

Objet : Mission d'expertise, conseil et négociation de devis et/ou contrats de copropriété

Suite à nos échanges, le conseil syndical de l'immeuble concerné a décidé de solliciter la société Ma Négo en tant que conseil expert conformément à l'article 27 du décret du 17 mars 1967:

"Le conseil syndical peut prendre conseil auprès de toute personne de son choix. Il peut aussi, sur une question particulière, demander un avis technique à tout professionnel de la spécialité. Les dépenses nécessitées par l'exécution de la mission constituent des dépenses courantes d'administration."

Nous leur confions la mission décrite ci-après, dont les sujets seront à déterminer en fonction des besoins identifiés et des opportunités qui se présenteront.

1. Durée de la mission

La lettre de mission est conclue pour une durée d'un an et se renouvelle tacitement pour des périodes successives d'un an. Elle peut être résiliée à tout moment par simple notification par e-mail du conseil syndical de la copropriété, sans préavis.

2. Objet de la mission

Leur intervention portera sur les points suivants :

- Examiner, vérifier et, le cas échéant, négocier des contrats de maintenance, d'assurance, d'énergie ou tout type de devis (travaux d'urgence, travaux divers) validés ou pré-validés par la copropriété.
- Analyse des contrats, des coûts des fournitures, de la main-d'œuvre et de tous les éléments susceptibles de faire l'objet d'une facturation.
- En cas de détection d'une tarification excessive, élaboration d'un audit présenté au conseil syndical et, si besoin, après validation, négociation avec le prestataire pour obtenir un tarif plus compétitif, dans l'intérêt de la copropriété.
- En cas d'échec de la négociation et sur demande du conseil syndical ou recommandation de Ma Négo, un devis concurrent pourra être sollicité dans les mêmes conditions de facturation.

3. Droit de refus

Un droit de refus est accordé sur tout contrat ou devis négocié.

En revanche, cela implique un devoir de loyauté, tel que détaillé dans nos CGV. En particulier, si le Conseil syndical ou le Syndic utilise le prix négocié, toute information fournie par Ma Négo, ou plus généralement s'appuie sur son travail, la rémunération de Ma Négo sera calculée sur l'économie réalisée, c'est-à-dire la différence entre le prix du devis ou du contrat initial et le prix obtenu par Ma Négo – et ce sans obligation de passer par son prestataire.

4. Conditions de facturation

Deux scénarios sont envisagés :

- Aucune surestimation détectée : Si aucune anomalie n'est relevée, un rapport de conclusion sera transmis par e-mail et notre mission prendra fin. Cette prestation est gratuite.
- Surestimation détectée et négociation validée : Si nous identifions des coûts négociables et parvenons à une réduction, nos honoraires seront fixés à 50 % du montant TTC de la réduction obtenue.
 - Exemple : Pour une réduction de 1 000 € TTC, "Ma Négo" facture 500 € TTC.

Pour les contrats liés aux charges courantes, les honoraires seront de 50 % TTC des économies réalisées sur les deux premières années du nouveau contrat, répartis en deux paiements à la date anniversaire.

Si les honoraires dépassent 10 000 € TTC pour une négociation, les taux seront ajustés à 30 % pour les économies au-delà de ce seuil.

- Exemple : Pour une réduction de 30 000 € TTC, "Ma Négo" facture 13 000 € TTC (20 000 € x 50 % + 10 000 € x 30 %).

4. Acceptation de la mission et mandat.

En signant cette lettre, nous autorisons "Ma Négo" à solliciter, au nom de la copropriété, tout document ou information nécessaire auprès des différents intervenants (syndic, prestataires, etc.), tels que les contrats, factures, autorisations de communiquer, données sur la sinistralité, et autres éléments requis.

5. Droit de rétractation

Conformément à l'article VII des CGV, le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours, sauf pour les interventions urgentes, auquel cas le client doit expressément renoncer à ce droit.

Pour commencer la prestation immédiatement, merci de cocher la case ci-dessous :

Nous renonçons expressément à notre délai de rétractation et souhaitons que "Ma Négo" commence sa prestation sans délai.

Ma Négo Sas

Représenté par : Mr Benoit ROBILLARD

5 rue Faidherbe 75011

RCS Paris B 914813902 01 42 71 16 72

Le Président du Conseil Syndical ou le Syndic : _____

Pour la copropriété (adresse) : _____

Déclare avoir pris connaissance des CGV et les accepter comme partie intégrante du contrat.

