

ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

MÉTHODOLOGIE PROPRIÉTAIRE

La méthode ADSGI

De l'analyse préliminaire à l'exécution coordonnée. Une séquence institutionnelle standardisée, du diagnostic au closing.

LA DETTE N'EST PLUS UNE DONNÉE D'ENTRÉE. LA DETTE DEVIENT UN RÉSULTAT.

Diagnostic · Structuration · Documentation · Compliance · Présentation · Exécution · DealRoom · Méthodologie propriétaire

Pourquoi une méthode ?

Un dossier non structuré échoue. Une méthode séquencée le rend finançable et exécutable.

APPROCHE 01

SANS MÉTHODE

Dossier improvisé, pièces manquantes, risques non identifiés. Présentation prématurée. Refus fréquent, sans diagnostic clair de la cause.

APPROCHE 02

MÉTHODE ADSGI

Séquence standardisée : diagnostic, structuration, documentation, compliance, présentation, exécution. Chaque étape produit un livrable opposable.

RÉSULTAT

DOSSIER OPPOSABLE

Un dossier finançable, exécutable et présentable, monté aux standards d'un comité de crédit ou d'investissement.

La méthode transforme un dossier brut en actif décisionnel : la différence se mesure en taux d'aboutissement.

Organiser un entretien confidentiel

La méthode ADSGI en six étapes

Séquence propriétaire, standardisée et reproductible : chaque étape produit un livrable opposable.



DOCTRINE

UNE MÉTHODE, PAS UNE PROMESSE. CHAQUE ÉTAPE PRODUIT UN LIVRABLE OPPOSABLE.
Le dossier n'est présenté qu'après préparation complète. Du diagnostic à l'exécution, sans rupture de traçabilité.

Une séquence institutionnelle où chaque étape conditionne la suivante, du diagnostic au règlement.

Organiser un entretien confidentiel

Le diagnostic ADSGI

Première étape de la méthode : une qualification décisionnelle structurée et opposable.

Le diagnostic analyse l'opération avant toute structuration. Il établit si le dossier est recevable, structurable, finançable et exécutable, et produit une décision opposable au format comité.

Une note de diagnostic structurée, non reformulable, conditionne la suite de la méthode.

QUATRE QUESTIONS

- Le dossier est-il recevable ?
- Le dossier est-il structurable ?
- L'opération est-elle finançable ?
- L'opération est-elle exécutable ?

GO

Dossier recevable et structurable : la méthode se déploie.

NO GO

Dossier non recevable en l'état : décision argumentée et opposable.

STRUCTURABLE

Dossier finançable sous conditions : structuration requise.

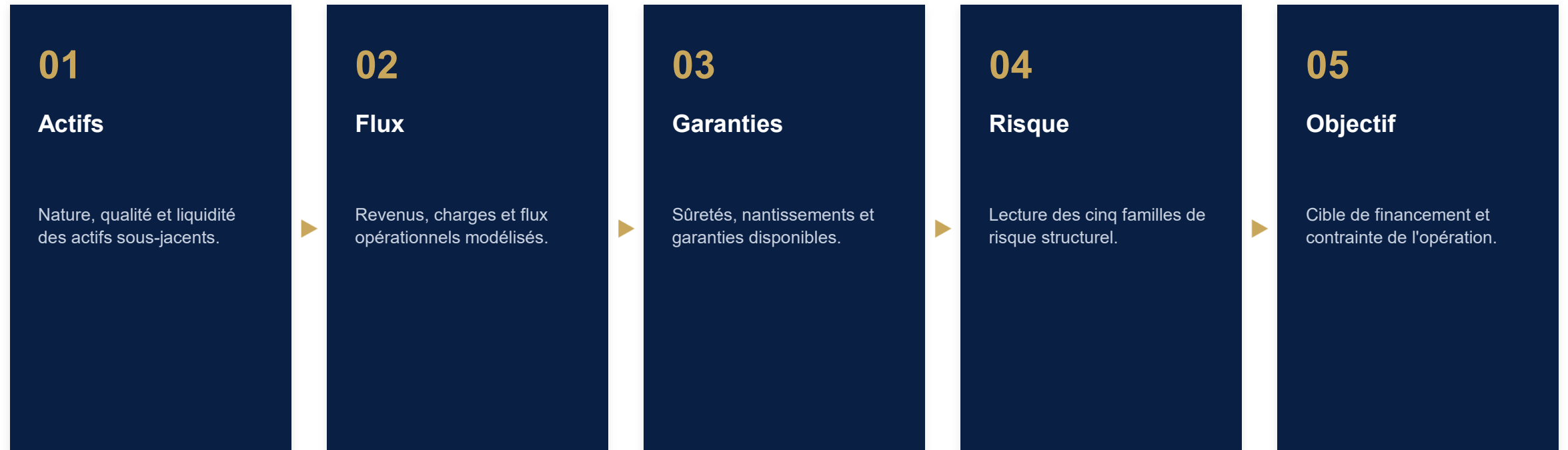
Une qualification décisionnelle claire : GO / NO GO / STRUCTURABLE, avant tout engagement.

