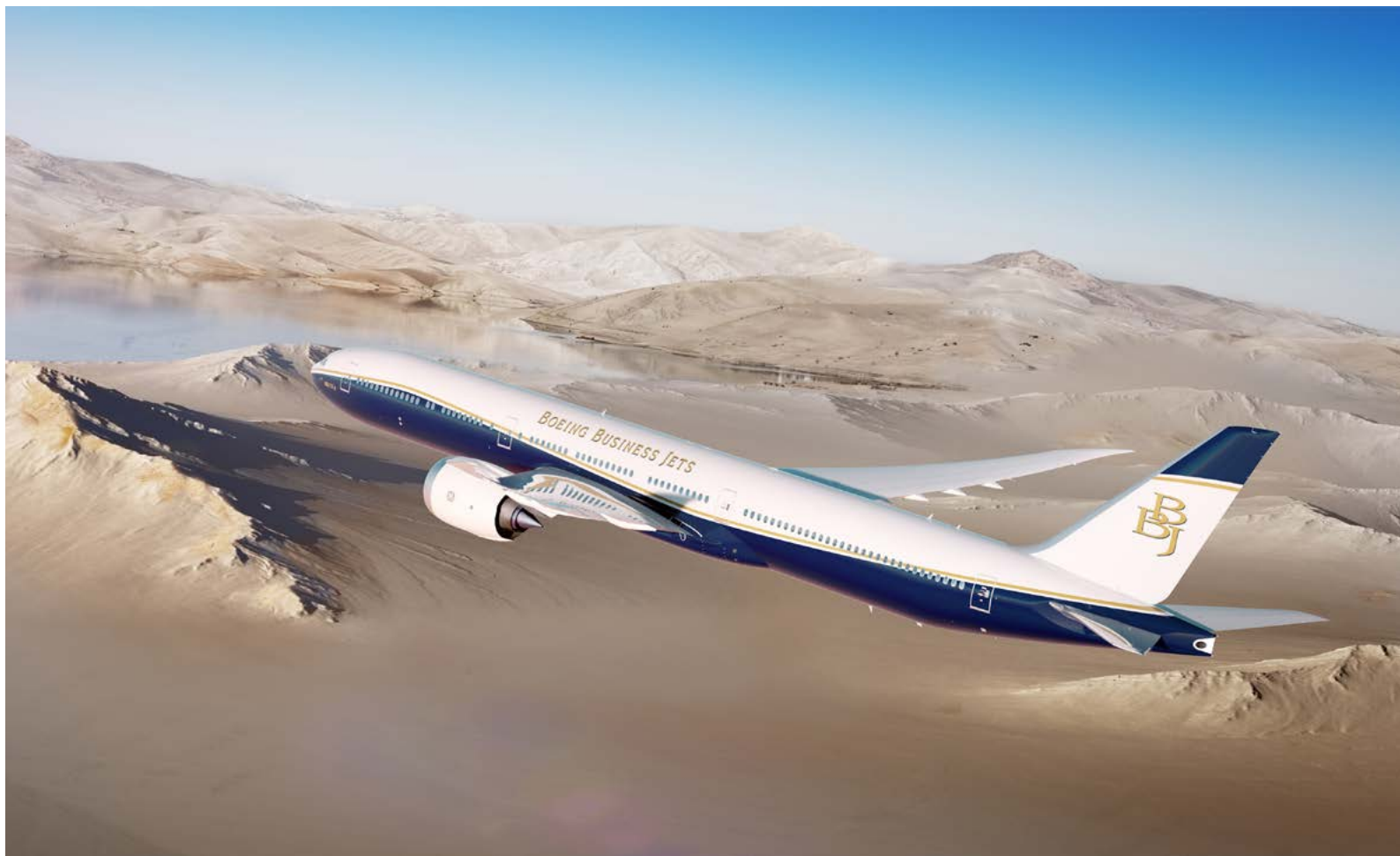
De nombreuses autres entreprises songent également à rejoindre Dubai South, comme DJ Aviation, une compagnie des Emirats qui, selon un protocole d'accord signé pendant le salon, y construira un complexe industriel de 11 000 m². Il regroupera de multiples activités comme le handling, la gestion d'avions ou les vols à la demande.

Le complexe offrira également la mise en place d'une structure disposant d'un certificat de transport aérien - AOC Aircraft Operator Certificate - et de l'approvisionnement en carburant. Tahnoon Saif, directeur général du district de l'aviation de Dubai South, s'est réjoui de la signature de ce protocole d'accord en soulignant que « *Dubai South était fier de cette coopération avec les partenaires nationaux des Émirats arabes unis, témoignage d'une importante confiance mutuelle.* »

(1) GAMA - General Aviation Manufacturer Association

(2) Flight Fleet Analyzer

Live From En direct de la MEBAATM 2018



BOEING LAUNCHES THE BBJ 777X

Boeing Business Jets announced the launch of the BBJ 777X which will be available in two versions, the BBJ 777-8 and the BBJ 777-9.

The BBJ 777-8 comes with a range of 21,570 km (11,645 Nm) and a spacious 302,5 m² cabin. The BBJ 777-9 has an even bigger cabin (342,7 m²) and a range of 20,370 km (11,000 Nm). Boeing Business Jets CEO Greg Laxton said : « *Our most exclusive customers want to travel with the best space and comfort and fly directly to their destination. The new BBJ 777X will be able to do this like no other airplane before it, redefining ultra-long range VIP travel* ».

To demonstrate the different interior layout possibilities, BBJ presented three projects from renowned designers: Greenpoint Technologies, Jet Aviation and Unique Aircraft Design.

BOEING LANCE LE BBJ 777X

Boeing Business Jets a annoncé le lancement du BBJ 777X décliné en deux modèles, le BBJ 777-8 et le BBJ 777-9.

A bord du BBJ777-8, il sera possible de parcourir 21 570 km (11 645 Nm) dans spacieuse cabine de 302,5 m². Le BBJ 777-9 dispose d'une cabine encore plus grande (342,7 m²) et pourra franchir 20 370 km. Greg Laxton, PDG de Boeing Business Jets a indiqué que « *le nouveau BBJ 777X réalisera des vols comme aucun autre avion avant lui, redéfinissant ainsi le concept du voyage en avion d'affaires* ».

Pour démontrer les différentes possibilités d'aménagement de la cabine, BBJ a présenté trois projets émanant de designers renommés: Greenpoint Technologies, Jet Aviation et Unique Aircraft Design.



© Gulfstream

NEW YORK TO DUBAI IN RECORD TIME WITH THE GULFSTREAM G650ER

The G650ER took advantage of its flight to the Dubai show to set a new speed record, improving the previous by one hour and 48 minutes. The Gulfstream Aerospace demonstration aircraft crossed the 11,375 km (6,142 nm) distance between Teterboro (New Jersey) and Dubai in 11 hours and two minutes at an average speed of Mach 0.90.

UN GULFSTREAM G650ER RELIE NEW YORK À DUBAÏ EN UN TEMPS RECORD

Le G650ER a profité de son vol vers le salon de Dubaï pour établir un nouveau record de vitesse, améliorant le précédent d'une heure et 48mn. L'avion de démonstration de Gulfstream Aerospace a franchi la distance de 11 375 km (6 142 nm) séparant Teterboro (New Jersey) de Dubaï en 11 heures et deux minutes, soit à la vitesse moyenne de Mach 0,90.

skywise.



With Skywise, unleash
the full potential of every aircraft

MJET BECOMES FIRST ACJ CUSTOMER FOR SKYWISE

MJet GmbH of Austria has become the first ACJ319 operator to sign up for Skywise, enabling it to integrate its own operational, maintenance, and aircraft data into the Skywise platform.

MJet will store, access, manage, and analyse selected Airbus data together with its own data and global benchmarks without the need for additional infrastructure investments.

This service will provide MJet new insights at aircraft, company and global level while allowing it to enhance its operations by improving operational reliability, reducing operational interruptions and identifying efficiencies, cost savings and enhanced revenue opportunities.

MJet will share its Airbus operating-data and in return access the platform to benefit from other A319 operators' aggregate aircraft reliability fleet data. MJet will also work with Airbus to further develop product and support services specifically for ACJ operators.

Skywise provides all users with a single access-point for their enriched data by bringing together aviation data from multiple sources, across the industry, into one secure platform. The more data that airlines share into the Skywise platform, the more accurate the predictions and models for all connected. All data is anonymised to ensure data confidentiality.

MJET DEVIENT LE PREMIER CLIENT ACJ DE SKYWISE

La compagnie autrichienne MJet, est le premier opérateur d'ACJ319 à s'abonner à Skywise ce qui lui permet d'intégrer ses propres données d'exploitation, de maintenance ainsi que des informations relatives à l'avion dans cette plate-forme. MJet partagera ses données d'exploitation Airbus sur la plate-forme et bénéficiera en retour des données concernant la fiabilité des flottes des autres exploitants d'A319.

Skywise est une plate-forme sécurisée qui collecte les données provenant de sources aéronautiques multiples et fournit à tous les utilisateurs un point d'accès unique pour les consulter.

Plus les opérateurs partageront de données sur Skywise, plus les prévisions et les modèles seront fiables et utiles pour tous les utilisateurs connectés. Les données sont anonymes et une parfaite confidentialité est respectée.

Sans qu'il soit besoin d'investir dans une infrastructure particulière, MJet stockera et analysera des données transmises par Airbus et pourra les comparer avec ses propres données et avec les références mondiales.

Parallèlement, Skywise permettra à MJet de gérer au mieux ses opérations en réduisant notamment les immobilisations d'avion et d'évaluer avec précision les performances de l'entreprise, ses gains d'efficacité, ses coûts et ses revenus.

MJet développera par ailleurs avec Airbus des produits et des services de support dédiés aux opérateurs ACJ.



