



ÉTUDE DE CAS - RAISEVIEW CAPITAL.

50 introductions stratégiques  
(32 sell-side + 18 buy-side)  
généré dans un marché à forte  
exigence de crédibilité

Période : T3 2025 (Juillet - Septembre)



# Raiseview Capital

Raiseview Capital est une boutique spécialisée dans les financements non-dilutifs alternatifs pour ETI et PME opérant dans des secteurs à forte intensité capitalistique.

## Décision multi-décodeurs complexe

Les financements en dette privée impliquent des due diligences approfondies, des comités multiples et des négociations de plusieurs mois. Chaque interaction doit créer de la valeur immédiate.

## Sensibilité réputationnelle

Dans l'écosystème de la dette privée, la réputation est un actif critique. Toute approche perçue comme agressive ou mal calibrée peut fermer des comptes pour plusieurs années.

## Décideurs peu réceptifs

CFO, investisseurs et DG ignorent systématiquement les approches classiques. Leur temps est limité et réservé aux interlocuteurs démontrant une compréhension fine de leurs enjeux.



# Une croissance à deux dimensions;



## OBJECTIF ENTREPRISES

Obtenir des mandats qualifiés sans compromettre la réputation premium de la boutique.

Accéder à des directeurs financiers et généraux d'entreprises de taille intermédiaire ayant des besoins de financements structurés : Refinancement de dette senior / Financement de projets industriels (capex) / Financement d'acquisitions / Financement de croissance internationale.



## OBJECTIF INVESTISSEURS

Diversifier la capacité de placement pour servir différents profils de mandats.

Développer des relations avec investisseurs institutionnels spécialisés en dette privée : Family offices avec allocation dette / Fonds de crédit spécialisés / Investisseurs directs en dette privée Institutions financières spécialisées

## Pipeline

# Résultats avec Raiserview Capital

5 304

Prises de contact  
avec des entreprises respectant les  
critères définies.

32

introductions qualifiées  
*de niveau executif*

### PIPELINE SELL-SIDE (CÔTÉ ENTREPRISES)

9

prêts financés  
*au près de PME/ETI*

9 430 000€

Financés  
*en 90 jours*

950

Prises de contact  
avec des investisseurs

18

introductions qualifiées  
*filtrées selon leur thèse d'investissement*

### PIPELINE BUY-SIDE (CÔTÉ INVESTISSEURS)

5

Nouveaux partenaires de financement  
*pour élargir la capacité de placement de Raiserview*  
*(Family offices - HNWI - Fonds de crédit )*

## RÉPARTITION

# Répartition des résultats



- Industrie lourde : 10 introductions (31%)
- Construction : 8 introductions (25%)
- Énergie & Utilities : 6 introductions (19%)
- Immobilier commercial : 5 introductions (16%)
- Autres (Transport, Logistique) : 3 introductions (9%)



- Family Offices : 7 introductions (39%)
- Fonds de Crédit : 6 introductions (33%)
- HNWI : 3 introductions (17%)
- Institutionnels : 2 introductions (11%)
- Autres : 2 introductions (11%)

# Notre approche boutique

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



## Ciblage de haute précision

### ENTREPRISES

- Entre 10 - 500 millions € de C.A.
- Secteurs à forte intensité capitalistique

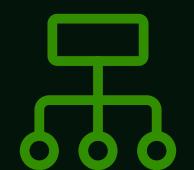
### INVESTISSEURS

- Ciblage selon thèse d'investissement, ticket-size et géographie



## Messages institutionnels

- Compréhension démontrée des enjeux sectoriels spécifiques
- Présentation professionnelle de la boutique et expertise sectorielle
- Respect codes institutionnels
- Positionnement pair-à-pair



## Approche multicanale discrète

- Email personnalisé comme canal principal
- Conversations téléphoniques directes et exécutives
- Suivi patient respectant cycles de décision longs

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



Arbitrage  
Partners

Paris 15e, 29 avenue de Lowendal  
Nice, 169 Promenade des Anglais  
07 77 76 05 58