Organiser un entretien confidentiel

Structuration de l'opération

Cinq dimensions analysées pour proposer une architecture financière et exécutable.

Actifs › Flux › Garanties › Risque › Objectif

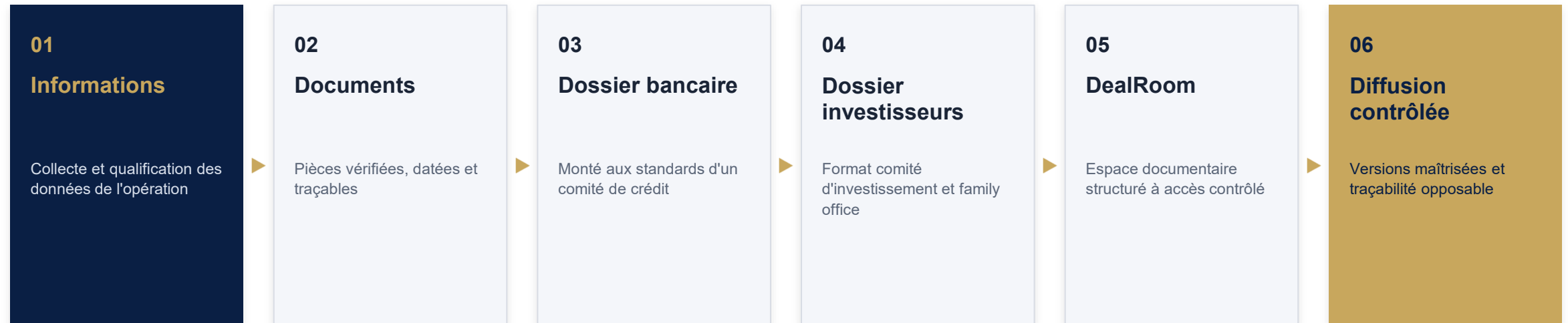


Cinq dimensions analysées, une architecture proposée : financière, documentée et exécutable.

Organiser un entretien confidentiel

Documentation institutionnelle

De l'information brute au dossier opposable, prêt pour banques et investisseurs.



DOCTRINE

CHAQUE DOCUMENT EST DATÉ, VÉRIFIÉ ET OPPOSABLE.

La gouvernance documentaire garantit la traçabilité. Un dossier prêt pour le comité, sans reformulation.

