Jet4you.com

UNIVERSITÉ DE TECHNOLOGIE DE COMPIÈGNE - MASTER - Spécialité "Management de la Qualité"

utc Université de Technologie Compiègne

«Yield management »

Master M2 Management de la Qualité 2009-2010 Poster réalisé par Faouzi EZZOUBI Tuteur entreprise : Jalil BERRADA Tuteur enseignant : Gilbert FARGES

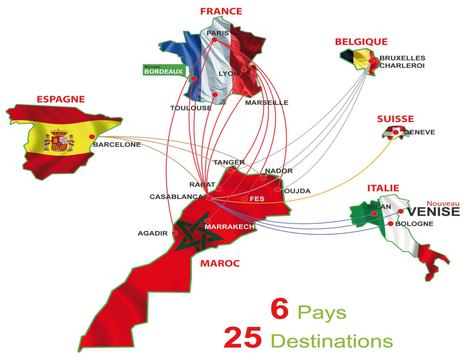
❶ Présentation de l'entreprise

Jet4you est une filiale à 100% de TUI Travel PLC.

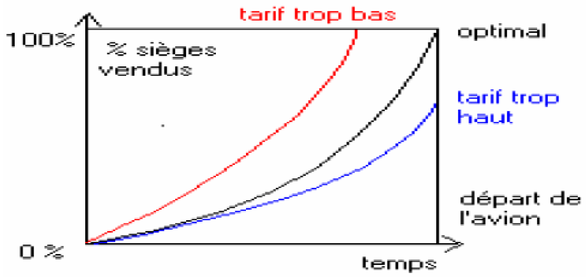
1ère compagnie aérienne marocaine à bas prix.

La compagnie a réalisé un CA de 120 millions € en 2009, avec 2,4 millions de passagers transportés depuis 2006.

La flotte de la compagnie est constitué de 6 avions Boeing 737.



❷ Contexte et enjeux



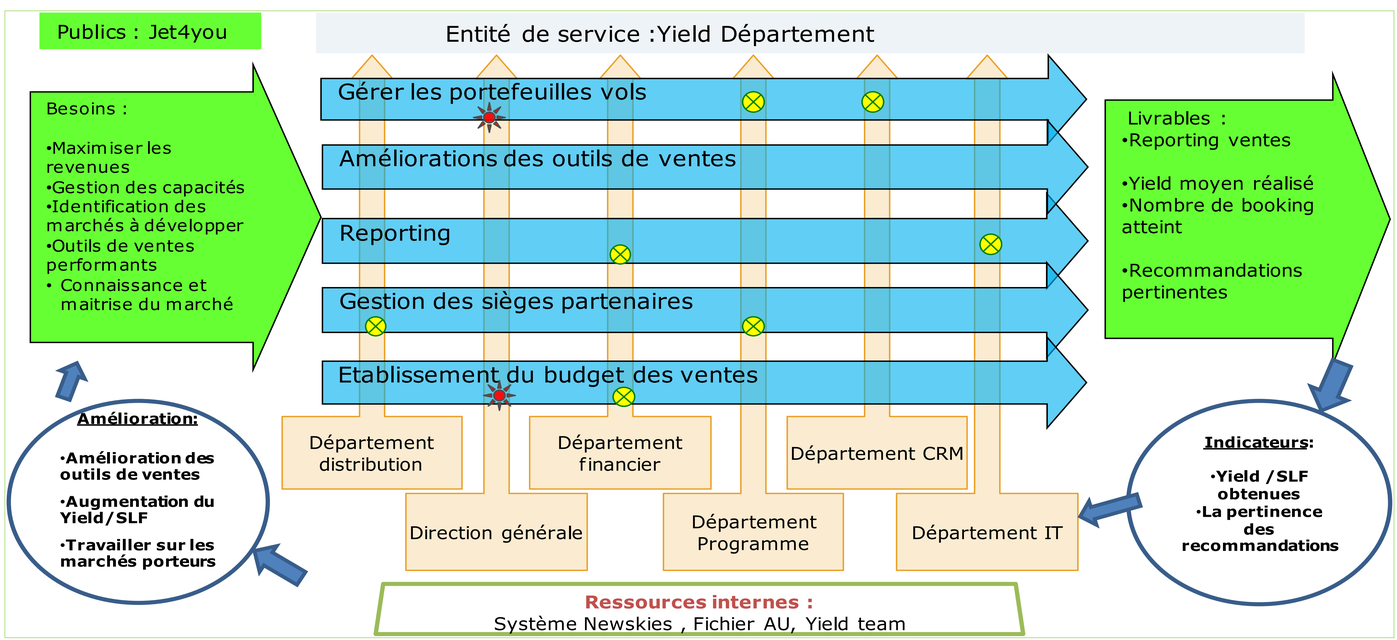
Enjeux :

