

Rapport d'activité S1 25

Neoma Capital Partners

Juillet 2025

Introduction

Mot du président



En septembre 2024, Neoma Capital Partners (NCP) est né d'une volonté commune : celle de mieux préparer les étudiants de NEOMA Business School à leur insertion dans le monde exigeant de la finance.

Un constat s'est rapidement imposé : intégrer cette industrie demande de l'engagement, de la rigueur, et surtout une expertise différenciante.

C'est dans cette optique qu'est né ce projet, avec un double objectif : (i) pour les étudiants en début de parcours, augmenter leurs chances d'obtenir un premier stage en finance ; (ii) pour ceux en fin d'études, consolider un profil prêt à intégrer les institutions les plus sélectives.

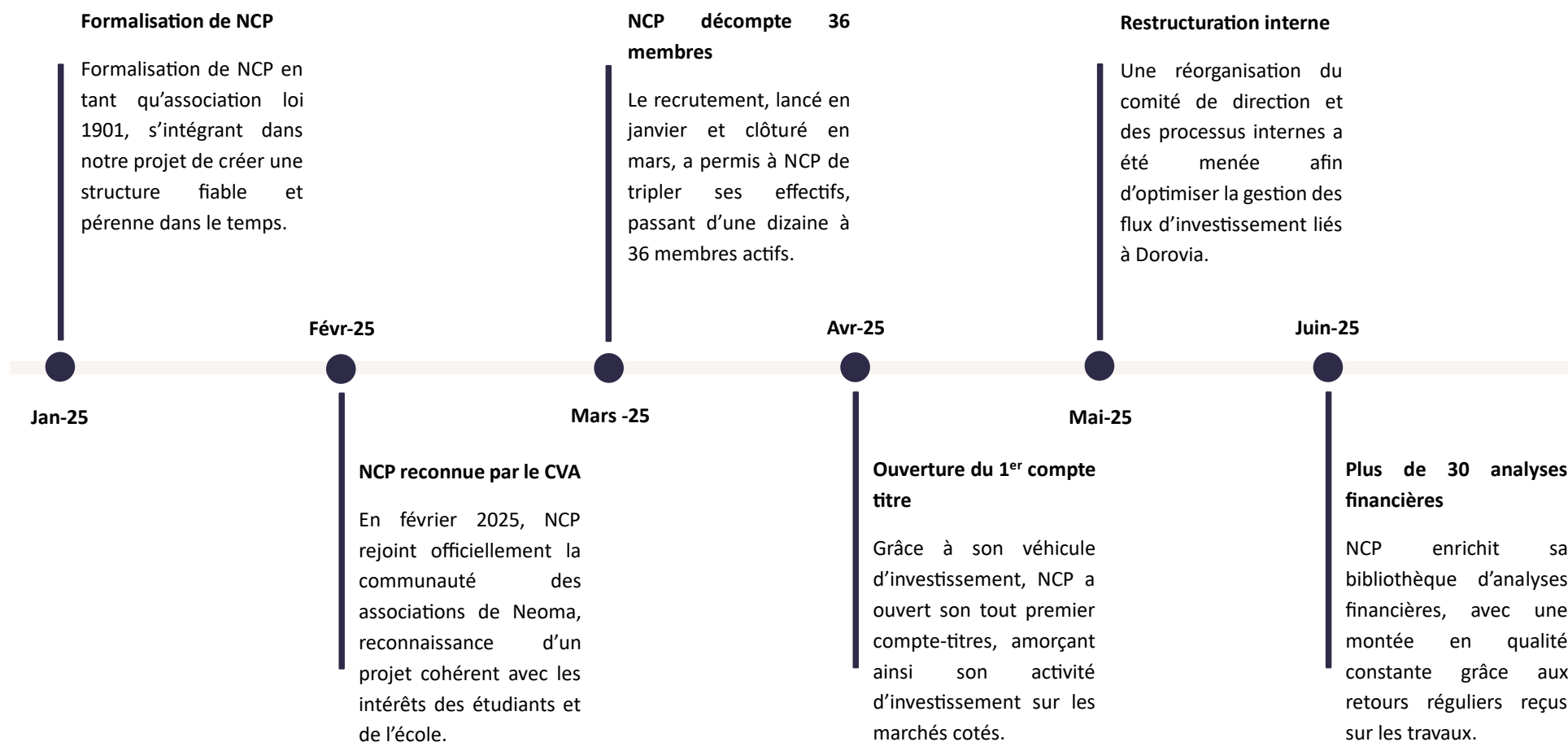
Notre conviction est simple : pour apprendre à faire, il faut faire. En pratiquant les mêmes réflexes, les mêmes analyses, et les mêmes livrables que les professionnels du secteur, nous formons des profils « plug & play », immédiatement opérationnels, déjà familiarisés avec les codes et les exigences du monde du travail.