©Pilatus

A PILATUS PC-24 SOON AT FALCON AVIATION SERVICES

The first PC-24 ordered by Falcon Aviation Services will be delivered in September 2019. The aircraft being finished is currently undergoing painting and interior accommodation at Pilatus in Stans, Switzerland.

In the future, the Falcon Aviation Services fleet will comprise twelve different types of aircraft. Falcon Aviation Services' Captain Raman Oberoi said : « *The PC-24 will allow the company to develop a new business segment for the 1,800 Nm to 2,000 Nm flights* ».

LE PILATUS PC-24 BIENTÔT CHEZ FALCON AVIATION

Le premier PC-24 destiné à Falcon Aviation sera livré en septembre 2019. L'appareil en cours de finition subit actuellement un chantier de peinture et d'aménagement intérieur chez Pilatus à Stans.

A terme la flotte de Falcon Aviation comportera douze avions de types différents. Le capitaine Raman Oberoi de Falcon Aviation précise que « *le PC-24 permettra à la compagnie de développer un nouveau secteur d'activité sur le créneau des vols de 1 800 Nm à 2 000 Nm* ».



JETEX NOW THE EXCLUSIVE DEALER IN THE REGION FOR HONDAJET ELITE

Honda Aircraft has selected Jetex as the exclusive HondaJet Elite representative for the Middle East. The agreement was signed on December 9, 2018 in Dubai's Jetex terminal. On this occasion, Michimasa Fujino, President and CEO of Honda Aircraft said : « *With Honda's brand strength and recognition in the Middle East, we have received tremendous interest in the HondaJet Elite. We are proud to appoint Jetex as HondaJet Middle East to provide our customers with a committed sales team in the region for the world's most advanced very light jet* ».

Adel Mardini, President of Jetex also expressed the pride of his company to have been chosen by Honda Aircraft and said : « We are proud to be chosen by Honda Aircraft Company and excited to be awarded the role of dealer. Jetex will leverage our global network and our experience to offer unrivalled support for HondaJet in the region ». The Elite version of the HondaJet jet was launched at the EBACE show in Geneva in May 2018.

JETEX REPRÉSENTANT EXCLUSIF DU HONDAJET POUR LE MOYEN-ORIENT

Honda Aircraft a choisi Jetex comme représentant exclusif du HondaJet Elite pour le Moyen-Orient. L'accord a été signé le 9 décembre 2018 dans le terminal Jetex de Dubaï. A cette occasion, Michimasa Fujino, président-directeur général de Honda Aircraft a déclaré : « *Nous sommes fiers de nommer Jetex comme représentant exclusif pour le Moyen-Orient où de nombreux clients potentiels ont manifesté leur intérêt pour le HondaJet Elite. Ils disposeront d'une équipe de vente bien implantée dans la région* ».

De son côté, Adel Mardini, président de Jetex a également exprimé la fierté de son entreprise d'avoir été choisie par Honda Aircraft et précisé que « Jetex s'appuiera sur son réseau mondial et sur son expérience pour assurer le meilleur support au HondaJet Elite au Moyen-Orient ». Rappelons que la version Elite du biréacteur HondaJet avait été lancée lors du salon EBACE de Genève en mai 2018.



©Flying Colors

FLYING COLORS CORP. STRENGTHENS AIRCRAFT INTERIOR BUSINESS IN ASIA AND THE MIDDLE EAST

Flying Colors Corp. PTE, the subsidiary of the Singapore-based interior design company, based at Seletar airport, is expanding its range of services. The company has completed seven interior refurbishments (four complete and three partial) on two Challenger and five Global.

Building on its extensive historical experience as a cabinet and furniture repairer, the company is taking a major industrial step by now offering complete or partial cabin refurbishments on Bombardier aircraft based in Asia and the Middle East.

This development has started logically after the purchase of a used Global XRS by a customer. During the maintenance work done by Flying Colors on this aircraft, it was asked to refurbish the cabinets, the sofa and the seats, to install a new veneer and a new carpet and to replace the galley and the toilet.

FLYING COLOURS CORP. RENFORCE LES CAPACITÉS D'AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR POUR L'ASIE ET LE MOYEN-ORIENT

Flying Colours Corp. PTE, la filiale de l'entreprise singapourienne d'aménagements intérieurs, basée sur l'aéroport de Seletar, étend sa gamme de services. La société a réalisé sept chantiers de rénovation intérieure (quatre complets et trois partiels) portant sur deux Challenger et cinq Global.

En s'appuyant sur sa vaste expérience historique de réparateur d'armoires et de meubles, l'entreprise franchit un pas industriel important en proposant désormais des remises en état complètes ou partielles de cabines sur les avions Bombardier basés en Asie et au Moyen-Orient.

Cette évolution s'est faite logiquement à la suite de l'achat d'un Global XRS d'occasion par un client. Au cours des travaux de maintenance effectués par Flying Colours sur cet avion, il lui a été demandé de moderniser la cabine du biréacteur en rénovant les armoires, le divan et les sièges, en posant un nouveau placage et une nouvelle moquette et en remplaçant le galley avant et les toilettes.



©Flying Colors

The demand for cabin renovations is increasing dramatically in the Asian and Middle Eastern markets where owners and operators have understood the value of buying used aircraft. Paul Dunford, Managing Director of Flying Colors Corp. PTE . explains: « *A few years ago, the demand for brand new aircraft was predominant in Asia but today, more and more buyers are turning to the second-hand aircraft that they customize. Our team can make minor repairs as well as complete refurbishments. Our reputation is equivalent to those of specialized companies established in North America or Europe. We are now well known in the Asian and Middle Eastern market where 300 Bombardier business jets are based. Many of them will soon require a major overhaul, which is often an opportunity to refurbish interiors, and we expect a busy year in 2019* ».

La demande pour des rénovations de cabines est en très nette augmentation sur les marché de l'Asie et du Moyen-Orient où les propriétaires et les exploitants ont compris l'intérêt d'acquérir des avions d'occasion comme l'explique Paul Dunford, directeur général de Flying Colours Corp. PTE.: « *Il y a quelques années, le marché du neuf était prépondérant en Asie mais aujourd'hui , les acheteurs se tournent de plus en plus vers des appareils d'occasion qu'ils personnalisent. Notre équipe peut aussi bien effectuer des réparations mineures que réaliser un chantier complet de rénovation. Notre réputation est équivalente à celles des entreprises spécialisées établies en Amérique du Nord ou en Europe. Nous sommes maintenant bien connus sur le marché asiatique et moyen-oriental qui compte plus de 300 avions d'affaires Bombardier. Nombre d'entre eux nécessiteront prochainement une inspection majeure qui est souvent l'occasion d'une remise à neuf des intérieurs. Dans cette optique, nous prévoyons une année très chargée en 2019* ».





INTERVIEW

Collins Aerospace

AT THE DOORS OF THE FUTURE
AUX PORTES DU FUTUR

By/par Frédéric Vergnères
© Bombardier
© Collins Aerospace
© Embraer



On December 3, 2018, United Technologies Corporation (UTC) 's official acquisition of Rockwell Collins gave birth to Collins Aerospace. This small industrial revolution should allow UTC to develop its activity in the business aviation sector. To make the point we met Didier Perrin, Senior Director Marketing, sales and support avionics of Collins Aerospace.

What will be the benefits of this merger within UTC?

With this integration UTC reaches a new dimension in the aerospace sector with two strong fields of activity, one dedicated to engines with Pratt & Whitney and the other to systems via Collins Aerospace. Collins Aerospace has now more than 70,000 employees and 300 sites worldwide for a turnover of \$ 23 billion. But beyond these numbers, integration within UTC will mainly allow Collins Aerospace to offer a wider range of services, enhance customer satisfaction and continue the development of new systems.

What changes do you see in the cabin systems segment that you are developing?

We already have a powerful platform with the Venue system that we offer on the market and that can be integrated on any type of aircraft except single turboprops. It allows to control all the interfaces in the cabin such as light, or temperature through applications on a smartphone or a personal tablet. However, the next evolutions are moving towards greater connectivity in the cabin, that is to say towards less wiring in aircraft and a limited use of antennas on the aircraft fuselage. We will work with more connectivity providers and

Le 3 décembre 2018, le rachat officiel de Rockwell Collins par United Technologies Corporation (UTC) donnait naissance à Collins Aerospace. Cette petite révolution industrielle devrait permettre à UTC de développer son activité dans le secteur de l'aviation d'affaires. Pour faire le point nous avons rencontré Didier Perrin, Senior Director marketing, sales and support avionics de Collins Aerospace.

Quelles vont être les bénéfices de cette fusion au sein d'UTC ?

Cette intégration au sein d'un groupe comme UTC est le signe de l'émergence d'une nouvelle dimension dans le secteur aéronautique via ses deux unités, l'une dédiée aux moteurs avec Pratt & Whitney et l'autre aux systèmes via Collins Aerospace. Avec cette fusion, Collins Aerospace compte aujourd'hui plus de 70 000 salariés répartis sur 300 sites dans le monde pour un chiffre d'affaires de 23 milliards de \$. Mais au-delà de ces chiffres, l'intégration au sein de UTC va surtout permettre à Collins Aerospace de proposer un plus large éventail de services, de conforter la satisfaction de ses clients et de poursuivre le développement de nouveaux systèmes.

Quelles évolutions envisagez-vous sur le segment des systèmes de cabine que vous développez ?

