

Copropriétaires :

Copropriétaires : comment baisser vos charges en 10 leçons ?

- le budget prévisionnel
- le conseil syndical (rôle et moyens)
- l'eau froide et chaude
- le chauffage
- les petits travaux
- les frais de personnel
- les frais de syndic
- les contrats
- santé-sécurité
- gaz et électricité



AVANT PROPOS

Vous avez entre les mains un guide très dense qui, en 10 leçons et 88 points, va vous permettre de faire baisser vos charges de copropriété de 20 % et même plus. On peut dire que vous avez de la chance...

Car les nombreux conseils que nous vous donnons sont non seulement éprouvés par des années d'expérience, mais surtout à la portée de tous, aucune formation préalable n'étant nécessaire.

Naturellement ces conseils seront plus faciles à mettre en œuvre si vous êtes membre du conseil syndical, ce que nous vous conseillons de faire.

Par ailleurs, si vous restez sur votre faim, vous pourrez toujours trouver des compléments d'information (sur l'eau, le chauffage, les frais de personnel, les contrats, les travaux, les comptes, le contrôle des dépenses, etc.) dans l'un des guides (constamment remis à jour) réalisés par l'association.

Enfin, si vous voulez aller encore plus loin, rappelez-vous que vous pouvez :

- soit adhérer à l'ARC ;
- soit consulter notre site Internet (unarc.asso.fr) qui regroupe des conseils et des informations pratiques.

Si, avec tout ça, vous n'y arrivez pas...

Bonne lecture et très bonne maîtrise des charges.

Fernand CHAMPAVIER
Le Président.

		page
Leçon n°1	Le budget prévisionnel : Comment l'élaborer, le négocier, le suivre, le contrôler tout au long de l'année ?	5
Leçon n°2	Comment et sur quoi le conseil syndical peut agir pour faire baisser les charges ?	11
Leçon n°3	Comment faire baisser les charges d'eau froide et chaude	17
Leçon n°4	Comment faire baisser les charges de chauffage sans travaux ?	27
Leçon n°5	Comment diviser par deux les factures de petits travaux ?	33
Leçon n°6	Comment maîtriser, faire baisser et optimiser les charges liées au personnel ?	39
Leçon n°7	Comment faire baisser les charges liées au syndic ainsi que les charges d'administration ?	45
Leçon n°8	Comment faire baisser les coûts des contrats et ceux des travaux annexes ?	53
Leçon n°9	Comment éviter les abus en matière de santé et de sécurité ?	69
Leçon n°10	Faire des économies sur l'électricité et le gaz	79

Leçon
n°1

Le budget prévisionnel : Comment l'élaborer, le négocier, le suivre, le contrôler tout au long de l'année ?

1 - L'importance du budget prévisionnel pour maîtriser les charges

- a) Chacun le sait : si une copropriété vote un budget prévisionnel de 100 000 €, le syndic dépensera 100 000 € ; si elle vote un budget de 90 000 €, le syndic dépensera plus facilement 90 000 €.
Les syndicats n'aiment pas, en général, rappeler de l'argent en fin d'année auprès des copropriétaires ; c'est pourquoi ils voient large et dépensent souvent large.
A contrario, votez un budget « serré » ce qui obligera le syndic à être prudent.
- b) Des syndicats plutôt « inflationnistes ».
À cela il faut ajouter le fait que les syndicats - qui placent comme chacun sait à leur profit la trésorerie des copropriétés qui ne disposent pas de compte séparé (soit 85 % des copropriétés) - ont de toute façon intérêt à faire voter des budgets surdimensionnés pour disposer d'un maximum de trésorerie. Tout votre travail va donc consister :
- à refuser de voter un budget trop large ;
 - à faire voter un budget ajusté.
- On va voir comment, plus loin.
- c) Autre point : le budget prévisionnel fixe le niveau des appels de charges. Donc plus il sera « ajusté » moins les copropriétaires auront à sortir d'argent, moins ils auront de difficultés à payer leurs charges, moins il y aura d'impayés de charges...
Or, comme chacun sait, les impayés coûtent cher aux copropriétés (frais de syndic dont une partie reste à la charge du syndicat ; frais de procédures, etc.).

2 - Rappel : la loi, le conseil syndical et le budget

Rappelons ce que beaucoup de syndicats mais aussi de copropriétaires oublient : le budget doit être élaboré par le syndic en concertation avec le conseil syndical, c'est-à-dire que le projet de budget prévisionnel proposé au vote de l'assemblée générale doit avoir au moins été soumis au conseil syndical avant l'envoi des convocations.

Cela résulte de l'article 26 du décret du 17 mars 1967 :

«Le conseil syndical contrôle la gestion du syndic, notamment la comptabilité du syndicat, la répartition des dépenses, les conditions dans lesquelles sont passés et exécutés les marchés et tous autres contrats, AINSI QUE L'ÉLABORATION DU BUDGET PRÉVISIONNEL DONT IL SUIT L'EXÉCUTION».

On va voir aussi, malheureusement, que trop de conseils syndicaux soit ne demandent pas à leur syndic de satisfaire à cette obligation, soit utilisent mal ce droit, se contentant d'accepter le projet soumis par le syndic.

3- Comment se passe, en général, l'élaboration du budget prévisionnel ?

En général le gestionnaire reprend la liste des dépenses du dernier exercice et se contente d'appliquer un pourcentage d'augmentation à chaque poste.

Cette manière de faire est à proscrire absolument :

- a) D'abord parce qu'elle peut intégrer des événements particuliers de l'exercice passé ; **exemple** : si un gardien a été malade pendant deux mois, le poste «*gardiennage*» aura été anormalement élevé, il ne faut donc pas reprendre le chiffre correspondant augmenté de 3 %, par exemple. Cela vaut aussi pour les frais de procédures comme pour tous les autres frais fluctuants.
- b) Ensuite parce que cette façon de faire n'intègre pas les projets d'économie envisagés ou déjà engagés ; si vous avez décidé de poser des compteurs d'eau ou de renégocier les contrats, pourquoi ne pas en tenir compte ? Dans un tel cas il faudra prévoir des baisses sur ces postes.

Il faut donc, poste par poste, repartir d'une somme «*normale*» (et non exceptionnelle) et intégrer les économies à venir.

Rappel : l'assemblée générale **PEUT** modifier le projet de budget. On se rappellera, en effet, qu'un projet de budget n'est qu'un projet et que si votre syndic n'a pas associé le conseil syndical à l'élaboration du budget ou si le conseil syndical a été un peu laxiste, l'assemblée générale pourra décider de revoir le budget à la baisse.