C'est dans cette logique que nous avons décidé de franchir un cap encore peu exploré par les associations de finance étudiantes en France : créer un véritable fonds d'investissement.

Ce projet ambitieux a demandé du temps, des efforts, des discussions, et de la persévérance. Mais aujourd'hui, nous avons atteint une première étape majeure : l'ouverture de notre premier compte-titres.

Cette réussite marque le début d'un nouveau chapitre. Nous allons désormais pouvoir nous concentrer sur d'autres projets clés qui renforceront encore l'utilité de NCP pour les étudiants de Neoma, projets que nous détaillons en fin de ce rapport.

Faits marquants



Stratégie S1 2025

La stratégie de NCP a reposé ce premier semestre sur trois piliers : opérer, progresser et communiquer.

L'objectif de Neoma Capital Partners est de proposer une plateforme permettant la mise en application concrète de nos connaissances en finance. Cette expérience pratique peut ensuite être valorisée par les membres de NCP sur leur CV ou lors de leurs entretiens, afin de mettre en avant leurs réalisations.

Mais NCP ne se limite pas à cela. Pour ceux ayant effectué des stages en finance, l'un des premiers constats est la puissance du réseau entre l'entreprise et la communauté financière. Cette forte connexion permet d'échanger quotidiennement avec d'autres professionnels à travers le monde. Chez NCP, nous souhaitons proposer quelque chose de similaire, en faisant de l'association une plateforme qui serve de catalyseur au développement du réseau professionnel de ses membres.

Pour atteindre cet objectif, il est essentiel de solidifier notre business model, en poursuivant la production de livrables de qualité, tout en développant nos interactions avec des professionnels du secteur, afin qu'ils puissent conseiller les étudiants. Enfin, le troisième pilier repose sur la communication, à la fois auprès des étudiants – pour renforcer notre notoriété – et des professionnels – pour établir notre crédibilité. Cela permettrait à NCP de devenir la plateforme de référence à NEOMA Business School, réunissant alumni et élèves autour d'une passion commune : la finance.

Opérer

NCP se décompose en deux grandes catégories : la partie support et la partie opérationnelle.

La partie support assure le bon fonctionnement de l'association, notamment à travers les relations extérieures, la communication et la trésorerie. Les membres qui rejoignent cette division visent souvent des carrières dans les relations investisseurs, la comptabilité, l'audit ou la communication.

Cela constitue également une porte d'entrée pour ceux souhaitant intégrer l'association. Le travail est toujours reconnu au sein de NCP, notamment en permettant aux membres les plus investis d'accéder à d'autres pôles.

La partie opérationnelle se compose d'une dimension analytique : analyse financière, arbitrage M&A, analyse quantitative et analyse sell-side. Elle comprend également une dimension exécutive, comme la gestion de portefeuille.

Les membres de cette partie s'orientent généralement vers une carrière en front-office (asset management, M&A, capital-investissement).

Concernant l'analyse sell-side et quantitative, NCP a décidé de suspendre temporairement ces activités afin de se concentrer sur le cœur d'activité initial de l'association. Ces pôles ne seront donc pas abordés dans ce rapport.