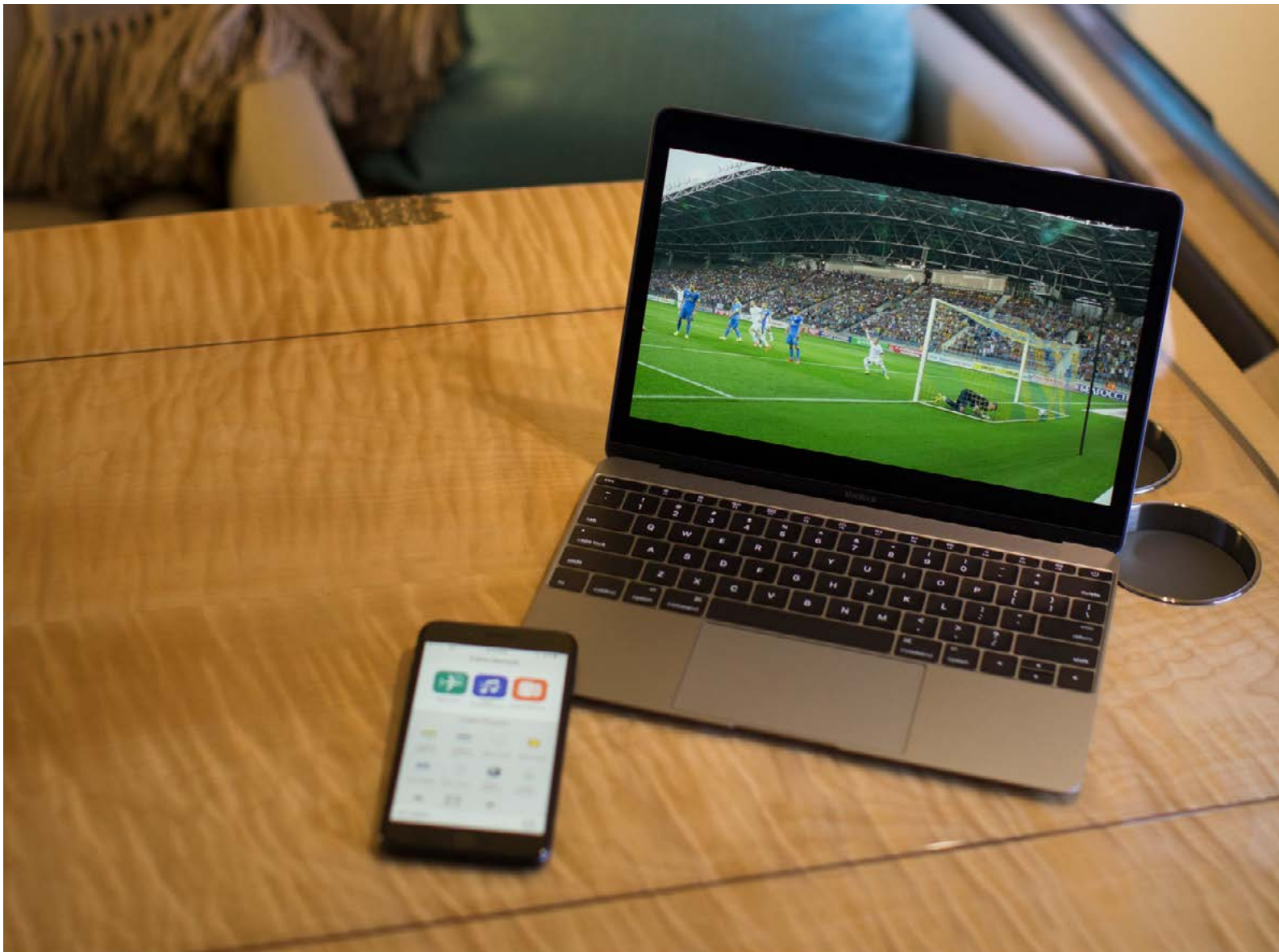
Nous avons déjà une plateforme performante avec le système Venue que nous proposons sur le marché et qui peut s'intégrer sur n'importe quel type d'avion excepté les monoturbopropulseurs. Il permet de contrôler l'ensemble des interfaces en cabine tel que la lumière, la température par le biais d'applications sur un smartphone ou une tablette personnelle. Pour autant, les prochaines évolutions s'orientent vers une plus grande connectivité en cabine, c'est-à-dire vers moins de câblages dans les avions et moins de connectiques

develop the content of the entertainment side. This will include the evolution of our Stage On Demand program which allows to watch onboard movies, news or any other content on his personal terminal. This product, more and more requested by the customers, will evolve towards more connectivity thanks to a Satcom installation. This will allow access to a new portal hosting a multitude of content on a «cloud» and which may include both content created by the passenger or a direct live broadcast. It is in itself a small interior revolution that will interest a very large market from helicopter to very large aircraft.

Still in the field of pure entertainment systems, we updated our TailWind product by incorporating the high definition. This system, free to operate and available via a satellite link has been in place for several years. It allows to watch live programs onboard via 32 channels available simultaneously. For this we have agreements with content providers available either directly from passengers or via a decoder. Two models are available, depending on the size of the aircraft: the TailWind 550 for large cabin aircraft allowing the integration of an antenna on the fuselage and the TailWind 500, housed in the vertical stabilizer, for smaller airplanes.

vers l'extérieur et donc l'utilisation restreinte d'antennes sur le fuselage. Nous allons travailler avec davantage de fournisseurs de connectivité et développer parallèlement le contenu de la partie divertissement. Cela va notamment passer par l'évolution de notre programme Stage On Demand qui permet de regarder à bord des films, de l'actualité ou tout autre contenu sur son terminal personnel. Ce produit, de plus en plus demandé par les clients, va évoluer vers plus de connectivité grâce à une installation Satcom. Cela va permettre l'accès à un nouveau portail hébergeant une multitude de contenus sur un « Cloud » et qui pourra comporter aussi bien du contenu créé par le passager qu'une émission transmise en direct. C'est en soi une petite révolution intérieure qui intéressera un très large marché allant de l'hélicoptère aux appareils très gros porteurs. Toujours dans le domaine des systèmes de divertissement pur, nous avons actualisé notre produit TailWind en y intégrant la haute définition. Ce système, gratuit dans son fonctionnement et disponible via une liaison satellitaire est en place depuis plusieurs années. Il permet de regarder à bord des programmes en direct via 32 canaux disponibles en simultané. Pour cela nous avons des accords avec des fournisseurs de contenus disponibles soit directement auprès des passagers soit via un décodeur. Deux modèles sont proposés, en fonction de la taille de l'appareil : le TailWind 550 pour les avions à large cabine permettant l'intégration d'une antenne sur le fuselage et le TailWind 500, logé dans la dérive, pour les appareils de taille inférieure.





What about networks and platforms?

In terms of connectivity, we will evolve with the industry. The «signal» 5G used today will evolve further in the years to come and probably in another format. The same will apply to the platforms and technologies they host. We follow their evolutions which are also different from those proposed to the general public as was the case for example with the 4K television available for the private individuals and that we now integrate into the cabins. On board an airplane, the passengers want the same technologies that they use at home. But at the same time, we need a system capable of making the whole thing work. From this point of view, the Venue system allows more flexibility because if it can integrate any current technology it is also scalable for future technologies because it is equipped with optical fiber. In fact, even if the software or technologies are to evolve, the system will be also able to evolve with no need to change the architecture of the aircraft.

Qu'en est-il des réseaux et des plateformes ?

En ce qui concerne la connectivité, nous évoluerons avec l'industrie. Le « signal » 5G utilisé aujourd'hui évoluera encore dans les années à venir et sans doute sous un autre format. Il en ira de même pour les plateformes et les technologies qu'elles hébergent. Nous suivons leurs évolutions qui ne sont pas différentes de celles proposées auprès du grand public comme cela a été le cas par exemple avec la télévision 4K disponible pour les particuliers et que nous intégrons aux cabines. Les passagers d'un avion veulent des technologies identiques à celles qu'ils utilisent chez eux. Mais il faut en parallèle disposer d'un système capable de faire fonctionner l'ensemble. De ce point de vue, le système Venue permet plus de flexibilité car s'il permet d'intégrer n'importe quelle technologie actuelle il est également évolutif pour les technologies futures notamment par ce qu'il est doté de fibre optique. De fait, même si les supports, les logiciels ou les technologies sont amenés à évoluer, le système pourra évoluer sans qu'il soit besoin de changer l'architecture de l'avion.

In the highly competitive business aviation market, what makes you different from other system makers?

I think that our difference comes from the technological part of our offers, based on optical fiber, which allows to make it evolve without having to modify the plane.

But beyond the technological aspect that is undeniably the strength of our brand image, our difference also comes from the quality of our specific dedicated teams and the constant follow-up of programs. This consistency has allowed us to be in the forefront in certain areas. We give the customer the ability to order a scalable system over time, with a new technology and a support available anywhere on the globe. Our field engineers, who are scattered around the world, give us a permanent feedback from our customers. And as you can imagine, the follow-up and the satisfaction of our customers are for us a primordial stake.

How are your market shares divided between the implementation of a cabin system on new aircraft and the retrofit?

We have more than 1,100 retrofit-equipped aircraft around the world, which is by far the largest fleet. And the Middle East is one of the most buoyant markets for us, having won about ten contracts in just one year.

Sur le marché très concurrentiel de l'aviation d'affaires, qu'est ce qui vous différencie des autres systèmes ?

