RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Yield manager (gestionnaire de rendement)

Responsable en partie de la politique tarifaire des transports ou de l'hôtellerie, le ou la yield manager (gestionnaire de rendement) ajuste en permanence les prix des chambres, billets d'avion ou de train. Son but : optimiser les revenus de son entreprise en proposant le juste prix.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2** | Salaire débutant : **3000 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Analyste gestionnaire de vols, Consultant / consultante en stratégie yield management (gestion de rendement), Gestionnaire de rendement, Responsable optimisation, Revenue manager

Secteurs professionnels : Hôtellerie - restauration, Logistique et transport

Centre d'intérêt : J'aime manier les chiffres



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Analyser

Avant de pouvoir déterminer qui doit payer quoi et quand, le ou la yield manager (gestionnaire de rendement) analyse les taux d'occupation de l'année précédente, le prix moyen de vente et le prix de revient par chambre ou par siège vendu. Il ou elle établit également une typologie de la clientèle par rapport aux produits et tarifs offerts. Une fois ces indicateurs posés, il ou elle doit tenir compte de variables plus conjoncturelles : taux de remplissage, prix de la concurrence, actualité, météo, etc. et également surveiller les habitudes de consommation de la clientèle, notamment concernant les pics de réservations.

Établir une politique tarifaire

Cette analyse fine des données lui permet de proposer une politique tarifaire incluant aussi les conditions de vente (possibilité de changement de date, annulation gratuite ou non, option possible ou non...) dans le but d'optimiser le chiffre d'affaires de son entreprise. Car c'est tout l'enjeu de son travail : vendre au bon prix à chaque client ou cliente, en assurant le meilleur taux de remplissage possible.

Suivre les résultats

Le ou la yield manager doit sans cesse adapter son offre à la demande et au taux de remplissage, par exemple en décidant de mettre en avant un produit ou un autre à un moment donné si les ventes n'ont pas atteint leur objectif. Il ou elle rend compte ensuite de ces tendances en interne.

Compétences requises

Les chiffres et l'analyse

Le ou la yield manager doit avoir le goût des chiffres, ainsi que de bonnes capacités d'analyse comme de synthèse. Rigoureux ou rigoureuse dans son travail, il lui faut maîtriser l'anglais, les outils informatiques et de statistiques notamment.

Aimer la prise de risques

Il ou elle doit également avoir le sens commercial et le goût du défi et être à l'aise avec la prise de risques (mesurés). Il ou elle sait également se remettre en question. Une bonne résistance au stress est également nécessaire pour pouvoir exercer ce travail en toute sérénité.

La communication en plus

Le ou la yield manager doit enfin avoir le sens de la communication et parfois même de la pédagogie pour pouvoir, le cas échéant, expliquer ses choix tarifaires en interne ou auprès des tour-opérateurs ou des agences de voyages, par exemple.

Où l'exercer ?

Devant l'écran ou en réunion

Face à son écran, le ou la yield manager jongle avec les chiffres, les tableaux de bord et les rapports en tout genre. Son travail est sédentaire, mais il lui faut régulièrement assister à plusieurs réunions ou les animer.

Un travail d'équipe

Selon la taille de son entreprise, le ou la yield manager travaille au sein d'une équipe plus ou moins importante. Souvent, la répartition se fait par zones géographiques, notamment dans les grands groupes hôteliers ou les compagnies aériennes. Dans tous les cas, il ou elle est en relation à la fois avec le terrain, d'où il ou elle tire de précieuses informations, et avec sa direction, à laquelle il doit rendre des comptes. Il ou elle travaille aussi en étroite relation avec le service marketing (mercatique) ou publicité.

Réagir vite

Dans ce travail, tout est question de timing et d'évaluation. Cela peut être assez stressant car sur lui ou elle reposent en partie le taux de remplissage (d'un avion, d'un train, d'une salle de spectacle ou encore d'un hôtel) et donc le chiffre d'affaires de l'entreprise. C'est une grosse responsabilité, si bien qu'il ou elle peut parfois faire des heures supplémentaires lors de périodes tendues ou en cas de changements lui imposant d'ajuster son offre tarifaire au plus vite.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer le BTS management commercial opérationnel ; 3 ans pour obtenir une licence pro organisation et gestion des établissements hôteliers et de restauration ou un diplôme d'école de commerce et de gestion ; 5 ans pour un master mention tourisme ou marketing, vente, un diplôme d'école d'ingénieurs ou d'école de commerce de gestion

bac + 2

→ BTS management commercial opérationnel

bac + 3

→ Licence pro mention organisation et gestion des établissements hôteliers et de restauration

bac + 5

→ Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (PGE) de l'IDRAC

→ Diplôme d'ingénieur de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique du Groupe des écoles nationales d'économie et statistique

→ Diplôme du programme grande école de l'EBS

→ Diplôme du programme grande école de l'EM Normandie

→ Diplôme du programme grande école de l'ISC

→ Diplôme du programme grande école de MBS

→ Diplôme du programme grande école de TBS Education

→ Diplôme du programme grande école d'Excelia

→ Master mention marketing, vente

→ Master mention tourisme

Emploi et secteur

Un métier jeune, qui évolue

Métier relativement récent qui a d'abord émergé dans le transport aérien dans les années 1980, le poste de yield manager se retrouve maintenant dans de nombreux domaines et évolue sans cesse, notamment à cause d'Internet qui a changé les règles du jeu dans le domaine des réservations de voyages et de spectacles notamment.

De plus en plus de domaines de travail

Le ou la yield manager peut être consultant extérieur ou consultante extérieure et travailler pour une entreprise dans le domaine du transport aérien ou ferroviaire notamment, ou encore dans le spectacle, l'hôtellerie, la location de voitures, etc.

Belles perspectives d'évolution

Il est rare mais pas impossible de confier un poste de yield manager junior à une personne nouvellement diplômée. Cependant, les entreprises apprécient souvent une première expérience de terrain, par exemple en tant que commercial ou commerciale, responsable de réservation, chef ou cheffe de comptoir, etc. Après quelques années, le yield manager pourra passer senior ou bien envisager un poste de directeur ou

directrice d'optimisation, de directeur commercial ou directrice commerciale ou encore de directeur ou directrice marketing...

Secteur

Hôtellerie - Restauration

Logistique et transport

Salaire du débutant *

À partir de 3000 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Librairie



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centre d'intérêt

J'aime manier les chiffres →

Autres métiers à découvrir

Commercial transport

Agent d'escale et relation client

Vendeur de matériel médical, paramédical

Commercial (relation clientèle et réseaux)

Responsable marketing sportif