



Rapport d'impact 2025

vasco

Sommaire

Édito	p.3
1. L'enjeu du financement des non solvables	p.5
1.1 Quand tout existe... sauf une solution pour les ménages non solvables	p.6
1.2 Quand les dispositifs en place ne fonctionnent pas assez bien	p.7
1.3 Les grands invisibles : les ménages non solvables	p.8
1.4 2025 en un coup d'œil	p.9
2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés	p.10
2.1 Armelle - Quand un petit montant change tout	p.11
2.2 Yolande - Débloquent un chantier à l'arrêt	p.12
2.3 Abel - Adapter sa maison au handicap de son fils	p.13
2.4 Jean-François - Éviter une vente contrainte en copropriété	p.14
2.5 Fabrice et Frédérique - Quand les aides ne suffisent pas	p.15
2.6 Xavier - Ne pas passer l'hiver sans chauffage	p.16
2.7 Henry - Rénover à 75 ans	p.17
2.8 Ce que ces projets disent de la rénovation aujourd'hui	p.18
3. Ce que 2025 nous a appris	p.19
3.1 Grandir, c'est apprendre à choisir et à mieux cibler	p.20
3.2 La demande existe, elle est massive et elle est souvent invisible.	p.20
3.3 Rendre des logements habitables, décents et adaptés à chacun	p.21
3.4 Apprendre à dire non... surtout à ceux qui n'ont pas besoin de Vasco	p.22
3.5 Élargir notre action là où l'impact social est le plus fort	p.23
3.6 Gouvernance : le comité de mission	p.24
3.7 Les garants de la mission de Vasco	p.25
4. Pour aller plus loin	p.26
4.1 Agir au-delà de Vasco : s'inscrire dans un écosystème de terrain	p.27
4.2 2026 : changer d'échelle, sans changer de cap	p.28
4.3 L'ambition climatique	p.29
4.4 Un dernier mot	p.31
4.5 ESUS et Finansol	p.32

Édito

2025, l'année où Vasco a changé d'échelle sans changer de cap.

En 2025, Vasco a continué à faire ce pour quoi il a été créé : financer des projets de logement qui, sans solution adaptée, ne se feraient pas.

Sur le terrain, nous avons rencontré des ménages propriétaires, engagés, souvent accompagnés, parfois aidés, mais toujours bloqués au même endroit : l'accès au financement. Trop âgés, trop atypiques, trop précaires aux yeux des banques, trop tôt ou trop tard dans le calendrier des aides.

Ce rapport d'impact ne cherche pas à démontrer que tout fonctionne. Il raconte au contraire là où le système s'arrête et ce qui devient possible quand une solution différente existe.

Rendre la rénovation possible.

Quand nous avons lancé Vasco, cette phrase paraissait presque naïve. Pourtant, derrière elle, il y avait une conviction profonde : le principal frein à la rénovation énergétique n'est ni la volonté des ménages, ni les solutions techniques, mais l'accès au financement. Et plus précisément, l'accès au financement pour celles et ceux que le système bancaire laisse de côté.

En 2025, cette intuition s'est confirmée. Mais elle s'est aussi confrontée à la réalité du changement d'échelle.

Cette année a marqué un tournant pour Vasco. Les demandes de financement ont fortement augmenté. Les partenariats se sont structurés. Les montants financés ont progressé. La foncière a accéléré sa collecte. Concrètement, Vasco est passé d'une phase d'expérimentation à une phase de décollage.

Avec cette montée en puissance sont venues de nouvelles responsabilités. Financer plus de projets, c'est aussi faire face à davantage de situations complexes : ménages âgés, aides bloquées, refus bancaires, parcours de vie difficile, logements dégradés. Derrière chaque dossier, il n'y a pas seulement des travaux à financer, mais surtout des vies fragiles à préserver.

2025 nous a obligé à faire des choix.

Nous avons élargi le périmètre des travaux éligibles, non pas pour nous éloigner de notre mission, mais parce que nous avons compris qu'une rénovation énergétique n'a de sens que si le logement devient réellement habitable et digne.

Nous avons renforcé la qualification des projets, pour concentrer nos ressources sur ceux où notre solution a un impact décisif. Nous avons ajusté notre modèle économique, pour garantir la pérennité de Vasco sans renoncer à notre exigence sociale.

Ce rapport d'impact n'est pas un catalogue de réussites mais le récit d'une année charnière. Une année où Vasco a prouvé que son modèle fonctionne, une année où nous avons confirmé que l'épargne citoyenne peut devenir un levier puissant de transition écologique et sociale, une année clé pour mettre en place le bon cadre de gouvernance pour assurer que la mission reste au cœur de Vasco.

Derrière les chiffres que vous allez découvrir, il y a des maisons plus chaudes, des factures allégées, des projets de vie débloqués. Il y a aussi une équipe engagée, un comité de mission indépendant et des partenaires qui nous poussent à faire mieux.

Les objectifs du plan climat de rénover chaque année 900 000 logements (vs 100 000 actuellement) d'ici 2030, c'est-à-dire demain, sont très ambitieux voire inatteignables si on laisse de côté les 2/3 des propriétaires qui ne peuvent pas emprunter. Cette transition énergétique ne se fera pas qu'avec des solutions universelles, du financement bancaire classique, elle nécessitera de continuer à trouver de nouvelles solutions pour tous et nécessite un couteau suisse de solutions pour que chacun trouve chaussure à son pied.

C'est ce chemin que Vasco a choisi de poursuivre.

Sébastien, Hervé et Mathieu





1. L'enjeu du financement des non solvables

vasco

1. L'enjeu du financement des non solvables

1.1 Quand tout existe... sauf une solution pour les ménages non solvables

On parle beaucoup des **5 millions de logements classés F et G**, des passoires énergétiques qu'il faudrait rénover d'urgence.

On parle aussi énormément des aides publiques disponibles, plus ou moins importantes, des annonces pour encourager les ménages à se lancer et des coups de frein qui fragilisent le secteur.

5 M

de logements avec un DPE F ou G

2/3

des propriétaires de ces passoires ne sont pas solvables

Mais on oublie souvent de dire l'essentiel :

Près de deux tiers des propriétaires de ces passoires ne sont pas solvables au sens bancaire du terme.

Autrement dit, ils sont hors système.

Ils n'ont pas accès au crédit. Ils ne peuvent pas avancer les restes à charge. Et sans solution adaptée, ils ne peuvent tout simplement pas être aidés, même lorsque les dispositifs existent.