4- Refuser absolument les postes «petits travaux divers» ou «imprévus»

Les syndicats sont toujours très attentifs à faire passer dans le budget un poste «divers» ou «imprévus» avec des trémolos dans la voix : «*Comment pourrons-nous faire face au moindre problème, si nous n'avons pas un peu de marge*», disent-ils.

Beaucoup de copropriétaires se laissent convaincre. Ils ont tort.

- a) D'abord il faut savoir que si le syndic fait correctement son travail de récupération des charges auprès des copropriétaires, cela veut dire que, au bout d'un mois, il aura chaque trimestre récupéré 70 à 90 % des provisions trimestrielles.

Comme lui-même ne règle les fournisseurs qu'à 30 jours fin de mois (au mieux) et parfois à 90 jours, cela signifie qu'il dispose toujours d'un matelas de trésorerie provenant du «*crédit fournisseurs*». Inutile dans ces conditions de disposer d'un matelas supplémentaire.

- b) Ensuite chacun sait qu'une copropriété dispose toujours de «*fonds*» qui proviennent soit de travaux non encore payés, soit de «*soldes vendeurs*», soit d'une avance permanente de trésorerie, etc.

Dès lors il y a toujours un petit matelas (et parfois un «*gros*») qui permet à un bon syndic de faire face aux imprévus, quoi qu'il vous dise ; il sera bien temps - lors de la régularisation des charges - d'appeler le «*complément*».

5 - Ne pas accepter de rémunérer le syndic sur les travaux courants

Certains syndicats prévoient, dans leur contrat, une rémunération supplémentaire de l'ordre de 2 à 2,5 % pour tous les travaux courants.

Cette disposition est coûteuse en soi et surtout inflationniste, car il est évident que le syndic va être tenté d'engager le maximum de travaux courants. Si, en plus, il s'est arrangé pour faire voter un poste «*petits travaux*» ou «*imprévus*» qui est surdimensionné, vous êtes sûr que ce qui était prévisible se produira... Il y aura «*inflation*» de travaux.

6 - Refuser d'anticiper la hausse des prix du combustible

Autre grand classique : surdimensionner le poste «*combustible*» pour «*le cas où*».

Là encore, rassurez-vous : le syndic aura toujours de quoi payer le four-

nisseur s'il a bien fait son travail de recouvrement des charges auprès des copropriétaires.

Engagez-le - plutôt que de prévoir des hausses de combustible - à agir pour maîtriser les consommations d'eau chaude et de chauffage, comme nous le verrons précisément au cours de la leçon numéro 4.

7 - Exiger du syndic qu'il respecte l'article 21, alinéa 2 de la loi de 1965

De quoi s'agit-il ? D'une mesure anti-inflationniste radicale, là aussi trop souvent négligée.

L'article 21, alinéa 2 de la loi du 10 juillet 1965 prévoit que l'assemblée générale doit voter une somme (**exemple** : 200 €) au-delà de laquelle le syndic est obligé de consulter le conseil syndical, ce qui permet au conseil syndical de jouer un rôle de garde-fou.

Nous reviendrons largement sur ce point dans la leçon numéro 2 concernant les moyens à la disposition du conseil syndical.

8- Suivre la réalisation du budget et demander le «grand livre fournisseurs» une fois par trimestre

Autre impératif, si vous voulez obtenir des économies : SUIVRE la réalisation du budget, donc suivre - en cours d'année.

Ce suivi a deux vertus :

- a) obliger le syndic (qui se sent sous surveillance) à être prudent ;
- b) vous permettre de repérer rapidement les dérives et - au besoin - d'intervenir et d'agir vite ; cela peut aussi bien concerner l'eau que les frais judiciaires ou autres dépenses.

Comment faire pour suivre les dépenses ? C'est désormais simple grâce aux nouvelles dispositions comptables : il suffit de demander à votre syndic qu'il envoie au conseil syndical tous les trois mois le «*grand livre fournisseurs*». Le syndic est, en effet, désormais obligé d'enregistrer les factures dès qu'elles lui parviennent. Vous saurez, grâce à ce document, les factures qui sont parvenues (et éventuellement, les dates de paiement).

En regroupant par poste les factures comptabilisées vous saurez donc simplement OÙ vous en êtes (combien a déjà été dépensé pour l'eau froide ou les petits travaux, par exemple).

9 - Exiger au besoin le contrôle des factures avant paiement

Certains conseils syndicaux vont encore plus loin et demandent à leur syndic de leur soumettre toutes les factures avant règlement. Ainsi non seulement, le conseil syndical est informé régulièrement des dépenses mais, au cas où une facture présente un caractère litigieux, le conseil peut intervenir préventivement (soit pour la refuser, soit pour la corriger).

10 - Contrôler scrupuleusement les dates de paiement

Pourquoi contrôler les dates de paiement, direz-vous ? Pour une raison simple ; lorsque le syndic paie avec beaucoup de retard (alors qu'il dispose de la trésorerie nécessaire), cela peut avoir deux conséquences fâcheuses :

- soit, en effet, cela signifie qu'il travaille avec des entreprises qui acceptent ces délais mais qui intègrent dans leur prix les «*agios*» (pendant ce temps-là le syndic place l'argent à son profit) ;
- soit cela signifie qu'en procédant de la sorte votre syndic va dissuader les bons artisans ainsi que les entreprises pratiquant des prix corrects de continuer à travailler avec votre copropriété, un artisan normal n'acceptant pas d'être payé à 90 jours...

Ainsi, s'assurer que le syndic paie vite les fournisseurs c'est contribuer à faire baisser les charges et à garder les bons artisans.

11 - Prévenir votre syndic qu'en cas de dépassement non justifié, vous appellerez l'assemblée générale à en tirer les conséquences

Cela s'appelle de l'action préventive.

Faites savoir au syndic qu'en cas de non-respect de ses obligations (voir point 2) ou en cas de dépassements non justifiés sur tel ou tel poste, vous appellerez l'assemblée générale à ne pas accepter certaines dépenses et refuserez alors explicitement le quitus pour faute ou excès de pouvoir.

Cela rendra votre syndic prudent.

Conclusion

- Contrôler le budget avant, pendant, après, c'est donc le premier moyen indispensable non seulement pour maîtriser les charges, mais pour les faire baisser.
- La leçon numéro 2, va porter sur tous les autres moyens à la disposition du conseil syndical pour faire baisser les charges.

Leçon

n°2

Comment et sur quoi le conseil syndical peut agir pour faire baisser les charges ?

Evidemment, il n'y a pas d'économies de charges possibles dans une copropriété sans un conseil syndical actif. Nous allons donc faire le tour, dans cette deuxième leçon, des moyens qui sont à la disposition du conseil syndical ou des actions qu'il peut mettre en œuvre pour y parvenir.

