



HELICOPTER INDUSTRY

The premier source for civil & military professionals.
Formerly Helicopter Magazine Europe



HELI-EXPO 2017



WHEN EXCELLENCIES ARE MEETING AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF
FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

SION.AVIATION@RUAG.COM
+41 27 324 45 45

ALPARK 

IN PARTNERSHIP WITH

Together
ahead. **RUAG**



© BELL HELICOPTERS

EUROPE - MIDDLE EAST - AMERICAS - AFRICA - ASIA - RUSSIA #84

Contents

02 | Editorial

International recognition
for helicopters?



06 Breaking news
Europe 8
International 12



44 Event
August 20, 2017:
3rd Annual World
Helicopter Day



26 Focus
Heli Expo 2017



50 Intech
Connected Cockpits
Integrating data to
enhance missions,
safety, and ops



36 Interview
Making helicopters
accessible for
everyone worldwide



E^{dit}o

ARNAUD DEVRIENDT | Directeur de la publication

International recognition for helicopters?

Since 2015, some people throughout the globe may have heard about World Helicopter Day. The name is intriguing at the very least. In the best case, it incites curiosity to find out what's behind this group of words that rolls off the tongue like a slogan and makes a real statement.

The fact that this international event was not founded by a recognized global authority—a UN agency for example—or national body might leave some people feeling skeptical.

But when you look closely, it's clear that the day's inventor deserves nothing but applause. From the Australian flight school where he works, Mick Cullen simply decided that it was time to launch the concept and let all the relevant parties adhere on a purely voluntary basis, free of requirements or obligations of any kind.

The goal is to develop a positive image of helicopters with the public worldwide. The event also provides an opportunity to demonstrate industry expertise and promote specialized skills, which are sure to surprise and enlighten people around the planet.

To reach this goal despite minimal funding, Mick has relied on the Internet and social networking and their ability to reach multiple target audiences, wherever they may be in the world. The digital era has really helped the cause.

Whatever the means behind it, this kind of initiative deserves attention from industry observers like us. It should also interest manufacturers and operators alike, because it has dual benefits: it shows people that helicopters are man's best friend on the one hand, and on the other, it demolishes the wall that prevents a largely uninformed public from accessing helicopters.

We invite you to discover our website
helicopter-industry.com



L'hélicoptère mondialement salué ?

Depuis 2015, d'aucuns à travers le monde auront entendu parler d'une « *Journée mondiale de l'hélicoptère* ». Le titre, au minimum, intrigue. Au plus, il suscite une envie de savoir ce qui se cache derrière un groupe de mots qui sonne comme un slogan ; et laisse flotter dans l'air un léger parfum de revendication.

Le fait que cette journée n'ait pas été décrétée par une autorité reconnue au niveau mondial – comme une agence onusienne par exemple –, ni même par une autorité étatique, pourra certes laisser sceptique.

Or, à y bien regarder, on ne peut qu'applaudir à la pertinence dont a fait preuve son inventeur. Mick Cullen, depuis son école de pilotage en Australie, a simplement estimé qu'il était temps de lancer le concept et de permettre à toutes les entités concernées d'y adhérer librement, sans aucune contrainte ni obligation d'aucune sorte.

Son objectif : favoriser le tissage d'un lien positif entre l'hélicoptère et le public, partout, tout autour de la Terre. Au passage, la démonstration de certains savoir-faire et la promotion de compétences particulières ont vocation à étonner, à instruire, à éclairer.

Pour parvenir à ses fins avec un minimum de moyens, Mick s'appuie essentiellement sur Internet, mais aussi sur les réseaux sociaux et leur propension à atteindre de multiples et parfois très lointaines cibles. L'époque, il est vrai, s'y prête.

Quoi qu'il en soit, ce genre initiative mérite l'attention des observateurs et que nous sommes. Elle devrait aussi interpeler les industriels, qu'ils soient constructeurs ou exploitants, car elle présente une double vertu : faire savoir que l'hélicoptère est le meilleur ami de l'homme, d'une part, et abattre le mur qui, souvent, s'érige entre lui et un public peu ou mal informé, d'autre part.

Retrouvez l'ensemble de nos informations sur le site
helicopter-industry.com





SETTING THE STANDARD FOR SMART BUSINESS

You didn't get to where you are by compromising, and neither did Bell Helicopter. Impeccable craftsmanship, modern amenities and spacious seating highlight the Bell 429's sleek, elegant design. With impressive range and speed, plus a smooth and quiet ride, the Bell 429 sets the standard for smart business.



Learn about how Customer Advantage Plans can safeguard your direct maintenance costs and provide the ultimate in cost predictability.

BELLHELICOPTER.COM



On a Mission.

Bell Helicopter[®]
A Textron Company

SKYe SH09



The Swiss response to making a helicopter

The SKYe SH09 is equipped with the best baseline in the industry incorporating a full glass cockpit suite, a dual hydraulic system, a dual electrical circuit, and more.

Expect outstanding hot and high performance. This is not just your regular single-engine, this is a new class of multirole helicopters with the largest cabin/cargo volumes and modern ergonomics for your mission.

Swiss movement

www.marenco-swisshelicopter.com



External Load



1'500 kg
3'300 lbs

Range



800 km
430 nm

Capacity



Up to 7 Passengers
with up to 10 suitcases

Speed



260 km/h
140 kts





BREAKING News

Breaking News
08 | Europe
12 | International



© LEONARDO

Panama's SENAN AW139 fleet reaches 5,000 flight hour milestone

Leonardo announced at LAAD in Rio de Janeiro, Brazil, that the fleet of six AgustaWestland AW139s operated by Panama's Servicio Nacional Aeronaval (SENAN) has achieved a 5,000 flight hour milestone. This result has been achieved in less than four years since the first AW139 entered into service with SENAN in mid-2013. SENAN has benefited from Leonardo's well-positioned service network in North and Central America, including support from a local service center in Panama, and spares support and comprehensive training solutions provided by Leonardo Helicopters' Philadelphia facility.

"This milestone further reinforces the strength of the relationship between Leonardo and the Republic of Panama, as well as the high level of support provided to their fleet of government helicopters," said Mauro Moretti, Chief Executive Officer and General Manager of Leonardo. "Additional deliveries of helicopters later this year will continue to build on the success of Leonardo in the Republic of Panama and are evidence of the solutions we can provide across all sectors to serve the country, its businesses, and its people." The current fleet of AW139s, configured for dual-use operations, has been routinely called upon to perform rescue missions, medical evacuations, and coastal patrolling. Two of the SENAN AW139s have recently deployed for further disaster relief efforts in Central America. An additional two AW139s fully configured for anti-smuggling and defense operations across Panama are expected to be delivered by the end of 2017.

La flotte aéronavale panaméenne atteint les 5 000 heures de vol

Dans le cadre du salon sud-américain de la défense et de la sûreté (LAAD), en avril dernier, Leonardo a annoncé que la flotte de six AW139 mise en œuvre par le service national aéronaval du Panama (*Servicio Nacional Aeronaval, ou SENAN*) a atteint les 5 000 heures de vol. Ce résultat a été atteint en moins de quatre ans, à la suite de l'entrée en service du premier AW139 au SENAN, à la mi-2013. Le Service national aéronaval panaméen a bénéficié du bon positionnement du réseau de Leonardo en Amérique du Nord et Amérique centrale, y compris du soutien d'un centre de service au Panama, mais également de la distribution de pièces et de programmes complets d'entraînement fournis par les installations de Leonardo Helicopters de Philadelphie. « Ce point d'étape renforce les relations établies entre Leonardo et la République du Panama, de même que le haut niveau d'assistance technique dévolu à leurs flottes d'hélicoptères étatiques, a commenté Mauro Moretti, directeur général et exécutif de Leonardo. D'autres livraisons d'hélicoptères dans le courant de l'année vont contribuer à asseoir la position de Leonardo Helicopters au Panama. Elles constituent la preuve que nous sommes en mesure d'apporter des solutions dans de nombreux secteurs susceptibles de servir le pays, ses affaires et sa population ».

L'actuelle flotte d'AW139, configurée pour s'adapter à diverses missions, a été couramment employée dans le cadre de missions de sauvetage, de transport médicalisé et de surveillance côtière. Deux des AW139 du SENAN ont récemment été déployés afin de secourir des sinistrés en Amérique centrale. Deux autres AW139 entièrement équipés pour des opérations de lutte contre la contrebande et de défense à travers tout le Panama seront en principe livrés à la fin de 2017.

DEFENDING FLIGHT CREWS AGAINST LASER ATTACKS



- High blocking levels from blue and green laser attacks
- Outstanding colour balance for cockpit instruments
- Infrared and UV protection
- Available in both Aviator and Randolph frames
- Prescription lenses available

For our special **EBACE only discount** code or to arrange a meeting at the show, please visit: stlaserstrike.com/ebaceguest



Airbus Helicopters and IAR sign an exclusive agreement for the H215M in Romania

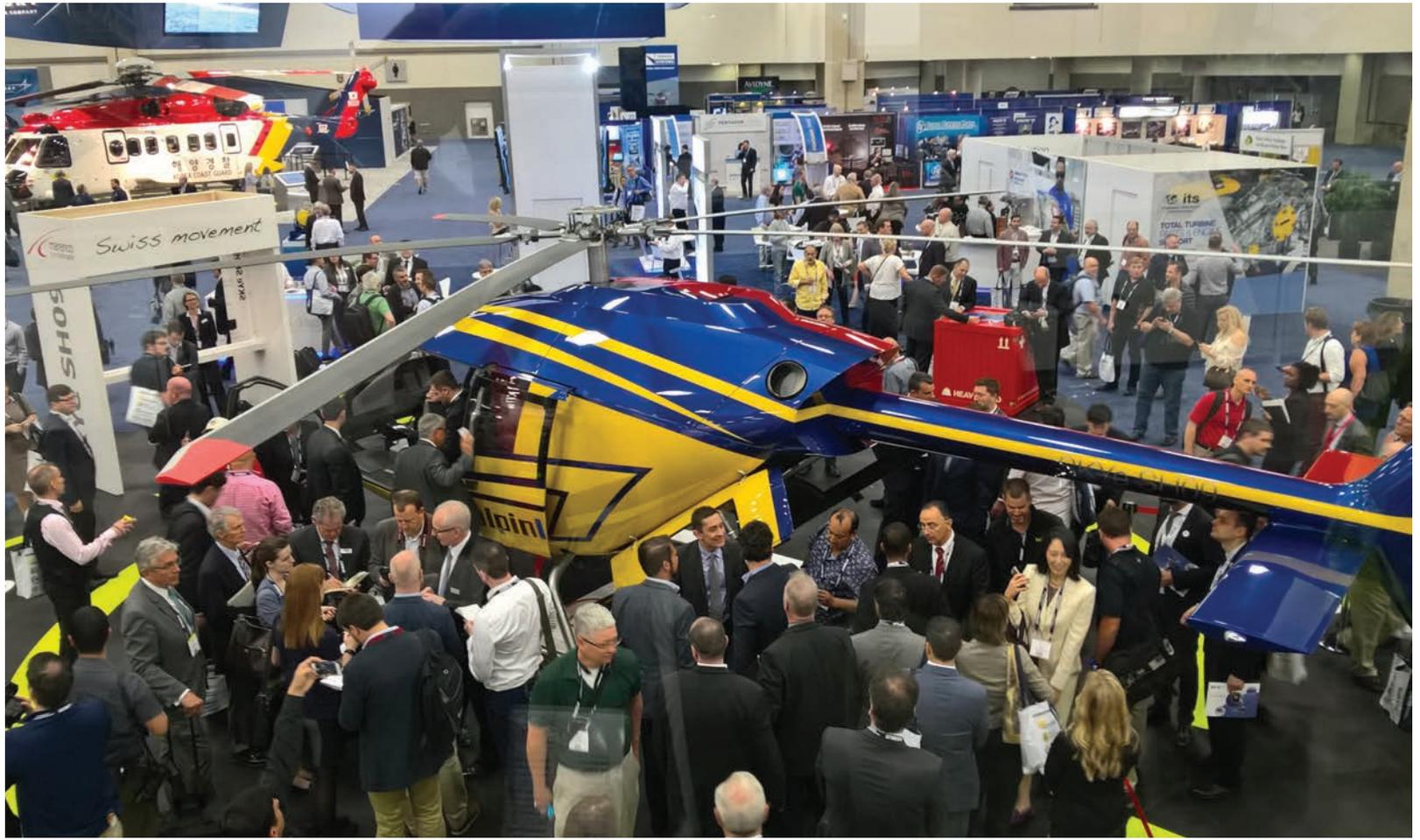
Airbus Helicopters and IAR have signed a general agreement for an exclusive cooperation for the heavy twin engine H215M multi-role helicopter. Under this general agreement IAR will become the prime contractor for the H215M for any future order by the Romanian Ministry of Defense to replace their ageing fleet.

"We are proud to have signed this general agreement that results from almost 50 years of cooperation between IAR and Airbus Helicopters", said Neculai Banea, general director of IAR. "IAR has built around 360 helicopters under license thanks to this successful partnership with Airbus Helicopters and we are looking forward to customizing and supporting the H215M", he added. *"This agreement is an important milestone in the construction of a European defense partnership. We are convinced that this relationship will last another 50 years and that the H215M will correspond perfectly to the needs of the Romanian armies",* said Olivier Michalon, senior vice president, head of Europe region. Airbus Helicopters has been present in Romania for over fifteen years through its customer centre, Airbus Helicopters Romania, a successful enterprise since its creation with about 75 % of its turnover achieved through export contracts. Airbus Helicopters Industries, a 10,000 m² factory based in Brasov, was inaugurated in 2016 and will house production of the H215 in Romania.

Airbus Helicopters et IAR s'entendent pour le H215

Airbus Helicopters et l'industriel étatique roumain IAR ont signé un accord cadre visant à une coopération exclusive dans la construction du bimoteur lourd multirôle H215M. Aux termes de cet accord cadre, IAR sera le contractant en cas d'achat d'autres appareils par le ministère de la Défense roumain dans la perspective du remplacement d'appareils vieillissants. *« Nous sommes fiers d'avoir signé cet accord cadre qui est le fruit de quelque 50 années de coopération entre IAR et Airbus Helicopters, a déclaré Neculai Banea, directeur général d'IAR. Grâce à ce partenariat avec Airbus Helicopters, nous avons construit 360 hélicoptères sous licence. Et nous sommes désormais impatients d'équiper et d'assurer le soutien technique du H215M ».*

Olivier Michalon, vice-président d'Airbus Helicopter pour la région Europe : *« Cet accord constitue une étape importante dans la construction d'un partenariat européen de défense. Nous sommes sûrs que ces relations vont durer encore 50 années et que le H215M répond parfaitement aux besoins des armées roumaines ».* Airbus Helicopters est présent en Roumanie depuis plus de 15 ans à travers son centre de service à la clientèle, Airbus Helicopter Romania, une entreprise florissante depuis sa création et dont le chiffre d'affaire est imputable à 75 % à des contrats d'exportation. Airbus Helicopters Industry, une usine de 10 000 m² basée à Brasov, a été inauguré en 2016 et va assurer la production du H215 en Roumanie.



© MARENCO

Alpinlift Helicopter from Switzerland places new helicopter order and becomes Skye SH09 launch customer

Marengo Swisshelicopter announced that the Swiss Alpinlift AG has placed an order for the SKYe SH09 helicopter. With this signature, Alpinlift becomes a close technical partner, part of the launch customer team and will benefit from one of the first deliveries of the SKYe SH09. Alpinlift Helicopter AG, with its home base in Buochs, Switzerland, has continuously developed highly specialized helicopter service since its foundation in 2005. It has demonstrated to be a leader and a reliable partner for individualized private flights, complex cargo transport and organized business trips.

With conversion of its fleet to SKYe SH09 helicopters, Alpinlift will consolidate this claim and further expand its sling load operations. Andreas Löwenstein, chief executive officer of MSH comments:

"Together with the MSH team, we are thrilled with this success and with the confidence given to MSH. The discussions with Alpinlift are building towards a valuable long term collaboration."

Alpinlift Helicopter commande un SKYe SH09

En mars dernier, Marengo Swisshelicopter (MSH) a annoncé que l'opérateur suisse Alpinlift AG avait commandé un SKYe SH09. Par cette signature, Alpinlift devient un partenaire technique à part entière et rejoint le groupe des clients de lancement. Il bénéficiera de l'une des premières livraisons de SKYe SH09. Alpinlift Helicopter AG, dont le siège se situe à Buochs, en Suisse, a toujours cherché à développer une palette de services hautement spécialisés, et ce dès sa création, en 2005. Il s'est attaché à gagner sa place sur l'échiquier et à se forger une réputation de partenaire fiable, que ce soit pour effectuer des vols privés, réaliser du transport de marchandises ou organiser des voyages d'affaires.

En optant pour le SKYe SH09, Alpinlift renforce ses projets futurs d'expansion de ses opérations de transport à l'élingue. Andreas Löwenstein, directeur de MSH : « Avec l'équipe de MSH, nous sommes ravis de ce choix et de la confiance placée en nous. Les discussions avec Alpinlift participent à la construction d'une collaboration solide ancrée dans le long terme ».

©LAW KIAN YAN



Skyways avance à Singapour

Airbus Helicopter a profité de Rotorcraft Asia, le salon asiatique consacré aux hélicoptères (il s'est déroulé à Singapour entre le 18 et le 20 avril dernier) pour annoncer officiellement son partenariat avec les services postaux de Singapour. Les deux partenaires y ont signé une convention aux termes de laquelle la poste singapourienne devient le partenaire logistique d'une expérience menée par le constructeur européen. Appelé Skyways, le projet consiste à développer, puis à expérimenter un système de livraison de colis en milieu urbain via la mise en œuvre d'un appareil à voilures tournantes non habité. Le premier accord de coopération avait été signé en février 2016 entre Airbus Helicopter et l'autorité de l'aviation civile de Singapour. Parvenu à un stade avancé, le programme prévoit que la phase d'essai soit lancée au début de 2018.