La réalité à laquelle on a été confronté en 2025, que les politiques de rénovation laissent sur la touche les plus modestes et n'en parlent même pas.



Cyril, conseiller chez Soliha

1. L'enjeu du financement des non solvables

1.2 Quand les dispositifs en place ne fonctionnent pas assez bien

Sur le papier, tout semble réuni pour réussir la rénovation énergétique des logements : aides publiques, accompagnement par des opérateurs de terrain, solutions techniques éprouvées, objectifs nationaux clairs.

Sur le terrain, la réalité est plus brutale.

Les blocages rencontrés en 2025 sont récurrents :

- des aides validées mais versées trop tard,
- des restes à charge devenus massifs,
- des banques qui ne distribuent pas le Prêt Avance Rénovation, une solution pourtant très innovante et pertinente
- des travaux votés collectivement en copropriété, sans solution individuelle pour certains propriétaires,
- des urgences incompatibles avec des délais de plusieurs mois.

Dans les copropriétés, le problème n'est pas que les travaux soient impossibles à avancer.

Le problème est qu'ils peuvent placer certains copropriétaires dans une situation de vente contrainte, voire d'expulsion de leur logement.



Projet de Ambroise et Benjamine, maison, dans l'Oise

Les décisions sont collectives, les appels de fonds obligatoires, et sans solution de financement individuelle, certains ménages n'ont **aucune alternative viable**.

Cette tension est renforcée par un facteur aggravant en 2025 : les **restes à charge ont fortement augmenté**. Là où ils représentaient il y a quelques années quelques milliers d'euros, ils atteignent désormais **plusieurs dizaines de milliers d'euros** sur des rénovations globales ou en copropriété.

Pour les ménages modestes et très modestes, cet écart est tout simplement infranchissable.

Résultat : des projets techniquement pertinents deviennent socialement violents. Et des dispositifs pensés pour accélérer la transition peuvent, paradoxalement, **fragiliser ceux qu'ils étaient censés aider**.

1. L'enjeu du financement des non solvables

1.3 Les grands invisibles : les ménages non solvables

Les grands invisibles de la transition énergétique ne sont pas des profils marginaux. Ce sont les ménages non solvables, tout simplement.

Des propriétaires occupants qui n'ont plus accès au crédit.
Des personnes exclues du système bancaire, non pas parce que leur projet est incohérent, mais parce que leur situation ne correspond plus aux critères attendus : âge, statut professionnel, niveau de revenus, état de santé.
Ces ménages se retrouvent dans une situation profondément paradoxale.

Ils sont propriétaires de leur logement.
Ils disposent donc, en théorie, d'un capital ou d'un patrimoine.
Et pourtant, ils vivent dans des logements dégradés, énergivores, parfois indignes, sans possibilité de financer les travaux nécessaires.

Faute d'accès au crédit, leurs projets s'enlisent.
Les dossiers sont montés, les aides parfois accordées, mais le reste à charge est impossible à financer. Le projet est alors abandonné, et la situation de vie reste bloquée.

Cette impasse est d'autant plus violente qu'elle contredit une idée largement répandue : être propriétaire protégerait de la précarité.

En réalité, de nombreux propriétaires non solvables cumulent patrimoine immobilisé et fragilité économique, sans solution pour transformer ce patrimoine en logement digne et performant.

Les projets financés par Vasco racontent précisément cela : des ménages qui ne manquent ni de volonté, ni de sérieux, mais qui sont exclus d'un système pensé pour des profils solvables, laissant de côté une large part des propriétaires de passoires énergétiques.



Projet de Martine, appartement, en Charente-Maritime

1. L'enjeu du financement des non solvables

1.4 2025 en un coup d'œil

En 2025, notre engagement s'est traduit par le financement de 21 projets concrets, alliant performance écologique et solidarité : avec 3 M€ collectés et un gain moyen de 2,5 classes de DPE, nous plaçons l'impact social au cœur de la transition durable en soutenant en priorité les ménages les plus modestes.

21

projets financés

71%

de ménages modestes et très modestes

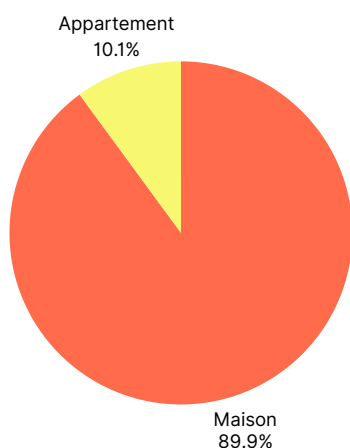
2,5

étiquettes énergétiques gagnées

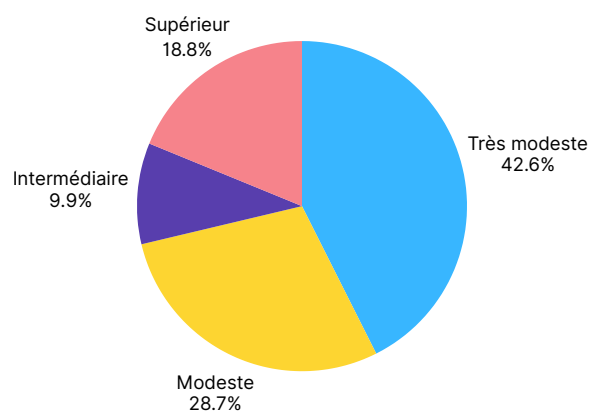
3 M€

collectés dans la foncière

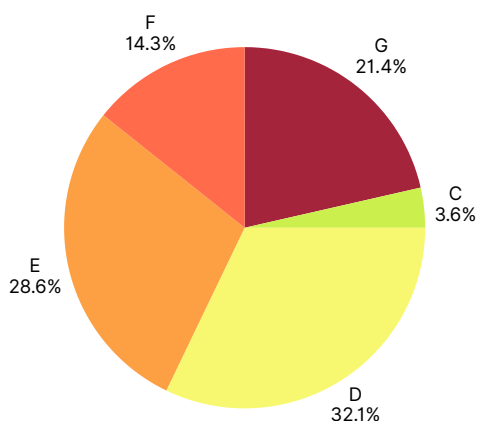
Types de biens



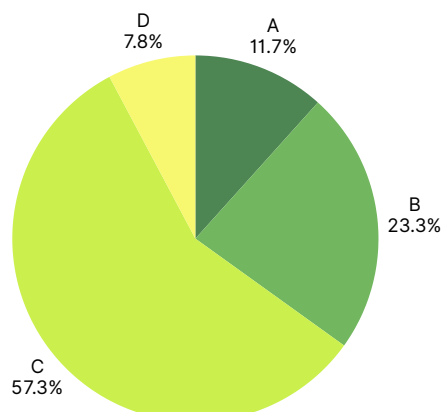
CSP (barème de l'ANAH)



DPE avant



DPE après





2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

vasco

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.1 Armelle - Quand un petit montant change tout



Valeur avant travaux

164 000 €



100 %
164 000 €



Facture d'énergie
2 000 € /an

Valeur après travaux

230 000 €



89 %
205 000 €

11 %
25 000 €



Facture d'énergie
800 € /an

Armelle est **propriétaire occupante**, aux ressources modestes. Sa maison est devenue, au fil des années, de plus en plus difficile à chauffer. Chaque hiver, les factures d'électricité augmentent et le confort se dégrade.

