

ANALYSTE PRIX



>> DÉFINITION DU MÉTIER

L'analyste prix établit et ajuste la **politique tarifaire** des vols pour un **marché** donné en fonction des **classes de réservation** et de l'évolution de **l'environnement concurrentiel** en vue de contribuer à accroître la **rentabilité** des vols dont il a la charge.

>> EXEMPLES D'APPELLATIONS

Analyste prix, Analyste pricing, Pricer...

>> PRINCIPALES ACTIVITÉS¹

- **Veille concurrentielle et économique**
 - Recherche d'informations sur l'activité de la concurrence et sur la situation des marchés : présence sur les lignes, ouverture de nouvelles lignes, tarifs pratiqués, évolution de la politique promotionnelle...
 - Recherche d'informations sur la typologie et les pratiques des différents types de clients (individuels, groupes, entreprises, réseau de distribution...), les spécificités des différents modes de distribution...
 - Recherche d'informations sur l'actualité des territoires couverts par les lignes : événements politiques ou économiques, manifestations programmées, périodes de vacances...
- **Détermination et ajustement des tarifs des vols**
 - Examen des objectifs de recette et des budgets des lignes
 - Elaboration des grilles tarifaires pour les différentes classes de réservation et les différents types de tarifs (tarifs promotionnels, tarifs de base...)
 - Suivi des résultats des différents vols
 - Proposition d'actions correctives en fonction des résultats obtenus

1. En fonction de l'organisation de l'entreprise, les professionnels exercent tout ou partie des activités mentionnées et mobilisent les compétences et connaissances afférentes



ANALYSTE PRIX

• Publication des tarifs et contrôle tarifaire

- Alimentation des outils d'information et bases de données à l'attention de la distribution
- Contrôle de la bonne mise en œuvre de la politique tarifaire et des tarifs publiés

• Mise à jour et amélioration des outils d'aide à la décision

- Alimentation, mise à jour des outils d'aide à la décision : bases de données, logiciels, tableaux de bord...
- Recherche des axes d'amélioration des outils et méthodes utilisés en fonction des résultats obtenus
- Formulation de propositions d'amélioration ou d'évolution des outils et méthodes utilisés

• Communication

- Echanges d'informations avec les services chargés du suivi des recettes des vols (revenue management), les gestionnaires des lignes, les services marketing, distribution...
- Echanges d'informations sur la conformité de la mise en œuvre de la politique tarifaire avec le service du contrôle tarifaire.

>> PRINCIPAUX SAVOIR-FAIRE

- Analyser les contraintes économiques et commerciales d'une ligne ou d'un vol en combinant différents critères : budget, objectif de remplissage, positionnement concurrentiel, marge...
- Evaluer en continu les impacts potentiels de l'évolution des prix et conditions tarifaires de la concurrence sur les résultats des lignes ou des vols
- Déterminer les tarifs applicables aux différentes classes de réservation et aux différents types de clients d'un vol en utilisant des outils et techniques d'aide à la décision et en respectant les règles établies pour la fixation des tarifs
- Identifier l'impact sur les différentes charges de la compagnie de l'évolution d'un tarif
- Négocier l'ajustement des tarifs avec les services concernés en fonction des résultats obtenus
- Analyser les résultats des activités conduites et identifier les améliorations à apporter aux outils d'analyse et de suivi utilisés pour la tarification
- Maîtriser les systèmes d'information et logiciels informatiques dédiés à la publication des tarifs et anticiper les éventuelles difficultés techniques liées à la publication des tarifs
- Communiquer avec différents profils de professionnels au sein et en dehors de l'entreprise
- Expliquer, argumenter et négocier les tarifs envisagés auprès de différents partenaires

DOMAINES DE CONNAISSANCES

- Environnement du transport aérien et chaîne de services dans le transport aérien
- Contraintes économiques et commerciales de l'activité aérienne
- Réglementations applicables à la fixation des tarifs dans le transport aérien
- Techniques de marketing
- Techniques d'optimisation des recettes (« revenue management »)
- Techniques d'analyse statistique
- Outils et techniques d'aide à la décision
- Gestion économique et budgétaire
- Logiciels et systèmes informatiques dédiés
- Techniques de communication
- Anglais



>> CONDITIONS D'ACCÈS AU MÉTIER

- Expérience professionnelle significative dans le domaine du transport aérien (commercial, marketing)
- En fonction des entreprises et de la nature des emplois occupés, différents niveaux de maîtrise de l'anglais peuvent être requis.
- Spécificités du métier
- Dans certaines organisations, des professionnels sont exclusivement chargés de l'analyse des données et de l'élaboration des tarifs (« pricers »). Ils sont secondés par des analystes tarifaires, qui mettent à leur disposition les prix et conditions tarifaires pratiqués par la concurrence et publient les tarifs dans les systèmes d'information.

>> EXEMPLES DE DIPLÔMES EN LIEN AVEC LE MÉTIER ²

Master en économie, finances, statistiques, économétrie
Diplôme d'école de commerce
Diplôme d'ingénieur...

PASSERELLES ET ÉVOLUTIONS POSSIBLES

En fonction des profils et des projets des professionnels, des évolutions sont possibles au sein du métier et des passerelles en direction de différents métiers de l'aérien sont envisageables.

2 . Ces diplômes sont appréciés mais ne sont pas requis pour une entrée dans le métier. Ils sont accessibles par la formation initiale, par la formation continue, ou par Validation des Acquis de l'Expérience.