

Lettre de Mission

Objet : Vérification - Négociation devis et contrat (s) pré-validé (s) ci-dessous :

Mandate Ma Négo sur la vérification et négociation de toutes les charges courantes.

Monsieur, Madame,

Nous faisons suite à la demande du conseil syndical de l'immeuble précité qui nous a sollicités en tant que conseil expert au titre de 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 ».

Ainsi, nous vous confirmons nos conditions de services et de facturation ci-après :

Notre prestation de service vise à relire, vérifier puis, le cas échéant négocier vos devis et contrats pré-validés. Cette prestation consiste à vérifier les prix des fournitures, de la main d'œuvre et de tous éléments sujets à facturation.

Lorsque nous détectons une tarification excessive, nous nous engageons à négocier aux mieux de vos intérêts avec le prestataire de votre devis ou contrat pour obtenir un prix plus juste et compétitif. La Mission s'établira sur une durée maximum de 1 an sauf accord spécial par les parties.

Concernant la facturation, deux cas généraux :

a- Aucune erreur ou surestimation n'est identifiée :

Nous vous envoyons alors un mail de conclusion et notre mission s'éteint. Ce service est gratuit.

b- Une erreur ou surestimation est détectée :

Nous négocions une réduction avec votre prestataire, des honoraires de résultats égales à 50 % du montant de la réduction TTC obtenue. Nos factures s'entendent TVA inclus.

(Exemple : 1 000€ TTC de réduction obtenue, « Ma Négo » facture 500€ TTC.)

Concernant les contrats de charges courantes, nos honoraires de résultat seront de 50% TTC des économies annuelles sur les deux premières années du nouveau contrat. A régler en deux fois à date anniversaire.

Si les honoraires de Ma Négo dépassent le seuil de 10 000€ TTC par négociation de contrat, alors l'indexation sur les économies sera dégressive. Sur les économies supplémentaires nos honoraires de résultats passeront à 30% de la réduction TTC obtenue.

(Exemple : 30 000€ TTC de réduction obtenue, Ma Négo facture: 20 000€ x 50% + 10 000€ x 30% = 13 000€ TTC)

En cas d'échec des négociations « Ma Négo » peut préconiser par mail (Syndic+ Conseil Syndical) de solliciter un devis concurrent plus juste.

Le client devra nous renvoyer son choix sous 10 jours calendaires :

- Soit, conserver son prestataire initial plus cher.
- Soit, mandater l'Entreprise « Ma Négo » pour chercher un devis plus juste. Dans ce cas, l'Entreprise continue sa mission aux mêmes conditions de facturation.

Le Client disposera d'un droit de refus après la réception du nouveau devis négocié avec le nouveau prestataire concurrent. Une fois ce devis accepté par la copropriété, les économies seront considérées comme validées et déclencheront les honoraires aux résultats.

Toute dérogation à ces règles ou extension du champ de la mission proposée fera l'objet d'un accord écrit annexé.

Si ces conditions de facturation vous conviennent, merci de nous faire parvenir cette lettre de mission signée avec le devis à négocier ainsi que tout document (contexte, devis concurrents, historique, etc...) pouvant nous aider à l'exécution de notre mission.

Conformément à l'ARTICLE VII des CGV : « *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.* ».

⇒ Si vous souhaitez renoncer à votre délai de rétractation pour que l'entreprise « Ma Négo » commence la prestation dès l'envoi de votre ordre de mission, merci de cocher la case ci-dessous :

Nous renonçons expressément à notre délai de rétractation et souhaitons que l'entreprise « Ma Négo » commence sa prestation dans les plus brefs délais.

Ma Négo Sas

Représenté par : Mr Benoit ROBILLARD
5 rue Faidherbe 75011
RCS Paris B 914813902
01 42 71 16 72

Signature précédée de la mention
« Bon pour accord »

Fait à

Ville : _____

Date : _____

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.

Conditions Générales de Vente

En faisant appel à Ma Négo Sas, le Client reconnaît avoir pris connaissance et accepté sans réserve les conditions générales suivantes :

Préambule

Ma Négo est une société de droit français, au capital de 5 000€ dont le siège social est situé 5 Rue Faidherbe - 75011 Paris, France, enregistrée au Registre du Commerce de Paris sous le numéro B 914813902.

Ma Négo offre une prestation services qui consiste à vérifier les devis puis les négocier en cas d'erreur ou surestimation du prestataire 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 la société Ma Négo en acceptant les présentes conditions générales.

Sont nommés « les Parties », le Client et Ma Négo conjointement.

Est appelé « Devis ou contrat », le contrat du prestataire du Client qui doit être vérifié voire ensuite négocié par Ma Négo pour le compte du Client.

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

Chapitre 1 : Dispositions Générales

ARTICLE I :

Les présentes conditions générales déterminent les droits et obligations des Parties. Elles s'appliquent de plein droit aux opérations définies par chaque contrat.

Le Client s'engage à fournir toute information dont il a connaissance permettant l'étude, la vérification et la bonne négociation des devis ou contrats.

Ma Négo s'engage à répondre au Client via une lettre de mission :

1. Vérifier tous devis ou contrats dans délais de 10 jours
2. Transmettre dans un délai de 30 jours le résultat 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

Prestation de service consistant à vérifier et négocier les devis ou contrats du Client pour le compte de la copropriété. Le Conseil Syndical autorise Ma Négo à se rapprocher au besoin des prestataires actuels afin de renégocier avec ceux-ci.

