

ULTIMATE JET

THE VOICE OF BUSINESS AVIATION SINCE 2008



EUROPE

- RUSSIA

- MIDDLE

EAST

- AMERICAS

- ASIA

#68

 Crafted in Switzerland



 PILATUS

PRECISE LIKE A SWISS WATCH MOVEMENT – BUT AHEAD OF ITS TIME

The world's first Super Versatile Jet takes off! True to our Swiss heritage, the PC-24 is brilliant not only in performance and beauty – but also in practicality. From our unmatched reputation for precision comes knowledge: the PC-24 embodies all of this experience and represents the pinnacle of 80 years of careful aircraft manufacturing. Fly the Swiss way with the PC-24 – contact us now!

Pilatus Aircraft Ltd · Switzerland · +41 41 619 61 11 · www.pilatus-aircraft.com



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

The upcoming EBACE will undoubtedly present its share of surprises as is the case every year, not only from the manufacturing side but surely also from operators and brokers. Gregory Masuyer, Vice President of Jet Executive Trading Sales, is a contributor in this issue and shares his insights on the changing second-hand market. A revolution that emphasizes the urgent need for more transparency in transaction practices. It is true over the past ten years the sector has already significantly changed its approach vis-à-vis customers who are increasingly aware of the rates and the proper use of business aviation. Younger, better connected and therefore more informed, the business aviation consumer in 2019 is a dramatically different one compared to the pre-2008 consumer. But even beyond the second-hand market, the sector as a whole must overhaul its practices across the board to become more transparent and present a targeted clarity

Nul doute que cette nouvelle édition de l'Ebace réservera comme chaque année son lot de surprise, non seulement du côté des constructeurs mais également du côté des opérateurs mais également des courtiers. Comme le souligne notre contributeur, Gregory Masuyer Vice Président des ventes de Jet Executive Trading, dans les pages de ce numéro, le marché de la seconde main est en train de vivre sa mutation. Une révolution qui souligne l'impérieuse nécessité de plus de transparencies dans les pratiques de transactions. Et il est vrai qu'en dix ans, le secteur a déjà considérablement modifié son approche vis-à-vis d'une clientèle de plus en plus au fait des tarifs et de la bonne utilisation de l'aviation d'affaires. Plus jeune, mieux connecté et donc plus informé, l'utilisateur de l'aviation d'affaires en 2019 n'a plus rien à voir avec celui d'avant 2008. Mais au-delà du marché de l'occasion, c'est le secteur dans son ensemble qui a dû revoir l'intégralité de ses pratiques afin d'afficher plus

A more mature market

in order to conquer a new clientele, particularly in Asia. This analysis is shared at least by another contributor to this issue: Xavier Joussaume, President of FlyOps, according to whom the opening of the Asian market is only possible

with a new approach. In less than five years, the Chinese clientele has become more demanding and better informed than before about business aviation use and practices, good or bad. Although confidentiality will remain a major benefit for users, it should no longer be an excuse to veil certain practices. This minor, nameless revolution, can only be beneficial to business aviation as a whole and will provide a new impetus and dimension to a sector well overdue to lose an unjustified reputation as providing "playthings for the wealthy" rather than its true, primary purpose: providing an indispensable alternative which contributes to success in the business economy.

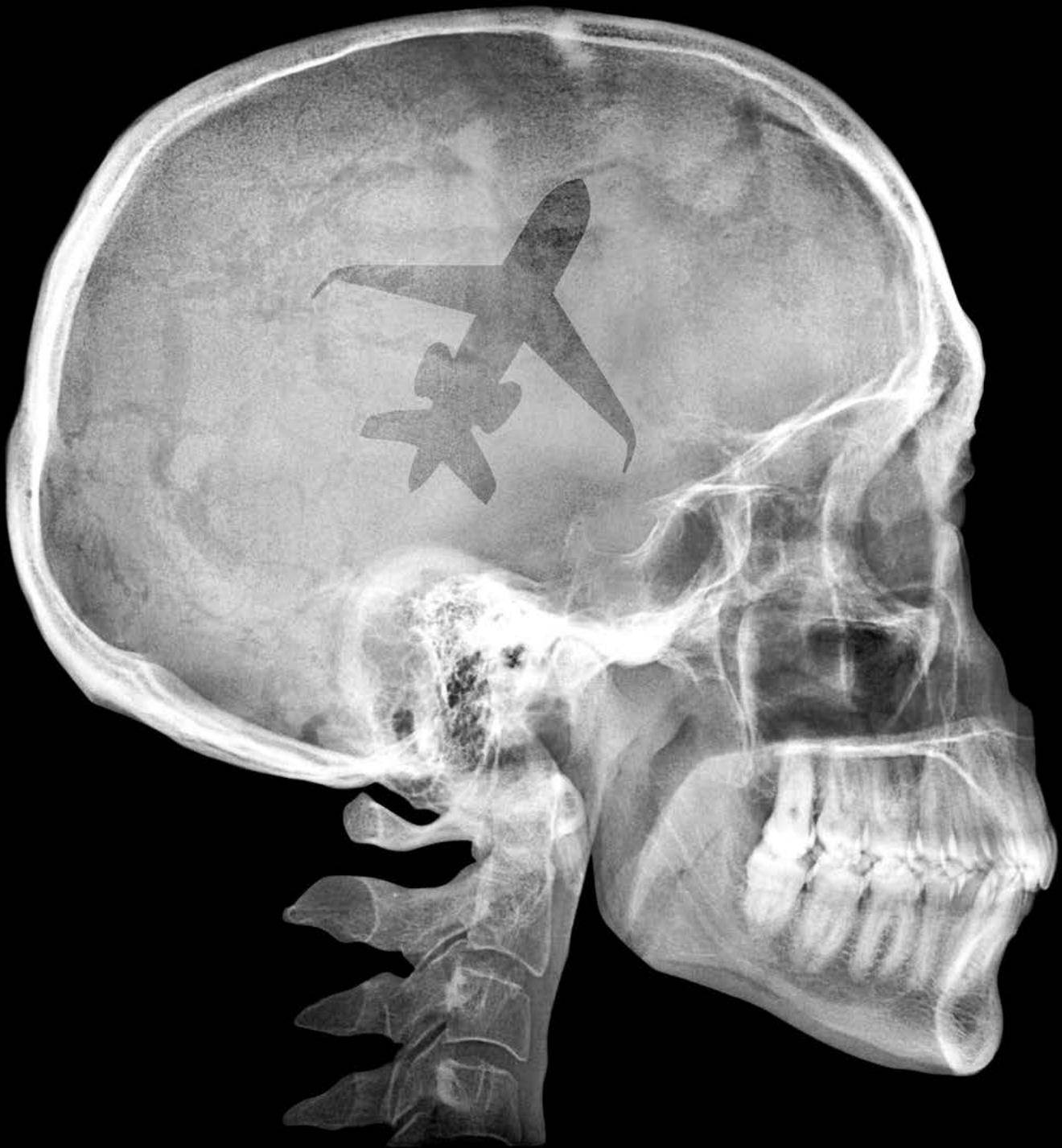
Un marché plus mature

de transparencies et sans doute une meilleure visibilité afin de conquérir une nouvelle clientèle.

Et ce plus particulièrement en Asie. C'est du moins également l'analyse de notre contributeur, Xavier Joussaume, Président de FlyOps, pour

qui l'ouverture du marché asiatique n'est possible qu'avec une nouvelle approche. En moins de cinq ans, la clientèle chinoise est devenue plus exigeante car bien informée informé qu'auparavant sur l'utilisation de l'aviation d'affaires et sur ses pratiques, bonnes ou mauvaises. Même si la confidentialité doit rester un atout majeur pour les utilisateurs, elle ne doit en revanche plus être le symbole d'opacité sur certaines pratiques. Cette petite révolution, qui ne dit pas son nom, ne peut être que bénéfique pour le secteur et ne pourra donner qu'un nouvel élan et une nouvelle dimension à une aviation trop longtemps considérée comme un « jouet pour riche » et non comme une alternative indispensable à l'économie des entreprises.

**Hire us and pocket our
Market Intelligence**



AeroBuyNow 
AIRCRAFT BROKERAGE

Exclusive Listing

DASSAULT FALCON 900EXy MSN 220

Low Time w/ Engines & APU on MSP
EASy II Cockpit w/ CAT III HUD & EFVS
Autothrottle
Four Channel AirCell Axxess II ST4200 Iridium SATCOM
14 Pax Interior Excellent Condition
Securaplane CAM-11
EASA AIR OPS CAT - ADS-B Out - FANS1A/CPDLC - WAAS/LPV
No Major Damage or Corrosion
One Owner Since New



PHENOM 100 MSN 50000293

Less than 1000 hours
Airframe on EEC
Engines on ESP Gold
ADS-B out
CVDR, SVS, TAWS, TCAS1, Chartview
Like New cosmetic and excellent technical condition



CITATION JET MSN 525-0359

Latest Citation Jet Ever Built!
Airframe on ProParts
Engines on TAP ELITE
Dual Garmin GTX330D Mode S EHS
P/RNAV GPS
Belted Lavatory Seat



BELL 429 MSN 57086

Less Than 500 Hours TSN!
4 Axis Autopilot
3rd PFD
Auxiliary Fuel Tank
Inlet Barrier Filter
Single Evaporator Air Conditioning



AIRBUS ACH H125 MSN 7868

Garmin G500H Avionics
Cobham Autopilot
Dual Garmin GTN-650, TCAS, Moving Map
Cargo Swing
Air Conditioning
Engine Under SBH



AeroBuyNow SARL
Le Park Palace, AAACS,
25 Avenue de la Costa
98000 Monaco
+377 97 98 10 19
hello@aerobuynow.com



Edito

Bertrand D'yvoire
Président de l'EBAA France

EBAA (Europe) relies on the national associations of which EBAA France is one of the main components with 80 members. It has significant resources with a team of about fifteen permanent staff based in Brussels, right in the heart of Europe. Each national association helps promote business aviation in its country to customers and decision-makers in this important economic sector.

A permanent dialogue with the national and European authorities tries to adapt the regulations to the specificities of our aviation, which plays a major role in the economic development of companies, particularly in the regions. Business aviation is a great tool that complements and not competes with airlines. It is a fantastic way of development, especially in France, whose airports network facilitates travelling close to the local industries and service companies.

Regional aviation has long played this role of opening up the province by allowing SMEs and offshore sites of large companies to be connected efficiently and quickly to their customers, their suppliers and the headquarters of international groups. But their role has gradually refocused on the powerful hubs. Transversal links are now limited to very large cities, and businessmen cannot find rapid transportation means matching with their overloaded agendas.

The destinations operated by business aircraft are on average 5 times more numerous than those served by the airlines. When flying airlines, a day is often required for a few hours meeting while, in the same time, a business jet can multiply by two or three the steps and the work meetings.

What is true at the scale of France and Europe is also true worldwide, which, apart from direct services to major cities, is wasting considerable time in connections. The performance of long-haul business jets also allow tours of a continent by dividing the time by two or three compared to the airlines possibilities. Not to mention the time saved by a business jet that adapts to the schedules of its passengers and allows higher security. Who wants to make a tour within the African continent quickly realizes the difficulty of selecting safe links between airports of different countries.

What are the challenges of business aviation just before the European EBACE show opening?

The French territory has a particularly rich airport network that EBAA France strives to defend alongside the UAF (Union of French Airports) and the FNAM (National Federation of Merchant Aviation). We must not let these provincial airports die. They must maintain and modernize equipment to accommodate VFR traffic and Customs must remain there to enable them to

maintain a status of Border Crossing Point to not limit their traffic to flights only within the Schengen area.

We are also fighting, on a European scale, to build a specific business aviation regulation, like the one that exists in the United States (Part 91 / Part 135) because today business flights regulations are often stuck between the airlines rules and the General Aviation rules which do not take into account its specificities. The ongoing negotiation of specific rules of flight time limitations (FTL) for the crews is the perfect illustration. The application of the airlines rules, without adaptation, would be disastrous as the crews have a totally different pace of work (300 to 500 hours of flight per year against 850 for those of airlines) and for long-haul missions that do not resemble those of the airlines.

Business aviation is perceived by the general public through the distorting prism of cinema and television. It is an aviation certainly more expensive than the airlines, especially with regard to the ticket fares practiced by low cost airlines, but it is not an «Aviation of Riches».

It is an aviation of businessmen, engineers and technicians with a tight schedule to manage.

It is also an aviation for Emergency Medical Services (EMS), an aviation that saves lives.

The wealthy private clientele is only a tiny minority of the usual users of business aviation, but the distorted image of the media is, unfortunately, an obstacle to the highly utilitarian reality of this means of transport serving businesses and all.

May our politicians be aware of it and facilitate its existence and development!

L'EBAA (Europe) s'appuie sur les associations nationales dont l'EBAA France est une des principales composantes avec 80 membres. Elle dispose de moyens importants avec une équipe d'une quinzaine de permanents basée à Bruxelles, au cœur de l'Europe. Chaque association nationale contribue à promouvoir l'aviation d'affaires dans son pays auprès des clients et des décideurs de cet important secteur économique.

Un dialogue permanent avec les autorités nationales et européennes s'efforce d'adapter la réglementation aux spécificités de notre aviation qui joue un rôle majeur dans le développement économique des entreprises, particulièrement dans les régions. C'est un formidable outil qui vient compléter et non concurrencer l'aviation de ligne. C'est un fantastique moyen d'aménagement du territoire, particulièrement en France, dont le tissus aéroportuaire facilite les déplacements à proximité des industries et des sociétés de service.

L'aviation régionale a un temps joué ce rôle de désenclavement de la province en permettant aux PME et aux sites délocalisés des grandes entreprises d'être reliés efficacement et rapidement à leurs clients, à leurs fournisseurs et aux sièges des groupes internationaux. Mais leur rôle s'est progressivement recentré sur l'alimentation des grandes plateformes de correspondance que sont les hubs. Les liaisons transverses sont aujourd'hui limitées à de très grandes villes et les hommes d'affaires ne trouvent pas ou plus de moyens de transport rapides pour répondre aux besoins de leurs agendas surchargés.

Les destinations opérées par les avions d'affaires sont en moyenne 5 fois plus nombreuses que celles desservies par la ligne. Une journée est souvent nécessaire par la ligne pour un rendez-vous de quelques heures alors qu'un avion d'affaires permet de multiplier par deux ou trois les étapes et les réunions de travail dans le même temps.

Ce qui est vrai à l'échelle de la France et de l'Europe l'est également à l'échelle du monde qui, en dehors de dessertes directes de grandes métropoles, fait perdre un temps considérable en connexions. Les performances des jets d'affaires long courrier permettent aussi des tournées d'un continent en divisant le temps par deux ou trois par rapport aux mêmes tournées par la ligne. Sans parler du gain de temps qu'apporte un avion d'affaires qui s'adapte aux horaires de ses passagers et à la sécurité que cela permet. Qui

Quels sont les enjeux de l'aviation d'affaires à la veille du salon Européen de l'EBACE ?

veut réaliser une tournée au sein du continent africain réalise rapidement la difficulté de sélectionner des liaisons sûres entre les aéroports de différents pays.

Le territoire français présente un tissus aéroportuaire particulièrement riche que l'EBAA France s'efforce de défendre aux côtés de l'UAF (Union des Aéroports Français) et de la FNAM (Fédération Nationale de l'Aviation Marchande). Il ne faut pas laisser mourir ces aéroports de province. Ceux-ci doivent conserver et moderniser les équipements permettant d'accueillir le trafic VFR et les Douanes doivent y rester présentes pour leur permettre de conserver un statut de PPF (Point de Passage Frontalier) pour ne pas limiter leur trafic aux vols au sein de l'Espace Schengen.

Nous nous battons aussi, à l'échelle européenne, pour qu'une réglementation spécifique à l'aviation d'affaires voit le jour, comme celle qui existe aux États-Unis (Part 91 / Part 135) car les vols d'affaires sont souvent coincés entre les règles de l'aviation de ligne et les règles de l'Aviation générale, qui ne prennent pas en compte ses spécificités. La négociation en cours de règles spécifiques d'engagement des personnels navigants (FTL - Flight Time Limitations) en est la parfaite illustration. L'application des règles de l'Aviation de Ligne, sans adaptation, serait désastreuse alors que les navigants ont un rythme de travail totalement différent (300 à 500 heures de vol par an contre 850 pour ceux de l'Aviation de Ligne) pour des missions long courrier qui ne ressemblent en rien à celles des Airlines.

L'aviation d'affaires est perçue par le grand public à travers le prisme déformant du cinéma et de la télévision. C'est une Aviation certes plus onéreuse que la ligne, particulièrement au regard des prix des billets qui sont pratiqués par les compagnies low cost, mais ce n'est pas une « Aviation de Riches ». C'est une Aviation d'hommes d'Affaires, d'ingénieurs et de techniciens à l'emploi du temps compté. C'est aussi l'aviation des Evasan (Évacuations Sanitaires). La clientèle bling-bling en constitue une infime minorité qui déforme au travers de l'image qu'en donnent les médias une réalité utilitaire au service des entreprises et de tous.

Puissent nos hommes politiques en être conscients et faciliter son existence et son développement !



Contents Sommaire



© M. Douhalie



10 NEWS
12 MANUFACTURE
24 OPERATOR
30 FBO, MRO & COMPLETION CENTER

42 ECO
GAMA 2018 REPORT

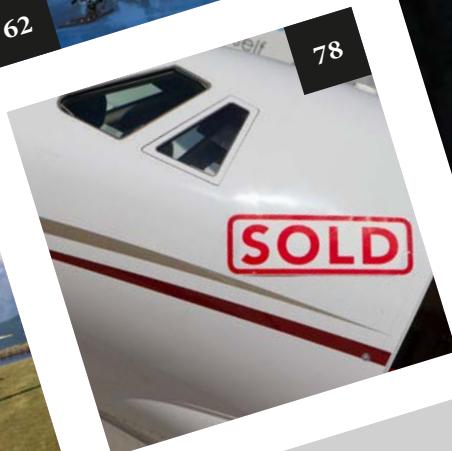
52 FOCUS
RUSSIAN BUSINESS AVIATION

62 LEGAL
TRAINING IN NCC OPERATIONS

CONTRIBUTING EXPERT
70 FLIGHT OPERATIONS - FLYOPS
74 HANDLING - ALPARK
78 BROKER - JETSWISS

82 DESIGN
M2.02

88 ART
AERODESIGN





92,000 flight hours

15,800 sq. m. hangar space

\$2.9 billion in transactions

1 decision

Hours

Comlux | Engineering luxury

Aviation Completion Transaction

www.comlux.com



comlux



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
tofly

www.timetofly.fr



© PHOTOS
• M.Douhaire
• Daher
• Textron
• Gulfstream
• Embraer
• Bombardier
• Aerobuy
• Bestfly
• TAG Aviation
• Comlux
• MRO Inside
• Ruag
• Dassault
• AMAC
• Jet Aviation
• F.Vergneres
• Execujet
• StandardAero
• Jetex

NEWS

12 Manufacturer
24 Operator
30 FBO, MRO & Completion Center





Daher unveils the TBM940

On March, 8th, 2019, Daher introduced the latest version of its single-engine very fast turboprop aircraft – the TBM 940 – which sets new standards with the integration of an automated throttle and automatic deicing system, along with enhancements to style and ergonomic elements inside the cabin.

Succeeding the current TBM 930 as the upper-end product in Daher's TBM family, the TBM940 marks important steps forward in further upgrading aircraft performance, safety and comfort. The TBM 940's launch was announced today during the Safety Seminar meeting of the TBM Owners and Pilots Association (TBMOPA), held in Pompano Beach, Florida, USA.

«The TBM 940 redefines the ultimate private aircraft: user-friendly, safe and efficient for both pilots and passengers,» said Nicolas Chabbert, Senior Vice President of the Daher Airplane Business Unit. «This newest TBM family member underscores our firm commitment to constant improvement for the ownership and operational experience with our very fast turboprop aircraft.»

One key TBM 940 feature is its automated throttle – the first ever installed on a standard production turboprop aircraft weighing less than 12,500 lbs. (5.7 metric tons). Fully integrated with the autopilot, this single power lever autothrottle automatically adjusts the aircraft's speeds based on the preset flight profile – from climb-out to the landing approach.

In addition to reducing pilot workload, the autothrottle enables a TBM 940 to be operated to the edge of approved power regimes for its Pratt & Whitney Canada PT6A-66D turboprop engine, providing

Daher lance le TBM940

Daher a dévoilé le 8 mars 2019 un nouveau modèle issu de sa gamme TBM, le TBM 940. Ce dernier intègre une automanette et un système automatique de détection de givrage, ainsi que des améliorations apportées à l'aménagement et à l'ergonomie de la cabine. Succédant au TBM 930 en tant qu'appareil haut-de-gamme de la famille Daher TBM, le TBM 940 représente, selon le constructeur, une évolution majeure, visant à accroître la performance, la sécurité, et le confort. L'annonce du lancement du TBM 940 a été faite à l'occasion du séminaire sécurité de l'association des propriétaires et pilotes de TBM (TBMOPA) qui s'est tenue à Pompano Beach aux Etats-Unis.

«Le TBM 940 redéfinit l'avion privé ultime, sécurisant, simple d'utilisation et efficace pour ses pilotes comme pour ses passagers» a souligné Nicolas Chabbert, directeur de la Business Unit Avions de Daher, lors de la présentation. «Ce nouveau membre de la famille TBM répond à notre engagement vis-à-vis de nos clients, d'amélioration constante de notre turbopropulseur afin d'offrir la meilleure expérience opérationnelle possible.» a-t-il conclu.

Principale innovation du TBM 940 : une commande moteur automatisée (automanette) complètement intégrée au pilote automatique. C'est la première fois qu'un avion à turbopropulseur de moins de 5,7 t est doté en série d'une telle commande. Ce système permet notamment de définir à l'avance et d'ajuster automatiquement la vitesse de l'avion dès que le pilote automatique est engagé, durant les différentes phases de vol depuis la montée jusqu'à l'approche. L'automanette permet non seulement de réduire la charge de travail du pilote, mais aussi d'utiliser le turbopropulseur Pratt &



optimum performance and efficiency from the powerplant.

Engine parameters display is also simplified through an intuitive single smart gauge.

Also introduced on the TBM 940 is increased automation for the deicing system – another first in the TBM's aircraft category. When icing or ice accretion is detected – and if the pilot does not take action – the system is automatically activated for deicing of the airframe, windshield, propeller and the engine's particle separator. An amber CAS (Crew Alerting System) message is displayed by the avionics, advising the pilot to clear the automatic activation and revert to the manual control mode.

The automatic deicing protection and autothrottle are fully aligned with Daher's e-copilot® strategy of introducing functionality for improved operational safety on the TBM product line.

Inside the TBM 940's cabin, Daher has incorporated ergonomic and style upgrades that include redesigned seats, additional thermal insulation for the cabin sidewalls, a new central shelf with side storage, an additional 115V electrical outlet at the right rear seat panel, and USB ports (bringing the overall total of USB ports to six for passengers and three for the pilots).

The TBM 940 retains the same range and handling qualities that made Daher's TBM 900 series a true success, with more than 267 aircraft in this product line delivered from the overall production to date for the very fast turboprop aircraft.

Certification of the TBM 940 by the European Aviation Safety Agency (EASA) and the U.S. Federal Aviation Administration (FAA) is expected to be received at spring 2019.

Whitney Canada PT6A-66D dans la plage recommandée avec des performances et une efficacité optimales.

L'affichage des paramètres du moteur est également simplifié grâce à une jauge unique intelligente et intuitive. Cette évolution vers l'automatisation est renforcée par l'introduction d'un système de détection de givrage, là aussi une première mondiale dans cette catégorie d'avion. En cas de détection de givre – et si le pilote ne prend aucune mesure – le système s'active automatiquement pour lancer le dégivrage de la cellule, du pare-brise, de l'hélice et du séparateur de particules du moteur. Le système de détection de givrage et l'automanette entrent dans la stratégie de l'e-copilot, développée par l'avionneur, et consistant à introduire des fonctionnalités pour améliorer la sécurité opérationnelle des TBM.

La cabine du TBM 940 bénéficie également d'un nouvel intérieur mariant confort, avec une isolation renforcée, et esthétique, avec des sièges redessinés et une nouvelle tablette centrale dotée de rangements latéraux et de prises USB (il y en a 9 à bord : 6 pour les passagers et 3 pour les pilotes). Une prise universelle de 115V complète la prise allume-cigare de 14V et permet aux occupants d'utiliser une large gamme d'appareils électriques.

Le TBM 940 possède des performances et des caractéristiques techniques similaires à celles du TBM 900 et de ses dérivés dont plus de 265 exemplaires ont été livrés à ce jour. La certification par l'Agence Européenne de Sécurité Aérienne (AES) et par l'administration de l'aviation civile des Etats-Unis (FAA) est attendue au printemps 2019.



More Citation XLS+ in China

Textron Aviation Inc. announced that Cessna-AVIC Aircraft (Zhuhai) Co., Ltd., a Textron Aviation joint venture in China, has signed agreements with the Flight Inspection Center of CAAC (CFIC) for eight new Cessna Citation XLS+ business jets. Deliveries of the aircraft are expected to take place from 2019 to 2021.

«This recent order by the CFIC demonstrates the Center's continued confidence in the products and services provided by Textron Aviation,» said Kevin Wu, international vice president of sales, Greater China and Mongolia. *«We continue to fully support the operations of the CFIC and its mission to propel the development of the civil aviation safety system in China.»*

The eight XLS+ aircraft, which will be outfitted with special flight inspection equipment, will facilitate the expansion of the CFIC fleet and its ability to respond to highly challenging missions throughout the region, such as fulfilling inspection and certification missions for the communication, navigation, radar and flight programs of newly built airports, as well as to perform regular flight inspection missions for airports already in operation.