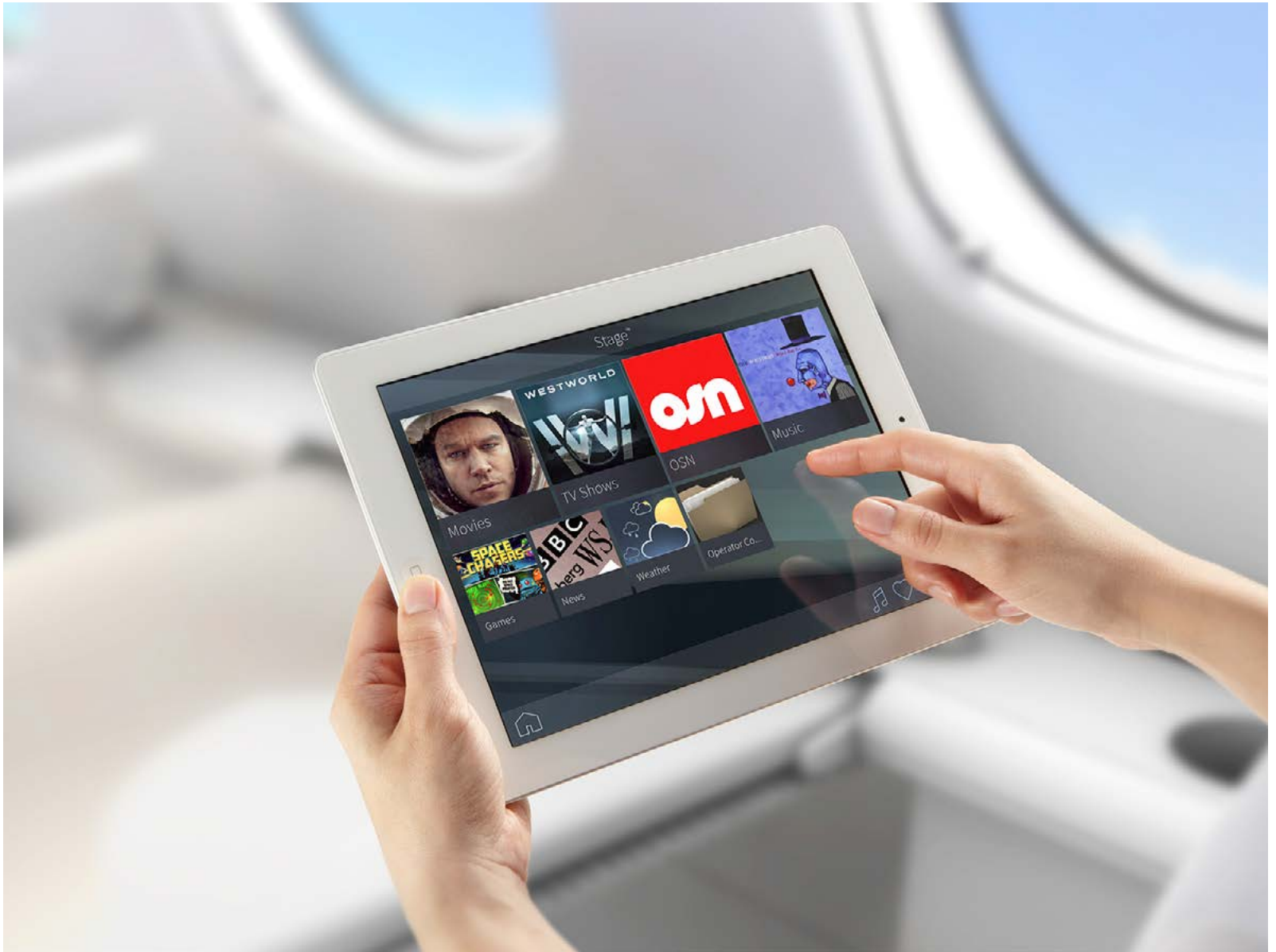
Je pense que notre différence provient de la partie technologique de nos offres, basée sur la fibre optique, ce qui nous permet de la faire évoluer sans avoir à modifier l'avion.

Mais au-delà de l'aspect technologique qui fait incontestablement la force de notre image de marque notre différence provient également de la qualité des équipes spécifiques dédiées et le suivi constant des programmes. Cette constance nous a permis jusqu'à aujourd'hui d'être en pointe dans certains domaines. Nous donnons au client la possibilité de commander un système évolutif dans le temps, disposant d'une nouvelle technologie et qui est au besoin, dépannable partout sur le globe. Les ingénieurs support, qui sont disséminés à travers le monde, nous permettent en effet d'avoir un très bon retour de la part de nos clients. Et comme vous pouvez l'imaginer, le suivi et la satisfaction de nos clients sont pour nous un enjeu primordial.

Comment se répartissent vos parts de marchés entre la mise en place d'un système cabine sur avion neuf et le retrofit ?

Nous avons plus de 1 100 appareils équipés en retrofit à travers le monde ce qui représente de loin le plus gros parc. Et le Moyen-Orient est l'un des marchés les plus porteurs pour nous puisque nous avons gagné une dizaine de contrats en à peine un an.





You are at the heart of the business aviation market and face stiff competition. How is a call for tenders??

For the retrofit part, there are no real orders. Either we go to a potential customer, or it is the latter who comes to us. But the majority of calls for tenders come from development centers that are mainly located in Europe. As for manufacturers, this involves tendering with certain specifications. For example, the Venue system was selected for the new Global 5500 and 6500 family. On this occasion, we proposed a new version with more innovations and 4K management. But beyond these calls for tenders, we also have historical links with some manufacturers such as Dassault Aviation, for which we have been equipping the entire Falcon family for several years, including the future 6X.

Vous êtes au cœur du marché l'aviation d'affaires et face à une forte concurrence. Comment se passe un appel d'offres ?

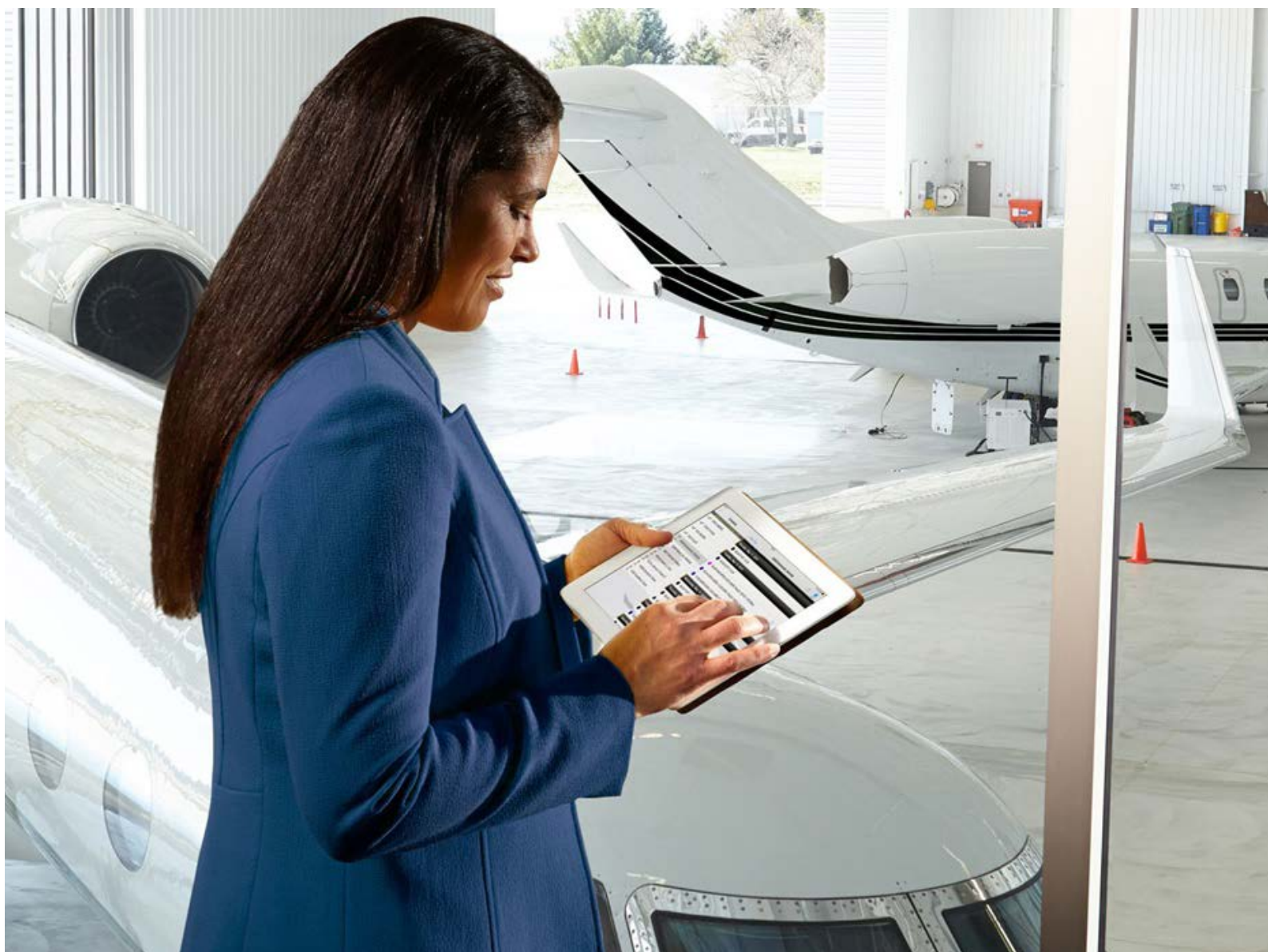
Pour la partie « retrofit » il n'y a pas véritablement d'ordres établis. Soit nous allons vers un client potentiel, soit c'est ce dernier qui vient à nous. Mais la majorité des appels d'offres viennent des centres d'aménagements qui se situent principalement en Europe. Pour ce qui est des constructeurs, cela passe par des appels d'offres avec certaines spécifications. Par exemple, le système Venue a été sélectionné pour la nouvelle famille des Global 5500 et 6500. Nous avons proposé à cette occasion une nouvelle version disposant de plus d'innovations et comportant la gestion du 4K. Mais au-delà de ces appels d'offres, nous avons également des liens historiques avec certains constructeurs tels que Dassault Aviation pour lequel nous équipons depuis plusieurs années toute la gamme Falcon y compris le futur 6X.

Given the retrofit solutions and systems you offer, have you seen a recovery in the second-hand market in recent months?

There has indeed been a real recovery in this market for a year. It is mainly on high-end wide cabin aircraft. And these renovation projects concern as much the upgrade of cabins as the update of the avionics. For the latter, the growing demands come from the obligation to integrate the new standards ADS-B-Out and Link 2000+. The new regulation will require the transmission of aircraft parameters through the transponder. This requires modifying not only the transponder but also to integrate a GPS to have a precise position of the aircraft.

