

Rapport d'activité S2 25

Neoma Capital Partners

Janvier 2026

Introduction

Mot du président



Après un an et demi de développement et de structuration, Neoma Capital Partners (NCP) s'est affirmée comme l'une des associations de finance les plus dynamiques au sein des écoles de commerce.

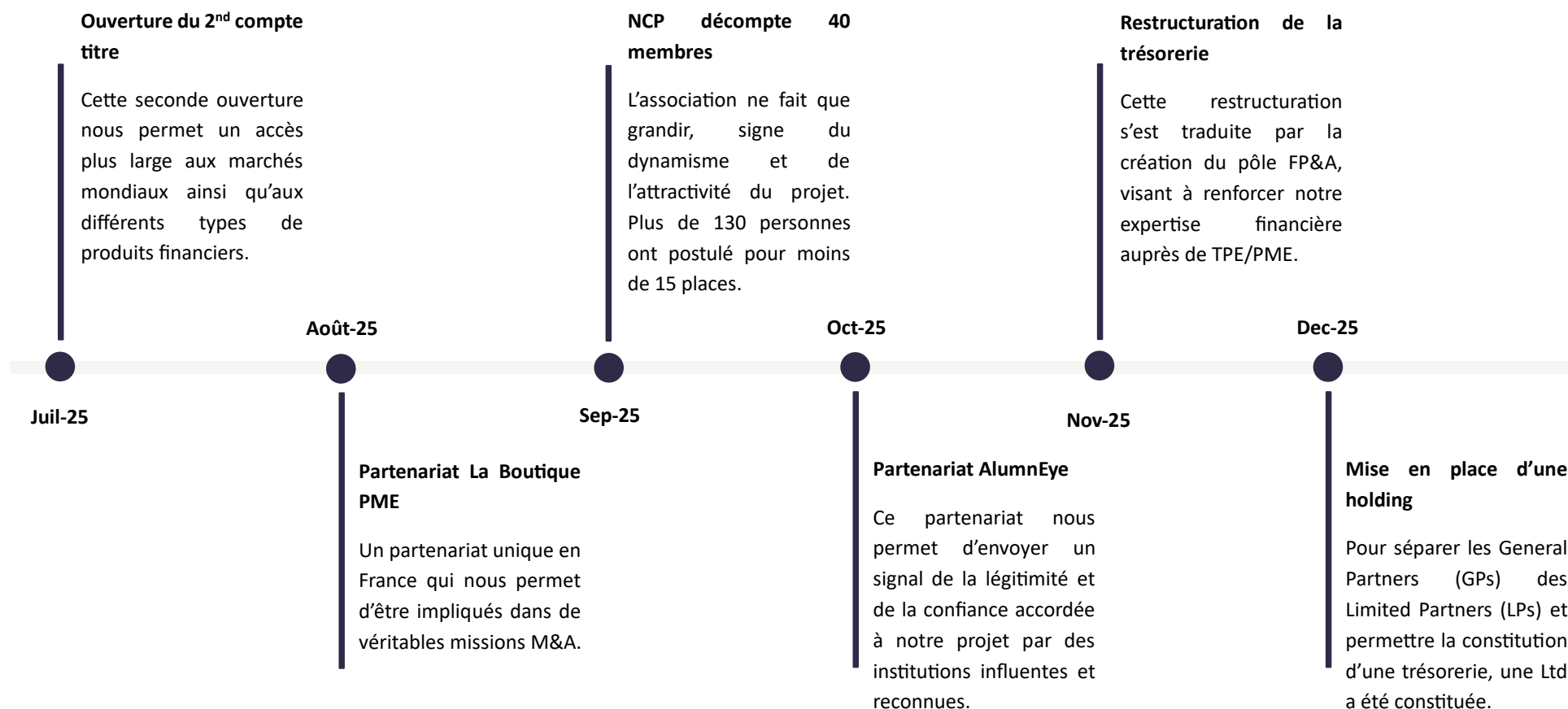
Cette évolution a été rendue possible grâce à l'engagement d'une équipe motivée, rigoureuse et résiliente. Les parcours de nos membres en témoignent, avec l'obtention de stages dans des secteurs particulièrement sélectifs tels que le M&A, le Transaction Services ou l'Asset Management, au sein d'institutions de premier plan comme Vinci, Rothschild & Co ou Natixis CIB.