Des Citation XLS+ pour la Chine

Cessna-AVIC Aircraft (Zhuhai) Co, Ltd, filiale chinoise de Textron Aviation, a signé un accord avec le Centre d'inspection en vol de l'administration de l'aviation civile chinoise (CAAC) pour l'acquisition de huit Cessna Citation XLS+.

Selon l'avionneur, les livraisons des appareils devraient intervenir entre 2019 et 2021. *«Cette récente commande du centre d'inspection démontre la confiance continue des autorités dans les produits et services fournis par Textron Aviation»* a indiqué Kevin Wu, vice-président international des ventes pour la Grande Chine et la Mongolie chez Textron.

Les huit XLS+, disposeront d'équipement spéciaux pour développer les capacités de la flotte qui sera ainsi apte à réaliser des missions difficiles dans toute la région, comme l'inspection et la certification de programmes de communications, de navigation, de radar sur les aéroports nouvellement construits. Les appareils seront également utilisés pour réaliser des contrôles réguliers sur des aéroports déjà en service.

ALL THE ELEMENTS OF PURE SATISFACTION



Cabin solutions provider for BBJ 737 MAX and first Airbus ACJ320neo

An exceptional cabin experience with meticulous attention to detail: That's what your V/VIP expects. Our cabin offerings encompass dynamic cabin management and entertainment systems, broadband connectivity, luxury seats, innovative lighting, galley inserts and more. All from one reliable source. That's flying with no compromises.

collinsaerospace.com/cabin

CABIN SOLUTIONS

- Venue™ cabin management system
- Stage™ on demand content streaming and Tailwind® TV
- Airshow® moving maps
- Innovative lighting, galley systems, seating and global connectivity



The first European-based Global 7500 for Niki Lauda

Bombardier announced that it delivered its first European-based Global 7500 aircraft to long-time Bombardier customer, Niki Lauda, as production and completions of the award-winning business jet continue to ramp up. Bombardier is on track to deliver between 15 and 20 Global 7500 aircraft in 2019.

«I have enjoyed watching the evolution and growth of the Global Aircraft program. I have always been impressed with the expertise, craftsmanship and innovation that go into building every Global business jet,» said Niki Lauda. «The Global 7500 aircraft is the culmination of all the knowledge Bombardier teams have gained over the years and I look forward to experiencing the range, speed and comfort this jet has to offer.»

Bombardier livre un Global 7500 à Niki Lauda

Le premier Global 7500 basé en Europe a été livré par Bombardier à Niki Lauda. L'ancien coureur automobile, reconvertis dans le milieu de l'aviation, est un client de longue date de l'avionneur canadien. La cadence de production du biréacteur d'affaires continue de croître comme prévu et Bombardier livrera 15 à 20 Global 7500 en 2019. Niki Lauda s'enthousiasme : « J'ai pris un réel plaisir à observer l'évolution du programme Global Aircraft. J'ai toujours été impressionné par l'expertise, le savoir-faire et l'innovation qui entrent dans la construction de chaque biréacteur d'affaires Global. Le Global 7500 est l'aboutissement de toutes les connaissances acquises par les équipes de Bombardier au fil des ans et j'ai hâte de découvrir l'autonomie, la vitesse et le confort qu'offre ce jet ».

YOU CHOSE FALCON FOR A REASON. OUR NETWORK EXPANSION ADDED EVEN MORE.



Today, Dassault is going farther and working harder to provide a Falcon customer experience that is second to none. We are strategically investing in network capacity and quality so that operators will never be far from OEM-level support, whether they're in Asia-Pacific, Europe or the U.S.

Falcon Customer Service. Another reason to fly Falcon.

Falcon Customer Service

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





Gulfstream strengthens its commitment to a sustainable alternative fuel

Gulfstream Aerospace recently promised customers using its facilities in Long Beach, California, that they could soon source sustainable alternative fuel (SAJF - Sustainable alternative Jet fuel). This is now done.

Gulfstream Aerospace has announced its first sale of SAJF to a Gulfstream operator. The customer, a US-based multinational corporation, purchased 20,000 pounds of SAJF from Gulfstream's Long Beach, California, facility for its G550. «*This sale is a direct result of our efforts to increase the visibility and availability of sustainable alternative jet fuel for our customers,*» said Mark Burns, president, Gulfstream Aerospace. «*We are committed to helping promote increased use of SAJF throughout the industry. We've been using the fuel since 2016 with our corporate, demonstration and Flight Test fleets, and we're now proud to offer it to operators as well. We look forward to the day this fuel is commonplace in our industry and we are all doing our part to reduce emissions worldwide.*»

Gulfstream renforce son engagement en faveur d'un carburant alternatif durable

Gulfstream Aerospace avait récemment promis à ses clients utilisant ses installations de Long Beach en Californie qu'ils pourraient bientôt s'y approvisionner en carburant alternatif durable (SAJF- Sustainable alternative Jet fuel ou biokerosène). C'est désormais chose faite puisque l'avionneur vient d'annoncer la première vente de ce type de carburant à un opérateur.

Celui-ci, une multinationale américaine, a acheté 20 000 livres de biokerosène, pour son Gulfstream G550.

«*Cette vente est le résultat direct de nos efforts pour accroître la visibilité et la disponibilité de carburants alternatifs pour nos clients*» a souligné Mark Burns, le président de Gulfstream Aerospace Corp. «*Nous nous engageons à promouvoir l'utilisation accrue du SAJF dans l'ensemble de l'industrie. Nous utilisons ce carburant depuis 2016 avec nos parcs de véhicules d'entreprise, de démonstration et d'essais en vol, et nous sommes maintenant fiers de l'offrir également aux exploitants. Nous attendons avec impatience le jour où ce carburant sera banalisé dans notre industrie et où nous contribuerons tous à réduire les émissions de CO2 dans le monde entier.*»



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



Already nearly 2,000 flight hours for the G500 in-service fleet

Gulfstream Aerospace Corp. announced the all-new Gulfstream G500 in-service fleet has already amassed nearly 2,000 flight hours around the world, demonstrating the aircraft's maturity, capabilities and popularity.

«From the beginning of the G500 program, we worked to design and deliver a mature, proven performer,» said Mark Burns, president, Gulfstream Aerospace. «As the in-service G500 fleet grows and flies around the world, our customers are proving the aircraft can do everything we promised.»

The G500 entered service in September 2018, and already, the 10 aircraft delivered by the end of 2018 have completed trips around the world, flying into and out of the U.S., Europe, the Pacific Islands, Africa, the Middle East and Asia. Early customers of the G500 are based in the U.S., Europe, Asia and the Middle East. Combined with the operations logged in flight test, the G500 fleet has achieved more than 7,000 flight hours and 2,575 landings.

La flotte de Gulfstream G500 passe les 2 000 heures de vol

Gulfstream Aerospace annonce que la flotte mondiale de G500 en service avait déjà accumulé près de 2 000 heures de vol. Pour l'avionneur, « ce chiffre démontre la maturité, les capacités et la popularité de l'appareil ». Mark Burns, président, Gulfstream Aerospace, indique pour sa part que « Dès le début du programme G500, nous avons travaillé à la conception et à la livraison d'un produit mature et éprouvé. Au fur et à mesure que la flotte de G500 en service s'agrandit et fait le tour du monde, nos clients prouvent que l'avion peut faire tout ce que nous avions promis ».

Selon Gulfstream, dix appareils livrés à la fin de 2018 auraient effectués des voyages autour du monde, à destination et en provenance des États-Unis, d'Europe, des îles du Pacifique, d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Asie. Les premiers clients du G500, basés aux États-Unis, en Europe, en Asie et au Moyen-Orient ont enregistré, en plus des appareils utilisés pour les essais en vol, plus de 7 000 heures de vol et 2 575 atterrissages.

Embraer delivers the 500th Phenom 300 series aircraft

On March 25, 2019, Embraer has delivered the 500th Phenom 300 series business jet from its Melbourne, Florida facilities. According to General Aviation Manufacturers Association (GAMA) reports, the Phenom 300 is the only business jet model to reach this milestone in the last 10 years. «*This landmark delivery to a current Phenom 100 customer with prior fractional ownership experience further validates the true innovation that the Phenom 300 delivers to private owners, corporations and operators in the Access Economy*» said Michael Amalfitano, President & CEO, Embraer Executive Jets.

Le 500ème Phenom 300 a été livré

Depuis ses installations de Melbourne, en Floride, Embraer a livré le 500e avion d'affaires Phenom 300 à M. Freeman Pickett III.

Selon la General Aviation Manufacturers Association (GAMA), le Phenom 300 est le seul modèle de biréacteurs à avoir atteint ce nombre au cours des 10 dernières années. Pour Michael Amalfitano, président-directeur général d'Embraer Executive Jets, «*Cette livraison historique à un client actuel du Phenom 100, confirme la véritable innovation que le Phenom 300 apporte aux propriétaires privés, aux entreprises et aux opérateurs*»



A Global 7500 completes the world's longest flight

On March 3, 2019, the Global 7500 aircraft completed the longest mission ever flown by a purpose-built business jet by flying 8,152 nm. The flight also sets the record for speed over the longest range, connecting Singapore to Tucson, AZ with fuel to spare.

«*The Global 7500 achieved the industry's longest mission ever in business aviation after only two months in service. We've demonstrated its unequalled long-range and high speed capabilities, but also its ability to break records*» said David Coleal, President, Bombardier Business Aircraft.

Un Global 7500 effectue le plus long vol au monde

Bombardier a révélé qu'un des prototypes du Global 7500 avait effectué un vol de 8 152 nm (15 097 km) sans escale, ce qui représente le plus long de l'histoire pour un avion d'affaires. Le biréacteur d'affaires a décollé de l'aéroport de Singapour Changi à 7 h 12 (heure locale) et atterri sur l'aéroport international de Tucson, à 8 h 19 (heure locale), établissant ainsi un record de vitesse long-courrier pour cette liaison.

David Coleal, président de Bombardier Avions d'affaires, a précisé souligné «*Après seulement deux mois de service, le Global 7500 a effectué la plus longue mission jamais réalisée dans l'aviation d'affaires. Nous avons fait la démonstration de sa grande autonomie et de sa vitesse inégalées, mais aussi de son aptitude de établir des records.*»



First Challenger 350 delivery in belgium

Bombardier Business Aircraft announced that the Luxaviation Group, one of the largest business aircraft operators worldwide, now operates the first Challenger 350 aircraft delivered to a customer in Belgium. This new addition to the Benelux market joins Bombardier's robust business aircraft fleet in Europe. Bombardier's more than 600 aircraft in service in the region represent the largest share of the industry's total European fleet.

Un premier Bombardier Challenger 350 en Belgique

Bombardier Avions d'affaires a annoncé que le Groupe Luxaviation devenait le premier exploitant de Challenger 350 en Belgique. Pour le constructeur canadien, ce nouveau venu sur le marché du Benelux s'ajoute à la solide flotte d'avions d'affaires de Bombardier en Europe qui comprend plus de 600 avions.



Embraer completes Praetor 600 Brazilian Certification

Embraer announced on April 18, 2019 that the company's new Praetor 600 super-midsize business jet was granted its Type Certificate by Brazil's Civil Aviation Authority (ANAC—Agência Nacional de Aviação Civil). The Praetor 600, which improves the capabilities of the Legacy 500, is the best performing super-midsize jet ever developed, surpassing all its main design goals and becoming capable of flying beyond 4,000 nautical miles in long-range cruise speed or beyond 3,700 nautical miles at Mach .80 from runways shorter than 4,500ft.

Le Praetor 600 cétitifié par l'ANAC

Embraer a annoncé que son tout dernier biréacteur d'affaires Praetor 600 avait obtenu son certificat de type de la part des autorités brésiliennes de l'aviation civile (ANAC-Agência Nacional de Aviação Civil).

Lancé en octobre 2018, le Praetor 600, qui reprend les bases du Legacy 500, permettra à Embraer d'intégrer le segment des appareils super-moyen, non seulement grâce à une nouvelle cabine mais également grâce à sa distance franchissable de plus de 4 000 nm à la vitesse croisière ou de plus de 3 700 nm à Mach .80 à partir de pistes de moins de 1370 m (4 500 pieds).

**WE BELIEVE IN BUSINESS
AVIATION ACCESSIBLE TO ALL**

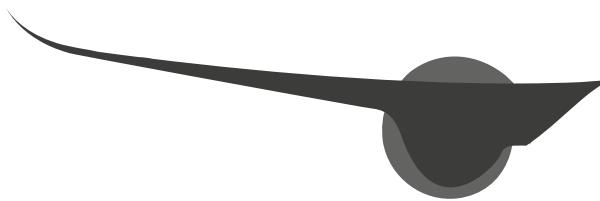
**WE BELIEVE IN THE PLEASURE
AND EFFICIENCY OF TRAVELLING**



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



Four More Global 7500 for HK Bellawings Jet Limited

HK Bellawings Jet Limited of Hong Kong firmed up an order for four Global 7500 business jets. This news comes as the flagship Global 7500 aircraft arrives at the Asian Business Aviation Conference & Exhibition (ABACE), its first airshow since entering service.

«We are proud to announce this firm order as the Global 7500 aircraft makes its public debut at ABACE, one of the world's most important aerospace exhibitions,» said Khader Mattar, Vice President of Sales for the Middle East, Africa, Asia Pacific and China, Bombardier Business Aircraft. «Our flagship jet has been causing a sensation since entering service less than four months ago, and this order underscores that this aircraft, with its unparalleled range and four true living spaces, is ideal for the Greater China region.»

HK Bellawings first announced their intent to purchase up to 18 Global 6500 and Global 7500 aircraft, for a potential value of \$1.14 billion US, in May 2018 at the European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE) in Geneva. Hours earlier, Bombardier had stunned the industry by launching two new long-range, large-cabin business jets, the Global 5500 and Global 6500 aircraft.

In September 2018, HK Bellawings firmed up its order of four Global 6500 and two Global 7500 business jets, for an approximate value of \$370 million US, based on current list prices for typically equipped aircraft. Today, HK Bellawings and Bombardier are pleased to confirm that four more

Global 7500 aircraft are now part of that firm purchase, bringing the total of firm aircraft orders to 10.

HK Bellawings finalise une commande de Global 7500

La société de gestion d'appareils, Hong Kong HK Bellawings Jet Limited, a confirmé auprès de Bombardier une commande ferme de quatre Global 7500. L'annonce est intervenue peu de temps avant la présentation de l'appareil à l'ABACE - Asian Business Aviation Conference & Exhibition qui s'est tenu à Shanghai du 16 au 18 avril 2019.

« Nous sommes fiers d'annoncer cette commande ferme au moment où le Global 7500 fait ses débuts publics au salon ABACE, l'un des salons aéronautiques les plus importants du monde », devait déclarer Khader Mattar, vice-président des Ventes de Bombardier Avions d'affaires pour le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie-Pacifique et la Chine. « Ce biréacteur fait sensation depuis son entrée en service il y a moins de quatre mois, et cette commande souligne que cet appareil, avec son autonomie inégalée et ses quatre véritables zones habitables, est idéal pour la région de la Chine élargie. »

Cette commande fait suite à une annonce réalisée en mai 2018 par HK Bellawings pour l'acquisition éventuelle d'un total de 18 avions Global 6500 et Global 7500 pour une valeur potentielle de 1,14 milliard \$ US.

En septembre 2018, HK Bellawings avait confirmé des commandes fermes pour quatre Global 6500 et deux Global 7500, d'une valeur d'environ 370 millions \$ US. La nouvelle commande et celle passée en septembre 2018, porte à 10 le total des commandes fermes.

A good start in Monaco for AerobuyNow

AeroBuyNow announced its first aircraft sale, only one month after its inception as a SARL in Monaco. This 2010 Textron Aviation Inc. Cessna Citation Mustang is being re-registered on the FAA registry in Textron Doncaster, UK, and will fly toward its new home across the Pond imminently. «*This « first » is encouraging for the remaining five pristine business aircraft still present on the exclusive listing of the newly born brokerage firm to quickly find their next happy owners!*» said AerobuyNow Manager, Mathieu Pezin.

Un bon départ à Monaco pour AerobuyNow

Un mois seulement après sa création la SARL AeroBuyNow, basée à Monaco, a annoncé sa première vente, un Cessna Citation Mustang de 2010. L'appareil, actuellement en cours de ré-immatriculation sur le registre de la FAA sur le site Textron de Doncaster au Royaume-Uni traversera ensuite l'Atlantique pour regagner sa nouvelle base. Pour Mathieu Pezin, dirigeant d'AerobuyNow : « *Cette première vente est encourageante et nous sommes confiants pour les cinq autres avions d'affaires encore présents sur la liste exclusive de notre nouvelle société de courtage.* »



New York-Paris Speed Record With A TBM 930

Daher congratulates the success of two TBM pilot-owners – Dierk Reuter and Phil Bozek – in setting a new world speed record between New York and Paris aboard a TBM very fast turboprop aircraft on March 8, 2019.

Flying the TBM 930 owned by Reuter, they crossed the Atlantic Ocean in 8 hours and 38 minutes with an average speed of 364 kts., taking off from Westchester County Airport (KHPN) north of New York City, and landing at the historic Le Bourget Airport (LFPB) near Paris – where Charles Lindbergh landed after his pioneering transoceanic crossing.

The TBM 930 beat the previous 325.2-knot record in the C1e category (turboprop aircraft with a maximum takeoff weight under 13,200 lbs./6,000 kg. as established by the Fédération Aéronautique Internationale), which was held since 1985 on a twin-engine airplane.

«*You are true trailblazers,*» stated Daher CEO Didier Kayat, who greeted them at the airport. «*With a spirit of true pioneering aviators, combined with extensive preparations, you demonstrated our TBM aircraft's capabilities – and beat the previous record by nearly one hour. What a performance!*»

Planning for the speed record attempt took the crew one year and included such elements as weather prediction over the Atlantic, definition of a route within commercial air traffic corridors, and technical aspects.

Deux pilotes-propriétaires établissent un record de vitesse New York-Paris avec un TBM 930

Daher a félicité deux pilotes propriétaires de TBM - Dierk Reuter et Phil Bozek - qui ont établi un nouveau record du monde de vitesse entre New York et Paris à bord d'un avion à turbopropulseur. Aux commandes du TBM 930 appartenant à Dierk Reuter, les deux pilotes ont traversé l'océan Atlantique en 8 heures et 38 minutes à une vitesse moyenne de 364 noeuds. L'appareil a décollé de l'aéroport du comté de Westchester (KHPN) au nord de New York et atterri sur l'aéroport historique de Paris Le Bourget, lieu symbolique où Charles Lindbergh s'est posé lors de la première traversée transocéanique effectuée le 21 mai 1927.

Le TBM 930 a battu le précédent record de 325,2 noeuds dans la catégorie C1e établie par la Fédération Aéronautique Internationale (avion à turbopropulseur d'une masse maximale au décollage inférieure à 6 000 kg). Il était détenu depuis 1985, sur un avion bimoteur, par le célèbre pilote d'essais Chuck Yeager.

En accueillant les deux pilotes à leur arrivée, Didier Kayat, PDG de Daher, a déclaré : « *Avec un esprit de véritable pionnier de l'aviation, combiné à des préparatifs approfondis, vous avez démontré les capacités de notre TBM - et battu le record précédent de près d'une heure. Quelle performance !*»

La planification de cette tentative de record de vitesse aura duré un peu plus d'un an au cours duquel l'équipage a étudié les prévisions météorologiques au-dessus de l'Atlantique, défini la meilleure route dans les corridors de circulation aérienne commerciale et géré les différents aspects techniques de la préparation.



Bestfly achieves IS-BAO Stage 2

Bestfly, the Angola-based aviation services company, has achieved IS-BAO, International Standard for Business Aviation Operators, Stage 2. This is the first time an Angolan business aviation company has been awarded the status, which is designed to help flight departments and operators achieve a high level of safety and professionalism. It also makes Bestfly one of the very few companies in Africa to achieve the standard.

The IS-BAO Stage 2 audit assessed the maturity of Bestfly's Safety Management System (SMS), and the subsequent certification confirms Bestfly is successfully implementing the highest levels of operational safety, and mitigating risk by adhering to its robust SMS. It also acknowledges that Bestfly is delivering a level of service that meets the sector's exacting international standards.

The accreditation, which is managed by the International Business Aviation Council, IBAC, is only awarded to an operator following an independent audit that examines all areas of business operations.

Holding IS-BAO status is commonly thought of as achieving the pinnacle of industry standards for business aviation operators and gives confidence to customers that specific levels of day to day operational procedures are being followed and met.

Bestfly première compagnie d'aviation d'affaires en Angola à atteindre l'étape 2 d'IS-BAO

La compagnie angolaise Bestfly a obtenu la certification IS-BAO (International Standard for Business Aviation Operators - Stage 2).

C'est la première fois qu'une compagnie angolaise d'aviation d'affaires obtient ce statut, développé pour aider les exploitants à atteindre un haut niveau de sécurité et confirmer le professionnalisme de l'entreprise.

Avec cette certification, Bestfly est l'une des rares entreprises en Afrique à atteindre cette norme.

L'audit IS-BAO Stage 2 a permis d'évaluer la maturité du système de gestion de la sécurité de Bestfly. Il confirme également que la compagnie fournit un niveau de service qui répond aux normes internationales exigeantes du secteur. L'accréditation, qui est gérée par l'International Business Aviation Council, IBAC, n'est accordée à un exploitant qu'après un audit indépendant qui examine tous les domaines des opérations commerciales.

Le statut IS-BAO est généralement considéré comme le sommet des normes de l'industrie pour les exploitants d'aviation d'affaires et donne aux clients l'assurance que des niveaux spécifiques de procédures opérationnelles quotidiennes sont suivis et respectés.

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. Enviable 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 600

PRAETOR 500



INTRODUCING THE NEW

PRAETOR JETS



CHALLENGE.
CREATE.
OUTPERFORM.



TAG Aviation Introduces Aircraft Acquisition Service For Clients

Whether considering the purchase of a private jet for the first time, or for existing owners wishing to replace their current aircraft, TAG Aviation proposes a new Aircraft Acquisition service which will help guide prospective owners through the entire process when making important choices and decisions.

TAG's expert team will undertake a comprehensive acquisition analysis for every client to establish individual aircraft requirements and from there will evaluate the market and help to choose the most suitable aircraft type. This includes considering important factors such as budget range, maintenance schedules, charter potential and typical study routes.

In partnership with an extensive network of aviation contacts TAG can evaluate all available aircraft types both on and off the market and guide every prospective purchaser through the process of any necessary regulatory tasks, as well as examining operating costs, finance options and even tax implications to ensure that all aircraft are in line with ownership expectations and budgetary considerations.

«I am very happy to be able to introduce our new Aircraft Acquisition service to both existing and new clients who are expressing great interest in TAG helping them to find the right aircraft for their needs», said Florent Sériès, Vice President Sales and Marketing, TAG Aviation Europe.

TAG Aviation lance un service d'acquisition d'aéronefs pour ses clients

TAG ouvre un nouveau service à sa clientèle désireuse d'acquérir un jet privé pour la première fois ou de remplacer un avion existant. Selon la société suisse, le nouveau service d'acquisition d'avions, permet de guider les futurs propriétaires dans l'ensemble du processus d'achat lors du choix et des prises de décision importantes.

L'équipe d'experts de TAG Aviation effectuera une analyse complète pour chaque client acquéreur pour définir les besoins individuels. Puis, à partir des informations recueillies, elle définira le type d'avion le plus approprié parmi les appareils proposés sur le marché. Cette analyse prendra en compte de nombreux facteurs importants tels que l'aspect financier, le planning de maintenance, le potentiel d'affrètement et les études de routes typiques.

Grâce à son réseau étendu de contacts professionnels, TAG Aviation peut non seulement évaluer tous les types d'avions disponibles mais également guider chaque acheteur potentiel dans le suivi des tâches réglementaires à effectuer, examiner les coûts d'exploitation, conseiller sur le choix des options budgétaires et fiscales pour garantir que l'appareil choisi soit conforme aux attentes logistiques, techniques et financières des propriétaires.

«Je suis très heureux de présenter notre nouveau service d'acquisition d'avions à nos clients qui manifestent un grand intérêt pour TAG en les aidant à trouver l'avion qui répond à leurs besoins» a déclaré Florent Sériès, Vice President Sales and Marketing, TAG Aviation Europe.



Aircraft acquisitions & sales

THE COMPANY



**STRONG FINANCIAL
PERFORMANCE**



**EXPERIENCE 30 YEARS
IN CORPORATE
JET BUSINESS**



**BASED IN GENEVA,
SWITZERLAND**

WHO ARE WE

Based in center of Geneva, *Switzerland*, **Jet Executive Trading** team has been assisting the business jet community for more than 30 years. We have built our relationships on trust, integrity, and value. **Jet Executive Trading** also has a permanent presence in USA, with **Jet Executive Trading USA**

AIRCRAFT SELECTION

Our market knowledge and expertise help you to find the perfect aircraft fitting your needs

Off Market 2001 BBJ



Off Market 2000 BBJ



Off Market 1999 BBJ



**Off Market 2005
Falcon 900DX**

For more information : info@jetswiss.ch

JET EXECUTIVE TRADING SA

14 Rue du Rhône - CH-1204 GENEVA
SWITZERLAND. Tél. : + 41 22 819 18 11

JET EXECUTIVE TRADING, INC

150 E - Palmetto Park Rd, Suite 800 Boca Raton
FL33432 - USA. Tél. : + 1 561 809 8813

Jet Executive Trading
is Member of
EBAA
EUROPEAN BUSINESS
AVIATION ASSOCIATION



Aircraft interiors: Comlux confirms its expertise

In 2018, Comlux maintained a steady stream of customers in the maintenance sector but also earned four new operators, including three US-based BBJs and one BBJ2 in the Middle East. In parallel with the growth of the maintenance activity, Comlux simultaneously realized the commercial accomodation of a BBJ and an A330-200 while preparing for the upcoming arrival of the first BBJ Max 8 and the ACJ320neo.

