



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)

LE CLIENT

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-décideurs 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 Raiseview 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
auprès de PME/ETI

9 430 000€

Financés
en 90 jours

PIPELINE BUY-SIDE (CÔTÉ INVESTISSEURS)

950

Prises de contact
avec des investisseurs

18

introductions qualifiées
filtrées selon leur thèse d'investissement

5

Nouveaux partenaires de financement
*pour élargir la capacité de placement de Raiseview
(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%)

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 capitalisique

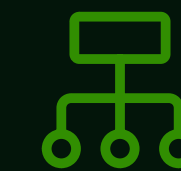
INVESTISSEURS

- 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



Paris 15e, 29 avenue de Lowendal

Nice, 169 Promenade des Anglais

07 77 76 05 58