La stratégie du second semestre 2025, intitulée « A Next Step Forward », s'est pleinement inscrite dans cette dynamique. Elle nous a permis, d'une part, de renforcer durablement notre réseau, notamment auprès des alumni et d'institutions de renommée internationale, et, d'autre part, de consolider la cohésion interne de l'association à travers des événements dédiés à nos membres. Cette phase a surtout marqué l'affirmation d'une ambition plus forte : faire de Neoma Capital Partners la première Junior-Entreprise rentable spécialisée en finance de marché et en finance d'entreprise.

Construire une structure crédible dans l'univers de la finance tout en étant encore étudiants représente un défi permanent. Gagner la confiance de partenaires exigeants nécessite du temps, de la rigueur et une vision claire. Nous sommes convaincus que c'est précisément en bâtissant un projet structuré, exigeant et aligné avec les standards de l'industrie que nos membres pourront développer un discours fort, légitime et différenciant auprès des professionnels de la finance.

Le cœur de notre mission reste inchangé : offrir aux étudiants de NEOMA Business School, engagés dans un projet professionnel en finance, les outils, l'expérience et le réseau nécessaires pour accéder aux carrières auxquelles ils aspirent.

Faits marquants



Stratégie S2 2025

Après un premier semestre 2025 particulièrement dense, Neoma Capital Partners (NCP) et Dorovia ont pu poser les premières fondations structurantes de leur projet. Cette phase initiale a permis de rendre notre vision lisible, cohérente et identifiable auprès d'un premier cercle d'acteurs fortement engagés dans l'écosystème financier.

La stratégie du second semestre 2025, intitulée « **A Next Step Forward** », visait à franchir un cap décisif autour de trois axes structurants :

- **Structurer** nos divisions afin d'éliminer les tâches à faible valeur ajoutée et garantir que chaque membre développe des compétences directement mobilisables dans les métiers de la finance ;
- **Renforcer** le projet Dorovia, notamment à travers la mise en place de procédures institutionnelles (KYC, reporting, gouvernance des comités, gestion du temps et des risques) ;
- **Connecter** durablement notre structure à des partenaires institutionnels et privés, afin d'accroître notre légitimité et notre crédibilité.

Ce plan stratégique s'est révélé être un succès. Les développements qui suivent visent à présenter de manière concrète les actions mises en œuvre et les résultats obtenus.

Structurer

La stratégie initiale du S2 2025 prévoyait la relance de la division Sell-Side ainsi que le développement d'une division Quant.

La division Sell-Side n'a cependant pas rencontré l'adhésion escomptée auprès de la communauté finance de NEOMA, probablement en raison d'un manque de visibilité et de communication autour de ses missions.

Par ailleurs, la division Quant a été intégrée directement à la gestion de portefeuille, permettant ainsi à l'association de conserver une structure légère, flexible et adaptable — un avantage stratégique majeur dans un contexte de transformation rapide des métiers, notamment avec l'essor de l'intelligence artificielle.

Financial Planning & Analysis (FP&A)

Une nouvelle division a toutefois vu le jour : Financial Planning & Analysis (FP&A).

Cette division est issue d'une refonte de l'ancienne division Trésorerie, dont l'implication ponctuelle ne permettait ni un engagement continu des membres, ni un réel développement de compétences à long terme.

La division FP&A poursuit plusieurs objectifs opérationnels :

- Élaboration de budgets pour des TPE/PME et des associations ;
- Construction de business plans, incluant l'analyse du point mort, la trajectoire financière et la clarification des états financiers ;
- Analyse comparative des coûts et des prix par rapport au marché, accompagnée de scénarios financiers alternatifs ;
- Rédaction de documents marketing financiers à destination d'institutions financières (levées de fonds, financements, apports en capital).

Un accent particulier est mis sur la comptabilité et l'analyse financière, afin de préparer les membres à des carrières en audit, FP&A, Transaction Services ou M&A.

Les prestations proposées sont volontairement très compétitives, afin de rendre accessibles des services généralement coûteux à des structures de petite taille, tout en respectant des standards professionnels élevés.