Skyways makes headway in Singapore

Airbus Helicopter took advantage of the Asian helicopter trade how, Rotorcraft Asia (in Singapore this year, April 18-20), to officially announce its partnership with the Singaporean postal service. The parties signed an agreement designating the Singaporean post office as the logistical partner in a new undertaking the European manufacturer is launching. The project—Skyways—involves developing and experimenting an urban package delivery system that makes use of an unmanned drone. An initial memorandum of understanding was signed in February 2016, between Airbus Helicopter and the Civil Aviation Authority of Singapore (CAAS). Now in its final stages of development, the program is scheduled to launch its pilot phase in early 2018. FB



**COMPLETE
ALSO SHOP**

**REPAIRS
SALES & PARTS**

**AIRMEN LIFE SUPPORT
EQUIPMENT SUPPLIER**

WORLDWIDE DISTRIBUTION

EVOLUTION
AVIATION HELMETS
LIGHTWEIGHT | INNOVATIVE | CUTTING EDGE



MANUFACTURING QUALITY HELMETS FOR WORLDWIDE USE.

WWW.EVOLUTIONHELMETS.COM - +1.321.821.4724 - 274 WEST DR. MELBOURNE, FL 32904 USA



©BELL

Bell Helicopter and Air Pacific Utama celebrate a number of firsts at Rotorcraft Asia

Bell Helicopter announced, April the 19th, the purchase agreement signing of the first Bell 407GXP to an Indonesian customer, Air Pacific Utama (PT APU) and the signing for the Customer Advantage Plan (CAP) – the first Asia-based customer to sign for the new service solution.

Bell Helicopter's Customer Advantage Plans provide customers with comprehensive coverage solutions for their daily operations. The plans offer a fixed cost per flight hour service option that protects customers' budgets and their aircraft and increases aircraft availability at rates competitive to published direct maintenance costs. PT APU has signed for the premier plan offering, protecting the residual value of its aircraft while being supported by Bell Helicopter's global support network.

Derived from the Bell 407GX platform, the Bell 407GXP has an additional 50 lbs of payload capability, coupled with the new M250 Rolls-Royce engine that improves performance and fuel efficiency, delivering class-leading hot and high performance.

The aircraft is also equipped with new avionics features, such as a hover performance calculator improvement, as well as a transmission TBO extension of +500 hours that is expected to lower maintenance costs.

Bell Helicopter et Air Pacific Utama célèbrent plusieurs premières

Le 19 avril dernier, Bell Helicopter a dévoilé la signature d'une intention d'achat du premier Bell 407GXP à Air Pacific Utama, un client indonésien, ainsi que celle du Projet avantage client (CAP, pour Customer Advantage Plan) – il s'agit du premier client asiatique à opter pour cette nouvelle offre de service. Le CAP de Bell Helicopter fournit un ensemble complet de services dans le cadre de l'exploitation quotidienne de l'opérateur.

Ces programmes, en option, offrent un coût fixe à heure de vol de nature à préserver les budgets affectés en même temps que l'aéronef lui-même. Ils ont également vocation à améliorer la disponibilité des machines à moindre frais. Air Pacific Utama a signé pour l'offre optimale qui couvre la valeur résiduelle de son hélicoptère dès lors qu'il est entretenu par le réseau d'assistance technique de Bell Helicopter.

Dérivé du Bell 407GX, le 407GXP dispose d'une charge utile augmentée de 22,5 kg directement liée à l'installation du nouveau moteur Rolls-Royce M250 conçu pour améliorer la consommation et les performances, notamment par temps chaud et en altitude. L'appareil est également doté de nouvelles caractéristiques avioniques, comme un calculateur voué à l'amélioration de la tenue du vol stationnaires, ainsi qu'une extension de plus de 500 heures de la durée de vie de la transmission destiné à abaisser les coûts de maintenance.

HELICOPTERS WERE MADE TO FLY



Keep your Robinson R66 flying with engine MRO services from StandardAero. Now a Rolls-Royce RR300® Authorized Maintenance, Repair and Overhaul Center, we'll take care of the engine so you can enjoy the reason you purchased a helicopter in the first place – to fly. **StandardAero. Your RR300® engine experts.**



To learn more, visit us at www.standardaero.com/rr300

Copyright © 2017 StandardAero. All Rights Reserved.



©Doomych

Russian Helicopters transfers a Mi-171E to Pakistan

Russian Helicopters handed over a civilian multirole helicopter Mi-171E to the Punjab province government of the Republic of Pakistan.

The helicopter was manufactured at Ulan-Ude Aviation Plant and has already been accepted by the customer's representatives. The rotorcraft will be delivered to its destination by air transport.

Under the terms of the contract, the helicopter is manufactured in an easily convertible version, which will allow it to be used both in a transport mode and in a VIP configuration allowing to take 13 passengers on board accompanied by a flight attendant. In the transport configuration, the Mi-171E can carry up to 27 passengers in folding seats and up to 4 tons of cargo inside the cargo cabin or on an external sling.

"Russian Helicopters is expanding its supply markets for the world famous Russian aircraft. Among our customers there are more civil operators now, in particular from South Asia. Each helicopter is unique, and the execution is maximally aimed at effective solution of tasks for buyers," said Russian Helicopters Deputy CEO for Marketing and Business Development Alexander Shcherbinin.

It is expected that the leadership of the Punjab province will use the Mi-171E multirole helicopter for passenger and cargo transportation, sanitary tasks, patrolling and emergency situations.

Hélicoptères de Russie remet un Mi-171E au Pakistan

A la mi-avril 2017, Hélicoptères de Russie a livré un hélicoptère civil multirôle Mi-171E au gouvernement de la province du Punjab, au Pakistan. La machine a été construite à l'usine d'Ulane-Ude et a été acceptée par les représentants du client institutionnel. Elle sera acheminée par voies aériennes vers sa destination finale.

Aux termes du contrat, l'hélicoptère a été construit en sorte d'être facilement reconfiguré selon une autre version du type Mi-171, ce qui permettra de l'utiliser en tant que vecteur de transport, mais aussi comme appareil destiné aux VIP offrant 13 places à bord, plus un membre du personnel d'accompagnement. En configuration de transport classique, le Mi-171E peut accueillir 27 passagers sur des sièges rabattables, ou jusqu'à 4 tonnes de marchandises en cabine ou à l'élingue.

« Hélicoptères de Russie étend ses marchés d'approvisionnement en faveur d'un appareil mondialement reconnu. Sur l'ensemble de nos clients, il se trouve désormais plus d'exploitants civils, notamment en Asie du sud-est. Chaque hélicoptère est particulier, et l'objectif prioritaire vise une efficacité maximale au profit des acheteurs », a déclaré Alexander Shcherbinin, directeur général délégué du marketing et du développement d'Hélicoptères de Russie. Il est prévu que les autorités de la province du Punjab utilisent le Mi-171E pour le transport de passagers et de marchandises, mais aussi dans le cadre de missions sanitaires, de surveillance et de situations d'urgence.



YOUR ONE STOP SAR SHOP

Commercial Helicopter Operators, Para public Safety Agencies, and Defense Forces need proven, cost effective, and innovative training capabilities that are specifically relevant to performing their mission mandates. Training thousands of Search & Rescue and Tactical students worldwide, on 26 different aircraft types, and having experience operating in diverse environments around the globe, Priority 1 Air Rescue meets the demands of our customers by offering the most comprehensive mission training solutions in the industry.

Our Search & Rescue and Tactical Training Academy (SART/TAC) is setting a new standard for mission training performance and safety by employing synthetic hoist/aerial gunnery virtual simulators, hoist and fast-rope training towers, and modern classrooms that utilize cutting edge technology to provide our universally adaptable and standardized multi-mission training and operational SAR programs.

Whether you are looking for Civil Aviation Authority (CAA) compliant and certified basic to advanced hoist mission training, new aircraft type SAR role conversion, or complete turn-key Air Ambulance/HEMS and SAR/LIMSAR program implementation with operational Paramedic and Rescue Specialist Aircrew staffing, we deliver proven solutions. Priority 1 Air Rescue is dedicated to providing unparalleled capability, safety, and service to perform lifesaving missions.

Priority 1 Air Rescue your partner for SAR-Tactical Mission Success



SART/TAC Europe:

Tel: +33 (0)4 66 26 01 68

Email: Info@priority1airrescue.fr

SART/TAC North America:

Tel: (480) 621-6023

Email: Info@priority1airrescue.com

WWW.PRIORITY1AIRRESCUE.COM

Follow Us:





© BABCOCK

Bell 429 gaining traction for HEMS Missions in China

Bell Helicopter and Beijing Yugao Aviation Group (YGA) announced in April a signed purchase agreement during the Asian Business Aviation Conference & Exhibition (ABACE). This is the customer's first aircraft and will be used for Helicopter Emergency Medical Service (HEMS) and search and rescue transport.

Established in 2007, YGA is a general aviation business group in China committed to providing customers with comprehensive, professional and efficient services including leasing, sales, flight training and airport management.

"Following the announcement of our first-ever HEMS Bell 429 delivery to China, we are thrilled Beijing Yugao Aviation has selected this incredible aircraft to serve life-saving missions throughout the region," said Patrick Moulay, executive vice president, Global Commercial Sales and Marketing. *"Beijing Yugao Aviation is eager to begin operating the Bell 429, and we look forward to supporting their missions and continuing to expand our presence in the HEMS segment in China."*

Le Bell 429 trace sa route en Chine

Bell Helicopter et le groupe aéronautique Beijing Yugao ont annoncé en avril la signature d'une promesse d'achat au cours de la Conférence sur l'aviation d'affaires en Asie (ABACE, Asian Business Aviation Conference & Exhibition). Il s'agit du premier hélicoptère pour le groupe. Il sera mis en œuvre dans le cadre de missions de transport aérien médicalisé et de recherche et sauvetage.

Fondé en 2007, Beijing Yugao est un groupe chinois d'aviation non commerciale, fournisseur d'une large palette de services, parmi lesquels la location, la vente la formation de navigants et la gestion aéroportuaire. *« Au lendemain de l'annonce de notre toute première livraison à la Chine d'un Bell 429 destiné au transport médical d'urgence, nous avons été ravis que Beijing Yugao Aviation ait sélectionné cet appareil pour réaliser des missions d'urgence médicale dans la région, a déclaré Patrick Moulay, vice-président des ventes mondiales et du marketing. Beijing Yugao Aviation est impatient de démarrer l'exploitation de son Bell 429, et nous avons hâte d'appuyer leurs missions et d'étendre notre présence en Chine sur le secteur de l'urgence médicale aéroportée. »*

Have you ever wondered

with whom your broker is really concerned ?



AELIA ASSURANCES GROUP

Aviation Insurance Broker

France: 55, rue Raspail, 92300 Levallois-Perret +33 1 46 88 91 91

Switzerland: Rue de Hesse, 7, 1204 Geneva +41 22 525 57 71

E-mail : aelia@aelia-assurances.com - Web : www.aelia-assurances.com





© BELL

Tata Steel Ltd. adds second Bell 429 to fleet

Bell Helicopter announced Tata Steel Group has purchased a second Bell 429 helicopter to support their steel production operations. Tata Steel Group has been in operation for over a century and is among the world's top steel companies with operations in 26 countries. The company is headquartered in Mumbai, Maharashtra, India; the helicopter will be based out of Tata Steel's Aviation facility at Jamshedpur in eastern India, and will address the transportation needs at its steel plants and mines in the region.

"Bell Helicopter rotorcrafts are relied upon to help our customers in India conduct business, day in and day out, in an efficient and time-effective manner that is simply impossible with any other form of transportation," said Sameer A. Rehman, Bell Helicopter managing director for Asia Pacific. *"The fleet of Bell Helicopter aircraft in India continues to grow as more and more customers come to depend on our performance and see the value in the flexibility provided by rotorcraft flight."*

Bell Helicopter opened a liaison office in India in 1995, and since that time has been providing customer support to operators in the region with dedicated Customer Service Engineers and its authorized Customer Service Facility. In 2004, Textron Inc. opened an engineering and technology center in Bangalore that employs more than 130 Bell Helicopter engineers working various programs. Bell Helicopter also has a sales office in New Delhi.

Tata Steel Ltd. ajoute un second Bell 429 à sa flotte

Bell Helicopter a annoncé, dans le courant du mois d'avril, que le groupe indien Tata Steel avait acquis un second Bell 429 affecté à sa production sidérurgique.

Le groupe Tata Steel est en activité depuis plus d'un siècle et fait partie des plus grandes sociétés sidérurgiques du monde. Il est présent dans 26 pays. Son siège se situe à Mumbai, dans l'Etat du Maharashtra, à l'ouest de l'Inde. L'hélicoptère sera basé près des installations de Tata Aviation, à Jamshedpur, à l'est du pays. Il répondra aux besoins en transport de ses usines sidérurgiques et de ses mines dans la région.

« Les appareils de Bell Helicopter sur lesquels s'appuient nos clients indiens s'activent jour après jour. Ils apportent de l'efficacité et des gains de temps comme aucun autre moyen de transport ne pourrait y parvenir, a déclaré Sameer A. Rehman, directeur de Bell Helicopter pour le secteur Asie-Pacifique. La flotte de Bell Helicopter en Inde continue à croître alors que des clients de plus en plus nombreux comptent sur nous pour gagner en performance, tandis qu'ils prennent la mesure l'apport en flexibilité généré par l'hélicoptère ». Bell Helicopter a ouvert un bureau de liaison en Inde en 1995. Depuis lors, il a apporté son soutien aux exploitants à travers un service d'ingénierie dévolu aux clients, ainsi qu'un atelier agréé. En 2004, Textron Inc., maison mère de Bell Helicopter, a ouvert un centre d'ingénierie à Bangalore qui emploie 130 ingénieurs affectés à plusieurs programmes. Bell Helicopter dispose également d'un bureau de vente à New Delhi.



Bell Helicopter courtise les forces armées

Bell Helicopter a participé activement au déroulement du Sommet sur les missions de l'aviation militaire qui s'est tenu à Nashville, aux Etats-Unis, du 26 au 28 avril dernier. Il a profité de cette occasion pour présenter une maquette grandeur nature de son convertible V-280 Valor, mais aussi de son aéronef non habité à rotors basculants V-247 Vigilant. Bien que désengagé du programme AW609, le constructeur américain ne tarit pas d'éloges sur les capacités et performances des convertibles par rapport aux aéronefs à voilures tournantes classiques. Vince Tobin vice-président pour les systèmes à rotors basculants de Bell Helicopter : « *La rupture technique représentée par le vol des appareils à rotors basculants apporte une efficacité inédite et une autonomie impossible à atteindre par des machines à voilures tournantes classiques. Nous attendons avec impatience les discussions avec nos clients militaires à propos de la façon dont cet appareil permettra d'envisager des actions de guerre dans de nombreux domaines.* » FB

Bell Helicopter courts armed forces

Bell Helicopter actively participated in the Army Aviation Mission Solutions Summit, which took place in Nashville, Tennessee in the United States, April 26-28. The company took advantage of the event to unveil mock-ups of the V-280 Valor and its tiltrotor unmanned aerial system, the V-247 Vigilant. Though it has abandoned the AW609 program, the American manufacturer continues to praise tiltrotors for their abilities and performance as compared to traditional rotorcraft. As Vince Tobin, Vice President Advanced Tiltrotor Systems at Bell Helicopter, explains, "Tiltrotors are a disruptive technology that provides unprecedented efficiency and levels of autonomy beyond the reach of traditional rotorcraft. We are eager to begin discussions with our military customers about how this aircraft will enable them to carry out wartime missions in a number of fields." FB

Argentine National Gendarmerie chooses the AW169

In early April 2017, Leonardo Helicopters announced that the Argentine National Gendarmerie had placed an order for an AW169.

The helicopter will mainly be used in support missions alongside law enforcement and for border patrol. It will be equipped according to the Argentinean authorities' specifications. The aircraft is scheduled for delivery during the second half of 2017. This is the second helicopter of this kind purchased by Argentina, following in the footsteps of the first, used for commercial purposes.

To date Leonardo has recorded more than 160 firm and optional orders for the AW169 worldwide. FB

La gendarmerie argentine vole en AW169

Aux premiers jours d'avril 2017, Leonardo Helicopters a annoncé la commande d'un AW169 par la Gendarmerie nationale argentine. L'appareil sera principalement utilisé pour des missions de soutien des forces de l'ordre et de surveillance des zones frontalières et, à cette fin, équipé conformément aux exigences des autorités argentines. La livraison de la machine devrait survenir au cours du second semestre de 2017.

Il s'agit du second hélicoptère de ce type acquis par l'Argentine, après l'arrivée d'un premier exemplaire à vocation commerciale. A ce jour Leonardo affirme avoir engrangé plus 160 commandes fermes et en option pour son AW169 dans le monde. FB



**DOUBLE REVENUE FLIGHTS & NO EMPTY RUNS !
DEFUEL & LIFT MAX. – THEN REFUEL FOR HOME RUN.**

**FERRY TANKS
AIR CARGO TANKS**

www.turtlepac.com
Email: turtlepac@yahoo.com.au

 Australian Made



Russian Helicopters and the Industrial Development and Renovation Organization of Iran sign memorandum of understanding

Russian Helicopters and the Industrial Development and Renovation Organization (IDRO) of Iran have announced new cooperation in potential JV to assemble Russian light civilian helicopters in Iran.

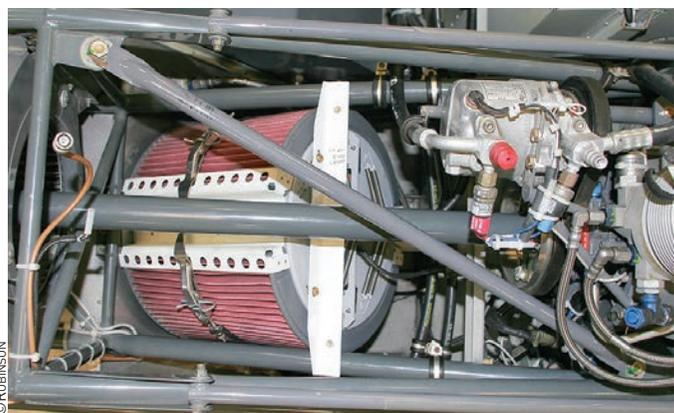
Russian Helicopters CEO Andrei Boginsky and the chairman of the board of directors of IDRO, Mansour Moazami, signed a memorandum of understanding. The document is aimed at promoting cooperation between Russia and Iran as part of the program on upgrading the Iranian helicopter fleet. Russian Helicopters said it also intends to explore potential for cooperation with IDRO to develop business in the Middle East. "We see that the demand for light helicopters is high in Iran, and the country needs them for civilian agencies. The joint venture between Russia and Iran would consider assembling light Ka-226 or Ansat helicopters. Currently, negotiations on this issue are ongoing. The memorandum signed today implies that a fully-fledged cooperation agreement will be reached as soon as possible," said Boginsky.