1 - Le conseil syndical, le budget et le suivi du budget

Si vous n'avez pas bien lu la première leçon, nous vous y renvoyons pour que vous vous rappeliez :

- a) que le syndic DOIT associer le conseil syndical à l'élaboration du budget ;
- b) qu'un budget bien ajusté est un moyen très efficace de maîtriser les dépenses ;
- c) que le conseil syndical peut suivre la réalisation du budget en se faisant communiquer régulièrement le «*grand livre des fournisseurs*», etc.

Bref, vous y apprendrez comment le conseil syndical peut, par un contrôle du budget AVANT, PENDANT et APRÈS son adoption, se faire l'agent numéro un de la maîtrise des charges.

2 - Le contrôle des factures

Il ne s'agit pas seulement de suivre les dépenses ; il faut pouvoir contrôler les factures. Le mieux est de procéder à ce contrôle tout au long de l'année par périodes mensuelles ou trimestrielles selon le temps dont vous disposez.

Le conseil syndical - grâce à l'article 21, alinéa 2 de la loi du 10 juillet 1965 - peut obtenir copie de tout document et donc peut se faire transmettre tous les trimestres (ou plus) copies des factures.

Il pourra alors se livrer à diverses opérations de contrôle :

Voici une liste d'opérations et de questions qu'il faut se poser à l'occasion de l'examen d'une facture :

- a) si vous avez la chance d'avoir une facture avec le nombre d'heures, demandez-vous si le nombre d'heures facturé est :
 - conforme «*au bon d'attachement*» (voir leçon numéro 5) ;

- normal, compte tenu du travail effectué (exemple : 2 heures pour changer une tête de robinet est excessif).

Il faudra apprendre à refuser les factures dont le nombre d'heures paraît surfait (dans ce cas, il faut exiger du syndic qu'il obtienne un avoir si le paiement a déjà été effectué).

À noter : en copropriété, il n'est pas rare que le nombre d'heures soit surfait, les entreprises sachant que nombre de syndicats ne contrôlent pas vraiment les factures.

- b) Lorsqu'il s'agit d'une facture de travaux, il faudra se demander si un acompte n'a pas déjà été réglé. Souvent, un acompte a été versé, suivi quelques mois plus tard la totalité de la facture.
- c) Si la facture concerne un sinistre, il faudra se demander si la déclaration a été faite à l'assurance (et demander les justificatifs au syndic) et où en est le remboursement.
- d) Il faudra se demander si le travail ne concerne pas une charge privée.
- e) Il faudra se demander si le syndic a bien respecté les dispositions de l'article 21, paragraphe 2 (voir plus loin point 4) relatives à la consultation obligatoire du conseil syndical.
- f) En cas de contrat ou de marché, on devra se demander s'il y a cohérence entre le contrat et la facture.
- g) On devra aussi, dans ce cas, vérifier que les formules contractuelles d'indexation ont été respectées (notre grande expérience en matière de contrat d'ascenseur nous laisse très sceptiques à ce sujet).
- h) Le travail a-t-il été fait ? Bien fait ? Là aussi, cette question doit être résolue pour, éventuellement, exiger un «avoir» si ce n'est pas le cas.
- i) Le nombre d'ouvriers indiqué sur la facture est-il à la fois exact (**exemple** : deux ouvriers sont-ils bien restés chacun huit heures ?) et admissible (exemple : pourquoi accepter de payer deux ouvriers pour changer un joint ?).
- j) Quand un travail identique a-t-il déjà été effectué ? Cette question (souvent difficile à résoudre) vise à éviter que les bieo

On le voit de nombreuses questions se posent et doivent pouvoir être résolues dans le sens, souvent, d'une meilleure maîtrise des charges.

3 - Les mandats donnés par l'assemblée générale.

Voici un scénario très classique : un syndic met à l'ordre du jour d'une assemblée générale une question sur des travaux nécessaires et ne fournit qu'un devis ou que des devis très élevés.

Trois solutions sont possibles dans un tel cas :

- a) refuser les travaux, mais parfois ceux-ci sont vraiment nécessaires ;
- b) voter «*bêtement*» les travaux ;
- c) donner un mandat au conseil syndical pour qu'il recherche un devis moins cher.

C'est possible et c'est même prévu par l'article 25 a) de la loi du 10 juillet 1965.

Attention : un tel mandat doit être voté à la majorité de l'article 25. Mais, comme chacun sait, avec l'article 25-1 cette majorité est désormais simple à obtenir puisqu'il suffit qu'un tiers des millièmes se prononce favorablement en première lecture pour qu'on puisse revoter immédiatement à la majorité simple.

Grâce à cette technique du «*mandat donné au conseil syndical*», vous pouvez échapper au devis unique ou aux devis chers. Profitez-en.

4 - L'avis donné au syndic sur les dépenses supérieures à un certain seuil

En 1985, le législateur a voulu donner un pouvoir de contrôle a priori au conseil syndical, et a donc institué une règle selon laquelle le syndic devait faire voter, par l'assemblée générale, un montant de dépenses courantes au-delà duquel la consultation du conseil syndical était obligatoire.

Tout d'abord, précisons que les seules dépenses concernées sont celles qui ne relèvent pas d'une décision spéciale d'assemblée générale. Il ne s'agit donc que de dépenses **d'entretien courant** intégrées dans le budget prévisionnel, les autres dépenses (gros travaux) étant du **seul** ressort de l'assemblée générale.

Précisons ensuite que si le syndic n'a pas fait voter de montant, la «*sanction*» est qu'il doit soumettre **toutes** dépenses au conseil syndical préalablement à leur engagement, c'est-à-dire dès le premier euro.

Le syndic doit demander au conseil syndical un avis **écrit**, ceci pour évi-

ter que le syndic ne puisse se cacher derrière un quelconque et vague avis oral incontrôlable. Cela résulte non pas de l'article 21, de la loi, qui est muet sur ce point, mais de l'article 11 du décret du 17 mars 1967, qui indique que le syndic doit adresser, avec les convocations, les **avis écrits** du conseil émis dans le cadre des dispositions de l'article 21.

Très souvent, au cours des contrôles, on s'aperçoit que le syndic a engagé des dépenses au-delà de la somme votée, sans consulter le conseil syndical, ou en invoquant une vague approbation d'un seul membre.

À noter ; la consultation obligatoire du conseil syndical concerne aussi les contrats.

En cas d'oubli de consultation par le syndic, il faut savoir que l'assemblée générale peut légalement refuser d'entériner toute dépense engagée dans ces conditions, ce qui oblige le syndic, soit à la prendre en charge, soit à la faire prendre en charge par son assurance de responsabilité civile.

Un conseil : rappelez au syndic cette obligation et informez-le préventivement que vous appellerez l'assemblée à ne pas accepter les dépenses engagées sans consultation. Vous verrez, le syndic sera beaucoup plus prudent.