Voici à présent le détail de la stratégie appliquée, pôle par pôle, durant le premier semestre 2025 :

Analystes financiers

Les analystes financiers sont spécialisés dans la rédaction de notes d'analyse destinées au gérant de portefeuille. Ce rôle s'apparente à celui d'un stagiaire assistant gérant de portefeuille – une expérience essentielle pour accéder au front-office en asset management.

Concrètement, l'analyste évalue une entreprise cotée à partir de rapports et de données financières, afin de construire une note pertinente répondant aux besoins du gérant.

Objectif : permettre au gérant de portefeuille d'affiner ses décisions d'allocation d'actifs. Ces notes peuvent également éclairer le CIO dans la définition de la stratégie d'investissement. Un modèle de note figure en annexe.

Concernant la stratégie de ce pôle, les objectifs ont été les suivants :

- Création d'un modèle standard pour les notes ;
- Formation approfondie des analystes pour garantir la qualité des analyses ;
- Augmentation de leur temps de parole lors des comités d'investissement.

Pour que les objectifs soient atteints, les analystes financiers sont sous la direction d'un Head of Research. Ce dernier a pu donc mettre en place les mesures suivantes :

- Répartition du travail selon les préférences sectorielles des analystes ;
- Développement d'un modèle esthétique inspiré des rapports d'Equity Research des grandes banques (J.P. Morgan, Goldman Sachs, etc.) ;
- Mise en place d'un modèle de valorisation conforme à notre stratégie value-driven.

Analystes Arbitrage M&A

Les analystes arbitrage M&A permettent d'inclure la finance d'entreprise au sein de NCP.

Ces derniers se concentrent donc sur l'analyse d'entreprises cotées ayant récemment ou annonceront prochainement officiellement une fusion-acquisition.

Lorsqu'une entreprise annonce une fusion-acquisition, le prix de l'action en bourse s'en trouve affecté et crée alors un *arbitrage spread* permettant alors de réaliser une plus-value sur la différence.

Le plus important, c'est la possibilité pour les étudiants de Neoma de comprendre comment fonctionne la valorisation d'une entreprise.

A partir du mois de mai, les analystes arbitrage M&A ont aussi été impliqués sur d'autres missions ayant une plus-value pour une carrière en M&A comme la préparation de documents marketing (teaser, info mémorandum, etc.).

Ainsi, cela permettrait à nos membres de pouvoir être prêt à passer des entretiens auprès de boutiques M&A. En effet, les candidats doivent souvent réaliser un one-pager suivi de questions concernant leur précédente expérience en M&A.

Pour ceux n'ayant pas d'expérience en M&A, NCP permet donc à ses membres d'optimiser la possibilité de rejoindre le monde du M&A.

Notre stratégie du premier semestre 2025 a aussi permis de plus impliquer les analystes M&A lors des comités d'investissement en leur allouant un temps de parole dédié. Ces derniers doivent en effet s'exprimer en s'appuyant sur un document PowerPoint afin d'informer le gérant de portefeuille des récentes annonces de fusion-acquisition et des possibilités d'arbitrage M&A.

Un extrait d'un teaser réalisé par nos analystes est disponible en annexe.

Relations extérieures

Les relations extérieures permettent à l'association de se faire connaître. Ce qui est très utile afin de trouver des alumni souhaitant aider l'association sur différents sujets (corriger nos analyses, participations pour le fonds, etc.).

Les relations extérieures ont eu comme stratégie ce premier semestre de :

- Organisation de visites d'entreprise ;
- Organisation de webinaires ;
- Mise en relation avec les alumni.

Le détail de la stratégie concernant les relations extérieures sont expliqués plus bas dans ce rapport.

Ceux rejoignant ce pôle ont pu développer une chose extrêmement précieuse en finance : développer son carnet d'adresse.

