

# From Pitch to Closing

Simulation intégrée d'un processus sell-side sur trois périodes

**Objectif :** faire travailler l'équipe comme une véritable équipe-conseil M&A. Le programme commence par la conquête du mandat, se poursuit avec la préparation de l'entreprise au marché, puis simule l'exécution du processus auprès des acheteurs jusqu'au closing.

01

AUTOMNE

Win the mandate

Pitch / Bake-Off

Comprendre ADF Group, bâtir l'equity story, établir la valorisation, identifier les acheteurs et proposer une stratégie de vente crédible.

Sortie : pitchbook client-ready + modèles de valorisation + buyer universe.

02

HIVER

Prepare the market

CIM & Sale Preparation

Transformer le pitch gagné en matériel de vente détaillé : CIM, teaser, buyer messaging, buyer list finale, NDA, process letter et VDR / data room.

Sortie : marketing package complet et processus prêt à lancer.

03

ÉTÉ

Execute the process

Buyer Outreach to Closing

Approcher les acheteurs, gérer les rounds d'offres, coordonner la diligence, comparer les propositions et négocier les termes jusqu'au closing.

Sortie : simulation complète de l'exécution d'une transaction.

## Le fil conducteur

| PITCH                                                                                                                                                                                | PREPARE | LAUNCH   | ROUND 1                                                                                                                                       | ROUND 2   | BID | NEGOTIATE                                                                                                                                 | SIGN      | CLOSE   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|
| Mandat                                                                                                                                                                               | CIM     | Outreach | EOI / IOI                                                                                                                                     | Diligence | LOI | Exclusivité                                                                                                                               | SPA / APA | Closing |
| Approche                                                                                                                                                                             |         |          | Intégration                                                                                                                                   |           |     | End-state                                                                                                                                 |           |         |
| Chaque période reprend le travail de la précédente. L'équipe ne repart jamais de zéro : l'analyse devient progressivement plus détaillée, plus factuelle et plus orientée exécution. |         |          | Finance, marché, acheteurs, process et enjeux juridiques doivent converger vers une seule recommandation et une seule logique de transaction. |           |     | Comprendre non seulement combien vaut l'entreprise, mais comment une vente est réellement préparée, commercialisée, négociée et exécutée. |           |         |

# Apprendre le transactionnel en le pratiquant

Un parcours pratique qui relie analyse, jugement, exécution et communication client.

## 01 CE QU'ILS FERONT

### Produire de vrais livrables

- **Analyser une entreprise**  
Business model, historique financier, KPIs, industrie, concurrence et principaux value drivers.
- **Construire l'analyse financière**  
Trading comps, precedent transactions, DCF, LBO / sponsor affordability, sensibilités et valuation bridge.
- **Créer les documents de vente**  
Pitchbook, CIM, teaser, buyer list, process letter et matériel de support au processus.
- **Exécuter le process**  
Buyer outreach, NDA, EOI / IOI, Q&A, management meetings, diligence, LOI, exclusivité, SPA / APA et closing.
- **Présenter et réviser**  
Senior review gates, commentaires, QC, pitch final et défense des recommandations en Q&A.

## 02 CE QU'ILS APPRENDRONT

### Penser comme un conseiller M&A

- **Transformer l'analyse en recommandation**  
Distinguer ce qui est intéressant de ce qui est réellement important pour un vendeur, un acheteur ou un comité d'investissement.
- **Défendre une valorisation**  
Comprendre les hypothèses, les sensibilités et les limites de chaque méthode plutôt que simplement produire un résultat.
- **Construire une equity story**  
Positionnement, why now, value drivers, risques, buyer rationale et messages qui doivent rester cohérents du pitch au closing.
- **Comprendre la mécanique d'un deal**  
Séquencement, competitive tension, flux d'information, priorisation des acheteurs, risques d'exécution et arbitrages de process.
- **Travailler comme une deal team**  
Ownership, coordination finance-legal, gestion des délais, rigueur des sources et cohérence entre modèles, documents et présentation.

## 03 CE QUE CELA PRÉPARE

### Développer un profil transactionnel

- **Compétences techniques**  
Modélisation financière, Excel, PowerPoint, recherche sectorielle, analyse de transactions et lecture de documents M&A.
- **Jugement transactionnel**  
Comprendre pourquoi un acheteur paie, comment une offre se compare et quels compromis influencent valeur, timing et certitude.
- **Communication professionnelle**  
Écrire de façon concise, présenter à des seniors, répondre aux questions et expliquer clairement une recommandation.
- **Expérience racontable en entrevue**  
Pouvoir décrire un process complet de bout en bout, les livrables produits, les décisions prises et les difficultés rencontrées.
- **Passerelle vers les métiers du deal**  
Investment Banking / M&A, Transaction Advisory, Corporate Development, Private Equity, M&A legal et autres fonctions transactionnelles.

**OBJECTIF DE FORMATION** Passer d'un étudiant qui connaît les concepts M&A à un candidat capable de comprendre, modéliser, présenter et expliquer comment une transaction est préparée, commercialisée, négociée et exécutée.