5 - Le suivi des consommations

Le suivi des consommations est un travail qui devrait être fait par le syndic, direz-vous. Oui, mais combien de syndics le font ?

Un bon conseil syndical se fera donc un devoir d'assurer lui-même le suivi des consommations :

- eau froide ; eau chaude ; chauffage.

On verra dans la leçon 3 et la leçon 4 comment s'y prendre et pourquoi ce suivi est si efficace en terme d'économie de charges.

6 - Contrôle des comptes ou contrôle de la gestion ?

Beaucoup de conseils syndicaux contrôlent les comptes, mais malheureusement ces contrôles se limitent souvent :

- à « pointer » des factures (on vérifie que la dépense sur la liste des dépenses correspond bien à une facture) ;
- à vérifier la « répartition » en cas de difficulté éventuelle d'affectation (**exemple** : telle facture est-elle privative ou non ; telle facture concerne-t-elle tout le monde ou uniquement le bâtiment A, etc.) ;

- à vérifier que la facture concerne bien l'immeuble.

Certes, ce contrôle simple permet déjà souvent de découvrir des erreurs, mais il faut souvent pouvoir aller plus loin. **Exemple** :

- 1) Le budget voté a-t-il été respecté ? Sinon, sur quel poste y a-t-il dépassement ? ce dépassement est-il justifié ?
- 2) Le syndic a-t-il engagé les dépenses de petits travaux en respectant les règles et obligations qui s'imposent à lui en matière ?
- 3) Les entreprises ont-elles respecté elles-mêmes :
 - les règles qui leur sont imposées en matière de facture détaillée, ou de devis détaillé préalable ?
 - les contrats et les clauses de ces contrats ?
- 4) Quelles sont les évolutions sur l'année en matière de consommation de fluide (chauffage, eau, électricité) ? celles-ci sont-elles justifiées ou justifiables ?
- 5) Les contrats qui lient la copropriété et les entreprises (ascenseur ; extincteurs ; ménage ; termites ; etc.) ne sont-ils pas trop chers ou inutiles ?
- 6) Le syndic a-t-il appliqué via une décision d'assemblée générale un forfait dissuasif pour les personnes qui ne font pas relever leur compteur d'eau ?
- 7) Les frais de syndic sont-ils la juste application des clauses de son contrat ?
- 8) La gestion des paies est-elle faite dans le sens de l'intérêt de la copropriété et dans le respect strict de la convention collective (**exemple** : les avantages en nature sont-ils bien retirés du net versé ?).
- 9) L'ensemble des recettes attendues par la copropriété (indemnités d'assurance, de sécurité sociale, intérêts des sommes placées, loyers, etc.) ont-elles été versées ? Si non, pourquoi ?

Un tel contrôle - qui est un contrôle de la gestion plus qu'un contrôle des comptes - permet de réaliser de nombreuses économies.

Si vous avez le sentiment de ne pas avoir la «*compétence requise*», sachez que la loi autorise le conseil syndical à se faire assister par un spécialiste pour assurer un contrôle rigoureux. L'ARC propose ce «*service*» à ses adhérents collectifs.

7 - L'appel à des «*techniciens*»

L'article 27 du décret du 17 mars 1967 prévoit que le conseil syndical peut faire appel à toute personne de son choix pour l'assister dans son travail.

Ce peut être un contrôleur de comptes et de gestion comme une personne qui va aider le conseil à diagnostiquer l'état de la chaufferie ou de l'ascenseur.

Le mieux est de prévoir ces dépenses dans le budget, mais le conseil syndical peut aussi - si la dépense est raisonnable et n'a pas été prévue - l'engager et la faire ratifier par l'assemblée générale suivante.

Faites attention cependant à certains pièges et évitez les «*techniciens*» proposés par certains syndicats qui sont soit des filiales du syndicat, soit des techniciens inadaptés au monde de la copropriété.

Ainsi en matière de contrôle des comptes certains syndicats poussent à faire appel à des experts-comptables qui vont prendre cher pour relever des problèmes comptables mineurs ou secondaires, alors qu'aucune véritable analyse de gestion n'aura été faite. Méfiance donc, dans certains cas.

Conclusion

On le constate, le conseil syndical dispose de nombreux moyens et droits pour maîtriser les charges. N'hésitez pas à faire appel à l'ARC pour mieux utiliser ces moyens et ces droits.

Leçon
n°3

Comment faire baisser les charges d'eau froide et chaude ?

1 - Le contrôle des postes «eau froide» et «chaude» : un impératif

Les problèmes des frais d'eau froide ou chaude deviennent de plus en plus importants :

- prix unitaire du mètre cube très élevé ; à quoi s'ajoute l'augmentation des prix du combustible en ce qui concerne l'eau chaude ;
- fuites mal contrôlées ;
- en cas de présence de compteurs individuels, problèmes, soit par le mauvais fonctionnement des compteurs, soit par leurs relevés mal faits, soit encore par les comportements indéliques et non traités d'un certain nombre d'occupants.

Contrôler ce poste est donc indispensable, si l'on veut maîtriser ses charges (et ne pas payer l'eau du voisin).

2 - Rappel des obligations

- a) Dans un immeuble collectif existant, il n'y a pas d'obligation de faire poser des compteurs d'eau froide individuels (mais cela vaudra bientôt pour les immeubles neufs).
- b) En revanche, en cas de production collective d'eau chaude, il y a obligation de compteurs individuels (sauf s'il faut plus de deux compteurs par logement).
- c) Si une copropriété en fait la demande, il y a désormais possibilité d'avoir un contrat séparé par lot principal (logement ou commerce) avec la compagnie des eaux locale (donc un compteur de facturation comme pour l'électricité).

3 - La gestion de l'eau en copropriété : les différents cas de figure

On peut donc avoir plusieurs systèmes de gestion de l'eau dans un immeuble.

- a) **Premier cas** : absence de compteurs individuels. La facture est alors répartie entre copropriétaires en fonction des millièmes de charges. Ce système est injuste (une personne seule peut habiter un deux pièces et six personnes un quatre pièces) et source d'irresponsabi-

lité donc de gaspillage.

- b) Dans ce cas, cependant, afin d'éviter qu'il y ait trop de fuites dans les parties privatives (WC, robinets), on peut souscrire ce qu'on appelle un «*contrat de robinetterie*». Ainsi, seront traitées les fuites sur parties privatives que tout le monde paie. On verra cependant qu'il faut bien contrôler l'application de ce type de contrat.
- c) **Autre situation** : il y a des compteurs d'eau dans chaque logement. Dans ce cas les compteurs sont appelés «*divisionnaires*» car ils permettent de répartir la facture globale entre les copropriétaires. Ce système incite à lutter contre les gaspillages, mais on verra qu'il faut néanmoins prendre beaucoup de précautions.
- d) Enfin on peut avoir un système comprenant un contrat avec la compagnie des eaux pour la copropriété (parties communes) et un contrat avec la compagnie pour chaque lot. Dans ce cas, chacun paye sa consommation individuelle directement à la compagnie (comme l'électricité). Ces cas sont encore peu fréquents.