Les prestations sont convenues 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 inscrite sur le devis. Ma Négo s'engage à analyser les devis ou contrats reçus sous 10 jours et se laisse un maximum de 30 jours pour négocier avec le prestataire (sauf cas d'urgence précisé par le client). En tout état de cause la prestation de Ma Négo sera facturable indépendamment de la décision du client relative au devis.

Pour votre parfaite information et aux regards des règles de l'assurance, en cas de demande de renégociation de contrat d'assurance par nos soins, cette renégociation est menée en délégation par l'un de nos courtiers partenaires. Idem pour les contrats de gaz et d'électricité.

Cas généraux :

a- Le prix du devis ou contrat est correct et ne se prête pas à négociation. Un mail est envoyé au Client pour l'informer que Ma Négo a passé du temps gratuitement sans trouver d'erreur. Aucun honoraire n'est dû à Ma Négo et les obligations de Ma Négo relatives à ce devis s'éteignent.

b- Le devis ou contrat est surestimé et Ma Négo a réussi à négocier une remise avec le prestataire. Dans ce cas, Ma Négo va facturer 50% (TVA incluse) du montant TTC de la remise obtenue auprès du fournisseur. Cette facture est à payer par le Client sous 30 jours calendaires suivant la réception du devis rectifié par le prestataire.

Exemple : Ma Négo repère une surestimation du devis du Client et négocie une baisse de 1 000 € TTC sur le devis. Une répartition 50/50 est faite : le Client reçoit son devis réduit de 1 000€ TTC et paye une facture de 500€ TTC à Ma Négo. Ainsi, il y a bien alignement des intérêts : le Client a économisé 500 € TTC et Ma Négo recevra un paiement de 500 € TTC.

Cas Particuliers :

Sur les charges courantes, nos honoraires sont calculés sur les économies des deux premières années, la facture sera à payer en deux fois à date anniversaire.

Si les honoraires de Ma Négo dépassent le seuil de 10 000€ TTC par négociation de contrat, alors l'indexation sur les économies sera dégressive. Sur les économies supplémentaires, nos honoraires de résultats seront de 30% de la réduction TTC obtenue.

(Exemple : 30 000€ TTC de réduction obtenue, Ma Négo facture: 20 000€ x 50% + 10 000€ x 30% = 13 000€ TTC)

Surestimation du devis ou contrat mais le prestataire refuse la négociation :

Ma Négo envoie un mail au Client préconisant de solliciter un devis concurrent à des conditions tarifaires plus favorables et un niveau de prestation de services équivalent.

Le client disposera d'un délai de 10 jours calendaires pour exprimer, par email, son choix :

a- Le Client dans l'urgence, préfère souscrire au devis surestimé avec le prestataire initial, il doit en informer par mail Ma Négo dont la mission se termine sans qu'aucun honoraire ne lui soit dû.

b- Le Client mandate Ma Négo pour rechercher un devis concurrent. Dans ce cas, Ma Négo continue sa mission et facturera 50% (TVA incluse) du montant TTC de la différence obtenue par rapport au devis initial. Cette facture est à payer sous 30 jours calendaires suivant l'acceptation du nouveau devis par la copropriété du devis du nouveau prestataire.

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

Exemple : Ma Négo repère une surestimation du Devis du Client mais la négociation n'aboutit pas. Ma Négo préconise de consulter d'autres concurrents pour obtenir un prix plus compétitif et cohérent avec la prestation de services fournie. **2 Cas :**

a. Ma Négo obtient un devis concurrent inférieur de 1 000 € TTC. Une répartition 50 / 50 est faite : le client reçoit le nouveau devis et l'accepte puis devra payer une facture d'honoraires de 500€ TTC (dont 20% TVA inclus) à Ma Négo. Ainsi, il y a bien alignement des intérêts : le Client a économisé 500 € TTC et Ma Négo recevra un paiement 500 € TTC.

b. Le Client préfère contracter avec le devis au prix du prestataire initial même si celui-ci comporte une surestimation. Le service de Ma Négo a été gratuit et n'est pas facturé.

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

ARTICLE IV : Exécution de la mission, et annulation :

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 Modalité 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 suivant 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 des travaux 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 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.

Ainsi, la mission de Ma négo s'arrête à la fin de la négociation du devis. Ma Négo ne fera aucun suivi de chantier sauf accord spécifique entre les parties. Ma Négo 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.

Une fois acceptation du devis par la copropriété, les économies seront considérées comme validées et les honoraires aux résultats seront dus à Ma Négo.

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 garantit 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. 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 présenté par Ma Négo, la copropriété s'engage à fournir à Ma Négo le Relevé Général des Dépenses et convocations avec annexes des deux prochaines années pour vérifier que la copropriété ne s'est pas appuyée sur le travail de Ma Négo. Auxquels cas, Ma Négo pourra facturer comme précédemment 50% TTC des économies obtenues.

Spécifiquement, en cas de vérification et négociation de devis d'assurance, aux regards des règles de l'assurance, cette négociation devra être menée en exclusivité par le courtier partenaire de Ma Négo ou accord spécial par celui de votre syndic mais la rémunération de Ma Négo restera calculée comme précédemment sur le résultat de l'économie réalisée.

ARTICLE XIV : Publicité

Ma Négo se réserve le droit de mentionner (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. Ma Négo dispose également de la faculté de diffuser, sur quelque support que ce soit, tout contenu relatif à la mission