



# DALIA AIR DE TOUTE BEAUTÉ !

DAZZLING DALIA AIR!

> by GÉRALDINE DULAT  
> Photos LOUISE ROY

POUR SA DOUZIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE, L'EBACE 2012 OU, EN FRANÇAIS, CONVENTION ET EXPOSITION DE L'AVIATION D'AFFAIRES EUROPÉENNE, A EU LIEU DU 14 MAI AU 16 MAI AU PALEXPO À GENÈVE.

FOR ITS TWELFTH YEAR IN A ROW, EBACE 2012, I.E. THE EUROPEAN BUSINESS AVIATION CONVENTION AND EXHIBITION, TOOK PLACE FROM MAY 14 TO MAY 16 AT THE PALEXPO LOCATION IN GENEVA.

Cet événement attendu par tous les professionnels du secteur se renforce chaque année un peu plus. L'EBACE se veut une plateforme où tous les constructeurs, opérateurs et professionnels dans le domaine de l'aéronautique se retrouvent. En 2012, le constat est clair : la demande reprend doucement mais sûrement dans ce secteur ultra-technologique avec une hausse de 7%. Si l'événement a une vocation à forte dominance commerciale, il n'en reste pas

This event expected by all professionals grows stronger every year. The EBACE is intended as a platform where all the manufacturers, operators and professionals in the field of aeronautics and trades related to this activity do meet. In 2012, the picture is clear : Demand recovers slowly but surely in this highly technological with a 7% increase. Though this event has a strong business calling, the fact is that side events are organized around different themes such as changing the regulations concerning the European environment,







Hind El Achchabi, présidente du groupe Dalia Développement et Ernest J. Edward, PDG d'Embraer.  
Hind El Achchabi, president of the Dalia Development group and Ernest J. Edward, Embraer's CEO.

moins que des rencontres collatérales sont organisées autour de différents thèmes : l'accès juste et équitable aux aéroports et espaces aériens ou la sécurité induite par la présence exponentielle d'avions privés. Avec plus de 500 exposants et tous corps de métiers confondus, le salon a accueilli sur le tarmac de Palexpo près de 70 avions privés.

La Compagnie Dalia Air, présente avec sa dernière acquisition Embraer Lineage 1000, a attiré une foule de visiteurs aussi curieux qu'éblouis. La jeune Compagnie se veut très active afin de développer plus sûrement la visibilité de ses produits auprès des différents intervenants du secteur.

Durant le Salon, la PDG du groupe Dalia Air, Mme Hind EL Achchabi a arpenté, en professionnelle aguerrie, différents jets, notamment les derniers modèles de la Compagnie Embraer tel que l'Embraer Legacy 500.

Pour chaque équipe, l'intérêt de ce genre de manifestation est d'accueillir un nombre toujours grandissant de visiteurs au pied de l'avion.

Ces derniers ont pu découvrir le goût raffiné avec lequel l'avion Dalia Air était aménagé : linge fin Frette et produits Bulgari, entre autres, ont laissé une excellente impression de l'entité Dalia Air et de ses prestations de service.

Selon Hicham Tazi, Directeur commercial & marketing de la société: « Notre but était d'acquérir de la notoriété et de trouver de nouveaux clients grâce à la grande visibilité du salon, ainsi que de communiquer sur les bases clients : visite sur place et brochures. Pour ce faire, plusieurs contacts ont été pris avec des partenaires potentiels. Des rendez-vous et des rencontres ont été organisés avec des prospects et clients directs « hommes d'affaires » afin de faire connaître notre marque et de concrétiser la vente d'heures de vol ».

fair and equal airspace access or aviation safety issues caused by the presence of exponentially growing private planes.

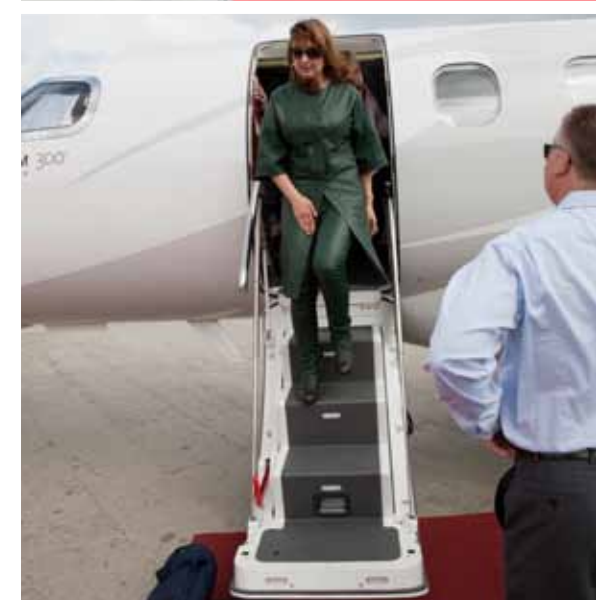
With over 500 exhibitors and all trades combined such as the equipment and the different services of the sector, the air show hosted on the Palexpo's tarmac nearly 70 private planes. The Dalia Air Company, that was present with its latest acquisition Embraer Lineage 1000, drew a crowd of both curious and dazzled visitors. The young company wants to be very active in this kind of events in order to develop the visibility of its products to various stakeholders.