In addition to scheduled maintenance operations, much of the work done in 2018 included several cabin modifications and avionics upgrades. For example, Comlux has equipped a BBJ with Collins Aerospace's VenueTM complete cabin management system.

In late 2017, Comlux Completion launched the Comlux 3.0 initiative within the company to improve the «Engineering Luxury» services by technological equipment upgrade, employee training and research and development investments.

The service side includes the provision of digital maintenance tools, via wireless tablets and barcode readers for task tracking and spare parts.

Aménagements commerciaux : Comlux confirme son expertise

Au cours de l'année 2018, Comlux a maintenu un flux constant de clients sur le secteur de la maintenance mais a également gagné quatre nouveaux opérateurs qui disposent notamment de trois BBJ basés aux Etats-Unis et un BBJ2 au Moyen-Orient. Parallèlement à la croissance de l'activité de maintenance, Comlux a simultanément réalisé les aménagements commerciaux d'un BBJ et d'un A330-200 tout en préparant l'arrivée prochaine du premier BBJ Max 8 et de l'ACJ320neo.

En plus des opérations de maintenance programmée, la majeure partie des travaux réalisés en 2018 a porté sur plusieurs modifications de cabines et des mises à niveau de l'avionique. Ainsi, Comlux a équipé un BBJ avec le système complet de gestion de cabine VenueTM de Collins Aerospace.

Comlux Completion a lancé fin 2017 l'initiative Comlux 3.0. afin de faire progresser les prestations «Engineering Luxury» au sein de l'entreprise en améliorant l'équipement technologique, la formation des employés et les investissements de recherche et de développement.

Du côté des services, les prestations comprennent la mise à disposition d'outils de maintenance numériques, via des tablettes sans fil et des lecteurs de codes barres pour les opérations de suivi de tâches et des pièces de rechange.



MRO Insider Surpasses 500 Registered Aircraft

MRO Insider announced that in February the website is celebrating the registration of over 500 corporate aircraft on the maintenance quoting marketplace.

MRO Insider is a web-based tool for obtaining maintenance quote requests for eleven different maintenance services. After registering, owner/operators select an aircraft, choose which service is needed, specify a timeframe, and can send equipment lists, maintenance tracking documents or photos. Upon submission, facilities subscribed to the MRO Insider network are notified of an RFQ (request for quote) and log in to request additional information from the owner/operator or submit a quote. Each maintenance facility has a profile page with photos and customer reviews with the main goal of the website being to improve transparency and efficiency in the maintenance quoting process for aircraft owner/operators.

MRO Insider dépasse les 500 avions immatriculés

Le site Internet MRO Insider a annoncé qu'en février, il avait enregistré de plus de 500 demandes de devis concernant la maintenance d'avions d'affaires.

MRO Insider est un outil en ligne permettant d'obtenir des devis pour onze types de services de maintenance différents. Pour faire une demande de devis, le propriétaire ou l'exploitant s'enregistre puis sélectionne son type d'avion, le service demandé, et le calendrier souhaité. Il peut envoyer des listes d'équipements, des documents de suivi de maintenance ou des photos. Les informations sont alors transmises et traitées par le réseau MRO Insider qui peut éventuellement demander des informations complémentaires. Chaque centre de maintenance dispose de sa page de profil, avec des photos et des commentaires des clients. L'objectif principal de ce site est d'améliorer la transparence et l'efficacité du processus d'établissement des devis d'entretien pour les propriétaires et exploitants d'aéronefs.



RUAG confirmed as Authorized Pilatus PC-12 Service Center

RUAG MRO International continues to offer maintenance, repair and overhaul services (MRO) for Pilatus PC-12 aircraft at the provider's location at Geneva-Meyrin, Switzerland. The Authorized Pilatus Service Center agreement allows RUAG to provide customers with the full range of aircraft MRO services, including Aircraft on Ground (AOG) support. RUAG first achieved the Pilatus PC-12 type rating status in 2008.

The dedicated PC-12 team manages an average of 150 aircraft maintenance and support events annually. These include line, base and heavy maintenance checks and AOG events, as well as multi-service visits that feature component and subsystem MRO, avionics upgrades, inflight entertainment system (IFE) and connectivity integrations and cabin modifications.

Homologation PC-12 renouvelée pour RUAG

RUAG MRO International a reçu le renouvellement de son statut de centre de service agréé pour le Pilatus PC-12 qu'elle détient depuis 2008. Ce label, délivré par Pilatus, assure la continuité des services de maintenance, réparation et révision (MRO) du PC-12 sur le site RUAG de Genève-Meyrin. Il permet à RUAG de fournir aux exploitants de ce type d'avion une gamme complète de services de maintenance et de révision, y compris le support AOG (Aircraft on Ground). L'équipe PC-12 gère en moyenne 150 événements de maintenance et de support d'avions par an. Il s'agit notamment de maintenance en ligne, de maintenance programmée et de maintenance lourde et d'événements AOG, ainsi que de visites multiservices comprenant. Les tâches d'entretien s'étendent également à la maintenance des composants et des sous-systèmes, à des mises à niveau d'avionique ou de connectivité, à l'installation de systèmes de divertissement en vol (IFE) et diverses modifications de cabine.



Dassault Selects Global Jet Services for Classic Falcon Technical Training

The agreement will increase the options for technicians seeking to improve their knowledge and skills for maintaining 'Classic' Falcon aircraft. Global Jet Services specializes in on-location aviation maintenance and professional development training.

«We welcome Global Jet Services to the Falcon Family,» said John Loh, Vice President, Customer Service for Dassault Falcon Jet. «We have nearly 1,000 Classic Falcon aircraft operating around the world, many of them in service since the 1960s and 1970s. Global Jet Services will play a key role in ensuring the overall support that our passionate Classic Falcon operators expect of the Dassault worldwide customer service network.»

The three-year Training Service Level Agreement covers practical and theoretical mechanical and avionics training for Dassault customers, employees and affiliates.

Dassault Aviation choisit Global Jet Services pour la formation technique des Falcon « classiques »

Global Jet Services a été sélectionné par Dassault Aviation comme prestataire agréé de formation technique pour les Falcon hors production, comprenant les modèles Falcon 10, 20, 20-5, 50, 50EX, 2000, 2000EX, 900 et 900EX. L'accord comprendra des options complémentaires pour les techniciens souhaitant approfondir leurs connaissances et leurs compétences en matière d'entretien des Falcon dit « classiques ». « Nous souhaitons la bienvenue à Global Jet Services dans la famille Falcon » a déclaré John Loh, vice-président en charge du service à la clientèle de Dassault Falcon Jet. « Nous avons près de 1000 Falcon classiques en service dans le monde, dont beaucoup sont en service depuis les années 1960 et 1970. Global Jet Services jouera un rôle clé pour assurer le soutien global que les passionnés de ces appareils attendent du réseau mondial de service client de Dassault Aviation ». Ce contrat de trois ans couvre la formation pratique et théorique à la mécanique et à l'avionique pour les clients, les employés et les filiales de Dassault Aviation.



A promising start to the year for AMAC Aerospace

AMAC Aerospace, which has just completed a major modification on a state-owned Gulfstream G650, at its facilities in Basel, Switzerland, delivered the aircraft ahead of schedule. In addition, AMAC Aerospace signed new maintenance contracts for Boeing 737s, an A318, as well as for a Boeing 747 belonging to a Middle Eastern customer.

Début d'année prometteur pour AMAC Aerospace

AMAC Aerospace qui vient d'effectuer dans ses installations de Bâle, en Suisse, une modification majeure sur un Gulfstream G650 pour le compte d'un état, a livré l'appareil en avance sur le calendrier prévu. Par ailleurs, AMAC Aerospace a signé des nouveaux contrats d'entretien pour des Boeing 737, un A318, ainsi que pour un Boeing 747 appartenant à un client du Moyen-Orient.



Jet Aviation celebrates 40 years of operation in the Kingdom of Saudi Arabia

Jet Aviation celebrates 40 years of operation in Saudi Arabia at the Saudi International Airshow, held at Thumamah Airport in Riyadh from March 12-14, 2019. The company, together with Saudi Arabian partners, established its first Fixed Base Operation (FBO) in the Kingdom of Saudi Arabia at Jeddah Airport in 1979. It currently operates four FBO facilities in Saudi Arabia – Jeddah, Riyadh, Medina and Yanbu.

«By the mid-seventies, Mobil Oil was regularly bringing aircraft from Saudi Arabia to Switzerland for servicing and it was with their help and encouragement that we were able to form our local partnership and open the handling and line-maintenance operation in Jeddah,» said Hardy Butschi, VP and GM Middle East. «Two years later we opened a similar facility in Riyadh and now, forty years later, we remain fully committed to the region as we strive to reinforce our operations in the coming months and years.»

Jet Aviation fête ses 40 ans d'activité en Arabie Saoudite

Jet Aviation a célébré ses 40 ans d'activité en Arabie Saoudite lors du salon aéronautique international saoudien, qui s'est tenu sur l'aéroport de Thumamah, à Riyad, du 12 au 14 mars 2019. Jet Aviation, en collaboration avec des partenaires saoudiens, a été la première compagnie internationale à établir un FBO dans le Royaume d'Arabie saoudite, sur l'aéroport de Djeddah, en 1979. Elle dispose aujourd'hui de quatre centres en Arabie Saoudite - Jeddah, Riyad, Medina et Yanbu.

«Au milieu des années 70, Mobil Oil faisait régulièrement entretenir en Suisse sa flotte basée en Arabie Saoudite. C'est grâce à leur aide et à leurs encouragements que nous avons pu former un partenariat local et commencer des opérations de manutention et de maintenance en ligne à Djeddah. Deux ans plus tard, nous avons ouvert des installations similaires à Riyad et aujourd'hui, quarante ans plus tard, nous restons pleinement engagés dans la région où nous renforcerons nos opérations dans les mois et années à venir » a expliqué Hardy Butschi, Vice-Président et General Manager Moyen-Orient de Jet Aviation.



Bombardier Strengthens Its Support Capabilities For Business Jet Customers In China

Bombardier announced significant enhancements to its customer support capabilities for business aircraft customers in China on the eve of this year's Asian Business Aviation Conference & Exhibition (ABACE). Bombardier's centrally located Service Centre in Tianjin has received Authorized Service Centre status from engine manufacturers Rolls-Royce, GE and Honeywell. Bombardier also announced new line maintenance services at its Tianjin Service Centre. This new team offers AOG mobile repair as well as unscheduled and scheduled maintenance services on various Challenger and Global aircraft registered with the following regulatory bodies: EASA, FAA, Canada, Bermuda, Cayman Islands, Aruba, Qatar, Isle of Man, San Marino and Guernsey.

Bombardier's Tianjin Service Centre has obtained approvals from a growing number of aviation authorities since opening two years ago and can now offer a full scope of scheduled and unscheduled maintenance services for Global, Challenger and Learjet aircraft registered in China, Hong Kong, Macau, Cayman Islands and Bermuda. Certification is in progress for further expanded capabilities under FAA and EASA.

Bombardier renforce ses services de maintenance en Chine

A la veille du salon annuel de l'aviation d'affaires asiatique (ABACE), Bombardier a annoncé le renfort de ses capacités de maintenance à l'intention des clients utilisant ses avions d'affaires en Chine.

Ainsi, son centre de services de Tianjin, ayant une position géographique centrale, est désormais agréé par les motoristes Rolls-Royce, General Electric et Honeywell. Bombardier y assurera également de nouveaux services de maintenance en ligne. Une nouvelle équipe sera en mesure d'effectuer des réparations mobiles en AOG, et de proposer des services de maintenance programmée ou non programmée sur des avions de type Challenger et Global immatriculés auprès de l'Agence européenne de la sécurité aérienne (AESA), de l' Administration fédérale de l'aviation américaine (FAA), Canada, Bermudes, îles Caïmans, Aruba, Qatar, Île de Man, Saint-Marin et Guernesey.

Le centre de Tianjin a également obtenu les agréments de nombreuses autorités de l'aviation civile depuis son ouverture il y a deux ans, et peut maintenant offrir une gamme complète de services de maintenance, programmée ou non, sur les avions de type Global, Challenger et Learjet immatriculés en Chine, à Hong Kong, à Macao, aux îles Caïmans et aux Bermudes.

La certification est en cours pour d'autres capacités plus étendues répondant aux exigences de la FAA et de l'Agence européenne de la sécurité aérienne.



AMAC Aerospace will modify a Boeing 737 BBJ

Starting mid-June 2019, AMAC Aerospace will partially refurbish the cabin interior of a 737 BBJ at its Basel facility in Switzerland.

These works will include the installation of new high-definition monitors, displays and panels and a KA tape system based on an existing Supplemental Type Certificate (STC) developed by AMAC Aerospace.

This system, which offers a broadband connection, allows to use Internet services as transparently as on the ground. In addition, a new IFE system (In-Flight Entertainment) will be installed on the BBJ to allow wireless broadcasting on all devices used by passengers (iPad, laptop, etc.).

AMAC Aerospace modifie un Boeing 737 BBJ

A partir de la mi-juin 2019, AMAC Aerospace entreprendra dans ses installations de Bâle, en Suisse, un chantier de rénovation partielle de l'intérieur de la cabine d'un 737 BBJ.

Ces travaux comprendront l'installation de nouveaux moniteurs, écrans et panneaux de commutation haute définition et d'un système de bande KA basé sur un STC (Supplemental Type Certificate) déjà existant développé par AMAC Aerospace. Ce système qui offre une connexion à large bande permet d'utiliser les services Internet de manière aussi transparente qu'au sol.

De plus, un nouveau système IFE (In-Flight Entertainment) sera installé sur le BBJ afin de permettre la diffusion sans fil sur tous les appareils utilisés par les passagers (iPad, ordinateur portable, etc.).

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 Casai 18, 1209 Geneva
🌐 www.aelia-assurances.com

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



ExecuJet Haite boosts heavy maintenance capabilities in China

ExecuJet Haite Aviation Services China Co. Ltd. (ABACE booth number A423) is announcing extensive new heavy maintenance capabilities at its facility at Tianjin Binhai International Airport, China.

To better meet the growing demand for maintenance on long range and ultra long range aircraft in Asia Pacific, ExecuJet Haite is adding to its long list of CAAC and EASA approvals. These include authorisation for CAAC Base Maintenance on the Gulfstream V series (G550), up to 72-month base check; and new capabilities for the Falcon 7X (up to 48-month base check). The entire Bombardier Global product line up to 60-month check has also been added to its EASA and Aruba certificates.

Paul Desgroseilliers, General Manager, ExecuJet Haite says: «As the number of widebody jets coming through our doors has increased, so too has our growing list of heavy maintenance capabilities, to ensure we're able to support every customer that requires it.

«We're also introducing full aircraft painting in our new state-of-the-art hangar, providing over 3,000sqm of dedicated space for painting aircraft up to the size of the Boeing 737 and Airbus A321.»

ExecuJet Haite renforce ses capacités de maintenance lourde en Chine

ExecuJet Haite Aviation Services China a annoncé durant le salon de l'ABACE de nouvelles capacités de maintenance lourde dans ses installations de l'aéroport international de Tianjin Binhai, en Chine. Afin de mieux répondre à la demande croissante de maintenance sur les avions d'affaires long-courriers en Asie-Pacifique, ExecuJet Haite ajoute à sa longue liste d'homologations CAAC - Civil Aviation Administration of China - et AESA - Agence Européenne de la Sécurité Aérienne - l'autorisation pour la maintenance de base sur la série Gulfstream V (G550) jusqu'à la visite de base 72 mois, et de nouvelles fonctionnalités pour le Falcon 7X (visite de base 48 mois). L'ensemble de la gamme de produits Bombardier Global jusqu'à 60 mois de vérification a également été ajouté à ses certificats EASA et Aruba.

Paul Desgroseilliers, directeur général d'ExecuJet Haite précise : « Le nombre de avions d'affaires lourds qui franchissent nos portes a augmenté, et nous avons augmenté notre liste d'agrément d'entretien pour soutenir chacun de nos clients ». Le dirigeant a également annoncé « l'ouverture d'un nouveau hangar ultramoderne de plus de 3000 m² dédié aux travaux de peinture ». Il pourra accueillir des avions de la taille du Boeing 737 ou de l'Airbus A321.



The Carlyle Group to Acquire StandardAero

Global alternative asset manager The Carlyle Group announced in early April 2019 it has agreed to acquire StandardAero from Veritas Capital. Adam J. Palmer, Managing Director and Global Head of Aerospace, Defense and Government Services for The Carlyle Group, said, «StandardAero teams have built a reputation for industry-leading capabilities and customer service. StandardAero is well positioned in an attractive market and we look forward to building on its strong foundation by helping it grow and meet evolving customer needs.»

Le groupe Carlyle acquiert StandardAero

La société d'investissement internationale The Carlyle Group a annoncé début avril 2019 qu'elle avait conclu l'acquisition de StandardAero auprès de Veritas Capital. « StandardAero s'est établi comme l'un des véritables leaders de l'industrie de la maintenance, de la réparation et de l'entretien », a souligné Adam J. Palmer, directeur général et responsable mondial des services aérospatiaux, de défense et gouvernementaux du groupe Carlyle avant d'ajouter : « Nous sommes ravis de nous associer à l'équipe de StandardAero pour continuer à soutenir la croissance de l'entreprise et son leadership dans l'industrie. »



Jetex adds third location in Japan

Jetex announces third location in Japan at Kansai International Airport (RJBB/KIX), the official airport of the G20: Global Summit Meeting to be held in June 2019.

«We have been operating in Narita and Haneda Airports since 2015 and believe Kansai to be a strategic addition based on the impressive 31.5% growth over the last 18 months.» said Adel Mardini, Founder and CEO, Jetex.

Kansai adds to the existing Jetex portfolio of 56 locations in 26 countries. The 300 square meter Premium Gate is equipped with private parking, lounge, meeting room, reception counter, and Customs, Immigration and Quarantine (CIQ) facilities 24 hours a day.

Jetex élargit son réseau mondial

Jetex a annoncé l'implantation d'un troisième FBO au Japon, sur l'aéroport international de Kansai (RJBB/KIX). Cet aéroport accueillera notamment le G20 en juin 2019. « Nous opérons dans les aéroports de Narita et de Haneda depuis 2015 et nous pensons que Kansai est un ajout stratégique basé sur la croissance impressionnante de 31,5% des 18 derniers mois » a souligné Adel Mardini, fondateur et Président de Jetex.

Le site qui s'étend sur 300 m² est équipé d'un parking privé, d'un salon, d'une salle de réunion et d'installations douanières, d'immigration et de quarantaine (CIQ). Il est ouvert 24 heures sur 24. Le FBO Jetex de Kansai s'ajoute aux 56 sites déjà implantés dans 26 pays.

Ultimate Jet 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

... Helicopter Industry 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.



YouTube







2018 REPORT

By/par Mario Pierobon - ©Mathieu Douhaire



Every year the General Aviation Manufacturers Association (GAMA) publishes a report with statistics that describe the state of the general aviation industry worldwide, including business aviation. GAMA is an international trade association representing more than 100 of the world's leading manufacturers of general aviation aeroplanes and rotorcraft, engines, avionics, components and related services. The 2018 Annual Report covers detailed data of aircraft shipments from 39 manufacturers. Overall, in 2018 the GA aircraft manufacturing industry increased unit deliveries compared to the year before with billings that increased to approximately \$24.2 billion.

The aircraft categories included in the GAMA annual report that are of particular interest to international business aviation are turboprops and business jets. Manufacturers shipped 601 turboprop aeroplanes. The business jet industry improved from 677 units in 2017 to 703 units in 2018. We will review the GAMA 2018 report focussing on turboprop and business jet shipments, estimated billings, deliveries by region and the relative balance of deliveries among the business jet manufacturers.

Chaque année, le GAMA (General Aviation Manufacturers Association) publie son rapport statistique sur la situation de l'industrie de l'aviation générale dans le monde, y compris l'aviation d'affaires. Le GAMA est une association professionnelle internationale représentant plus de 100 parmi les principaux constructeurs mondiaux d'appareils d'aviation générale, d'hélicoptères, de moteurs, d'avionique, de composants et fournisseurs de services divers. Le rapport annuel 2018 détaille les livraisons d'aéronefs effectuées par 39 constructeurs. Globalement, en 2018, le nombre de livraisons d'appareils d'aviation générale a augmenté par rapport à l'année précédente, avec une facturation atteignant environ 24,2 milliards de dollars.

Les catégories d'aéronefs figurant dans le rapport annuel du GAMA et qui intéressent particulièrement l'aviation d'affaires internationale sont les avions à turbopropulseurs et les jets. Les constructeurs ont livré 601 avions à turbopropulseurs. Les livraisons de jets d'affaires sont passées de 677 en 2017 à 703 en 2018. Dans le rapport GAMA 2018, nous examinerons les livraisons de jets et d'avions à turbopropulseurs, la facturation estimée, les livraisons par région et la répartition relative des livraisons par constructeurs.

SHIPMENTS

Indeed, the evolving balance between turboprop and business jet shipments is something that particularly strikes the eye. The report provides data from 1995 to 2018, thereby allowing a comparison of performance over these several years. According to the data, shipments of turboprops reached the maximum level in absolute terms in 2013 with 645 shipments, while business jets reached their maximum level in 2008 with 1,317 shipments as shown in Figure 1. A comparison between turboprop and business jet shipments highlights that the two categories followed the same trend until 2010. In 1995 shipments of turboprops were 285 whereas those of business jets were 300. From 1995 to 2001, the two aircraft's categories shipments face an increase, reaching the values of 422 for turboprops and 784 for business jets with the latter aircraft category' shipments having a higher increase compared to turboprops. From 2001 to 2003 shipments suffered a decrease, to increase again from 2003 to 2008. This second increase was particularly remarkable for business jets, which in 2008 reached its highest ever number of shipments. From 2010 to 2016 the turboprop and business jet shipment trends went in opposite directions. In particular, from 2010 to 2013 business jet shipments decreased while turboprop increased, with the latter category reaching its highest ever number of shipments in 2013. From 2014 to 2016 business jet shipments increased while turboprop decreased. From 2016 to 2018 both aircraft categories had increased deliveries, even if at a relatively low rate. Indeed, as Figure 1 shows, the significantly higher number of shipments of business jets compared with turboprops that characterised the late 90s and early 2000s simply is not there anymore as a substantial convergence in terms of shipped units is being experienced.

LES LIVRAISONS

En effet, l'équilibre évolutif entre les expéditions d'avions à réaction et d'avions d'affaires frappe particulièrement les yeux.

Le rapport permet de comparer l'évolution des chiffres entre 1995 et 2018. Selon les données, les livraisons de turbopropulseurs ont atteint le niveau maximal en valeur absolue en 2013 avec 645 livraisons, tandis que les jets d'affaires ont atteint leur niveau maximal en 2008 avec 1 317 livraisons, comme le montre le graphique 1.

La comparaison entre les livraisons de jets et celles d'avions à turbopropulseurs montre que les deux catégories ont suivi la même tendance jusqu'en 2010. En 1995, 285 avions à turbopropulseurs et 300 jets ont été livrés. De 1995 à 2001, les deux catégories d'appareils ont connu une hausse importante de leurs livraisons avec 422 avions à turbopropulseurs et 784 jets, cette dernière catégorie enregistrant une augmentation plus forte que celle des avions à turbopropulseurs.

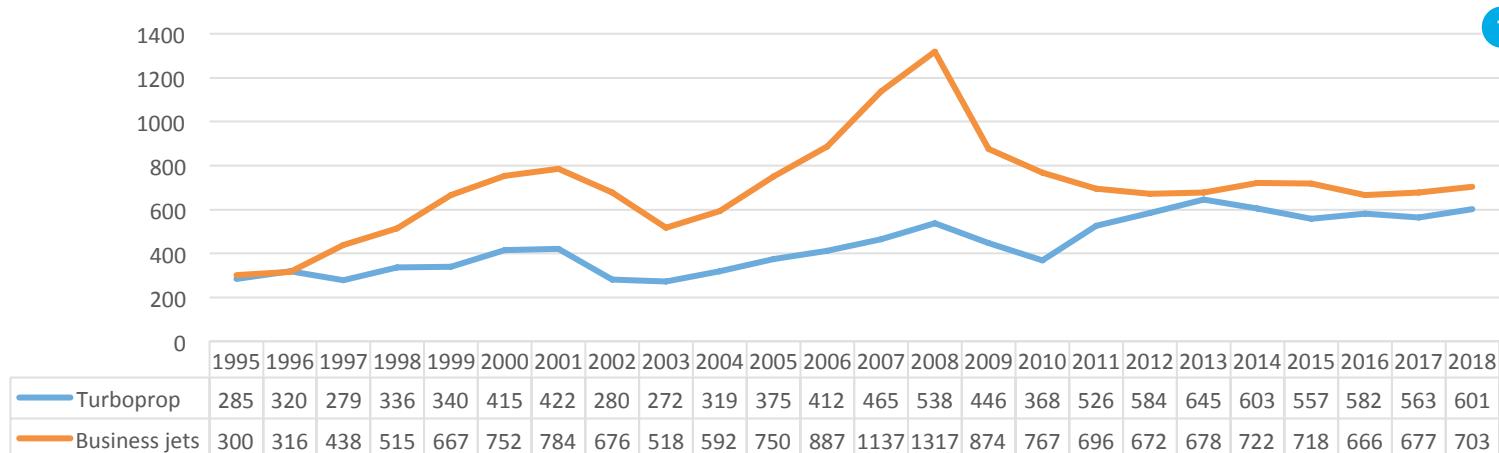
De 2001 à 2003, les livraisons ont diminué avant d'augmenter à nouveau de 2003 à 2008. Cette deuxième augmentation a été particulièrement remarquable pour les jets d'affaires, qui ont atteint en 2008 un nombre de livraisons sans précédent.