Fait à : _____ Date : _____

**Signature précédée de la mention
"Bon pour accord"**

En sollicitant les services de Ma Négo SAS, le Client reconnaît avoir lu et accepté sans réserve les présentes conditions générales suivantes :

Préambule

Ma Négo SAS est une société de droit français, au capital de 5 000 €, située au 5 Rue Faidherbe, 75011 Paris, France, et enregistrée au Registre du Commerce de Paris sous le numéro B 914813902. La société propose des services de vérification et de négociation de devis en cas de surestimation ou d'erreur par les prestataires de ses clients.

Définitions

Dans les présentes conditions, les mots suivants ont la signification qui leur est attribuée ci-après :

Est nommé « le Client », toute personne physique ou morale ayant souscrit aux services de Ma Négo SAS en acceptant les présentes conditions générales.

Sont nommés « les Parties », Le Client et Ma Négo SAS, pris conjointement.

Est appelé « Devis ou contrat », les documents soumis par le prestataire du Client, à vérifier et, le cas échéant, à renégocier par Ma Négo pour le compte du Client.

Sont appelés « Honoraires », les montants facturés par Ma Négo SAS en contrepartie de la prestation de services effectuée pour le compte du Client.

Chapitre 1 : Dispositions Générales

ARTICLE I : Champ d'application

Les présentes conditions définissent les droits et obligations des Parties et s'appliquent aux opérations définies dans chaque contrat. Le Client s'engage à fournir toutes les informations nécessaires à l'analyse, à la vérification et à la négociation des devis ou contrats.

Ma Négo SAS s'engage à :

1. Vérifier les devis ou contrats
2. Transmettre les résultats de la négociation ou à défaut d'informer le Client de l'impossibilité de négocier.

ARTICLE II : Formation du contrat

Le contrat de prestation de services est réputé parfait après accord écrit et envoi de l'ordre de service du Client réceptionné par Ma Négo en réponse à la lettre de mission proposée et vaut acceptation des présentes Conditions Générales. Un contrat cadre annuel pourra être mis en place en Assemblée Générale (AG) et permettra de travailler sur simple envoi de devis ou contrats pré-validés et mail explicatif du Client. L'envoi de ce devis ou contrat enclenchera la facturation de la part de Ma Négo.

Chapitre 2 : Réalisation et prix des Prestations

ARTICLE III : Prestations et prix des services

Les services incluent la vérification et la négociation des devis ou contrats pour le compte du Client. Le Conseil Syndical autorise Ma Négo à contacter les prestataires actuels pour renégocier les termes des devis ou contrats et à solliciter, au nom de la copropriété, tout document ou information nécessaire auprès des différents intervenants (syndic, prestataires, etc.), tels que les contrats, factures, autorisations de communiquer, données sur la sinistralité, et autres éléments requis.

Les conditions des prestations sont convenues à l'avance, entre les Parties préalablement à chaque ordre de service envoyé par le Client (en pratique envoyé par le Syndic de l'immeuble). Dans la mesure du possible, le Client s'engage à envoyer un mail explicatif du contexte et les devis concurrents éventuellement reçus afin d'accroître au maximum les chances de négociation. Le Client s'engage à n'envoyer que des devis ou contrats pré-validés ou validés par l'AG ou le conseil syndical (CS). Ma Négo analyse le devis ou contrat en vérifiant les prix

des références des fournitures, la main d'œuvre et autres éléments inscrits sur le devis.

En cas de renégociation de contrats d'assurance, gaz ou électricité, un courtier partenaire de Ma Négo prendra en charge la démarche.

Cas généraux :

a- Le prix du devis ou contrat est correct et ne se prête pas à négociation. Ma Négo informe le Client par e-mail. Aucun honoraire ne sera facturé.

b- Le devis ou contrat est surestimé et Ma Négo a réussi à négocier une remise avec le prestataire. Dans ce cas, Ma Négo facture 50 % TTC de la réduction obtenue. Cette facture est à payer par le Client sous 30 jours calendaires suivant la réception du devis rectifié par le prestataire. *Exemple : Pour une réduction de 1 000 € TTC, le Client bénéficie de 500 € d'économie et Ma Négo facture 500 € TTC.*

Cas particuliers :

