Fusions acquisitions, serious game ("circulation et transversalité droit et finance" cours en français)

**ECTS** : 3

**Description du contenu de l'enseignement :**

Dans le cadre d'un serious game, les étudiants sont répartis en groupes représentant la société et son conseil M&A, ainsi que différents types d'investisseurs (industriels et financiers).

Le cours simule un processus complet de levée de fonds ("sell-side process"), depuis la préparation des supports marketing jusqu'à la négociation et la structuration du tour de table.

Les étudiants travaillent notamment sur :

- la préparation de la documentation marketing (teaser, information memorandum, business plan)
- l'analyse financière et la valorisation de la société
- la rédaction et la négociation de la documentation juridique (NDA, term sheet, pacte d'actionnaires, contrat d'investissement)
- les interactions entre investisseurs et management (Q&A, due diligence)
- la formulation d'offres et la négociation des conditions de l'opération

Le cours se conclut par une soutenance devant un jury simulant un processus de décision d'investissement et la constitution d'un tour de table.

Les étudiants sont évalués sur la cohérence globale de leur approche transactionnelle (valorisation, structuration, logique stratégique, équilibre juridique et capacité de négociation).

**Compétence à acquérir :**

- Structuration complète d'un processus de levée de fonds (sell-side)
- Élaboration et analyse de business plans (vision management vs investisseur)
- Techniques de valorisation dans un contexte transactionnel
- Rédaction et négociation des principaux documents d'une opération (NDA, term sheet, pacte d'actionnaires, contrat d'investissement)
- Construction d'une stratégie d'investissement (industriel vs financier)
- Gestion des interactions investisseurs / management (Q&A, due diligence, négociation)

**Mode de contrôle des connaissances :**

Soutenance orale en groupe devant un jury, basée sur la présentation d'une offre d'investissement et/ou de structuration de tour de table, intégrant les dimensions financières, stratégiques et juridiques de l'opération.