

# Fares Specialist, l'expert des tarifs

Face à la réduction des commissions, les distributeurs sont à la recherche de profils experts pour optimiser leurs partenariats avec les fournisseurs.



© Fotolia

## **i** L'avis du professeur

© Mathieu Perraud / ESCAET



**PAMÉLA HIDOUX,**  
COORDINATRICE DE  
LA FORMATION MBA, ESCAET

*Tel un véritable chef de projet, le Fares Specialist intervient tout au long du processus de décision relatif aux*

*fournisseurs partenaires : depuis l'analyse des tendances de réservations des clients, jusqu'à celle des performances en passant par les phases de recherches des fournisseurs, de comparaison des offres, de mise en place de prévisionnels de réservations, de négociations avec les fournisseurs, de gestion des outils de réservation et de communication interne comme externe. Il doit donc avoir une bonne vision de l'historique côté clients et fournisseurs : les destinations qui fonctionnent, les périodes de réservation, les tarifs les plus prisés. Mais il doit aussi prendre des risques relatifs à la projection des comportements des clients sur l'année à venir. À la diversité de ses compétences il faut aussi rajouter l'importance d'être un bon communicant car le Fares Specialist est toujours amené à travailler avec de nombreux services de l'entreprise en interne ainsi qu'avec les fournisseurs. Les Fares Specialists sont actuellement très recherchés par les grandes agences pour optimiser la gestion de leurs revenus. Vu l'évolution des pratiques de Yield Management des fournisseurs, il s'agit indéniablement d'un métier d'avenir !*

**C**es dix dernières années, face à un environnement concurrentiel exacerbé, les fournisseurs tels les compagnies aériennes, les hébergeurs et les loueurs de voitures, ont considérablement réduit leurs commissions à destination des distributeurs. Dans certains cas, ils les ont même supprimées. Mais si cette rémunération « directe » se réduit, d'autres rémunérations existent. On voit de plus en plus de systèmes de marges arrière ou de remise a posteriori se développer. Il s'agit de techniques davantage axées sur la mise en place d'objectifs concernant, par exemple, le nombre de réservations effectuées ou la part de marché d'un fournisseur : si l'objectif est atteint, alors le distributeur touche une rémunération pour récompenser sa performance. Face aux offres des fournisseurs, parfois alléchantes, il faut s'assurer de prendre les bonnes décisions notamment en vérifiant que les objectifs sont atteignables.

### Un suivi minutieux

C'est là qu'intervient le Fares Specialist. On le retrouve tant du côté loisirs que du côté voyage affaires. Il va mettre son expertise tarifaire au profit d'agences de voyages de tous types : réseaux d'agences traditionnels, agences de voyages en ligne, Travel Management Companies et autres agences spécialisées affaires. Son but est d'analyser les réservations des clients afin d'en dégager de grandes tendances de consommation. Ces études lui permettent de mieux identifier les tarifs et les produits les plus vendus et donc d'être plus à même

**i L'avis d'un ancien élève****JULIE GOURLAOUEN,**  
FARES SPECIALIST EGENCIA

*Mon rôle est de gérer les tarifs négociés par Egencia avec certaines compagnies aériennes. L'objectif est d'obtenir le meilleur tarif négocié sur un maximum de classes et de routes. Mais*

*je veille également au succès de ces tarifs. Pour cela je vérifie le positionnement du tarif sur l'outil online d'Egencia, j'analyse les ventes via des reportings réguliers et je fais la promotion des tarifs via notre service client à travers diverses communications, des formations, des incentives... Si en cours d'année, les objectifs ne sont pas atteints, je rediscute avec les compagnies aériennes pour voir comment améliorer le positionnement tarifaire. Selon moi, les principales compétences requises pour ce type de poste reposent sur une expertise de l'industrie aérienne, la maîtrise des différents leviers de négociation et la connaissance d'un GDS.*

d'identifier les points de négociation à travailler avec les fournisseurs. Une fois ces points négociés, il doit ensuite continuellement vérifier le bon chargement des tarifs de façon à ce que les tarifs négociés soient réservables par les agents de voyages mais aussi par les clients sur Internet. Il doit également promouvoir ces offres pour être sûr d'atteindre les objectifs fixés, via des campagnes de formations internes ou alors par la mise en avant des offres sur le site web. Il effectue également un suivi très régulier du rythme des réservations pour vérifier la performance des réservations. Les domaines de compétences du Fares Specialist sont donc variés mais une parfaite connaissance de l'offre des fournisseurs et de leurs techniques prédomine comme le Yield Management, une capacité d'analyse développée pour faire parler les données du reporting, un attrait pour la technologie mais aussi des compétences en négociation et en communication.

**Les atouts pour réussir****#1 L'EXPERTISE SECTEUR**

*Maîtrise des spécificités de la famille d'acteur concerné : en termes d'offres et surtout de techniques tarifaires utilisées (yield et revenue management), comportement d'achat des clients, connaissance des destinations...*

**#2 L'EXPERTISE TECHNIQUE**

*Être à l'aise avec l'outil GDS et les tableaux croisés dynamiques.*

**#3 LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES**

*Connaissance de toutes les étapes clés de l'achat et de la négociation : méthodologie de consolidation, d'analyse et d'interprétation des données, identification d'indicateurs clés de performance, recherche de fournisseurs, veille tarifaire...*

**#4 LES QUALITÉS PERSONNELLES**

*Rigueur, esprit d'analyse, très bonne aisance relationnelle, adaptabilité et capacité à gérer une relation sur le long terme.*

**→ L'essentiel de cette formation...**

**Cursus :** Bac +5 en école spécialisée dans le tourisme, car l'expertise du secteur est très importante au niveau tarifaire, comme le MBA Spécialisé International Travel Management à l'ESCAET.

**Salaires :** Variables en fonction de l'entreprise et du poste mais en moyenne entre 30 et 35K€ annuels en début de carrière + un variable selon la performance des contrats signés.

**Opportunités :** Les Fares Specialists évoluent généralement vers des postes de responsable des relations fournisseurs, d'acheteurs ou de Business Analysts après quelques années d'expériences.

**↗ à consulter**

Retrouvez toutes les informations sur la formation sur :  
**www.escaet.fr**

