

Le cabinet de conseil Singulier lève 5M€ pour accélérer la croissance de son modèle “Taskforces As a Service”

La société de conseil en stratégie et transformation digitale Singulier, créée en 2017, vient de lever 5 millions d’euros à l’occasion d’un tour de table mené par Founders Future et suivi par MACSF. Rencontre avec Mathieu Ferel, son cofondateur.

Temps de lecture : minute

21 décembre 2023

Après une première aventure entrepreneuriale commune - l’agence Komilfo, intégrée ensuite au groupe ESV Digital - Mathieu Ferel et Rémi Pesseguier ont récidivé en créant en 2017 le cabinet Singulier. Très vite, les deux associés font le choix d’adopter un positionnement original sur leur marché du conseil en transformation digitale : cibler les fonds d’investissement, afin d’accompagner les entreprises de leur portefeuille dans leurs enjeux stratégiques, tech, data et IA, et ce, tout au long de leur cycle d’investissement.

“Les fonds de Private Equity ont généralement un horizon de 5 ans devant eux pour faire accélérer leurs participations, nous les accompagnons à la fois dans la vision stratégique et l’implémentation des plans d’action”, explique Mathieu Ferel, qui revendique une approche holistique du conseil. Cette vision a convaincu des grands noms de l’investissement, comme les fonds KKR, Ardian, Montefiore, Bain Capital ou PAI, mais également des corporates comme Interflora, Havéa, SNCF, ou CMA-CGM.

Un accompagnement de la due diligence à la mise en oeuvre des recommandations

Concrètement, Singulier propose un modèle de “Taskforces As a Service”, avec des équipes d’experts capables d’accompagner les investisseurs de la phase de due diligence jusqu’à l’implémentation des recommandations. “Depuis un an, nous sommes aussi sollicités sur des missions d’exit readiness’, destinées à aider les fonds à préparer leurs sorties dans les dix-huit mois”, ajoute l’entrepreneur.

Le mode de rémunération, lui, reste classique : il repose sur des honoraires et la vente de temps passé, comme les acteurs traditionnels du conseil. Mais d’autres modèles sont à l’étude, comme des logiques de co-investissement avec les fonds ou en développant un système de rémunération à la performance.

Singulier, un modèle rentable, des ambitions d’accélération

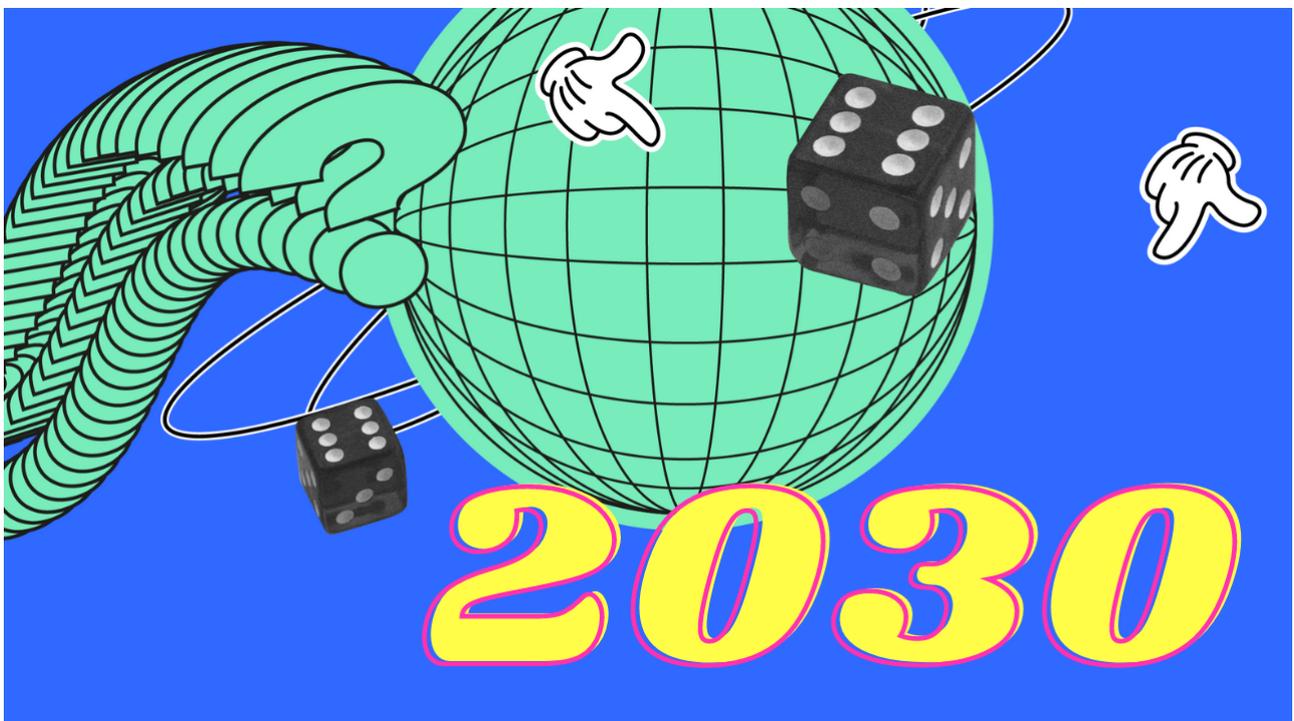
Avec ce modèle, le cabinet n’a jusqu’à présent pas eu besoin d’opérer de levée de fonds. Il est rentable depuis ses débuts, avec un taux de croissance annuel moyen de 36%. Il compte aujourd’hui 80 collaborateurs et affiche un chiffre d’affaires de 14 millions d’euros en 2022.

Pour autant, ses fondateurs veulent désormais à leur tour accélérer leur développement, en renforçant leurs investissements dans les équipes et la technologie, mais aussi en opérant des acquisitions. “Nous avons besoin d’étoffer notre offre et nos compétences en interne, notamment dans la data. Nous avons aussi des projets de M&A, autour d’axes forts de développement, comme dans le produit”, détaille Mathieu Ferel. D’où le recours à cette levée de fonds de 5 millions d’euros, menée auprès de Founders Future et MACSF.

Des développements dans la technologie et à l'international

Même si l'entreprise est destinée à rester avant tout un "people-business", Singulier développe des outils, comme la plateforme Holis, une solution de data analytics conçue pour éclairer et informer la prise de décision des investisseurs tout au long du cycle d'investissement et de due diligence. Sur le sujet de la data, le cabinet a aussi créé Graphite, qui regroupe une équipe d'experts en infrastructure des données, d'ingénieurs et d'analystes.

Enfin, la levée de fonds a également pour but d'accompagner la croissance à l'international : le cabinet opère déjà des missions en Grande-Bretagne et en Allemagne et souhaite désormais renforcer ces activités à l'étranger, via notamment le recrutement d'un partner outre-Rhin.



À lire aussi

Quelles sont les startups qui contribuent à la transformation

digitale de l'industrie ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Benoit Zante