Nous allons voir comment maîtriser les charges d'eau dans ces différentes situations.

4 - La première question à se poser : comment évoluent les consommations d'année en année ?

C'est le premier travail à faire : il vous permettra, en effet, de bien comprendre la situation.

Vous devez répondre aux sous-questions suivantes :

- a) la consommation globale de l'immeuble a-t-elle augmenté ces dernières années ?
- b) la consommation d'eau chaude augmente-t-elle dans les mêmes proportions que l'eau froide (si ça n'est pas le cas, c'est qu'il y a un problème) ;
- c) les consommations relevées aux compteurs divisionnaires, s'il y en a, évoluent-elles de la même façon (là aussi, si ce n'est pas le cas, c'est qu'il y a problème, comme on le verra).

Pour faire ces relevés il faut prendre quelques précautions et user de méthode.

- 1) Procurez-vous les factures de la compagnie des eaux.
- 2) Comptabilisez uniquement les factures sur relevé réel. Mais faites bien attention, certaines compagnies des eaux font des estimations en mettant un index (chiffres du compteur) lui-même estimatif !
- 3) Faites un tableau pour l'eau froide totale, c'est-à-dire l'eau facturée par la compagnie des eaux.

- 4) Créez également un tableau des consommations individuelles (si vous avez des compteurs d'eau individuels) à partir des relevés individuels que vous pouvez vous procurer auprès de votre syndic, à qui la société qui relève les compteurs divisionnaires les adresse.
- 5) Enfin, comparez tous ces tableaux, en essayant de faire coïncider, soit les dates, soit les périodes (exemple : comparez douze mois avec douze mois, même s'il y a un décalage dû aux dates de relevé). L'objectif est de savoir s'il n'y a pas trop de décalage entre ces deux séries de chiffres.

TABLEAU 1 : compteur général

Compteur général	Factures trimestrielles	Total annuel en m ³
Année.....		

Et

TABLEAU 2 : compteurs divisionnaires

Compteurs divisionnaires	Eau froide	Eau chaude	Total
Année.....			

Une fois établi ces tableaux, il suffit de repérer les anomalies, puis d'en chercher les causes :

- augmentation continue d'année en année ;
- augmentation de l'eau chaude plus forte que l'eau froide (ou le contraire), etc.

Si vous avez besoin de quelques conseils, venez nous voir.

5 - La deuxième question à se poser : la consommation générale d'eau est-elle normale ?

- Sachez qu'on estime que la consommation par personne est d'environ 90 à 150 litres par jour.
- Une famille de quatre personnes utilisera ainsi entre 120 m³ à 140 m³ d'eau par an (en copropriété).
- Le rapport entre eau froide et eau chaude est d'environ de deux tiers/un tiers.
- Enfin, la consommation sur parties communes (hors arrosage des pelouses) ne doit pas dépasser 5 % du total des consommations privatives.

Avec tous ces éléments, vous devez facilement pouvoir étudier si les consommations de votre immeuble sont normales ou non.

Si les consommations sont anormales, à vous de rechercher pourquoi (fuites sur parties communes ou privatives, commerces gros consommateurs, familles très consommatrices, climatisation à eau perdue, etc.).

6 - La troisième question à se poser : d'où vient la différence éventuelle entre les consommations relevées au compteur général et le total des compteurs divisionnaires ?

Certains pensent, à tort, que le fait d'avoir des compteurs divisionnaires par appartement va résoudre tous les problèmes.

Ce n'est malheureusement pas le cas. Il n'est pas rare de trouver l'exemple suivant :

- consommations annuelles relevées au compteur général : 3 000 m³ ;
- total des consommations relevées aux compteurs divisionnaires : 2 000 m³.

À noter : il faut exiger que la société qui relève les compteurs divisionnaires relève aussi le même jour le compteur général.

Ainsi dans notre exemple, si vous avez payé normalement votre consommation personnelle, vous aurez en plus à payer votre quote-part sur les 1 000 m³ résiduels.

Il faut savoir qu'en principe la différence entre le compteur général et le total des divisionnaires doit se situer autour de 5 %. Dans notre exemple on en est à 33 % !

Que se passe-t-il ? Les explications peuvent être nombreuses.

- Il peut y avoir beaucoup de personnes absentes lors des relevés. Bien sûr, dans cas, un forfait doit leur être appliqué, mais il peut être trop faible (décision d'assemblée générale à prendre).
- Il se peut que des personnes mettent sur des cartes de relevés des chiffres volontairement sous-estimés.
- Il peut y avoir des compteurs bloqués, ou des compteurs qui sous-comptent, voire des compteurs qui - dans certains logements - n'ont JAMAIS été posés.
- Enfin, il peut y avoir des tricheurs (personnes qui démontent leur compteur entre deux relevés et mettent à la place un simple tuyau, ou ne donnent pas les bons chiffres, comme on l'a vu plus haut).

Pour savoir d'où viennent les problèmes, il faut donc vous faire communiquer par le syndic ce qu'on appelle les listings des relevés individuels

de consommations. Il s'agit des relevés des consommations compteur par compteur, logement par logement, effectués le plus souvent par une société spécialisée. Insistez pour les obtenir. Vous analyserez les problèmes logement par logement et découvrirez bien des anomalies (absence de relevé non traitée, absence d'évolution de l'index alors que le logement est occupé, etc.).

En traitant ces anomalies vous allez donc :

- non seulement diminuer la part affectée aux charges communes, donc faire baisser les charges communes ;
- mais aussi obliger ceux qui «*profitaient*» de la situation à devenir plus raisonnable et moins gaspilleurs.

Bien sûr, la différence entre les chiffres du compteur général et le total des compteurs divisionnaires peut aussi avoir une autre raison : les fuites sur les parties communes !

Dans ce cas, n'oubliez pas de demander à la compagnie des eaux, comme à la ville, de vous rembourser les taxes d'assainissement (ces taxes peuvent représenter la moitié du prix de l'eau).

7 - À noter : même en cas de radio ou télé-relevé il peut y avoir des problèmes

On croit qu'avec le relevé à distance il n'y a plus de problème concernant le comptage. Ce n'est pas exact, là aussi il peut y avoir :

- des problèmes techniques ;
- des «*tricheurs*» ;
- des logements non équipés de compteurs.

Il faudra donc, même dans ce cas, évaluer la différence entre la consommation totale et le cumul des consommations individuelles et agir en conséquence.

8 - Le contrôle des contrats de robinetterie

On a vu au point 3 qu'il pouvait y avoir dans certains cas des «*contrats de robinetterie*», moyen de contrôler et de traiter les fuites sur parties privatives. Mais là encore il faut prendre des précautions.

a. Les prix des contrats de robinetterie

Les prix sont souvent élevés pour ce qu'ils représentent (changement de joints). Il n'est pas rare de trouver des contrats à 45 € TTC par an et par logement et d'une durée minimale de cinq ans.

Nous pensons que ces contrats ne devraient pas être supérieurs, en durée, à trois ans, et qu'ils ne devraient pas dépasser la somme de 16

à 18 € TTC par logement (ceci dans les immeubles au-dessus de 50 logements ; en dessous, tout dépend du nombre de logements et du nombre de robinets).

Mais surtout, nous pensons que le contrat pour les robinets n'est pas utile, un contrat concernant l'entretien des joints de chasse d'eau pouvant tout à fait suffire dans la plupart des cas.

b. Le taux de pénétration dans les logements

Le vrai problème est celui-ci ; dans de nombreuses copropriétés, il y a beaucoup de logements qui ne sont jamais visités (les personnes ne sont pas là aux heures de passage de l'entreprise chargée d'effectuer les relevés).

Il faut donc demander un relevé exact des visites et soit se donner les moyens de pénétrer dans les logements non visités (prévoir éventuellement une résolution d'assemblée générale fixant des modalités précises pour y arriver et des pénalités), soit résilier le contrat s'il y a trop de logements non «*visités*» (et faire poser des compteurs divisionnaires si c'est possible).

9 - Faut-il poser des compteurs divisionnaires pour tout le monde ou non ?

Quand il n'y a pas de compteurs individuels, la répartition de l'eau provoque souvent beaucoup de contestations :

- si la consommation est répartie à la surface des logements, on accusera les familles nombreuses qui habitent un petit appartement de consommer trois fois plus d'eau qu'elles n'en payent...
- si la consommation est répartie au nombre de personnes, on soupçonnera le célibataire de faire couler tous ses robinets sans compter.

L'intérêt des compteurs divisionnaires est de supprimer tous ces conflits.

On doit cependant dire que les syndicats se font encore tirer l'oreille pour faire poser des compteurs : ils préfèrent répartir une facture globale en millièmes de charges plutôt que d'avoir à gérer cette répartition en fonction des consommations, ce qui leur donne beaucoup de travail.

Il faudra donc, dans certains cas, se battre pour qu'ils ne bloquent pas le processus de pose des compteurs divisionnaires.

À noter : depuis le 13 décembre 2000, la décision de poser des compteurs se prend à la majorité de l'article 25 (501/1 000°) en première lecture, et à la majorité de l'article 24 en second vote.

Le cas des commerces

Très souvent, on a des commerces gros utilisateurs d'eau (café, coiffeur, fleuriste) situés dans des immeubles non pourvus de compteurs divisionnaires.

Dans ce cas, il faut absolument exiger la pose de compteurs dans les commerces, même si des compteurs ne sont pas posés dans les logements. Cela permettra au moins de distinguer la part «logements» (qui doit être répartie aux millièmes) de la part «commerces» (dans un petit immeuble, la part «commerces» peut atteindre facilement 40 %...).

10 - Les contrats de location et relevés des compteurs d'eau

La plupart des prestataires proposent des contrats sous la forme de location-entretien du matériel. Pratique, cette méthode permet de procéder plus aisément au changement des compteurs. Mais il faut prendre des précautions.

a. Installation et contrat

Les frais de pose vont de 25 à 70 € HT selon l'efficacité ou l'absence de négociations. La pose gratuite est même envisageable. Le prix annuel de la location-relevé est d'environ 10 € par compteur. Avec le radio-relevé, il faut compter de 15 à 30 € TTC (en fonction de la durée du contrat – cinq ou dix ans). Il est important de vérifier, lors de l'installation, qu'il s'agit de compteurs neufs (de l'année en cours) et non de compteurs révisés.

À noter : les deux premiers numéros du compteur donne l'année : 07 fera 2007. Simple, non ?

b. Améliorer les relevés

L'absence des occupants est un problème fréquent. Plusieurs solutions peuvent être éventuellement envisagées pour en éviter les conséquences, si vous ne voulez pas poser des compteurs à radio-relevé :

- pose de compteurs à l'extérieur : bien que pratique, cette solution est difficile à mettre en œuvre dans la plupart des cas ;
- contrat adapté : il est possible de négocier deux passages, un en semaine et l'autre, le samedi matin, avec possibilité de rendez-vous payant sous huitaine ;
- relevé des compteurs par lecture extérieure : pour les occupants qui ne veulent pas se faire relever, il suffit d'installer un compteur avec relevé à distance au frais des personnes concernées, après deux ou trois absences consécutives ;
- application des forfaits : l'assemblée générale des copropriétaires

res fixe un nombre de mètres cubes forfaitaires applicables aux copropriétaires absents. On peut aussi imaginer des forfaits progressifs (exemple 60 m³ la première absence, 80 m³ la deuxième).

c. Relevé du compteur général en même temps que les divisionnaires

Ceci est indispensable pour cerner l'écart entre les compteurs divisionnaires et le compteur général (voir point 6). D'autre part, le suivi en permanence du compteur général permet de détecter plus rapidement les fuites.

d. Durée du contrat

Elle varie de cinq à dix ans. Choisir plutôt un contrat de cinq ans.

Cependant pour les contrats avec radio-relevé, une première durée de dix ans permet plus facilement d'amortir le coût d'installation et de location.

e. Robinets d'arrêt

Il faut prévoir dans les contrats de comptage l'entretien des robinets d'arrêt. Il est conseillé, lors de l'installation de compteur d'eau, de changer les robinets d'arrêt par des robinets quart de tour. Le surplus à payer pour un contrat d'entretien est d'environ 1,10 € HT par an.

f. Négocier un contrat efficace

Toujours prévoir, dans les négociations avec les prestataires, les conditions suivantes déjà évoquées :

- Les relevés des divisionnaires et du compteur général en même temps.
- Fourniture par les prestataires des statistiques de consommation : grâce à l'informatique, les prestataires doivent pouvoir indiquer sur cinq ans les consommations passées.
- Le changement des compteurs : si cela est nécessaire, et si l'écart entre la consommation générale et le total des consommations enregistrées aux compteurs divisionnaires est trop important, des contrôles de compteurs pourront être effectués (sur place avec des jauges) cinq ans après l'installation. Ces contrôles peuvent être faits sous la forme « *d'échantillonnage* » ; si ceux-ci se révèlent positifs, le changement de l'ensemble des compteurs sera alors effectué.
- Des relevés sérieux : dans certaines copropriétés, 30 à 40 % des compteurs ne sont pas relevés, la société ne pouvant accéder au logement ou ne s'en donnant pas les moyens. Il est nécessaire d'obliger les prestataires à garantir à 90 % le taux des relevés (il s'agit d'un contrat de résultat) avec des pénalités si le contrat n'est pas respecté.