Compte-tenu des solutions et des systèmes que vous proposez pour le retrofit, avez-vous vu une reprise du marché de seconde main au cours de ces derniers mois ?

Il y a effectivement une véritable reprise de ce marché depuis un an. Elle se fait essentiellement sur des appareils haut de gamme à large cabine. Et ces chantiers de rénovation concernent tout autant la remise à niveau des cabines que la mise à jour de l'avionique. Pour celle-ci, la montée en puissance des demandes provient de l'obligation d'intégrer les nouvelles normes ADS-B-Out et Link 2000+. La nouvelle réglementation va en effet imposer de transmettre les paramètres de l'avion à travers le transpondeur. Cela nécessite de modifier non seulement ce dernier mais également d'intégrer un GPS pour avoir une position précise de l'avion.





These integrations will have to be realized as of January 1st, 2020 in the Middle East and on June 1st of the same year in Europe. This is obviously a very big market for us and we leave the customer the choice to integrate a GPS and a new transponder, or, in most cases to change the avionics of his aircraft. We also offer the possibility of transforming the older generation of Pro Line 4, 2 or 21 into Pro Line Fusion with large touch screens.

In addition to these new standards, we also offer, via Nextant, the integration of the Pro Line Fusion avionics on the Challenger 604. This modification is of great interest since we have already been asked to carry out some thirty projects, most of them in the Middle East. Next April we will also propose this system in retrofit for the Citation CJ3+.

What about your next-generation avionics by voice command?

This is one of the new features that will be commercialized in the short term. It is an experimental technology that today works perfectly. However, certification and operational commissioning will take a little more time. In the continuity of these developments, the addition of successive «blocks» of innovation will lead to different revolutions in the long term. We are also studying autonomous steering, which will certainly be the real revolution of tomorrow, just like what we know in the automobile. 

Ces intégrations devront être réalisées à compter du 1er janvier 2020 pour la région du Moyen Orient et au 1er juin de la même année en Europe. C'est évidemment un très gros marché pour nous et nous laissons au client le choix d'intégrer un GPS et un nouveau transpondeur, ou, dans une grande partie des cas de modifier l'avionique de son appareil. Nous offrons aussi la possibilité de transformer l'ancienne génération de Pro Line 4, 2 ou 21, en Pro Line Fusion dotée de larges écrans tactiles.

Parallèlement à ces nouvelles normes nous proposons également, via Nextant, l'intégration de l'avionique Pro Line Fusion sur Challenger 604. Cette modification suscite un grand intérêt puisque nous avons déjà été sollicités pour réaliser une trentaine de chantiers, dont une grande partie au Moyen Orient. En avril prochain nous proposerons également ce système en retrofit pour le Citation CJ3+.

Où en êtes-vous de l'avionique de future génération par commande vocale ?

Cela fait partie des nouvelles fonctions qui seront commercialisées à court terme. C'est une technologie qui, aujourd'hui, fonctionne parfaitement en laboratoire. Pour autant la certification et la mise en service opérationnelle demanderont encore un peu de temps. Dans la continuité de ces développements, l'adjonction de « blocs » successifs d'innovation entraînera différentes révolutions à long terme. Nous étudions également le pilotage autonome qui sera certainement la véritable révolution de demain, à l'image de ce que l'on connaît dans l'automobile. 

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



AELIA ASSURANCES GROUP
Aviation insurance broker

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

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

Contributing Expert

Handling

Swiss Airfields: a «clean order» planning Aérodromes suisses : une planification « propre et en ordre »

© M. Douhaire
© Alpark

MICHEL SEPPEY
MANAGING DIRECTOR



In Switzerland, aviation legislation falls within the competence of the Confederation. But the government does not operate directly any airlines or civil aerodromes:

it creates the right conditions to provide the country with coverage of its needs in this area, allocates concessions and issues authorizations. Politics thus determines what private actors or communities can or must do and within what limits the air activity can develop.

In a densely populated country with a high standard of living, building and operating airports require a delicate trade-off between different, sometimes antagonistic, interests. This important issue is essential from the point of view of regional planning. In order to ensure that these different interests are clearly defined and harmonized, the Confederation adopted, for the first time on 18 October 2000, an aeronautical infrastructure sector plan (PSIA).

The PSIA is the planning and coordination instrument of the Confederation for Civil Aviation. It sets in a binding way for the authorities the objectives and requirements relating to the infrastructure of the Swiss Civil Aviation.

En Suisse, la législation sur l'aviation relève de la compétence de la Confédération. Mais l'Etat n'exploite pas directement de compagnies aériennes ni d'aérodromes

civils : il crée les conditions assurant au pays une couverture de ses besoins dans ce domaine, attribue des concessions et délivre des autorisations. La politique détermine ainsi ce que les acteurs privés ou les collectivités peuvent ou doivent faire et dans quelles limites l'activité aérienne peut se développer.

Dans un pays densément peuplé et au niveau de vie élevé, la construction et l'exploitation d'aérodromes exigent un délicat arbitrage entre différents intérêts, parfois antagonistes. Un enjeu important, essentiel sous l'angle de l'aménagement du territoire. De manière à ce que ces différents intérêts soient définis et harmonisés de manière claire, la Confédération a adopté, pour la première fois le 18 octobre 2000, un plan sectoriel de l'infrastructure aéronautique (PSIA).

Le plan sectoriel de l'infrastructure aéronautique (PSIA) est «l'instrument de planification et de coordination de la Confédération pour l'aviation civile. Il fixe de manière contraignante pour les autorités les objectifs et exigences relatifs à l'infrastructure de l'aviation civile suisse ».



Its general part sets the global objectives as well as the very varied network of infrastructures, ranging from international airports to air navigation facilities, including airfields and heliports. The location and functions of several dozens of infrastructures are thus defined. Recently, a revision of this general part was put in public consultation, according to a usual process of participative transparency. Made to last, the PSIA is not frozen so far.

Sa partie générale fixe les objectifs généraux ainsi que le réseau très varié des infrastructures, allant des aéroports internationaux aux balises de navigation aérienne en passant par les champs d'aviation et les héliports. La localisation et les fonctions de plusieurs dizaines d'infrastructures sont ainsi arrêtées. Récemment, une révision de cette partie générale fut mise en consultation publique, selon un processus habituel de transparence participative. Fait pour durer, le PSIA n'est donc pas figé pour autant.



In its second part, the PSIA contains, for each installation, a specific sheet fixing the ground surface, the general framework and the potential of the exploitation, the impact of noise pollution and the obstacles limitation surfaces. Therefore, each of these specific forms is developed through a methodically structured participatory process, including adaptations that circumstances may require.. That is why in the second part too, the evolution of the PSIA remains possible.

One of the characteristics of the PSIA is that, once adopted by the Federal Council (the central government), its content becomes binding to all the authorities, and therefore to the cantons and the communes as well. This certainly guarantees to the listed installations the right to exist, without however making the Government a guarantor of the exploitation thus made possible. As mentioned at the beginning of this contribution: the Confederation does not operate any civil aeronautical installation.

Dans sa seconde partie, le PSIA contient, pour chaque installation, une fiche spécifique fixant le périmètre d'emprise au sol, le cadre général et le potentiel de l'exploitation, l'étendue de la charge sonore et de la surface de limitation d'obstacles. Sont également mentionnées, entre autres, les contraintes posées par la protection de la nature et du paysage, les exigences de compensation écologique. Aussi chacune de ces fiches par installations est-elle élaborée au cours d'un processus participatif méthodiquement structuré, y compris lors des adaptations que les circonstances peuvent rendre nécessaires. Dans la seconde partie aussi, l'évolution du PSIA reste ainsi possible.

Une des caractéristiques du PSIA est qu'une fois adopté par le Conseil fédéral (le gouvernement central), son contenu devient contraignant et s'impose à toutes les autorités, donc aux cantons et aux communes aussi. Cela représente certes une garantie du droit d'exister accordée aux installations recensées, sans toutefois pour autant faire de l'Etat un garant de l'exploitation ainsi rendue possible. Nous l'avons vu au début de cette contribution : la Confédération n'exploite aucune installation aéronautique civile.





That is to say how important it is that the aviation community in general and the operators in particular actively participate to the elaboration of the PSIA concerning the aerodromes on which they operate.

The PSIA sheet for Sion airport is in preparation: all those who, in one form or another, use this airport are invited to pay a special and active attention to this process !

C'est dire combien il importe que la communauté aéronautique en général et les opérateurs en particulier participent activement à l'élaboration des éléments du PSIA concernant les aérodromes sur lesquels ils déploient leurs activités.

La fiche PSIA de l'aéroport de Sion vient d'être mise en chantier : tous ceux qui, sous une forme ou une autre, utilisent cet aéroport sont invités à prêter à ce processus une attention particulière... et active !



ALPARK 

 Chemin Du Lambien 12
CH - 1950 Sion

 +41 27 324 42 42

 michel@alpark.ch

 www.alpark.ch

Contributing Expert

Flight Operations

Certification and training: two major issues Certification et formation : deux enjeux majeurs

© M. Douhaire - © F.Vergnères
© Collins Aerospace

XAVIER JOUSSAUME
FLYOPS CEO



In spite of the constant development of this sector of activity, the business of air operations today faces two major problems: its recognition by a real certification and the structured training of the future professionals.

While the profession of operations officer remains inseparable from a good control of an operator activities, it is nonetheless the poor relation of the air sector, particularly in the field of recognition with the authorities and other players.

Certification or the establishment of a label is therefore one of the main «fight» to be conducted to regulate the practices of this sector. In the United States, the profession is recognized for a long time by the authorities and a license is required to exercise it.

Europe is lagging behind. However, the EBAA - European Business Aviation Association - and the EASA - European Agency for Security Aerial - have been sensibilized to the problem on many occasions. Resolutely aware that this activity is increasingly outsourced to professional entities, they have been working for three years on developing a certification.