De 2010 à 2016, les courbes de livraisons d'avions à turbopropulseurs et de jets ont pris des directions opposées. En particulier, entre 2010 et 2013, les livraisons de jets d'affaires ont diminué, tandis que celles des avions turbopropulsés ont augmenté, atteignant un nombre record de livraisons jamais enregistrées en 2013.

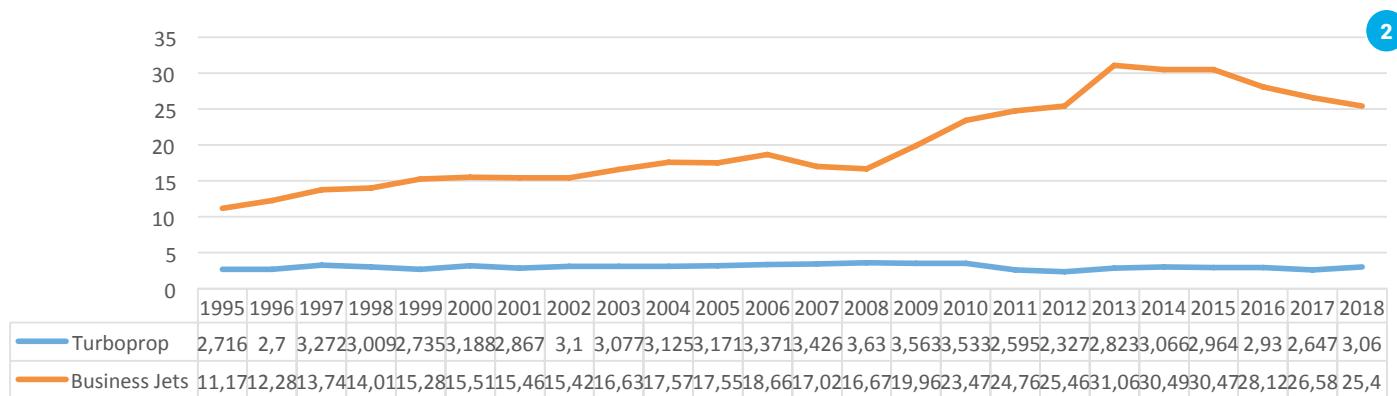
De 2014 à 2016, les livraisons de jets d'affaires ont augmenté, tandis que celles d'avions à turbopropulseurs ont diminué.

De 2016 à 2018, les livraisons des deux catégories d'appareils ont augmenté, mais à un taux relativement faible. En effet, comme le montre la figure 1, le nombre de livraisons de jets d'affaires, nettement plus élevé que celui des avions à turbopropulseurs, caractérisant la fin des années 90 et le début des années 2000, s'est estompé car une convergence importante entre les appareils livrés a été constatée.

Shipments



ESTIMATED BILLINGS FACTURATIONS ESTIMÉES



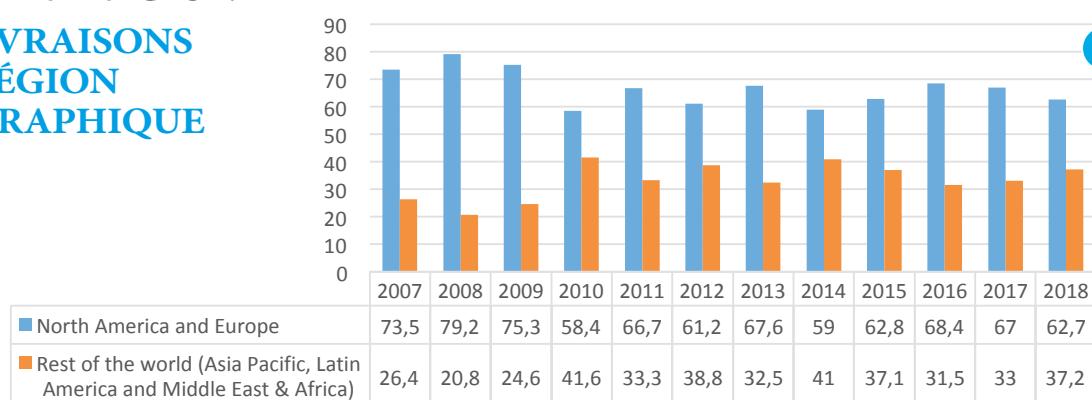
The estimated billings (in USD millions) for the two aircraft categories' shipments are directly proportional to the shipments, i.e. to increased shipments correspond increased billings. While the balance between turboprop and business jet shipments is characterised by convergence, the estimated billings related to these two aircraft categories are characterised by a widening divide. This is very clear by looking at the estimated average billing change from 1995 to 2018. Figure 2 shows that the average for turboprops is relatively constant while the average for business jets is characterised by remarkable growth, in particular after 2008. The estimated business jet average billing reached its highest value in 2013 at 31 (USD millions); while in 2018 the average business jet billing decreased to 25 (USD millions), there has been nevertheless a significant growth compared with 1995 [when the average billing was 11 (USD millions)]. The data confirm the current industry consensus whereby shipments from the manufacturers are mainly for business jets in the higher end categories.

Les facturations estimées (en millions de dollars) pour les deux catégories d'appareils sont directement proportionnelles aux livraisons, c'est-à-dire qu'à une augmentation des livraisons correspond une facturation accrue.

Alors que l'équilibre entre les livraisons d'avions à turbopropulseurs et celles des jets d'affaires montre une convergence, la facturation estimée relative à ces deux catégories se caractérise par un écart de plus en plus grand. Cela est très net si l'on regarde l'évolution de la facturation moyenne estimée entre 1995 et 2018. La figure 2 montre que la moyenne pour les turbopropulseurs est relativement constante, tandis que la moyenne des jets d'affaires se caractérise par une croissance remarquable, en particulier après 2008. La moyenne de facturation estimée pour les jets d'affaires a atteint son niveau le plus élevé en 2013 à 31 (millions USD); alors qu'en 2018, la facturation moyenne des jets d'affaires a diminué à 25 (millions USD), il y a néanmoins eu une croissance significative par rapport à 1995 [la facturation moyenne était alors de 11 (millions USD)]. Les données confirment le consensus actuel dans l'industrie selon lequel les livraisons des constructeurs concernent principalement les jets d'affaires de haut de gamme.

DELIVERY REGION

LES LIVRAISONS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

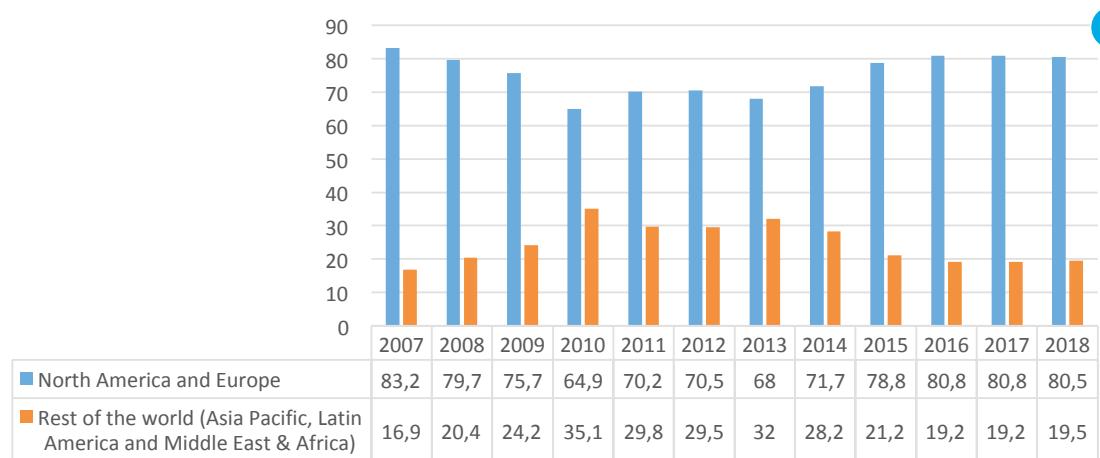


Data on customer delivery regions (see Figure 3) show that the percentage of shipments of turboprops in regions of the world other than North America and Europe is on the rise, i.e. there are relatively less turboprops being delivered in North America and Europe, while relatively more are being delivered in the Asia Pacific region, Latin America and the Middle East and Africa.

With regard to business jets (Figure 4), the first thing that should be noted is that their percentage of shipments in North America and Europe versus the rest of the world has remained constant, i.e. 70-80% of business jets continue to be delivered to North America and Europe (the same as 10-12 years ago).

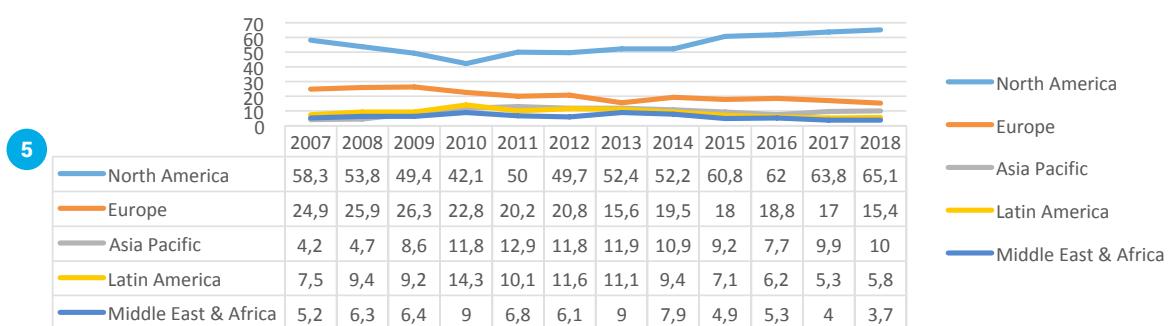
Celles-ci montrent que le pourcentage de livraisons de turbopropulseurs dans les régions du monde autres que l'Amérique du Nord et l'Europe est en hausse, c'est-à-dire qu'il y a relativement moins de turbopropulseurs livrés en Amérique du Nord et en Europe, et davantage livrés dans la région Asie-Pacifique, en Amérique latine, au Moyen-Orient et en Afrique.

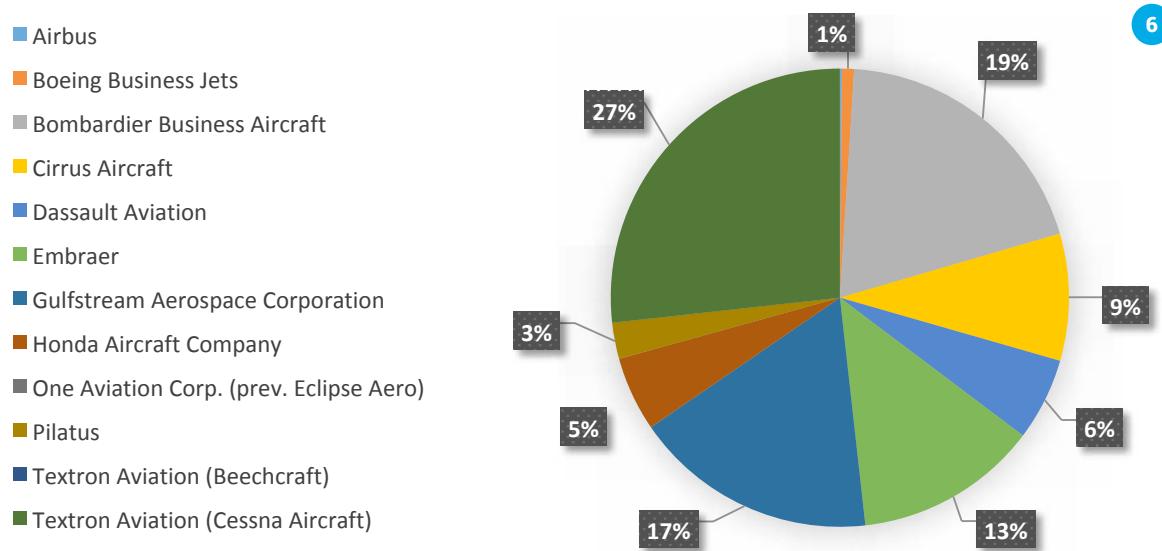
En ce qui concerne les jets d'affaires (Figure 4), la première chose à noter est que le pourcentage de livraisons en Amérique du Nord et en Europe par rapport au reste du monde est resté constant, c'est-à-dire que 70 à 80% des jets d'affaires continuent à être livrés en Amérique du Nord et en Europe (comme il y a 10 ou 12 ans).



The relative balance of deliveries between North America and Europe deserves some additional consideration. As Figure 5 shows, while the percentage of deliveries in North America dropped significantly from 2007 to 2010, since 2010 the percentage has grown very healthily, and it now exceeds the levels of 2007. The percentage of deliveries in Europe remained relatively constant from 2007 and 2010, but since 2010 it has decreased quite markedly and it is now significantly below the levels of 2007. The changing balance of deliveries between North America and Europe is possibly an indicator of the better ability of the North American economy to overcome the 2008 financial crisis as compared to the European economy.

L'équilibre relatif des livraisons entre l'Amérique du Nord et l'Europe mérite une considération supplémentaire. Comme le montre la figure 5, alors que le pourcentage de livraisons en Amérique du Nord a considérablement diminué de 2007 à 2010, ce pourcentage a augmenté de manière très saine et dépasse maintenant le niveau de 2007. Le pourcentage de livraisons en Europe est resté relativement constant entre 2007 et 2010, mais depuis 2010, il a nettement diminué et se situe maintenant bien en dessous du niveau de 2007. L'évolution de l'équilibre des livraisons entre l'Amérique du Nord et l'Europe est peut-être un indicateur de la meilleure capacité de l'économie nord-américaine à surmonter la crise financière de 2008 par rapport à l'économie européenne.



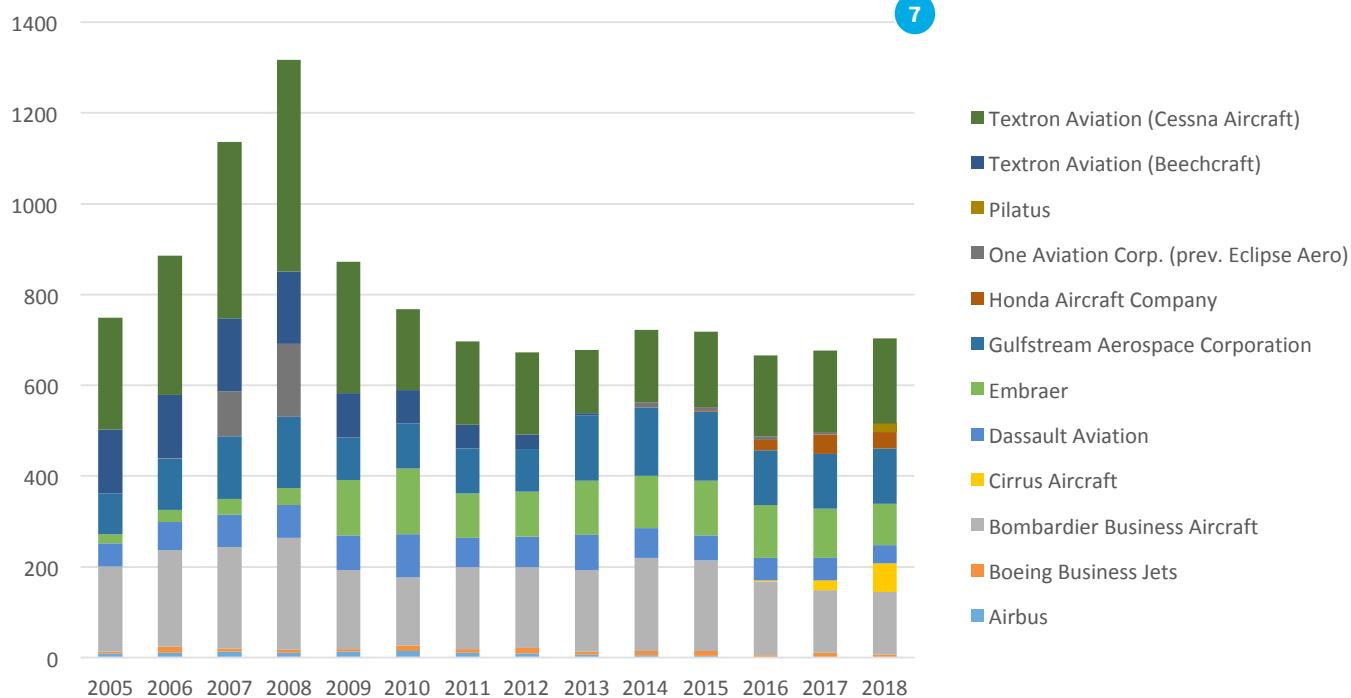


MANUFACTURERS

As Figure 6 shows, the top five business jet manufacturers in terms of deliveries are Textron Aviation (Cessna Aircraft) (27%), Bombardier Business Aircraft (19%), Gulfstream Aerospace Corporation (17%), Embraer (13%) and Cirrus Aircraft (9%).

LES CONSTRUCTEURS

Comme le montre la figure 6, les cinq principaux constructeurs d'avions d'affaires en termes de livraisons sont Textron Aviation (Cessna Aircraft) (27%), Bombardier Avions d'affaires (19%), Gulfstream Aerospace Corporation (17%), Embraer (13%) et Cirrus Aircraft (9%).



Data on business jet shipments by manufacturer from 2005 to 2018 [see Figure 8 and Figure 7 which exclude data on Avcraft (prev. Fairchild) and Emivest (prev. Sino Swearingen)] reveal some distinctive developments. The first thing that emerges is that new business jet manufacturers have begun aircraft deliveries over the last three years. The new manufacturers include Cirrus, Honda Aircraft Company and Pilatus and their overall deliveries account for approximately 17% of all 2018 deliveries (see Figure 6). This is the first time since 2005 that new manufacturers account for such a sizeable share of overall business jet deliveries, the last time was in 2008 when Eclipse had a 12% share of overall deliveries.

Another aspect that emerges from Figure 7 is that Textron Aviation (Cessna Aircraft) had a relatively constant percentage of deliveries from 2005 to 2009. This percentage dropped quite significantly from 2010 to 2013 and it started to rise constantly again from 2014 onwards. In 2018 Textron Aviation (Cessna Aircraft) was the number one business jet manufacturer with 188 delivered units (27%). According to a Textron Aviation press release, the company's deliveries included 57 Citation Latitude aircraft, thereby winning the midsize segment for the third consecutive year and outselling its closest competitor four to one. "Leading business jet deliveries in 2018 is a continued testament to the trust our valued customers place in the Citation family" said Rob Scholl, Textron Aviation, senior vice president, Sales and Marketing. "We're honoured to see that customers and operators have responded by making the Latitude their midsize platform of choice for three years running".

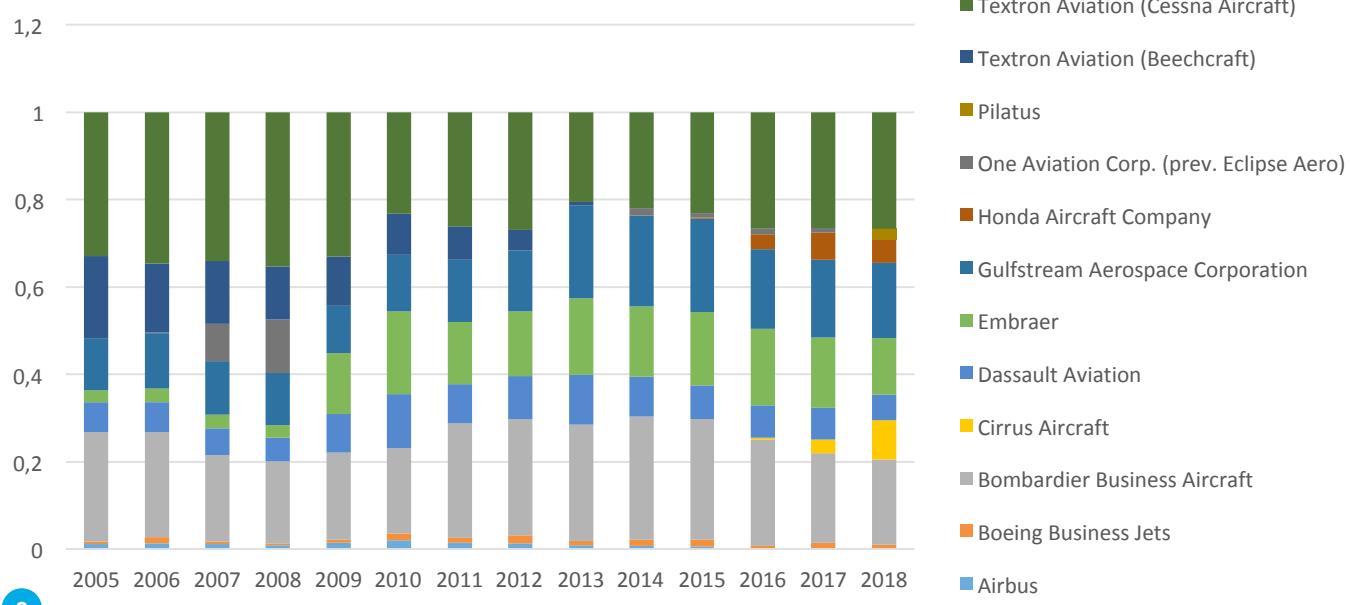
For what concerns Bombardier Business Aircraft, the manufacturer's deliveries have oscillated between around 20 to 30% of total business jet deliveries since 2005 and in 2018 Bombardier captured 19% of business jet deliveries.

Les données sur les livraisons d'avions d'affaires par constructeur de 2005 à 2018 [voir les figures 8 et 7, qui excluent les données sur Avcraft (ex-Fairchild) et Emivest (ex-Sino Swearingen)] font apparaître des développements distincts. La première chose qui ressort est que les nouveaux constructeurs d'avions d'affaires ont commencé à livrer des appareils au cours des trois dernières années. Les nouveaux constructeurs sont Cirrus, Honda Aircraft Company et Pilatus et leurs livraisons totales représentent environ 17% de toutes les livraisons en 2018 (voir figure 6).

C'est la première fois depuis 2005 que des nouveaux constructeurs représentent une part aussi importante de l'ensemble des livraisons d'avions d'affaires, la dernière fois remonte à 2008, alors qu'Eclipse détenait 12% de l'ensemble des livraisons.

La figure 7 montre également que le pourcentage de livraisons de Textron Aviation (Cessna Aircraft) a été relativement constant entre 2005 et 2009. Ce pourcentage a chuté de manière significative entre 2010 et 2013 et a recommencé à augmenter de manière constante à partir de 2014. En 2018, Textron Aviation (Cessna Aircraft) était le premier constructeur de jets d'affaires avec 188 avions livrés (27%). Selon un communiqué de presse de Textron Aviation, ces livraisons incluaient 57 Citation Latitude, lui permettant de dominer le segment intermédiaire pour la troisième année consécutive et de vendre quatre fois plus que son concurrent le plus proche. «Les principales livraisons d'avions d'affaires en 2018 témoignent de la confiance que nos clients exigeants placent dans la famille Citation», a déclaré Rob Scholl, vice-président Ventes et marketing de Textron Aviation. «Nous sommes honorés de constater que les clients et les opérateurs ont choisi le Latitude comme plate-forme intermédiaire de choix pour la troisième année consécutive».

En ce qui concerne Bombardier, les livraisons ont oscillé entre 20 et 30% du total des livraisons d'avions d'affaires depuis 2005 et en 2018, Bombardier s'est octroyé 19% des livraisons d'avions d'affaires.



According to a company press release, Bombardier achieved 58% of the super mid-size segment by delivering 60 Challenger 350 aircraft in 2018. "This is the second consecutive year that our best-selling Challenger 350 business jet has led the pack in the super mid-size segment and in business jet deliveries worldwide across all segments" says Peter Likoray, Bombardier Business Aircraft, Senior Vice President, Worldwide Sales and Marketing. "With its unmatched reliability and economics, unrivalled cabin comfort and ultra-smooth ride, this aircraft offers customers an unbeatable value proposition. As business jet shipments show continued strength, we are confident that the Challenger 350 business jet will remain the leading choice of knowledgeable and experienced operators across the globe".

The Challenger 350 was the most delivered business jet in 2018. Bombardier also delivered 23 of its large-segment Challenger 650 business jets in 2018, and the first in a much-anticipated string of Global 7500 business jet deliveries expected to follow in 2019.

Embraer, with 13% of 2018 business jet deliveries, has increased its market share significantly since 2008 (see Figure 6). Whereas before 2009 its percentage of deliveries was around 3%, in 2009 the percentage of Embraer deliveries versus total deliveries jumped and has remained well above 10% ever since.

Selon un communiqué de presse de la société, Bombardier a conquis 58% du segment des super-intermédiaires en livrant 60 avions Challenger 350 en 2018. «C'est la deuxième année consécutive que notre Challenger 350 domine le segment super-intermédiaire et les livraisons d'avions d'affaires toutes catégories confondues dans le monde entier», a déclaré Peter Likoray, vice-président Ventes et marketing international de Bombardier Avions d'affaires. «Fiable et économique, confortable et silencieux, cet avion offre à ses utilisateurs une valeur de compromis imbattable. Comme le montre le niveau soutenu des livraisons, nous sommes confiants dans le fait que le Challenger 350 restera dans le monde entier le premier choix des opérateurs informés et expérimentés».

Le Challenger 350 a été l'avion d'affaires le plus livré en 2018. Sur le segment haut de gamme, Bombardier a également livré 23 Challenger 650 en 2018, et les livraisons du Global 7500, premier d'une série très attendue, suivront en 2019.

