



DALIA AIR ON SHOW AT EBACE!

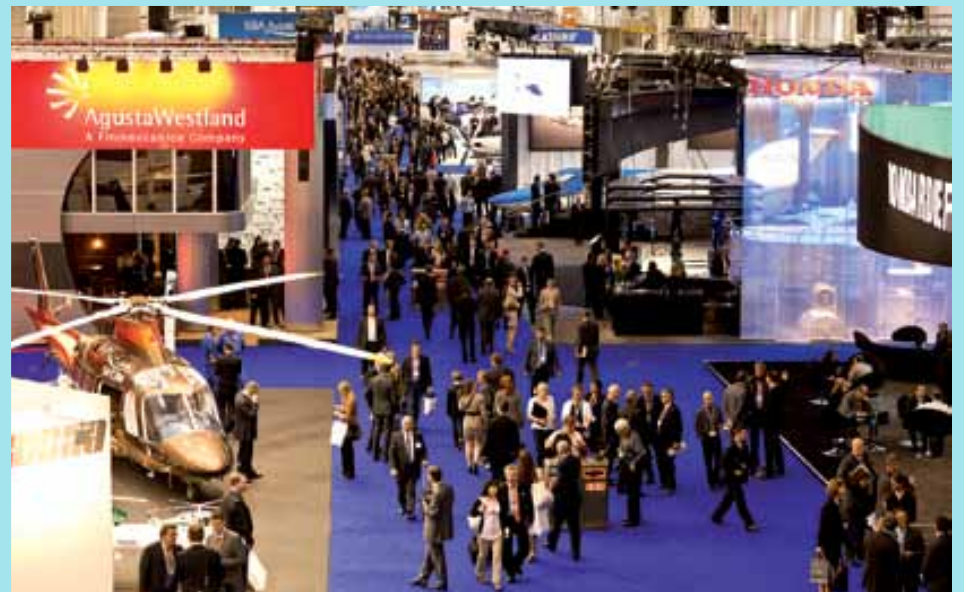
L'EBACE, LE PLUS GRAND SALON DÉDIÉ À L'AVIATION D'AFFAIRES EN EUROPE A EU LIEU À GENÈVE DU 17 AU 19 MAI DERNIER. POUR SE FAIRE CONNAÎTRE ET FAIRE CONNAÎTRE SES NOUVEAUTÉS, DALIA AIR NE POUVAIT BIEN ÉVIDEMMENT PAS MANQUER CE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE !

EBACE, THE LARGEST BUSINESS AVIATION TRADE SHOW IN EUROPE WAS HELD IN GENEVA LAST MAY 17TH-19TH. DALIA AIR OBVIOUSLY COULD NOT MISS THIS OUTSTANDING EVENT TO MAKE ITSELF KNOWN AND SHOW OFF ITS LATEST PRODUCTS.

> **by LA RÉDACTION**
> **Photos MAÏNA LOAT**

L'EBACE est un événement important dans le domaine de l'aviation d'affaires organisé, chaque année, conjointement par l'Association Européenne de l'Aviation d'Affaires (EBAA) et la National Business Aviation Association (NBAA). Grâce à de nombreuses réunions et colloques sur divers et vastes sujets, aux exposants, au public et aux différents experts du domaine, ce salon est devenu LE salon de l'aéronautique pour l'aviation d'affaires par excellence en Europe. L'EBACE 2011 a compté 460 exposants venant du monde entier, près de 70 avions représentant un beau monde de ce qui se fait de mieux dans ce secteur sur près de 36 000 m². Bien que le marché des avions d'affaires ne soit pas au meilleur de sa forme, les professionnels du métier ont malgré tout présenté de nombreuses nouveautés. Le salon a même atteint un record d'exposants cette année ! De grands constructeurs comme Boeing, Business Jet Division, le canadien Bombardier, le brésilien Embraer, Dassault et Rolls Royce mais aussi nombre de fournisseurs, de prestataires de services, d'assureurs et de plus petits constructeurs ont répondu présent. Novice dans le secteur mais néanmoins à la hauteur de ses confrères, Dalia Air se devait d'être sur place !