Souhaitant agir durablement, elle monte un **projet de rénovation énergétique d'ampleur**. Les **aides publiques** auxquelles elle est éligible sont accordées et réduisent fortement le coût global du chantier. Mais un obstacle subsiste : l'accès au crédit. En raison de crédits immobiliers existants, **l'éco-PTZ lui est refusé**.

Résultat : **un reste à charge** relativement faible, mais **impossible à financer**.
Tout est réuni pour rénover... sauf le dernier maillon financier.

C'est dans ce contexte qu'**Armelle fait appel à Vasco**.

Vasco intervient à hauteur de **12 860 €**, **sans prêt ni endettement supplémentaire**. Ce montant, modeste à l'échelle du projet global de **77 000 €**, suffit pourtant à **débloquer l'ensemble du chantier**.

Les travaux permettent une isolation performante, une forte réduction des besoins en chauffage et une amélioration immédiate du confort. Le logement passe de **DPE F à DPE A**, soit un gain de **5 classes énergétiques**.

« Avant, mes factures explosaient chaque hiver. Aujourd'hui, ma maison est beaucoup plus confortable et je vois déjà la différence. » - Armelle

Ce que Vasco a rendu possible

- Débloquer une rénovation d'ampleur grâce à un montant ciblé
- Compléter efficacement les aides publiques
- Éviter un renoncement ou une rénovation partielle
- Sortir durablement de la précarité énergétique

Lecture clé : Ce ne sont pas les montants globaux qui bloquent les rénovations, mais les **derniers milliers d'euros**, là où le **système classique s'arrête**.

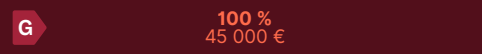
2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.2 Yolande - Débloquent un chantier à l'arrêt



Valeur avant travaux

45 000 €



Facture d'énergie
2 000 € /an

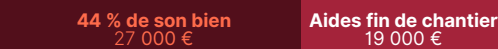
Valeur après travaux

62 000 €



Facture d'énergie
600 € /an

Patrimoine de Yolande



Total
46 000 €

Yolande s'engage dans un projet de rénovation d'ampleur de son logement, avec un objectif clair : **retrouver un habitat décent et confortable**, tout en réduisant durablement ses consommations d'énergie.

Accompagnée par SOLIHA, elle monte un dossier solide et **obtient 29 000 € d'aides publiques**. Les travaux démarrent. Mais très vite, la réalité administrative la rattrape : l'État ne verse qu'un **acompte de 30 %** en début de chantier. Le solde n'arrivera qu'à la fin.

En milieu de travaux, **les artisans cessent donc d'intervenir**, faute d'être payés.

La maison se retrouve **à moitié rénovée et inhabitable**. Yolande doit continuer à louer un logement à côté, tout en faisant face à l'angoisse d'un projet bloqué.

C'est dans ce contexte qu'elle se rend au bureau de Vasco, à Bordeaux, pour comprendre si une solution est encore possible. Soutenue par un proche, puis par ses enfants, elle cherche à relancer un projet qu'elle pensait perdu.

Vasco intervient à hauteur de **23 000 €**, permettant de payer les artisans et de **reprendre immédiatement le chantier**. Les travaux peuvent aller à leur terme et les aides publiques sont sécurisées (**19 000 € d'aides versés** à Yolande en fin de chantier).

La rénovation permet une amélioration significative de l'isolation et des consommations énergétiques. Le logement passe de DPE G à D, soit **un gain de 3 classes**.

Ce que Vasco a rendu possible

- Relancer un chantier interrompu en milieu de travaux
- Sécuriser des aides publiques non avancées
- Remettre un logement en décence
- Mettre fin à une situation de double logement coûteuse

Le cas de Yolande illustre une réalité fréquente : le principal frein à la rénovation n'est pas l'absence d'aides, mais leur **décalage dans le temps**. Dans ces situations, un financement relais peut transformer une impasse en solution.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.3 Abel - Adapter sa maison au handicap de son fils



Valeur avant travaux

389 000 €



100 %
389 000 €



Facture d'énergie
2 834 € /an

Valeur après travaux

500 000 €



62 %
310 000 €



38 %
190 000 €



Facture d'énergie
1 454 € /an

Abel est père d'un enfant en situation de handicap, se déplaçant en fauteuil roulant. Dans leur ancienne maison, la situation était devenue intenable : les chambres étaient à l'étage et il n'était plus possible de porter son fils. Le logement n'était tout simplement plus compatible avec la réalité de sa famille.

Pour y répondre, Abel s'engage dans la **construction d'une maison de plain-pied**, pensée dès le départ pour être accessible. Il vend son ancien logement et lance le projet. Mais très vite, le chantier lui échappe.

Les devis initiaux, établis avant 2022, **deviennent obsolètes**. Entre 2022 et 2024, le coût des travaux explose : matériaux, main-d'œuvre, délais. Le budget prévu ne permet plus d'aller au bout. La maison est construite hors d'eau hors d'air, les cloisons sont posées... puis **les travaux s'arrêtent**.

Le **chantier reste bloqué** pendant près de **trois ans**.

Pendant ce temps, Abel et sa famille vivent en location. Son fils est accueilli un week-end sur deux, dans un logement qui n'est pas adapté à ses besoins.

En 2024, Abel se tourne une première fois vers Vasco. À l'époque, son projet ne correspond pas encore strictement au périmètre d'intervention. La réponse est négative.