Embraer, avec 13% des livraisons d'avions d'affaires en 2018, a considérablement accru sa part de marché depuis 2008 (voir la figure 6). Avant 2009, son pourcentage de livraisons était d'environ 3%. Depuis 2009, par rapport au nombre total de livraisons,





Embraer delivered 53 Phenom 300 and Phenom 300E light jets in 2018. This is the seventh consecutive year that the Phenom 300 achieves this mark, having accrued more than 490 deliveries since entering the market in December 2009, according to an Embraer press release. "The Phenom 300's continued success in the market is a reflection of our commitment to fascinate customers and deliver the ultimate customer experience in business aviation," said Michael Amalfitano, Embraer Executive Jets, President & CEO. "The revolutionary interior design of the Phenom 300E adds even more value to this already popular model, reaffirming our commitment to continue to invest in true innovation."

SUMMING UP

The GAMA 2018 annual report presents a business aviation industry with increasing deliveries compared to 2017 and a convergence between the number of turboprop and business jet units being delivered. With regard to business jets the preference is for aircraft that are in the higher end categories. Moreover, new business jet manufacturers have developed some critical mass. The overall industry, however, is still far from its highest ever peak of business aircraft deliveries recorded in 2007 and 2008.

ce pourcentage a bondi et reste largement supérieur à 10%. Embraer a livré 53 Phenom 300 et Phenom 300E en 2018. Le Phenom 300 atteint ce stade pour la septième année consécutive, et plus de 490 livraisons ont été enregistrées depuis son introduction sur le marché en décembre 2009, selon un communiqué de presse d'Embraer. «Le succès continu du Phenom 300 sur le marché reflète notre volonté de procurer à nos clients une expérience inégalée de l'aviation d'affaires», a déclaré Michael Amalfitano, président-directeur général d'Embraer Executive Jets. «La conception intérieure révolutionnaire du Phenom 300E ajoute encore plus de valeur à ce modèle déjà très apprécié, et nous incite à investir pour innover toujours plus.»

EN RÉSUMÉ

Le rapport annuel 2018 de GAMA montre que le marché de l'aviation d'affaires se caractérise par une augmentation des livraisons par rapport à 2017 et qu'il y a une convergence des livraisons entre les appareils à turbopropulseurs et les jets d'affaires. En ce qui concerne les jets d'affaires, la préférence se porte sur le segment des appareils haut de gamme. De plus, de nouveaux constructeurs d'avions d'affaires ont développé une masse critique. Toutefois, dans son ensemble, le niveau de livraisons reste toujours loin du record atteint en 2007 et 2008.





The Russian market of business aviation is on the verge of big changes, due to the beginning of the recovery of the industry from the financial crisis and its consequences, and the resuming of implementation of large-scale investment projects.

RUSSIAN BUSINESS AVIATION INDUSTRY ON VERGE OF BIG CHANGES

GRANDS CHANGEMENTS EN PERSPECTIVE POUR L'AVIATION D'AFFAIRES RUSSE

Le marché russe de l'aviation d'affaires va connaître de grands changements liés d'une part à la reprise de l'industrie après la crise financière et ses conséquences et d'autre part à la mise en œuvre de projets d'investissement de grande envergure.

By/par Eugene Gerdén
©M. Douhaire - ©F.Vergneres



Last year the Russian market of business aviation fell by 15%, which, however, became less than the figures of decline in 2015, which was equivalent to 30%. Still, there is a possibility that the market will resume its growth this year.

Sergey Panchenko, executive director of Sirius-Aero, one of Russia's leading companies in the field of business aviation, said that the demand for business aviation services in Russia directly depends on the rate of business activities in the country, which has been steadily recovering since the middle of 2016.

According to him, the financial crisis in Russia, which was mainly caused by Western sanctions, has resulted in the change of market structure with the decline of demand for international business aviation trips, and a simultaneous increase of flights on the domestic routes.

Sergey Panchenko comments: «*There is an ever growing interest to the business aviation flights on routes such as Moscow-Sochi, Moscow-Simferopol, Altai, Crimea, as well as to other domestic cities with a population of over one million inhabitants. At the same time the biggest decline is observed on the destinations where common airlines can offer regular flights, along with good business or first class services*».

Still, despite Western sanctions and financial uncertainty in Russia, the demand for business travelling to destinations most appreciated by rich Russians such as Alps, the Riviera, Paris or London, remains high. Last year, despite the overall decline of the market, the number of flights on private aircraft on the majority of these routes grew by 10-12%, compared to 2015 figures and there is a possibility that the growth will continue this year.

En 2018, le marché russe de l'aviation d'affaires a chuté de 15%, à comparer avec le recul de 30% enregistré en 2015. Néanmoins, il est probable que le marché reprenne sa croissance cette année.

Sergey Panchenko, directeur exécutif de Sirius-Aero, l'une des principales entreprises russes d'aviation d'affaires, a déclaré que la demande de services pour ce secteur dépendait directement du rythme des activités économiques du pays, or celles-ci sont en augmentation constante depuis la mi-2016.

Selon lui, la crise financière en Russie, causée principalement par les sanctions occidentales, a modifié la structure du marché de l'aviation d'affaires, avec une diminution de la demande pour les voyages internationaux et une augmentation simultanée des vols intérieurs.

Sergey Panchenko explique: «*Il existe un intérêt croissant pour les vols d'affaires sur des trajets tels que Moscou-Sotchi, Moscou-Simferopol, l'Altai, la Crimée, ainsi que vers d'autres villes du pays, comptant plus d'un million d'habitants. On observe dans le même temps une forte baisse vers les destinations desservies par les compagnies aériennes régulières qui proposent un bon service en classe affaires ou en première classe*».

Néanmoins, malgré les sanctions occidentales et l'incertitude financière en Russie, la demande pour des vols privés vers des destinations aussi prisées des Russes que les Alpes, la Côte d'Azur, Paris et Londres reste élevée. En 2018, malgré la baisse générale du marché, le nombre de vols privés sur la majorité de ces liaisons a augmenté de 10 à 12% par rapport à 2015 et il est possible que la croissance se poursuive cette année.

THE GROWTH MARKET

In the case of domestic routes, last year the growth was equivalent to 25%. In contrast to the beginning of the 2000s, many Russian businessman currently prefer not to purchase a business jet, but to charter it for certain period of time.

In the meantime, according to Maxim Sokolov, the crisis has not resulted in the massive sell-outs business jets by Russian owners. According to him, instead of this they prefer to purchase just more economical option.

Maxim Sokolov comments: «*Due to the consequences of the financial crisis in Russia, local rich persons have started to choose just less expensive business jets, such as Embraer, which go cheaper to operate, compared to Gulfstream and some other models. In general, the segment of leisure flights had been mostly affected by the crisis, however Russian business tourists continue to use private aircraft with the same periodicity as before the crisis. It is obvious that business jets remain an effective tool to do business, especially by giving the opportunity to attend several meetings in different cities in one day.*»

According to analysts of the Russian Ministry of Transport, top-managers of various corporations currently prefer to rent business aircraft, whereas local businessmen from the Forbes survey generally use their own aircraft, operated by their management companies.

The majority of Russian large corporations often own a small fleet of business jets. Most of them are registered abroad and used for the transportation of the top-managers.

LA LOCATION D'APPAREILS PRIVILÉGIÉE

Pour les vols d'affaires domestiques intérieures, la croissance a été de 25% en 2018. Contrairement au début des années 2000, de nombreux hommes d'affaires russes préfèrent louer temporairement un avion d'affaires plutôt que d'en acheter un.

Entre temps, selon Maxim Sokolov, malgré la crise, les propriétaires russes de jets d'affaires n'ont pas revendu massivement leurs appareils mais préfèrent s'orienter vers des solutions plus économiques.

Il précise: «*En raison des conséquences de la crise financière en Russie, les propriétaires aisés ont commencé à se replier sur des jets d'affaires moins onéreux, comme ceux d'Embraer, dont l'exploitation coûte moins cher que celle des Gulfstream ou autres modèles. En général, c'est le segment des vols de loisirs qui a été affecté par la crise mais les hommes d'affaires russes continuent d'utiliser des avions privés au même rythme qu'avant la crise. Il est évident que les jets d'affaires qui permettent de tenir plusieurs réunions dans différentes villes dans la même journée, restent un outil professionnel efficace.*»

Selon des analystes du ministère russe des Transports, les dirigeants de diverses entreprises préfèrent actuellement louer des avions d'affaires, tandis que les hommes d'affaires locaux recensés par Forbes disposent généralement de leurs propres avions qui sont exploités par leurs sociétés de gestion.

La plupart des grandes entreprises russes exploitent souvent une petite flotte de jets d'affaires, pour la plupart immatriculés à l'étranger et destinés au transport des cadres supérieurs de ces entreprises.





DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE

In the meantime, the ongoing recovery of the market from the crisis has already resulted in the resuming implementation of early suspended industry projects, and in particular those, which involve building of infrastructure for the needs of Russian business aviation.

One of such projects involves the building in the next two years of the first airport dedicated to business aviation in Russia. It will be located in Volokolamsk, in the near Moscow region.

This has already been confirmed by recent statements of the department of transport of the Moscow region.

The idea of building a dedicated business aviation was mentioned for the first time in 2013. However, due to the introduction of Western sanctions on Russia along with the economic crisis effects in the country, the project was suspended.

Still, it is planned that the project will be resumed in the coming months. The new airport will be built linked to Moscow by the Novorizhskoe highway, one of the longest highways in the area.

The needed investment for the project is estimated at RUB 20 billion (US\$330 million). Part of the funds is expected to be allocated by some European investment funds, while the remaining will be provided by Russian business. Among the potential investors are some well-known Russian businessmen, such as Roman Abramovich, Suleyman Kerimov and some others.

DÉVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES

Entre-temps, la reprise du marché a déjà entraîné le redémarrage de projets industriels restés en suspens, notamment ceux qui sont directement liés aux besoins de l'aviation d'affaires russe.

L'un de ces projets concerne la construction du premier aéroport russe dédié à l'aviation d'affaires à Volokolamsk, dans la région de Moscou, au cours des deux prochaines années. Cela a été récemment confirmé par le département des transports de la région de Moscou.

L'idée de construire un aéroport d'affaires avait été avancée pour la première fois en 2013. Toutefois, en raison des sanctions occidentales contre la Russie et de la crise économique qui a sévi dans le pays, le projet a été suspendu.

Néanmoins, le redémarrage des travaux est prévu dans les mois à venir. Le nouvel aéroport sera relié à la ville par l'autoroute Novorizhskoe, l'une des plus longues autoroutes de la région de Moscou.

Les investissements sont estimés à 20 milliards de roubles (330 millions de dollars). Une partie du financement devrait être couvert par des fonds d'investissement européens, le reste étant fourni par des entreprises russes. Parmi les investisseurs potentiels, figurent des hommes d'affaires russes connus, tels que Roman Abramovich, Suleyman Kerimov et quelques autres.

In accordance with the project business plan, the new airport will be designed for at least 100 business aviation flights a day, while its fleet will be about 120 aircraft. The territory of the airport will include 60-80 sites for the storage of aircraft. It will be located on a forest area of 500 hectares in the green zone of the Moscow region.

In addition to initial investors, some Western business jets manufacturers and air carriers, which plan to use the airport as a base for their flights to Moscow have also expressed an interest for the project.

The project has already received a support from the Russian government. According to Maxim Sokolov, building new facilities for the needs of Russian business aviation is very important, as the existing terminals and airports for this activity in the country lack landing and air spaces, as well as radio communication equipment. In addition, Maxim Sokolov explains that many Russian airports give priority first to regular flights and large flows of passengers, instead of the development of business aviation.

In the meantime, despite the support from the state, the new project has already been criticized by ecologists.

According to Olga Balabanova, a coordinator of the Moscow Region Nature Conservation Society, building of the new airport may result in further deterioration of the forests in the Moscow region, a problem which currently remains complex.

Olga Balabanova comments: «*The so-called compensatory planting, which is proposed by investors, will turn into a full-fledged forest only after 20 years. At the same time, the absolute majority of residents of the Moscow region will not afford to use the services of this VIP airport. In other words, the domestic business elite is reshaping our habitat for its commercial interests.*

Conformément aux prévisions d'exploitation, le nouvel aéroport pourra accueillir au moins 100 vols d'affaires par jour. Environ 120 avions pourront être basés sur l'emprise de l'aéroport qui comprendra 60 à 80 emplacements de stationnement. Il sera situé sur une zone forestière de 500 hectares.

Outre les investisseurs, le projet a également suscité l'intérêt de grands constructeurs d'avions d'affaires et de transporteurs aériens occidentaux qui envisagent de l'utiliser comme base pour leurs vols à destination de Moscou.

Le projet a bénéficié du soutien du gouvernement russe. Selon Maxim Sokolov, la construction de nouvelles installations pour l'aviation d'affaires russe est très importante, car les aéroports et leurs équipements en moyens de radionavigation existants dans le pays sont insuffisants. De plus, selon lui, de nombreux aéroports russes accordent toujours la priorité aux vols réguliers générant un flux important de passagers, plutôt qu'aux vols d'affaires.

Cependant, malgré le soutien de l'État, le nouveau projet est critiqué par les écologistes. Selon Olga Balabanova, coordinatrice de la Société de protection de la nature de la région de Moscou, la construction du nouvel aéroport pourrait entraîner une nouvelle détérioration de la situation des forêts dans la région de Moscou, qui est actuellement préoccupante.

Olga Balabanova explique: «*La prétendue plantation compensatoire proposée par les investisseurs ne deviendra une forêt à part entière que dans 20 ans. Dans le même temps, la majorité des habitants de la région de Moscou n'aura pas les moyens d'utiliser cet aéroport VIP. En d'autres termes, l'élite commerciale nationale réorganise notre habitat pour ses intérêts propres commerciaux.*





In the meantime, Russia's leading business aviation analysts were less critical. Anton Filatov, a senior engineer of the Aviation Center of the Moscow region, said the new airport will provide an impetus for the development of business aviation in Moscow and the entire Russia.

Anton Filatov explains: «*There are currently serious delays in the departure of business aircraft from Russian airports, which usually reach 90 minutes. In addition, ground handling services are so expensive that it is more economically-viable for domestic business jet owners to fly to the near Finland, stay there, and return to Moscow just before the flight. There will be a strong demand for this airport only if the departure delays issue is solved, that is to say if they do not exceed a maximum of half an hour.* Future flights from Volokolamsk will be carried out on business jets of various capacities from 5 to 30 passengers. Payback period of the project is 16 years».

THE DEVELOPMENT OF KUBINKA

The Volokolamsk airport will not be the only Russian business aviation in the country in the coming years : a similar facility is planned in Kubinka, at 60 kilometers away from Moscow, on the basis of the local «Kubinka» military airport.

The initial amount of investments for this project is estimated at RUB 10 billion (US\$150 million). The first flights from Kubinka are planned for the end of 2019, while in 2020 the capacity of the airport will be increased up to 60 people per hour, that will be equivalent to 500,000 passengers per year. The Kubinka's runway has a length of 2.5 km and is in good technical condition. It will remain property of the state.

In the meantime, the other leading players in the Russian business aviation market have no massive expansion plans.

Les principaux analystes russes de l'aviation d'affaires étaient moins critiques. Anton Filatov, ingénieur principal du Centre de l'aviation de la région de Moscou, a déclaré que le nouvel aéroport donnerait une impulsion au développement de l'aviation d'affaires à Moscou et dans toute la Russie.

Anton Filatov a commenté: «*Les retards importants enregistrés par les avions d'affaires au départ des aéroports russes, sont de l'ordre de 90 minutes. De plus, les services d'assistance en escale sont si coûteux qu'il est plus rentable pour les propriétaires d'avions d'affaires privés de se rendre en Finlande qui est toute proche, d'y stationner, puis de revenir à Moscou juste avant le vol. Le nouvel aéroport ne sera intéressant que si les temps moyen de retard au départ est ramené à moins d'une demi-heure. Les futurs vols au départ de Volokolamsk seront effectués sur des jets d'affaires de différentes capacités, pouvant accueillir de 5 à 30 passagers. Le retour sur investissement du projet est de 16 ans».*

DÉVELOPPEMENT DE KUBINKA

L'aéroport de Volokolamsk ne sera pas le seul aéroport d'affaires russe qui sera construit dans le pays au cours des prochaines années.

Il est prévu de construire une plate-forme similaire à Kubinka, à 60 km de Moscou, où existe déjà un aéroport militaire. Les investissements initialement prévus sont de l'ordre de 10 milliards de roubles (150 millions de dollars). Les premiers vols au départ de Kubinka sont prévus pour la fin 2019, tandis qu'en 2020, la capacité de l'aéroport sera portée à 60 personnes par heure, soit 500 000 passagers par an. Il est prévu que la piste en bon état de Kubinka, longue de 2500 mètres, reste propriété de l'État.

In the case of Vnukovo-3, a center of Russia's business aviation, which has a traffic of 120 passengers per hour, the airport has no plans for a significant increase of its capacities by building of new terminals and runways in the coming years. Several months ago a new helipad was officially launched to serve the needs of domestic business aviation. Vnukovo-3 expects an increase of its capacities in the middle term and is further investing funds in the development of ground infrastructure. According to Vnukovo-3 press office, a particular attention will be paid for the increase of the area of local hangars and the helipad.

Several years ago Vnukovo-3 already conducted expansion of its infrastructure with the incorporation of hangars of the former Vnukovo Aircraft Repair Plant (VARZ). They are currently used for the storage of aircraft and MRO operations.

According to analysts of the Russian Ministry of Transport, concentration of Russia's business aviation in Moscow remains one of the major features of the Russian market today.

Moscow also remains one of Europe's largest business aviation hubs, being the fourth largest city in Europe, in terms of business aviation activities after London, Paris and Geneva.

According to recent statements of Alexander Kuleshov, head of the Russian Association of Business Aviation (OAADA), the list of leading foreign destinations for Russian business includes Nice, London and Geneva.

Par ailleurs, les autres principaux acteurs du marché de l'aviation d'affaires en Russie ne prévoient pas d'expansion massive.

L'aéroport de Vnoukovo-3, centre de l'aviation d'affaires russe, qui accueille 120 passagers par heure, ne prévoit pas de construire de nouvelles installations au cours des prochaines années. Un nouvel héliport d'affaires a été officiellement ouvert il y a quelques mois et les gestionnaires de Vnoukovo-3 se concentrent sur l'augmentation des capacités de l'aéroport à moyen terme en investissant davantage dans le développement de l'infrastructure terrestre. Selon le service de presse de Vnoukovo-3, une attention particulière sera portée à l'augmentation de la superficie des hangars actuels et de l'héliport.

Il y a plusieurs années, Vnoukovo-3 avait déjà étendu son infrastructure en intégrant les anciens hangars de maintenance de Vnoukovo (VARZ), actuellement utilisés pour abriter les aéronefs et les opérations de MRO.

Selon les spécialistes du ministère des Transports de Russie, la concentration des mouvements d'aviation d'affaires à Moscou demeure actuellement l'une des caractéristiques majeures du marché russe.

Moscou est l'un des grands hubs d'aviation d'affaires en Europe, le quatrième après Londres, Paris et Genève.





TAX LIFTING

In the meantime, the Russian government from its side plans to create conditions for further development of domestic business aviation through the implementation of a package of measures to support the industry. The most important one will involve lifting of duties on the imports of business jets to country, as well as the abolishment VAT.

According to the government plans, the provision of tax benefits will allow the return of business jets owned by Russians to the domestic jurisdiction. Today, the majority of private aircraft owned by Russian business are registered abroad. However this situation could change already this year.

To date, the new proposal has received the support of the Russia's President Vladimir Putin.

Cyril Stepanov, deputy minister for the development of the Russian Far East, said the current rate of duties on the imports of business jets to the country varies between 16.8% and 22%. This is significantly higher than in the EU and prevents their imports and registration within the country.

According to Stepanov, due to this, many domestic business jets owners use the procedure of temporary imports to the territory of Russia, which provides just a partial exemption from duties and taxes.

The current fleet of business jets, owned by Russians is estimated at about 500 units and only 72 of them are registered in the country.

According to Stepanov, the presence in the Russian registry gives some advantages and benefits to aircraft owners, especially on domestic flights, but travelling abroad becomes more difficult, as the needed clearances to fly to some foreign destinations may take 24 to 48 hours to be obtained.

At the same time many local businessman refuse to register their jets in Russia due to the lack of confidentiality, high bureaucratic cost, as well as imperfect domestic legislation in the field of business aviation.

AMÉNAGEMENTS FISCAUX

Le gouvernement russe de son côté envisage soutenir davantage le développement de l'aviation d'affaires locale. Cela se fera par la mise en œuvre de mesures fiscales importantes comme la levée des taxes sur les importations d'avions d'affaires et la suppression de la TVA.

Selon les objectifs de l'État, de tels avantages fiscaux ont pour but de réintégrer dans le registre russe des jets d'affaires appartenant à des Russes. Actuellement, la majorité des avions privés qui appartiennent à des entreprises russes sont immatriculés à l'étranger. Il est possible que cette situation change déjà cette année, la nouvelle proposition ayant reçu le soutien du président Vladimir Poutine.

Cyril Stepanov, vice-ministre du Développement de la région Est de la Russie, a indiqué que les taxes actuelles sur les importations d'avions d'affaires variait de 16,8% à 22%, ce qui est nettement supérieur à ceux de l'UE. Cela freine les importations et les immatriculations dans le pays.

Stepanov explique que de nombreux propriétaires d'avions d'affaires ont recours à la procédure d'importation temporaire en Russie, qui ne prévoit qu'une exemption partielle des droits et taxes.

La flotte actuelle d'avions d'affaires appartenant à des Russes est estimée à environ 500 avions. Seulement 72 d'entre eux sont immatriculés dans le pays.

Selon Stepanov, le fait d'être inscrit au registre russe confère certains avantages aux propriétaires d'avions, notamment sur les vols domestiques. Mais les vols hors des frontières sont plus difficiles. Ainsi, il faut parfois 24 à 48 heures pour obtenir l'autorisation de décollage vers certaines destinations étrangères.

De nombreux hommes d'affaires locaux refusent d'immatriculer leurs avions en Russie en raison du manque de confidentialité, des coûts administratifs élevés et de la législation nationale inadaptée à l'aviation d'affaires.

According to state plans, zeroing of duties and VAT will lead to an increase of the domestic fleet of business aircraft and provide an impetus for the development of local infrastructure.

Valery Okulov, Russia's Deputy Transport Minister also believes that this will also result in the creation of new jobs in the industry and in the growth of budget revenues.

A LARGE AIRCRAFT MARKET

The most popular business jets appreciated by Russians are large, heavy aircraft (weighing more than 15 tons and costing up to US\$60 million), Bombardier Challenger and Global, Gulfstream, Embraer, Falcon and some others are part of those.

At the same time the Russian government plans also to stimulate domestic production of business jets. According to recent statements of Russia's Prime Minister Dmitry Medvedev, the government will restrict purchases of business jets for state needs after the expansion of the domestic production of business aircraft, which is scheduled for the next several years.

Les responsables gouvernementaux pensent que la réduction des droits et de la TVA entraînera une augmentation de la flotte nationale d'avions d'affaires et donnera une impulsion au développement des infrastructures locales. Valery Okulov, vice-ministre russe des Transports, estime que cela se traduira également par la création de nouveaux emplois dans le secteur et par la croissance des recettes budgétaires.

LE HAUT DE GAMME SOLICITÉ

Parmi les avions d'affaires les plus appréciés des propriétaires russes figurent les appareils de haut de gamme (pesant plus de 15 tonnes et coûtant jusqu'à 60 millions de dollars), parmi lesquels les Bombardier Challenger et Global, Gulfstream, Embraer, Falcon et quelques autres.

Dans le même temps, le gouvernement russe prévoit également de stimuler la production nationale d'avions d'affaires. Selon les récentes déclarations du Premier ministre russe Dmitri Medvedev, le gouvernement limitera l'achat d'avions d'affaires pour ses propres besoins en attendant le développement d'une production nationale prévue pour les prochaines années.







LEGAL

TRAINING IN NCC OPERATIONS

Very much like commercial air transport (CAT) operators, according to EASA AIR OPS (Regulation (EU) 965/2012) non-commercial operators of complex motor-powered aircraft (NCC operators) having their principal place of business or residing in any EASA member state are required to be compliant with a set of regulatory requirements which are common across all EASA member states. The scope of the regulations includes training and NCC operators are required to develop and maintain a training system. This requires significant commitment and effort and a set of best practices should be followed.

LA FORMATION DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS NCC

Tout comme pour les opérateurs du transport aérien commercial (CTA), le règlement AIR-OPS (UE) 965/2012 de l'EASA impose que les exploitants non commerciaux d'aéronefs à motorisation complexe (exploitants NCC) ayant leur siège ou résidant dans n'importe quel pays relevant de l'AESA se conforment à un ensemble de règles communes à tous les États membres de l'AESA. La globalité de la réglementation inclut la formation et les exploitants NCC sont tenus de développer et de maintenir un programme de formation.

Cela nécessite des contraintes et des efforts exigeants, et les meilleures pratiques doivent être respectées.

By/par Mario Pierobon
©M. Douhaire - ©FlightSafety



TRAINING DEVELOPMENT AND OUTSOURCING

«Companies' training in NCC operations need to be familiar with the EASA regulations in Annex VI to EASA AIR OPS. These regulations pertain to all NCC operators, regardless of size», says Paul Ozmer, Regional Director, Training Operations, FlightSafety International.

EASA AIR OPS states that for NCC operations the operational and licensing rules should be tailored to the complexity of the aircraft. «*A related definition should be set out. Stated that, the regulator has understood that the type of operation can differ very much between individual NCC operators. Therefore, also training needs may differ widely and even change during the years of flight operation*» says Ola Hansson, managing director at Lufthansa Aviation Training. «*It is therefore recommendable for small NCC operators to look for a good partner which is providing state-of-the-art training. When it comes to choosing the right partner for training, it is important that NCC operators make sure not only to find evidence of the expertise in proper crew training but also that the partner provides a well-thought-out training philosophy leading to a streamlined training system*».

