





Contents

Sommaire



- Briefing Manufacturer • 14
- Briefing Operator • 24
- Briefing Completion Center • 26
- Briefing FBO/Service Center • 28
- Briefing Equipment Manufacturer • 30



EBACE 2011:
The 11th Ebace was marked by an increase in activity



Falcon 2000S:
Dassault's entry level jet



C-FOQA:
flight safety management according to Sagem

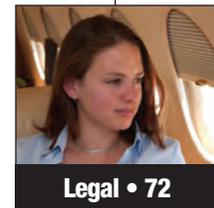
Netjets
is shaping the future



Elit'Avia:
at the crossroads



Zena Wolfson-Graves
or The expertise of an aviation professional



Interview with Mr. Michimasa Fujino



Ultimate Time Polo Trophy





ZENA WOLFSON- GRAVES OR THE EXPERTISE OF AN AVIATION PROFESSIONAL

An encounter with Zena Wolfson-Graves is not easily forgotten. Her career has evolved within this feminine microcosm whose contributions to the aviation sector will continue to expand in the future. Based in Geneva, this lawyer, trained at the London and New York Bars Associations is at the head of ZWG Legal, a specialist legal consultancy business specifically devoted to the world of aviation and more particularly business aviation. Par/by: Frédéric Vergnères - © F. Vergnères

ZENA WOLFSON-GRAVES OU L'EXPERTISE D'UNE PROFESSIONNELLE DE L'AÉRIEN

Zena Wolfson-Graves suscite volontiers le genre de rencontre que l'on n'oublie pas. Elle évolue en effet au milieu de ce microcosme féminin qui contribue et contribuera sans doute plus encore à animer l'aviation de demain. Basée à Genève, cette avocate formée aux barreaux de Londres et de New York siège à la tête de ZWG Legal, un bureau de conseil juridique spécialement dévolu au monde de l'aérien et plus particulièrement à celui de l'aviation d'affaires. Rencontre.



Inconnue du grand public il y a encore un an, cette Parisienne née d'une mère anglaise et d'un père américain a su briser les tabous d'un secteur réservé à la gentry masculine : celui de l'expertise et du conseil dans le secteur de l'aérien. A 28 ans, Zena Wolfson-Graves revendique une expérience qui a déjà de quoi impressionner...

UN PASSAGE PAR BOMBARDIER ET L'IATA

Sortie de son parcours universitaire effectué en Angleterre avec, à la clé, une formation d'avocate, Zena Wolfson-Graves a débuté sa carrière dans un cabinet d'avocats au Royaume-Uni. Elle trouvera sa véritable vocation après ces quelques années d'expérience en poussant la porte de Bombardier Skyjet. Elle est ainsi amenée à gérer les contrats de flotte pour le compte de la clientèle, mais surtout ce nouvel univers lui permet de rencontrer une autre femme talentueuse, Judith Moreton, alors directrice de la filiale de Bombardier. « Cette rencontre a été →

Still relatively unknown one year ago, this Parisian having an English mother and an American father was able to break the taboos of a sector that has mostly been dominated by men: aviation expertise and counsel. At the age of 28, Zena Wolfson-Graves already has an impressive background ...

WORKING FOR BOMBARDIER AND IATA

Finishing her academic training in England where she was trained as a solicitor, Zena Wolfson-Graves began her career at a law firm in the United Kingdom. She found her true calling after these first few years of experience when she arrived at Bombardier Skyjet. There, she managed fleet contracts for the clientele, but more importantly this new universe enabled her to encounter another talented woman, Judith Moreton, then director of Bombardier's subsidiary. "This meeting was a turning point in my career because it is where my enthusiasm for aviation emanated ...," explained the lawyer. While becoming an expert on the world of aviation and particularly business aviation at Skyjet, Zena Wolfson-Graves began overseeing part of the program "Jet Member," launched in 2008 by joining the program's editorial board. Her experience at Skyjet enabled the young woman to reach another facet of the aviation sector. Then as a personal choice, she has always evolved in a multicultural environment. She moved to Geneva to join IATA (International Air Transport Association). Within this institution, she worked on numerous projects, including part of the modernization of the Rome Convention⁽¹⁾, as well as the program to reduce carbon dioxide emissions in the aviation sector: "A program in which I contributed my knowledge in terms of counsel to both IATA itself and the airlines participating in this program ... My time spent with IATA has helped broaden my knowledge, particularly in the area of commercial aviation and aviation law," she says.