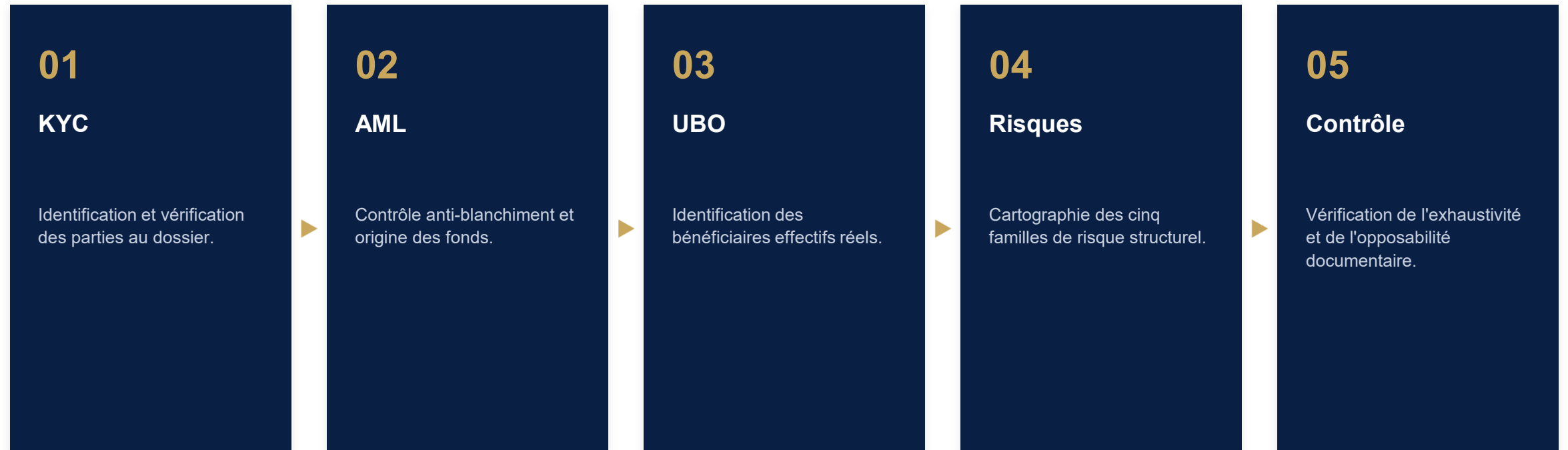
De l'information brute au DealRoom : une documentation traçable, opposable et réutilisable.

Organiser un entretien confidentiel

Conformité et maîtrise des risques

Cinq contrôles institutionnels appliqués avant toute présentation du dossier.

KYC › AML › UBO › Risques › Contrôle



Aucune présentation sans conformité complète : le dossier est opposable avant diffusion.

Organiser un entretien confidentiel

Présentation aux décideurs

Le dossier n'est présenté qu'après préparation complète, aux seuls décideurs pertinents.

Banques

Dossier monté aux standards d'un comité de crédit, prêt pour instruction.

Family Offices

Dossier patrimonial structuré, documenté et présentable en format institutionnel.

Investisseurs

Dossier d'investissement préparé pour fonds et investisseurs qualifiés.

Institutions

Dossier conforme aux exigences institutionnelles et réglementaires.

Comité de crédit

Pièces vérifiées, datées et traçables au niveau comité.

Comité d'investissement

Thèse d'investissement, risques et flux modélisés et documentés.

Le dossier est présenté uniquement après préparation complète, jamais avant.

Organiser un entretien confidentiel

Exécution coordonnée

De la lettre d'intention au règlement : une exécution jalonnée et traçable.



DOCTRINE

UNE EXÉCUTION JALONNÉE, DE LA LOI AU RÈGLEMENT.

ADSGI coordonne les parties jusqu'à la finalisation. Chaque jalon est documenté et opposable.

La coordination opérationnelle sécurise le calendrier, les conditions suspensives et le règlement.

Organiser un entretien confidentiel

Les livrables ADSGI

Des productions opposables, documentées et réutilisables à chaque étape de la méthode.

01 One Pager

Synthèse institutionnelle d'une page : positionnement, opération et points clés.