Today, Iran has over 50 helicopters that were manufactured in Russia. Iran's demand for the Mi-17 helicopters is the highest. The country uses almost the whole range of helicopters of this type: Mi-17, Mi-171, Mi-171E, Mi-8MTV and Mi-17V-5s. These medium-class helicopters are used for law enforcement and to fight organized crime. Just as in other countries of the region, Russian helicopters in Iran have become known primarily as undemanding and reliable machines that allow to perform tasks in high temperatures and at high altitudes.

Hélicoptères de Russie et l'Organisation industrielle du développement et de la modernisation d'Iran signent un protocole d'accord

Hélicoptères de Russie et l'Organisation industrielle du développement et de la modernisation en Iran (IDRO, pour *Industrial Development and Renovation Organization*) ont annoncé, à la fin de mars 2017, la perspective d'une nouvelle coopération au sein d'une entreprise à intérêts partagés appelée à assembler en Iran des hélicoptères civils légers russes. Un protocole d'accord a été signé par Andrei Boginsky, directeur général d'Hélicoptères de Russie, et par Mansour Moazami, président du comité de direction d'IDRO. Le document vise à promouvoir la coopération entre la Russie et l'Iran dans le cadre du programme de remise à niveau de la flotte iranienne d'hélicoptères. Hélicoptères de Russie a également l'intention, avec l'IDRO, d'explorer le potentiel de développement commercial du Moyen-Orient.

« Nous constatons que la demande pour des hélicoptères légers est forte, et le pays en a besoin pour un certain nombre de ses agences civiles. La co-entreprise entre la Russie et l'Iran consisterait à assembler des Ka-226 pour les hélicoptères Ansat. Actuellement, les négociations vont dans ce sens. Le protocole signé à la fin de mars dernier suppose qu'un accord de coopération à part entière soit défini aussi vite que possible », a indiqué Andrei Boginsky. Aujourd'hui, l'Iran possède une bonne cinquantaine d'hélicoptères construits en Russie. La demande iranienne pour du Mi-17 est la plus forte. Le pays met en œuvre presque toute la gamme des machines de ce type : Mi-17, Mi-171, Mi-171E, Mi-8MTV and Mi-17V-5. Ces appareils de moyen tonnage sont utilisés dans le cadre de missions de maintien de l'ordre et de lutte contre le crime organisé. Exactement comme dans d'autres pays de la région, les hélicoptères russes sont surtout réputés fiables et peu exigeants, ce qui leur permet de réaliser diverses tâches par temps chaud et à haute altitude.



Le FAA certifie un nouveau filtre pour le R66

La société Robinson Helicopter, en mars dernier, a annoncé la certification par l'autorité américaine de l'aviation civile (FAA) d'un nouveau filtre d'entrée d'air destiné au monotorbine R66 (l'IBF, pour Inlet Barrier Filter). Développé spécifiquement pour le R66 par Donaldson Aerospace & Defense, ce filtre en option relève le niveau de protection pour les moteurs appelés à travailler dans des environnements poussiéreux.

Un filtre classique utilise un élément de filtre en mousse, tandis que l'IBF met en œuvre un élément flexible plissé. Il s'installe comme un filtre normal, utilise le même système de dérivation et restitue les mêmes informations dans le poste de pilotage. Il n'entraîne aucune perte de performance et, ainsi, ne révèle parfaitement neutre pour le pilote. Le remplacement de l'IBF survient toutes les 300 heures ou une fois par an. Ses caractéristiques comprennent une jauge visuelle de visite prévol afin de prévenir tout risque d'encrassement du filtre. Cette option est proposée à 6 500,00 \$ sur les appareils neufs.

FAA Approves new Inlet Barrier Filter for Robinson R66

Robinson Helicopter Company announced FAA approval of a new Inlet Barrier Filter (IBF) for use in R66 Turbine helicopters. Developed specifically for the R66 by Donaldson Aerospace & Defense, the optional IBF provides added protection for engines operating in dusty environments.

A standard air filter uses a foam filter element while the recently approved IBF employs a high-efficiency, flexible pleated element. The IBF mounts to the same inlet screen as a standard filter, uses the same filter bypass systems and cockpit indications as a standard filter and imposes no performance penalties making its installation transparent to the pilot. Service intervals for the IBF are 300 hours or annually, and the installation includes a pre-flight sight gauge to provide an early indication that the filter is becoming dirty. Available on new aircraft – \$6,500.

FORMATION
STAGE
QT



parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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



© MD HELICOPTERS

MD Helicopters delivers Explorer

CoxHealth, a medical services company based in Springfield, Missouri in the United States, has welcomed a new MD 900 Explorer. The rotorcraft was previously operated by the Dutch police and American Coast Guard. It has just been fully refurbished at MD Helicopters' headquarters in Arizona to ensure optimal performance as an MD 902.

The refurbishment included the installation of a new engine with high-performance PW207E turbines, service of all the engine's air conduits, installation of an optimized Notar® anti-torque system, a more powerful control and stability system, and a full digital instrument panel.

A few other technical improvements were also incorporated, including an all-new interior by United Rotorcraft Air Methods. "The MD 902 is fast and its autonomy allows us to cover a 490 kilometer-radius around Springfield," explained Susan Crum, Air Care Program Director at CoxHealth.

MD Helicopters livre de l'Explorer

La flotte d'hélicoptères médicalisés de Coxhealth, opérateur basé à Springfield, dans le Missouri (Etats-Unis), s'apprête à accueillir un nouvel exemplaire de MD 900 Explorer. Il s'agit d'un appareil exploité auparavant par la police néerlandaise et les garde-côtes américains. Il vient de rejoindre les installations de MD Helicopters, en Arizona, où son potentiel sera rétabli à son maximum après une totale remise à niveau selon les spécifications du type MD 902.

Celle-là comprend une remotorisation avec des turbines PW207E à performances accrues, la révision de tous les conduits d'air du moteur, un système anticouple Notar® optimisé, un dispositif de contrôle de stabilité plus puissant et une instrumentation numérique complète.

D'autres améliorations techniques figurent également au programme, y compris un intérieur complet de chez United Rotorcraft Air Methods. « Le MD 902 est rapide et présente une autonomie qui nous permet de couvrir un territoire de 490 km de rayon autour de Springfield », a indiqué Susan Crum, directeur du programme de soins en vol de Coxhealth. FB



Un Mil Mi-17V5 livré au Kenya

A la fin de mars dernier, à Nairobi (Kenya), Hélicoptères de Russie a livré un Mi-17V5 au ministère kenyan de l'Intérieur. Conformément au contrat, Hélicoptères de Russie avait préalablement procédé à l'entraînement des gardes-frontières. L'appareil servira dans les forces de police du pays.

Cette livraison sert de prétexte à Hélicoptères de Russie pour rappeler que le groupement industriel russe, tout au long de son histoire, a livré plus de 700 appareils sur le continent africain où les machines sont mises en œuvres dans un très large éventail de missions.

« *Nous comptons sur une fructueuse coopération à l'avenir sur ce continent* », a déclaré Alexander Scherbinin, directeur général délégué pour le marketing et le développement des affaires d'Hélicoptères de Russie. FB

Russian Helicopters delivers Mi-17V5 to Kenya

In late March, Russian Helicopters delivered a Mil Mi-17V5 to the Kenyan Minister of the Interior in Nairobi. As agreed in the contract, Russian Helicopters also trained the Kenyan Border Patrol to operate it before delivery. The aircraft will be used by the country's law enforcement agencies. The delivery provided Russian Helicopters with an occasion to showcase its long history of doing business in Africa, including the delivery of more than 700 helicopters to the continent, where the aircraft are used in a wide range of missions. "We expect our fruitful cooperation with the continent to continue," declared Alexander Scherbinin, Deputy CEO for Marketing and Business Development. FB

We speak your global aviation language...

AOG

URGENT

**Dauphin parts
in stock**



alpine_{.aero}
air support



©Sikorsky

Sikorsky recognizes Brunei Shell Petroleum for 50 years of continuous service with Sikorsky helicopters

April 18, 2017, Sikorsky, a Lockheed Martin company, recognized Brunei Shell Petroleum (BSP) for 50 years of continuous service with Sikorsky helicopters. The recognition event took place at the inaugural 2017 Rotorcraft Asia show. Across five decades, BSP's fleet of six Sikorsky helicopters... three original S-61NTM and the three replacement S-92® models... have primarily performed offshore oil and passenger transport missions. "We are honored to recognize Brunei Shell Petroleum for 50 years of continuous service with Sikorsky products," said Christophe Nurit, Sikorsky's regional sales executive, Asia. "We are grateful for the trust placed in Sikorsky helicopters when executing challenging offshore oil and search and rescue missions, and look forward to future milestones in our ongoing relationship." "We are thrilled with the recognition by Sikorsky," said Alexirwan Omar, BSP's head of aircraft services. "BSP takes great pride in its safety record, and to have operated safely with Sikorsky helicopters is an outstanding achievement. We look forward to many more years of continued partnership with Sikorsky." Combined, the entire fleet has flown nearly 170,000 flight hours and achieved more than 800,000 takeoffs and landings, carrying 4.5 million passengers safely to and from offshore oil rigs.

Sikorsky salue Brunei Shell Petroleum

Le 18 avril 2017, Sikorsky, société du groupe Lockheed Martin, a rendu hommage à Brunei Shell Petroleum (BSP) pour ses 50 ans de service ininterrompu avec des hélicoptères Sikorsky. Cette célébration a eu lieu à l'ouverture de l'édition 2017 du Rotorcraft Asia Show. Sur cinq décennies, la flotte de BSP de six hélicoptères Sikorsky (les trois premiers S-61 NTM et les trois S-92 qui les ont remplacés) ont essentiellement réalisé des missions de transport de passagers vers et depuis des plates-formes pétrolières au large. « Nous sommes heureux de rendre hommage à Brunei Shell Petroleum pour ses 50 années de service ininterrompu avec des produits Sikorsky, a déclaré Christophe Nurit, responsable des ventes pour la région Asie. Nous sommes reconnaissants de la confiance placés en eux alors qu'il leur a toujours été demandé de réaliser des transports délicats vers des plates-formes en mer ou dans le cadre de missions de recherche & sauvetage. Nous sommes impatients de célébrer d'autres événements de ce genre tout au long de notre partenariat. »

« Nous sommes ravis de la reconnaissance que nous témoigne Sikorsky, a confié pour sa part Alexirwan Omar, chef des services aériens de BSP. Nous sommes très fiers de nos résultats en termes de sécurité, et le fait d'avoir pu travailler sereinement avec des hélicoptères Sikorsky reste une grande réalisation. Nous espérons avoir devant nous de nombreuses années de partenariat avec le constructeur. » La flotte de BSP, considérée dans son ensemble, a effectué environ 170 000 heures de vol, plus de 800 000 décollages et atterrissages et transporté quelque 4,5 millions de passagers vers et depuis des plates-formes au large.

"We are thrilled with the recognition by Sikorsky," said Alexirwan Omar, BSP's head of aircraft services. "BSP takes great pride in its safety record, and to have operated safely with Sikorsky helicopters is an outstanding achievement. We look forward to many more years of continued partnership with Sikorsky." Combined, the entire fleet has flown nearly 170,000 flight hours and achieved more than 800,000 takeoffs and landings, carrying 4.5 million passengers safely to and from offshore oil rigs.



©Sikorsky

Sikorsky announces expanded support in Asia with plans for new customer support center

Sikorsky announced in April plans to expand its S-92® and S-76TM helicopter support services in the Asia-Pacific region. Thai Aviation Services is scheduled to become the first Sikorsky Customer Support Center in Thailand by the end of 2017. The announcement was made at the inaugural 2017 Rotorcraft Asia show. "This decision further exemplifies Sikorsky's commitment to the Asia-Pacific region and to our continued focus on customer support excellence," said Christophe Nurit, Sikorsky's regional sales executive, Asia. "As the preferred service center in Thailand, Thai Aviation Services will provide a critical role in offering the highest level of support for Sikorsky helicopters in a strategically important region."

This support center will represent Sikorsky's seventh in the Asia-Pacific region and add to the growing network of 20 Sikorsky support centers worldwide. In addition to authorized support centers, Sikorsky's customer support organization maintains four forward stocking locations in S-92 and S-76 fleet-concentrated regions and fields more than 100 customer service representatives, all connected through Sikorsky's state-of-the-art Customer Care Center in Trumbull, Connecticut.

Sikorsky étend son assistance technique en Asie

En avril dernier, dans le cadre de l'édition 2017 du Rotorcraft Asia show, Sikorsky a annoncé son intention de renforcer ses capacités de soutien au profit des S-92 et S-76TM dans la région Asie-Pacifique. Il est prévu que Thai Aviation Services devienne le premier centre d'assistance technique en Thaïlande d'ici à la fin de 2017. « Cette décision illustre bien l'engagement de Sikorsky dans la région Asie-Pacifique, de même que notre constante préoccupation s'agissant de la qualité du service apporté à nos clients, a déclaré Christophe Nurit, responsable des ventes pour la région Asie. En tant que centre de service agréé en Thaïlande, Thai Aviation Service va jouer un rôle de premier plan en offrant le meilleur niveau de soutien aux hélicoptères Sikorsky au sein d'une région clef. » Ce centre de soutien technique est le septième pour Sikorsky en Asie-Pacifique.

Il s'ajoute au réseau en expansion des vingt centres répartis à travers le monde.

En plus de ces ateliers agréés, l'organisation de l'assistance à la clientèle intègre quatre lieux de stockage situés dans des secteurs à forte concentration des flottes de S-92 et S-76, et alimente une centaine d'ateliers d'agents agréés, tous reliés via le centre de maintenance de pointe de Sikorsky situé à Trumbull, dans le Connecticut.

HELI UK EXPO

THE UK'S ONLY FLY-IN HELICOPTER EVENT

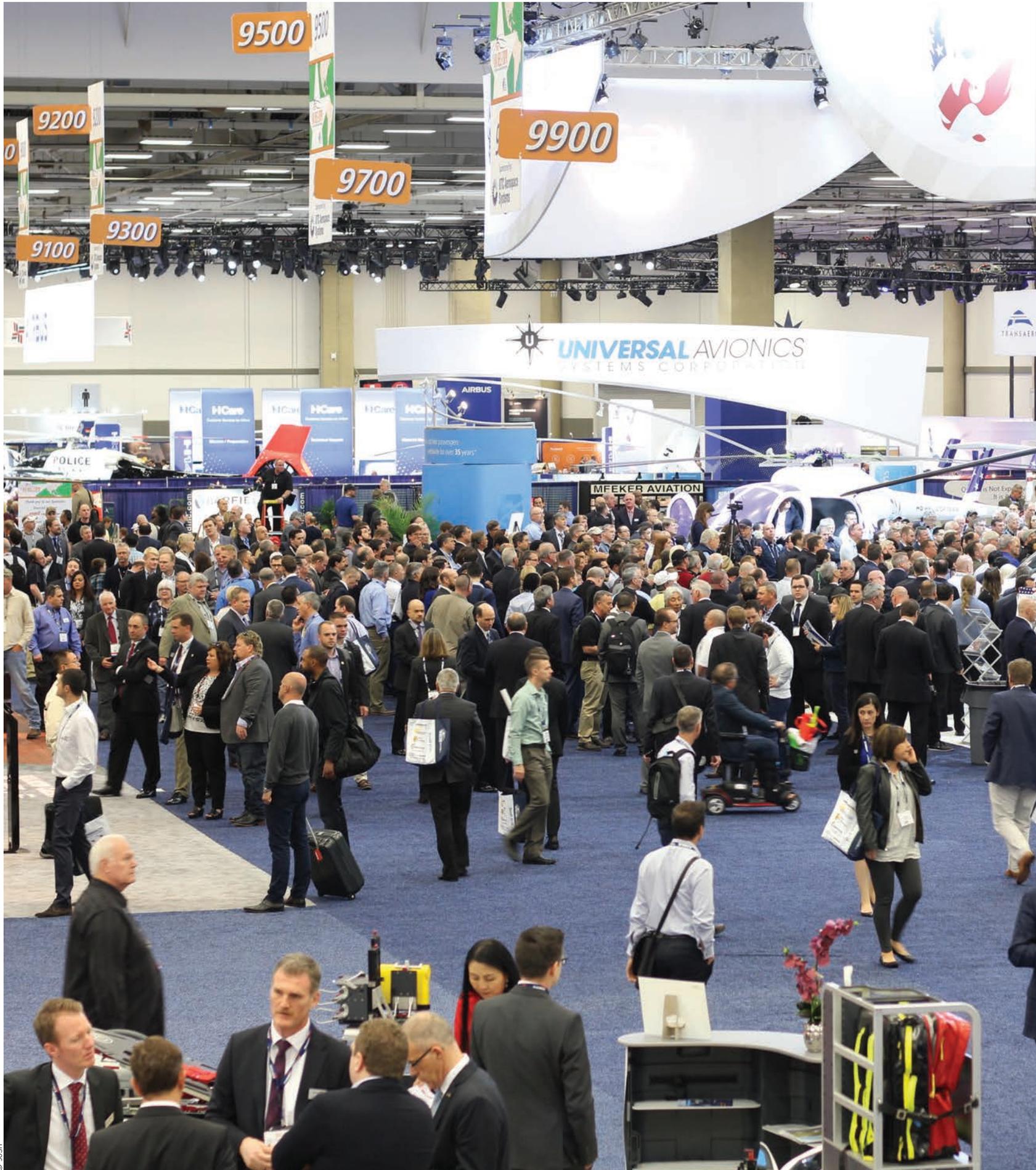
1 - 3 June 2017

**NEW
LOCATION
WYCOMBE
AIR PARK
- EGTB -**



Exhibition // Demo Flights // Seminars // Lifestyle Area // Air Display
Evening Fly-In Parties // Helicopter Games

www.heliukexpo.com



© JOSH



With plans already underway for next year's event in Las Vegas, Heli-Expo 2017 took place in familiar surroundings in Dallas, Texas, March 7-9.