En 2025, Vasco fait évoluer son approche. Le projet d'Abel est réexaminé, non pas sous l'angle de la typologie des travaux, mais de **l'impact réel** : permettre à un parent d'accueillir dignement son enfant.

Vasco décide alors de financer la fin de la construction, permettant de **relancer le chantier** et d'envisager enfin l'emménagement.

Ce que Vasco a rendu possible

- Relancer un chantier bloqué par l'explosion des coûts travaux
- Permettre l'accès à un logement réellement adapté au handicap
- Sortir une famille d'une situation de location prolongée

Lecture clé : le projet d'Abel illustre une réalité désormais fréquente : de nombreux projets lancés **avant 2022** se retrouvent **aujourd'hui inachevés**, non par manque de sérieux, mais parce que les **budgets initiaux ont été dépassés**. Sans solution adaptée, ces situations restent durablement bloquées.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.4 Jean-François - Éviter une vente contrainte en copropriété



Valeur avant travaux

199 000 €

D 100 %
199 000 €

Facture d'énergie
1 200 € /an

Valeur après travaux

214 000 €

C 77 %
165 000 €

vasco 23 %
49 000 € Facture d'énergie
1 000 € /an

Jean-François est propriétaire d'un appartement dans une résidence des années 1970, typique du parc urbain aujourd'hui confronté aux enjeux de rénovation énergétique. L'immeuble est **vieillissant et énergivore**. Après plusieurs années de réflexion, la **copropriété vote un programme global de rénovation énergétique** : remplacement des tuyauteries, nouveaux radiateurs, isolation thermique par l'extérieur, amélioration de la performance du bâtiment. Le projet est **accompagné par un AMO** spécialisé, **Facirenov**, et les travaux sont votés en assemblée générale.

Pour chaque copropriétaire, la participation financière devient alors **obligatoire**. Dans le cas de Jean-François, la situation se complique rapidement.

Les **aides publiques sont accordées**, mais elles ne seront versées qu'**à la fin des travaux**, dans environ un an. Un prêt collectif est proposé par la copropriété, mais il lui est refusé pour des raisons administratives : vacance temporaire du logement, modalités de paiement des charges, succession non totalement finalisée. Faute de solution individuelle, Jean-François se retrouve face à une perspective qu'il ne souhaite pas : **vendre son appartement dans la précipitation**, uniquement pour faire face à l'appel de fonds. C'est dans ce contexte que Vasco intervient.

En finançant la **quote-part de travaux**, Vasco permet à Jean-François de répondre à l'appel de fonds sans vente contrainte, de participer à la rénovation énergétique de l'immeuble et de bénéficier des aides publiques lorsqu'elles seront versées.

Les travaux peuvent être menés dans de bonnes conditions. **L'immeuble est rénové**, gagne en performance énergétique, et Jean-François conserve la maîtrise de son projet de vie.

Ce que Vasco a rendu possible

- Financer une quote-part de travaux en copropriété
- Compenser le décalage temporel des aides publiques
- Contourner un refus de prêt collectif lié à des contraintes administratives
- Éviter une vente subie et précipitée
- Permettre une transition énergétique sans exclusion

En copropriété, la rénovation énergétique peut devenir un facteur de fragilisation. Sans solution de financement individuelle, des propriétaires de bonne foi peuvent se retrouver contraints de vendre, non par choix, mais par défaut.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.5 Fabrice et Frédérique - Quand les aides ne suffisent pas



Valeur avant travaux

115 000 €



100
115 000 €



Facture d'énergie
2 800 € /an

Valeur après travaux

190 000 €



64 %
122 000 €



36 %
68 000 €



Facture d'énergie
1 400 € /an

Fabrice et Frédérique vivent dans une **maison ancienne**, mal isolée et difficile à chauffer. Ils forment une famille recomposée avec trois enfants. Très tôt, ils cherchent à améliorer la performance énergétique de leur logement et investissent, avant même de connaître Vasco, dans plusieurs équipements récents : panneaux photovoltaïques, ballon thermodynamique, pompe à chaleur, climatisation.

Malgré ces efforts, la réalité est sans appel : la maison reste mal isolée et les factures d'électricité atteignent près de 400 € par mois. Les équipements seuls ne suffisent pas. Sans travail sur le bâti, les économies espérées ne sont pas au rendez-vous.

Accompagnés par SOLIHA depuis 2024, Fabrice et Frédérique montent alors **un projet de rénovation globale**, centré sur l'isolation et la cohérence d'ensemble. Le dossier est solide. Les aides publiques sont validées, pour un montant proche de **40 000 €**. Mais le projet s'arrête là.

La banque refuse de financer le reste à charge.

Pendant **six à neuf mois**, le chantier n'avance pas. Malgré l'accord des aides, le couple reste persuadé que les travaux ne se feront jamais.

Ils découvrent Vasco presque par hasard, au détour d'un article de presse. L'approche est différente, mais ils n'osent pas vraiment y croire.

En finançant le reste à charge, Vasco transforme **un accord d'aides théorique en un projet réel**. Le chantier peut enfin démarrer.

Les travaux portent sur les éléments qui faisaient défaut jusqu'ici : isolation intérieure, double vitrage, VMC performante, amélioration du chauffage. Ils viennent compléter les équipements déjà installés et donnent enfin **une cohérence globale à la rénovation**.

Ce que Vasco a rendu possible

- Débloquer un projet resté à l'arrêt malgré l'accord des aides
- Compléter un financement refusé par la banque

Des milliers de ménages obtiennent aujourd'hui un accord d'aides, mais ne réalisent jamais leurs travaux faute de pouvoir financer le reste à charge. Dans ces situations, les aides restent invisibles. Vasco intervient précisément à cet endroit : là où tout est validé, mais rien ne se fait.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.6 Xavier - Ne pas passer l'hiver sans chauffage



Valeur avant travaux

78 000 €


G 100
78 000 €

 Facture d'énergie
4 000 € /an

Valeur après travaux

125 000 €

C 51 %
64 000 €

 49 %
61 000 €

 Facture d'énergie
1 000 € /an

Xavier est fonctionnaire en CDD, son conjoint est en reconversion professionnelle. Malgré un projet solide, cette situation suffit à lui fermer l'accès au crédit bancaire.

En octobre, il contacte Vasco dans une situation critique : son logement est **énergivore**, près de **60 000 € de travaux** sont nécessaires (électricité, salle de bain, cuisine, combles) et surtout, **le chauffage est hors service**. L'hiver approche. Il n'est pas possible d'attendre des mois.

