



DALIA AIR AU MARRAKECH AIR SHOW

DALIA AIR AT THE MARRAKECH AIR SHOW

> by ALEXANDRA PICARD

> Photos RACHID BOURHIM, ALICE DUFOR-FERONCE

C'EST TOUTES VOILES DEHORS QUE LE MARRAKECH AIR SHOW A CÉLÉBRÉ L'AÉRONAUTIQUE DU 23 AU 26 AVRIL DERNIER. LES CONSTRUCTEURS ET LES OPÉRATEURS ONT SAISI CETTE OPPORTUNITÉ POUR PRÉSENTER LEURS NOUVEAUX PRODUITS AU RYTHME DE DÉMONSTRATIONS AÉRIENNES ÉPOUSTOUFLANTES. THE MARRAKECH AIR SHOW CELEBRATED AERONAUTICS UNDER FULL SAIL FROM 23 TO 26 APRIL. MANUFACTURERS AND OPERATORS ASSESSED THEIR NEW BUSINESS OPPORTUNITIES TO THE BEAT OF BREATHTAKING AIR DEMONSTRATIONS.

Des étoiles filantes rouges se profilent à l'horizon. Les regards se tournent vers le ciel. Dans l'azur de Marrakech, les avions de la Marche Verte ouvrent le bal. Symbole de ce qui se fait de mieux au Maroc en matière de démonstration aérienne, les pilotes de l'Air Force Royale donnent le tempo du salon. C'est une vraie performance aérienne qui s'est jouée sous les yeux de centaines de spectateurs, médusés. Les sept avions reliés les uns aux autres par un fil enchaînent leur figure à une vitesse folle. Ils sont les seuls au monde à savoir réaliser cette prouesse. Une image emblématique du savoir-faire aéronautique marocain et de l'importance du marché africain. Pendant plus d'une heure, plusieurs équipages de différentes nationalités se sont succédé dans le ciel. Les Canadiens, les hélicoptères Gazelle, les Écureuils, les F16, entre autres, se sont donné la réplique, ornant de leurs couleurs la voûte bleue de Marrakech.

L'AFRIQUE ATTIRE LES REGARDS

Dans les stands et les chalets du salon, les constructeurs et les MRO's (Maintenance Repair & Overhaul), boostés par ce show, ont multiplié les échanges. Mathieu Duquesnoy, vice-président pour l'aviation commerciale en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique, a annoncé lors de la conférence de presse, les prévisions de marché d'Embraer : « La demande pour les vingt prochaines années sur le segment des jets de 70 à 130 places représente une livraison de 530 nouveaux appareils ». Il a anticipé sur les débouchés futurs en déclarant que « les livraisons sur l'Afrique et le Moyen-Orient représenteraient 8% de la demande mondiale du segment, sur cette même période ». Même son de cloche chez Dassault qui cherche à se tailler une part du lion africain. « Il existe un essor des activités en Afrique du Nord, en Angola et au Nigeria », a détaillé Olivier Villa, directeur chez Dassault, venu présenter le 7 X. Pour Mark Burns, président

On the horizon, red shooting stars appear. All eyes turn toward the sky. In the azure of Marrakech, the aircraft of the Green March open the ball. As a symbol of the best there is on Moroccan soil in terms of air demonstrations, the pilots of the Royal Air Force give the tempo of the show. This was a real air performance that was played before hundreds of spectators who were mesmerized by the show. The seven aircraft bound to each other with a rope perform their maneuvers at a crazy speed.

They're the only ones in the world who can do this stunt. An iconic image of the Moroccan aeronautical know-how and of the importance of the African market. For over an hour, several crew of different nationalities succeeded one another in the sky. The Canadians, Gazelle helicopters, the Ecureuils, the F16, among others, shared the stage, adorning the blue sky of Marrakech with their colors.

AFRICA IS ATTRACTING ATTENTION

In the stalls and chalets of the exhibition, boosted by this show, the manufacturers and MROs (Maintenance Repair & Overhaul) increased their exchanges. Mathieu Duquesnoy, vice president for commercial aviation in Europe, the Middle East and Africa, announced Embraer's market forecasts at the press conference: "Over the next twenty years, the demand for the segment of jets from 70 to 130 seats will represent a delivery of 530 new aircraft". He anticipated future opportunities by stating that "deliveries in Africa and the Middle East will represent 8% of world demand on this segment over the same period". Same thing for Dassault



Le 7X en vol.



Les pilotes de la Marche Verte au pas sur le tarmac.
The pilots of the Green March parading on the tarmac.





de Gulfstream Support Produit, l'intérêt porté à l'Afrique est identique, « Le volume du trafic Gulfstream continue de croître sur le continent ». Les fabricants d'hélicoptères n'ont pas été en reste sur le tarmac de l'Air Show. Agusta Westland a marqué de son empreinte rouge les allées du salon. Un constructeur qui a annoncé la vente de deux AW 139 à Heliconia et la signature d'un accord faisant de cet opérateur marocain le distributeur officiel de la marque transalpine.