L'ensemble des missions est encadré par des membres expérimentés, notamment formés par notre responsable M&A ou disposant d'expériences préalables en finance, garantissant une qualité d'exécution comparable à celle d'institutions financières.

Research

Face au développement des activités de Dorovia et à la notoriété croissante de notre pôle d'analyse financière, NCP a recruté huit nouveaux analystes, permettant une montée en puissance significative de notre fonds.

Voici le nouvel organigramme pour les analystes financiers :



La division se structure désormais autour de deux sous-divisions complémentaires :

- **Value Research** : focalisée sur une analyse fondamentale orientée moyen / long terme, en cohérence avec notre stratégie d'investissement value-driven ;
- **Growth Research** : dédiée à des opportunités plus tactiques et court-termistes, permettant de répondre à des marchés volatils et en évolution rapide.

Un axe de développement prioritaire reste la veille de marché, afin d'identifier des opportunités à faible risque fondées sur l'actualité macroéconomique ou corporate.

Cette veille s'effectue en étroite collaboration avec la division Arbitrage M&A, permettant la mise en place de stratégies d'arbitrage à faible risque reposant sur les mécanismes des marchés de capitaux.

Arbitrage M&A

Après une phase de formation assurée par Saxena Priyanshu, responsable de la division Arbitrage M&A, les analystes ont désormais deux missions principales :

- Rédaction de notes d'investissement de type *equity research* appliquées à des situations de Merger Arbitrage ;
- Participation à de véritables missions M&A, rendues possibles par notre partenariat avec La Boutique PME.

Merger Arbitrage

Cette activité constitue un levier clé pour le développement de notre fonds d'investissement. Afin d'en illustrer concrètement les mécanismes, nous pouvons nous appuyer sur un cas récent : l'annonce de l'acquisition de certaines activités de Warner Bros par Netflix.

Le vendredi 5 décembre 2025, Netflix annonce son intention de racheter certaines activités de Warner Bros. Ce méga-deal s'inscrit dans un contexte de reprise marquée de l'activité M&A, après plusieurs années de ralentissement.

Voici l'impact sur le cours de Warner Bros après l'annonce :



Cette dynamique haussière s'explique principalement par les mécanismes d'offre et de demande. Lors d'une annonce de rachat, le cours de l'entreprise cible a tendance à progresser, porté par l'anticipation d'une prime de transaction. Les investisseurs se positionnent alors sur le titre afin de capter ce potentiel de revalorisation à court terme.

D'un autre côté, voici ce qui se passe sur le cours de Netflix :



La tendance observée est ici baissière et repose sur un mécanisme financier bien identifié. En cas de liquidation, les actionnaires sont servis après les créanciers, ce qui rend généralement les investisseurs plus réticents face à une augmentation de l'endettement. Plus la dette est élevée, plus le risque financier augmente, tant en termes de solvabilité que de capacité à créer de la valeur pour les actionnaires.

Dans la majorité des cas, les acquisitions sont structurées via des montages de type Leverage Buy-Out (LBO), reposant sur une part significative de dette complétée par des fonds propres. Si ces montages peuvent être complexifiés par l'utilisation de différents instruments financiers, leur effet principal reste une augmentation du levier financier de l'acquéreur.

L'effet mécanique est donc une pression baissière sur le cours de l'action de l'acquéreur. Une acquisition implique généralement un accroissement du risque financier, ce qui peut réduire l'attractivité du titre à court terme aux yeux des investisseurs.

Ainsi, les investisseurs ayant identifié très rapidement l'annonce de l'acquisition de Warner Bros par Netflix, notamment grâce à une veille de marché efficace, ont pu mettre en place une stratégie d'arbitrage consistant à acheter les actions de l'entreprise cible tout en vendant simultanément à découvert les actions de l'acquéreur. D'où l'appellation Merger Arbitrage.

Ce type de stratégie a vocation à être davantage développé au sein de Dorovia, car il permet de générer des performances ponctuelles potentiellement significatives, tout en s'appuyant sur des mécanismes de marché relativement encadrés et donc à risque maîtrisé. Elle s'inscrit pleinement dans notre approche value-driven, une opération de fusion-acquisition ayant un impact immédiat sur la valeur intrinsèque tant de l'entreprise cédante que de l'entreprise acquéreuse.