This would be submitted in the IS-BA form - International Standard for Business Aircraft - for the «Flight Support» activity.

Malgré le développement incessant de ce secteur d'activité, le métier des opérations aériennes est aujourd'hui confronté à deux problèmes majeurs : sa reconnaissance du secteur par une véritable certification et la formation structurée des futurs professionnels.

Si la profession d'agent d'opérations demeure indissociable d'une bonne maîtrise des activités d'un opérateur, elle n'en demeure pas moins le parent pauvre de l'aérien, notamment dans le domaine de la reconnaissance auprès des autorités et des autres acteurs de l'aérien. La certification ou la mise en place d'un label est donc l'un des principaux « combat » à mener afin d'entourer pour encadrer les pratiques de ce secteur. Aux États-Unis, le métier est depuis longtemps reconnu par les autorités et doit s'exercer via l'obtention d'une licence.

L'Europe reste à la traîne dans le domaine. Pour autant, attirées à de nombreuses reprises sur le problème, et résolument conscientes que cette activité est de plus en plus externalisée au profit d'entités professionnelles, l'EBAA - European Business Aviation Association - et l'AESA - Agence Européenne de la Sécurité Aérienne - travaillent depuis trois ans sur l'élaboration d'une certification.

Celle-ci serait soumise sous la forme IS-BA - International Standard for Business Aircraft - pour l'activité « Flight Support »

Beyond the standardization and the evolution of the regulations of the «air operations» practices, this IS-BA label, would especially lead to the recognition of the agent of operation profession.

An ab initio training

This recognition, which is essential for the players in the air operations professions, must be used first to develop a real training for the operations officer job. Because, if the activity continues to grow in the sector, the staff professionalization remains a real brake on its sustainable development. Today, the few existing trainings include, at best, both the traffic officer and the operations agent professions. However, given my experience, these are not sufficiently qualifying, too little operational and do not meet the real needs.

(assistance au vol). Au-delà de la standardisation et de l'évolution de la réglementation entourant les pratiques des « opérations aériennes », ce « label » IS-BA, aurait surtout pour intérêt la reconnaissance du métier d'agent d'opération.

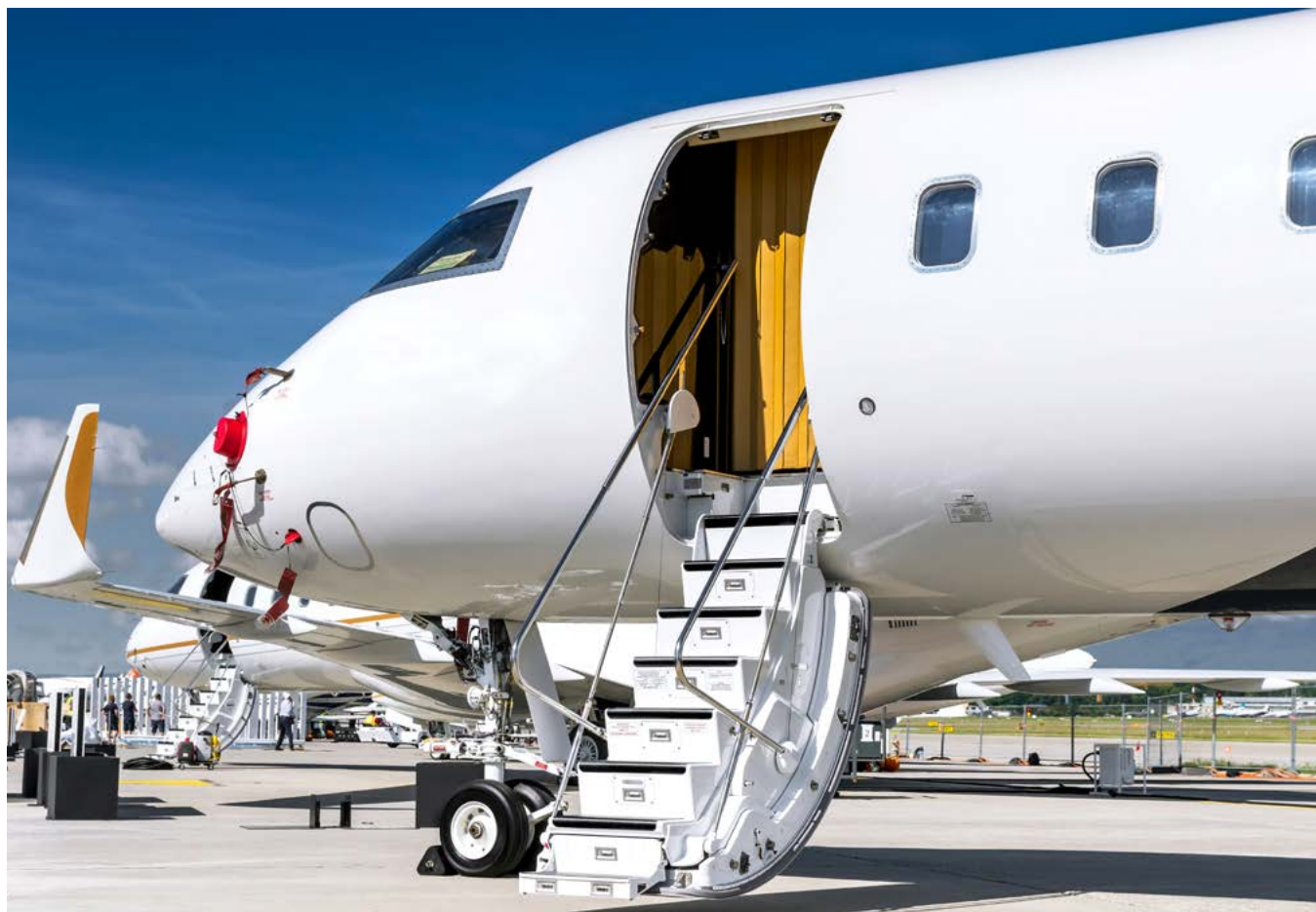
Une formation ab initio

Cette reconnaissance, primordiale pour les acteurs des métiers des opérations aériennes, doit servir en premier lieu à l'élaboration d'une véritable formation au métier d'agent d'opération. Car si l'activité ne cesse de croître dans le secteur, la professionnalisation des personnels reste un véritable frein à son développement pérenne. Aujourd'hui, les quelques formations existantes englobent, au mieux, tout autant les métiers d'agent de trafic que ceux d'agents d'opérations.



Because of the difficulties encountered in recruiting, some entities, including FlyOps, have already initiated drafts of a specialized training. Not because of the need to transmit their own references to the profession, but because it is currently impossible to hire real professionals from schools or from dedicated training courses. In fact, these «ab initio» trainings carried out by professionals represent an important human and economic investment. Depending on the profile recruited, with sometimes a lack of basic learning conditions (knowledge of the aviation sector, level of english, etc.), this training usually lasts from six to nine months. After this period, it is acceptable to consider that this internally trained staff is now autonomous on the position he has to occupy. Indeed, because of the often long hours (H24 - 7/7) and night work or during the weekend, autonomy is a quality and an essential asset for this quite unusual job.

Or, au vu de mon expérience, celles-ci ne sont pas assez qualifiantes, trop peu opérationnelles et ne répondent pas aux besoins du terrain. De par les difficultés rencontrées pour le recrutement, quelques entités, dont FlyOps, ont d'ores et déjà initié les ébauches d'une formation spécialisée dans le secteur. Non par simple besoin de transmettre leurs propres références au métier, mais parce qu'il est pour l'heure impossible d'embaucher de véritables « professionnels » issus d'écoles ou de formations dédiées. Dans les faits, ces formations « ab initio » réalisées par les professionnels sont un investissement important, tant humain qu'économique. En fonction du profil recruté, où les prérequis sont parfois absents (connaissance de l'aérien, niveau d'anglais...) cette formation s'étale généralement de six à neuf mois. Passée cette période, il est possible de considérer que ce personnel, formé en interne, est en mesure d'être autonome sur le poste qu'il doit occuper. En effet, en raison des amplitudes horaires souvent longues (H24 - 7/7) et du travail de nuit ou pendant le week-end, l'autonomie est en effet une qualité et un atout indispensable à ce métier un peu hors norme.





Loyalty

Ultimately, the answer can come only from companies specialized in air operations. The urgent answer is to implement a structured training process, including through learning in coordination with air operations companies, to meet the expectations of this sector. This must allow the applicant to choose his sector of activity (traffic or operations officer) in order to bring him to the operational level needed to directly integrate his profession. Once in post, it is also imperative to propose yearly improvement modules, not only for new entrants, but also for all professionals during their activity. It is important to keep these teams. Here again, the company is ambitious because it is linked to a hard job. If the salary must be in adequation with this demanding profession, it remains nevertheless true that the recognition of this sector by all the the business aviation actors is essential to the professionalisation of this particular activity.

Fidélisation

À terme, la réponse ne peut venir que des seules sociétés spécialisées dans le domaine. La réponse urgente est donc de mettre en œuvre une filière de formation structurée, et notamment via l'apprentissage en coordination avec les entreprises présentes sur le secteur, afin de répondre aux attentes de ce secteur. Celle-ci doit permettre au postulant de choisir son secteur d'activité (agent de trafic ou agent d'opération) afin de l'amener à un niveau opérationnel suffisant pour intégrer directement son métier. Une fois en poste, il est également impératif de proposer annuellement des modules de perfectionnement, non seulement à destination des nouveaux entrants, mais également à l'ensemble des professionnels sur leur activité. Reste à fidéliser ces équipes. Là encore, l'entreprise est ambitieuse car elle liée à un métier aux exigences difficiles. Si le salaire se doit d'être à la hauteur des enjeux demandés, il n'en demeure pas moins une fois encore que la reconnaissance de ce secteur par l'ensemble des acteurs de l'aviation d'affaires est indispensable à la professionnalisation de cette activité particulière.