Following the unsuitably stark 2016 venue in Louisville, Kentucky, this year's event left visitors smiling, despite lukewarm financial results. 2016 was a nightmarish year for the industry, and 2017 was only a slight improvement. There were very few big announcements made in Dallas, but helicopter manufacturers continue to look to the future.

HELI EXPO 2017

Par Frédéric Lert

En attendant Las Vegas l'an prochain, le salon Heli Expo est revenu en territoire connu du 7 au 9 mars dernier en s'installant à Dallas (Texas). Après l'intermède austère et incongru de Louisville (Kentucky) en 2016, les visiteurs ont pu retrouver le sourire...

bien que les résultats économiques soient toujours en demi teinte.

L'année 2016 avait été cauchemardesque et 2017 aura à peine fait mieux.

Les annonces commerciales furent peu nombreuses à Dallas, mais les hélicoptéristes n'en continuent pas moins à préparer le futur.

© photos
• F. Lert



LUCKILY LEASING COMPANIES ARE DOING WELL, WITH MILESTONE AVIATION GROUP (GECAS) AND WAYPOINT LEASING LEADING THE WAY. THE SEGMENT PUT IN DOZENS OF ORDERS WITH AIRBUS HELICOPTERS AND LEONARDO. MILESTONE SIGNED FOR 26 AIRBUS HELICOPTERS AIRCRAFT: SIX H135S, SEVENTEEN H145S AND THREE H175S. LEONARDO RECEIVED AN ORDER FOR SIX AW139S AND THREE AW169S, TO BE DELIVERED IN 2017 AND 2018. WAYPOINT ALSO SIGNED FOR SIXTEEN H135S AND H145S AS WELL AS SEVERAL H175S—A FIRST FOR THE COMPANY. AIRBUS ALSO RECEIVED AN ORDER FOR THREE H135S EQUIPPED WITH HELIONIX AVONICS SYSTEMS FOR AMERICAN EMS OPERATOR STAT MEDEVAC.

Ed Waschecka, CEO of Waypoint Leasing, was among the rare optimists at Heli-Expo 2017, citing “signs of demand for heavy-weight craft.” His attitude contrasts starkly with the pessimistic long-term assessment of the civil aviation market issued by Honeywell the day before the trade show.

According to the parts manufacturer, the 1,000 operators included in the classic study will need an estimated 3,900 to 4,400 rotorcraft between 2017 and 2022, for an average of 780 to 800 craft a year.

Single-engine and lightweight twin-engine craft are expected to account for two thirds of purchases (48% and 18% respectively). Medium twin-engine helicopters should make up 33%, with heavier craft amounting to just 1% of sales in terms of volume sold.

HEUREUSEMENT IL Y EUT LES LOUEURS, AVEC EN PREMIÈRE LIGNE MILESTONE AVIATION GROUP (GROUPE GECAS) ET WAYPOINT LEASING, DONT LES COMMANDES CUMULÉES AUPRÈS D’AIRBUS HELICOPTERS ET LEONARDO PORTÈRENT SUR PLUSIEURS DOUZAINES D’APPAREILS. MILESTONE S’EST ENGAGÉ POUR 26 APPAREILS AUPRÈS D’AIRBUS HELICOPTERS : 6 H135, 17 H145 ET 3 H175.

LEONARDO A REÇU UNE COMMANDE POUR SIX AW139 ET TROIS AW169, LIVRABLES ENTRE 2017 ET 2018. WAYPOINT S’EST ÉGALEMENT ENGAGÉ POUR 16 H135 ET H145 ET, POUR LA PREMIÈRE FOIS, DES H175.

AIRBUS A ÉGALEMENT REÇU UNE COMMANDE POUR TROIS H135 ÉQUIPÉS DE L’AVIONIQUE HELIONIX POUR L’OPÉRATEUR EMS AMÉRICAIN STAT MEDEVAC.

Ed Waschecka, patron Waypoint Leasing, fut un des rares à faire preuve d’optimisme en notant sur le marché « des signes de demande pour des appareils lourds ». Un jugement qui contraste avec une vision plus pessimiste du marché civil sur le long terme donné par Honeywell à la veille du salon : selon l’équipementier, les mille opérateurs étudiés dans sa traditionnelle étude cumuleraient des besoins de 3900 à 4400 appareils à turbine entre 2017 et 2022, soit une moyenne de 780 à 800 appareils par an. Les deux tiers des achats attendues concerneront essentiellement des monomoteurs et des bimoteurs légers (respectivement 48% and 18.

Les « medium twin », bimoteurs de moyen tonnage, compteront pour 33% et les appareils les plus lourds ne ramasseront que 1% des ventes en nombre d’appareils.



Bell took advantage of Heli-Expo 2017 to make its official comeback on the lightweight single-engine market, with the sales launch and first delivery of the new 505 to operator Pylon Aviation, based in Arizona. Nearly 50 years after the Bell 206, which dramatically changed the civil helicopter market, the 505 marks the beginning of a much-needed new chapter for the company. The American-Canadian manufacturer had a difficult year in 2016, with a 35% drop in deliveries: only 114 helicopters were handed over to clients. Bell's military range accounted for 64% of its revenue last year, revealing a serious imbalance in its business.

Bell CEO Mitch Snyder indicated in his press conference that his goal was to restore the balance between military and civil sales. The initial deliveries of the Bell 505 will also allow the company to see how many of the 350 letters of intent will be followed up with firm orders, and how quickly. According to Snyder, interest in the new helicopter is at its height, with enough firm orders to cover several years of production. Things are looking less positive for the 525 Relentless, at the other end of the Bell range. Following the loss of a prototype last July during a high-speed test flight, the remaining prototype has been joined by a new one, and test flights are scheduled to begin again soon. Bell also has some soul-searching to do regarding the replacement for the 412: will the company make over the current craft or launch an entirely new design? Theories and rumors raced through the crowd at the trade show, but nothing definitive has been released.

Heli Expo 2017 a été l'occasion pour Bell de revenir officiellement sur le marché des monomoteurs légers avec le début de la commercialisation et la livraison du premier 505 remis à l'opérateur Pylon Aviation, basé en Arizona. Près de 50 ans après le Bell 206 qui avait profondément transformé le paysage de l'hélicoptère civil, c'est le début d'un nouveau chapitre et une belle raison d'espérer pour Bell. Le constructeur américano-canadien a connu une année 2016 difficile, avec une chute de 35% de ses livraisons et seulement 114 appareils remis à ses clients. La gamme militaire a représenté 64% de revenus de Bell l'an dernier, un chiffre qui traduit un profond déséquilibre de son activité.

Mitch Snyder, le PDG de l'hélicoptériste, a pu indiquer pendant sa conférence de presse que son objectif était de retrouver un équilibre entre activités commerciales et civiles. Le début des livraisons des Bell 505 permettra également de voir à quelle vitesse et dans quelle proportion les 350 lettres d'intentions d'achats annoncées à ce jour se traduiront en commande ferme. Selon Mitch Snyder, l'intérêt pour le nouvel appareil est au plus haut, avec d'ores et déjà plusieurs années de production couvertes par les commandes fermes reçues. Les choses sont sans doute moins simples à l'autre bout de la gamme avec le Bell 525 Relentless. Après la perte d'un prototype en juillet dernier au cours d'un essais à grande vitesse, le prototype restant rejoint par un autre devrait reprendre les essais en vol. Une autre question essentielle pour Bell porte sur le remplacement de son Bell 412. Simple lifting de l'appareil existant ou bien lancement d'un programme entièrement nouveau ?

Les suppositions volaient haut pendant le salon, sans qu'aucune certitude ne vienne étayer l'une ou l'autre des hypothèses...



MD Helicopters (MDHI) a présenté le premier jour d'Heli Expo une maquette à l'échelle 1 dans une configuration EMS de son futur MD6XX. Il s'agit d'un appareil reprenant la pointe avant des MD600N, mais doté d'un rotor anti couple quadripale traditionnel.

La solution du Notar est donc abandonnée sur ce nouvel appareil. MDHI prévoit de l'équiper d'une avionique Genesys d'Aerosystems et d'une turbine Rolls Royce M250-C34E2. Selon Lynn Tilton, PDG de MDHI, l'appareil offrira une masse maximale au décollage d'environ 2.500kg et une endurance maximale de quatre heures de vol.

MDHI prépare également une version modernisée de son MD902, rebaptisée MD969, dont la certification avec une avionique Genesys est attendue pour cet été. L'appareil recevra également un pilote automatique quatre axes et des turbines Pratt & Whitney Canada PW206E.

MD Helicopters (MDHI) unveiled a mock-up of its future MD6XX in an EMS configuration on the first day of Heli-Expo. The helicopter features the nose of the MD600N, combined with a classic four-blade tail rotor, in a turn away from the NOTAR solution. MDHI plans to equip the craft with Genesys avionics systems by Aerosystems and a Rolls Royce M250-C34E2 turbine.

According to MDHI CEO Lynn Tilton, the helicopter will feature a maximum take-off weight of 2,500 kilograms and maximum endurance of four flight hours. MDHI is also readying a modernized version of its MD902—rechristened the MD969—which is expected to be certified with Genesys avionics systems by this summer. The craft will also be equipped with four-axis autopilot and Pratt & Whitney Canada PW206E turbines.



Marengo announced its SKYe SH09 will be operational as of 2019, with at least two launch customers: Air Zermatt and Alpinlift Helikopter followed through on letters of intent, resulting in firm orders for two helicopters.

Marengo also claims to have several other launch customers for the three-on craft. The Swiss manufacturer hopes to have the SH09 certified by late 2018, with deliveries beginning the following year.

The schedule is quite ambitious given the delays in the craft's development due to important changes made to dynamic components on the second prototype.

The Swiss helicopter is positioned as the direct competitor of the Airbus Helicopters H125, but the Franco-German helicopter maker is hardly resting on its laurels: it remained world leader in the civil market, improving its delivery numbers over the previous year.

Airbus Helicopters handed over 418 craft and recorded 388 orders in 2016.

Marengo a annoncé de son côté l'entrée en service du SKYe SH09 en 2019, avec au moins deux clients de lancement.

Rejoignant Air Zermatt, Alpinlift Helikopter a transformée en commande ferme une lettre d'intention portant sur deux appareils. Marengo annonce également disposer de quelques autres clients de lancement pour son appareil de 3 tonnes. Le fabricant suisse envisage une certification de son appareil fin 2018, avec des livraisons prenant place au cours de l'année suivante.

C'est un objectif assurément ambitieux, le développement de l'appareil ayant pris du retard après les importants changements apportés sur les ensembles dynamiques du second prototype.

L'appareil suisse se pose en concurrent direct du H125 d'Airbus Helicopters, mais l'hélicoptériste franco-allemand ne reste pas inactif : il a réussi l'an dernier à conserver son titre de leader mondial sur le marché civil, améliorant même au passage ses chiffres de livraisons par rapport à l'année précédente.

Airbus Helicopters a livré 418 appareils et enregistré 388 commandes en 2016.

In January Airbus Helicopters began delivering its H125 and H130 lightweight single-engine helicopters with a Garmin G500H avionics system, totally replacing all analog instruments.

During Heli-Expo, a Chinese general aviation operator signed a firm order for four H125s equipped with eight options.

Five other helicopters were sold to REACH Air Medical Services.

Depuis janvier 2017, Airbus Helicopters livre sa gamme des monoturbinés légers H125 et H130 avec une avionique Garmin G500H qui vient remplacer totalement les instruments analogiques.

Pendant Heli Expo, un opérateur d'aviation générale chinois a signé une commande ferme de 4 H125 assortie de huit options. Cinq autres appareils ont été vendus à la société REACH Air Medical Services.



Sikorsky unveiled its S-76D and S-92 (in South Korean Coast Guard livery) in Dallas.

The company has sold more than 850 helicopters from the S-76 family and more than 275 S-92s, but did not announce any additional sales during Heli-Expo.

Sikorsky présentait à Dallas un S-76D et un S-92 (aux couleurs des garde-côtes sud-coréens).

La famille des S-76 a été vendue à plus de 850 exemplaires et les S-92 à plus de 275 exemplaires, mais Sikorsky n'a pas été en mesure d'annoncer de nouvelles ventes pendant le salon.

Leonardo, on the other hand, racked up the sales mentioned at the beginning of this article as it continues to modernize and expand its range: the AW119Kx should be certified shortly for operations at 24,000 feet, and the AW169 was granted EASA certification by the FAA in February.

The first deliveries of the lightweight twin-engine craft in the Americas are expected this year. Agusta has already received 150 orders for this helicopter and 20 are already in service in different fields (VIP transportation, EMS, offshore transportation, etc.). The idea of rolling out a new production line in Philadelphia, Pennsylvania has nonetheless been put on hold until further notice.

Leonardo also announced it has delivered more than 30 AW189s and that its 009 model—the PZL Swidnik SW4 with a new engine and avionics system—will be certified this year.



A l'inverse, Leonardo a engrangé les ventes que nous mentionnons en début d'article et l'hélicoptériste italien continue de moderniser et d'élargir sa gamme : l'AW119Kx devrait être prochainement certifié pour des opérations à 24.000 ft et la certification EASA de l'AW169 a été validée par la FAA en février. Les premières livraisons du bimoteur léger sur le continent américain sont attendues en cours d'années. Agusta a déjà reçu 150 commandes pour cet appareil et une vingtaine d'entre eux sont déjà en service dans différentes applications (transport VIP, EMS, transport offshore...).

L'idée de mettre en place une deuxième ligne de production à Philadelphie (Pennsylvanie) a toutefois été abandonnée jusqu'à nouvel ordre. Leonardo annonce également avoir livré plus de trente AW189 et annonce la certification en cours d'année de son modèle 009, extrapolé du SW4 de PZL Swidnik, avec une nouvelle motorisation et une nouvelle avionique.



©BELL

Le futur prend forme...

Le FCX, concept hélicoptère de Bell, était le seul appareil nouveau exposé lors de la dernière édition d'Heli-Expo. Plus qu'un véritable hélicoptère, il s'agit avant tout d'un exercice de style rassemblant sur une maquette à l'échelle 1 les différentes technologies que Bell entend pousser dans les années à venir. Adieu commandes de vol et tableau de bord, remplacés à bord du FCX par des automatismes poussés et un affichage en réalité augmentée à la disposition du pilote. Le mouvement des mains de celui-ci suffira à actionner des commandes virtuelles. Le FCX perd également le traditionnel rotor de queue, remplacé par le « cross flow fan », une soufflante à motorisation électrique. Bell envisage également la disparition des surfaces verticales et horizontales à l'arrière pour économiser de la masse. Les pales se distinguent par leur géométrie variable, pour adapter leur profil suivant les phases de vol. Bell annonce travailler déjà sur la maturation de certaines technologies sur des bancs d'essais au sol, avec par exemple le système anti-couple qui pourrait trouver une première application sur un hélicoptère de la taille d'un monomoteur léger.

The future is taking shape...

Bell's FCX concept helicopter was the only new craft on display at the latest edition of Heli-Expo. More than a helicopter, this mock-up is above all an exercise in style, combining all the different technologies Bell intends to develop over the coming years. Say goodbye to flight controls and dashboards, replaced in the FCX by fine-tuned automatic systems and an augmented reality pilot interface. The pilot will simply move his or her hands to work virtual controls. The FCX also does away with the traditional tail rotor, replaced by an electric cross-flow fan. Bell also plans to eliminate vertical and horizontal surfaces at the rear of the aircraft to decrease mass. The helicopter also features morphing rotor blades to optimize performance in different flight regimes. Bell announced it is already fine-tuning some of these technologies at test benches on the ground, such as the anti-torque tail system, which could be used for the first time on a lightweight single-engine helicopter.



©BELL



Leonardo working hard on a successor for the AW609

During Heli-Expo, Leonardo partially unveiled plans to develop convertibles, including its aim to test a new-generation prototype by around 2023. The plans are ambitious, but in the meantime Leonardo will have to deal with the more immediate question of certification for the AW609.

The current calendar plans for certification in 2018 given that work has picked up since the third prototype first took off from the Philadelphia factory on January 30. The AW609's successor, partially financed by the European Union's Clean Sky 2 program, will feature distinctive rotor and wing technologies to make the helicopter more aerodynamic in all flight regimes. The tilt rotor engine bay will be replaced with a simpler system in which only the rotors and transmissions will tilt, with the engines remaining fixed at the end of wings. "An AW609 will undoubtedly be used to test components of nascent technology," explained Leonardo CEO Daniele Romiti at his Heli-Expo press conference. ■

Leonardo sur la piste d'un successeur à l'AW609

Pendant le salon Heli Expo, Leonardo a levé un coin de voile sur ses plans en matière de convertible, affichant sa volonté de tester un prototype de nouvelle génération à l'horizon 2023. Le plan est ambitieux, mais d'ici là Leonardo devra résoudre la question plus immédiate de la certification de l'AW609. Cette certification est à présent annoncée pour 2018, les travaux s'étant accélérés depuis la mise en vol du troisième prototype le 30 janvier dernier depuis l'usine de Philadelphie. Le successeur de l'AW609, en partie financé par le programme européen Clean Sky 2, devrait inclure des technologies distinctes au niveau des rotors et de la voilure pour lui donner in fine une plus grande efficacité aérodynamique dans toutes les plages de vol. Les nacelles moteur basculantes seront remplacées par un dispositif plus simple ne faisant basculer que les rotors et la transmissions, les moteurs restant quant à eux fixes en extrémité de voilure. "Un AW609 sera sans doute utilisé pour tester des sous ensembles" précisait Daniele Romiti, PDG de Leonardo pendant sa conférence de presse à Heli Expo. ■



Heli-Expo 2017 in figures

- 17,788 visitors
- 30,000 square meters of exhibition space
- 731 exhibitors
- 62 helicopters on display
- 1,500 participants in 62 training sessions

Heli Expo 2017 en chiffres

- 17788 visiteurs
- 30.000 m² d'exposition
- 731 exposants
- 62 appareils exposés
- 1500 participants aux 62 sessions de formation



#helitech17



Inspiring the Future of the Rotorcraft Community



helitech[®]
international
HELICOPTER EXPO & CONFERENCE

In association with



3-5 OCT 2017 EXCEL LONDON

www.helitechinternational.com

Interested in exhibiting?