EBACE is an important event in the world of business aviation organized jointly each year by the European Business Aviation Association (EBAA) and the National Business Aviation Association (NBAA). With its many meetings, symposia on a wide range of subjects, exhibitors, the general public and experts in the field, this show has become THE business aviation air show in Europe par excellence. EBACE 2011 this year has 460 exhibitors from around the world, nearly 70 airplanes offering a fine selection of the best that can be created in this field spread over more than 36,000 square meters. Even though the market for business aircraft is not in its best shape, exhibitors are nonetheless showing their latest products. This year EBACE has attracted a record number of exhibitors! The big manufacturers like Boeing's Business Jet division, Bombardier from Canada, Embraer from Brazil, Dassault and Rolls Royce, as well as many suppliers, service providers, insurers, and smaller manufacturers were also present. Dalia Air although still a novice is also on an equal footing with its colleagues in this field, and it has to be here too!





L'INTERVIEW :

HASSAN BOUZERGANE,

Directeur Qualité et sécurité des vols de Dalia Air nous parle de la participation de la compagnie à L'EBACE 2011.

Air Dalia's Flight Quality and Safety Manager, tells us about the participation of the company in the EBACE 2011 air show.

Quel a été le but de votre participation à l' EBACE 1011 ?

Notre participation avait pour but premier de promouvoir l'image de la compagnie. L'EBACE n'est pas un endroit où l'on vend des vols, c'est surtout l'occasion de se faire connaître et d'avoir une bonne politique de relations publiques, se faire voir et être vu, en somme ! C'est une messe annuelle où l'on rencontre nos collaborateurs et nos prestataires actuels et futurs. Car tout au long de l'année, nous ne sommes en contact avec les professionnels du domaine que par mail ou par téléphone, ce salon nous permet donc de les rencontrer et de mettre des visages sur des noms. Ceci en particulier avec les brokers, avec qui nous travaillons en permanence, qui sont les donneurs d'ordres et nos intermédiaires avec les clients.

Quels sont les avantages de cette exposition ?

Mis à part le fait de réunir une réelle base de données professionnelle, on a l'avantage d'être reconnu ! Car après cet événement, lorsque les gens ont une demande de vol et que dans une base de données, ils trouvent Dalia Air, ils sont plus portés à réserver un vol avec nous... Le fait que la société soit présente à ce grand événement est un point très positif ! Les voyageurs auront plus tendance à faire appel à nos services qu'à d'autres. C'est une preuve de sérieux et de professionnalisme ! L'autre avantage, c'est que tous les petits opérateurs ne participent pas à ce genre d'événement car la participation, l'hébergement et l'aménagement du stand coûtent très cher... Donc le fait d'être présent (ou non) à ce salon permet de classer les opérateurs. Opérateur majeur ou opérateur mineur ! On se positionne par ce fait implicitement dans une bonne catégorie. Il existe bien évidemment d'autres salons tout au long de l'année et dans plusieurs pays mais dans le périmètre où nous exerçons : l'Afrique et l'Europe d'où sont originaires nos clients... s'il y a un seul événement à retenir pour notre compagnie, c'est bien l'EBACE !

Why did you want to appear at EBACE 2011?

Our principal reason for being here is to promote the image of the company. EBACE is not a place where you can sell trips, it is primarily an occasion to make ourselves known and develop a good public relations policy; to see and be seen, in fact! It is an annual trade fair that allows us to meet our partners and suppliers, both present and future. Throughout the year we are only in contact with other professionals in the field by phone or e-mail, and this show enables us to meet them and put faces to their names. This is particularly useful with brokers who we work with all the time and who give us orders and are intermediaries between us and our customers.

What are the advantages of this exhibition?

Apart from the fact of being together with a real database of professional knowledge, we have the advantage of being recognized! Since after this event, when people ask for a flight and they find Dalia Air in their database, they will be more willing to order a flight through us... The fact that the company is present at this important event is a very positive point! Travellers are going to have more inclination to call on our services than on others. It is a proof of our serious-mindedness and professionalism! Another advantage too, is that all the small operators do not come to this type of show because entrance, accommodation, and setting up a stand, all cost a great deal... So the fact of being here (or not) at this show means you can classify the operators. Are you a major operator - or minor! The fact to attend this air show places you implicitly in a good category. There are obviously other shows during the year and in many countries, but in the field where we operate: Africa and Europe, where our customers come from... for our company, if there is one event to remember, it must be EBACE!