En effet, notre objectif principal a été de permettre à ceux dans cette division d'apprendre à contacter des gens et d'entretenir ces relations. Pour des postes importants dans une entreprise comme Managing Director, Partner, etc. Il est important de développer ces compétences.

De plus, un étudiant qui réussit à obtenir un carnet d'adresse à l'âge de 21 ans sera très précieux à recruter dans le futur : un fonds d'investissement pourrait être grandement intéressé d'embaucher une personne pouvant lui rapporter des clients.

Trésorerie

La trésorerie est un des postes les plus critiques pour l'association et pour le véhicule d'investissement.

Les personnes en charge de la trésorerie ont à la fois la responsabilité de suivre les flux financiers mais aussi de déterminer le business plan financier en phase avec la stratégie des deux structures.

La stratégie de ce premier semestre était centrée sur :

- Structuration des processus de gestion des flux ;
- Recherche d'un expert en comptabilité britannique pour préparer le dépôt de bilan de Dorovia Capital LLP ;
- Apprentissage de la construction d'un business plan ;
- Étude des spécificités financières d'un fonds d'investissement.

Ainsi, les membres de la trésorerie ont pu s'impliquer sur toutes ces tâches.

Le but à terme est de les exposer à des missions utiles pour une carrière en comptabilité, audit, gestionnaire d'un fonds ou tout autre rôle dans un fonds d'investissement.

Ceux rejoignant cette division développe des compétences développées dans aucune autre école en étant directement impliqué sur un cas réel de fonds

d'investissement. Cela leur donnera ainsi un grand avantage sur le marché du travail pour trouver un emploi dans ce qui a été mentionné juste avant.

Conclusion

La structuration de NCP a permis la création d'une véritable plateforme de formation par l'action, rendant nos membres plus compétitifs sur le marché du travail.

Notre ambition est qu'ils soient reconnus pour leur expertise. Aucune autre école ne propose un modèle similaire impliquant les étudiants sur des missions réelles, souvent plus concrètes que certains stages, limités par des hiérarchies lourdes.

Mais il ne suffit pas d'opérer : il faut aussi progresser, en développant continuellement notre savoir-faire. C'est le deuxième pilier de notre stratégie.

Progresser

Nos partenaires

Pour progresser, NCP a signé des partenariats avec des institutions reconnues.

Nous avons notamment établi un partenariat avec TrainingYou, offrant à nos membres un accès privilégié à des formations métiers ou à des outils comme FactSet.

D'autres partenariats sont en cours, notamment :

- Une entreprise de formation en finance ;

- Une boutique M&A, permettant aux analystes d'être impliqués sur de vraies missions en banque d'affaires, rémunérées, en binôme avec un banquier.

Entreprise partenaire pour la visite d'entreprise du semestre

ENTREPRENEURS
&
FINANCE



Nos mentors

Les alumni de Neoma ainsi que les professeurs peuvent nous aider dans notre projet. Est considéré comme mentors ceux nous ayant aidé à un moment ou à un autre pour corriger nos analyses, donner un avis concernant pour professionnaliser NCP, etc.

Exemples d'entreprises dans lesquelles exercent nos mentors



insti7

Morgan Stanley



Entreprise d'un mentor avec qui nous avons rendez-vous pour la correction de livrables :



La partie « Progresser » de la stratégie du S1 25 avait comme principal objectif de se connecter à des professionnels de la finance de façon que nous apprenons d'eux pour délivrer un travail toujours plus proche de ce qui se fait dans l'industrie.

Afin de trouver de nouveaux partenaires, mettre en avant nos réalisations, NCP a donc intégré dans sa stratégie un troisième pilier : « Communiquer ».

Communiquer

Notre stratégie de communication repose sur deux volets : interne et externe.

En interne, il s'agit de maintenir une cohésion d'équipe, même à distance, par des moments conviviaux (bars, jeux collaboratifs, etc.).

En externe, la communication passe par :

- La newsletter ;
- LinkedIn ;
- Instagram ;
- Les visioconférences ;
- Le site web.