Contact Elizabeth Agress

+44 (0)20 8910 7188

Elizabeth.agress@reedexpo.co.uk

Co-located with



Supported by







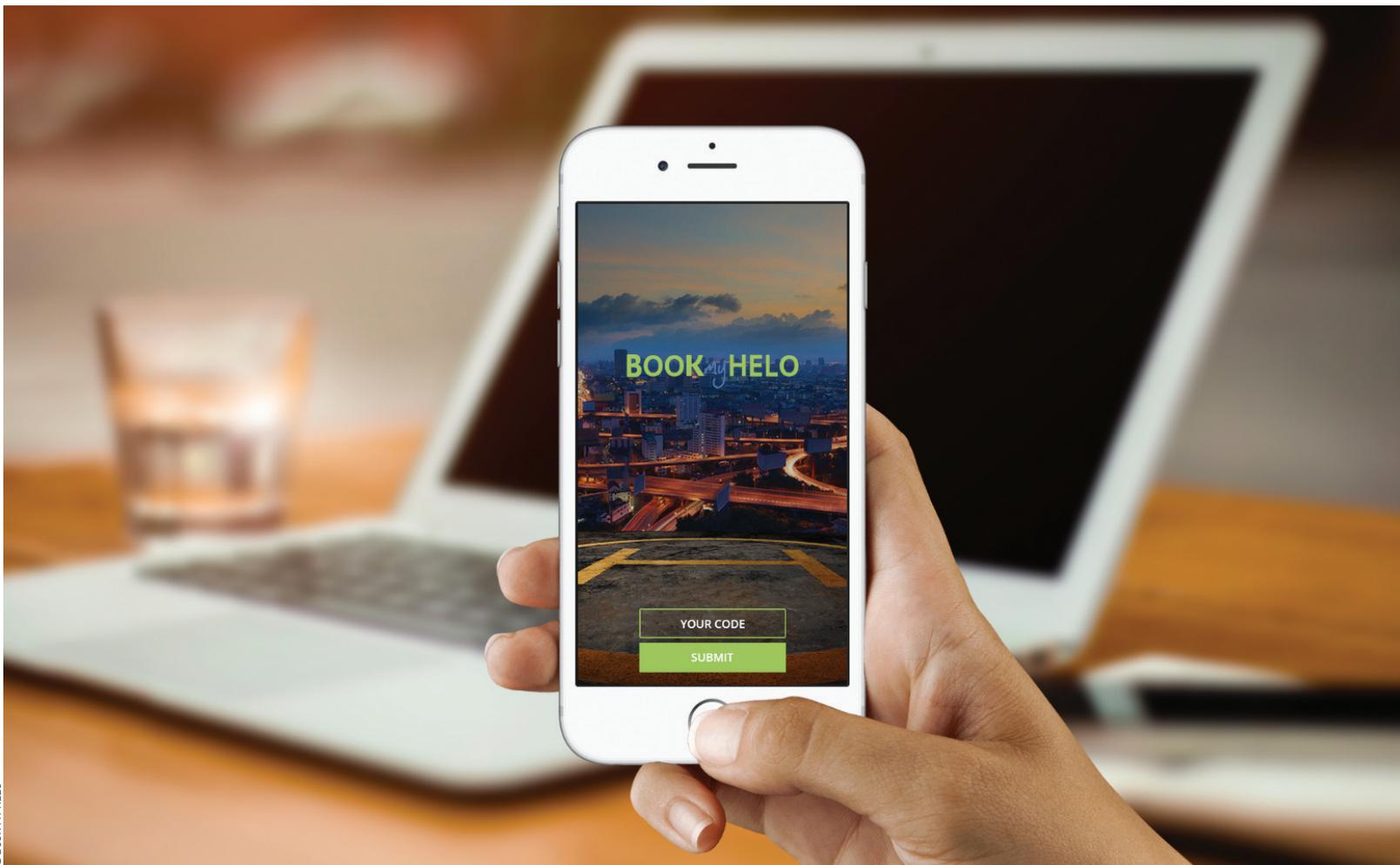
Making helicopters accessible for everyone worldwide

Featured at the 2017 Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas, then at Heli-Expo 2017, new company Book My Helo has set itself a lofty goal: to make helicopter passenger transportation an innovative and affordable tool for mobility for all. The company's founder and CEO, Vincent Kieffer, explains the company's vision.

Interview by François Blanc

Le pari de l'hélicoptère partout et pour tous

Sélectionnée au salon Consumer Electronic Show (CES) 2017 de Las Vegas, puis exposante au salon du HAI de la même année, la jeune entreprise Book my Helo lance un défi au monde entier : faire de l'hélicoptère de transport de passagers un outil universel, accessible et innovant en tant que vecteur de mobilité à la portée du plus grand nombre. Vincent Kieffer, son fondateur et dirigeant, décrypte le contenu du projet.



©BOOK.MYHELO

Helicopter Industry:

When was the Book My Helo online reservation platform created, and by whom ?

Vincent Kieffer : *In legal terms, the company was founded during the fourth quarter of 2016. We're a French company based in Marseille, the fruit of 25 years of experience in the professional helicopter world. I also lived in Brazil for 16 years. About two years ago, an investor looking to visit factory sites there, who knew I had connections in the helicopter business, asked me to help him find a few flights so he could see several sites in one day. I helped him out. Afterwards, he told me how pleased he was with the service and asked me to do the same sort of thing for him again, but this time in the United States! Then it was on to Europe. Our meeting is what sparked the idea for Book My Helo.*

How long did it take you to fully conceive of and develop your reservation platform?

In some ways I guess you could say it took me 25 years! I'm referring to all my years of experience with rotorcraft, of course. More literally, like I said, the anecdote I shared about my traveling investor, which really started everything, took place two years ago. After that, the plan was to found the company in Brazil and start business just before the Olympics in Rio de Janeiro in August 2016. However, the global security climate prevented us from following through: the terrorist threat weighed heavy worldwide, including in Brazil, and the few flight windows we had been able to secure were canceled. When I came home to France, I found a thriving start-up ecosystem near Marseille. I decided to launch Book My Helo at a Marseille airbase—in theory, the location of the global concept's headquarters is unimportant.

Beyond this anecdote, what observations led you to found the company?

This experience made me realize that there was no service designed to fulfill requests like this one, and that there was potential there. That's where the idea of a worldwide exchange that would provide travelers [citizens of the world on business or pleasure trips] with access to helicopters. There are quite a few helicopter aficionados out there who know how great these aircraft are, but it would be wonderful for everyone to be able to enjoy them. The idea for Book My Helo is the product of my dream of democratizing helicopter use, while bringing technological innovation to the sector, which, despite what you might think, isn't currently taking advantage of what's out there. Let me explain: people think of helicopters themselves as a concentrate of applied technology, but technological innovation is not necessarily incorporated into the way they're operated or the services they provide. In other words, helicopters are only seen as an innovative mobility solution by the elite, who get a lot of use out of them. But 99% of people don't see them that way; they're totally inaccessible. There's a big obstacle keeping the rest of the world from enjoying helicopters. I aim to democratize helicopter use and ensure customer satisfaction. The additional flight hours will also contribute to a small upturn for operators, which is why we work with a shared platform.



© BIDROIT RÉSERVÉ

Helicopter Industry :

Quand la plate-forme de réservation « Book my Helo » a-t-elle été créée, et par qui ?

Vincent Kieffer : *Légalement, la société est née au cours du dernier trimestre de 2016. Elle est de droit français et basée à Marseille. Mais elle est le fruit de quelque vingt-cinq années passées dans le monde de l'hélicoptère professionnel. En outre, j'ai vécu pendant seize ans au Brésil. Il y a environ deux ans, un investisseur désireux d'y visiter des sites industriels, me sachant impliqué dans le secteur de l'hélico, me sollicite pour lui trouver des vols afin qu'il puisse se rendre dans plusieurs usines dans la même journée. Je lui rends donc ce service. A l'issue de cette tournée, il me fait part de sa grande satisfaction et me demande de lui concocter le même genre de prestation, mais aux Etats-Unis cette fois ! Ensuite, il poursuivra ses visites en Europe et aura besoin du même genre de solution de transport. Cette rencontre est à l'origine du déclic qui m'a donné l'idée de lancer Book my Helo.*

Combien de temps a duré la « gestation » de votre concept de plate-forme de réservation ?

D'un certain point de vue, j'ai mis 25 ans à construire ce concept ! Je parle bien sûr de mon expérience du monde des voilures tournantes. Par ailleurs, comme je vous l'ai indiqué, l'anecdote que je vous ai proposée, avec mon investisseur-voyageur, date de deux ans en arrière. A la suite de quoi, l'idée a consisté à créer la société au Brésil et à en lancer l'activité juste avant les Jeux olympiques de Rio de Janeiro d'août 2016. Or le contexte ne nous a pas permis d'aller au bout de l'idée, en raison de la menace terroriste qui s'est manifestée à cette époque, y compris au Brésil – les quelques créneaux de vol que nous avons obtenus avaient été supprimés. A mon retour en France, j'ai trouvé un « écosystème » de start-up assez dynamique sur la région de Marseille. J'ai donc décidé de lancer Book my Helo depuis une base marseillaise – la vocation mondiale du concept ne souffre d'aucune implantation a priori.

Au-delà de cette histoire vécue, quels constats ont suscité sa création ?

Cette expérience m'a conduit à constater qu'il manquait une offre pour répondre à ce genre de requête, qu'il y avait quelque chose à faire sur ce terrain-là. D'où l'idée de créer une borne mondiale qui permette à un voyageur (un citoyen de la planète qui fait des affaires ou qui se déplace en touriste sur plusieurs continents) de pouvoir bénéficier de l'hélicoptère. Nous sommes quelques-uns à être passionnés par ce genre d'aéronef, et nous savons que c'est génial ! Mais il serait bon que tout le monde puisse en profiter. L'idée de Book my Helo naît d'un rêve de démocratisation de l'usage de l'hélicoptère, tout en insufflant de l'innovation technologique dans un secteur qui, contrairement à ce que l'on pourrait croire, n'en bénéficie par vraiment. Je m'explique : chacun a l'impression que l'hélicoptère est en soi un concentré de technologie appliquée. Mais l'innovation technologique ne se retrouve pas forcément dans sa mise en œuvre et dans le service censé y être associé. Autrement dit, l'hélicoptère n'est vu comme une solution innovante sous l'angle de la mobilité que par une élite – qui ne s'en prive d'ailleurs pas. Mais pour 99 % des gens, il n'est pas reconnu comme tel, ni accessible. Il existe donc une barrière entre l'hélicoptère et le reste du monde. Je souhaite en démocratiser l'usage et, par simultanément, rechercher la satisfaction du client. Par la même occasion, cela aidera les exploitants à trouver là un léger regain d'activité ; d'où la notion de plate-forme mutualisée.



©LEONARDO

How did you develop your network of operators? What criteria did you use to select them?

As I've implied, I've held many different jobs in the helicopter industry and have worked with clients all over the world. I'm confident in my knowledge of the sector on a global scale. I've attended Heli-Expo annually for almost a quarter of a century—I've hardly ever missed it. From year to year, it's almost always the same players. And, of course, the 80-20 rule applies in this sector too: there are parts of the world where there's a lot of helicopter activity, and other parts where they are rare.

The rest is a question of methods, financial acumen, and observation of similar fields, such as corporate tourism and event planning—it's about opening your eyes and learning from all these other sectors. Even then, the operators are best equipped to estimate the number of empty seats on their helicopters.

That said, they reason in terms of flights, not necessarily passengers: they sell an hour of flight time, whether the helicopter is full or empty and whether the trip takes 10 minutes or more. But the stakes are clearly there: if they have 10 passengers for a one-hour flight, that represents 10 potential occasions to fly again and use a helicopter more frequently. It's important to understand that there are three kinds of operators, to simplify the context. First, there are those who are looking for any and all solutions to improve profitability. I don't have to do much for them to understand the concept behind Book My Helo (they know what Uber is and what "uberization" means!). And it just so happens that the biggest

operators fall into this category. In Las Vegas, helicopter transportation companies like Maverick and Papillon are a few examples. Next, you have those who aren't quite sure about this kind of scheme, but who fall quickly into step as soon as they realize it works. Lastly, there are the companies that work in niche markets, fly a lot and don't need help from anyone. They're happy with the way business is going.

The first two categories just need to get used to our system. The third will either adopt it later or go a different direction... That said, there's no need to go explain Book My Helo to every operator on the planet! We've reached out to the most active among them, in the regions with the highest potential. As for Asia, we're all watching intently to see what happens there, particularly China. In Africa, helicopter use is on an upward trend, and there's already an interesting amount of business.

Once again, the idea is to bring them a new clientele, wherever they are, and to foster the development of helicopter transportation. And the more passengers there are, the more affordable seats will be, making helicopters more and more accessible. It goes without saying that our service is not private plane sharing. Book My Helo only works with professional air transportation companies registered in their countries and certified by the relevant authorities for commercial passenger transportation—travelers new to the world of helicopters can rest assured. Lastly, Book My Helo has a signed contract with the operator.

BOOKmyHELO

We Fly You



www.bookmyhelo.com
contact@bookmyhelo.com



Comment avez-vous composé le réseau de transporteurs ? Quels critères avez-vous retenus pour le constituer ?

Comme je l'ai laissé entendre, j'ai occupé différentes fonctions dans l'industrie de l'hélicoptère. Elles m'ont amené à traiter des clients dans le monde entier. Je revendique par conséquent une connaissance globale de ce secteur. Je fréquente Heli Expo depuis près d'un quart de siècle – je l'ai rarement manqué... Sur des années, on y retrouve presque toujours les mêmes acteurs. Et puis, la loi des 80 % / 20 % a cours aussi dans ce monde-là : à l'échelle mondiale, il existe des zones où volent beaucoup d'hélicoptères, et d'autres où ils se font plus rares. Le reste est affaire de méthode, d'intelligence économique, d'observation d'autres domaines comme le tourisme corporate, l'événementiel – il faut ouvrir un peu son horizon et faire parler tous ces secteurs.

Après, les exploitants restent bien sûr les mieux placés pour estimer le nombre de sièges vacants dans leurs hélicoptères. Cependant, ils raisonnent en termes de vols, et pas forcément en termes de passagers : ils vendent une heure de vol, que l'hélico soit plein ou vide, que le trajet dure dix minutes ou plus.

Alors que l'enjeu est là : s'ils ont dix passagers sur une heure de vol, cela représente un potentiel de dix occasions de voler à nouveau et d'utiliser un hélicoptère plus fréquemment. Il faut comprendre que l'on distingue trois sortes d'exploitants, pour simplifier l'appréhension du problème : il y a ceux qui recherchent toutes les solutions possibles et imaginables pour améliorer leur rentabilité. Ceux-là, je n'ai pas besoin de leur expliquer longtemps le concept Book my Helo (ils savent ce qu'est Uber et ce que signifie « uberisation » !). Et il se trouve que ce sont les plus gros exploitants.

A Las Vegas, des sociétés de transport par hélico comme Maverick ou Papillon sont sur cette fréquence-là. Après, vous avez des gens qui ne sont pas à la pointe de ce genre d'initiative, mais qui vous emboîtent le pas dès qu'ils constatent que cela fonctionne. Enfin, vous en avez d'autres qui sont sur des niches, qui volent beaucoup et qui n'ont besoin de personne. Ils sont satisfaits de leur sort.

Les deux premières catégories ont juste besoin d'intégrer notre système. La troisième, soit elle s'y mettra demain, soit elle évoluera dans d'autres directions... Maintenant, il n'est pas nécessaire d'aller expliquer Book my Helo à tous les exploitants de la planète ! Les plus actifs ont été contactés, dans les régions à fort potentiel.

Pour l'Asie, nous avons tous les yeux fixés sur ce qui va se passer là-bas, notamment en Chine. En Afrique, l'exploitation d'hélicoptères n'a pas fini de se déployer, mais il y existe tout de même une activité intéressante. Encore une fois, l'idée consiste à apporter partout une nouvelle clientèle, donc à favoriser le développement de ce mode de transport. Et plus les passagers se présenteront, plus le prix du siège sera attractif, et plus l'accessibilité à l'hélico sera amplifiée.

Et bien évidemment, nous ne soumettons pas notre offre dans une logique de « co-avionnage » sur la base du transport privé. Book my Helo ne traite qu'avec des professionnels, des sociétés aériennes enregistrées dans leur pays, certifiées par leurs autorités de tutelle pour le transport commercial de passagers – le voyageur nouveau venu dans l'hélicoptère doit être rassuré sur ce point. Enfin, Book my Helo dispose d'un contrat signé avec le transporteur.



©BOOK MY HELO

In a recent press release, you mention helicopter transfers to and from major airports. Is that the main suggested use, or just one of many?

It's not the only possible service, of course. But it is the most innovative and promising in terms of passenger volume. We're facing serious urban mobility problems in all of the world's major cities—helicopters are an instantaneous solution, even if they aren't a mode of mass transportation. And at airports, all of the ground infrastructure is already there! It's true that there are cities without much helicopter service, like Paris for example. But worldwide there are a lot of fully equipped cities, and even shuttle services between airports and cities. To travel the 30 kilometers (on average) that separate an airport from the associated downtown area, passengers have to deal with traffic, often spending two additional hours to reach their final destination! Today's luxury is making the best possible use of time. In sum, the air passenger market is our first target. Other services could include tourist visits, quick links to sporting events, trade shows, conventions, tourist sites, vacation homes, etc.

What kind of availability do you expect on average?

Our role is to make our tool available so that the cost of the flight can be shared amongst the greatest possible number of people—provided the initial enquirer has authorized it, of course. It's up to the enquirer to accept or refuse the price offered. Availability is thus determined by the passengers themselves!

We will always put forth a solution, but it's up to the traveler to say yes or no depending on the service on offer and its price. Our role is also to not recommend a twin-engine helicopter when it's not needed, or an eight-seater if a piston-engine three-seater is better suited and more affordable. In short, our job is to offer an appropriate service.

What restrictions will you impose (destinations, flight times and conditions, etc.)?

Book My Helo will obviously never go against the rules in force, whether it's those put in place by civil aviation authorities or those that regulate helicopter use by type of configuration. Temporary no fly zones, dangerous weather conditions and the twin-engine requirement to fly over certain areas are all parameters we take into consideration. Of course, our solutions are dependent on a number of variables—the same ones accounted for in the terms and conditions of all air transportation companies.

In this context, Book My Helo is a bit like a travel agent who can't guarantee that there won't be a snowstorm at the landing point on the day planned for the flight. All we can do is find solutions to problems, including reimbursements should the need arise.