Hassan Bouzergane a été présent tout au long du salon pour répondre à toutes les questions des visiteurs.
Hassan Bouzergane a été présent tout au long de la durée du salon pour répondre à toutes les questions des visiteurs.

Quels sont les produits et services que vous avez mis en avant au salon ?

Nous y avons exposé nos brochures qui contiennent toutes les informations nécessaires sur Dalia Air. Mais c'est la maquette du Legacy 600 qui était mise en avant car c'est cet avion que nous voulions faire réellement connaître. Et comme chacun venait promouvoir ses services et nouveautés, nous en avons profité pour annoncer l'arrivée courant juillet du Lineage 1000 qui est un achat majeur pour notre compagnie. C'est une variante de l'Embraer 190 qui était exploité par les compagnies aériennes avec une capacité de 100 sièges et qui a été aménagé en version VIP avec une capacité maximale de 19 sièges. Ce nouvel avion va venir compléter notre flotte au côté du phenom 300 en light jet et du legacy 600 en mid size. Cet appareil va nous permettre de répondre à certaines demandes des VIP que nous ne pouvions pas honorer auparavant grâce à sa capacité plus importante et son rayon d'action plus large. Je trouve que cette édition a été une grande réussite et nous espérons vivement y participer l'année prochaine.

What products and services did you promote at this show?

We offer brochures that tell you everything about Dalia Air. But it's the mock-up of the Legacy 600 that we have been pushing as it is this plane that we really want to show off. And as everyone is here to advertise his latest products and services, we are taking advantage too by announcing for July the arrival of the Lineage 1000 which is a major purchase for us. It is a variant of the Embraer 190 used by airlines with a capacity of 100 seats but fitted out in an executive version with a maximum of 19 seats. This new plane will complete our fleet beside the Phenom 300 light jet and the Legacy 600 mid-size. This plane will enable us to satisfy many VIP orders we were unable to honour before, thanks to its larger capacity and greater range. I find that this year's show was very successful and we hope very much to come back again next year.



NOUVEAUX LOCAUX EN FÊTE !

FESTIVE INAUGURATION OF NEW HEADQUARTERS!

> by **HASNA CHAÂBI**
> photos **ALI BENRAOUI**

C'EST DANS UNE AMBIANCE FESTIVE QUE HIND EL ACHCHABI REÇOIT COLLABORATEURS, AMIS ET PARTENAIRES POUR L'INAUGURATION DES NOUVEAUX LOCAUX DU GROUPE DALIA DÉVELOPPEMENT. UNE SOIRÉE DE FÊTE ET DE DÉCOUVERTE OÙ LES INVITÉS ONT PU VISITER LES TROIS NOUVEAUX ESPACES AU DESIGN CHIC ET ÉPURÉ.

HIND EL ACHCHABI RECEIVED HER COLLABORATORS, FRIENDS AND PARTNERS IN A FESTIVE ATMOSPHERE FOR THE INAUGURATION OF THE NEW HEADQUARTERS OF "DALIA DEVELOPMENT". AN EVENING OF CELEBRATION AND DISCOVERY DURING WHICH GUESTS WERE ABLE TO VISIT THE THREE NEW SPACES WITH A STYLISH AND SLEEK DESIGN.





- 1 - De gauche à droite : Abdelaziz Al Mechatt, Hind El Achchabi et Maître Rachid Lazrak.
- 2 - Hind El Achchabi et Albert Le Dirac'h (PDG de la Société Générale).
- 3 - De gauche à droite : Zakaria Britel (Designer des nouveaux locaux Dalia Développement), Hind El Achchabi et Ahmed Drissi (MG Design).
- 4 - L'équipe de choc de Dalia Développement : Hicham Raffali, Simona Trezzani, Hind El Achchabi, Aïcha Sakhri, Mustapha Belaaaziz et Laila Belghmaïdi.
- 5 - Amine Tazi de Sanam, Mustapha Belaaaziz et Hind El Achchabi.
- 6 - Le violoniste de la soirée, un vrai artiste !
- 7 - Hind El Achchabi et Fatim-Zahra Tajmouati de Victoria Casal Couture.
- 8 - Le saxophoniste au bon rythme.
- 9 - Hind El Achchabi et des amies.
- 10 - Salima Benhima et Benhaddou de la Société Générale.
- 11 - Hind El Achchabi et Sofia Bensouda.