Newsletter

La newsletter a comme principal objectif de garder avec les étudiants et alumni un contact hebdomadaire de façon à entretenir le lien. Au début, la newsletter délivrait chaque semaine des informations généralistes sur l'actualité économique et financière.

La newsletter s'est depuis réorienté stratégiquement pour concentrer sa cible sur les investisseurs individuels, plus sensibles à nos convictions tout en étant plus utile à lire.

Voici quelques chiffres clés concernant la newsletter :

~100

abonnés en juillet 2025

~75%

taux d'ouverture des mails

34

campagnes de mail

LinkedIn

LinkedIn est notre principale voie de communication. Le réseau social nous a permis de nous faire connaître auprès des professionnels du secteur.

Voici quelques chiffres clés concernant LinkedIn :

907

abonnés en juillet 2025

+20

publications depuis janvier 2025

L'essentiel

Données du 01/01/2025 au 13/07/2025

35 335

Impressions

▲ 75,2%

296

Réactions

▲ 2,8%

8

Commentaires

▲ 14,3%

Données démographiques des abonnés ⓘ

Secteur ▼

Services financiers · 224 (24,7%)

Services bancaires · 67 (7,4%)

Services et conseil aux entreprises · 50 (5,5%)

Gestion des investissements · 44 (4,9%)

Enseignement supérieur · 35 (3,9%)

Sociétés de crédit · 33 (3,6%)

Banques d'investissement · 32 (3,5%)

Comptabilité · 24 (2,6%)

Directeurs du capital-risque et du capital-investissement · 22 (2,4%)

Marchés des capitaux · 18 (2%)

Instagram

Instagram nous a permis d'atteindre une audience plus jeune, notamment les étudiants de NEOMA Business School ainsi que des étudiants en prépa.

Instagram avait donc une place importante dans la stratégie du S1 afin de faire connaître l'association et permettre ainsi que ceux étant intéressé d'entamer une carrière de finance de connaître la solution que nous leur offrons afin d'améliorer leur carrière en finance.

Voici quelques chiffres clés à l'appui concernant Instagram :

337

abonnés en juillet 2025

16

publications en juillet 2025

Nous avons collaboré avec Oikos, association de développement durable de Neoma Reims, pour un post commun et une newsletter partagée, ce qui a renforcé notre visibilité.

Visioconférence du 5 juillet 2025

Une visioconférence a été réalisée avec Emmanuelle Desablin, une ancienne étudiante de Paris 1 et d'Albert School, maintenant analyste Private Equity.

Le but de cet évènement a été de fournir aux étudiants des conseils que nous aurions aimé avoir lorsque nous entrions en école de commerce, notamment concernant la finance.

Voici un visuel marketing délivré auprès des étudiants dans le cadre de notre communication :



Site web

Depuis la formalisation de NCP en tant qu'association, celle-ci dispose d'un site web vitrine afin de mettre en avant nos activités. Ce rapport-même apparaîtra dans la page dédiée du site web de NCP.

Le site web nous a permis de toucher des personnes de Neoma mais aussi bien au-delà de Neoma.

Ce rapport vous met à disposition quelques chiffres clés concernant notre site web :