Are the prices presented to consumers negotiated or set directly by the operator?

Book My Helo sells the service to the client. The idea is to offer a solution that speaks the same language in every country on the planet, with any operator. We are the marketplace that gathers the offers, checks to see if they fit and, finally, offers a seat. But we can only offer what operators are offering. The starting price is set by the operator, per flight hour. We come up with a price per seat: we're like a converter.

How are you promoting Book My Helo?

We're targeting, among others, trade shows, primarily in the world of technology, start-up and innovation. We are naturally attracted to these fast-moving sectors. Early this year we were one of 500 start-ups selected by the Consumer Electronics Show organizing committee. Then there are the trade shows in the helicopter sector: Heli-Expo in the United States and Helitech in Europe. We're going to continue down this road. We also have a third outlet, which is the tourism industry and travel more broadly, including business travel.

We have participated in trade shows in this sector in France, Spain and the UK, as a player who brings together end-users, helicopter transportation professionals and technology, i.e. the reservation platform.

Book My Helo is at the beginning of its roll-out, but we hope to be in business for quite some time given the recent nature of the market and its long-term potential. ■

Dans un récent communiqué, vous évoquez des transferts par hélicoptère au départ et vers de grands aéroports : s'agit-il de la principale utilisation proposée, ou d'une parmi d'autres ?

Ce n'est pas la seule prestation possible, bien entendu. Mais c'est la plus innovante et la plus prometteuse en termes de volumes de passagers. Car on fait face à un sérieux problème de mobilité urbaine, dans toutes les métropoles du monde. Avec l'hélico, on a une solution immédiate, même s'il ne s'agit pas d'un moyen de transport de masse. Et sur les aéroports, toute l'infrastructure au sol est déjà en place ! Certes, il existe des villes relativement peu desservies par l'hélicoptère, comme Paris par exemple.

Mais dans le monde, il se trouve de très nombreuses villes bien équipées, et même des services de navettes entre un aéroport et une ville. Songez que pour parcourir les 30 kilomètres (en moyenne) qui séparent l'aéroport d'un centre ville, un voyageur aérien va devoir affronter les embouteillages et mettre deux heures pour arriver à sa destination finale ! Le grand luxe aujourd'hui, c'est de pouvoir maîtriser son temps au mieux. Bref, le gisement de passagers aériens annuels matérialisé par les aéroports est un premier objectif.

Les autres parcours peuvent être du circuit touristique, une liaison rapide vers un événement sportif, un salon, un congrès, un site touristique, une résidence secondaire, etc.

Quelle disponibilité du service prévoyez-vous en moyenne ?

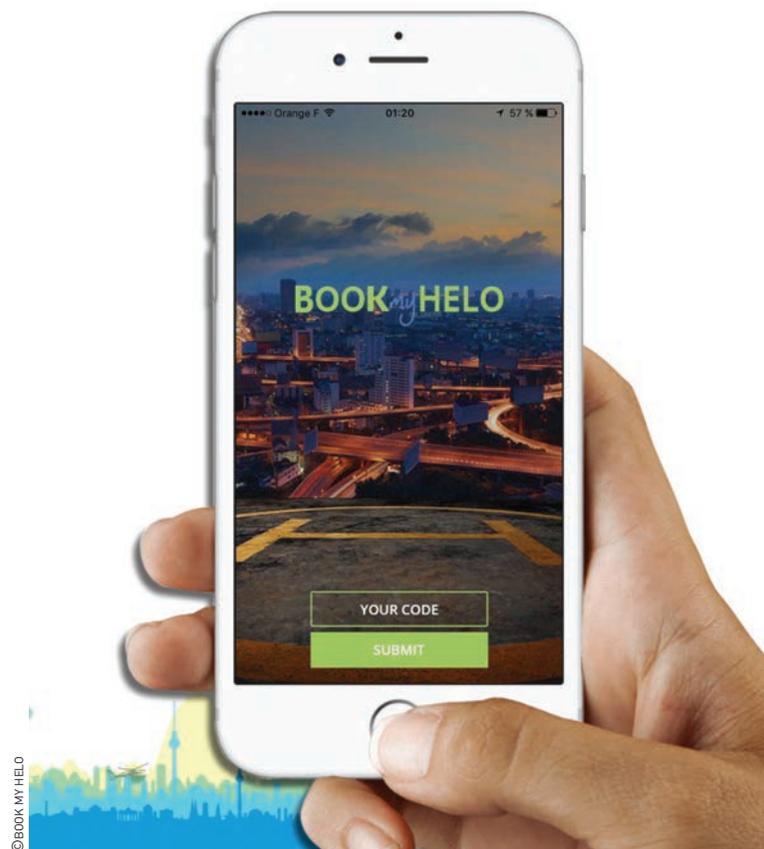
Notre rôle consiste à mettre à disposition notre outil pour que le coût du vol soit partagé avec le plus de personnes possible – à condition que le demandeur initial l'autorise, bien entendu. Et c'est au demandeur de dire s'il accepte le tarif qui lui est proposé. La disponibilité, c'est donc le passager qui en décide !

Parce qu'il y aura de toute façon une solution proposée, c'est au voyageur de dire oui ou non en fonction du service proposé et de son prix. Notre rôle consiste aussi à ne pas recommander un hélico biturbine si ce n'est pas nécessaire, ou une machine de huit places si un triplace à moteur à pistons s'annonce plus adapté et meilleur marché, bref à formuler une offre appropriée.

Quelles restrictions vous imposez-vous (certaines destinations, certains horaires/conditions de vol) ?

Book my Helo n'ira naturellement jamais contre les règles en vigueur, qu'il s'agisse de celles des autorités de l'aviation civile, de celles qui visent la mise en œuvre d'un hélicoptère en fonction de son équipement. Les zones d'interdiction temporaire de survol, des conditions météorologiques dangereuses, la nécessité de survoler un secteur uniquement avec un biturbine, font également partie des paramètres que nous prenons en compte. Quant au fait de conditionner notre réponse à la demande au respect de telle ou telle contrainte particulière, il figure dans les conditions générales de vente de tous transporteurs aériens.

Book my Helo, dans ce contexte, agit un peu comme un agent de voyage qui ne peut pas garantir qu'il n'y aura pas une tempête de neige sur le lieu de poser au jour fixé pour le vol. La seule chose que nous savons faire, c'est trouver des solutions aux problèmes, y compris un éventuel remboursement.



Les tarifs proposés au consommateur sont-ils négociés ou fixés par le seul transporteur ?

C'est Book my Helo qui vend la prestation au client. L'idée, c'est de proposer une solution qui ne parle qu'un seul langage, dans n'importe quel pays du monde, avec n'importe quel exploitant. Nous sommes donc la place de marché qui récupère les offres, qui vérifie leur conformité et offre in fine un siège.

Mais nous ne proposons que ce que l'opérateur propose. Le prix est fixé, à la base, par le transporteur, à l'heure de vol. Nous, nous communiquons un prix au siège : nous fonctionnons comme un convertisseur.

Comment faites-vous la promotion de Book my Helo ?

Nous visons entre autres le monde des salons, d'abord sous l'angle de la technologie, des start-up, de l'innovation. Par nature, nous sommes amenés à participer à toute cette dynamique. En début d'année, nous avons été sélectionnés par le comité qui organise le Consumer Electronic Show (CES) de Las Vegas parmi 500 start-up. Ensuite, il y a les salons professionnels comme Heli Expo aux Etats-Unis, ou Heli Tech en Europe : nous allons continuer dans ce sens. Nous avons un troisième vecteur qui est le monde du tourisme, et plus largement du voyage, y compris pour motifs professionnels.

Nous avons donc participé à des salons sur ce thème en France, en Espagne, au Royaume-Uni, en tant qu'acteur qui relie les utilisateurs, les professionnels du transport par hélico et la partie « techno », c'est-à-dire la plate-forme de réservation.

Book my Helo en est au début de son déploiement, mais nous espérons bien l'être longtemps, dans la mesure où il s'agit de conquérir un marché assez neuf, et ce dans le long terme... ■





AUGUST 20, 2017: 3RD ANNUAL WORLD HELICOPTER DAY

Looking back on it, the idea seems simple enough. But it took time: World Helicopter Day was instated 110 years after the first manned rotorcraft flight. Its founder and promoter, Mick Cullen, is as enthusiastic as ever this year as he prepares for the third edition of this extraordinary event. Participation from helicopter manufacturers, operators and private owners around the globe is crucial for success.



20 AOÛT 2017 : 3^E ÉDITION DE LA JOURNÉE MONDIALE DE L'HÉLICOPTÈRE

A posteriori, l'idée paraît simple. Une « Journée mondiale de l'hélicoptère », cent dix ans après le premier vol d'un aéronef à voilures tournantes piloté par un être humain, ce n'est certes pas trop tôt ! Son inventeur et promoteur, Mick Cullen, persiste et signe en 2017 alors qu'il annonce la 3^e édition de cette journée pas comme les autres. Reste à encourager tous les industriels, exploitants et propriétaires privés d'hélico de la planète à jouer le jeu. Par François Blanc



© COMPLEXE CAPITALE HÉLICOPTÈRE

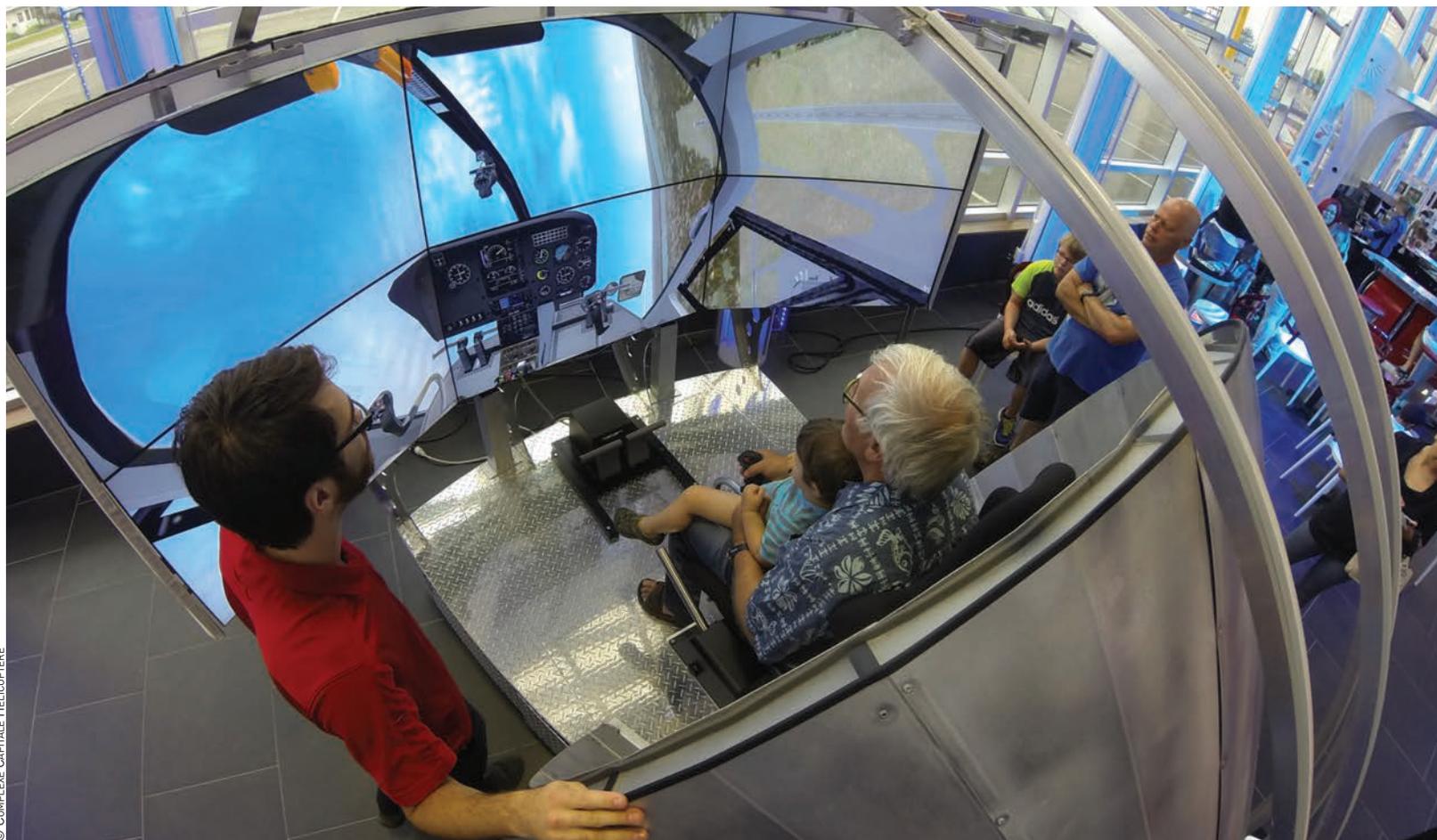


© COMPLEXE CAPITALE HÉLICOPTÈRE

Mick Cullen, pilote australien et inventeur du World Helicopter Day

THERE'S NO COMPLICATED BACKSTORY BEHIND THE IDEA. MICK CULLEN FONDLY REMEMBERS THE 1980s TV SHOW AIRWOLF HE ENJOYED AS A KID, BUT HE HAD NEVER BEEN ANYWHERE NEAR A REAL HELICOPTER UNTIL HE JOINED THE AUSTRALIAN ARMY RESERVE. DURING HIS SERVICE, HE FOUND HIS WAY INTO A BELL UH-1H. HE WAS ALREADY A LICENSED PROFESSIONAL AIRPLANE PILOT, BUT NEEDED MORE TRAINING TO BE QUALIFIED TO FLY HELICOPTERS. "THEN I GOT TO FLY THE BELL UH-1H AND THE BLACKHAWK," HE EXPLAINS. NOW MICK WORKS AS A FLIGHT INSTRUCTOR AT A SCHOOL IN BRISBANE.

L'IDÉE LUI EST VENUE SANS QU'AUCUN RAISONNEMENT COMPLIQUÉ N'EN SOIT À L'ORIGINE. MICK CULLEN SE SOUVIENT CERTES AVEC PLAISIR DU FEUILLETON TÉLÉVISÉ AIRWOLF QUI PASSAIT À LA TÉLÉVISION DANS SA JEUNESSE – LES ANNÉES 1980. MAIS IL N'AVAIT JAMAIS APPROCHÉ UN HÉLICOPTÈRE AVANT SON INTÉGRATION DANS L'ARMÉE DE RÉSERVE AUSTRALIENNE, PÉRIODE AU COURS DE LAQUELLE LES CIRCONSTANCES L'ONT AMENÉ À PRENDRE PLACE DANS UN BELL UH-1H. DÉJÀ BREVETÉ PILOTE PROFESSIONNEL SUR AVION, IL REPART ALORS À L'ENTRAÎNEMENT POUR ÊTRE QUALIFIÉ SUR HÉLICO. « ENSUITE, J'AI VOLÉ SUR BELL UH-1H ET BLACKHAWK », RACONTE-T-IL. DEPUIS CETTE ÉPOQUE, MICK EST DEVENU INSTRUCTEUR DE VOL DANS UNE ÉCOLE DE PILOTAGE DE BRISBANE, CHEZ LUI, EN AUSTRALIE.



© COMPLEXE CAPITALE HÉLICOPTÈRE

Raising public awareness

In early 2015, as he was organizing an open day at the flight school where he works, Cullen wondered about something: *"I did some research to find out if there was an international helicopter day. The date would have been perfect for our local event. But there wasn't—I realized there was nothing at all."* So he founded it himself! To choose an ideal time of year, he worked around the dates of the major international helicopter trade shows and seasonal weather in the Northern Hemisphere—he concluded a summer date would be perfect. In the end, August stood out as the best choice.

He quickly put together a website for World Helicopter Day, then turned to social media: *"We have our own international day now!"* he exclaimed happily. So why is World Helicopter Day important? *"When people watch a helicopter rescue or passenger transport to an oil rig, or when they enjoy a tourist flight on vacation, very few of them realize just how many people play a role in making those flights happen, nor how much expertise is needed for them to be successful."*

"World Helicopter Day aims to provide the industry with a showcase event for educating the public about the wide range of professions related to helicopters, from pilots to mechanics by way of operational staff, designers and safety specialists. The event is designed quite simply to shed light on the many remarkable jobs helicopters do and to inspire vocations in people who never would have thought about working in the industry otherwise!" ►

Pour ouvrir les yeux du public

Mais c'est en projetant d'organiser une journée portes ouvertes à l'école de pilotage où il travaille, au début de 2015, qu'un constat s'impose à lui : *« J'ai cherché à savoir si une journée était vouée aux hélicoptères dans le monde. La date aurait été idéale pour notre événement local. Mais non, je me suis aperçu qu'il n'existait rien de tel. »* Il n'avait donc plus qu'à l'instituer lui-même ! Pour choisir la meilleure période de l'année, il note les dates des principaux salons internationaux consacrés à l'hélicoptère, prend en compte le cycle des saisons de l'hémisphère nord – une date estivale serait bienvenue ! Finalement, il conclut qu'une date au mois d'août serait la mieux inspirée. Après avoir rapidement créé un site internet sur la *« Journée mondiale de l'hélicoptère »*, puis en s'appuyant sur les réseaux sociaux, *« nous avons notre propre journée mondiale »*, se réjouit-il.

Comment la justifier aux yeux du monde ? *« Lorsque des gens assistent à un sauvetage par hélicoptère, ou à un transfert de passagers vers une plateforme pétrolière, ou lorsqu'ils participent à un vol touristique pendant leurs vacances, bien peu d'entre eux prennent conscience du nombre de personnes nécessaires pour que ces vols aient lieu, pas plus que de toutes les compétences sur lesquelles il faut s'appuyer pour y arriver. La Journée mondiale de l'hélicoptère a donc vocation à donner l'occasion à cette industrie d'éveiller le public sur la palette de rôles endossés par l'hélicoptère, des pilotes aux techniciens en passant par le personnel attaché à l'exploitation, les concepteurs et les spécialistes de la sécurité. Cette journée mondiale se veut simplement* ►



© WORLD HELICOPTER DAY



© COMPLEXE CAPITALE HÉLIOPORTAIRE

►As part of the first edition, nine operators worldwide—including the celebrated Helicopter Museum in Somerset, England and the American Helicopter Museum in Pennsylvania—took advantage of the date to organize events for the public. “Operators from Australia, the UK, the US, Canada, Tanzania and Panama chose to participate,” Mick Cullen remembers—a good start given the lack of means for communicating about the event and the fact that participation was entirely voluntary.

