

Vasco débarque pour simplifier le quotidien des professionnels du private equity

Sur un marché du private equity complexe, les acteurs du secteur ont vu leur mutation digitale entravée par le manque d'outils adaptés pour gérer les investissements non cotés. La startup Vasco veut remédier à cette situation.

Temps de lecture : minute

12 septembre 2023

Sur un marché européen du private equity qui a pris son envol au cours de la décennie écoulée, il existe cependant peu d'outils parfaitement optimisés pour assurer la gestion des investissements non cotés. Face à ce constat, les fondateurs de Parallel, une société spécialisée dans le private equity sur le marché de l'immobilier, ont décidé de construire leur propre solution pour répondre à leurs besoins.

Mais ce qui devait être un simple outil pour simplifier leur quotidien est finalement devenu un projet à part entière face à l'intérêt croissant de plusieurs acteurs du private equity (sociétés de gestion, fintech, syndicats d'investisseurs...). *«Les solutions existantes manquent de flexibilité et n'adressent généralement qu'une fraction de la chaîne de valeur.*

L'expérience d'utilisation, pour les investisseurs finaux, est bien moins bonne que dans les industries où la digitalisation a déjà joué sa part. Les équipes opérationnelles, quant à elles, ne disposent pas toujours d'outils adaptés pour gérer efficacement leur activité dans cet environnement de plus en plus complexe», analyse Romain Suaudeau, co-fondateur et CEO de Vasco.

12 modules proposés à la carte

Dans ce contexte, marqué par une concurrence accrue, des évolutions réglementaires de plus en plus contraignantes ou encore des exigences de reporting toujours plus importantes, Vasco a vu le jour en début d'année sous l'impulsion de Romain Suaudeau et Thibaud Roth, tous deux passés par Anaxago. La société a mis au point une solution SaaS pour gérer les investissements non cotés sur l'ensemble de la chaîne de valeur, du deal-sourcing à l'exit.

L'outil se décompose en 12 modules pour adresser les différentes étapes d'une opération. *«En moyenne, nos clients prennent entre 6 et 8 modules»*, indique Romain Suaudeau. Comme l'offre de Vasco est à la carte, les professionnels du non coté peuvent ainsi se doter d'un arsenal software entièrement personnalisable en fonction de leurs besoins.

L'Europe francophone dans le viseur pour commencer

Opérationnelle depuis mai, la solution s'adresse essentiellement aux plus de 4 000 sociétés de capital-risque qui opèrent près de 12 000 fonds en Europe. Plutôt que de s'en remettre aux bons vieux tableaux Excel, ces derniers pourraient ainsi davantage digitaliser leurs activités avec Vasco. *«C'est la première étape pour éviter la superposition d'outils, coûteuse et généralement inefficace, et s'assurer que toutes les étapes d'un deal, complexes et souvent interdépendantes, soient correctement menées»*, estime Thibaud Roth, co-fondateur et CPTO de Vasco.

A ce jour, l'entreprise assure que son outil SaaS est utilisé par une dizaine de clients, comme Teampact Ventures et Lift Partners, pour gérer 3,5 milliards d'euros d'actifs. Des débuts encourageants aux yeux de Romain Suaudeau : *«Il y a une grosse appétence du marché pour de nouveaux*

outils.» Désormais officiellement sorti du bois, Vasco entend d'abord se concentrer sur des places financières francophones en Europe (Belgique, Suisse, Luxembourg...), avant de viser un déploiement plus large, notamment au Royaume-Uni et en Scandinavie, à partir du second semestre 2024. «*Il y a un gros travail d'évangélisation nécessaire, mais notre objectif est de se positionner comme un nouvel outil standard pour les professionnels du non coté*», indique Romain Suaudeau. Avec cette approche, Vasco espère ainsi marcher dans les pas d'eFront, éditeur de solutions de gestion financière racheté par BlackRock en 2019, pour devenir le véritable «*Operating System*» des acteurs du private equity.



À lire aussi

Le Private Equity, une opportunité de plus en plus évidente après un cash-out



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion