

VASCO

Lancement de Vasco : financer sa rénovation énergétique en échange d'une part de sa maison

Le mur du reste à charge

Face à l'urgence de rénover des logements trop énergivores et émetteurs de CO2, l'État affiche des ambitions à la hauteur des enjeux : multiplier par trois le rythme annuel de rénovations globales en 2024¹ ! Bien que portés par l'augmentation des aides², la hausse du prix de l'énergie, le durcissement de la réglementation et les fortes décotes de prix des passoires thermiques, cet objectif se heurte aux **difficultés croissantes des Français pour financer ces projets dont le coût moyen avoisine les 700€/m²** avec un reste à charge de plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Rénover maintenant, payer plus tard

Après avoir expérimenté le parcours du combattant de la rénovation énergétique à titre personnel, Hervé Degreve, Sébastien Prot et Mathieu Guerchoux décident en avril de créer une solution pour la rendre plus abordable et accessible. Forts de leurs expériences entrepreneuriales dans l'énergie et la fintech, ils lancent [Vasco](#), une **nouvelle option de financement hors du schéma bancaire traditionnel**.

Contrairement à une banque, Vasco ne prête pas d'argent à ses clients mais **paye 100% de leurs travaux en échange d'une part de leur maison**. Vasco s'intéresse à la valeur immobilière créée par la rénovation³, pas aux revenus, à l'âge et à l'endettement de ses clients. Grâce à Vasco, les ménages bénéficient du confort et des économies d'énergie de leur rénovation sans déboursier un euro jusqu'à la vente de leur bien.

La rénovation performante accessible à tous

Lancé en octobre en Nouvelle-Aquitaine, ce nouveau mode de financement a convaincu trois acteurs majeurs de la rénovation énergétique d'adresser à Vasco plusieurs dizaines de propriétaires. Qu'ils soient jeunes ou plus âgés, modestes ou non, occupants ou bailleurs, en cours d'achat ou cherchant à vendre, ils ont tous en commun une **forte volonté de rénover mais aucune option de financement**.

La première cliente de Vasco est propriétaire d'un petit pavillon chauffé au gaz avec un DPE G, qu'elle loue pour compléter sa maigre retraite. Elle n'a trouvé aucune solution pour financer les 22 000€ de reste à charge des travaux nécessaires pour continuer à louer sa maison au-delà du 1er janvier 2025, date d'interdiction de location pour ce type de logement⁴. Vasco finance l'intégralité de ses travaux en échange de 10% de sa maison, lui permettant, sans rien déboursier, de **gagner 5 étiquettes énergétiques pour continuer à la louer** tout en améliorant drastiquement le confort, les factures d'énergie et les émissions de CO2 de ses locataires.

"Pour nos clients, Vasco est une solution radicale pour débloquer leurs projets, pour nos partenaires artisans un excellent outil d'amélioration du taux de conversion de leurs chantiers, et pour les pouvoirs publics un levier complémentaire aux dispositifs en place pour atteindre leurs objectifs de décarbonation. Donnons-y accès au plus grand nombre pour accélérer le chantier du siècle !" déclare **Hervé Degreve, co-fondateur de Vasco**.

1. [Synthèse du plan - juillet 2023](#) (Secrétariat Général à la Planification Écologique)

2. [Budget MaPrimeRénov' en hausse de 66% en 2024](#) (France Rénov')

3. [La valeur verte des logements](#) (Notaires de France)

4. [Interdiction de location et gel des loyers de passoires énergétiques](#) (Ministère de la Transition Énergétique)

Bio des fondateurs



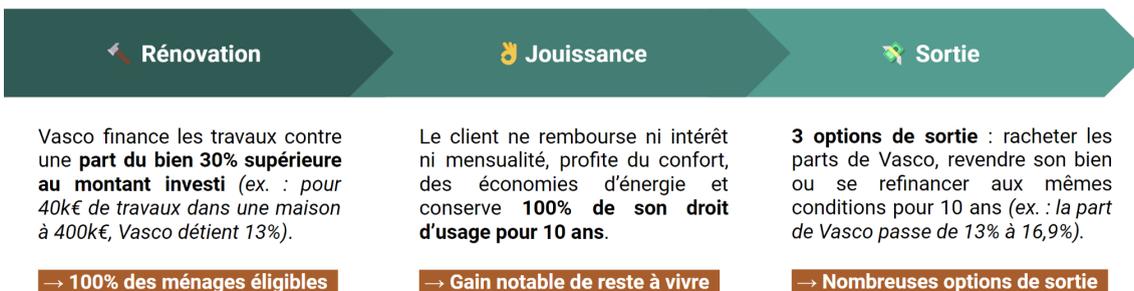
de gauche à droite :

Hervé Degreve (38 ans) : consultant en énergie puis fondateur de Fioulreduc, plateforme web de vente de fioul qui sert 200 000 clients, revendue en 2020 à un leader de la rénovation énergétique, plus récemment chargé du développement de Sunday, fintech ayant levé 120M€.

Mathieu Guerchoux (40 ans) : trader pendant 10 ans à Paris, Londres et New York et depuis 5 ans à la tête des équipes de paiement et crédit de Cdiscount à Bordeaux.

Sebastien Prot (40 ans) : formé au BCG et chez Groupon, puis fondateur de Little Cigogne, leader des box de vêtements pour enfants, revendu pour gérer les opérations de Luminar Technologies à Orlando et plus récemment chargé de l'expérience client chez Backmarket à Bordeaux.

Comment ça marche ?



Les clients Vasco

Le financement Vasco s'adresse à tout type de clients souhaitant débloquer leur projet de rénovation énergétique. Voici les typologies de clients que Vasco finance le plus souvent :

- Les primo-accédants engagés** qui veulent limiter les émissions de leur future maison mais ont sous-estimé le montant de sa rénovation énergétique et ont atteint le plafond de leur endettement bancaire.
- Les jeunes retraités** qui veulent améliorer leur confort, leurs factures et leur bilan carbone sans y investir toute leur épargne et à qui les banques prêtent difficilement.
- Les propriétaires modestes** qui ont du mal à se chauffer et payer leurs factures d'énergie mais sont incapables de financer le reste à charge de leur rénovation malgré l'importance des aides auxquelles ils sont éligibles.
- Les vendeurs de passoires thermiques** face à un dilemme : vendre aujourd'hui avec une forte décote, ou rénover pour mieux vendre demain. Avec Vasco, la 2ème option devient possible et souvent plus rentable.
- Les bailleurs sous pression** dans l'obligation d'améliorer le DPE de leur logement pour continuer à le louer, mais n'ayant pas prévu d'investir plusieurs années de loyers dans une rénovation d'ampleur.