Avant de nous contacter, Xavier a tout tenté : demandes de prêt, solutions alternatives, sociétés de regroupement de crédit. Rien n'aboutit. C'est d'ailleurs l'une de ces structures, confrontée à l'impasse, qui l'oriente vers Vasco.

Chez Vasco, le diagnostic est rapide. L'enjeu est clair : **éviter à Xavier de passer l'hiver sans chauffage**.

En l'espace de **deux semaines**, le dossier est instruit : expertise, diagnostics, démarches notariales accélérées, échanges constants avec l'artisan. Ce dernier est prêt à intervenir avant Noël, mais hésite à démarrer sans acompte. Vasco le rassure : le financement sera bien en place.

Quelques jours avant Noël, la signature est confirmée. L'artisan accepte de lancer le chantier immédiatement. Résultat :

- le chauffage est installé,
- l'entreprise est payée,
- **Xavier passe l'hiver au chaud**, dans un logement **sécurisé**.

Ce que Vasco a rendu possible :

- Traiter une urgence vitale, pas seulement un projet long terme
- Financer un dossier refusé par tous les circuits classiques
- Sécuriser un artisan pour agir rapidement
- Éviter une situation indigne en plein hiver

Quand les procédures sont trop longues, ce sont les ménages qui en paient le prix. Une solution utile doit aussi savoir aller vite lorsque la situation l'exige.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.7 Henry - Rénover à 75 ans



Valeur avant travaux

115 000 €



100 %
115 000 €



Facture d'énergie
2 000 € /an

Valeur après travaux

150 000 €



79 %
119 000 €



21 %
31 900 €



Facture d'énergie
800 € /an

Henry a 75 ans et vit seul dans sa maison, avec des revenus très modestes.

Avec le temps, son logement est devenu de plus en plus difficile à vivre : un chauffage au fioul coûteux et peu performant, un assainissement non conforme, une installation électrique présentant des risques.

Pour Henry, ces travaux ne relèvent pas du confort. Ils **sont indispensables pour continuer à vivre chez lui en sécurité.**

Le projet est identifié et cohérent :

- remplacement du fioul par **une pompe à chaleur géothermique**,
- mise aux normes de **l'assainissement**,
- sécurisation de **l'installation électrique**.

Mais très vite, un obstacle s'impose : **l'accès au crédit est impossible.** À 75 ans, malgré un projet pertinent et des revenus stables, l'âge suffit à bloquer tout financement bancaire.

Sans solution alternative, Henry se retrouve face à une impasse : renoncer aux travaux, continuer à vivre dans un logement inadapté, ou envisager un départ contraint.

L'intervention de Vasco permet de débloquer une situation où le système classique ne propose aucune réponse. En finançant les travaux, Vasco permet à Henry de **sécuriser son logement**, de remplacer un chauffage polluant par une solution performante et de rester chez lui, dans un environnement adapté à son âge.

Ce que Vasco a rendu possible

- Financer un projet refusé uniquement en raison de l'âge
- Remplacer un chauffage au fioul par une solution bas carbone
- Mettre un logement aux normes de sécurité essentielles
- Permettre le maintien à domicile d'un ménage très modeste

Passé un certain âge, de nombreux propriétaires sont exclus de toute possibilité de financement, même lorsque les travaux sont indispensables. Sans solution adaptée, ces ménages sont contraints de vivre dans des logements inadaptés ou de quitter leur domicile.

2. Quelques histoires de vies de projets accompagnés

2.8 Ce que ces projets disent de la rénovation aujourd'hui

Les projets financés en 2025 ont confirmé une conviction forte : **le principal frein à la rénovation n'est ni l'envie, ni la technique, mais l'accès à un financement adapté au réel.**

Tant que cette brique manquera, des milliers de logements resteront des passoires. Et des milliers de ménages resteront bloqués, malgré leur bonne volonté.

Vasco n'apporte pas une solution universelle. Mais il apporte une réponse précise, ciblée et profondément humaine à un problème systémique.

Les projets présentés dans ce rapport montrent ce que nous choisissons de faire, concrètement :

- intervenir **là où le système s'arrête**,
- compléter intelligemment des **aides existantes**,
- accepter des projets **hors cadres** mais à fort impact,
- agir vite quand la situation l'exige,
- préserver la dignité, la sécurité et la liberté de choix des ménages,
- financer peu quand c'est suffisant, et plus quand c'est nécessaire.

Notre rôle n'est pas de remplacer les dispositifs existants.

Il est de **faire le lien** entre ce qui existe et ce qui, sans nous, ne se ferait pas.



A woman with shoulder-length blonde hair, wearing a white lace dress with a brown belt, stands in a construction site. She is positioned in front of a wall with vertical metal studs. To her left is a wooden ladder, and to her right is a red tripod with a light fixture. The entire scene is framed by a yellow house-shaped border.

3. Ce que 2025 nous a appris

vasco

3. Ce que 2025 nous a appris

3.1 Grandir, c'est apprendre à choisir et à mieux cibler

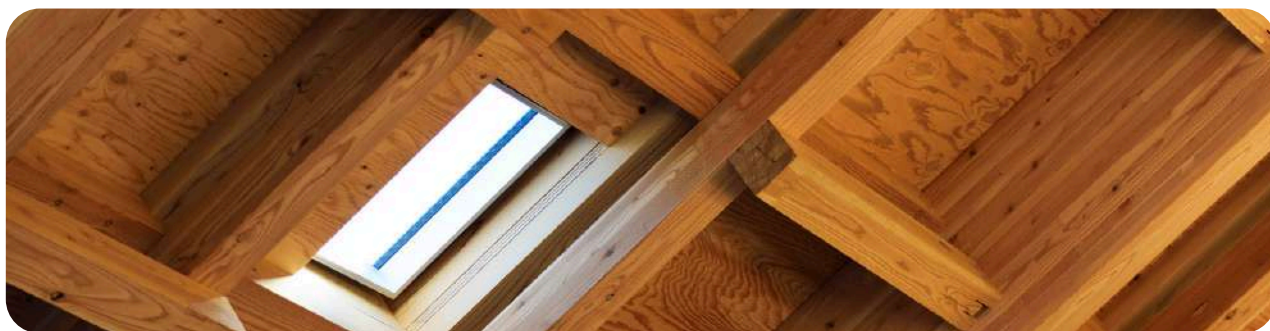
En changeant d'échelle, Vasco a changé de nature.

