

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

Afrique Formation

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.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DES OPÉRATIONS DE CESSION 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

Afrique Formation

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

Afrique Formation

- 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

Prochaines dates programmées

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation

Afrique Formation — Tous droits réservés