



x



ÉTUDE DE CAS - NEWENERGY

47 introductions qualifiées auprès de corporate et +3M€ de trop-payés détectés pour leurs clients

Période : T4 2025 (Septembre - Décembre)



LE CLIENT

New Energy

New Energy propose un audit automatique des factures d'électricité sur les 5 dernières années, capable de détecter en moyenne 5% de trop-payé lié à des erreurs de facturation.

Marché sceptique

Les Directeurs Financiers et Directeurs Généraux reçoivent quotidiennement des propositions d'audit énergétique. La promesse de "récupérer de l'argent facile" est perçue comme irréaliste ou comme un piège commercial déguisé.

Décideurs “corporate” difficiles d'accès

Les DAF de grandes entreprises et collectivités (CAC 40, SBF 120, ETI, mairies) sont extrêmement difficiles d'accès. Leurs boîtes email sont filtrées, leur temps est compté, et ils ignorent 99% des sollicitations commerciales.

Décision multi-décideurs complexes

Un audit énergétique implique plusieurs parties prenantes (DAF, direction technique, achats, RSE, direction immobilière). La validation peut prendre plusieurs mois et nécessite une légitimité immédiate dès le premier contact.

Accéder aux directeurs d'entreprises à forte consommation électrique de manière crédible & persuasive



Entreprises cibles

- **Industrie lourde** (agroalimentaire, chimie, métallurgie)
- **Retail & Distribution** (enseignes nationales, centres commerciaux)
- **Logistique & Transport** (entrepôts, flottes, infrastructures)
- **Collectivités territoriales** (mairies, intercommunalités, hôpitaux)
- **Grands Groupes** (CAC 40, SBF 120, ETI avec +50 sites)



Profils décisionnaires

- **Directeurs Achats**
- **Directeurs Financiers (DAF)**
- **Directeurs Généraux (DG)**
- **Directeurs Techniques / Immobiliers**
- **Directeurs RSE**
- **Responsables Énergie & Maintenance**

PIPELINE

Résultats avec New-Energy

3 900

Prises de contact

*avec des entreprises et collectivités
à forte consommation électrique,
multi-sites, +10M€ CA).*

47

introductions qualifiées

*auprès de Directeurs Financiers,
Directeurs Généraux et Directeurs
Techniques de niveau exécutif.*

10

contrats signés

avec des structures

+1,9M€

de Trop-payés détectés

*pour les clients issus des
introductions d'Arbitrage Partners*

Qualification Stricte Avant Transmission

Budget

Capacité de validation budgétaire confirmée (taille entreprise, consommation électrique estimée)