FLYOPS
Worldwide Flight Support

📍 74 Rue Georges Bonnac,
33000 Bordeaux

☎ +33 5 57 85 81 11

✉ operations@flyops.net

🌐 www.flyops.net







VANTAGE

Walking in the footsteps of 007 was not necessarily the goal sought by the manufacturer of Gaydon, yet we must recognize that this new Vantage perfectly reflects the image of the secret agent. It is not without reminding us of the DB10, already presented in our columns, with more undeniable technological inside ...

Marcher sur les traces de 007 n'était pas forcément le but recherché par le constructeur de Gaydon, pourtant il faut bien le reconnaître cette nouvelle Vantage reflète parfaitement l'image de l'agent secret. Elle n'est pas sans nous rappeler la DB10, déjà présentée dans cette rubrique, l'incontestable évolution technologique en plus ...

By/par B & JM Salmon
© Aston Martin Europe



ONE OF THE MOST BEAUTIFUL GTs TODAY

This second-generation Vantage belongs to the very exclusive club of the most beautiful GT made by the hand of man. It is a real sport car designed by the engineers and engine specialists of the historic manufacturer. The first Vantage appeared in 2005 but this more than ten years model is nothing «vintage» and keeps all its charms. The latest Vantage is 28 cm shorter than the DB 11. It is certainly the smallest in the Aston range but also the most «playful». Its driving on wet ground in particular does not require pilot skills but encourages modesty and concentration: a 510 hp V8, a strictly 2-seater coupé, a sharpened chassis, an ideal fifty-fifty weight distribution. Here are all the ingredients of an exceptional GT and that's what we feel when driving this «British Diva». We have tested it of course with the ZF eight-

speed automatic gearbox. This only available transmission is a wise choice. Like most Hyper Premium manufacturers, Aston has evolved to the point of forgetting the era, quite recent, of outdated gearboxes and engines ! This new Vantage is now a real «Must Have» capable of providing great pleasure. Many elements are common with the DB 11, including a bonded and non-riveted aluminum structure and the engine elements described above. In addition, the «Q» customization service finds here its full achievement. At start-up, the reception remains musical but without being too invasive, which will have the advantage of preserving a certain discretion. We'll leave whistle turbine noises to other great flying machines!



L'UNE DES PLUS BELLES GT DU MOMENT

Cette Vantage de seconde génération appartient au club très fermé des plus belles GT réalisées par la main de l'homme. C'est une vraie sportive conçue par les ingénieurs et les motoristes de ce constructeur historique. La première Vantage était apparue en 2005 mais ce modèle de plus de dix ans d'âge n'a rien de « Vintage » et garde tous ses charmes. Plus courte de 28 cm que la DB 11, la dernière Vantage est certes la plus petite de la gamme Aston mais aussi la plus « joueuse ». Sa conduite sur sol humide en particulier ne demande pas des compétences de pilote mais incite à la modestie et à la concentration : un V8 de 510 ch, un coupé strictement 2 places, un châssis affuté, une répartition idéale des masses en présence (50/50) ! Voilà réunis tous les ingrédients d'une GT d'exception et c'est bien ce que l'on ressent au volant de cette « Diva britannique ». C'est bien sûr

en BVA ZF à huit rapports, que nous l'avons testée (la seule transmission disponible) mais c'est là un choix judicieux. Comme la majorité des constructeurs hyper Premium, Aston a su évoluer au point de faire oublier l'époque, assez récente, des boîtes et moteurs presque dépassés ! Un vrai « Must Have » à présent que cette nouvelle Vantage capable de procurer un immense plaisir. Nombre d'éléments sont communs avec la DB 11 dont une structure en aluminium collé et non riveté ainsi que les éléments moteurs décrits plus haut. Par ailleurs, le service de personnalisation « Q » trouve ici toute sa plénitude. A la mise en route, l'accueil reste musical mais sans être trop envahissant, ce qui aura l'avantage de préserver une certaine discrétion. On laissera les bruits de turbine et autres sifflements à d'autres superbes machines volantes !

A REAL SPORTS CAR

It is not enough to have the adequate sports attire, it is also necessary to have the genetic and technical capital adapted to claim this skill.

On this point, the British manufacturer has found all the necessary ingredients: a multi-link rear train directly bonded to the chassis, an electronically controlled differential, a carbon roof, well-adapted driving modes: Sport, Sport + or Track.

Absolute supporters of a 7-speed gearbox will be delighted to learn that this declination will appear in 2019 as well as the convertible model dubbed « Volante ». Finally even more powerful versions are planned. This powerful but compact GT coupe loves small winding roads and incessant changes of course: a real treat and joy to drive for those who have the skills and despite its empty weight of 1510 kg. When driving, our limits are very quickly below those of this Vantage always in shape whose engine gives a pleasant hoarse sound, which does not let guess the presence of the turbos. Only the thrust felt reminds you that a bi-turbo reigns supreme under the hood. The steering is ultra direct and reflects the judicious balance between the rear and the front axle. On fast windings, note that the short wheelbase will give a little lively saccades that can surprise, hence our previous incentive to modesty.

The comfort is not left out despite all these real sports skills but rolling noise quite present during long trips degrade somewhat the tranquility felt on board. This sound is usual on this type of vehicle, but we would expect better soundproofing, consistent with the very high level of quality of the vehicle.

In addition, the Vantage offers a semi-automatic parking system, front and rear parking sensors, controlled suspension and 360-degree cameras that will avoid minor bodywork. The captured images are displayed on the 8-inch center screen, whose interface comes from the previous generation Mercedes models, so without touch control.

For the rest, this GT is devoid of different driving aids recently adopted by other manufacturers (adaptive cruise control or Lane Keeping Assist System) but we must see here a deliberate choice: an Aston, even in «Baby» mode must be driven all the time and most importantly it deserves and does not go through some automatisms, even sometimes relaxing. 



UNE VRAIE SPORTIVE.

Il ne suffit pas d'endosser la tenue de sport « qui va bien », il convient aussi d'avoir le capital génétique et technique adapté pour prétendre à cette compétence. Sur ce point, le constructeur britannique a su trouver tous les ingrédients nécessaires : un train arrière multibras directement collé au châssis, un différentiel piloté électroniquement, un pavillon en carbone, des modes de conduite bien adaptés : Sport, Sport+ ou Track. Les amateurs inconditionnels d'une boîte mécanique (7 rapports) seront ravis d'apprendre que cette déclinaison fera son apparition courant 2019 tout comme la « Volante », c'est-à-dire le cabriolet. Enfin des versions encore plus puissantes sont prévues. Ce coupé GT puissant mais ramassé adore les petites routes sinueuses et se joue des incessants changements de cap : un vrai régal à conduire et un bonheur à piloter pour celui qui en a les aptitudes et ce malgré ses 1510 kg à vide.

Nos limites au volant sont très vite en deçà de celles de cette

Vantage toujours en forme dont le moteur n'en finit pas de donner de la voix sur un mode rauque mais, fort plaisant, qui ne laisse pas deviner la présence des turbos. Seule la poussée ressentie vous rappelle qu'un bi-turbos règne en maître absolu sous le capot. La direction se révèle ultra directe, l'équilibre judicieux entre train arrière et train avant est bien là: le juste milieu. Sur les enroulements rapides, précisons que l'empattement court favorisera des décrochages un peu vifs et qui peuvent surprendre d'où notre incitation précédente à la modestie.

Le confort n'est pas en reste malgré toutes ces réelles aptitudes sportives mais les bruits de roulement assez présents lors des longs voyages dégradent quelque peu la tranquillité ressentie à bord. Ce son est bien sûr habituel sur ce type de véhicule, mais on serait en droit d'attendre une meilleure insonorisation, conforme au très haut niveau de qualité du véhicule.

Par ailleurs, la Vantage propose un système de stationnement semi-automatique, des radars de stationnement AV/AR, une suspension pilotée et des caméras à 360, ce qui évitera quelques bobos de carrosserie. Les images ainsi captées s'affichent sur l'écran central de 8 pouces, dont l'interface provient des Mercedes de la génération précédente, donc sans commande tactile.

Pour le reste, cette GT est dépourvue des différentes aides à la conduite récemment adoptées chez d'autres constructeurs (régulateur de vitesse adaptatif ou aide active au maintien dans la voie) ; mais il faut y voir un choix délibéré : une Aston, même en mode « Baby » cela se pilote à tous les instants et surtout se mérite et ne passe pas par certains automatismes, parfois reposants. 



PROVENÇALE VILLA - CANNES - 7 500 000€ - Réf. 20304

Surrounded by a beautiful park, this lovely typical Provençal property offers a breathtaking view on the Mediterranean Sea. The main house is composed of : a living-room, a dining-room, a study room, another dining-room and an eat-in kitchen. The lift will bring you upstairs leading to four suites, including two master bedrooms opening onto another terrace. The property also has two guest houses with an independent entrance and a pool house.

Nichée au sein d'un écrin de verdure, cette propriété typiquement provençale offre une vue plongeante sur la Méditerranée. Cette demeure se compose : une maison de maître comprenant au rez-de-chaussée un salon, une salle à manger, un bureau, une salle à manger d'hiver, une cuisine et son office. Un ascenseur mène à l'étage où vous découvrirez quatre suites, dont deux masters donnant sur une terrasse. Deux maisons d'invités viennent compléter ce bien d'exception ; elles disposent chacune d'une entrée indépendante et un pool house.

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



ELEGANT CASTLE IN INDRE ET LOIRE - 4 500 000€ - Réf. 20262

Elegant mansion built on a beautiful park of about 44Ha, ideal for a family life or to receive your guests. Very spacious volumes, more than 6 m high under the ceiling for the reception rooms. These are open on a terrace with a view on the park. Dining room, bedrooms with bathrooms, library. Beautiful frescoes, mouldings, mosaics, fireplaces. The property also benefits from an orangery with a swimming pool, stables, and a caretaker's house.

