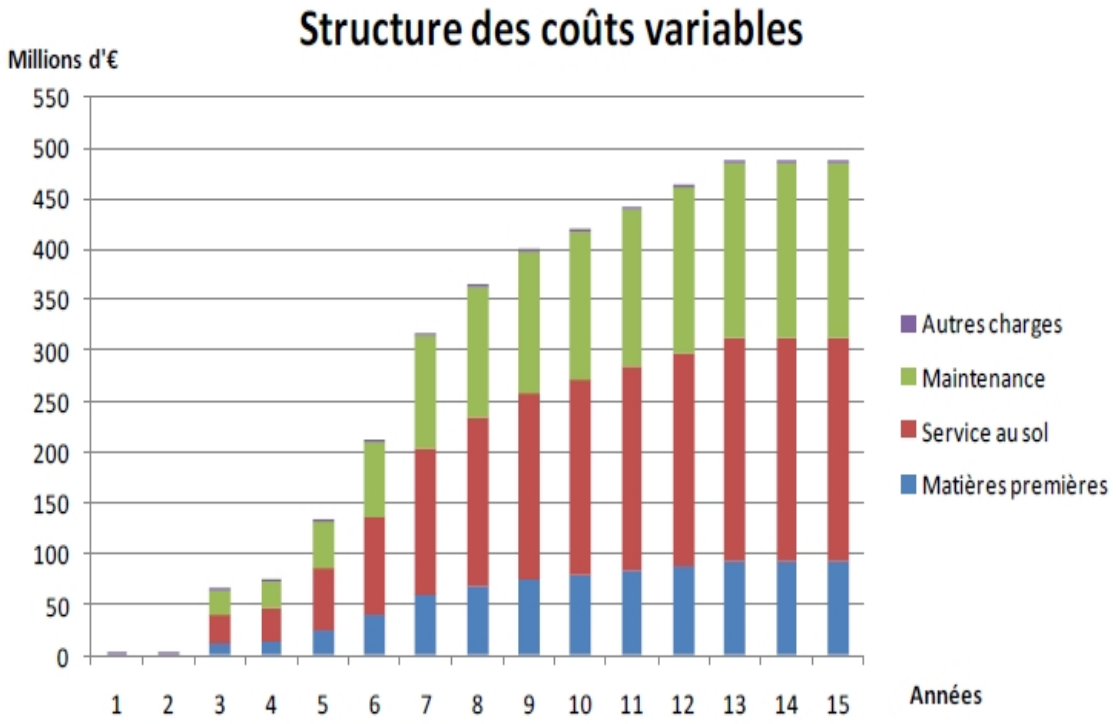

Les passagers, utilisateurs finaux du service, seront les véritables clients du marché des vols suborbitaux pour les véhicules cibles 1 (suborbital pour les vols locaux) et 2 (suborbital pour le transport long-courrier hyper rapide)
. Dans le cas du véhicule cible
3 (orbital desservant l'orbite basse)
, les utilisateurs finaux peuvent être des institutionnels, des sociétés privées ou des passagers à titre individuel. La santé commerciale des projets va dépendre intimement de leur modèle d'affaire.

Après avoir précisé le véhicule sur lequel s'appliquera votre étude (cible 1, 2 ou 3) :

-

Vous réaliserez une étude de marché (évaluations quantitatives et qualitatives) qui conduira à des objectifs de marché. Vous définirez ensuite le modèle d'affaires à considérer pour atteindre ces objectifs. Ce modèle prendra au moins en compte le type de clientèle et ses attentes, la nature des coûts d'exploitation, la nature de tous les risques à couvrir et les autres éléments classiques d'un modèle d'affaire. Vous devrez clarifier toutes les hypothèses sous-jacentes et

justifier leur robustesse ;

-

Puis vous étudierez un cas : vous vous fixerez des hypothèses en terme de volume des vols, de capacité opérationnelle (routes envisagées pour le véhicule cible 2, nombre de passagers, volume éventuel pour le transport de cargo, délai de remise en vol, taille de flotte, ...) et de coûts (amortissement du développement, coût d'opération, coûts fixes des véhicules et de l'infrastructure, autres frais). Vous en déduirez le prix du billet pour les véhicules suborbitaux cibles 1 et 2
ou le prix du siège et le prix au kilo pour du transport cargo dans le cas du véhicule cible 3
.

Caractéristiques générales des véhicules référents :

Télécharger le PDF

WP précédent

WP suivant
Formulaire d'inscription