Autorité

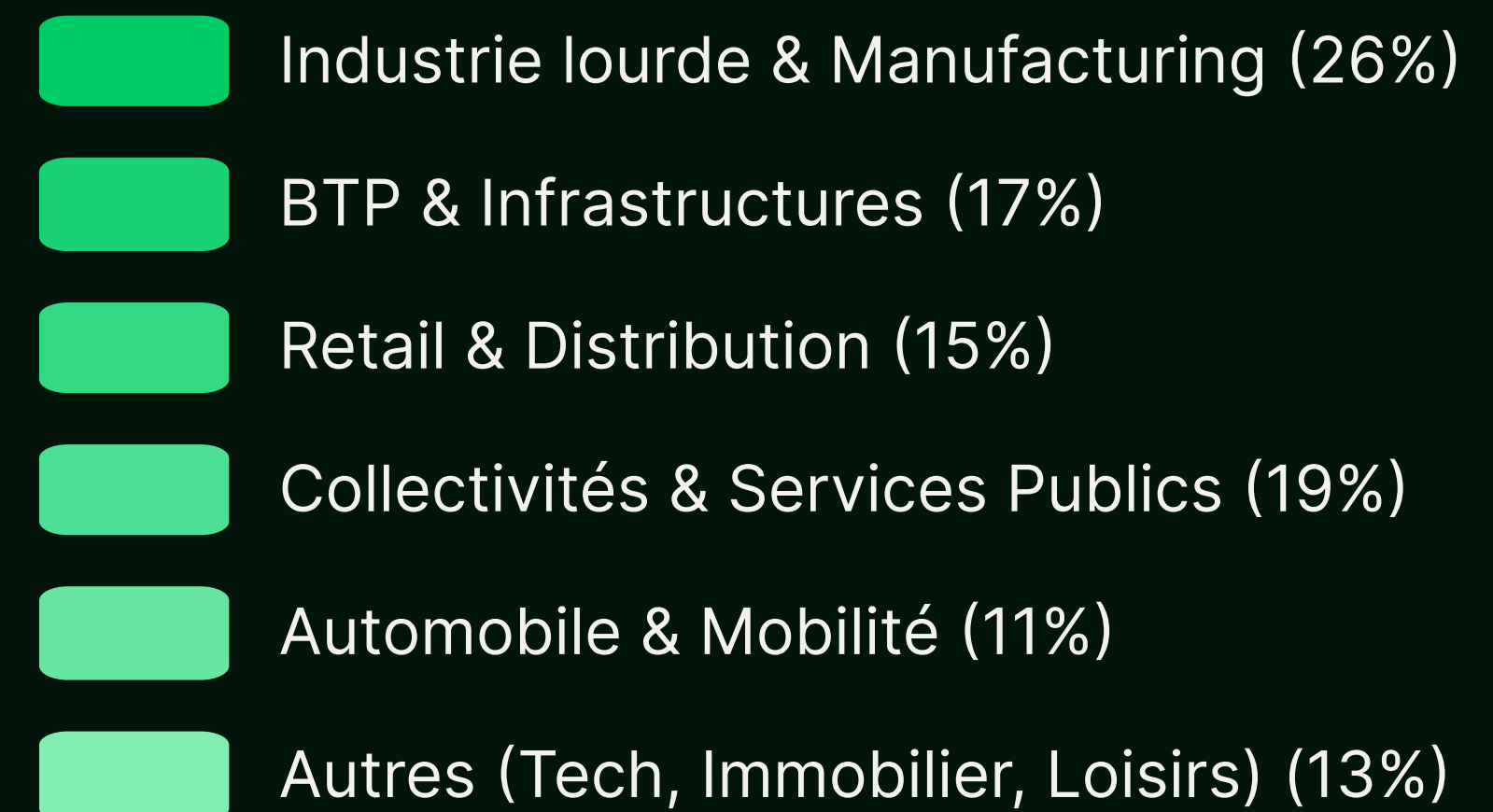
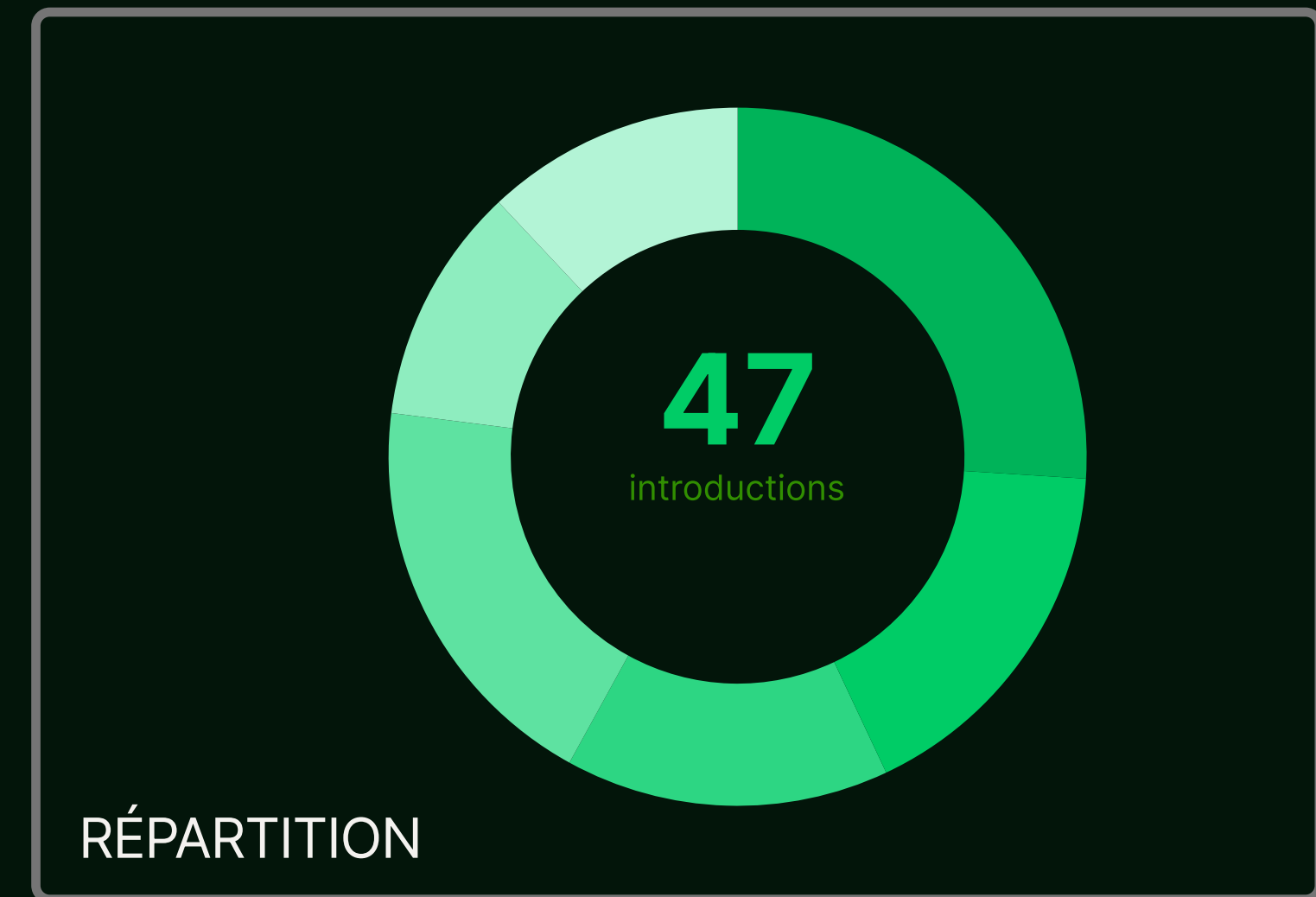
Décideur financier ou général direct (DAF, DG, Directeur Technique avec autorité)