DALIA AIR, L'ART DE L'AVIATION D'AFFAIRES

Idem pour Bell Helicopter. Le constructeur déclare ne plus vouloir rester en dehors de l'Afrique, comme cela a été le cas pendant vingt ans. « Nous avons mis en place une nouvelle stratégie commerciale plus agressive, avec un investissement marqué dans les ressources humaines », insiste le vice-président régional du développement militaire pour la région MENA. Bell Helicopter a par ailleurs profité de l'Air Show pour dévoiler son Bell 429 en version EMS (Emergency medical service).

L'enthousiasme pour investir le marché africain a été indéniable durant le salon. Pour Tarek Ragheb, président de l'AfBAA (Association africaine de l'aviation d'affaires), il ne fait aucun doute « que nous sommes en train de vivre un moment très passionnant pour l'aviation d'affaires en Afrique ». Il n'est donc pas étonnant que l'AfBAA soutienne l'Air Show et qu'elle apporte son éclairage pour asseoir un marché de l'aviation d'affaires serein : « nous voulons être une voix indépendante pour développer des relations durables et efficaces afin que cela profite à tous. Il est crucial que les bénéficiaires permettent d'accompagner la croissance du marché africain et supportent le développement des économies des pays », a souligné Tarek Ragheb. Un point de vue largement soutenu par un des membres fondateur de l'association, Dalia Air, et sa présidente Hind El Achchabi.

Dalia Air a d'ailleurs été un participant incontournable du salon. L'opérateur marocain a profité de l'événement pour présenter son savoir-faire dans le domaine des voyages professionnels ou d'agrément au service d'une clientèle VIP internationale. Par sa présence à l'Air Show de Marrakech, qui réunit l'élite de l'aviation d'affaires, Dalia Air a assis sa place sur le sol africain et a ouvert les portes de nouvelles opportunités commerciales en Afrique et dans le monde.

that's trying to get a lion's share of the African market. "There is an increasing activity level in North Africa, Angola and Nigeria", detailed Olivier Villa, director at Dassault who has come to present the 7 X. For Mark Burns, president of Gulfstream product support, the focus on Africa is identical, "The volume of Gulfstream traffic on the continent continues to grow".

Helicopters had their moments too on the tarmac of the Air Show. Agusta Westland left its red mark on the halls of the show. A manufacturer that has announced the sale of two AW 139 to Heliconia and the signing of an agreement making this Moroccan operator the official distributor of the transalpine brand.

DALIA AIR, THE ART OF BUSINESS AVIATION

Ditto for Bell Helicopter. The manufacturer stated it no longer wanted to remain outside Africa, as has been the case for 20 years. "We've put in place a new, more aggressive sales strategy with a pronounced investment in human resources", emphasized the regional vice president of military development for the MENA region. A helicopter manufacturer that has unveiled an EMS (emergency medical service) version of its Bell 429 on the tarmac of Ménara airport. The enthusiasm to penetrate the African market was indisputable at the show. For Tarek Ragheb, president of the AfBAA (African Business Aviation Association), there is no question that "we are experiencing a very exciting moment for business aviation in Africa". It is therefore not surprising that the AfBAA supports the Air Show and that it brings its insights to consolidate a calm business aviation market: "we'd like to be an independent voice to develop lasting and efficient relations for the benefit of all. It is crucial that the profits contribute to the growth of the African market and support the development of the countries' economies", said Tarek Ragheb. A point of view that is strongly supported by Dalia Air, one of the founding members of the association, and its president Hind El Achchabi.

Dalia Air has as a matter of fact left its mark by its strong presence. The Moroccan operator used the event to present its know-how in the field of business trips and accreditations, catering to an international VIP client base. By participating in the Marrakech Air Show, which brings together the elite of business aviation, Dalia Air has affirmed its indisputable presence on African soil and opened the doors for new business opportunities in Africa and in the world.



Hind El Achchabi, présidente de Dalia Air, entourée de Tarek Ragheb et d'un officiel africain.
Hind El Achchabi, President of Dalia Air, accompanied by Tarek Ragheb and an African official.



De nombreuses délégations de différentes armées de l'Afrique se sont données rendez-vous au chalet de la compagnie Dalia Air pour participer au déjeuner organisé par l'AfBAA.
A lot of delegations of various armies of Africa set-up a meeting in the chalet of Dalia Air company to participate to the AfBAA's lunch.

Samir Haloui (au centre), commandant et directeur général délégué chez Dalia Air.
Samir Haloui (in the middle), commandant & general manager of Dalia Air.



Tarek Ragheb, président de l'AfBAA s'exprime sur le rôle qu'a à jouer l'aviation d'affaires en Afrique..
Tarek Ragheb, president of the AfBAA, expresses himself on the role that business aviation will play in Africa.