ZWG LEGAL: MORE FLEXIBILITY TO BETTER SERVE OPERATORS

Having been a part of an organization such as IATA has especially benefited the young woman. Evolving through two universes; one concerning operators and

the other, institutions, Zena Wolfson-Graves quickly acquired the conviction that the aviation sector and particularly business aviation was in need of a better understanding of the laws and regulations that govern global air transport. *"This experience within IATA opened my eyes as to the inherent responsibility involved in operating an aircraft, let alone a fleet ... I realized that there was a lack of information transmitted from the institutions to companies in the aviation sector in general, and to operators in particular. For the latter, it is essential for them to have full knowledge of their duties and responsibilities with regards to their customers when one of their aircraft is in flight."*

This realization prompted the lawyer to create, in late 2010, her own legal consulting firm. While certain consulting firms in the sector are legendary, the founder of ZWG Legal nevertheless pointed out that they only very rarely respond to operators' real need for flexibility, who are, for the most part small or medium-sized entities: *"I found throughout my experiences that there actually is no firm capable of adequately responding to the demands of the business aviation market ...,"* says the founder, adding: *"The main problem is the lack of flexibility from these large firms that often do not hesitate to invoice even a simple phone call to the customer. This often generates a wait-and-see attitude with operators that, let's remember, are mostly small structures. The latter, therefore often dare to free themselves of certain obligations to keep the invoice down. It is also important to note that these large firms all too often don't have the field experience and de facto don't have the flexibility or the necessary knowledge required to meet the operators' actual business needs. For my part, I think it's essential to be implicated in the client's legal project and monitor it from A to Z ..."* →

→ *un tournant dans ma carrière, car c'est à elle que je dois ma passion de l'aviation...* », explique la juriste. Tout en peaufinant son apprentissage du monde de l'aérien, et plus particulièrement celui de l'aviation d'affaires, au sein de Skyjet, Zena Wolfson-Graves prend de la hauteur et supervise en partie le programme « Jet Member » lancé en 2008 en intégrant le comité de rédaction du programme. L'expérience acquise chez Skyjet permet à la jeune femme d'accéder à une autre facette du secteur aéronautique. Par choix personnel, elle qui a toujours évolué dans un environnement multiculturel, rejoint alors Genève au moment d'intégrer l'IATA (International Air Transport Association, Association internationale du transport aérien). Au sein de cette institution, elle travaille sur de nombreux projets, dont une partie de la modernisation du traité de Rome ⁽¹⁾, ainsi que celle du programme de réduction des émissions de dioxyde de carbone par le secteur aérien : *« Un programme dans lequel j'ai mis à contribution mes connaissances en termes de conseil, tant pour l'entité IATA elle-même que pour les pays qui participent à ce programme... Ce passage à l'IATA a contribué à élargir mes connaissances, notamment dans le secteur de l'aviation commerciale et du droit aérien »*, confie-t-elle.

ZWG LEGAL : PLUS DE FLEXIBILITÉ AU SERVICE DES OPÉRATEURS

Le passage par une organisation telle que IATA se révèle particulièrement bénéfique pour la jeune femme. En évoluant au travers de deux mondes

que constituent la sphère des opérateurs et celle des institutions, Zena Wolfson-Graves acquiert très vite la conviction que le secteur de l'aviation, et plus particulièrement celui de l'aviation d'affaires, se doit de mieux maîtriser les lois et codes qui régissent le transport aérien mondial. *« Cette expérience au sein de l'IATA m'a ouvert les yeux quant à la responsabilité inhérente à l'exploitation d'un avion et a fortiori d'une flotte... Je me suis rendue compte du manque de transmission d'information de la part des institutions à l'intention des acteurs en général et des opérateurs en particulier. Pour ces derniers, il est indispensable d'avoir une parfaite connaissance de leurs devoirs de responsabilité par rapport aux clients lorsque l'un de leurs avions est en vol. »* →