Besoin

Présence de multi-sites, forte consommation électrique, absence d'audit récent

Timing

Fenêtre de décision compatible (planification budgétaire annuelle, projets en cours)



ARBITRAGE PARTNERS

Notre approche boutique

Une méthodologie conçue pour respecter les codes du financement structuré et préserver la réputation du client



Ciblage de haute précision

- Chiffre d'affaires : +10M€
- Secteurs à forte intensité capitalisique
- Multi-sites (entrepôts, usines, magasins répartis)
- Profils décisionnaires identifiés (DAF, DG, Directeur Technique)



Messages institutionnels

- Vocabulaire technique de la facturation et de l'électricité
- Positionnement pair-à-pair (conseiller financier ↔ Directeur Financier)
- Respect des codes corporate
- Focus sur discussion exploratoire



Approche multicanale discrète

- Email personnalisé comme canal principal
- LinkedIn sélectif pour profils exécutifs uniquement
- Suivi patient respectant cycles de décision longs (validation multi-parties prenantes)

BOUTIQUE DE DEALFLOW B2B

Accédez aux *décideurs* de votre marché.

Arbitrage Partners vous garantit un pipeline d'introductions qualifiées auprès de vos décideurs-cibles, sur des marchés exigeants

🎯 Approche de haute-précision

✅ Exécutée pour vous

🛡️ Garantie de résultats

❖ [Simuler le gain d'une collaboration](#)



Paris 15e, 29 avenue de Lowendal

Nice, 169 Promenade des Anglais

07 77 76 05 58