250

vues entre le 16 juin et 15 juillet 2025

~150

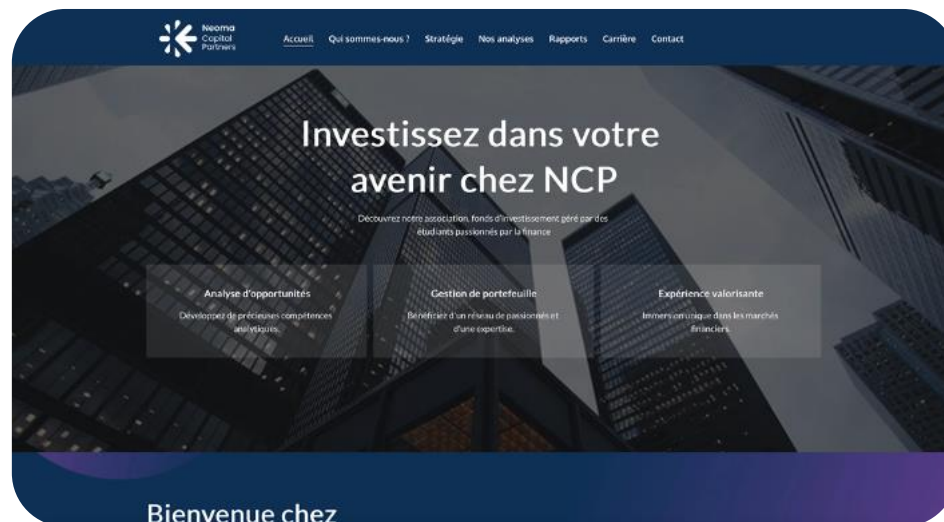
vues max. en une journée depuis sa création

7

onglets organisés

La présence d'un FAQ permet de répondre aux questionnements les plus fréquemment posés aux membres de NCP.

Voici un visuel de la page d'accueil du site web :



En parallèle, voici un visuel de la page d'accueil du site de Dorovia Capital LLP, le projet de fonds d'investissement incubé par Neoma Capital Partners :



Conclusion

NCP a mis l'accent de façon à se faire connaître par un premier socle de professionnels et étudiants gravitant autour du domaine de la finance.

Cela permet à la fois de constituer un réseau bénéficiant directement aux membres de NCP tout en permettant de mettre en avant notre travail auprès de la communauté étudiante.

La stratégie du premier semestre 2025 a donc été une réussite. Et ce malgré le fait que NCP est encore une jeune organisation. De ce fait, nous avons donc élaboré une nouvelle stratégie pour poursuivre notre dynamique.

Stratégie S2 2025

Avec la fin du premier semestre, NCP a posé les fondations d'une organisation structurée au service des étudiants en finance. En parallèle, le véhicule d'investissement est désormais opérationnel, tant au niveau de l'ouverture des comptes que de la mise en place de processus solides en back-office.

Le second semestre 2025 marque ainsi une nouvelle étape dans le développement de NCP, avec une stratégie tournée vers l'expansion et la communication autour de Dorovia Capital LLP, projet encore peu médiatisé mais central pour la suite.

Le nom de ce plan stratégique, « **A Next Step Forward** », reflète notre volonté d'entrer dans une phase cruciale du développement de l'association : faire de notre véhicule d'investissement une réalité visible et faire de NCP une plateforme incontournable pour la communauté financière de NEOMA.

Il ne s'agit plus seulement de consolider, mais d'aller plus loin et de s'imposer comme un acteur essentiel dans le monde de la finance étudiante.

Objectifs principaux du second semestre 2025

1. Renforcer l'engagement des membres

- Poursuivre la dynamique de cohésion à travers des événements internes toujours plus ambitieux (afterworks, jeux collaboratifs, etc.).
- Offrir davantage d'avantages aux membres, avec la mise à disposition d'abonnements et de ressources pédagogiques non proposées par l'école.

2. Développer le véhicule d'investissement Dorovia Capital LLP

- Structurer un comité de sélection pour les candidatures au capital de Dorovia Capital LLP.
- Accélérer la communication autour du fonds, encore peu connu, auprès des étudiants et des alumni.

- Mettre en place une présence dédiée sur le site web, ainsi que des contenus explicatifs pour mieux comprendre la stratégie du fonds.
- Organiser des événements de networking (cocktails, gala, conférences) pour fédérer les mentors impliqués dans le projet.

3. Structurer les équipes et les pôles clés

- Recruter des membres pour relancer les divisions Quant et Sell-side, mises en pause jusqu'ici :
 - Le pôle Quant contribuera à l'analyse statistique et à la gestion quantitative du portefeuille.
 - Le pôle Sell-side permettra de générer des revenus additionnels pour l'association grâce à la production de livrables valorisables auprès de professionnels.
- Continuer à former et professionnaliser les analystes des pôles M&A et Asset Management afin de renforcer la qualité de nos livrables.