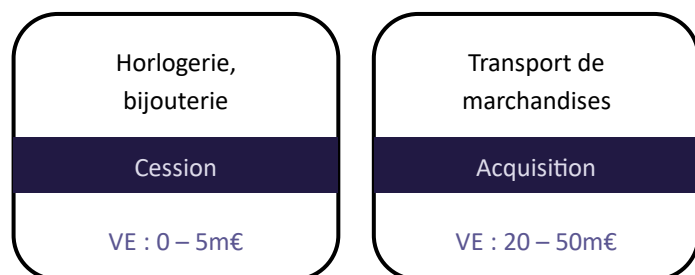
Collaboration avec La Boutique PME

La Boutique PME est une plateforme permettant de connecter la communauté d'indépendants en M&A.

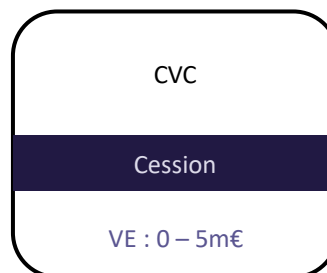
Depuis plusieurs mois, Dorovia collabore avec La Boutique PME sur de véritables missions en signant des contrats de collaboration avec les membres de cette communauté.

Cela permet à nos membres expérimentés d'être engagés sur de véritables missions en échange d'un pourcentage sur les frais de succès.

Voici les deals sur lesquels sont engagés nos membres :



Avec une boutique parisienne, Dorovia a aussi signé un contrat pour ce deal :



Il s'agit d'une énorme opportunité afin d'impliquer réellement nos membres sur des missions réelles.

Il s'agit d'une rare initiative académique, illustrant la capacité de NCP et Dorovia à s'insérer concrètement dans l'écosystème professionnel de la finance. Ces opportunités offrent à nos membres une immersion directe dans des opérations parfois cross-border ou proches du mid-cap.

Renforcer

Un axe central de la stratégie S2 2025 a été le renforcement de Dorovia Capital LLP. Afin d'asseoir la crédibilité du fonds, plusieurs procédures ont été mises en place pour démontrer notre capacité à gérer des flux financiers, mesurer la performance et maîtriser les risques.

LCB-FT / KYC

Une collecte systématique d'informations est désormais effectuée pour chaque investisseur, conformément aux exigences de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

Depuis le 18 novembre 2025, chaque identité doit en outre être vérifiée auprès des autorités britanniques conformément à l'Economic Crime and Corporate Transparency Act (2023), renforçant significativement la sécurité et la conformité de l'entité.

Mise en place d'une holding

La création d'une holding vise à séparer juridiquement les gestionnaires du fonds et les contributeurs financiers.

Cette structure permettra :

- Une meilleure protection juridique ;
- La conservation d'une trésorerie propre ;
- Le financement de frais administratifs, juridiques et opérationnels.

Autres renforcements

D'autres éléments ont été mis en place tels que :

- La mise en place d'un rapport de performance automatisé basé sur Bloomberg avec un back-up de secours sur Morningstar. Ce rapport se veut basé sur les standards de n'importe quel fonds multi-asset en comparant notre performance financière à un benchmark défini lors de la construction de notre thèse d'investissement.
- Une refonte du comité d'investissement qui a lieu chaque dimanche de façon à bien cibler les actions à prendre en termes d'investissement et renforcer l'aspect du risque dans nos investissements.

Connecter

Notre structure est avant tout une communauté, un carrefour entre le monde professionnel et les étudiants de Neoma.

Le succès dans le développement de notre visibilité s'est avéré un atout pour notre structure et offrir des opportunités de contact pour nos membres avec les plus grandes institutions mondiales.

Cette connexion passe aussi par un renforcement interne entre nos membres pour créer une cohésion de groupe et ainsi pérenniser l'association sur le long terme.

Connexion interne

Évènements privés entre membres

Plusieurs évènements ont été organisés de façon à renforcer l'esprit de groupe au sein de l'association.