- Pour les contrats liés aux charges courantes, les honoraires seront de 50 % TTC des économies réalisées sur les deux premières années du nouveau contrat, répartis en deux paiements à la date anniversaire.
- La deuxième année, les économies réalisées seront calculées et facturées indépendamment de toute augmentation des indices économiques, des taxes et sinistres, afin de refléter uniquement les économies nettes générées par nos services.
- Si les honoraires dépassent 10 000 € TTC pour une négociation, les taux seront ajustés à 30 % pour les économies au-delà de ce seuil.
 - Exemple : Pour une réduction de 30 000 € TTC, "Ma Négo" facture 13 000 € TTC (20 000 € x 50 % + 10 000 € x 30 %).
- En cas de refus de négociation par le prestataire, Ma Négo pourra recommander un devis concurrent. Le client disposera d'un délai de 10 jours calendaires pour exprimer, par email, son choix :
 - Il préfère souscrire au devis surestimé avec le prestataire initial, la mission de Ma Négo se termine sans qu'aucun honoraire ne lui soit dû.
 - Il mandate Ma Négo pour rechercher un devis concurrent. Si le Client accepte, les honoraires seront de 50 % de la différence entre les devis.

Ma Négo se dégage de toute responsabilité relative à la réalisation des travaux et maintenance et rappelle que le suivi reste sous la seule responsabilité du Client.

Toute dérogation à ces règles devra faire l'objet d'un accord écrit entre les Parties.

ARTICLE IV : Exécution et annulation de la mission

Toute demande d'annulation, de report ou de modification de la mission sollicitée par le Client doit être soumise à l'accord préalable de l'entreprise. Hors cas de force majeure, en cas d'annulation unilatérale de la mission par le Client, les sommes resteront acquises pour Ma Négo. Ne seront pas considérés comme cas de force majeure le changement d'un ou plusieurs membres au sein du Conseil Syndical, ou le changement du syndic en charge de l'administration de l'immeuble, à partir de la signature de la présente.

Chapitre 3 : Prix et modalités de règlement

ARTICLE V : Prix

Les honoraires sont calculés sur la base du différentiel entre le prix toute taxes comprises (TTC) du devis de prestation initial envoyé par le Client et le prix toute taxes comprises (TTC) du nouveau devis négocié et proposé par Ma Négo.

Les montants des honoraires Ma Négo sont établis incluant une TVA de 20%, le taux en vigueur à la date de paiement sur des prestations de conseil en France.

ARTICLE VI : Modalités de règlement et conditions de paiement

Les conditions de paiement, sauf convention contraire prévue dans la lettre mission ou le contrat cadre annuel ou l'email accepté par les parties, sont les suivantes :

Virement ou paiement par chèque dans les 30 jours calendaires à compter de la réception de la facture de Ma Négo.

En cas de retard de paiement, Ma Négo appliquera des intérêts de retard au taux de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur à la date de la facture, calculés sur le montant de l'intégralité des sommes dues par le Client.

ARTICLE VII : Délai de rétractation

Le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date d'envoi de la lettre de mission par le Client, sauf pour les devis d'urgence, auquel cas le Client doit mentionner renoncer à son délai de rétractation. Passé ce délai, en cas de réussite la facturation aux résultats est définitivement acquise à Ma Négo.

Chapitre 4 : Responsabilité et obligations de Ma Négo

ARTICLE VIII : Responsabilité du prestataire du Client

Ma Négo se dégage de toute responsabilité concernant tout problème, retard, erreur ou malfaçon causé par le prestataire ayant effectué le devis ou contrat négocié par Ma Négo. En effet, les négociations du prix par Ma Négo n'impactent pas la qualité du travail du prestataire.

En cas de changements de références, méthodes ou de prestataire, Ma Négo décline toute responsabilité et ne pourra pas être mise en cause car ces changements auront été acceptés par le Client.

Ma Négo ne fera aucun suivi de chantier sauf accord spécifique entre les parties et ne sera en aucun cas tenue responsable de toutes tarifications complémentaires par le prestataire sur le devis négocié et aucun supplément facturé par le prestataire ne pourra entraîner la réduction des honoraires de Ma Négo.

ARTICLE IX : Droit de refus

Ma Négo se réserve le droit de refuser par écrit tout devis ou contrat proposé par le Client en cas de devis ou contrat incluant des prestations hautement spécialisées dépassant l'expertise de Ma Négo. Le Client disposera d'un droit de refus après la présentation du devis négocié avec un nouveau prestataire concurrent.