4. Renforcer notre réseau et nos partenariats

- Approfondir la relation avec Neoma Alumni, en particulier les clubs liés à la finance.
- Se rapprocher de Neo Founders afin d'explorer des pistes de collaboration avec l'écosystème entrepreneurial de NEOMA.
- Maintenir et développer les partenariats avec des professionnels de la finance, notamment pour :
 - Obtenir du mentoring ;
 - Corriger nos analyses ;
 - Offrir à nos membres des opportunités de missions réelles ou rémunérées.
- Poursuivre les collaborations inter-associatives, comme celle engagée avec Oikos ou Accès, pour renforcer notre visibilité à NEOMA.

5. Améliorer la visibilité de NCP

- Déployer une stratégie de communication plus active autour de Dorovia Capital LLP et de nos projets majeurs.

- Renforcer notre présence sur LinkedIn, Instagram et via notre newsletter hebdomadaire.
- Profiter des événements et partenariats pour produire des contenus engageants (visuels, publications, communiqués).

En résumé, la stratégie S2 2025 a pour but de transformer l'essai : capitaliser sur les réussites du premier semestre pour donner à NCP une nouvelle dimension, à la fois en interne (professionnalisation, cohésion, montée en compétences) et en externe (visibilité, crédibilité, ouverture à l'écosystème financier).

« A Next Step Forward » n'est pas une simple continuation, mais un tournant stratégique pour NCP : celui qui fera de notre initiative étudiante une plateforme à impact durable, au service de tous les talents de NEOMA passionnés de finance.

Reims, le 16 juillet 2025

Au nom de toute l'équipe de Neoma Capital Partners

Nous espérons que ce rapport vous aura permis de mieux comprendre notre mission et les ambitions que nous portons à travers NCP, Dorovia Capital LLP et l'ensemble de nos projets.

Merci à tous ceux qui nous soutiennent de près ou de loin : mentors, alumni, étudiants, professionnels, partenaires.

À très bientôt pour la suite.