During the Show, the CEO of the Dalia Air group, Ms Hind El Achchabi visited, as the seasoned professional that she is, the various jets, including the latest models of the Embraer Company such as the Embraer Legacy 500. Obviously, the tarmac of the show remains, except for events such, as for example, the presentation of Bombardier's Leajets 70 and 75, the flagship attraction with guided or customized private planes tours for brokers, the media, competitors. For each team, the interest of this kind of events is to receive an evergrowing number of visitors at the feet of the aircraft. The visitors were able to discover the refined taste, the choice of colors and sophisticated materials with which the Dalia Air aircraft was fitted, Frette fine linen and Bulgari products among others, leaving an excellent impression of the Dalia Air entity and its services.

Hicham Tazi, Director of Sales & Marketing for the company, says: "Our goal was to gain brand awareness and to find new customers thanks to the high visibility of the show, as well as to communicate concerning the customer bases through on-site visits and brochures. To do this, several contacts were organized with potential partners. Appointments and meetings were held at the show with prospects and direct "businesspeople" customers to raise our brand awareness and to sell flight hours".



Hind El Achchabi et le directeur exécutif commercial de Rockwell Collins lors de la signature du contrat d'acquisition du logiciel FOS.  
Hind El Achchabi and the Business Executive Director of Rockwell Collins during the signing of the FOS software acquisition agreement.







## Interview exclusive avec M. Ernest Edwards, Président exécutif d'Embraer

### Embraer President Executive Jets

#### Quelle a été votre perception de cette session de l'EBACE, qui fut un énorme succès commercial ?

EBACE fut un spectacle productif pour Executive Jets d'Embraer. Cette année, nous avons affiché notre Lineage 1000, Legacy 650, Legacy 500 (sous forme de maquette), Phenom 300 et Phenom 100. Bien que l'ombre de la crise économique fut présente, l'ambiance sur le salon était bonne. Les acheteurs intéressés venant de toute l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique ainsi que d'autres personnes venues de pratiquement tous les coins du globe, y ont participé. Selon EBAA et la NBAA, il y a eu 12.638 participants à la 12<sup>ème</sup> Convention et Exposition Annuelle de l'Aviation d'Affaires Européenne de cette année représentant 99 pays. Il y a eu 491 exposants (en légère hausse par rapport à 2011) et 60 avions en exposition statique. Cela en soi témoigne du fait qu'EBACE est en phase de croissance et représente le plus grand salon consacré à l'aviation d'affaires en dehors des Etats-Unis.

#### Comment percevez-vous l'évolution du marché privé des jets de la planète ?

Le marché des jets privés continue de se développer à travers le monde. Les tendances en matière de mondialisation des affaires continuent de se renforcer et de nombreuses parties du monde sont exposées aux avantages que les avions d'affaires apportent à la poursuite de l'expansion des marchés et d'une meilleure efficacité. Des régions comme la Chine et l'Asie-Pacifique en particulier utilisent désormais ces avions comme des outils d'affaires pour mettre à profit le temps des principaux dirigeants ainsi que pour permettre l'organisation de réunions en face à face lors de négociations commerciales critiques. Bien que certaines parties du marché mondial continuent de récupérer des problèmes économiques actuels, d'autres sont en pleine expansion.

#### Quelle est la stratégie d'Embraer pour les 5 prochaines années?

La stratégie d'Embraer Executive Jets consiste à continuer avec la mondialisation de notre marque, à mettre en service nos deux nouveaux avions, le Legacy 500 et Legacy 450, et à renforcer notre soutien à la clientèle et notre capacité en matière de services. Embraer s'est engagé à être un acteur majeur sur le marché des jet d'affaires en 2005. Depuis ce moment-là, nous avons introduit six avions supplémentaires allant de notre Phenom 100 d'entrée de gamme à

#### What was your perception of this session of EBACE, which was a huge commercial success ?

EBACE was a productive show for Embraer Executive Jets. This year we displayed our Lineage 1000, Legacy 650, Legacy 500 (mockup), Phenom 300 and Phenom 100. Though the shadow of the economic downturn was present, the mood of the show was good. Interested buyers from all around Europe, Middle East and Africa as well as others from practically all corners of the globe attended. According to EBAA and NBAA, there were 12,638 attendees at this year's 12th Annual European Business Aviation Convention and Exhibition representing 99 countries. There were 491 Exhibitors (slightly up on 2011) and 60 aircraft on static display. This in itself is testimony that EBACE show is growing and is the largest dedicated to executive aviation outside of the USA.

#### How do you perceive the evolution of the private jets global market ?

The market for private jets continues to expand worldwide. Trends in business globalization continues to strengthen and many parts of the world are being exposed to the benefits executive aircraft bring to the pursuit of expanded markets and improved efficiency. Regions such as China and Asia Pacific in particular are now utilizing these aircraft as business tools to leverage the time of key executives as well as allow face to face meetings during critical business negotiations. While some parts of the world market continues to be in recovery from the current economic problems, others are expanding.