Ce qui fonctionnait à petite échelle a dû être questionné, ajusté, parfois transformé. L'année 2025 n'a pas seulement été une année de croissance ; elle a été une année d'apprentissage collectif.

Un apprentissage sur les ménages que nous accompagnons.

Un apprentissage sur ceux qui n'ont, en réalité, pas besoin de nous.

Et un apprentissage sur la manière de concentrer notre action là où notre impact est le plus décisif.



3.2 La demande existe, elle est massive et elle est souvent invisible

En 2025, les demandes de financement ont fortement augmenté : 2500 ménages nous ont présenté leur projet.

Cette hausse n'est pas conjoncturelle. Elle révèle une réalité structurelle : des milliers de ménages souhaitent rénover leur logement, mais se heurtent à un mur financier.

Les situations rencontrées sont diverses, mais les blocages reviennent souvent :

- âge avancé excluant l'accès au crédit,
- revenus modestes ou irréguliers,
- aides publiques non avancées,
- refus bancaires liés à des situations de vie (divorce, invalidité, CDD, succession...).

Ces ménages sont hors des cases du financement classique et n'ont ainsi pas accès au crédit bancaire.

2025 nous a appris que Vasco ne répond pas à un besoin marginal : 2/3 des propriétaires de passoire énergétique ne sont pas solvables. Et pourtant on parle très peu d'eux, ces propriétaires occupants modestes, à qui on ne présente pas les aides car ça ne sert à rien, puisqu'ils ne peuvent pas financer le reste à charge...

3. Ce que 2025 nous a appris

3.3 Rendre des logements habitables, décentes et adaptés à chacun

Historiquement, Vasco s'est construit autour de la rénovation énergétique.

Mais l'analyse fine des projets en 2025 nous a confrontés à une évidence : une rénovation n'a de sens que si le logement devient réellement habitable, digne et adapté à la vie de ses occupants.

De nombreux projets que nous accompagnons ne relèvent pas uniquement de la performance énergétique :

- logements indignes ou dégradés,
- installations électriques dangereuses,
- problèmes d'humidité structurels,
- salles de bain ou sanitaires inutilisables,
- logements inadaptés au vieillissement ou au handicap.

Dans ces situations, financer uniquement l'isolation ou le chauffage ne suffit pas.

Sans travaux de décence ou d'adaptabilité, la rénovation énergétique elle-même est parfois impossible.



En 2025, Vasco a donc renforcé son accompagnement sur :

- les projets de mise en décence du logement,
- les travaux d'adaptation à l'âge, à la perte d'autonomie ou au handicap,
- et, dans certains cas, des fins de construction permettant à des ménages d'habiter enfin leur logement.

Ces situations sont souvent critiques : des ménages qui louent à côté faute de pouvoir terminer leur maison, pendant que leur bien non achevé se dégrade progressivement. Financer la fin de ces projets, c'est parfois permettre de sortir d'une spirale économique et sociale destructrice.

Ce choix est le prolongement direct de notre mission : permettre à des personnes de vivre dignement chez elles.

3. Ce que 2025 nous a appris

3.4 Apprendre à dire non... à ceux qui n'ont pas besoin de Vasco

En 2025, l'un des apprentissages les plus structurants pour Vasco a été de mieux identifier les situations dans lesquelles nous n'étions pas la bonne solution. Au fil des dossiers, nous avons compris que tous les projets refusés par les banques ne relevaient pas de la même réalité.

Certains ménages sont réellement exclus du financement classique. D'autres, en revanche, disposent d'alternatives, mais cherchent à optimiser leur situation financière ou à maximiser un rendement à court terme. Cette distinction est devenue centrale. Nous avons ainsi rencontré des propriétaires capables d'emprunter, mais souhaitant utiliser Vasco comme levier financier.

Des multipropriétaires bailleurs préférant conserver leurs liquidités pour d'autres projets. Des propriétaires aux ressources confortables visant une rénovation rapide dans une logique de revente. Ou encore des porteurs de projets dont l'objectif principal était économique, et non social ou environnemental.

Dans beaucoup de ces cas, la réalité est simple : il est souvent plus pertinent, à court terme, d'arbitrer différemment vendre plus tôt, ajuster un prix, mobiliser des financements classiques que de s'engager dans un dispositif long, exigeant et contraignant comme celui de Vasco.

Apprendre à identifier ces situations plus tôt a été un tournant. Non pas pour exclure davantage, mais pour éviter de mobiliser des ressources rares là où elles n'étaient pas décisives.

Dire non à ces projets nous a permis de rester pleinement disponibles pour ceux qui, eux, n'ont réellement aucune autre option. Ce choix s'est accompagné de lignes rouges claires. Vasco ne finance pas des projets spéculatifs, des effets d'aubaine, des optimisations patrimoniales déguisées ou des rénovations pensées avant tout pour une revente rapide. Non par posture, mais par cohérence.

Car financer tout, c'est prendre le risque de ne plus être utile à ceux qui en ont le plus besoin.

En 2025, apprendre à dire non n'a pas été un recul. Cela a été une condition pour renforcer notre impact, clarifier notre rôle, et assumer pleinement ce que Vasco est — et ce qu'il n'est pas.



3. Ce que 2025 nous a appris

3.5 Élargir notre action là où l'impact social est le plus fort

À l'inverse, 2025 a aussi été une année d'élargissement maîtrisé de notre capacité à accompagner des ménages modestes encore plus fragiles.

Concrètement, cela s'est traduit par :

- le financement ponctuel de certaines dettes de copropriétés ou de fins de crédit, pour rendre possible la mise en place de notre solution,
- des démarches auprès de commissions de surendettement, lorsque cela permettait de sécuriser un projet viable,
- l'accompagnement renforcé de projets de décence du logement,
- la prise en compte des travaux d'adaptabilité,
- l'acceptation de financer certaines fins de construction, lorsque celles-ci permettaient de stabiliser durablement la situation d'un ménage.

Dans le même temps, certains projets pourtant légitimes n'ont pas pu être financés. Notamment lorsque le niveau d'endettement était trop élevé et que notre intervention aurait risqué d'aggraver une situation déjà fragile.

Renforcer notre sélection n'a donc pas signifié exclure davantage. Cela a permis de mieux cibler les ménages qui ont le plus besoin de Vasco, et pour lesquels notre intervention change réellement la trajectoire de vie.