According to Jonathan Shooter, managing director of OysterAir the training system of any NCC operator should be created around the specific needs of the operator whilst incorporating regulatory requirements. «*A 'one size fits all' approach whilst legally compliant, often leaves gaps in the knowledge base of the pilots being trained, it also wastes a valuable training opportunity*», he says.

Hansson recognises that it is common these days that training responsibilities are outsourced to a certain extent. «*This includes planning and licensing of the crew and interaction with the respective regulator. In the airlines sector we even see now the first companies contracting their whole training to trusted training providers*», he says.

OysterAir, for example, delivers RVSM, NAT HLA, CRM, LVO training, in addition to approved training organisation (ATO) class and type

MISE EN PLACE DE LA FORMATION ET EXTERNALISATION

«Les entreprises chargées de la formation aux opérations NCC doivent être familiarisées avec les réglementations figurant à l'annexe VI du manuel AIR-OPS de l'EASA. Ces réglementations concernent tous les opérateurs NCC, quelle que soit leur taille » explique Paul Ozmer, directeur régional de la formation chez FlightSafety International.

Le règlement AIR-OPS stipule que, pour les opérations NCC, les règles d'exploitation et d'octroi de licences doivent être adaptées à la complexité de l'aéronef. «*Une définition connexe doit être énoncée. Le législateur a intégré le fait que le type d'opération peut différer d'un opérateur à l'autre. Par conséquent, les besoins en formation peuvent aussi varier considérablement et même changer au cours des années d'exploitation aérienne*» explique Ola Hansson, directeur général de Lufthansa Aviation Training. «*Il est donc recommandé aux petits opérateurs NCC de travailler avec un partenaire sérieux qui dispense une formation solide. Pour cela, il est important de s'assurer que ce partenaire possède l'expertise recherchée non seulement pour bien former les équipages, mais également pour fournir tout au long de l'exploitation un programme de formation, adapté et rationnel*».

Selon Jonathan Shooter, directeur général d'OysterAir, le système de formation de tout opérateur NCC doit être établi en fonction de ses besoins spécifiques, tout en intégrant les exigences réglementaires car, dit-il, une approche tout en un, bien que conforme à la réglementation en vigueur, laisse des lacunes dans les connaissances de base des équipages et amoindrit la qualité de leur formation.

Hansson reconnaît qu'il est courant aujourd'hui d'externaliser jusqu'à un certain point les tâches de formation. «*Cela comprend la planification, l'octroi des licences pour les équipages et l'interface avec les organismes de réglementation appropriés. Dans le secteur du transport aérien commercial, nous voyons même maintenant certaines compagnies commencer à confier toute leur formation à des prestataires en qui elle ont entière confiance*» poursuit-il.

OysterAir, par exemple, dispense, dans les locaux d'Oriens Aviation,

rating courses at the facilities of Oriens Aviation. «*If the NCC operator has suitably qualified instructors/examiners on staff, licence revalidation and take-off and landing training can be conducted 'in house'. Initial class/type training and licence renewals must be completed at an ATO*».

One of the most effective ways to create a tailored training programme is to first partner with a training provider and then identify the key learning goals and integrate these with the mandatory check items. «*The safety management system (SMS) plays a key role in identifying risks and safety trends which can be mitigated against by building training modules within a recurrent training package. This level of integration requires a close working relationship with an ATO where the training package is discussed about one month prior to the training event*», says Shooter.

One way recurrent training can be maximised for the operator is when annual training requirements are discussed with the customer/operator's chief pilot, combined with scheduling. "Theoretical knowledge modules are then created and loaded into our Learning Management System for the pilots to complete as home study. The theory modules cover regulatory items such as low visibility operations, adverse weather, in addition to customer requested specific items such as short field take-off and landing operations.

A training plan is then devised covering both regulatory and customer requested items", says Shooter. «*The course instructor reviews the plan and then delivers the training and licensing revalidation check items. At the end of the training event the pilots are asked for electronic feedback on whether the training improved their knowledge/skills/proficiency. This ensures a closed loop process is used to identify training effectiveness*».

des formations RVSM, NAT HLA, CRM et LVO, en plus des cours délivrés par les organismes de formation agréés (ATO) et des entraînements aux qualifications de type. «*Si l'exploitant NCC dispose de ses propres instructeurs et examinateurs qualifiés, la revalidation des licences et la formation au décollage et à l'atterrissement peuvent être effectuées en interne. La formation initiale, spécifique ou de type, ainsi que les renouvellements de licence doivent être effectués auprès d'un ATO*».

L'un des moyens les plus efficaces de créer un programme de formation sur mesure consiste à établir un partenariat avec un prestataire qualifié, puis à identifier les objectifs d'apprentissage clés et à les intégrer aux éléments de contrôle obligatoires. «*Le système de gestion de la sécurité (SMS) permet d'identifier les risques et les tendances en matière de sécurité qu'il sera possible de corriger en intégrant des modules de contrôle dans un programme de formation périodique. Cela nécessite une collaboration étroite avec un ATO pour programmer la formation environ un mois avant de dispenser le cours*» explique Shooter.

Une des façons d'optimiser la formation périodique chez l'exploitant consiste à discuter avec le chef-pilote des besoins annuels de formation puis de les intégrer au calendrier d'exploitation.

«*Des modules de connaissances théoriques sont ensuite créés et chargés dans notre système de gestion de l'apprentissage pour que les pilotes puissent travailler chez eux. Les modules théoriques couvrent des éléments réglementaires tels que les opérations par faible visibilité, par mauvais temps, ou d'autres sujets spécifiques demandés par le client, comme les décollages et atterrissages sur pistes courtes. Un plan de formation tenant compte de tous ces éléments est ensuite élaboré*» explique Shooter. «*L'instructeur examine le plan puis fournit les questions permettant de contrôler la formation et de revalider les licences. À la fin de la formation, les pilotes sont invités à transmettre leurs commentaires par voie électronique pour savoir si la formation a amélioré leurs connaissances et leurs compétences. Ce processus en boucle permet ainsi d'évaluer l'efficacité de la formation*».



LEARNING BEST PRACTISES

Aviation has always been a learning industry. Today's aircraft and simulators are capable of anonymously collecting data from several trigger points while a flight or a training session is taking place. « *This data collection is the basis for evidence based training but requires the consent of all parties involved. If this approval is given, a high volume of data can be used to find common trends and to further improve crew training. As many training providers like Lufthansa Aviation Training do, these improvements are applied to the whole training system rather than only to certain sessions. Best practice is applied in that way also to NCC operator training. The more training categories the provider offers, the more refined its best practice for general crew training will be* », says Hansson.

« *Best practises can be taught by training with a large training organisation like FlightSafety. Large organisations conduct a large amount of training on each type of aeroplane they train. This results in a large amount of knowledge that can be passed on to all clients with regards to aeroplane operation* », says Ozmer.

Indeed having a close working relationship with a professional ATO ensures that current regulatory guidance and best practices are incorporated into training. « *It also provides a source of help/advice throughout the year should questions arise on regulatory matters, procedures, etc. Operators can also sign up to receive guidance material from their relevant national aviation authority* », says Edwin Brenninkmeyer, chief executive officer of Oriens Aviation.

APPRENDRE LES MEILLEURES PRATIQUES

L'aviation a toujours été une industrie de l'apprentissage. Les avions et les simulateurs d'aujourd'hui sont capables de collecter anonymement des données enregistrées au cours d'un vol ou d'une séance d'entraînement. « *Ces données sont ensuite utilisées pour identifier les habitudes des équipages et améliorer leur formation. Comme le fait Lufthansa Aviation Training, ces améliorations s'appliquent à l'ensemble du système de formation plutôt qu'à certaines sessions seulement. Les meilleures pratiques sont également appliquées à la formation des exploitants NCC. Plus le prestataire propose de catégories de formations, plus sa méthodologie pour la formation générale des équipages sera affinée* » déclare Hansson.

« *Les meilleures pratiques peuvent être apprises au sein d'organismes reconnus comme FlightSafety. Ces grandes entreprises spécialisées dispensent de multiples formations sur de nombreux types d'avions. Cela se traduit par une solide expérience sur l'exploitation des avions, qu'elles peuvent transmettre à tous leurs clients* » déclare Ozmer.

Entretenir des relations étroites avec un organisme de formation agréé (ATO) permet une mise à jour régulière des directives réglementaires et d'intégrer les meilleures pratiques dans le cursus de formation. « *Il apporte également son aide et ses conseils tout au long de l'année si des questions de réglementation ou de procédures se posent. Les opérateurs peuvent également s'abonner pour recevoir régulièrement des informations de la part de leurs autorités aéronautiques nationales compétentes* » précise Edwin Brenninkmeyer, président-directeur général d'Oriens Aviation.





INTERPRETING REGULATORY REQUIREMENTS

Sometimes regulatory requirements can be very general and can come with limited implementation guidance; this is another area where working closely with a large training organisation that is fully aware of all regulatory training requirements. «*For instance we offer a Phase Recurrent Course for NCC operators that will allow the pilots to train on all systems during a 3-year phase. This allows a deeper knowledge base to be trained during each training cycle*», says Ozmer.

«*Regulatory interpretation is best completed with the support of an ATO as they have to keep abreast with regulatory changes and guidance material*», says Shooter. «*The ATO have the nominated persons who are used to translating regulations which can then be explained to the operator - often with a bespoke solution in order to keep the operator compliant*».

Another good way to get a step further on regulatory subjects is to get in contact with other NCC operators, if possible. «*Existing interpretations, which are successful and accepted by the regulator are very often the state-of-the-art and act as living guidance. In addition, when it comes to expertise about interpretation of training regulatory requirements, training providers such as ourselves have a strong background assisting operators in implementing their requirements. With a broad experience through all training services, the appropriate guidance will be provided*», says Hansson.

INTERPRÉTATION DES EXIGENCES RÉGLEMENTAIRES

Parfois, les exigences réglementaires sont très générales et peuvent comporter des directives de mise en œuvre limitées. C'est un autre domaine dans lequel nous travaillons en étroite collaboration avec un grand organisme de formation qui est parfaitement au courant de toutes les exigences réglementaires. «*Ainsi, nous proposons aux opérateurs NCC un cours périodique qui permet aux pilotes de s'entraîner sur tous les systèmes durant une phase de 3 ans. Cela permet de former une base de connaissances plus approfondie au cours de chaque cycle de formation*» déclare Ozmer.

«*L'interprétation des clauses de la réglementation doit bénéficier du soutien d'un ATO qui suit en permanence leur évolution*» déclare Shooter. «*Les spécialistes de l'ATO sont habitués à l'interprétation de la réglementation et sont à même de donner des explications personnalisées aux opérateurs pour qu'ils puissent se maintenir en conformité*».

Un autre moyen de franchir de confronter son interprétation de la réglementation consiste à contacter, si possible, d'autres opérateurs NCC. «*Les interprétations de la réglementation générale sont bien connues, elles reflètent l'état de l'art voulu par le législateur et servent de repère. En revanche, pour les exigences réglementaires portant sur la formation, les prestataires spécialisés que nous sommes sont mieux à même, avec leur solide expérience, d'aider les opérateurs à interpréter les textes et de leur fournir tous les conseils appropriés*» déclare Hansson.



TRAINING ASPECTS TO DEEPEN

NCC operators have distinctive operations requiring that specific training aspects be addressed and deepened. «*NCC operators have to identify risks to their operation and use training as a mitigation tool to enhance safety. Training is often seen as an expensive cost to the operation, the reality is that effective training delivers operating efficiencies on all aspects of operational costs - fuel, maintenance, flight planning, insurance, to name a few*», says Brenninkmeyer.

«*As there is no standard NCC operator, there is no main crew training aspect for NCC operators too. The most important thing is that a small NCC operator gets training that is tailored to its specific operation with a training provider which is capable to fulfil the requested training due to its expertise and track record. Listening to the customers need is key for a successful training partnership*», says Hansson.

«*Small NCC operators need to ensure they are training with a training provider that stresses evidence-based competencies during the training course. This provides a deeper insight into CRM issues that may not normally be evident*», says Ozmer.

ASPECTS DE FORMATION À APPROFONDIR

Les activités des exploitants NCC sont variées et répondent à des critères de formation différenciés qui doivent être traités de façon approfondie. «*Il appartient aux opérateurs NCC d'identifier les risques potentiels de leur activité et d'utiliser la formation comme un outil permettant de renforcer la sécurité. La formation est souvent perçue comme un poste coûteux. En réalité, si elle est dispensée efficacement, elle permettra d'optimiser les coûts opérationnels: carburant, maintenance, planification des vols, assurances, pour n'en citer que quelques uns*

«*Comme il n'existe pas d'opérateurs NCC standards, il n'y a pas non plus de formation standard pour leurs équipages. Le plus important est qu'un petit opérateur NCC puisse recevoir d'un prestataire expérimenté une formation exactement adaptée à son activité. L'écoute et la compréhension des besoins des clients est la clé d'un partenariat de formation réussi*» déclare Hansson.

«*Les petits opérateurs NCC doivent s'assurer qu'ils suivent une formation avec un prestataire qui prend aussi en compte les compétences actuelles de l'équipage au cours de la séance d'entraînement. Cela nécessite de regarder de plus près qu'il n'y paraît les aspects de gestion de l'équipage (CRM)*» déclare Ozmer.

SIDE-BAR

Oriens Aviation has accrued knowledge and experience with the Pilatus PC-12-NG, and is now looking forward to presenting the PC-24 to its customers. The PC24 as a twin engined jet operated under the Part NCC regulation structure which brings greater training demands. Oriens has met this requirement with its training partnership with OysterAir to ensure all aspects of the PC-24 introduction and continued operation are met.

Recognising that the majority of its customers are private owners - flying under non-commercial operations (NCC) and that the growth of the SETops industry stands thwarted without a pool of qualified type pilots, Oriens entered into a newly-ratified partnership with the UK's OysterAir last autumn. OysterAir, headed by Managing Director Jonathan Shooter, is a specialist in high performance aeroplane training. Its trainees will cover certified class rating courses – ground and flight instruction - at Oriens' headquarters.

UN EXEMPLE DE PARTENARIAT DE FORMATION

Oriens Aviation qui a acquis une connaissance et une expérience accrues sur le Pilatus PC-12-NG est maintenant impatient de proposer le PC-24 à ses clients. Le PC-24, biréacteur exploité dans le cadre de la réglementation NCC, nécessite des conditions de formation particulières. Oriens possède les compétences pour dispenser cette formation exigeante grâce à son partenariat avec OysterAir, et pour que tous les aspects relatifs à l'introduction et à l'exploitation continue du PC-24 soient respectés.

Comme la majorité de ses clients sont des propriétaires privés relevant d'une exploitation NCC et que la croissance de l'industrie SETops (exploitants de monoturbopropulseurs) est confrontée au manque de pilotes qualifiés, Oriens a conclu à l'automne 2018 un partenariat avec la société britannique OysterAir, dirigée par le directeur général Jonathan Shooter et spécialisée dans la formation sur des avions à hautes performances. Les stagiaires suivront des cours agréés de qualification de type, au sol et en vol, au siège d'Oriens.



Contributing Expert

Flight Operations

The precious awakening of the Chinese market
Le précieux éveil du marché Chinois

© ABACE

XAVIER JOUSSAUME
FLYOPS CEO



The last ABACE exhibition, once again showed the extent of the Chinese business aviation potential market.

According to the Thirteenth Five-Year Plan for the Development of China Civil Aviation, jointly issued by CAAC, National Development and Reform Commission and the Ministry of Transport, China will complete work on 30 airports, commence work on 44 new airports, reconstruct and expand 139 airports, relocate 19 airports and conduct 51 additional projects to accelerate the construction of airports and lay the foundation for sustainable development of civil aviation. The Plan promotes the construction of more than 200 general aviation airports and encourages qualified civilian airports to concurrently provide general aviation services.

Progression of the fleet and missions

If the economic impact on Western industrialists is yet to be measured, it appears that Chinese operators and owners have real needs, particularly in the field of operations. Because if the clientele of the Celestial Empire has become mature and demanding when purchasing a business jet, the difficulties encountered to operate the aircraft beyond the Chinese borders still hinder the democratization of business aviation.

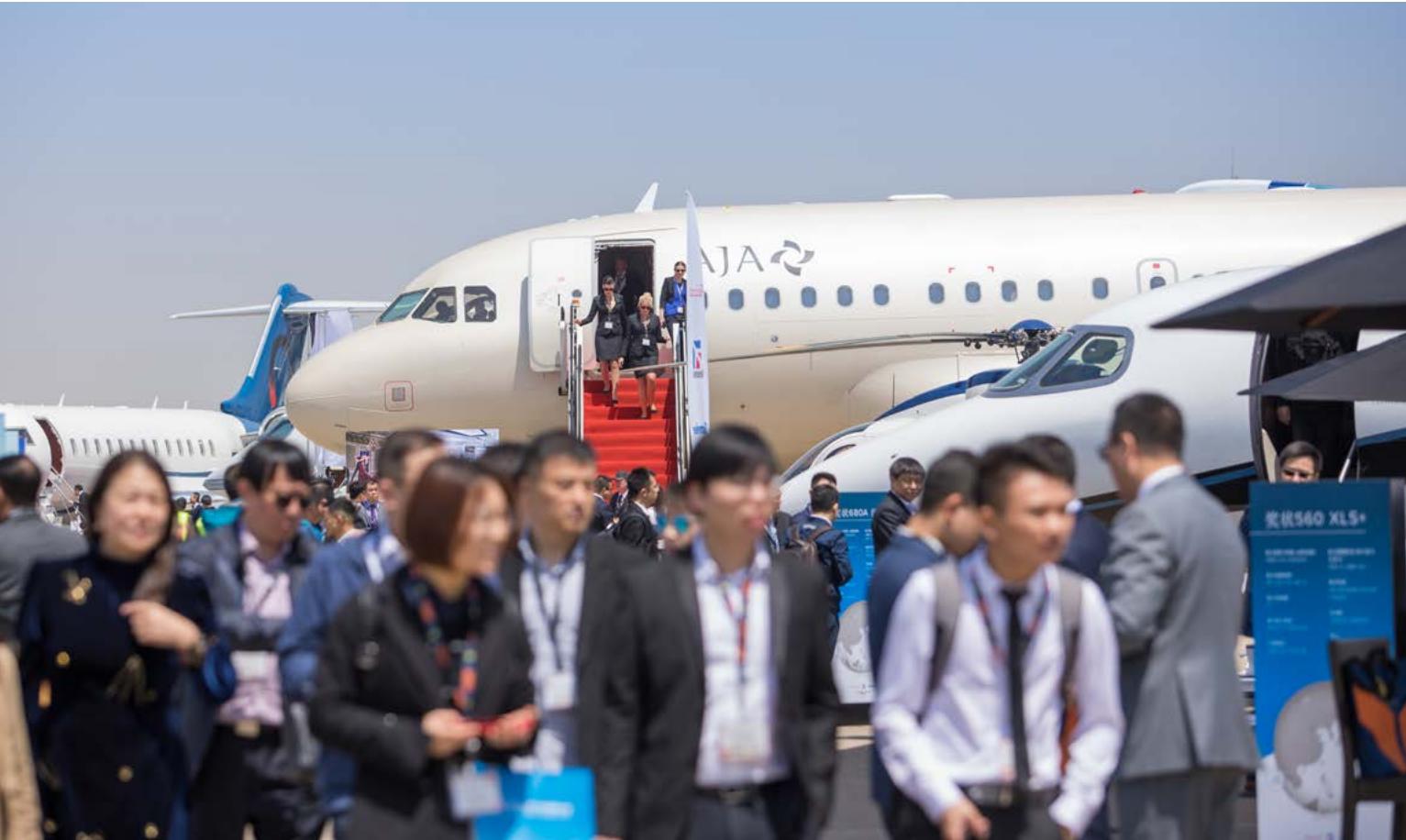
Le dernier salon de l'ABACE, a une nouvelle fois montré l'étendue du marché potentiel chinois de l'aviation d'affaires.

La Chine qui a lancé en 2016 son treizième plan quinquennal pour le développement de son aviation civile achève la réalisation de 30 aéroports, lance la construction de 44 nouvelles plate-formes aéroportuaires, et reconstruit ou agrandit 139 sites déjà existants. S'il bénéficie en premier lieu à l'aviation commerciale, ce plan d'envergure, qui devrait donc s'achever en 2021, n'en favorise pas moins l'aviation d'affaires puisqu'il induit la construction sous-jacente de plus de 200 aéroports d'aviation générale et encourage les aéroports civils qualifiés, à fournir simultanément les services liés à ce segment d'activité.

Progression de la flotte et des missions

Si l'impact économique sur les industriels occidentaux reste encore à mesurer, il apparaît que les opérateurs et propriétaires chinois ont de véritables besoins, notamment dans le domaine des opérations. Car si la clientèle de l'Empire Céleste est devenue mature et exigeante sur l'achat d'un avion, les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des appareils au-delà des frontières chinoises freinent encore la démocratisation de l'aviation d'affaires.





China's fleet of business jets, albeit modest with 244 machines, including 202 jets, is progressing a little more each year. This increase mainly concerns the high-end segment, which of course favors out-of-territory travel. And, in fact, most domestic flights in recent years have gradually given way to international connections for many Chinese investors traveling to Europe and the United States.

Operations: the business aspect and the educational aspect

However, outside their territories, Chinese regional operators still only partially control the procedures and constraints related to international business flights. This is why, over the last two years, there has been a significant expansion of the outsourcing market for such operations. This sector has indeed proved vital for the economic development of local operators who do not yet have the maturity and the experience feedback needed to manage the complexity of international operations.

La flotte chinoise d'avions d'affaires, certes modeste avec 244 machines, dont 202 jets, progresse cependant un peu plus chaque année. Cette augmentation porte essentiellement sur le segment haut de gamme, ce qui favorise bien sûr les déplacements hors du territoire. Et, de fait, les vols principalement domestiques des dernières années ont peu à peu laissé place à des liaisons internationales pour le compte de nombreux investisseurs chinois se rendant en Europe et aux États-Unis.

Les opérations : l'aspect commercial et l'aspect éducatif

Cependant, en dehors de leurs territoires, les opérateurs régionaux chinois ne maîtrisent encore que partiellement les procédures et les contraintes liées aux vols d'affaires internationaux. C'est pourquoi, depuis deux ans, on assiste à une expansion significative du marché de la sous-traitance de telles opérations. Ce secteur s'est en effet révélé vital pour le développement économique des opérateurs locaux qui n'ont pas encore la maturité et le retour d'expérience nécessaires pour gérer la complexité des opérations internationales.





As in other strategic aviation sectors, Western companies specializing in the preparation of international operations have a vital role to play in this geographical area. In addition to the only commercial aspect, it is now agreed to admit that their experience will ultimately benefit the entire Chinese sector. Here again these specialized companies of the sector will have to bring the knowledge and to bring an important value for the expansion of market.

It is therefore conceivable to deal with the educational aspect today, not only with the operators and owners but also by working closely with the Chinese authorities. Specialized entities in the field undeniably play an indispensable role in the expansion of business aviation in China internationally.

Comme dans d'autres secteurs aéronautiques stratégiques, les sociétés occidentales spécialisées dans la préparation des opérations internationales ont un rôle essentiel à jouer dans cette zone géographique. En plus du seul aspect commercial, il est aujourd'hui convenu d'admettre que leur expérience devra in fine profiter à l'ensemble du secteur chinois. Là encore ces sociétés spécialisées du secteur devront amener les connaissances et apporter une plus value importante pour l'expansion de marché. Il est donc envisageable, de traiter dès aujourd'hui l'aspect éducatif, non seulement auprès des opérateurs et propriétaires mais également en travaillant étroitement avec les autorités chinoises. Les entités spécialisées dans le domaine ont indéniablement un rôle de pilier indispensable à jouer dans l'expansion de l'aviation d'affaires en Chine vers l'international.



FLYOPS
Worldwide Flight Support

📍 74 Rue Georges Bonnac,
33000 Bordeaux

📞 +33 5 57 85 81 11

✉️ operations@flyops.net

🌐 www.flyops.net



Contributing Expert

Handling

**Places at the top!
Place aux sommets !**

© Alpark
© F.Vergnères
© Peter Robinett

MICHEL SEPPEY
MANAGING DIRECTOR



Its 41,285 km² of mountainous area does not prevent Switzerland from having a large number of aerodromes. Far from undergoing its geography, the Helvetic Confederation has for several decades developed high altitude airport sites called «air places».

Switzerland has 40 places spread throughout the territory. To access it, by plane or helicopter must in addition to being equipped with adequate training, comply with the safety requirements of the Swiss civil aviation authorities. Summits are not within the reach of all pilots and a special qualification to access these sites is required. However, the Swiss authorities allow access regardless of the aircraft registration.

It should be noted that to land in the countryside, it will be necessary to file an special authorization and pay a fee.

In rotary wing...

It is important to note that in Switzerland there is a difference between a place in mountain and a place in campaign. The latter is limited to an altitude of 1100 meters. Above, it is necessary to use the places of mountains or altiports. To access them in rotary wing, it is necessary to carry out a specific training comprising 200 landings on a minimum of twenty different places.

Ses 41 285 km² de superficie montagneuse n'empêche pas la Suisse de disposer d'un nombre important d'aérodromes. Loin de subir sa géographie, la confédération helvétique a depuis plusieurs décennies développé des sites aéroportuaires en haute altitude appelés « places d'aviation ».

La Suisse dispose de 40 places réparties sur tout le territoire. Pour y accéder, par avion ou hélicoptère il faut néanmoins, en plus d'être doté d'une formation adéquate, se plier aux exigences sécuritaires des autorités de l'aviation civile helvètes. Les sommets ne sont en effet pas à la portée de tous les pilotes et une qualification particulière pour accéder à ces sites est requise. En revanche, les autorités suisses en autorisent l'accès quelle que soit l'immatriculation de l'appareil.