02 Guide méthodologique

Présentation détaillée de la séquence et des standards documentaires ADSGI.

03 Présentation institutionnelle

Document de référence FR / EN, compatible site, Europages et LinkedIn.

04 Executive Summary

Note de synthèse au format comité, opposable et non reformulable.

05 Note de diagnostic

Qualification décisionnelle structurée : GO / NO GO / STRUCTURABLE.

06 DealRoom

Espace documentaire structuré, à accès contrôlé, pour banques et investisseurs.

Chaque étape de la méthode produit un livrable documenté, traçable et réutilisable en DealRoom.

Organiser un entretien confidentiel

Pourquoi les dossiers échouent

Les causes réelles d'échec d'un dossier devant une banque, un investisseur ou une institution.

01 Qualification absente

Aucune analyse préalable : le dossier est présenté sans décision GO / NO GO / STRUCTURABLE.

02 Structuration absente ou inadaptée

Architecture financière, juridique ou documentaire incompatible avec le financement recherché.

03 Documentation incomplète

Dossier non monté aux standards d'un comité de crédit ou d'investissement.

04 Risques non cartographiés

Absence de lecture structurée des risques et de contrôle documentaire opposable.

05 Conformité insuffisante

KYC, AML ou UBO incomplets : le dossier est bloqué avant toute instruction.

06 Présentation prématurée

Dossier présenté avant préparation complète : la première impression est compromise.

Un dossier refusé est souvent un dossier mal structuré, non un projet non finançable.

Organiser un entretien confidentiel

Pourquoi la méthode ADSGI fonctionne

Six leviers qui transforment un dossier brut en actif décisionnel présentable.

01

Qualification

Décision GO / NO GO / STRUCTURABLE dès l'amont.

02

Structuration

Architecture financière, juridique et documentaire.

03

Gouvernance

Contrôle des versions et traçabilité documentaire.

04

Conformité

KYC · AML · UBO · cartographie des risques.

05

Documentation

Dossier monté aux standards d'un comité.

06

Exécution

Mandat · term sheet · closing · règlement.

Une méthode séquencée et opposable : chaque levier sécurise la décision suivante.

Organiser un entretien confidentiel

Cas d'usage de la méthode ADSGI

La même séquence institutionnelle, appliquée à six familles d'opérations.

Exemples d'intervention non limitatifs. ADSGI peut intervenir sur d'autres opérations de structuration, transaction et sourcing selon les caractéristiques du dossier.

01 Financement

Dettes privées, dette senior, mezzanine et financement structuré montés au niveau comité.

02 Trade Finance

Structuration et sécurisation des flux documentaires bancaires et internationaux.

03 SBLC / LC / DLC

Instruments documentaires bancaires structurés selon les standards et messages SWIFT.

04 Investisseurs

Dossiers d'investissement préparés pour fonds, family offices et investisseurs qualifiés.

05 Immobilier

Acquisition, cession et financement d'actifs immobiliers professionnels jusqu'au closing.

06 Commodity & Sourcing

Opérations sur matières premières : provenance, documentation, inspection et règlement.

Une méthode unique, déclinée à chaque classe d'actifs, du diagnostic au règlement.

Organiser un entretien confidentiel

Point d'accès institutionnel

Réponse sous 48 heures ouvrées · NDA préalable à tout partage de dossier.

ADS Global Invest SASU

Cabinet de structuration financière, transaction et sourcing.

Samer Maarouf

Président — ADS Global Invest

- **Soumettre un dossier**
- **Demander une analyse préalable**
- **Organiser un entretien confidentiel**

ADRESSE

17 Rue Cadet — 75009 Paris — France

SITE

www.adsglobalinvest.com

E-CARD

www.adsglobalinvest.com/adsgi-card

EMAIL

contact@adsglobalinvest.com

TÉLÉPHONE

+33 6 20 20 20 27 · +33 7 82 53 93 04

ORIAS

Immatriculation N° 25003827