ARTICLES X : Assurance

Ma Négo a souscrit un contrat couvrant sa Responsabilité Civile Professionnelle.

ARTICLE XI : Responsabilité RGPD

Règlement général sur la Protection des Données (RGPD) Ma Négo confirme (i) présenter les garanties requises quant à la mise en œuvre de mesures techniques et organisationnelles appropriées de manière à ce que le traitement réponde aux exigences du RGPD (règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016) et garantisse la protection des droits de la personne concernée, (ii) traiter les données personnelles conformément au RGPD, (iii) respecter scrupuleusement les obligations mentionnées à l'article 28 du RGPD et, plus généralement, l'ensemble des règles imposées par le RGPD pour le traitement de données personnelles.

ARTICLE XII : Litige et Clause de médiation

La possibilité de recourir à un médiateur de la consommation dans les conditions prévues au titre Ier du livre VI. La relation contractuelle entre Ma Négo et le Client est régie par le droit français. En cas de différend portant sur l'interprétation des conditions générales ou l'exécution de la mission, les Parties s'engagent obligatoirement avant toute action juridictionnelle à un processus de médiation qui sera conduit par un médiateur.

Enfin, les Parties, s'engagent à garder strictement confidentiel tous les échanges (oraux, mail, courriers) qui auront lieu pendant cette médiation. En cas de litige, et en l'absence de règlement amiable, seul le tribunal judiciaire de Paris est compétent.

Chapitre 5 : Responsabilité et obligations du Client

ARTICLE XIII :

Le Client s'engage à envoyer un email récapitulatif du contexte, le devis et tous devis concurrents (voir antérieurs) afin d'aider à la compréhension du devis et d'optimiser ses chances de bonne négociation avec le prestataire.

Le Client s'engage à n'envoyer à Ma Négo que des devis ou contrats qui n'ont jamais été négociés précédemment ou a minima d'indiquer si celui-ci a déjà été négocié et d'informer Ma Négo des précédents échanges. Le Client s'engage à n'envoyer à Ma Négo que des devis pré-validés en Assemblée Générale ou en Conseil Syndical et qui seront engagés à la fin de la négociation afin d'éviter des négociations inutiles. Le client s'engage une fois Ma Négo mandatée à ne pas chercher un devis concurrent en parallèle sauf accord spécifique écrit entre les parties. Dans le cas contraire, Ma Négo pourra considérer que la copropriété s'est appuyée sur son audit et sa rémunération sera calculée sur l'économie réalisée. C'est-à-dire la différence entre le prix du devis initial et le prix obtenu par Ma Négo initialement sans pour autant être obligé de passer par son prestataire.

Rappels : tous devis envoyés par le Client avec son ordre de service à Ma Négo seront facturés en cas de réussite de négociation, sauf accord spécifique écrit entre les parties.

ARTICLE XIV : Obligation de loyauté

En cas de refus du nouveau devis ou contrat proposé par Ma Négo, la copropriété s'engage à fournir, sur demande, le Relevé Général des Dépenses ainsi que les convocations et annexes des deux années suivantes, afin de vérifier qu'aucun contrat n'a été conclu sans en informer Ma Négo. Si tel est le cas, Ma Négo pourra facturer 50 % TTC des économies réalisées, conformément aux dispositions du contrat.

De même, si le Conseil syndical ou le Syndic utilise le prix négocié, toute information fournie par Ma Négo, ou plus généralement s'appuie sur son travail, la rémunération de Ma Négo sera calculée sur l'économie réalisée, c'est-à-dire la différence entre le prix du devis ou du contrat initial et le prix obtenu par Ma Négo initialement sans pour autant être obligé de passer par son prestataire.

En ce qui concerne la vérification et la négociation de devis d'assurance et d'énergie, conformément aux règles en vigueur, cette négociation devra être conduite exclusivement par le courtier partenaire de Ma Négo, sauf accord spécial permettant l'intervention du courtier du syndic. Dans ce cas, Ma Négo, en tant qu'initiateur de la démarche, percevra une rémunération sur l'économie réalisée, même si celle-ci résulte du travail du courtier du syndic et non de son propre partenaire

ARTICLE XIV : Publicité

Ma Négo se réserve le droit de mentionner ou diffuser (sans indication du nom du client, ni de celui du prestataire) la mission à titre de référence dans sa documentation commerciale et publicitaire, sur son site Internet et ses réseaux sociaux.