Il est à noter que, pour se poser en campagne, il faudra déposer une autorisation et payer une redevance.

En voilure tournante ...

Car, parmi les particularités, il est important de noter qu'en Suisse il existe une différence entre place en montagne et place en campagne. Cette dernière est limitée à 1100 mètres d'altitude. Au-dessus, il faut utiliser les places de montagnes ou altiports. Pour avoir accès à ces derniers en voilure tournante,



This qualification «mountain» valid for life, however, is subject to restriction in case of private or commercial passenger transport. It is then necessary to justify 50 landings per year, alone or with an instructor. If this is not the case, there is nevertheless an alternative to validate the license. The swiss authorities accept to extend the qualification if three landings are made in the presence of a mountain instructor.

Finally, even if the mountain platforms have a central point, the landing with a rotary wing can be achieved within a radius of 400 meters around this point. This volume takes into account the slope or snow cover of the site.

Il faut avoir effectué un entraînement comportant 200 atterrissages sur un minimum de vingt places différentes. Cette qualification « montagne » valable à vie, est cependant soumise à restriction lors de transport de passagers, à titre privé ou commercial. Il faut alors justifier de 50 atterrissages par an, seul ou avec un instructeur. Si ce n'est pas le cas, il existe néanmoins une alternative pour valider sa licence. Les autorités autorisent en effet de proroger la qualification si trois atterrissages sont effectués en présence d'un instructeur montagne.

Enfin, même si les places montagnes disposent d'un point central, l'atterrissement avec une voilure tournante peut être réalisé dans un rayon de 400 mètres autour de ce point. Ce volume prend en compte la pente ou l'enneigement éventuel du site.



... or by plane

If helicopter access seems easier, it is also possible to reach these sites by plane. Two particularities are then to be taken into account depending on whether one lands on skis or on wheels. For training on skis, it is necessary to carry at least 250 landings on glacier. Wheel training requires only 60 landings to get the precious sesame.

Both types of qualifications are required to obtain each license. It is recommended to carry out its training over a period of two winters in order to experience different snow conditions. To validate the license, the confederation obliges the pilot to use ten different places, and to land, during the test, on three different sites.

This obligation is intended to make people aware of the different geographical characteristics of each place. And it is important during this training to visualize the exit windows in case of problem. This is probably the most crucial point that the pilot, student or not, must memorize in his daily practice of landing in high mountains. To transport passengers, whether private or commercial, the EASA - European Aviation Safety Agency – regulations requires access to six different places in the last 24 months.

Although access to the high altitude places is not so easy, the fact remains that these qualifications make it possible to use all the platforms of Europe.

...Ou en avion

Si l'accès en hélicoptère paraît plus aisés, il est également possible de rejoindre ces sites par avion. Deux particularités sont alors à prendre en compte selon que l'on atterrit sur skis ou sur roues. Pour la formation sur skis, il faut effectuer au moins 250 posers sur glacier. La formation sur roues ne nécessite que 60 atterrissages pour obtenir le précieux sésame.

Les deux types de qualifications sont requis afin d'obtenir chacune des licences. Il est conseillé de réaliser sa formation sur une période de deux hivers afin d'appréhender des enneigements différents. Afin de valider la licence, la confédération oblige le pilote à utiliser dix places différentes, et de se poser, lors du passage de l'examen, sur trois sites différents.

Cette obligation a pour but de faire prendre conscience des différences de caractéristiques géographiques de chaque place. Et il est important durant cette formation de visualiser les fenêtres de sortie en cas de problème. Il s'agit sans doute du point le plus crucial que le pilote, élève ou non, doit mémoriser dans sa pratique quotidienne du poser en haute montagne. Pour transporter des passagers, à titre privé ou commercial, la réglementation imposée par l'AESA - Agence Européenne de Sécurité Aérienne - oblige l'accès à six places différentes dans les 24 derniers mois.

Si l'accès aux altiports n'est pas si aisés, il n'en demeure pas moins que ces qualifications permettent d'utiliser toutes les plate-formes d'Europe.





Places and business aviation

Of the 40 places available, only 10 are accessible to business aviation. It should be noted that, although located at an altitude of 1737 m, Samedan Airport, considered as the highest in Europe, is not managed as a mountain place. Its access is restricted and subject to a specific qualification that can be obtained on-line and which raises crew awareness with the approach points and lift issues.

Places et aviation d'affaires

Sur 40 places disponibles, une dizaine seulement est accessible à l'aviation d'affaires. Il est à noter que, bien que situé à 1 737 m d'altitude, l'aéroport de Samedan, considéré comme le plus haut d'Europe, n'est pas régi comme une place de montagne. Son accès est restreint et soumis à une qualification spécifique qui est obtenue informatiquement par la familiarisation des points d'approche et par la sensibilisation des équipages aux problèmes de portance.



ALPARK 

 Chemin Du Lambien 12
CH - 1950 Sion

 +41 27 324 42 42

 michel@alpark.ch

 www.alpark.ch



Contributing Expert

Broker

A changing market Un marché en mutation

© F. VERGNÈRES

GREG MASUYER
V.P. BUSINESS DEVELOPMENT



Second-hand transactions in the business aviation sector have really changed in recent years and especially after the great crisis of 2008.

This one, although particularly violent for the economy and for the aviation sector in particular, will have paradoxically restored the brokerage on the second-hand market, a sector in full boiling. Healthier, this sector is now facing a change in its mode of operation especially with the Internet use and an access to information increasingly pointed directly to the potential buyer.

In 2019, according to the latest industry figures, out of a total of about 50,000 manufactured business aircraft, all categories together, 39,000 are currently in service.

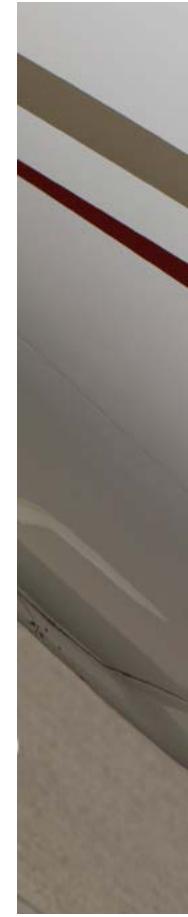
Between 2,000 and 2,200 aircraft are officially for sale, which represents an average of just over 5% of the world fleet. This figure seems reasonable compared to the fleet of ten years ago that had between 20 and 30% of second-hand aircraft on the market. On the transaction side, it is interesting to note that the proportion of new and used aircraft has been steady for 5 years with 20% of new aircraft against 80% of second-hand aircraft. For several years, monthly transactions have been steady at 350 to 400 per month, with a spectacular peak in December 2018 when a record of 537 transactions were made.

Les transactions de seconde main dans le secteur de l'aviation d'affaires ont véritablement muté ces dernières années et notamment après la grande crise de 2008.

Celle-ci, bien que particulièrement violente pour l'économie et pour le secteur aéronautique en particulier, aura paradoxalement restauré un secteur en pleine ébullition, celui du courtage sur le marché de l'occasion. Plus sain, ce secteur est aujourd'hui confronté à une mutation de son mode de fonctionnement notamment avec internet et l'accès à une information de plus en plus pointue directement destinée au potentiel acheteur.

En 2019, selon les derniers chiffres du secteur, sur un total d'environ 50 000 avions d'affaires fabriqués, toutes catégories confondues, 39 000 sont actuellement en service.

Entre 2 000 et 2 200 appareils sont à vendre officiellement ce qui représente en moyenne un peu plus de 5 % de la flotte mondiale. Ce chiffre paraît raisonnable comparé au parc d'il y a dix ans qui comptait entre 20 et 30 % d'appareils de seconde main sur le marché. Du côté des transactions, il est intéressant de noter que la proportion d'avions neufs et d'avions d'occasion est stable depuis 5 ans avec 20 % d'avions neufs contre 80 % d'appareils de seconde main. Depuis plusieurs années, les transactions mensuelles sont stables à hauteur de 350 à 400 par mois,



Since the beginning of this year, and despite a slight decrease in January 2019, the world market is mature and remains relatively solid, the demand being there and the supply varied enough to maintain a continuous flow of transactions. However, the high-end segment of aircraft that can exceed 5,000 nm remains the most volatile.

Price variation

This segment is indeed subject to significant price differences and it is sometimes difficult for a buyer to navigate. In some cases, prices may vary significantly from one month to another depending on the offer, regardless of the Bluebook or the Vref official quotation. The latest example is the Falcon 7X, whose first series aircraft, duly checked, have been sold in a very short period of time. This totally unexplained «stimulation» of the market has obviously created a slight rise in prices because of the high demand for a limited supply.

avec un pic spectaculaire en décembre 2018 où un record de 537 transactions avait été réalisé. Depuis le début de l'année, et malgré une légère baisse en janvier 2019, le marché mondial est mature et reste relativement solide, la demande étant là et l'offre assez variée permettant de maintenir un flux continu de transactions. Toutefois, le segment haut de gamme des appareils pouvant franchir plus de 5 000 nm reste le plus volatile.

Variation de prix

Ce segment est en effet sujet à des écarts de prix importants et il est parfois difficile pour un acheteur de s'y retrouver. Dans certains cas, en effet, les prix peuvent varier sensiblement d'un mois sur l'autre en fonction de l'offre, indépendamment des cotations officielles du Bluebook ou de la Vref. Dernier exemple en date, le Falcon 7X, dont les premiers appareils de série, passés en grande visite, ont trouvé preneur dans un laps de temps très court. Cette « stimulation » du marché, totalement inexplicable, a évidemment créé une légère hausse des prix en raison de la demande importante pour une offre limitée.



Paradoxically, this craze for the Dassault Aviation tri-jet was reversed and the rating of the aircraft logically dropped. This epiphénomène alone illustrates a market that, although steady, is subject to some totally unpredictable factors that do not have reliable indicators.

The buyer also changes

In 2019, after a period of ten years, the market has gradually been rebuilt, and today, in the business aircraft sales sector, there is a real trend towards the professionalisation of the brokers. It must be said that the Internet has jostled the established norm. Professionals today have powerful tools to identify virtually all aircraft on the planet, their owner and their history. But these informations are also available to potential buyers. The latter, more connected and younger, have become no more compulsive, but very informed and therefore more demanding than before.

In fact, it is almost impossible to sell a machine that you do not control by having either an exclusive sales mandate or the financial capacity to buy it yourself without having a plan for immediate resale.

Paradoxalement, cet engouement pour le triréacteur de Dassault Aviation s'est inversé et la cotation de l'appareil a logiquement baissé. Cet épiphénomène illustre à lui seul un marché qui, bien que stable, est assujetti à certains facteurs totalement imprévisibles et ne disposant pas d'indicateurs fiables.

Mutation chez l'acquéreur

En 2019, au terme d'une période de dix ans, le marché s'est peu à peu reconstruit, et l'on assiste aujourd'hui, dans le secteur de la vente d'avions d'affaires, à une réelle tendance à la professionnalisation du métier de courtier. Il faut dire qu'internet a bousculé la norme établie. Les professionnels disposent aujourd'hui d'outils puissants, permettant d'identifier quasiment tous les appareils de la planète ainsi que leur propriétaire et leur historique. Mais l'ensemble des ces informations est également accessible aux acquéreurs potentiels. Ces derniers, plus connectés et plus jeunes, sont devenus des acheteurs non plus compulsifs, mais très informés et donc plus exigeants qu'auparavant. De fait, il est quasiment impossible de vendre une machine que l'on ne contrôle pas en ayant, soit un mandat exclusif, soit la capacité financière de l'acheter soi-même sans pour autant avoir un projet de revente immédiate.



Marketing is also part of this transformation. Long unavoidable, it was a source of significant expenses for the broker. Today, marketing is easier and less expensive, with the exception of paper magazines. Nowadays, thanks to the use of « mailing lists » judiciously established by specialized companies, it is possible to reach 99% of the targeted potential buyers.

Emergence of the «Off Market»

The deep change that has taken place throughout the sector has led to the development of the «Off Market» phenomenon. It is a parallel market, more confidential, dealing with aircraft under exclusive mandate, like what is practiced in high-end real estate. The emergence of this type of practice is explained by so-called «back-to-back» sales methods, which not only optimize flows but also maintain a certain degree of confidentiality, not to mention an optimization of the margins. This approach exists even among the buyers themselves, so professionals are willing enough to position themselves on machines that are not yet on the market, thus facilitating the «exclusive» promotion of it.

In fact, an aircraft in «Off Market» is a plane bought directly by the broker and resold in its network, without the slightest action of conventional marketing. This represents a growing share of brokerage activity in the business aviation sector. And this phenomenon, which should accelerate in the years to come, already draws tomorrow's air brokerage.

Le marketing intervient également dans cette mutation. Longtemps incontournable, il était source de dépenses importantes pour le « broker ». Aujourd’hui, le marketing se révèle plus simple et moins onéreux, à l’exception des magazines « papiers ». On a aujourd’hui recours à des « mailing lists » qui, si elles sont judicieusement établies par des sociétés spécialisées, peuvent toucher 99 % des acquéreurs potentiels ciblés.

Émergence du « Off Market »

La profonde mutation intervenue sur l’ensemble du secteur a eu pour effet de voir se développer le phénomène de « Off Market ». Il s’agit d’un marché parallèle, plus confidentiel, portant sur des appareils mis en mandat exclusif, à l’image de ce qui se pratique dans l’immobilier haut de gamme. L’émergence de ce type de pratique s’explique par des méthodes de ventes dites « de gré à gré » ou « Back to back », permettant d’optimiser non seulement les flux mais également de conserver une certaine confidentialité, pour ne pas dire une optimisation des marges. Cette démarche existe jusque chez les acheteurs eux-mêmes, aussi les professionnels s’y plient-ils assez volontiers afin de se positionner sur des machines n’étant pas encore sur le marché, facilitant ainsi la promotion « exclusive » de celle-ci.

Dans les faits, un avion en « Off Market », est un avion acheté directement par le courtier puis revendu dans son réseau, sans la moindre action de marketing classique. Cela représente une part de plus en plus importante de l’activité du courtage dans le secteur de l’aviation d’affaires. Et ce phénomène, qui devrait s’accélérer dans les années à venir, préfigure d’ores et déjà le courtage aérien de demain.



Aircraft acquisitions & sales

📍 Rue du Rhône, 14
Geneva - Switzerland

📞 +41 22 819 18 11

✉️ gmasuyer@jetswiss.ch

🌐 www.jetswiss.ch







DESIGN



M2.02 **FROM SOUND TO MATTER DU SON À LA MATIÈRE**

By/par Frédéric Vergnères - © Youenn.B



The interior furniture lived its small revolution in September 2018 with the launch of M2.02. Behind this abbreviation hides not only an armchair with innovative design, but above all an aviation history and the meeting between a renowned designer, Sylvain Mariat, and a creator and alchemist of materials, Sébastien Barrau.

The protagonists are known: the name of Sylvain Mariat is closely linked to that of Airbus Corporate Jets. And for good reason. In recent years, the creativity of its design has revolutionized some of ACJ's cabin interiors around the world and instilled a new approach in the sector.

For his part, Sébastien Barrau is the happy representative of a unique species mixing creator, designer but especially alchemist of materials within his own company Sébastien Barrau Manufacture. The artist has «forged» a name, particularly through the use of titanium, a rare metal, as precious as gold once shaped.

Le mobilier intérieur a vécu sa petite révolution en septembre 2018 avec le lancement du M2.02. Derrière cette abréviation se cache non seulement, un fauteuil au design innovant, mais surtout une histoire aéronautique et la rencontre entre un designer de renom, Sylvain Mariat, et un créateur et alchimiste des matières, Sébastien Barrau.

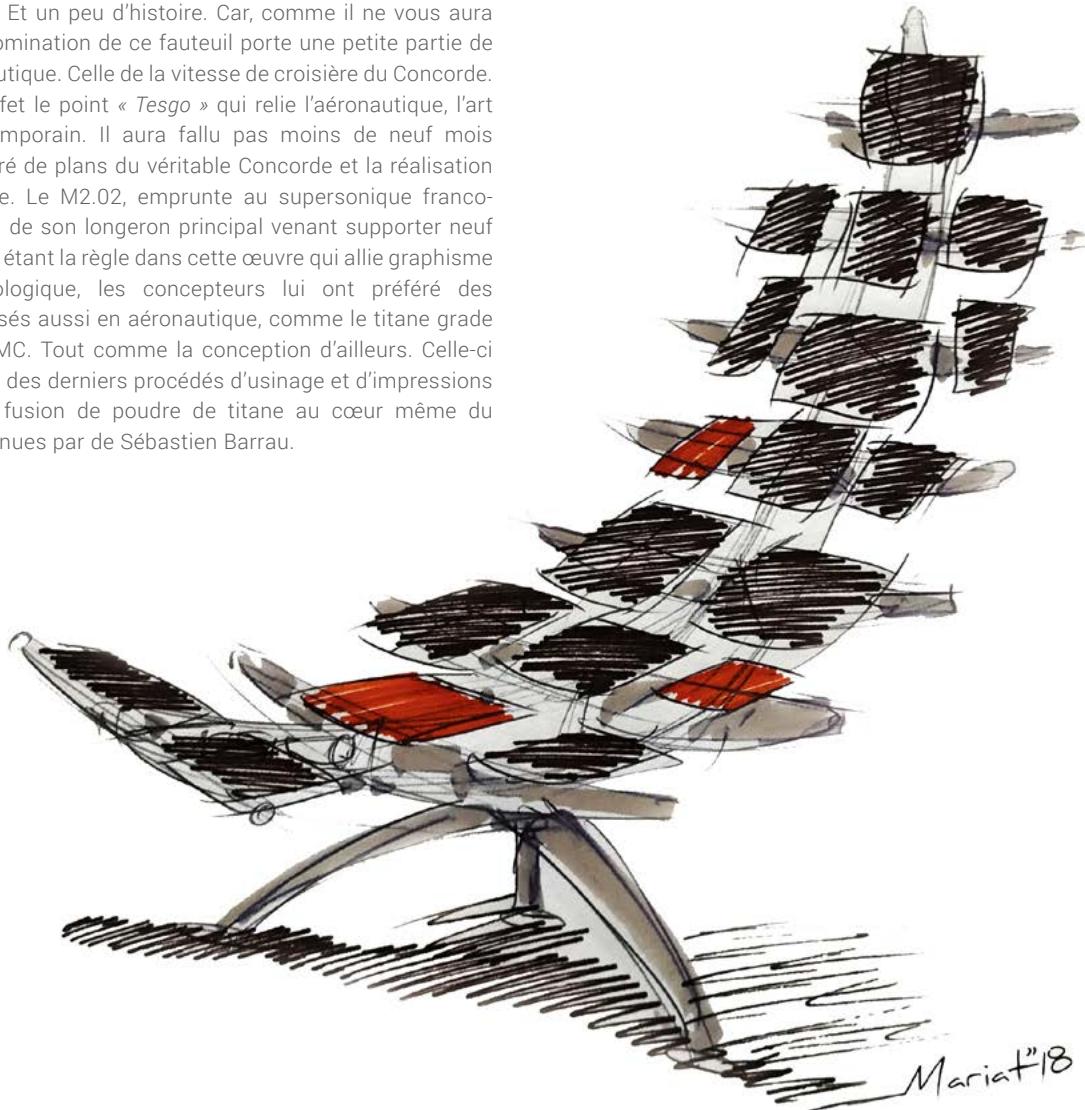
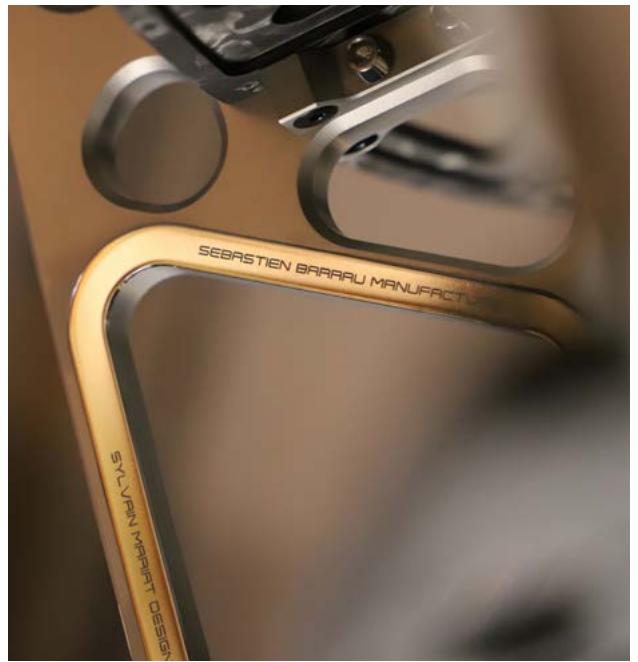
Les protagonistes sont connus : le nom de Sylvain Mariat est étroitement lié à celui d'Airbus Corporate Jets. Et pour cause. Ces dernières années, la créativité de son design a révolutionné une partie des intérieurs cabine des ACJ à travers le monde et insufflé une nouvelle approche dans le secteur. De son côté, Sébastien Barrau est l'heureux représentant d'une espèce unique mêlant créateur, concepteur mais surtout alchimiste des matières au sein de sa propre structure Sébastien Barrau Manufacture. L'artiste s'est « forgé » un nom, notamment au travers de l'utilisation du titane, métal rare et aussi précieux que l'or une fois mis en forme.

POINT «TESGO»

In fact, it is an encounter as there are few, but which gives birth to a symbol of exception and rarity. The M2.02 armchair is indeed a mix of unique design and rare materials. And a little history. Because, as you have probably noticed, the name of this armchair carries a small part of the aeronautical genealogy. M2.02 was the cruising speed of the Concorde. This chair is indeed the point «Tesgo» that connects aeronautics, art and contemporary furniture. It took no less than nine months between the drawing, inspired by plans of the real Concorde and the realization of the first prototype. The M2.02, borrows from the supersonic Franco-British design of its main spar supporting nine ribs. The exception being the rule in this work that combines graphics and technological performance, the designers have chosen rare materials, also used in aeronautics, such as titanium Grade 5 and carbon HexMC™. Just like the design elsewhere. It focused on the latest machining processes and 3D printing, including melting of titanium powder in the heart of the laboratory of ideas held by Sébastien Barrau.

POINT « TESGO »

De fait, c'est une rencontre comme il en existe peu, mais qui donne naissance à un symbole d'exception et de rareté. Le fauteuil M2.02 est en effet un savant mélange entre un design, une conception unique et des matériaux rares. Et un peu d'histoire. Car, comme il ne vous aura pas échappé, la dénomination de ce fauteuil porte une petite partie de la généalogie aéronautique. Celle de la vitesse de croisière du Concorde. Ce fauteuil est en effet le point « Tesgo » qui relie l'aéronautique, l'art et le mobilier contemporain. Il aura fallu pas moins de neuf mois entre le dessin, inspiré de plans du véritable Concorde et la réalisation du premier prototype. Le M2.02, emprunte au supersonique franco-britannique le dessin de son longeron principal venant supporter neuf nervures. L'exception étant la règle dans cette œuvre qui allie graphisme et prouesse technologique, les concepteurs lui ont préféré des matériaux rares, utilisés aussi en aéronautique, comme le titane grade 5 et le carbone HexMC. Tout comme la conception d'ailleurs. Celle-ci s'est articulée autour des derniers procédés d'usinage et d'impressions 3d, notamment par fusion de poudre de titane au cœur même du laboratoire d'idées tenues par Sébastien Barrau.





CLOUD

No less than 380 parts are needed to build this armchair. The weight / strength rate, perfectly calculated, highlights the work of machining parts and innovation in the design of this object of fine jewelry. Its unique characteristics, however, are not at the expense of well-being. This M2.02 has been designed to ensure the best of comfort the different angles that make up the seat and backrest as well as its height and inclination.

The designers have integrated it into a central hub, allowing a milimetric inclination. Each foot offers a perfect stability inspired by ... the Apollo 13 lunar module. This link with space is indubitably translated by the «pads», these small cushions with a cloudy shape, covered with fur (ethical) or Alcantara according to the wishes. Far from being dematerialized, these «clouds» are filled with variable density foam and transposed throughout the ribs of the seat. Twenty-five pieces integrate the seat exoskeleton made of titanium and aluminum. To reinforce the comfort, the two designers have already planned a continuity in the line with a M2.02 version including an ottoman.

However, you must be quick because these unique titanium jewelry pieces will be produced in only ten copies. However, the designers gave you more time for the aluminum version M2.02A which will be made on request. What to make your living room for a real gallery at the top of his art.



CLOUD

Pas moins de 380 pièces sont nécessaires à la réalisation de ce fauteuil dont le rapport poids/résistance parfaitement calculé, souligne le travail d'usinage des pièces et l'innovation dans la conception de cet objet de haute joaillerie. Ses caractéristiques uniques, ne se font cependant pas au détriment du bien-être. Ce fauteuil a été étudié pour assurer le meilleur des confort les différents angles que composent l'assise et le dossier ainsi que sa hauteur et son inclinaison.

Pour cette dernière, le designer et le concepteur l'ont intégré à un moyeu central, permettant une inclinaison milimétrée. Chaque pied offre une parfaite stabilité, ayant pour inspiration...le module lunaire d'Apollo 13. Ce lien d'espèce avec l'espace est indubitablement traduit par les « *pads* », ces petits coussins aux formes nuageuses recouverts de fourrure (éthique) ou d'Alcantara au gré des envies. Bien loin d'être dématérialisés, ces « *clouds* » sont garnis de mousse à densité variable et transposés tout au long des nervures du siège. Vingt-cinq pièces, viennent ainsi incrusté l'exosquelette de titane et d'aluminium du siège. Pour renforcer cet effet de confort, les deux concepteurs ont d'ores et déjà prévu, une continuité dans la lignée du M2.02 avec la réalisation d'un ottoman.