#### What is the Embrarer Strategy for the next 5 years ?

Embraer Executive Jets strategy is to continue with the globalization of our brand, bring into service our two new aircraft, the Legacy 500 and Legacy 450 and strengthen our customer support and services capability. Embraer made a commitment to be a major player in the executive jet market in 2005. Since that time we have introduced six additional aircraft ranging from our entry level Phenom 100 to our ultra-large Lineage 1000, a feat never seen before in our industry. Our market share continues to grow as the world discovers the unique characteristics of our portfolio of aircraft.

#### What distinguishes Embraer from other brands ?

Embraer Executive Jets aircraft bring a combination of innovation, efficiency and affordability to the market. The Phenom 100 and Phenom 300 along with the Legacy 500 and Legacy 450 are clean sheet designs that incorporate the latest technology in avionics and systems, combined with fresh new interior styling and cabin amenities. Technologies such as fly-by-wire, synthetic vision, auto throttle and auto braking are being utilized on the two new Legacy aircraft, making them the lowest price point aircraft to offer such features.

#### What are the major markets to conquer ?

Embraer is becoming a strong global brand with market potential in all parts of the world. Our portfolio of aircraft extends from entry level to ultra-large, so we offer an business aircraft solution for virtually all needs. With our Europe, Middle East, Africa (EMEA) division we see particular strength in the Middle East where Embraer has long enjoyed success. In particular Saudi Arabia, Qatar and other countries in the region are evaluating our products to satisfy their air travel needs. Embraer, along with Dalia are founding members of the African Business Aircraft Association, as announced during EBACE. Clearly we view Africa as growing market and are committed to providing excellent aircraft and service for operators in this region.

notre ultra-large Lineage 1000, une réalisation jamais vue dans notre industrie. Notre part de marché continue de croître à mesure que le monde découvre les caractéristiques uniques de notre portefeuille d'avions.

#### Qu'est-ce qui distingue Embraer des autres marques ?

Les avions d'Embraer Executive Jets apportent une combinaison d'innovation, d'efficacité et d'accessibilité au marché. Le Phenom 100 et Phenom 300 ainsi que le Legacy 500 et 450 sont des modèles novateurs qui intègrent la toute dernière technologie en matière d'avionique et de systèmes, combinés à un style d'intérieur et des équipements de cabine ultra nouveaux. Des technologies telles que les commandes de vol électriques, l'accélérateur de vision automatique synthétique, et les auto-manettes sont utilisées sur les deux nouveaux avions Legacy, ce qui fait de ces avions les moins chers à offrir de telles caractéristiques.

#### Quels sont les principaux marchés à conquérir ?

Embraer est devenue une marque mondiale avec un potentiel de marché dans toutes les régions du monde. Notre portefeuille d'avions va de l'entrée de gamme jusqu'à l'ultra-large, c'est pourquoi nous proposons une solution en matière d'avions d'affaires qui couvre pratiquement tous les besoins. Avec notre Division Europe, Moyen-Orient, et Afrique (EMEA), nous voyons une force particulière au Moyen-Orient où Embraer a longtemps connu beaucoup de succès. En particulier l'Arabie saoudite, le Qatar et d'autres pays de la région sont en cours d'évaluation de nos produits pour satisfaire leurs besoins de transport aérien. Embraer, ainsi que Dalia, sont des membres fondateurs de l'Association africaine d'Avions d'Affaires, comme cela fut annoncé lors de l'EBACE. De toute évidence, nous considérons l'Afrique comme un marché croissant et nous nous sommes engagés à fournir des avions et un service excellents pour les opérateurs dans cette région.

#### Pourriez-vous décrire, brièvement, à quoi ressemblerait un avion privé en 2040 ? Et quels sont vos plans d'avenir ?

Un avion privé en 2040 devrait être tout à fait étonnant. Les progrès de l'avionique, les systèmes et les matériaux de structure et de propulsion seront la clé de l'avenir. Etant donné que les véhicules de transport aérien sont régis par les lois de la physique, une nouvelle technologie avancée sera essentielle pour permettre aux avions de voler de manière efficiente à des vitesses supérieures à la vitesse du son, ou même plus rapidement et d'atteindre une capacité internationale en termes de rayon d'action non-stop, intéressante du point de vue économique. Les carburants de remplacement pourront très bien alimenter les véhicules aériens électriques en 2040 pour aider à réaliser des percées en matière de capacité. En outre, des progrès dans les caractéristiques de l'habitacle et des éléments de confort rendront certainement le vol sur de longues distances encore plus agréable.

#### Could you describe, briefly, the fiction of a private plane in 2040? Thank you so much for your future kind ans ?

The future of a private aircraft is 2040 should be quite amazing. Advancements in avionics, systems, structural materials and propulsion will be the key to the future. As air transportation vehicles are governed by the laws of physics, advanced new technology will be essential in allowing aircraft to fly efficiently at speeds greater than the speed of sound, or even faster and achieve global non-stop range capability economically. Alternative fuels may very well power air vehicles in 2040 to help achieve breakthroughs in capability. Also, advances in cabin features and comfort items will most certainly make flying long distances even more pleasant.

