Revenue management

UE 35

Enseignant(s) responsable de l'UE : Hicham BENALI

Année d'études	Bloc 2
Acronyme	GHU22REMA
Nombre de crédits ECTS	3 (facteur de pondération)
Volume horaire	26 h (Q1 0 / Q2 26)
Période de l'année	Quadrimestre 2
Niveau du cycle	1er cycle
Cadre européen de certification	Niveau 6
Caractère dans le programme	Cours obligatoire dans le programme
Langue(s) d'enseignement	Français, Anglais
Coordonnées du service	Campus de Bruxelles, Avenue Émile Gryson 1 (bât. 4C), 1070 Bruxelles
Mode d'évaluation	Unité évaluée en épreuve intégrée
UE prérequises	Néant
UE corequises	Néant

Liste des activités d'apprentissage

Activité d'apprentissage	Volume horaire	ECTS	Présence obligatoire
GH22REMA Revenue management	26	3	NON

Contribution de l'UE au profil d'enseignement du programme

- **HE01** HE. 1. organise, au sein de l'entreprise, la collecte des informations et leur traitement dans une perspective d'analyse marketing, comptable, financière et juridique tout en s'appropriant les logiciels et des outils de gestion adéquats.
- **HE08** HE. 8. développe l'approche analytique critique et réflexive d'un problème concret et identifie les solutions à mettre en place.
- **RE01.2** ARES. 1.2 Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité
- **RE01.4** ARES. 1.4 Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- **RE01.5** ARES. 1.5 Développer la polyvalence et l'esprit d'entreprendre afin de gérer des projets complexes, de proposer des solutions innovantes et de les accompagner
- **RE04.3** ARES. 4.3 Accompagner des audits internes financiers, qualité, environnementaux, de gestion, de son activité, cerner les problèmes ; proposer, mettre en œuvre et assurer le suivi des solutions
- **RE04.5** ARES. 4.5 Veiller à l'amélioration constante des prestations en actualisant ou développant un système de gestion de la qualité
- **RE05.3** ARES. 5.3 Planifier les prévisions stratégiques de l'entreprise pour répondre aux objectifs et les mettre en œuvre
- **RE05.4** ARES. 5.4 Gérer les aspects opérationnels de l'activité quotidienne
- **RE05.5** ARES. 5.5 Planifier les approvisionnements et gérer les stocks

Autres connaissances ou compétences prérequises

Revenue management

- **Expérience de client hôtelier** : avoir déjà vécu et observé l'expérience d'hébergement, afin de comprendre intuitivement les logiques de tarification et de réservation.
- **Bases en culture générale hôtelière** : connaître les grandes fonctions d'un hôtel (hébergement,

restauration, distribution, relation client).
- **Notions de gestion et de finance** : savoir lire un prix, comprendre le principe d'un budget et les notions de coût/revenu.
- **Compétences en communication professionnelle** : être capable d'échanger et d'argumenter en groupe ou devant un jury.
- **Capacité à travailler en équipe** : car le projet fil rouge et les ateliers pratiques reposent sur la collaboration.
- **Ouverture au raisonnement analytique** : être prêt à manipuler des chiffres, des indicateurs et à raisonner en termes de performance.
- **Curiosité et sens critique** : indispensable pour interroger les pratiques tarifaires et comprendre leur impact sur le client et sur la stratégie de l'hôtel.

Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

Revenue management

Objectifs

- Donner une compréhension globale des principes et enjeux du Revenue Management en hôtellerie.
- Développer la capacité à relier théorie et pratique à travers le projet fil rouge.
- Sensibiliser à une approche stratégique du pilotage des revenus intégrant segmentation, prévisions, pricing et distribution.
- Préparer à la conception et à la défense d'une stratégie de Revenue Management cohérente et réaliste devant un jury.

Contenu

- Introduction au RM et KPIs de base.
- Segmentation et sensibilité prix.
- Prévisions de la demande (pick-up, OTB).
- KPIs élargis et pilotage par le profit.
- Pricing dynamique et restrictions.
- Distribution et arbitrage des canaux.
- Gestion de la capacité et surbooking.
- Projet final : soutenance stratégie RM (cas transformation usine en hôtel).
- Un projet fil rouge sert de base à l'application pratique des concepts.

Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

Revenue management

Le cours s'appuie sur une pédagogie active et professionnalisante, où chacun est acteur de son apprentissage. Les différentes modalités visent à mobiliser l'expérience préalable, favoriser l'échange et ancrer les acquis dans des situations concrètes :

- **Apports théoriques ciblés**, conçus comme des points d'ancrage pour comprendre les mécanismes essentiels du Revenue Management.
- **Ateliers pratiques intégrés au projet Plumka**, permettant de tester immédiatement les concepts dans un contexte réaliste.
- **Études de cas réels et exercices chiffrés**, pour développer la capacité d'analyse, de décision et de transposition en situation professionnelle.
- **Travail collaboratif autour du projet Plumka**, stimulant la co-construction, la confrontation des points de vue et la responsabilisation de chacun.
- **Séances de débriefing et feedback**, pour favoriser la réflexivité, ajuster les pratiques et consolider les apprentissages.

Acquis d'apprentissage sanctionnés, spécifiques et contribuant à l'UE

Revenue management

- **Comprendre les fondements du Revenue Management**

Identifier les principes de base du RM et ses indicateurs clés (KPIs) pour piloter la performance.

Situer le RM dans la stratégie globale d'un hôtel.

- **Analyser la demande et la segmentation client**

Définir et exploiter les segments de clientèle.

Évaluer la sensibilité prix et les comportements d'achat pour adapter l'offre.

- **Mettre en œuvre des outils de prévision**

Utiliser les données de pick-up et OTB pour anticiper la demande.

Construire des prévisions fiables au service de la stratégie tarifaire.

- **Piloter la performance par les indicateurs financiers**

Mobiliser les KPIs avancés (RevPAR, GOPPAR, TRevPAR, etc.).

Orienter les décisions vers l'optimisation du profit et non uniquement du chiffre d'affaires.

- **Élaborer une stratégie tarifaire dynamique**

Mettre en place des grilles tarifaires évolutives et des restrictions adaptées.

Définir les conditions d'application selon la saisonnalité et la typologie de clientèle.

- **Optimiser la distribution**

Analyser les différents canaux de distribution et leur coût.

Arbitrer entre canaux directs et intermédiaires pour maximiser la rentabilité.

- **Gérer la capacité et le surbooking**

Déterminer des stratégies de remplissage optimales.

Mettre en œuvre des politiques de surbooking contrôlé pour sécuriser le revenu.

- **Développer une stratégie intégrée de RM appliquée à un projet concret**

Mobiliser l'ensemble des concepts vus en cours pour concevoir une stratégie de RM appliquée au projet fil rouge

Présenter et défendre cette stratégie devant un jury lors d'une soutenance finale.

Description des supports de cours indispensables

Description	Accès à la source	URL
Toute l'UE : L'oralité constitue le support principal de ce cours. La présence aux séances est vivement recommandée, car c'est lors de ces moments interactifs que seront transmis les précisions méthodologiques, les exemples chiffrés et la richesse des échanges propres à l'apprentissage en direct. Des temps de mise en pratique seront intégrés, directement en lien avec le projet fil rouge, afin d'appliquer concrètement les principes de Revenue Management à la conception d'un hôtel. Un syllabus sera fourni comme cadre de référence, mais il ne restituera pas l'ensemble des explications, démonstrations et	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—

échanges qui émergeront au fil des séances. Des ressources complémentaires (articles, vidéos, études de cas, outils de simulation, témoignages professionnels, documents de travail liés au projet fil rouge) viendront enrichir l'apprentissage et soutenir la réflexion individuelle et collective.		

Description des références et des supports complémentaires

Aucune référence complémentaire renseignée.

Mode d'évaluation et de pondération par activité au sein de l'UE

Cette unité d'enseignement est évaluée en épreuve intégrée.

Juin			
Ensemble de l'UE			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Le temps indiqué pour l'examen est le temps effectif. Les étudiants à besoins spécifiques bénéficiant d'aménagements raisonnables auront 1/3 temps supplémentaire.			
Août			
Ensemble de l'UE			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Le temps indiqué pour l'examen est le temps effectif. Les étudiants à besoins spécifiques bénéficiant d'aménagements raisonnables auront 1/3 temps supplémentaire.			