►un moyen d’attirer l’attention sur le travail remarquable réalisé grâce à ces “travailleurs” que sont les hélicoptères, mais aussi de susciter des idées de carrière à l’intention de gens qui n’y auraient jamais pensé ! ».

Dans le cadre de sa première édition, neuf exploitants de par le monde ont décidé de profiter de la date retenue pour organiser un événement autour de leur entreprise, y compris le musée de l’hélicoptère du Royaume-Uni et son homologue américain. « Les opérateurs qui ont choisi de célébrer la Journée mondiale de l’hélicoptère se situaient en Australie, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, au Canada, en Tanzanie et au Panama », se souvient Mick Cullen : un bon début, à considérer le peu de moyens engagés pour communiquer sur le thème et la formule de la libre adhésion des acteurs du monde de l’hélicoptère au concept proposé.



© COMPLEXE CAPITALE HÉLIOPÈRE

6 000 personnes en deux jours

Un an plus tard, le 21 août 2016, la deuxième journée mondiale a convaincu douze entreprises et institutions de marquer le coup – surtout en Australie et aux États-Unis. « *Le principal obstacle réside dans la difficulté qu'il y a à obtenir à temps des informations de la part des opérateurs et organisateurs d'événements. Tout cela fonctionne beaucoup par le bouche-à-oreille, les réseaux sociaux et les contacts des exploitants eux-mêmes* », relève Mick Cullen.

Quel bénéfice les opérateurs engagés peuvent-ils attendre de cette journée ? Mick Cullen fait preuve d'un certain bon sens lorsqu'il répond que « *pour les entreprises ou aéroclubs qui jouent le jeu, il n'est absolument pas question de moyens financiers à engager. Pour les compagnies d'hélicoptère, il ne s'agit que de monter des événements locaux, sans moyens particuliers, afin de provoquer des rencontres entre membres d'une même communauté géographique, et non pas d'organisations à gros budget avec des dîners de gala. Et si des médias locaux acceptent en plus d'en parler, alors tout le monde est gagnant* ».

Une vision que Stéphanie Huot, directrice de Complexe Capitale Hélicoptère, au Canada, partage pleinement.

Créée par son père, Stephan Huot, l'entreprise se montre très sensible à l'idée qui consiste à faire découvrir l'hélicoptère à toute la population alentour (les environs de la ville de Québec). « *L'Hélicoptère est une passion familiale. La Journée mondiale de l'hélicoptère est totalement en phase avec notre façon de considérer notre métier. Dès la première année, nous y avons donc adhéré. En ouvrant les portes de nos hangars au public, nous permettons à des centaines de personnes, de tous les âges, de découvrir les machines de près, y compris dans les ateliers de la maintenance. En 2016, nous avons accueilli près de 6 000 personnes en deux jours !* ».

Manifester son attachement à l'hélicoptère, démontrer son utilité aux yeux du plus grand nombre, proposer des vols d'initiation (et même du simulateur, chez Complexe Capitale Hélicoptère), programmer des vols de démonstration, organiser des jeux à l'intention des enfants : la liste des réjouissances possibles n'a de limite que celle que s'imposent les participants. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.worldhelicopterday.com. ■

6,000 people in two days

A year later, on August 21, 2016, the second annual World Helicopter Day convinced 12 companies and institutions to host events, especially in Australia and the United States. “*The main obstacle is gathering information from operators and event organizers in time. It's mostly word of mouth, social networking and any direct contacts operators may have,*” highlights Cullen. So what's in it for operators? Mick Cullen is pragmatic: “*Companies and air clubs who want to participate don't have to worry about costs at all. Helicopter companies can just organize local events; no need for a major budget. It's about getting the surrounding community together, not big money and gala dinners. And if local media want to cover it, well that's a win-win.*”

Stéphanie Huot, CEO of Canada's Complexe Capitale Hélicoptère shares Cullen's vision. The company, founded by her father, Stephan Huot, enjoys raising awareness about helicopters among the local population, in and around Quebec City. “*Helicopters are a family passion for us. World Helicopter Day is perfectly in line with the way we see our profession. We participated from the first year. By opening our hangars to the public, we afford hundreds of people of all ages the opportunity to see the aircraft up close, including in maintenance workshops. In 2016, we welcomed nearly 6,000 people in two days!*” To celebrate your passion for helicopters and reveal their many uses to the public, you can offer flight lessons (and even turns on the simulator at Complexe Capitale Hélicoptère), plan demo flights, organize games for children, and so much more—the sky's the limit. To learn more, visit www.worldhelicopterday.com. ■



©STEPHANIE COTNOIR





CONNECTED COCKPITS

*INTEGRATING DATA TO
ENHANCE MISSIONS,
SAFETY, AND OPS*

Enroute to the hospital, information on a patient is transmitted by emergency medical services technicians aboard an EMS helicopter as they conduct a live video conference with doctors.

DES COCKPITS, CONNECTÉS

*LE TRAITEMENT DE DONNÉES
POUR AMÉLIORER LES MISSIONS,
LA SÉCURITÉ ET LES OPÉRATIONS*

Alors que l'hélicoptère est en vol, en route pour l'hôpital, les techniciens du service médical d'urgence sont en vidéoconférence avec les médecins sur place pour transmettre les informations au plus vite.

par Rick Adams

Thales' Avionics 2020 is designed around the belief that cockpit architecture is reaching the limit of the complexity.

Le design d'Avionics 2020 de Thales est fondé sur l'idée que l'architecture des cockpits arrive à la limite de la complexité.

The eye-track kit from German manufacturer SMI – being used by HeliOffshore to research pilot cockpit scanning patterns – uses an infrared light source (not visible to humans) to reflect different levels of light around a pilot's eyes, which is picked up by the camera and analyzed to determine which flight instruments are monitored during which periods of flight.

L'outil de suivi du regard fabriqué par l'industriel allemand SMI – actuellement employé par HeliOffshore dans son étude sur ce qui attire l'attention des pilotes – utilise une source de lumière infrarouge (invisible à l'œil humain) pour refléter les différents niveaux de luminosité autour des yeux du pilote, puis pour les analyser avec un appareil photo, et ce afin de déterminer quels instruments sont suivis pendant chaque moment du vol.



© SMI

A SEARCH-AND-RESCUE (SAR) TEAM RECEIVES REAL-TIME INFORMATION VIA AN IRIIDIUM SATELLITE VIDEO LINK TO QUICKLY LOCATE HIKERS STRANDED ON A MOUNTAIN. VIP PASSENGERS ON A CORPORATE TRANSPORT PLUG INTO ONBOARD 4G WiFi FOR THEIR OFFICE IN THE SKY. ADVISORY GUIDANCE FOR FLYING A CURVED ADS-B APPROACH PATH IN REDUCED VISIBILITY CONDITIONS IS DISPLAYED FOR PILOTS ON THEIR IPAD.

GROUND CREWS ACCESS AUTOMATICALLY UPLOADED ENGINE AND AVIONICS DATA, PROVIDING IMPROVED HEALTH AND USAGE MONITORING SYSTEM (HUMS) VISIBILITY INTO THE HELICOPTER'S SYSTEMS, REDUCING THE RISK OF UNEXPECTED INCIDENTS AND COSTS.

These are examples of emerging "connected" helicopter technology which is focused on consolidating and simplifying the ever-increasing wealth of information available to pilots, maintenance crews and operators.

"When faced with high-risk and dangerous missions, helicopter pilots are often expected to troubleshoot with little to no data and information," said Tom Neumann, who is responsible for Honeywell's Commercial Helicopter and US Defense businesses. *"Helicopter pilots should no longer have to rely solely on their knowledge and experience to ensure safe flight. A new connected experience for helicopter pilots and operators will help increase safety as well as keep operators aware of potential maintenance issues and faults before they even happen. The connected helicopter gives pilots more information about the flight environment than ever before, allowing them to stay consistently connected around the world."*

Honeywell recently partnered with cloud-based flight data monitoring company Truth Data to combine the helicopter communications and tracking capabilities of its Sky Connect Tracker III with Truth Data's Flight Operations and Quality Assurance (FOQA) services.

UNE ÉQUIPE DE RECHERCHE ET SAUVETAGE REÇOIT DES INFORMATIONS EN TEMPS RÉEL GRÂCE À UNE LIAISON SATELLITE IRIIDIUM AVEC FLUX VIDÉO AFIN DE RETROUVER RAPIDEMENT DES RANDONNEURS PERDUS EN MONTAGNE.

DES PASSAGERS VIP SUR UN VOL COMMERCIAL SE CONNECTENT AU WIFI 4G À BORD POUR TRAVAILLER, MÊME DANS LES NUAGES.

DES CONSEILS POUR SUIVRE UNE VOIE D'APPROCHE EN FORME D'ARC AVEC UNE VISIBILITÉ RÉDUITE S'AFFICHE SUR LES IPADS DES PILOTES.

LES ÉQUIPES AU SOL REÇOIVENT AUTOMATIQUÉMENT DES DONNÉES À JOUR SUR LE MOTEUR ET L'AVIONIQUE, CE QUI AMÉLIORE LE SYSTÈME DE CONTRÔLE DE MAINTENANCE (HUMS) ET DONNE UNE MEILLEURE VISIBILITÉ SUR TOUS LES SYSTÈMES DE L'HÉLICOPTÈRE POUR RÉDUIRE LE RISQUE D'INCIDENTS ET LE COÛT DE LA MAINTENANCE.

Il s'agit là d'exemples des applications technologiques connectées à bord des hélicoptères qui centralisent et simplifient les quantités croissantes de données qui peuvent servir aux pilotes, aux équipes de maintenance et aux opérateurs.

« Face à des missions dangereuses, à haut risque, les pilotes sont souvent livrés à eux-mêmes. Ils sont censés se débrouiller avec peu, voire pas d'informations », explique Tom Neumann, responsable des ventes commerciales et aux forces armées américaines chez Honeywell. *Les pilotes ne devraient plus se trouver dans des situations où ils ne peuvent compter que sur leur expertise et leur expérience pour se tirer d'affaire. Une nouvelle expérience connectée pour les pilotes et les opérateurs améliorera la sécurité et révélera des défauts et problèmes potentiels avant même qu'ils arrivent. L'hélico connecté fournit aux pilotes plus d'informations sur l'environnement de vol que jamais et leur permet de rester connectés en continu, où qu'ils soient dans le monde. »*

Honeywell vient de nouer un partenariat avec Truth Data – une entreprise de contrôle de données de vol basée dans le cloud – pour allier les capacités de suivi et de communications de leur Sky Connect Tracker III aux services d'opération et de contrôle de qualité (FOQA) de Truth Data.



© THALES AVIONICS

Thales' Avionics 2020 is designed around the belief that cockpit architecture is reaching the limit of the complexity. Le design d'Avionics 2020 de Thales est fondé sur l'idée que l'architecture des cockpits arrive à la limite de la complexité.

A MIRROR OF THE BRAIN

Thales Vice President for Helicopter Avionics, Christian Bardot, added, "The helicopter market may be seeing the beginning of the end of traditional cockpit architecture. Pilots and operators require more mission-orientated systems and ask relevant information to be displayed when needed and in a mission-friendly way." Thales call their Avionics 2020 "the world's first fully connected cockpit for helicopters."

Thales claim the Avionics 2020 system "mirrors the human brain's decision-making process" and feature 2-4 touchscreens plus a helmet-mounted display. The system merges data from different sources, including secure avionics and external or 'open' channels. The design is the outgrowth of partnerships with scientific institutions and experts to intimately understand human-machine interface, ergonomics and "neural decision making." Flight-testing on a customer platform will begin in 2018, and Thales is targeting certification two years after.

Airbus has been working with Bristow Group and other customers on using flight data to identify earlier indicators of system and component issues that might lead to safety, operations, and maintenance problems. Airbus Helicopters CEO Guillaume Faury explained the result may not be "exactly HUMS as we see them today, but better use of data" and new digital products and services using "big data" and automated analysis to capture extensive feedback on how helicopters are behaving in flight.

Airbus is developing an upgrade to its Helionix integrated avionics system to add helicopter terrain awareness and warning system (HTAWS) functionality and synthetic vision system (SVS) capability, as well as SAR and automated offshore rig approach functions. Helionix features a four-axis autopilot and 1-4 display screens. The system is designed to automatically reconfigure itself if a component malfunctions and quickly restore equivalent functions without requiring pilot intervention.

UNE REPRODUCTION DU CERVEAU HUMAIN

Christian Bardot, directeur des activités avioniques pour hélicoptère chez Thales, ajoute que « Le marché de l'hélicoptère est peut-être au début de la fin de l'architecture traditionnelle des cockpits. Les pilotes et les opérateurs ont besoin de systèmes plus adaptés à leurs missions, qui affichent les informations utiles au bon moment d'une manière compatible avec la mission. »

Thales appelle son Avionics 2020 « le premier cockpit d'hélicoptère intégralement connecté au monde ».

Selon Thales, l'Avionics 2020 « reproduit le processus de prise de décision du cerveau humain » et bénéficie d'un affichage 2-4 à commande tactile, ainsi que d'un affichage monté sur casque. Le système regroupe des informations de plusieurs sources dont l'avionique à bord et des sources externes « ouvertes ».

Le système est le produit de collaborations avec des instituts scientifiques et des experts dans le domaine afin de mieux comprendre l'interface homme-machine, l'ergonomie, et « la prise de décision neutre ». Des tests en vol sur une plate-forme cliente commenceront dès 2018 ; Thales vise la certification deux ans plus tard.

Airbus travaille avec Bristow Group et d'autres clients sur l'emploi des données de vol pour identifier des indicateurs précoces de soucis systémiques ou localisés qui pourraient provoquer des problèmes au niveau de la sécurité, des opérations ou de la maintenance.

Le pdg d'Airbus Helicopters, Guillaume Faury, explique que le résultat ne sera peut-être pas « HUMS tel qu'on le connaît aujourd'hui, mais un emploi amélioré des données », ainsi que de nouveaux produits et services informatiques qui emploient un « big data » et l'analyse automatique pour amasser des informations sur le comportement des hélicoptères en vol. Airbus développe une mise à jour de son avionique intégrée, Helionix, pour inclure des systèmes d'avertissement et d'alerte d'impact (HTAWS), un système de vision synthétique (SVS), ainsi que des fonctions automatisées de recherche et sauvetage et d'approche des sites offshores. Helionix bénéficie d'un pilote automatique quatre-axes et d'un affichage 1-4. Le système se reconfigure si un composant tombe en panne et restaure rapidement des fonctions équivalentes sans l'intervention du pilote.



© AIRBUS-HELICOPTERS

Airbus' Helionix cockpit is certified on the H135, H145, and H175, with the H160 planned for 2018. La suite Helionix d'Airbus est certifiée sur le H135, le H145 et le H175. La certification sur le H160 est prévue pour 2018.

RETROFITS AND ROLL-ONS

Rockwell Collins is offering the Helisure cockpit display system for aftermarket retrofit for medium and heavy rotorcraft. Guillaume Zini, Senior System Engineer, said the system has been designed to interface with existing autopilots and flight management systems. It features synthetic vision and HTAWS, and can accommodate a moving map, video feed, maintenance information, system synoptics or crew alerting system and engine parameters. The Helisure suite is also compatible with night-vision goggles.

Astronautics Corp of America and JAGID (Jake's Aerospace Government International Defense) are teamed on SmartCopter, a new roll-on/roll-off suite for law enforcement operators. Instead of equipping every aircraft in an operator's fleet, SmartCopter is a portable cockpit situational awareness and communications system. "Operators want these capabilities, but they just don't have the budget to be able to implement them in an integrated fashion on every single aircraft," said Brian Keery, Astronautics Product Strategy Manager. SmartCopter can be integrated, in effect, "on every single helicopter - just by taking the system off of one and putting it onto another."

COCKPIT OF THE FUTURE

The U.S. Federal Aviation Administration (FAA) is studying the use of enhanced flight vision systems (EFVS), especially with a view to approaches for onshore heliports and offshore helipads. The study is using Elbit Systems' Heli-ClearVision installed on a Sikorsky S-76. ClearVision incorporates head-worn displays, enhanced vision system (EVS) and synthetic vision system (SVS), blended into a combined vision system (CVS). The study will analyze flights in extreme weather and low-visibility conditions during day, night and twilight, including Lnav (lateral navigation) and LPV (localizer performance with vertical guidance) approaches. Yoram Shmueli, General Manager of ▶

PIÈCES DÉTACHÉES ET COMPOSANTS AMOVIBLES

Rockwell Collins propose d'installer son système d'affichage Helisure en seconde monte sur des appareils moyens et lourds. Ingénieur de systèmes en chef, Guillaume Zini explique qu'Helisure fonctionne en lien avec des pilotes automatiques et des systèmes de contrôle de vol déjà à bord.

Il incorpore la vision synthétique et un système d'avertissement et d'alerte d'impact (HTAWS). Il peut gérer une carte animée, ainsi que la vidéo en direct, des informations sur la maintenance, une synthèse du système, des alertes pour l'équipage et des paramètres du moteur. La suite Helisure est également compatible avec les lunettes de vision nocturne.

