

**Le cas d'une compagnie aérienne commerciale régulière de niche
Flybaboo**

OBJECTIFS

Contact

Julian Cook, CEO

Secteur

Transport aérien de passagers

Sujet d'intérêt principal

- l'évolution d'une nouvelle compagnie aérienne régulière
- un positionnement d'outsider par rapport aux leader, suiveurs, challengers
- une stratégie marketing différenciée pour un marché de niche

Sujets d'intérêt secondaire

- la contribution des différents acteurs de la chaîne de valeur au succès ou à l'échec de nouvelles opérations aériennes
- le potentiel réel du concept de qualité et originalité des services au départ de Genève

Objectifs généraux du cas

- illustrer le mode de fonctionnement, les contraintes d'une nouvelle compagnie aérienne régulière à l'aéroport international de Genève
- faire comprendre le segment de clientèle visé par la compagnie Flybaboo et les paradoxes éventuels
- faire comprendre les différents métiers nécessaires au bon fonctionnement d'une compagnie régulière conventionnelle

Objectifs spécifiques du cas

- faire décrire les objectifs et enjeux de la compagnie à Genève
- faire comprendre les forces concurrentielles et pratiques actuelles spécifiques à l'aéroport de Genève
- faire analyser les facteurs de mutation sur l'aéroport et dont pourrait bénéficier la compagnie
- faire analyser la valeur globale apportée par ces activités à la plate forme de Genève