Projet de Jean-Pierre et Mauricette, maison, en Charente-Maritime

3. Ce que 2025 nous a appris

3.6 Gouvernance : le comité de mission

Chez Vasco, nous avons fait le choix de mettre en place un comité de mission, une instance active, indépendante et exigeante, jouant un rôle de contre-pouvoir et de garantie de l'alignement entre notre activité et notre mission sociale et environnementale.

Son objectif est clair : **garantir un modèle de financement éthique, équilibré et cohérent avec les valeurs de l'économie sociale et solidaire**, grâce au regard de membres indépendants, engagés et experts des enjeux du logement et de la rénovation.

Un rôle concret dans nos décisions, le comité de mission n'est pas une instance d'observation. Il intervient directement dans la vie de Vasco et dans ses choix structurants.

- En 2025, 100 % des projets financés ont été présentés au comité, afin d'en confirmer le sens, l'utilité sociale et la cohérence avec notre mission.
- Le comité a également contribué à interroger et à faire évoluer notre politique d'investissement : le cadre précis qui définit les projets que nous finançons, mais aussi ceux que nous choisissons de ne pas accompagner.

Ce travail permet de sécuriser un point essentiel de notre modèle : l'alignement durable entre impact social ou environnemental, viabilité économique et exigence éthique.

Une gouvernance indépendante : le comité de mission incarne notre volonté de :

- ne pas décider seuls,
- soumettre nos choix à un regard extérieur,
- accepter le débat contradictoire sur les arbitrages, les limites et l'équilibre du modèle.

Cette logique de transparence est un pilier de notre gouvernance.

Des expertises complémentaires, ancrées dans le réel.

Le comité est composé de personnalités reconnues pour leur engagement dans l'économie sociale et solidaire, leur expertise de la rénovation énergétique, de l'innovation sociale et de la finance à impact.

Les membres connaissent finement les réalités du terrain, aussi bien pour les maisons individuelles que pour les copropriétés, deux univers aux enjeux techniques, sociaux et économiques très différents.

Cette diversité de profils garantit une lecture plurielle, pragmatique et exigeante de l'action de Vasco, toujours connectée aux contraintes réelles des ménages et des territoires.

3. Ce que 2025 nous a appris

3.7 Les garants de la mission de Vasco



Estelle Baron



Estelle nous fait bénéficier de ses 20 ans de lutte contre l'habitat dégradé au sein de l'Association des Responsables de Copropriété (ARC) et aujourd'hui à la tête du pôle copropriétés de Soliha Grand Paris.



Vincent Kraus



Vincent est un pionnier du modèle de foncière solidaire dont il connaît parfaitement les rouages après 5 années de développement de Fermes En ViE (FEVE) qui a déjà levé 40 M€ et financé 40 fermes agroécologiques.



Arnaud Alriq



Arnaud est un expert reconnu de la rénovation en copropriété. Il participe également activement au développement du groupe Urbanis dans sa mission d'intérêt général "Agir pour un habitat digne et durable".



Florence Presson



La double casquette de Florence en tant qu'adjointe au maire de Sceaux et coordinatrice du parcours de rénovation énergétique Performante nous apporte un regard expert sur la rénovation en maisons.



Sarah Chouraqui



Sarah a de multiples expériences de direction d'association, actuellement directrice générale de Wings of the Ocean, ex country manager France Too Good to go avec un engagement fort pour l'environnement.



4. Pour aller plus loin

vasco

4. Pour aller plus loin

4.1 Agir au-delà de Vasco : s'inscrire dans un écosystème de terrain



L'action de Vasco ne se limite pas aux projets que nous finançons. Depuis notre création, nous avons fait le choix de nous inscrire activement dans les réseaux de terrain, là où la précarité énergétique est vécue, analysée et combattue au quotidien.

Nous sommes engagés au sein de **RAPPEL, le réseau des acteurs de la lutte contre la pauvreté et la précarité énergétique dans le logement**. Ce réseau rassemble associations, collectivités, experts et opérateurs de terrain, tous confrontés aux mêmes constats : les aides existent, les solutions techniques aussi, mais le financement reste le principal point de blocage pour les ménages les plus fragiles.

En 2025, nous avons participé aux journées de rencontre de RAPPEL, afin d'échanger directement avec les acteurs de terrain, confronter nos constats et nourrir notre réflexion à partir des réalités vécues par les ménages.

Parce que la sensibilisation est un levier majeur pour embarquer tous les acteurs de la chaîne, nous animons également des Fresques de la Rénovation Énergétique. Nous avons porté cet atelier pédagogique dans divers contextes et lieux pour diffuser les enjeux du secteur au plus grand nombre.

Nous sommes également engagés dans la **JCPE, Journée de la lutte contre la précarité énergétique**, temps fort annuel de mobilisation et de sensibilisation. Cet engagement traduit une conviction simple : la précarité énergétique ne se résoudra pas uniquement par des solutions financières, mais par une action collective, coordonnée et ancrée dans le réel.

Ces engagements nourrissent directement notre manière d'agir. Ils nous permettent de rester connectés aux besoins du terrain, d'éviter les angles morts, et de construire des solutions utiles, et non théoriques.

4. Pour aller plus loin

4.2 2026 : changer d'échelle, sans changer de cap

En 2026, notre priorité est claire : financer plus de 100 projets supplémentaires, et collecter 10 millions d'euros pour y parvenir.

Les projets présentés dans ce rapport montrent que l'impact de Vasco ne tient pas à des montants spectaculaires, mais à la capacité d'intervenir au bon endroit, au bon moment, pour des ménages que le système laisse de côté. Changer d'échelle, pour nous, consiste à multiplier ces situations où quelques dizaines de milliers d'euros font basculer une trajectoire de vie.

En 2026, nous voulons donc :

- accompagner une centaine de ménages supplémentaires,
- financer des projets à fort impact social et environnemental,
- continuer à intervenir en priorité auprès de ménages non solvables, exclus du crédit bancaire,
- renforcer notre capacité à agir vite lorsque la situation l'exige.

Au fil des projets, un constat s'est imposé : le décalage temporel des aides publiques est un point de blocage majeur dans de nombreux parcours de rénovation. Nous explorons donc différentes pistes pour mieux répondre à cette difficulté structurelle notamment la possibilité, à terme, de mécanismes d'avance des aides. Cette réflexion est en cours. Elle n'est pas une solution toute faite, mais un chantier ouvert, nourri par le terrain.

Notre priorité reste inchangée :

Financer les ménages non solvables pour débloquer des rénovations ambitieuses.