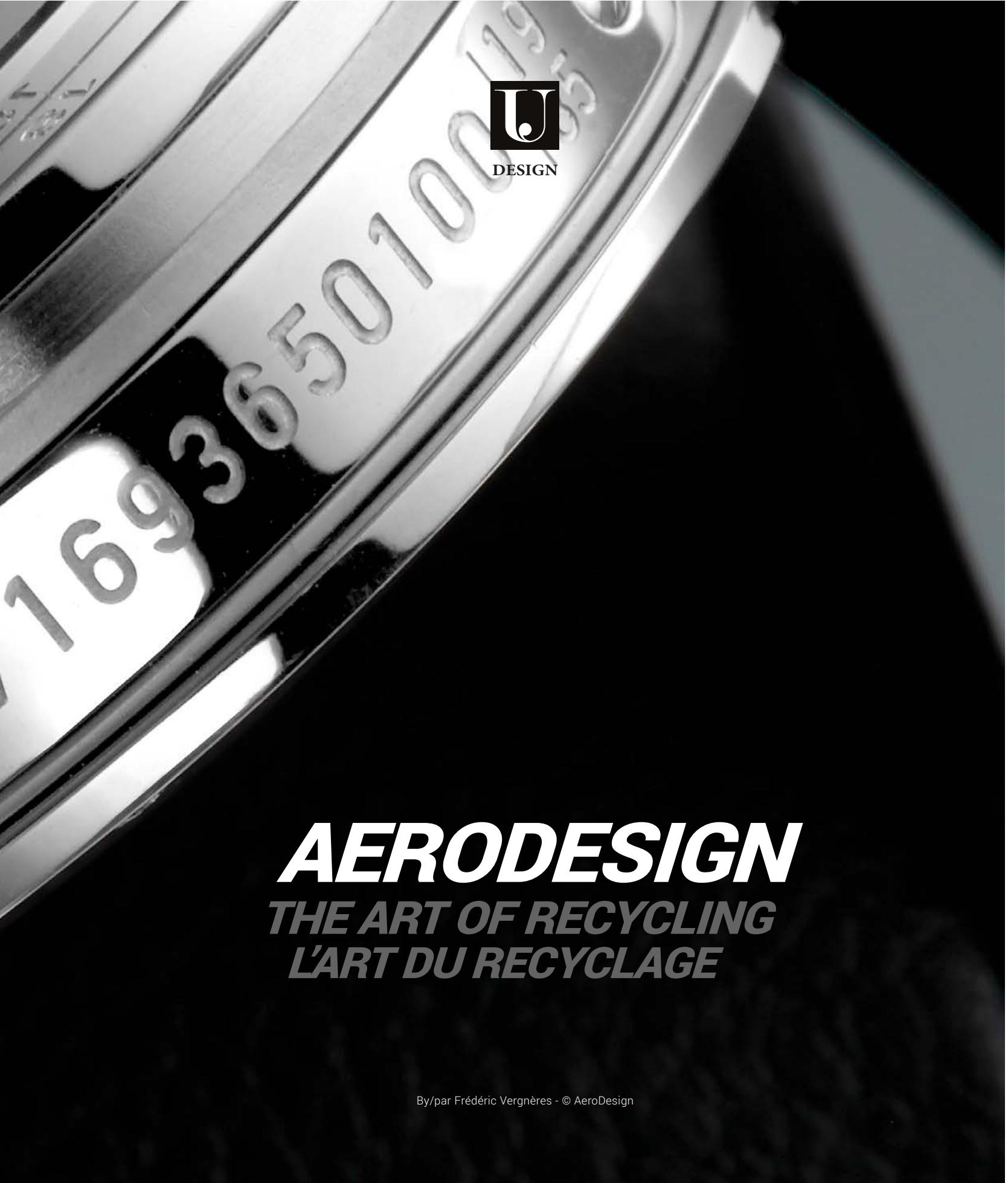
Il vous faudra cependant faire vite car ces pièces d'orfèvrerie uniques en titane ne seront tirées qu'à dix exemplaires. Les concepteurs vous ont en revanche laissé plus de temps pour la version M2.02A en aluminium qui sera réalisée à la demande. De quoi faire passer votre salon pour une véritable galerie au sommet de son art.







DESIGN



AERODESIGN

THE ART OF RECYCLING

L'ART DU RECYCLAGE

By/par Frédéric Vergnères - © AeroDesign



Art and aviation have always been good friends. On the basis of this principle, Agnès Patrice-Crépin and Florence Ramioul founded Aerodesign, a company that creates original artistic objects and furniture from pieces of rejected aeronautical equipment. Magnified by the talent of the two creators, pieces of wings, fins, engines, or portholes, among other examples, find a second life. With the advent of first orders, encouraged by word of mouth, what was initially a hobby became in less than two years a concrete business venture.

ACCEPTANCE

As one can imagine, it took Agnès, the artist, and Florence, the designer, a lot of perseverance to impose their concept on the aeronautics industry and convince management people to provide them with obsolete equipment and objects to arrive for their artistic purposes. The approach with such actors usually closed to what is not their domain, was not so simple and the bet was far from won. But in view of the quality and originality of Aerodesign's first creations, entities such as Airbus, Air France, Dassault Aviation and the French Air Force have opened their doors to the young creative company which was then able to multiply its productions: art furniture, sculptures, trophies and other jewels. Despite a difficult initial start, « *the recognition of major aviation players has been a real springboard for our development* » says Agnès Patrice-Crépin. Today, the Luxembourg-based company has succeeded in imposing its artistic vein in the highly technological environment of aeronautics.

Lart et l'aviation ont toujours fait bon ménage. C'est en partant de ce principe qu'Agnès Patrice-Crépin et Florence Ramioul ont fondé Aerodesign, une entreprise qui crée des objets artistiques originaux ou des meubles à partir de pièces provenant de matériels aéronautiques rebutés. Magnifiés par le talent des deux créatrices, des morceaux d'ailes, de dérives, de moteurs, ou de hublots, entre autres exemples, trouvent une deuxième vie. Avec l'avènement des premières commandes, encouragées par le bouche à oreille, ce qui n'était au départ qu'un simple passe-temps est devenu en moins de deux ans une aventure commerciale concrète.

INTRONISATION

Comme on peut l'imaginer, il a fallu à Agnès, l'artiste, et Florence, la créatrice, beaucoup de persévérance pour imposer leur concept auprès des industriels de l'aéronautique et les convaincre de les approvisionner en matériels et objets périmés pour arriver à leurs fins artistiques. La démarche auprès de tels acteurs habituellement fermés à ce qui ne relève pas de leur domaine, n'a pas été si simple et le pari était loin d'être gagné. Mais à la vue de la qualité et de l'originalité des premières créations d'Aerodesign, des entités comme Airbus, Air France, Dassault Aviation ou encore l'armée de l'Air ont ouvert leurs portes à la jeune entreprise créative et permis de démultiplier ses productions : mobilier d'art, sculptures, trophées et autres bijoux. Malgré un cheminement initial difficile, « *la reconnaissance des grands industriels a été un véritable tremplin pour le développement de la société* » souligne Agnès Patrice-Crépin. Aujourd'hui, la société basée au Luxembourg a réussi à imposer sa veine artistique dans le milieu hautement technologique de l'aéronautique.

UPCYCLING

Then, the recent partnership with Tarmac Aerosave, a company specializing in the dismantling and recycling of end of life aircraft, has given, according to Agnès Patrice-Crépin «*a second wind at Aerodesign*».

Because each work, beyond its creative aspect, contributes to the emergence of the upcycling, also known as creative reuse, this new ecological trend which consists of recycling products for better environmental value. Aerodesign's approach is all the stronger because it is part of an industry that is often considered as polluting. Symbols of this green transformation, the bracelets created from hardened steel rudder cables have become in less than a year a true fashion phenomenon. The Patrouille de France, the French Aerobatic Team, as well as the Rafale Solo Display, have adopted them to make them their community object for the delight of thousands of enthusiasts.

In the same «*ecologico-industrial*» spirit, this bracelet, renamed Mach 2 «*Moana*», was customized with the image of a sea turtle, for the «Te man o te moana» Polynesian association, which protects wildlife and flora, and preserves the sea turtle in Moorea.

SURCYCLAGE

Puis, le récent partenariat avec Tarmac Aerosave, une société spécialisée dans le démantèlement et le recyclage d'avions en fin de vie, a donné, selon Agnès Patrice-Crépin «*un second souffle à Aerodesign*».

Car chaque œuvre, au-delà de son aspect créatif, participe à l'émergence du surcyclage, cette nouvelle tendance écologique qui consiste à recycler des produits «*par le haut*». La démarche d'Aerodesign est d'autant plus forte qu'elle s'inscrit dans une industrie souvent considérée comme polluante. Symboles de cette transformation verte, des bracelets créés à partir de câbles de gouvernes en acier trempé sont devenus en moins d'un an un véritable phénomène de mode. La Patrouille de France et le Rafale Solo Display les ont adoptés pour en faire leur objet communautaire pour la plus grande joie de milliers de passionnés.

Dans le même esprit «*écologico-industriel*», ce bracelet rebaptisé Mach 2 «*Moana*» a été personnalisé à l'effigie d'une tortue de mer pour l'association «*Te man o te moana*» qui veille à la protection de la faune et de la flore polynésienne et en particulier à la préservation de la tortue marine à Moorea.





FROM FURNITURE TO THE CONCORDE SYMBOL

Long before making this jewel from an aeronautical material and which represents the most visible face of Aerodesign's know-how, Agnès Patrice-Crépin and Florence Ramioul, had made their debut by creating contemporary interior furniture as a table from a Falcon 7X winglet, an office from a Mirage III elevon or the Patrouille de France's bar by reusing the wing of a Fouga Magister with its wing tip tank. At the same time, inspired by their taste for the aeronautical artistic environment, the two women created prestigious objects, trophies or sculptures, for the Aéro-Club de France or Airbus in particular. They also paid tribute to the victims of the attack of 14 July 2016 on the Promenade des Anglais by offering «*The heart of angels*» to the city of Nice .

Aerodesign's recognized skills are also used when it comes to commemorating big events. Thus, in 2019, to celebrate the 50th anniversary of the first flight of the Concorde 001 prototype (March 2, 1969), the creators imagined an exclusive watch, produced in only 50 pieces. The flank of the dial of this watch contains a metal alloy coming from one of the 20 manufactured copies of the supersonic airliner.

After that of Concorde, another great anniversary will be celebrated in 2019, the 75th anniversary of the Normandy Landings. A commemorative object signed by Aerodesign will sustain this event. The two founders are working on it before unveiling new conceptual objects that are still linked to the world of aeronautics and ... space.

DU MOBILIER AU SYMBOLE CONCORDE

Bien avant de réaliser ce bijou issu d'un matériau aéronautique et qui représente la face la plus visible du savoir-faire d'Aerodesign, Agnès Patrice-Crépin et Florence Ramioul, avaient fait leurs premières armes en créant du mobilier d'intérieur contemporain comme une table à partir d'une ailette marginale (winglet) de Falcon 7X, un bureau avec un élévateur de Mirage III ou le bar de la Patrouille de France en réutilisant la voilure d'un Fouga Magister avec son bidon de bout d'aile. Parallèlement, inspirées par leur goût pour l'environnement artistique aéronautique, les deux femmes ont créé des objets de prestige, trophées ou sculptures, pour l'Aéro-Club de France ou Airbus notamment. Elles ont également rendu hommage aux victimes de l'attentat du 14 juillet 2016 sur la Promenade des Anglais en offrant «*Le cœur des anges*» à la ville de Nice.

Les compétences reconnues d'Aerodesign sont également utilisées lorsqu'il s'agit de commémorer de grands événements. Ainsi, en 2019, pour célébrer les 50 ans du premier vol du prototype 001 de Concorde (2 mars 1969), les créatrices ont imaginé une montre exclusive, produite à seulement 50 exemplaires. Le flanc du cadran de cette montre contient un alliage de métal provenant de l'un des 20 exemplaires fabriqués du supersonique.

Après celui de Concorde, un autre grand anniversaire sera célébré en 2019, celui des 75 ans du débarquement allié en Normandie. Un objet commémoratif signé Aerodesign pérennisera cet événement. Les deux fondatrices y travaillent avant de dévoiler prochainement de nouveaux objets conceptuels toujours liés au monde de l'aéronautique et...de l'espace.



YOUR GLOBAL CONNECTION

EBACE
21-23 MAY 2019 | GENEVA

Business growth requires a global perspective. It starts with the latest technologies, trends and ideas, and comes full circle with a world of connections that are key in helping you manage multiple budgets, high-performing teams and large-scale purchases. Find everything you need to make the most informed decisions all in one place: **the 2019 European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE2019)**. Join us at EBACE to build relationships and explore the entire marketplace of options. And leave with the best solutions for your business. Get connected and move forward faster. Visit the EBACE website to learn more and register today.

REGISTER TODAY ▶ www.ebace.aero



VILLA DIVA - BELLAPAIS, KYRENIA - CHYPRE - 2 900 000 € - Réf. 74936

Live like royalty in an estate fashioned after a luxurious boutique hotel. This unique 1,000 sqm residence is spread over a 5400sqm usable land with unobstructed and dramatic Mediterranean Sea and mountain views. In addition to the residence, the estate contains a 3-car air conditioned garage building that can be converted into a guest house, a professional size lighted tennis court, semi-Olympic size pool with supporting cabanas, a massive outdoor entertainment and barbecue area with a covered circular pool bar and manicured landscaping automatically watered from well water. Expansive driveway can accommodate the landing of a helicopter. 6 bedrooms, 10 bathrooms.

Coldwell Banker® Maximum, North Cyprus | +90 392 4446294
Aylin Pelin Onar | +90 392 4446294 | aylinpelin.onar@cb.com.tr

Vivez comme des rois dans un domaine façonné d'après un hôtel de luxe. Cette résidence unique de 1 000 m² sur un terrain utilisable de 5 400 m² offrant une vue imprenable et spectaculaire sur la mer Méditerranée et la montagne. En plus de la résidence, le domaine comprend un garage climatisé pouvant accueillir 3 voitures et convertible en maison d'hôtes, un court de tennis éclairé de taille professionnelle, une piscine semi-olympique, un grand espace de divertissement en plein air et un barbecue avec un bar de piscine circulaire couvert et un aménagement paysager soigné. Une grande allée peut accueillir l'atterrissement d'un hélicoptère. 6 chambres, 10 salles de bains.



VILLA BLUE HORIZON - IZMIR - TURQUIE - 7 500 000 € - Réf. 76196

On perhaps the finest location parcel along the Aegean Sea overlooking to Greece Islands. Our Cesme, Izmir villa Blue Horizon which is formed around distinguished architecture, is proving its difference to the world as a masterpiece. The house features 6 bedrooms, 8 bathrooms, including a housekeeper wing with separate entrance. In our smart villa, the luxury facilities were devoted to your satisfaction. The latest innovations in the world of construction are combined with unique designs like Ferrari, Prinfanina Kitchen and floors.

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

Située sur probablement la plus belle parcelle au bord de la mer Egée qui surplombe les îles Grecques, notre villa Blue Horizon à Izmir a une architecture distinguée qui en fait un chef-d'œuvre. La maison dispose de 6 chambres, 8 salles de bains, y compris une aile pour le personnel avec entrée séparée. Les dernières innovations dans le monde de la construction sont combinées avec des designs uniques comme Ferrari, cuisine et sols Prinfanina.



SANTO ESTÊVÃO - BENAVENTE - PORTUGAL - 6 500 000 € - Réf. 1119-17

Exclusive Country House with 32 hectares, inserted in the perfect rural environment to enjoy the peace, tranquility and safety, characteristics of Portugal. Located next two golf courses, and 30 minutes from Lisbon this property of 709 sqm, was projected with the best quality and luxury details. Fantastic living areas with fireplace, 6 bedrooms in suite, guesthouse, swimming pool, tennis court and shooting range. 8 bedrooms, 8 bathrooms.

Coldwell Banker® Luxus | (+351) 21 483 97 50
José Pedro COSTA | (+351) 91 734 10 97 | jpcosta@cbluxus.pt

Maison de campagne de 32 hectares, dans un environnement rural parfait pour profiter de la paix, la tranquillité et la sécurité, caractéristiques du Portugal. Située à côté de deux terrains de golf et à 30 minutes de Lisbonne, cette propriété de 709m² a été projetée avec les meilleurs détails de qualité et de luxe. Salons exceptionnels avec cheminée, 6 chambres en suite, maison d'hôtes, piscine, court de tennis et stand de tir. 8 chambres, 8 salles de bains.



VILLA POGGIO ADORNO SANTA CROCE - TOSCANE - ITALIE - 5 900 000€ - Réf. 5535801002284

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 ambiance 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 recherchez 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® Prime Properties | +39 06 8967 1280 | +39 335 8167196
primeproperties@coldwellbanker.it

PARIS 16 - LA MUETTE - 17 600 000€ - Réf. 20391

Sumptuous apartment in a private mansion with terraces. With its separate entrance, this luxurious apartment is perfect for receptions as well as for the comfort of its guests. Beautiful entrance hall surrounded by reception rooms: living room, dining room, beautiful carved wooden library, conservatory. A majestic staircase gives access to the five suites, terrace, balcony. Beautiful and large kitchen, laundry room, cellar, parking. Bright, elegant and rare.
5 bedrooms, 5 bathrooms

Sumptueux appartement dans un Hôtel Particulier avec terrasses. Avec son entrée séparée, ce luxueux appartement est parfait pour des réceptions ainsi que pour le confort des ses hôtes. Beau hall d'entrée entouré des pièces de réception : séjour, salle à manger, belle bibliothèque en bois sculptée, jardin d'hiver. Un majestueux escalier donne accès aux cinq suites, terrasse, balcon. Belle et grande cuisine, buanderie, cave, parking. Lumineux, élégant et rare.
5 chambres, 5 salles de bains.

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



PARIS 16 - RANELAGH - 8 900 000€ - Réf. 20362

This luxurious apartment decorated by a renowned architect will seduce you with its exceptional services. Ideal for entertaining, as well as for the comfort of its guests with its six suites. Parking space.
6 bedrooms, 6 bathrooms

Voie privée et sécurisée. Ce luxueux appartement décoré par un architecte de renom vous séduira par ses prestations exceptionnelles. Idéal pour recevoir, ainsi que pour le confort de ses hôtes avec ses six suites.
Emplacement parking.
6 chambres, 6 salles de bains.

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



SAINT-JEAN-CAP-FERRAT - 06230 - 17 500 000€ - Réf. 20007

It has a lovely garden with trees, a large swimming pool and a carport. Inside the house you will find a magnificent living/dining room, a fitted and equipped kitchen, a second living room with access to the second terrace which has a splendid sea view. In addition, you will find 4 en suite bedrooms with their bathrooms and dressing rooms. Beautiful features, prestigious location, sea view.
4 bedrooms, 4 bathrooms

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

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



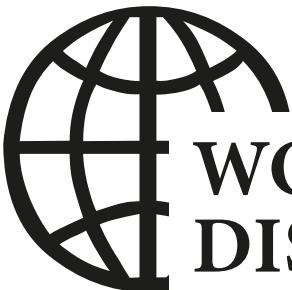
SAINT-JEAN-CAP-FERRAT - 06230 - 26 500 000€ - Réf. 19632

This exquisite Provencal villa is located in a 2467 sqm wooded park with a breathtaking view of the Mediterranean. It includes a charming main house with a superb living/reception room overlooking the sea, a dining room opening onto a terrace, a kitchen with dining room, five suites with bathrooms and dressing rooms, a projection room, a sauna and a billiard room. Guest house and pool house. 2 swimming pools.
10 bedrooms, 12 bathrooms

Cette exquise villa provençale est située dans un parc arboré de 2467 m² avec une vue imprenable sur la Méditerranée. Elle comprend une charmante maison principale composée d'un superbe salon/réception avec vue sur la mer, d'une salle à manger donnant sur une terrasse, d'une cuisine avec salle à manger, de cinq suites avec salles de bains et dressings, d'une salle de projection, d'un sauna et d'une salle de billard. Maison d'amis et pool house. 2 piscines.
10 chambres, 12 salles de bains.

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





WORLD POINT DISTRIBUTION

● COUNTRY DISTRIBUTION LIST

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





ULTIMATE JET



◆ TRADESHOWS & EVENTS



NBAA

EBAE

THE ELITE
LONDON

MEBA™

Aircraft
interiors EXPO
BOSTON, USA

FARNBOROUGH
INTERNATIONAL
AIRSHOW

ILA BERLIN



MEBA
SHOW MOROCCO

DUBAI
AIRSHOW

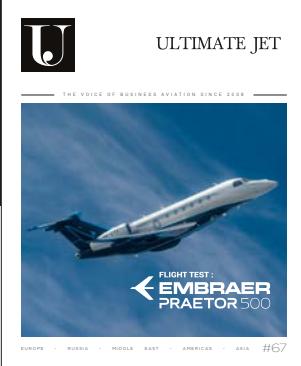
MRO
MIDDLE EAST
Organized by
AVIATION WEEK | AIRLINE
TECHNOLOGY

Abu Dhabi
Air Expo
United Arab Emirates

THE ELITE
NEW YORK

Aircraft
interiors EXPO
2-4 APRIL 2019
DALLAS, TEXAS | USA

BAHRAIN
AIRSHOW



SUBSCRIBE NOW ABONNEZ-VOUS



**SINGLE SUBSCRIPTION
ABONNEMENT SIMPLE**

**60 € HT*
year an** **6 issues numéros**

**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 1 year - an
<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 275 €
<input type="checkbox"/> 10 copies per issue - 10 ex / n°	<input type="checkbox"/> 500 €
<input type="checkbox"/> 20 copies per issue - 20 ex / n°	<input type="checkbox"/> 900 €

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 :

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 :

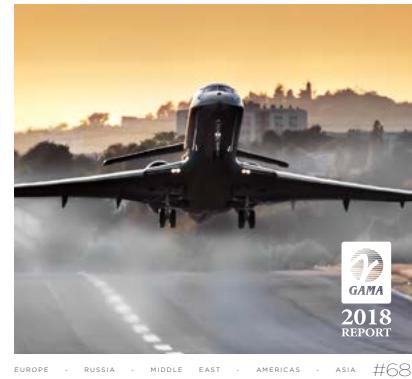
Signature :

Société UJ MEDIA

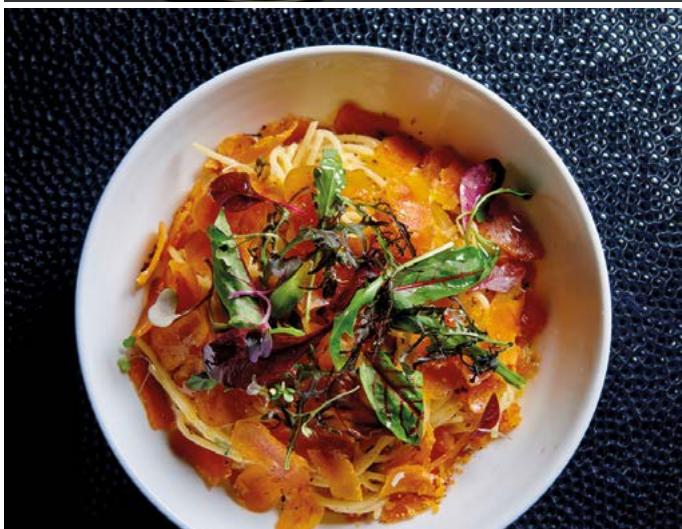
Aéroport de Toussus-le-Noble, Bât 216 - Zone sud, 78117 Toussus-le-Noble - FRANCE · Phone: +33 (0)1 30 84 13 32 - subscribe@ujmedia.fr



ULTIMATE JET

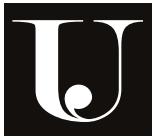


LA
MAISON
NORDIQUE



Des produits de la mer d'exception

www.lamaisonnordique.com



ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICA

ONE WORLD, ONE NETWORK
6 multimedia platforms ensure
 unbeatable visibility on every continent

Magazine + E-Mag + Website + App + Newsletter + TV
 Experience the power of Global Communication With Ultimate Jet



www.ultimatejet.com

Est édité par/is published by : Société UJ MEDIA
www.ujmedia.fr

Siège social/Corporate headquarters :

Société UJ MEDIA
 Aéroport de Toussus-le-Noble,
 Bât 216 - Zone sud,
 78117 Toussus-le-Noble - FRANCE
 Phone: +33 (0)1 30 84 13 32
 Email : contact@ujmedia.fr
 SAS au capital de 6 000 €
 RCS : 815 195 300 00026

Gérant/Legal Representative & Executive Director

Arnaud Devriendt
adevriendt@callixio.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
fvergnieres@ujmedia.fr
 +33 (0)6 64 02 08 84

Direction Artistique/Art Direction

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

Ont collaboré à ce numéro / Contributed to this issue

Mathieu Douhaire - Photographe
 Gérard Maoui - Relecteur
 Mario Pierobon
 Eugène Gerden

Traduction/Translation
 Gérard Maoui

Partenariat Hôtel de Luxe / Media Partnership 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

CPAAP : 0607 K 88197
 N°ISSN 2495-1188

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



THE 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

LATITUDE

#1 BEST-SELLING



CITATION
LATITUDE

EXPERIENCE THE BEST-SELLING MIDSIZE BUSINESS JET

A stand-up cabin, cost advantages and standard features that the competition just can't match.



TEXTRON AVIATION

U.S. +1.844.44.TXTAV | INTERNATIONAL +1.316.517.8270 | CESSNA.COM/LATITUDE

© 2019 Textron Aviation Inc. All rights reserved. Cessna & Design and Citation Latitude are trademarks or service marks of Textron Aviation Inc. or an affiliate and may be registered in the United States.