→Ce constat a ainsi poussé la juriste à créer, fin 2010, son propre cabinet de conseil juridique. Si les cabinets de conseil dans le secteur sont légion, la fondatrice de ZWG Legal fait néanmoins remarquer que ceux-ci ne répondent que très rarement au besoin réel de flexibilité des opérateurs qui sont, pour la majorité d'entre eux, des entités de petite et moyenne tailles : « *J'ai constaté à travers mes différentes expériences qu'il n'y pas de cabinet réellement capable de répondre convenablement aux demandes du marché de l'aviation d'affaires...* », indique la fondatrice avant d'ajouter : « *Le principal problème réside dans le manque de flexibilité de ces grands cabinets qui très souvent n'hésitent pas à facturer au moindre coup de fil du client. Cela génère souvent une attitude d'attentisme de la part des opérateurs qui, rappelons-le, sont pour la plupart de petites structures. Ces dernières se hasardent donc souvent à s'affranchir de certaines obligations pour éviter une facturation trop lourde. Il est également important de signaler que ces grands cabinets n'ont que trop rarement l'expertise de terrain et ne possèdent de facto ni la flexibilité, ni les connaissances réelles et nécessaires au besoin des opérateurs. Pour ma part, je pense qu'il est indispensable de s'impliquer avec la compagnie afin de suivre et de développer son projet juridique de A à Z...* ».



→The lawyer is also determined to personalize all of her firm's services. This is an orientation that is lacking in the sector today. She further intends to highlight her flexibility and performance versatility, that are, according to her, nonexistent in this highly competitive market. *"I am convinced that we must go beyond a mere legal approach and fully understand the commercial constraints in order to accompany the client in a genuine explanatory process. It is necessary that the client understands the ins and outs of the contracts he or she signs and negotiates ...,"* says Zena Wolfson-Graves. In this respect, ZWG Legal tends to address itself to a niche market, this is certainly the founder's ambition. But more importantly, she is intent on changing attitudes concerning the legal problems that small and medium-sized airlines face by giving them the opportunity to meet all of the legal, technical, and contractual requirements imposed by the institutions. Some believe that they only concern large operators. To do this, the young lawyer, recently admitted to the New York Bar Association and already having a few major clients, is not only focusing on Europe, but also the Middle East and North America. ■

→ L'avocate tient ainsi à personnaliser l'ensemble de ses prestations de service ; orientation qui, aujourd'hui, ferait donc défaut sur ce segment d'activité. Elle entend également jouer sur une flexibilité et une souplesse d'exécution selon elle inexistantes sur un marché particulièrement concurrentiel. *« Je suis convaincue qu'il faut dépasser une simple approche juridique et adopter leur contraintes commerciales afin d'accompagner le client dans une véritable démarche explicative. Il faut que celui-ci saisisse les tenants et aboutissant des contrats qu'il signe et fait réaliser... »*, ajoute Zena Wolfson-Graves. De fait, ZWG Legal tend à

s'adresser à une niche de marché. Telle est en tout cas l'ambition de sa fondatrice. Mais plus encore, celle-ci compte bien faire évoluer les mentalités face aux problèmes juridiques rencontrés au sein des entreprises aériennes de petite et moyenne tailles en leur donnant la possibilité de répondre à tous les aspects juridiques, techniques, et contractuels imposés par les institutions et que d'aucuns croient réservés aux seuls grands opérateurs. Pour ce faire, la jeune avocate, récemment inscrite au barreau de New-York et qui compte déjà quelques clients d'envergure, ne compte pas démarcher la seule région d'Europe, mais également celles du Moyen-Orient et de l'Amérique du Nord. ■

⁽¹⁾ Reference to the compensation of victims on the ground in regards to acts of aerial terrorism.

⁽¹⁾ Référent aux dédommagements des victimes au sol d'actes de terrorisme aérien.