



Évaluation, Cession & Acquisition d'un Établissement Hôtelier ou d'une Agence de Voyages

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/evaluation-cession-acquisition-dun-etablissement-hotelier-ou-dune-agence-de-voyages>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
TOU34

 CATÉGORIE
**Management,
Rentabilité et
Durabilité**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre les mécanismes des opérations de cession et acquisition dans le secteur touristique.
- ✓ Maîtriser les méthodes d'évaluation financière et stratégique des établissements hôteliers et agences de voyages.
- ✓ Identifier les facteurs déterminants de la valeur d'un actif touristique.
- ✓ Réaliser une analyse complète avant acquisition grâce aux processus de due diligence.
- ✓ Évaluer les risques financiers, juridiques, fiscaux et opérationnels liés aux transactions.
- ✓ Structurer une opération de reprise ou de cession sécurisée.
- ✓ Développer des compétences en négociation avec les investisseurs, propriétaires et partenaires.
- ✓ Comprendre les aspects contractuels et réglementaires des transactions touristiques.
- ✓ Élaborer un plan d'intégration post-acquisition permettant de créer de la valeur.
- ✓ Acquérir une vision stratégique pour accompagner les opérations de transmission, d'investissement et de croissance dans l'industrie touristique africaine.

👥 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs généraux et propriétaires d'hôtels
- ✓ Investisseurs et fonds d'investissement touristiques
- ✓ Promoteurs immobiliers spécialisés en hôtellerie
- ✓ Dirigeants d'agences de voyages et tour-opérateurs
- ✓ Responsables développement et expansion des groupes hôteliers
- ✓ Banquiers et analystes financiers spécialisés tourisme
- ✓ Consultants en fusion-acquisition et transactions touristiques
- ✓ Experts-comptables et conseillers financiers
- ✓ Avocats spécialisés en droit des affaires, immobilier et tourisme
- ✓ Responsables des ministères du Tourisme et agences d'investissement
- ✓ Gestionnaires de patrimoine touristique
- ✓ Entrepreneurs souhaitant acquérir, céder ou développer un actif hôtelier ou une entreprise touristique.



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DES OPÉRATIONS DE CESSIION ET ACQUISITION DANS LE TOURISME

- Enjeux des transactions dans l'hôtellerie et les agences de voyages
- Typologie des opérations : vente, rachat, fusion et transmission
- Spécificités des actifs touristiques en Afrique

2 / ANALYSE STRATÉGIQUE ET DIAGNOSTIC D'UNE CIBLE TOURISTIQUE

- Évaluation du positionnement commercial et concurrentiel
- Analyse du potentiel de développement de l'établissement
- Identification des forces, faiblesses, opportunités et risques

3 / MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ÉTABLISSEMENTS HÔTELIERS

- Approches patrimoniale, financière et comparative
- Valorisation immobilière et valeur des actifs incorporels
- Analyse des revenus, marges et performances opérationnelles

4 / ÉVALUATION FINANCIÈRE DES AGENCES DE VOYAGES

- Analyse du chiffre d'affaires, portefeuille clients et contrats
- Valorisation des bases de données et canaux de distribution
- Analyse de la rentabilité et des perspectives de croissance

5 / DUE DILIGENCE AVANT ACQUISITION

- Audit financier, juridique, fiscal et opérationnel
- Vérification des contrats, licences et autorisations
- Identification des risques cachés et passifs potentiels

6 / STRUCTURATION JURIDIQUE ET FINANCIÈRE DE LA TRANSACTION

- Choix du schéma d'acquisition : actifs ou titres
- Montage financier et sources de financement
- Garanties, clauses contractuelles et sécurisation de l'opération

7 / NÉGOCIATION ET PROCESSUS DE TRANSACTION

- Préparation de la stratégie de négociation
- Relations avec vendeurs, investisseurs et intermédiaires
- Élaboration et analyse d'une offre d'acquisition

8 / ASPECTS FISCAUX, RÉGLEMENTAIRES ET CONTRACTUELS

- Fiscalité des opérations de cession-acquisition
- Réglementation touristique et obligations administratives
- Gestion des contrats commerciaux et partenariats

9 / INTÉGRATION POST-ACQUISITION ET CRÉATION DE VALEUR

- Harmonisation des équipes et processus
- Optimisation opérationnelle après reprise
- Développement commercial et amélioration de la performance

10 / ÉTUDES DE CAS ET SIMULATION D'UNE TRANSACTION TOURISTIQUE

- Analyse d'une acquisition d'hôtel ou d'agence de voyages
- Construction d'un dossier de valorisation complet

- Simulation de négociation, acquisition et plan d'intégration

🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

🔄 Réservation & Renseignements

- 📞 **Téléphone** : +212 522 247 210
- ✉ **Email** : contact@afrique-formation.com
- 🌐 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : TOUT34
Afrique Formation — Tous droits réservés