ÉCOLE UNIVERSITAIRE DE MANAGEMENT
UNIVERSITÉ D'ANGERS

MASTER 2 PRICING et REVENUE MANAGEMENT

Apogée VDI : YMMV 750

Apogée ETP : YM2PRM

Apogée SEM : YPR5S3 / YPR5S4

Responsables : Myriam RAYMOND / Caroline HARAUCHAMPS

Année universitaire : 2026-2027

Semestre 3

Eléments constitutifs de l'U.E.	Nature	Heures		Total	Enseignant	ECTS	Coef.	Evaluation Session 1				Evaluation Session 2			
		CM	TD					Etudiant assidu	Durée	Dispensé assiduité	Durée	Etudiant assidu	Durée	Dispensé assiduité	Durée
UE [3-1]: Fondements du Pricing et du Revenue Management	**UE**	**54**	**8**	**62**		**9**	**7**								
Introduction au revenue management	MATI	12		**12**	Jean-Michel CHAPUIS	2	1	CT écrit	1h	CT écrit	1h	CT écrit	1h	CT écrit	1h
Politiques de tarification: Fondements	MATI	8		**8**	Mélanie SEPTE	3	1	CT écrit (1.5)	2h	CT écrit (1.5)	2h	CT écrit (1.5)	2h	CT écrit (1.5)	2h
			8	**8**			2	CT dossier (1.5)		CT dossier (1.5)		CT dossier (1.5)		CT dossier (1.5)	
Modèles et pratiques du pricing	MATI	24		**24**	**ESSCA**	4	3	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
Modèles et pratiques du revenue management (1/2)	MATI	10		**10**	**ESSCA**			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
UE [3-2]: Méthodes et techniques du revenue management	**UE**	**34**	**12**	**46**		**3**	**3**								
Techniques de prévisions en revenue management	MATI	12		12	Afoudji Sodjine ASSAH	3	3	CT écrit (1)	1h	CT écrit (1)	1h	CT écrit (1)	1h	CT écrit (1)	1h
			12	12				CT dossier (2)		CT dossier (2)		CT dossier (2)		CT dossier (2)	
Techniques d'optimisation en revenue management (1/2)	MATI	10		10	**ESSCA**			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
Organisation du revenue management (1/2)	MATI	12		12	**ESSCA**			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
UE [3-3]: Enjeux professionnels et stratégiques du PRM	**UE**	**56**		**56**		**6**	**6**								
Conférences professeurs invités	MATI	20		20	Lorna WANG	1	1	CT dossier		CT dossier		CT dossier		CT dossier	
Conférences professionnels (1/2)	MATI	8		8	Aude LAGRELLETTE, Laure COMBOURNAC Antoine RADIGOIS, Mélanie SEPTE			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
Aspects juridiques du revenue management	MATI	12		12	**ESSCA**	3	3	CT écrit	1h	CT écrit	1h	CT écrit	1h	CT écrit	1h
e-distribution dans les services	MATI	16		16	Alexis LESEIGNEUR, Thaddée LE BLOND	2	2	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
UE [3-4]: Systèmes et outils du revenue management	**UE**	**20**	**48**	**68**		**7**	**7**								
Systèmes du revenue management et du pricing (1/2)	MATI	12		12	**ESSCA**			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
Environnement numérique et technologies pour le PRM	MATI		24	24	François Hernandez	3	3	CT dossier		CT dossier		CT dossier		CT dossier	
Data Analytics et Big Data (1/2)	MATI	8		8	Afoudji Sodjine ASSAH	2	2	CT écrit (1)	1h	CT dossier		CT écrit (1)	1h	CT dossier	
			8	8	**ESSCA (TD)**			CC (1)				Report CC (1)			
Simulations et jeux	MATI		16	16	Patrick LEGOHEREL	2	2	CT dossier		CT dossier		CT dossier		CT dossier	
UE [3-5]: Développement personnel et professionnel	**UE**	**8**	**27**	**35**		**5**	**6**								
Préparation à la certification Voltaire (1/2)	MATI		3												
Anglais + TOEIC	MATI		20		**ESSCA**	3	3	CT oral	1h	CT oral	1h	CT oral			
								VAL/NVAL		VAL/NVAL		VAL/NVAL			
Projet Professionnel de fin d'études (1/2)	MATI	8	4		IAE (Nota: 4h TD x N groupes variant selon le nombre d'étudiants env. 4 étudiants / groupe) Nathalie Tromelin	2	3	CT dossier		CT dossier		CT dossier			
Total Semestre 3		**172**	**95**	**267**		**30**	**29**								
Conditions de validation du semestre 3 :		**conditions habituelles (10/20 de moyenne générale sur le semestre) + Validation des matières VAL/NVAL**													

Semestre 4

UE [4-1]: Fondements du pricing et du Revenue Management	**UE**	**10**		**10**		**3**	**3**								
Modèles et pratiques du revenue management (2/2)	MATI	10		10	**ESSCA**	3	3	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
UE [4-2]: Méthodes et Techniques du revenue management		**22**		**22**		**7**	**7**								
Techniques d'optimisation en revenue management (2/2)		10		10	**ESSCA**	3	3	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
Organisation du revenue management (2/2)		12		12	**ESSCA**	4	4	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
UE [4-3]: Enjeux professionnels et stratégiques du PRM		**8**		**8**		**0**	**0**								
Conférences professionnels (2/2)		8		8	IAE			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL			
UE [4-4]: Systèmes et outils du revenue management		**19**	**7**	**26**		**6**	**6**								
Systèmes du revenue management et du pricing (2/2)		12		12	ESSCA	4	4	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT	2h	CT écrit	2h
Data Analytics et Big Data (2/2)		7		7	Afoudji Sodjine ASSAH	2	2	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h	CT écrit	2h
			7	7	ESSCA (TD)										
UE [4-5]: Développement personnel et professionnel		**20**	**4**			**4**	**4**								
Préparation à la certification Voltaire (2/2)					IAE			VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL		VAL/N VAL	
Méthodologie de recherche en PRM		20			**ESSCA**	1	1	CT dossier		CT dossier		CT dossier		CT dossier	
Projet Professionnel de fin d'études (2/2)			4		IAE (Nota: 4h TD x N groupes variant selon le nombre d'étudiants env. 4 étudiants / groupe)	3	3	**CT dossier**		CT dossier		CT dossier		CT dossier	
UE [4-6] : Professionnalisation			**3**			**10**	**10**								
Stage			1			5	5	CT Dossier		CT Dossier		CT Dossier		CT Dossier	
Mémoire de recherche et soutenance			2			5	5	Soutenance + Mémoire		Soutenance + Mémoire		Soutenance + Mémoire		Soutenance + Mémoire	
Total Semestre 4		**79**	**14**	**93**		30	30								
Total Année		**251**	**109**	**360**											
Conditions de validation de l'année :		**conditions habituelles (10/20 de moyenne générale sur l'année) + passer le TOEIC à l'Essca (score minimum 850) + Certification Voltaire niveau universitaire (score 600 minimum) + Validation des matières VAL/NVAL**													