NCP effectue régulièrement des sondages auprès de ses membres afin de connaître les points à développer pour l'association. Certains membres étaient notamment désireux de mieux connaître les autres divisions.

C'est ainsi que nous avons créé des évènements permettant à nos membres de se retrouver dans de petits évènements à Paris ou à Reims autour d'un apéritif ou un goûter de façon à libérer la parole entre les membres.

Nous mettons un point d'honneur sur le développement de liens humains au sein de l'association, avant même que ce soit professionnel. De façon que nos membres soient autant épanouis personnellement que professionnellement.



Notre newsletter s'est aussi développé comme le démontre ce chiffre :

Programme de parrainage

Afin de permettre aux nouveaux membres de se sentir intégrés au sein de l'association, nous avons mis en place un programme expérimental de parrainage.

Chaque nouveau membre se voit attribuer un parrain ou une marraine de l'association. Des événements en physique ou en distanciel sont organisés entre ces deux personnes de façon à renforcer des liens humains entre eux deux.

Après plusieurs mois, les parrainés devront écrire un bref rapport auprès de la direction de NCP afin de juger si oui ou non ce projet expérimental doit être poursuivi ou ajusté.

Connexion externe

Réseaux sociaux

Les comptes de NCP n'ont cessé de monter en puissance, signe que la communauté étudiante et professionnelle est sensible à notre projet pédagogique.

Voici quelques chiffres clés concernant ce succès grandissant :

1.209

abonnés à NCP sur LinkedIn en janvier 2026

446

abonnés à NCP sur Instagram en janvier 2026

Une grande majorité de nos abonnés sont sur LinkedIn, du fait que notre projet résonne surtout dans la sphère professionnelle. NCP publie aussi beaucoup plus sur LinkedIn que sur Instagram.

c. 130

abonnés à la newsletter en janvier 2026

Parmi ces abonnés, certains se sont abonnés avec leur adresse mail professionnel. Nous savons ainsi qu'une partie de nos abonnés sont des employés dans des institutions financières, un indicateur de la pertinence du contenu que nous publions.

Événements avec des alumni

En intégrant petit à petit l'écosystème du monde de la finance, cela nous a permis d'organiser des visioconférences avec des cadres supérieurs provenant des plus grandes institutions financières. Voici des exemples d'entreprises avec qui des visioconférences ont été organisés lors du semestre :



Ces événements organisés avec des alumni ont surtout servi pour avoir leur avis sur nos livrables ainsi que d'échanger sur l'actualité financière, géopolitique, les tendances des marchés, leur avis sur notre structure, etc.

Conclusion

Le développement de NCP permet désormais aux étudiants d'être impliqués dans des missions réelles, de dialoguer avec des professionnels et de construire un réseau durable.

NCP défend une philosophie claire : **privilégier un développement du réseau humain, organique et qualitatif**, en opposition à une approche de démarchage massif, afin de générer des opportunités durables et différenciantes.

Stratégie S1 2026

Après un second semestre 2025 particulièrement riche, et ce malgré les périodes de congés estivaux et de fin d'année, Neoma Capital Partners engage une nouvelle phase de son développement avec **l'ambition claire de devenir la première Junior-Entreprise rentable spécialisée en finance de marché et finance d'entreprise.**

Cette ambition s'inscrit dans une stratégie de long terme, « **Scaling the Vision** », qui repose sur trois piliers fondamentaux : le renforcement continu de l'expertise de nos membres, l'institutionnalisation progressive de nos procédures, et l'extension de notre réseau bien au-delà de la seule sphère financière.

Le premier semestre 2026 constitue ainsi le premier volet opérationnel de cette trajectoire pluriannuelle. À terme, l'objectif est de générer un chiffre d'affaires récurrent et pérenne, levier essentiel pour accroître durablement le dynamisme, la visibilité et l'impact de l'ensemble de nos structures.