Notre impact en chiffres

Pour mieux visualiser l'impact concret de nos actions, nous avons projeté ces résultats sur 10 ans. Ces chiffres témoignent de l'ampleur de la transition écologique et sociale que nous rendons possible ensemble.

6000

tonnes de CO2
évités

4,6 M

de kWh
économisés

400 000 €

de factures
énergétiques évitées

4. Pour aller plus loin

4.3 L'ambition climatique

Le Pacte Vert pour l'Europe fixe un cap clair : la neutralité carbone d'ici 2050. La Loi européenne sur le climat impose une étape intermédiaire décisive : réduire les émissions nettes de gaz à effet de serre (GES) d'au moins 55 % d'ici 2030.

Le bâtiment est au centre de cette bataille climatique. En Europe, ce secteur est responsable de :

40 %

de la consommation totale d'énergie.

36 %

des émissions de GES liées à l'énergie.

75 %

du parc immobilier actuel est considéré comme inefficace sur le plan énergétique.

Bien que l'Union Européenne dispose désormais d'un cadre législatif solide à travers les directives EED et EPBD, le rythme actuel des rénovations énergétiques profondes reste dérisoire. Avec seulement 0,2 % du parc rénové chaque année, nous sommes loin de la trajectoire nécessaire à la neutralité carbone.

Pour honorer les engagements de 2050, cet effort doit impérativement changer de dimension dès aujourd'hui : le taux de rénovation globale doit être multiplié par quinze pour atteindre le seuil critique de 3 % d'ici 2030.

Cette accélération est d'autant plus vitale en France, qui détient la deuxième plus grande surface de plancher de l'Union Européenne. Dans l'Hexagone, le secteur du bâtiment représente un gisement d'économies d'énergie colossal, puisqu'il pèse à lui seul pour 45 % de la consommation nationale et génère 27 % des émissions de gaz à effet de serre.

Le défi réside principalement dans l'obsolescence thermique du parc : plus de 60 % des 37,2 millions de logements français ont été construits avant 2001, une époque où les normes d'isolation étaient quasi inexistantes.

Le cœur de cette bataille environnementale se joue sur l'éradication des 4,8 millions de « passoires thermiques » classées F ou G. Ces 15,7 % du parc immobilier ne sont pas seulement des gouffres financiers pour les ménages, ce sont surtout des foyers d'émissions massives que la Stratégie Nationale Bas-Carbone (SNBC) s'est donné pour mission de supprimer. L'objectif est clair : réaliser 403 000 rénovations complètes et performantes chaque année.

Pourtant, le bilan de l'année 2024 souligne l'ampleur du retard pris, avec seulement 91 000 logements ayant atteint ce niveau de performance. Comblar cet écart n'est plus une option, mais une nécessité absolue pour transformer notre parc immobilier en un bouclier climatique efficace.

4. Pour aller plus loin

4.3 L'ambition climatique (suite)

La rénovation énergétique n'est pas qu'une question de CO2. C'est un levier majeur de résilience et de dignité.

- **Impact sanitaire** : En 2024, un tiers des Français vit en situation de précarité énergétique. La rénovation des passoires permettrait d'économiser 10 milliards d'euros par an en frais de santé (maladies liées au froid, à l'humidité et à la mauvaise qualité de l'air).
- **Résilience géopolitique** : Réduire la demande d'énergie, c'est limiter notre dépendance aux combustibles fossiles et protéger les ménages contre la volatilité des prix mondiaux.
- **Équité et inclusion** : Les femmes sont les premières victimes de cette crise. 20,9 % des ménages dirigés par des femmes avec enfants vivent en situation de vulnérabilité énergétique.

Pour atteindre les objectifs de 2030, les investissements annuels doivent doubler pour dépasser les 36 milliards d'euros. Or, en 2023, seulement 20 milliards d'euros ont été mobilisés pour la rénovation performante.

Vasco intervient là où le système s'arrête. En 2025, notre action a permis d'obtenir un gain moyen de 2,5 classes de DPE par projet financé.

Synthèse des objectifs environnementaux (Tableau récapitulatif)

Indicateur	État actuel (FR)	Cible 2030 (SNBC / UE)
Taux de rénovation globale	~91 000 / an	403 000 / an
Réduction GES (Bâtiment)	-41 % (vs 1990)	-62 % (vs 1990)
Investissement nécessaire	~20 Mds € / an	>36 Mds € / an
Logements BBC	6 % du parc	80-90 % (cible 2050)

4. Pour aller plus loin

4.4 Un dernier mot



Chaque projet présenté dans ce rapport raconte une histoire singulière.

Mais ensemble, ils dessinent une réalité beaucoup plus large : celle de milliers de ménages propriétaires, exclus du crédit, pour qui la rénovation reste hors de portée malgré les aides existantes.

Grâce à la confiance de celles et ceux qui nous soutiennent, Vasco a pu financer en 2025 des projets qui, sans cela, seraient restés à l'arrêt. Des logements ont été rénovés, sécurisés, adaptés. Des chantiers ont repris. Des situations bloquées ont trouvé une issue.

Ces résultats montrent la force d'un modèle collectif, où l'épargne devient un levier concret pour débloquer des parcours de vie, et où le financement s'adapte enfin à la réalité des ménages, plutôt que l'inverse.

Notre ambition pour les années à venir est claire : permettre à toujours plus de ménages non solvables de réaliser des rénovations ambitieuses, tout en maintenant un haut niveau d'exigence sur la qualité des projets accompagnés et sur leur impact social et environnemental.



La transition du logement ne se fera pas sans celles et ceux que le système laisse aujourd'hui de côté.

C'est avec eux, et grâce à vous, que nous continuerons à avancer.

Merci pour votre confiance.

4. Pour aller plus loin

4.5 ESUS et Finansol



Notre foncière a obtenu l'agrément ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale) offrant une réduction de l'impôt sur le revenu de 25 % du montant investi et une exonération totale d'impôt sur la Fortune Immobilière.



Notre foncière a également obtenu le label Finansol, label référence de la finance solidaire, indépendant et qui existe depuis 1997



Chaque signature se fait devant notaire pour garantir l'authenticité de l'acte et assure une sécurisation optimale de votre engagement



05 25 53 00 01
contact@vasco-impact.com

Ils parlent de nous

Les Echos

Le Parisien

Capital

TF1

Ils nous soutiennent



bpifrance



Vasco SAS au capital de 12500 € - SIREN 978 280 923 - RCS Bordeaux
Siège Social 11 Cr du 30 juillet, 33000 Bordeaux