Astronautics Corp of America et JAGID (Jake's Aerospace Government International Defense) travaillent en partenariat sur SmartCopter, une nouvelle suite amovible pour la police. Plus besoin d'équiper tous les appareils de la flotte de l'opérateur - SmartCopter est une suite d'avertissement de situation et de communications amovible. « Les opérateurs veulent ces technologies, mais ils n'ont pas le budget pour les mettre en place sur tous leurs hélicoptères », explique Brian Keery, chef de la stratégie des produits chez Astronautics. SmartCopter peut être effectivement intégré « sur chacun de leurs appareils - il suffit de le descendre d'un hélicoptère et le monter sur un autre. »

LE COCKPIT DU FUTUR

Le Federal Aviation Administration (FAA), aux Etats-Unis, étudie l'emploi des systèmes de vision améliorée en vol (EFVS), en particulier pour faciliter l'atterrissage sur héliport en ville et sur un héliport offshore. L'étude porte sur Heli-ClearVision, de Elbit Systems, installé sur un Sikorsky S-76. ClearVision intègre un affichage monté sur casque avec un système de vision améliorée (EVS) et un système de vision synthétique (SVS) fusionnés pour créer un système de vision combiné (CVS). L'étude analysera des vols en conditions ▶

ClearVision™ EVS



©ELBIT

Pilot View



►météorologiques extrêmes, ainsi qu'en visibilité réduite pendant la journée, la nuit et au crépuscule, y compris lors des approches avec la navigation latérale (Lnav) et LPV (localizer performance with vertical guidance). Yoram Shmuely, directeur de la division aérospatiale chez Elbit, explique que « cette application technologique soutiendra de nombreuses missions de sauvetage et améliorera grandement la sécurité de l'équipage. »

Elbit a signé un accord à long terme pour équiper les hélicoptères commerciaux Leonardo de Heli-ClearVision. Le système associe une image réelle à une carte synthétique créée à partir d'une maquette informatique du terrain afin d'améliorer la capacité du pilote à s'orienter en cas de visibilité réduite. Cette capacité est renforcée par une fonction du système qui détecte les lumières des plates-formes offshore, des hélicoptères et des pistes d'atterrissage. « *EFVS permettra aux pilotes d'hélicoptère de voler "sans yeux" et de travailler en toute sécurité malgré une visibilité dégradée ou des conditions météorologiques qui étaient auparavant réductrices* », conclut Shmuley.

HeliOffshore, un groupe fondé il y a deux ans pour se pencher sur la sécurité et qui compte aujourd'hui cent membres à travers le monde, utilise des lunettes qui scannent la tête et analysent le regard pour déterminer quels repères un pilote utilise pour accomplir diverses tâches lors d'un vol en simulateur complet. « *Nous utilisons la technologie pour mieux comprendre comment les pilotes surveillent les instruments du tableau de bord en vol* », explique Gretchen Haskins, le pdg d'HeliOffshore. Les résultats serviront à améliorer les formations et procédures d'opération standards, ainsi qu'à conseiller les fabricants d'hélicoptère lors de la conception de futurs cockpits.

Jarvis Bagshaw, un cabinet de conseil spécialisé dans les facteurs humains, participe à la recherche. « *Ce que vous regardez est déterminé par ce que vous essayez de faire* », explique le Dr. Steve Jarvis, chercheur en chef. En Phase 1, les sujets sont exposés à des conditions de vol bénignes dans le simulateur, pour établir un point de comparaison – des scans « normaux ». En Phase 2, qui sera terminée d'ici à la fin de l'année, les équipages sont exposés à des situations anormales et à des urgences pour voir sur quelles informations les pilotes se concentrent lorsque les choses ne se passent pas comme prévu.

Il se peut que les cockpits des hélicoptères du futur n'aient pas d'instruments physiques du tout. A Heli-Expo 2017, qui a eu lieu au mois de mars, à Dallas (Texas), Bell Helicopter a dévoilé son concept d'hélicoptère – le FCX-001 – avec des contrôles accessibles via un casque de réalité augmentée. L'avionique pourrait gérer les manœuvres de routine et même risquées nécessaires au bon déroulement du vol, comme l'explique Scott Drennan, directeur de l'innovation chez Bell. ■

►Elbit's Aerospace Division, said, "This technology will enable many lifesaving missions and will significantly increase the safety of the flying crew."

Elbit has signed a long-term agreement to equip Leonardo Helicopters' commercial helicopters with Heli-ClearVision. The system combines the real-world picture with a synthetic map based on a digital terrain model database to improve the pilot's situational awareness in limited-visibility conditions. Such orientation is further enhanced by the system's ability to detect lights from oil rigs, helipads and runways. Shmuely said, "EFVS will enable helicopter pilots to fly 'eyes out' and operate safely under degraded visibility and weather conditions that prevented such operation in the past."

HeliOffshore, a safety-focused group launched two years ago that now numbers 100 members on six continents, is using special head-scan and eye-tracking glasses in a full-flight simulator to study which visual cues a pilot uses to handle various flying tasks. "We are using techniques to understand more about how pilots monitor cockpit instruments during flight," said Gretchen Haskins, HeliOffshore CEO. The results will be used to improve training and standard operating procedures, and give feedback to helicopter manufacturers about the design of future automation and cockpits.

Human factors specialists Jarvis Bagshaw have been retained for the research. "What you look at is driven by what you're trying to achieve," explained lead researcher Dr. Steve Jarvis. In Phase 1, test pilots were presented with benign instrument flight conditions in a flight simulator as a baseline for "normal scans." In Phase 2, to be completed by the end of 2017, crews are presented with abnormal and emergency scenarios to provide a comparison for what information pilots focus on when things don't go as planned.

It's quite possible that future helicopter cockpits won't include any physical instruments at all. At the Heli Expo conference in Dallas, Texas in March, Bell Helicopter presented a concept aircraft, the FCX-001, with flight controls presented via an augmented reality helmet. Flight computers could handle many routine and even more perilous manoeuvres involved in safe flight, suggested Scott Drennan, Bell Director of Innovation. ■



World point Distribution

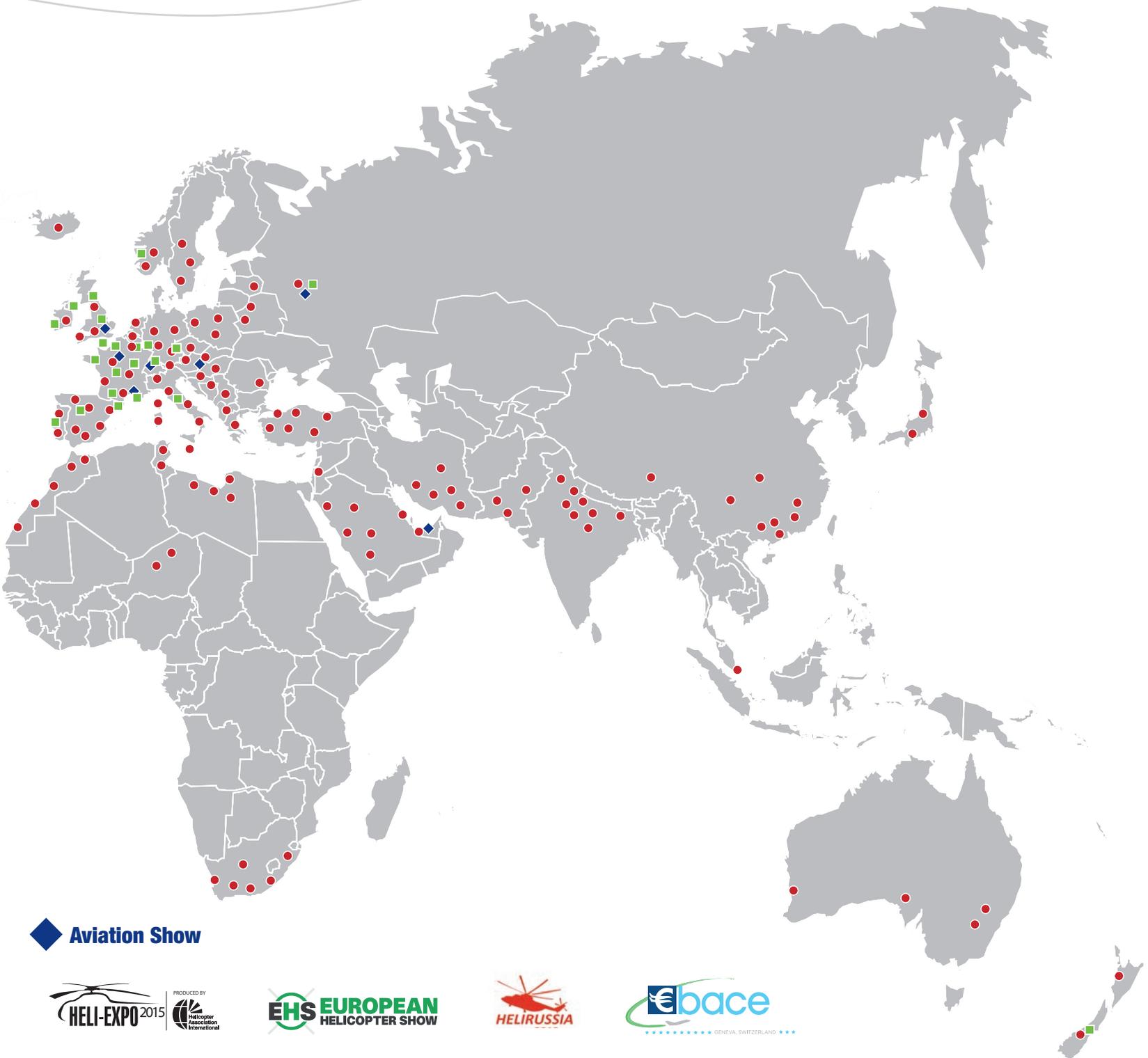
HELICOPTER INDUSTRY



● Country Distribution List

(March 2015)

- | | |
|---------------------------------|---|
| Australia | Mexico |
| Austria | Monaco |
| Belarus | Morocco |
| Belgium | Netherlands |
| Bulgaria | New Zealand |
| Brazil | Nigeria |
| Canada | Norway |
| Chile | Pakistan |
| China | Poland |
| Columbia | Portugal |
| Croatia | Russia |
| Cyprus | Singapore |
| Czech Republic | Slovakia |
| Denmark | Slovenia |
| France | South Africa |
| <i>(mainland & Corsica)</i> | Spain |
| Germany | Sweden |
| Greece | Switzerland |
| Hong Kong | Tunisia |
| Hungary | Turkey |
| Iceland | UAE |
| India | <i>(Dubai, Abu Dhabi)</i> |
| Iran | Ukraine |
| Ireland | United Kingdom |
| Israel | <i>(England, Northern Ireland, Scotland, Wales)</i> |
| Italy | USA |
| Japan | Venezuela |
| Libya | |
| Luxembourg | |
| Mallorca | |
| Martinique | |



◆ Aviation Show





World point Distribution

HELICOPTER INDUSTRY



HELICOPTER INDUSTRY
The premier source for civil & military professionals.
Formerly Helicopter Magazine Europe

Country Distribution List (March 2015)

Belgium

Aérogare de Spa
Air Technology
Antwerp Heli
Best in Sky
Bureau de navigation
Bussé Helikopters
Fly One
Heli & Co
Helifly NV
Heli Partner
Heli promotion
Heli service Belgium
Heliplus
Helistuff
Heliventure
Helixense
Kortrijk Flying Club vzw
N.H.V
Paramount Helicopters NV
Toran NV

Channel Islands

Interceptor Aviation

Czech Republic

Bell Helicopter Europe

France

ADP Hall Accueil
ACS Internationale
ADP - Aérodrome de Toussus le Noble
- Hall Embarquement
Advanced Air Support
Aélia Assurances
Aero Systemes
Aero Zais
Aéroport Cannes-Mandelieu
Aéroport International du Castellet
Air & Compagnie
Air Assistances
Air Tam Helicoptere
Aircraft Formula
AMERIDAIR
Aviaxess
Azur Hélicoptère
BCA
Brigade de Gendarmerie
CCI Aeroport de St Tropez
CEFH
Club helicoptere
DAC/SO
EAD Aerospace
Eurocopter

FlightSafety International
French Aviation handling
Gendarmerie Aérienne Limoges
GH SC
Heli Evenements
Heli Jet
Heli Oxygene
Heli Riviera
Heli Securite Secours
Heli sphere
Heli Travaux
Héli Union
Héli-Challenge
Helicoptere de france
Helicoptere transport Picardie
Hélicoptères Guimbal
Hélidan
Heli-First
HELIJET
Helioccean
Hotel Au cœur du Village
Ixair
IXAIR-Air Assistance
Jet Azur
Jet Systeme
Jet Systems Helicopteres Services
Landmark
Mont Blanc Helicopteres
MSA Gallet
NHIndustries
Oya Vendee Hélicoptères
Procoptere Aviation
Restaurant Les Ailes Volantes
Rockwell Collins France
Rotor Angoulême
RTE
SAF
Section aerienne de la gendarmerie
Signature T1
Signature T2
Sky Maintenance Services
Skycam helicoptere
Societe Bayo
Sud Air Equipement
Technocopter
UFH - Union Française de l'Hélicoptère
UNIAIR
Universal

Germany

Eurocopter Deutschland GmbH
RAS Rheinland Air Service

Ireland

Westair Aviation

Westlands Hangar

Italy

15° Nucleo Elicotteri Carabinieri
AERCOPTER
AERSUD Elicotteri
AgustaWestland SpA
ATA
Avio Nord Milano
Biella Airport
Delta Aerotaxi
Elifriulia
Elisarda
ESAIR
GS Aviation
Hifly Service
Hoverfly SRL

Luxembourg

L.A.R

Monaco

Monacair

Morocco

HELICONIA Aerosolutions

New Zealand

Airwork

Norway

CAE Training Norway AS

Portugal

Heli Portugal
Helibravo Aviação
INAER Helicopter Portugal Lda

Russia

3GR

Spain

Aerea
Aero Link
Airmor
Centervol
Coyotair
Inaer
Intercopters
ITP - Industria de Turbo Propulsores
Sky Helicopteros SA
Sloane Helicopters Ltd
TAF HELICOPTERS
Top Fly

Sweden

Patria Helicopters

Switzerland

Aeroport Grenchen
Air Glacier
Alpark
Eagle Hélicoptère
Heli-Alpes SA
Heli-Lausanne SA
HeliSwiss AG
HeliSwiss Gruyères
HeliSwiss Heliport Gstaad-Grund
Helitrans AG
Lion's Air AG
Marengo Swisshelicopter AG
REGA
RUAG Aviation (FBO)
Swift Copters
Turkey Heliski SA

United Kingdom

Air Operations Unit
Alan Mann Helicopters
Arena Aviation
Bristow
Bristow Academy Inc.
Bristow Helicopters Ltd
Capital Air Services
Central Helicopters
CHC Helicopter
Cranfield Helicopters
East Midlands Helicopters
EBG Helicopters
Eniskillen Airport
Eurocopter
Exeter International Airport
Flight Safety International
FlyMeNow
FreshAir (UK) Ltd.
Global Flight Solutions
Harrods Aviation Limited
Heli Air
Heli Air Ltd
Helicentre
Helicopter Services Ltd
London Helicopter Centres
Oxfordjet
Patriot Aviation
PremiAir Global
SaxonAir Ltd
Sloane Helicopters Ltd



VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

**LET YOURSELF
BE TAKEN AWAY**

**LAISSEZ VOUS
TRANSPORTER**

+33 (0) 1 48 16 00 00
luxuryaccess@jetmonde.com



SUBSCRIBE NOW ABONNEZ-VOUS



HELICOPTER INDUSTRY

The premier source for civil & military professionals.
Formerly Helicopter Magazine Europe

Single subscription
Abonnement simple

33€
year
an

6 issues
numéros

60€
2 years
2 ans

12 issues
numéros

1 year/an : Continental Europe : 33 € - All others countries : 40 €
2 years/ans : Continental Europe : 60 € - All others countries : 70 €



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.

Corporate Offer
Spécial Entreprises

6 issues per year - 6 n°/an		Helicopter Industry 1 year - an
Europe	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 50 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 120 €
All other countries Autres pays	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 70 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 150 €

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

Subscribe by phone*
Abonnez vous par téléphone*
+33 (0) 1 64 46 66 98

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 MEDIZ

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

*payment by credit cards only * abonnement par carte bancaire uniquement
En application de l'article L.27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations demandées ici sont indispensables au traitement de votre commande et aux services qui y sont associés. Elles ne seront transmises qu'au service assurant le traitement de votre commande et des services associés. Vous avez le droit d'accéder à ces informations, de demander éventuellement les rectifications nécessaires et de vous opposer à ce que vos noms, adresse et e-mail soient communiqués à d'autres entreprises en le demandant par écrit au service abonnements de Gallix.

MONDE

JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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



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



HELICOPTER INDUSTRY

The premier source for civil & military professionals.
Formerly Helicopter Magazine Europe



EUROPE - MIDDLE EAST - AMERICAS - AFRICA - ASIA - RUSSIA

ONE WORLD, ONE EDITION
5 multimedia platforms ensure unbeatable visibility on every continent

Magazine + E-mag + Website + App + Newsletter
Experience the power of global communication with Helicopter Industry



HELICOPTER INDUSTRY

The premier source for civil & military professionals.
Formerly Helicopter Magazine Europe

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@callixo.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
fvergnères@ujmedia.fr
+33 (0)6 64 02 08 84

Directeur Artistique/Art Director

Olivier Noël
+33 (0)6 87 31 39 96

Chef de rubriques/ Section Editor

François Blanc
Chef de rubrique « Marché civil »
Section Editor « Civil market »
Frédéric Lert
Chef de rubrique « Secteur militaire »
Section Editor « Military sector »

Ont collaboré à ce numéro/Contributed to this issue

Rick Adams

Traduction/Translation

Maren Baudet-Lackner

Marketing, Communication & Business development

Jill Samuelson : jillsamuelson@ujmedia.fr
Davina Somboune : dsomboune@ujmedia.fr

CPPAAP : 0607 K 88197
N°ISSN 2495-1188

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

Are you ready
to take your career
to new heights?

**Let's aim higher
and reach further!**

Seize the opportunity to operate
in the global rotorcraft industry
and join UJ MEDIA's team.



UJ MEDIA is a French publishing company with two bilingual aeronautical editions, Ultimate Jet & Helicopter Industry, distributed worldwide. We are looking for **Outside Business Development Representatives** to reinforce our presence in strategic markets: **Europe & North America**.

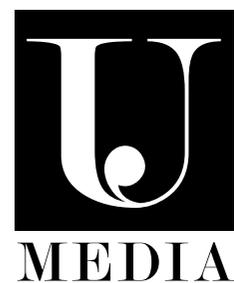
Profile : minimum 2 years' experience in sales / Freelance / fluent in English

Location : Europe & North America

Websites : <http://helicopter-industry.com>, <http://ujmedia.fr>,

Company HQ : France (Toussus-le-Noble) & USA (Virginia)

Send your CV to : recruitment@ujmedia.fr



THINK MEDICAL ASSISTANCE

Our helicopters are a flying life support system for paramedics and rescue services. Always on call to reach casualties of accidents and disasters or evacuate critical care patients.
Prescribe an H145.



Important to you. Essential to us.

 **AIRBUS**
HELICOPTERS