

The logo for VASCO, consisting of the word "VASCO" in white, uppercase, sans-serif font, centered within a solid black rectangular background.

## **Rénovation : Vasco lance une nouvelle offre pour aider les artisans à transformer plus de devis en chantiers**

### **Du B2C au B2B pour accélérer**

Après avoir testé pendant un an sa nouvelle offre de financement auprès de 500 porteurs de projets de rénovation énergétique, Vasco la propose maintenant aux artisans de la rénovation énergétique pour les aider à signer plus de devis et proposer des projets plus ambitieux à leurs clients. Pour rappel, Vasco a développé une alternative au crédit, qui finance 100% des travaux en échange d'une part du bien. Ce n'est pas un prêt, le client ne paie pas de mensualités et rembourse Vasco au moment de la vente du bien, ou avant s'il le souhaite.

Même si la rénovation énergétique n'est pas un long fleuve tranquille, il existe aujourd'hui de nombreuses solutions pour choisir les bons artisans, définir les bons postes de travaux et accéder aux généreuses aides nationales et locales. En revanche, lorsque le devis présente un reste à charge de plusieurs dizaines de milliers d'euros, la seule recommandation de la plupart des artisans à leur client est d'aller négocier un crédit avec son banquier. Chez certains professionnels, **le taux d'abandon à cette étape clé du devis peut grimper à plus de 50%** ! Vasco ajoute une corde à leur arc pour aider leurs clients à concrétiser leur projet, quels que soient leur âge, leurs revenus ou leur endettement.

### **Déjà des dizaines de prescripteurs engagés**

Aux côtés de plusieurs de ses partenaires, Vasco exposera dans la zone "Renodays" (stand H1-N103) du salon Batimat du 30 septembre au 3 octobre prochain. *"Les artisans sont les mieux placés pour identifier les projets nécessitant des financements sur mesure comme Vasco. C'est généralement vers eux que les clients se tournent pour trouver des solutions pour avancer dans leur projet"* détaille **Hervé Degreve, co-fondateur de Vasco.**

Depuis quelques mois, Vasco travaille également avec des **Accompagnateurs Rénov', des réseaux d'artisans, des architectes, des assistants à maîtrise d'ouvrage et même des fabricants de matériel**, pour faire connaître sa solution à un maximum de propriétaires et copropriétaires et les aider à franchir le mur du reste à charge. Ils témoignent :

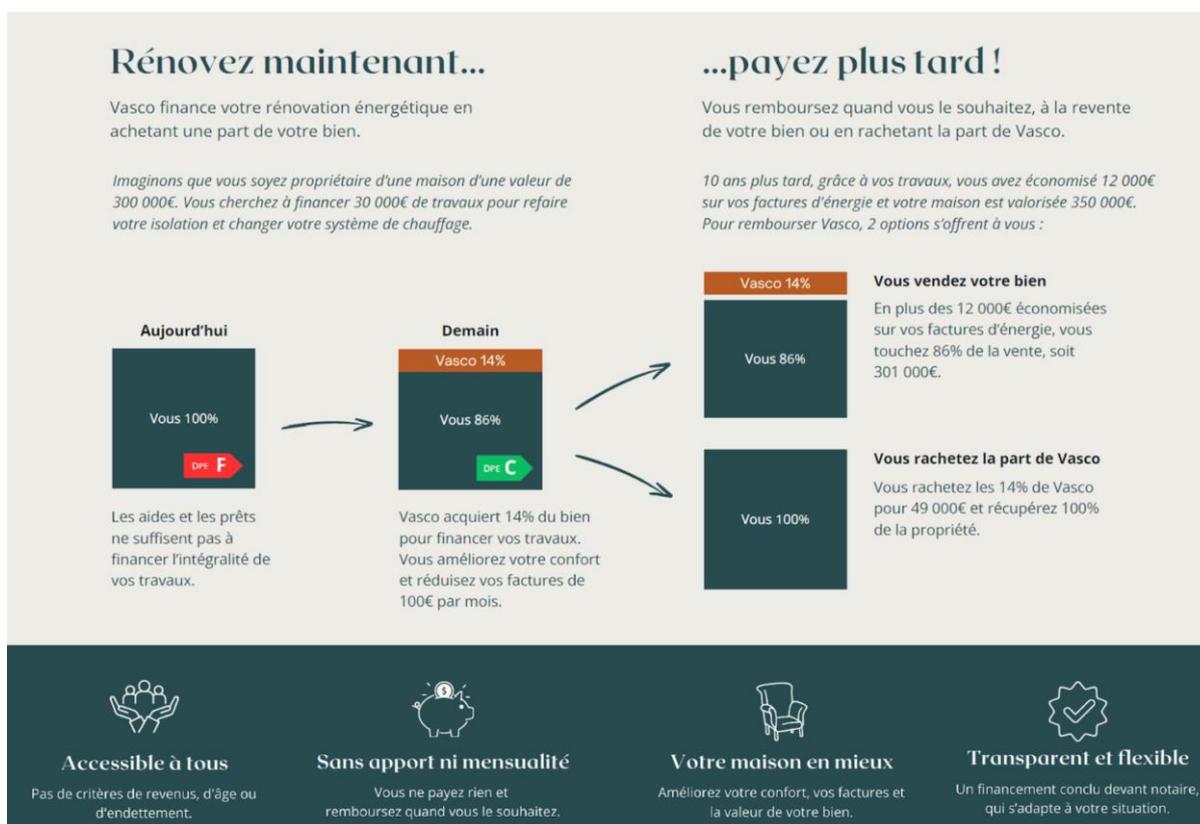
*"Malgré les aides, de plus en plus de clients hésitent à signer leur devis, Vasco nous aide notamment à convaincre ceux qui ne peuvent plus emprunter"* indique **Pierre Rivallan,**

**dirigeant d'Archenergie**, société RGE spécialisée en rénovation globale en Gironde et en Charente.

“Au delà de nos préconisations de travaux et notre accompagnement sur les aides, nous devons aujourd’hui proposer un éventail complet de solutions de financement” explique **Paul Martin, Directeur Général d’Ithaque**, bureau d’étude thermique référant certifié Mon Accompagnateur Renov’.

“Nous partageons avec Vasco la même mission : accélérer le rythme des rénovations performantes en France. Ce type de financement peut-être particulièrement adapté pour les propriétaires les plus modestes” déclare **Noël Courtemanche, Directeur commercial de Dorémi**, entreprise pionnière de la rénovation énergétique performante des maisons individuelles.

## Comment ça marche ?



  
**Notaire**  
Activité encadrée  
par l'ordre des notaires

  
Reconnu d'utilité sociale  
par l'Etat

  
**fair.** Financer  
Accompagner  
Impacter  
Rassembler  
Acteur engagée  
de la finance responsable