

Le cas d'une société de maintenance et de vente d'avions d'affaire
Transairco

OBJECTIFS

Contact

Jason Mulcock, CEO

Secteur

Aviation générale et d'affaire. Industrie aéronautique.

Sujet d'intérêt principal

- le positionnement d'une société de maintenance et de vente d'avions d'affaire à Genève
- la valeur de l'excellence technique suisse

Sujets d'intérêt secondaire

- la dépendance vis à vis des réglementations nationales et internationales
- le concept de "coopétition" (coopération-compétition) dans la maintenance aérienne

Objectifs généraux du cas

- illustrer le mode de fonctionnement du B2B, les contraintes et la complexité des acteurs d'une société de maintenance et de vente d'avions d'affaires à l'aéroport international de Genève
- faire analyser les contraintes de fidélisation par la création de valeur ajoutée pour s'opposer aux bas prix de certains concurrents

Objectifs spécifiques du cas

- faire comprendre les différents métiers nécessaires au bon fonctionnement de l'aviation d'affaire internationale
- faire décrire les objectifs et enjeux de la compagnie à Genève
- faire comprendre l'évolution des forces concurrentielles actuelles du secteur
- faire analyser la valeur globale apportée par ces activités à la plate forme de Genève et l'opportunité ou non de les développer fortement