- Le signalement de tout incident sur les compteurs : le technicien s'engage à signaler tout incident sans délai et à bien vérifier si les plombages ou bagues n'ont pas été touchés.

11 - Les problèmes particuliers du comptage de l'eau chaude

a. Le compteur collectif

De quoi s'agit-il ?

Pour savoir quelle a été la consommation d'eau chaude dans un immeuble - de telle période à telle période - il faut pouvoir disposer en chaufferie d'un compteur permettant de comptabiliser les mètres cubes d'eau froide réchauffée.

De même, si l'on veut pouvoir repérer les anomalies éventuelles et cumulées des compteurs d'eau chaude individuels, il est indispensable d'avoir ce fameux compteur en chaufferie.

Or, nous sommes absolument très étonnés de constater, lors de contrôles, que nombre de chaufferies ne sont pas équipées de ce modeste instrument de comptage qui va permettre aussi bien un contrôle rigoureux concernant le chauffage (car comment contrôler celui-ci, si on ne peut faire la part exacte entre la consommation relative au chauffage et celle relative à la consommation d'eau chaude sanitaire) que le contrôle des consommations d'eau chaude (on verra pourquoi plus loin).

En conséquence :

- Vérifiez que ce compteur existe, sinon faites-le poser.
- S'il existe, exigez que des relevés soient effectués, ce qui n'est malheureusement pas évident, et surtout exigez qu'ils soient faits en même temps que les relevés des compteurs individuels.

b. Le problème du comptage individuel.

Alors que depuis 1977, les compteurs individuels d'eau chaude sont obligatoires (quand la moyenne, pour un immeuble donné, ne dépasse pas deux compteurs par logement ou commerce desservi par l'eau chaude), de nombreux immeubles ne sont pas (ou plus) équipés de compteurs individuels (ou divisionnaires) d'eau chaude. Pourquoi ?

Deux raisons essentielles peuvent être avancées :

- La première est que les gestionnaires n'ont pas envie de se «*casser la tête*» avec le problème des répartitions.
- La deuxième est que, dans de nombreux cas, les compteurs, faute d'avoir été changés, deviennent défectueux, ce qui provoque des difficultés entre les usagers.

Dès lors plutôt que de régler les problèmes de compteurs, on préfère les supprimer, ce qui n'est pas vraiment *«intelligent»*.

Pour éviter d'en arriver là, quelques précautions doivent être prises :

- Comme on l'a déjà dit plus haut pour l'eau froide, il faut définir les forfaits pour le cas où les occupants ne se font pas relever leur consommation (absence).
- Il faut faire en sorte que les compteurs soient changés par le prestataire à intervalle régulier (par exemple tous les sept ans) ; on sait, en effet, que les compteurs finissent par sous-compter.
- Il faut vérifier que l'écart ne se creuse pas entre le nombre de mètres cubes enregistrés sur le compteur général d'eau chaude et la somme de mètres cubes enregistrés sur les compteurs individuels.

Au cas où il y a un écart, il faudra agir (voir également plus haut).

Un point particulier : il arrive que les consommations globales d'eau chaude varient sensiblement d'une année sur l'autre. La cause qui peut tenir :

- à l'arrivée de nouveaux ménages ;
- mais aussi : au fait que l'eau chaude est fournie tiède ! Dans ce cas, en effet, les occupants ont tendance à tirer plus d'eau. Si l'eau vous est facturée forfaitairement au mètres cubes (le cas dans certains réseaux de chauffage urbain), il faudra protester et réagir ;
- a contrario, des baisses de consommation peuvent n'être pas dues à des économies, mais à une augmentation de la température.

Conclusion

La gestion de l'eau requiert beaucoup de méthode et de bon sens. Elle nécessite aussi d'avoir accès aux chiffres réels et de les utiliser. Or, beaucoup de gestionnaires et de syndics ne prennent pas le temps de faire ce travail parfois un peu fastidieux, mais TOUJOURS très efficace. Au travail, donc, chers copropriétaires.

Leçon

n°4

Comment faire baisser les charges de chauffage sans travaux ?

Après l'eau froide et chaude, il va falloir vous attaquez au chauffage (si vous avez une installation collective). Là encore, pas besoin d'être technicien, mais juste d'avoir un peu de patience et de bon sens.

1 - Analyser les consommations sur cinq ans

Pour faire baisser les charges de chauffage sans travaux, il faut d'abord faire une analyse des consommations de votre immeuble.

Cette analyse (que vous allez faire sur quatre ou cinq ans si possible) va vous permettre de répondre aux questions suivantes :

- a) La première question est celle-ci : est-ce que les consommations de chauffage de l'immeuble sont - à rigueur hivernale constante - identiques d'une année sur l'autre ou bien augmentent-elles ?

On remarque, en effet, que lorsque le chauffage est mal géré, il se produit des dérives de consommation qui sont autant de gaspillage. L'analyse faite sur cinq ans permet facilement de repérer ces éventuelles dérives (puis d'agir parfois en se contentant d'un simple réglage de la chaudière...).

Pour savoir comment faire correctement l'analyse des consommations de chauffage, sur cinq ans, il faut absolument lire notre guide : «*Le bilan énergétique simplifié*» réalisé avec le concours de l'ADEME et de l'ANAH. Nous allons simplement ci-dessous vous donner envie de lire ce guide...

- b) La deuxième question est celle-ci : comment les consommations d'eau chaude évoluent-elles d'année en année ?

On peut avoir plusieurs situations :

- les consommations d'eau chaude augmentent : il faut savoir pourquoi ;
- les consommations relevées aux compteurs individuels baissent, MAIS les consommations générales d'eau chaude (relevées sur le compteur en chaufferie) augmentent.

Cela veut dire, dans ce dernier cas, qu'il y a un transfert des charges privatives de certains copropriétaires (compteurs non relevés, forfaits trop faibles ou compteurs qui sous-comptent, etc.) vers les charges communes.

Nous vous renvoyons à la leçon numéro 3 où nous avons déjà abordé ces problèmes.

