



Les passagers, utilisateurs finaux du service, seront les véritables clients du marché des vols suborbitaux. La santé commerciale des projets va dépendre intimement de leur modèle d'affaire.

Vous traiterez l'un des sujets suivants :

1.

Après avoir précisé le véhicule sur lequel s'appliquera votre étude (véhicule cible 1 pour les vols locaux ou véhicule cible 2 pour le transport long-courrier hyper rapide) :

-

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 (nombre de passagers, délai de remise en vol, taille de flotte, routes envisagées pour le véhicule cible 2) 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.

ou

-

Analyse de marché pour l'utilisation militaire des véhicules suborbitaux (transport de personnels, de fret et d'armement ...), qu'il s'agisse du véhicule cible 1 pour les vols locaux ou véhicule cible 2 pour le transport long-courrier hyper-rapide.

ou

-

Analyse du marché asiatique des vols suborbitaux locaux et intercontinentaux au travers de trois pays : la Chine, la Corée du Sud et le Japon.



Caractéristiques générales des véhicules référents :

Télécharger le [PDF](#)
[WP suivant](#)
[Formulaire d'inscription](#)