- Optimiser le chiffre d'affaires de l'entreprise
- Capacité de générer des données statistiques (reporting) permettant le suivi et la prise de décision
- Modèle de communication simple et rapide basés sur le prix

❹ Problématique

Donnée d'entrée :	Comment mettre en place le nesting initial de la saison Winter 10/11 ?
Qui ? *Qui est concerné par le projet?*	Le département business development BD et plus particulièrement l'équipe Yield
Quoi ? *C'est quoi le projet?*	Mise en place du Nesting initial de la saison Winter
Où ? *Où apparaît le projet?*	Au sein du département BD
Quand ? *Quand apparaît le projet?*	Lors de la répartition des capacités des avions sur les classes tarifaires
Comment ? *Comment mesurer le projet et ses solutions?*	Par la définition d'une logique permettant de mettre en place un Nesting rentable
Pourquoi ? *Pourquoi faut-il résoudre ce projet?*	1. La mise en service de nos avions sur la saison de l'hiver 2. La maximisation des revenues grâce à un nesting bien établie
Donnée de sortie :	**Mettre en place une logique de définition du Nesting initial permettant l'exploitation des avions sur la période avec l'objectif de maximiser les revenues**

❸ Missions et objectifs



❺ Méthodologie du travail

PROCESSUS DE REALISATION

Etape N°1	Construction de "classes tarifaires" en regroupant les clients qui ont un comportement de réservation
Etape N°2	Analyse de l'historique, pour chaque journée et par classe tarifaire, de l'état des réservations
Etape N°3	Estimation de la demande de réservations potentielle par jour et par classe tarifaire
Etape N°4	Optimisation du revenu généré dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, notamment vis-à-vis de ses segments prioritaires
Etape N°5	Contrôle des recommandations émises

❻ Résultats et acquis

- ✓Lancement de la saison Winter 10/11 avec succès.
- ✓Amélioration de l'outil de ventes AU
- ✓Maitrise des outils de gestion de la compagnie : Newskies.
- ✓Maitrise de l'utilisation de Excel: VBA, requête SQL
- ✓Consolidation des connaissances
- ✓Vision globale de la compagnie, rôle des différents acteurs

❼ Perspectives

- ❑ Amélioration continue des outils de ventes et reporting
- ❑Intégration des outils de qualité dans les outils de travail des yielders
- ❑Création de procédures pour automatiser les taches.

Abréviations

- **Yield:** Terme anglais désignant « revenu, rendement ».
- **SLF**: Seat Load Factor : Terme désignant le taux de remplissage d'un avion

❽ Bibliographie

- Vincent Guinebretière ; Les facteurs clés du succès du Yield Management ; 1999 ; 43 pages. (Pages 25, 29 et 35)
- Groupe Transport-Tourisme CSC ; la révolution « Low Cost » ; Novembre 2002 ; 29 pages. Articles de périodes électroniques, (Pages 5, 6 et 7)
- **Site internet de la compagnie Jet4you**, www.jet4you.com (Page consultée en permanence)
- **Site internet du ministère de l'équipement et transport,** « *Dossier sur la convention open sky*», www.equipementransport.gov.ma (Page consultée en permanence)