Élégant château sur un beau parc d'environ 44Ha, idéal pour une vie de famille ou pour recevoir ses hôtes. De très beaux volumes, plus de 6 m d'hauteur sous plafond pour les pièces des réceptions. Celles-ci sont ouvertes sur une terrasse avec vue sur le parc. Salle à manger, chambres avec leurs salles de bains, bibliothèque. Belles fresques, moulures, mosaïques, cheminées. La propriété bénéficie également d'une orangerie avec piscine, d'écuries, et d'une maison de gardien.

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



DUPLEX AND TERRACE ON AVENUE FOCH - PARIS 16 - 5 650 000€ - Réf. 19641

Splendid renovated duplex of 195 sqm on the top two floors served by a private elevator. It consists of a large living room bathed in light opening onto a dining area and an open kitchen of 70 sqm. 3 bedrooms with bathrooms and 1 beautiful parental suite with dressing room. All the rooms on this floor open onto a large 45 sqm long balcony. Private panoramic terrace of 195 sqm with an exceptional and unobstructed view of the most beautiful monuments of Paris: Arc de Triomphe, Eiffel Tower, Pantheon.

Magnifique duplex rénové de 195 m² aux deux derniers étages desservi par ascenseur privé. Il se compose d'un vaste séjour baigné de lumière ouvrant sur un espace dîatoire et une cuisine ouverte de 70 m². 3 chambres avec salles de bains et 1 belle suite parentale avec dressing. Toutes les pièces à cet étage donnent sur un large balcon filant de 45 m² environ. Terrasse panoramique privative de 195 m² bénéficiant d'une vue exceptionnelle et dégagée sur les plus beaux monuments de Paris : Arc de Triomphe, Tour Eiffel, Panthéon.

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



APPARTEMENT & LOFT - SAINT-GERMAIN-DES-PRÉS - PARIS 7 - 6 250 000€ - Réf. 20324

Located in a private mansion listed as a historical monument, is this apartment with its elegant and timeless decoration. With a surface area of 170 sqm, includes two lounges, a dining room, an equipped kitchen, a Master Bedroom and its bathroom; and a bedroom with its shower room. Parking and cellar. Below, a contemporary loft, with a surface area of 73.15 sqm including : a lounge and an open-plan kitchen, two bedrooms, one with a bathroom and the other with a shower room.

Nichés au sein d'un hôtel particulier classé monument historique, se trouve cet appartement à la décoration à la fois élégante et intemporelle. D'une surface de 170 m2, comprend deux salons, une salle-à-manger, une cuisine équipée, une Master Bedroom et sa salle-de-bain ; et une chambre avec sa salle d'eau. Parking et cave. En-dessous, un loft d'esprit contemporain, d'une surface de 73,15 m2 comprenant : un salon et une cuisine américaine, deux chambres dont l'une avec une salle de bain et l'autre avec une salle d'eau.

Wealth Partnership Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 (0) 1 85 85 01 78
Agnès de Mortemart | +33 6 37 64 24 60 | agnes.demortemart@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 Bsparmak 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 Bsparmak 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



CALA PICCOLA, PORTO SANTO STEFANO, TUSCANY, ITALY - 7 000 000 € - Réf. CBI007-87-V372

In one of Monte Argentario's most exclusive areas, in the wonderful Cala Piccola, overlooking the Island of Giglio, there is a villa that boast one of the most beautiful view of the blue, crystal sea in the world. This villa is 380 sqm on two levels with a bright living room with a fireplace and a large French window that overlooks the panoramic terrace. Downstairs there are six bedrooms. The prestigious estate boasts a big sea-front terrace with a swimming pool and a big sunbathing area.

Dans l'une des zones les plus exclusives de Monte Argentario, dans la magnifique Cala Piccola, surplombant l'île de Giglio, se trouve une villa offrant l'une des plus belles vues du monde sur la mer bleue et cristalline. Cette villa fait 380 m² sur 2 niveaux avec un salon lumineux avec une cheminée et une grande porte fenêtre qui donne sur la terrasse panoramique. En bas, il y a 6 chambres. Ce prestigieux domaine possède une grande terrasse en front de mer avec une piscine et un grand espace de bronzage.

Coldwell Banker Argentario | +39 3337471698
Sofia Scotto | +39564815900 | sscotto@coldwellbanker.it



MANSIONS - DUBAI - 9 583 500€ TO 24 000 000€ - Réf. 1119-112

Minutes away from the glistening Crystal Lagoons, each of District One's eighteen distinctly styled mansions is meticulously designed to ensure affluent tranquil living in glorious surroundings. Whether it is a traditional arabic ambience with a modern twist you're looking for, open spaces and artistic minimalism you're seeking or simply timeless European elegance – you'll soon discover that extravagance is simply a way of life in these magnificent homes. (7 to 8 bedrooms - 15,500 sqft to 35,700 sqft).

À quelques minutes des Crystal Lagoons, à District One, chacun des dix-huit manoirs est méticuleusement conçu pour assurer une vie tranquille et aisée dans un cadre magnifique. Que vous recherchiez une ambiance arabe traditionnelle avec une touche moderne, des espaces ouverts et un minimalisme artistique, ou simplement une élégance européenne intemporelle, vous découvrirez bientôt que l'extravagance est tout simplement un mode de vie dans ces magnifiques demeures.

Coldwell Banker® Affiliates of Middle East & Greater Africa Mega Homes Real Estate Brokers LLC | +971 50 735 6608
Sherry Dang Briet | +971 50 7356608 | s.briet@cbemirates.ae





WORLD POINT DISTRIBUTION



COUNTRY DISTRIBUTION LIST

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



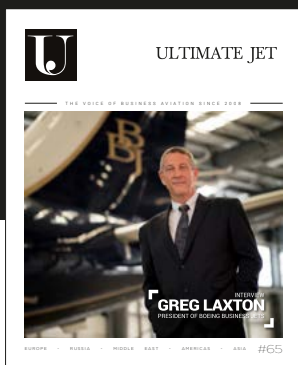


ULTIMATE JET



◆ TRADESHOWS & EVENTS





SUBSCRIBE NOW ABONNEZ-VOUS



ULTIMATE JET



Single subscription
Abonnement simple

40€ year an 6 issues numéros

« VAT included / TVA inclus »

60€ 2 years 2 ans 12 issues numéros

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



Corporate Offer
Spécial Entreprises

Multi-copies subscription pack - Pack Abonnement Multi-Exemplaires

Get several copies of each issue at a discount price.

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

6 issues per year - 6 n°/an		Ultimate Jet Magazine 1 year - an
Europe	☐ 2 copies per issue - 2 ex / n°	☐ 50 €
	☐ 5 copies per issue - 5 ex / n°	☐ 150 €
All other countries Autres pays	☐ 2 copies per issue - 2 ex / n°	☐ 80 €
	☐ 5 copies per issue - 5 ex / n°	☐ 200 €

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

☐ Ms. / Mme ☐ Miss / Mlle ☐ Mr. / M.

Company / Société :

Surname / Nom :

Name / Prénom :

Address / Adresse :

City / Ville:

Postal code / Code Postal :

Country / Pays :

Tel.:

E-MAIL :

Subscribe by phone*
Abonnez vous par téléphone*
+33 (0) 1 30 84 13 32

Please find enclosed my payment of _____ € to UJ MEDIA

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

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

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

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

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

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

Card Number

N° Carte Bancaire :

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

Expiration - Date d'expiration : /

Date :

Signature :

Société UJ MEDIA

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

LA MAISON NORDIQUE



Des produits de la mer d'exception

www.lamaisonnordique.com



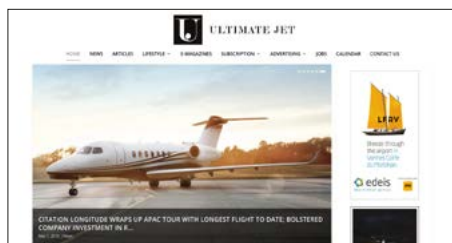
ULTIMATE JET



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@callix.com

Directrice Général/Managing Director

Jill Samuelson
jillsamuelson@ujmedia.fr
+1 (561) 609 9061
+33 (0)6 73 03 96 33

Comité de rédaction/Editorial board
Directeur de Publication/Executive Director

Arnaud Devriendt

Redacteur en Chef Adjoint/Assistant Editor

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

Direction Artistique/Art Direction

Aurélien Milon - amilon@callix.com
+33 (0)1 30 84 13 30

Ont collaboré à ce numéro / Contributed to this issue

Mathieu Douhaire - Photographe
Gérard Maoui - Relecteur

Traduction/Translation

Gérard Maoui

Partenariat Hôtel de Luxe / Media Patrtnreship 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.

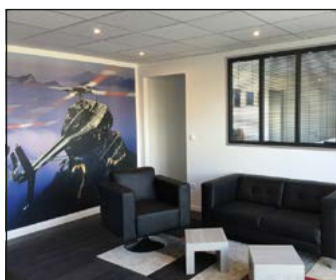
www.ultimatejet.com

FORMATION
STAGE
QT



parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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

FlightSafety is Here For YOU



Your Success

Relax. Our instructors work to ensure YOU have an exceptional training experience with a positive outcome.

Your Proficiency

Be the very best. We are committed to helping YOU achieve and maintain the highest level of skills and safety.

Your Satisfaction

Count on us. We all have the same goal: providing YOU with the highest-quality training and outstanding service.



Train with FlightSafety and benefit from our unequalled experience, team of master instructors and safety-focused programs using state-of-the-art simulation technology. Trust that we'll always go above and beyond for you and your flight department and deliver the value you deserve and expect. It's all about you.

FlightSafety
international

flightsafety.com • 314.785.7815