Objectifs principaux du second semestre 2025

1. Renforcer l'engagement des membres

- Organiser plus d'événements privés entre membres
- Assurer la continuité et la faisabilité du programme de parrainage
- Organiser un week-end de cohésion dès le 10 janvier 2026
- Organiser d'autres visioconférences avec des professionnels en finance

2. Expertiser nos membres

- Mise en place d'un examen semestriel de façon à tester les compétences des membres dès le 24 janvier 2026

- Mise à disposition d'abonnements et de ressources pédagogiques non proposées par l'école
- Mise en place d'un classement des membres les plus productifs, pour qu'ils aient des KPIs à sortir lors d'entretiens

3. Générer un chiffre d'affaires récurrent

- Développer le démarchage au sein des Relations Extérieures pour développer le pôle FP&A
- Mise en place d'Ambassadeurs afin qu'ils puissent faire connaître nos projets pédagogiques aux alumni
- Appliquer des frais de gestion sur les sommes engagées dans Dorovia
- Multiplier les mandats M&A sur lesquels nos membres sont actifs et finaliser les deals en cours

4. Améliorer la visibilité de NCP

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

Reims, le 9 janvier 2026

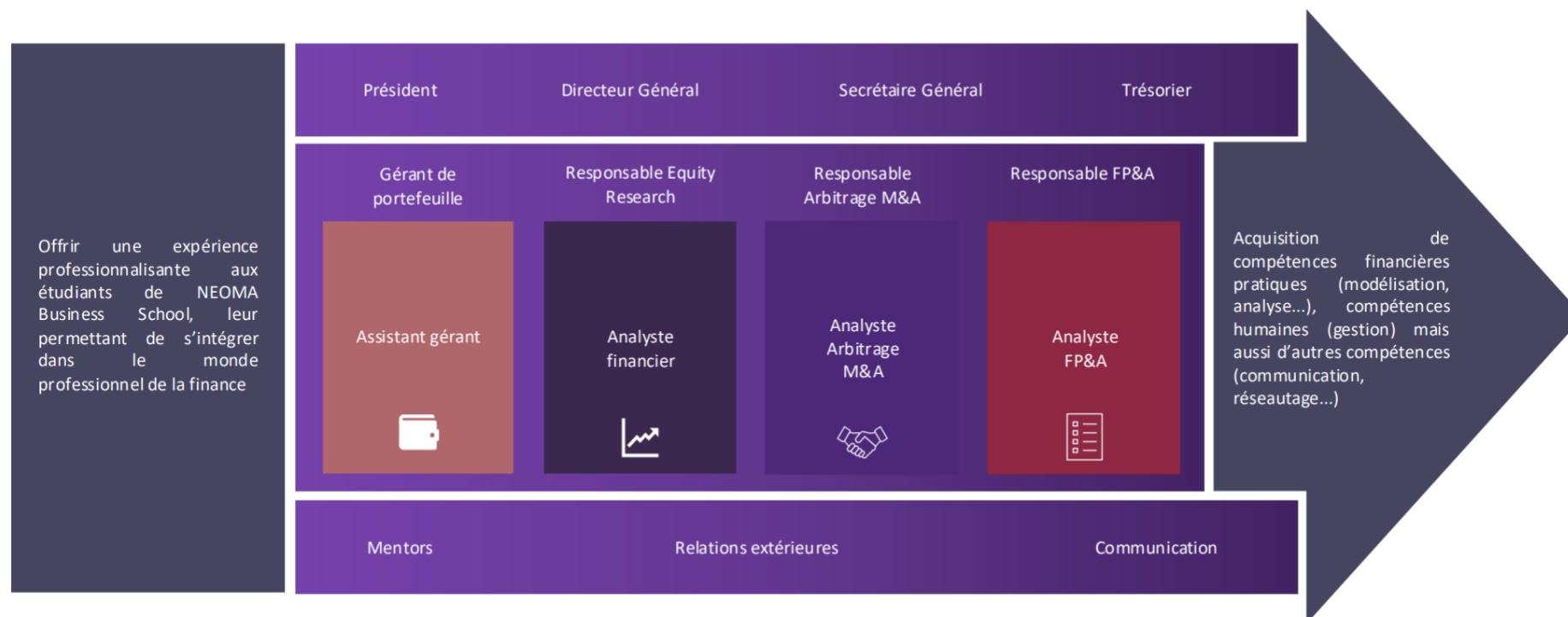
Au nom de toute l'équipe de Neoma Capital Partners

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



Annexe 2 – Organigramme hiérarchique