Annexes

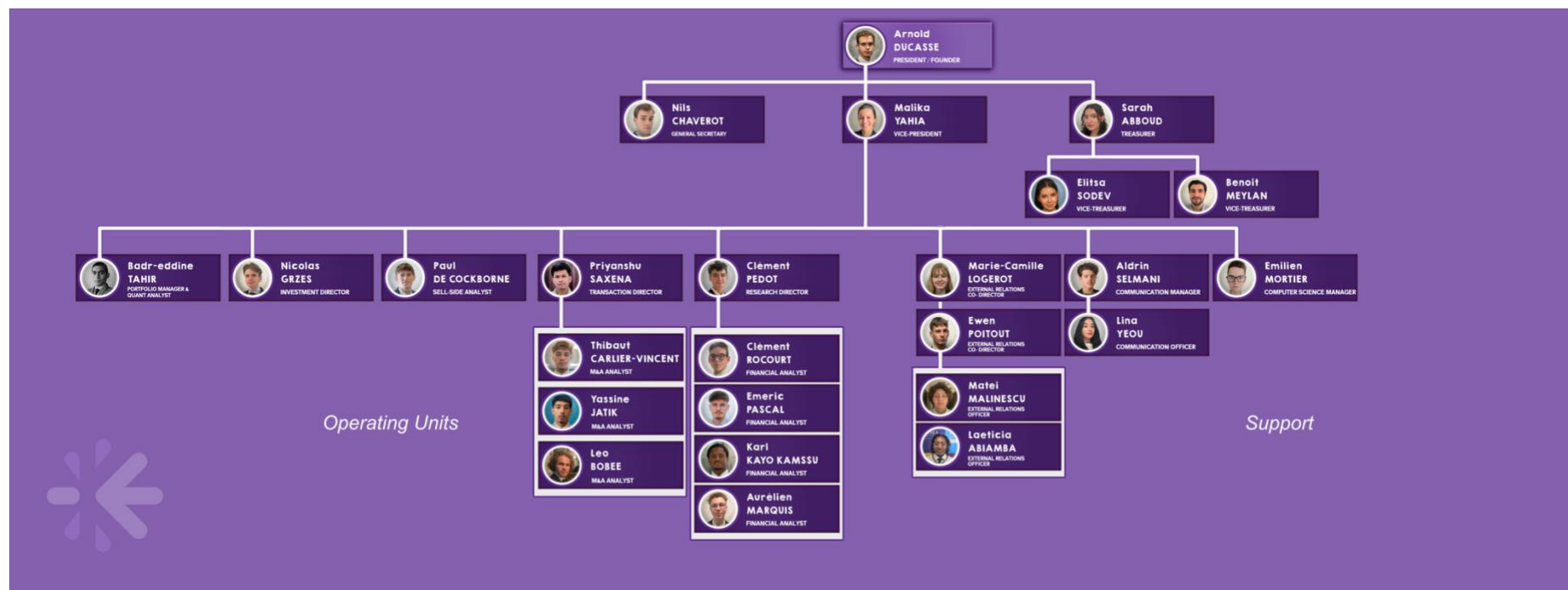
Annexe 1 – Organigramme directionnel



Organizational chart



Annexe 2 – Organigramme hiérarchique



Annexe 3 – Exemple de teaser en arbitrage M&A (extrait)

Teaser Projet Blue

Sur le marché français, cet acteur implanté de la grande distribution se distingue par un business model unique et fait pour durer, prouvé par des revenus affichant un CAGR de 6,7% après 66 ans d'existence

Présentation de l'entreprise

Fondé en 1958, le groupe est un géant mondial de la grande distribution, spécialisé dans l'alimentaire et le non-alimentaire.

La société exploite hypermarchés, supermarchés, magasins de proximité avec des produits frais, épicerie, vêtements et électronique.

En France, 4 784 magasins de proximité dont 87,8% sont franchisés.

Une stratégie omnicanale intégrant e-commerce et magasins physiques.

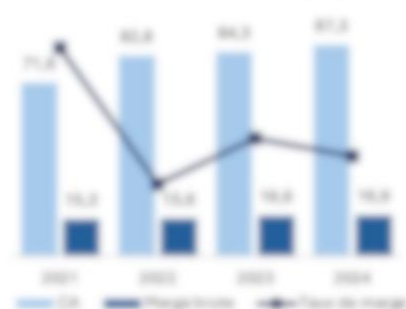
Combine ventes en magasin et e-commerce, avec une forte croissance des services numériques et services à Domicile (N°1 en France).

Basée à en région parisienne, l'entreprise emploie 3 000 000 ETP dans plus de 40 pays, notamment en Europe, Amérique latine et Asie.

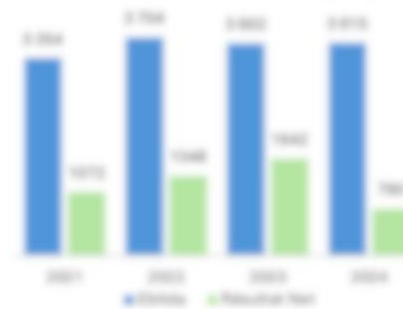
Logistique optimisée, partenariats locaux, accèdent sa transformation digitale et promeut une alimentation durable et accessible.

Données financières

Chiffre d'affaires et Marge (M€)



EBITDA et Résultat Net (€m)



Business model



Notes : * Les indices du ESG démontrent à travers le monde les entreprises les plus performantes selon des critères économiques, environnementaux et sociaux.
* Groupes marchandise valeur

Confidentialité

3

Annexe 4 – Exemple d’une analyse financière (extrait)