2 - Analyser les consommations annuelles par mètre carré

Savoir combien votre copropriété consomme par mètre carré vous permettra de situer votre immeuble sur une «*échelle*» et surtout vous permettra de savoir si ce résultat (bon ou mauvais) est conforme à votre type d'immeuble. Si ce n'est pas le cas, il faudra chercher pourquoi et intervenir.

Là aussi vous vous reporterez au guide cité plus haut pour savoir comment faire.

Si par exemple, vous consommez 300 kWh du mètre carré dans un immeuble des années 60 avec de grandes baies vitrées non isolées, ce sera beaucoup, mais compréhensible, voire «*normal*».

Si vous êtes dans un immeuble de 1980 bien isolé et consommez 200 kWh par mètre carré, il y a un gros problème.

Voici, à titre indicatif quelques valeurs concernant les consommations de chauffage :

Performance	KWh gaz par m ² pour 2 400 DJU ⁽¹⁾
Très bonne	Moins de 100 kWh
Bonne	100 - 200
Passable	200 - 250
Médiocre	250/320
Mauvaise	320/360
Très mauvaise	361 et plus

⁽¹⁾ Le DJU (degré-jour unifié) permet de mesurer la rigueur d'une journée ou d'une saison. En Ile de France, une saison «*moyenne*» s'élève à 2 400 DJU.

3 - Négocier un contrat d'objectif ou de résultat

En copropriété 80 % des contrats de chauffage sont simplement des contrats dits de «*moyens*». Le chauffagiste doit juste assurer que le chauffage fonctionne et mettre pour cela des «*moyens*» à disposition !

Ce type de contrat peut entraîner des gaspillages importants, rien n'obligeant le chauffagiste à une conduite de chauffage optimum.

Pour obtenir des économies il faut négocier ce qu'on appelle un contrat d'objectif :

- on fixe un objectif de consommation pour une saison de chauffe «*moyenne*» (calculée en degré-jours unifiés) ;
- le chauffagiste doit réaliser cet objectif évidemment corrigé en fonc-

tion des degrés-jours unifiés réels ; à défaut (s'il le dépasse) il prendra en charge le dépassement.

Ce type de contrat permet donc de garantir qu'il n'y aura pas de dérivées ou du moins que celles-ci ne seront pas facturées aux copropriétaires...

Comment négocier un bon contrat d'objectif et éviter certains pièges ?

Vous pouvez le découvrir en lisant sur la «zone adhérent» du site de l'ARC (unarc.asso.fr) un excellent article consacré à ce problème : «*Le contrat à intéressement ou : comment faire des économies durables de chauffage sans travaux sur le bâti*».

4 - Négocier le prix du fioul

Nous nous sommes aperçus à l'ARC qu'une mise en concurrence régulière des fournisseurs de fioul pouvait entraîner une économie de l'ordre de 10 à 15 % sur une saison.

Trop de copropriétés se contentent de faire appel toujours au même fournisseur, alors qu'il suffit d'avoir trois ou quatre fournisseurs corrects pour gagner 15 %.

Si votre syndic où vous-même n'avez pas le temps, rappelez-vous que la coopérative de l'ARC mette en concurrence divers fournisseurs TOUS les jours et peut - si vous êtes adhérent collectif à l'ARC - vous communiquer les meilleurs prix obtenus...

5 - Repérer et traiter les déséquilibres entre appartements

Chacun connaît le problème :

- tel logement est surchauffé ;
- tel autre est à peine chauffé.

Ce phénomène s'appelle «*déséquilibre*». Il faut en rechercher la cause, qui peut être simple à résoudre ou compliquée à traiter.

Simple et pas trop cher :

- Il se peut simplement que l'équilibrage hydraulique soit mal assuré entre les logements. Cela signifie que dans un logement, il va passer trop d'eau chaude dans les canalisations et dans un autre pas assez. Il faut savoir qu'il existe depuis une vingtaine d'années des robinets d'équilibrage permettant une finesse de réglage bien supérieure à celle obtenue avec les anciens «*pieds de colonne*» qui ne permettaient aucun réglage. L'avantage incontestable de ces robinets est qu'ils servent aussi à isoler une colonne lors d'un changement de radiateur sans couper une partie plus importante du réseau. Le prix

unitaire de ces robinets est de 60 € TTC ; il faut prévoir au minimum un robinet sur chaque pied de colonne. Il faudra alors se prêter au jeu de visiter ses sous-sols et de compter les drôles de colonnes qui montent ou celles qui descendent (mais pas les deux car vous en comptabiliserez le double).

- Il est aussi possible que certaines parties de l'installation soient «*embouées*». Ce phénomène naturel est dû à la corrosion des tuyauteries métalliques et génère un dépôt d'oxyde dans le réseau. Le débit de l'eau est alors limité et par conséquent l'échange de chaleur vers votre appartement aussi. Les chaudières doivent alors surconsommer pour que votre température de consigne soit atteinte chez vous. Les pertes de rendement peuvent alors s'élever à 40 % !

Mais la solution existe, elle est réellement efficace depuis peu. Il s'agit du désemboueur magnétique, qui à l'aide d'un aimant capte les métaux en suspension dans l'eau. Ce système est placé en chaufferie et agit de manière continue et donc préventive. Les pots à boue traditionnels ne sont que de vulgaires seaux qui ont une efficacité limitée n'agissant que par gravité. Ainsi vous n'aurez plus besoin de mettre votre réseau sous pression pour décoller tous les dépôts ou d'injecter des produits chimiques eux aussi onéreux. Prudence cependant, trop peu d'écoles de chauffagistes proposent des travaux pratiques sur la maintenance des désemboueurs magnétiques. Si vous êtes adhérent collectif, notre coopérative pourra vous orienter efficacement dans ce domaine.

Complicé et plus cher :

- Il peut y avoir une partie du bâtiment avec un «*pignon froid*» exposé au nord ou une terrasse non isolée qui explique qu'il faut surchauffer tous les logements pour obtenir une température acceptable dans les logements vulnérables. Dans ce cas, seuls de gros travaux permettront de résoudre les problèmes.

Vous traiterez d'abord les problèmes simples qui ne nécessitent pas de travaux. Les économies peuvent parfois être très importantes (10 à 20 %).

6 - Repérer et traiter la surchauffe

Beaucoup de copropriétés sont globalement surchauffées parce que certaines personnes (souvent des personnes âgées) ont besoin de 22°C, voire 24°C et incitent le syndic ou le chauffagiste à «*pousser les feux*».

Là aussi, il faudra faire une campagne de mesure des températures et :

- descendre progressivement les températures de consigne (1°C de

- moins = 7 % d'économie d'énergie) ;
- inciter les personnes plus fragiles à isoler leurs fenêtres ou à s'équiper d'un chauffage d'appoint.

7 - Penser «ralenti de nuit»

Sur ce point également, le confort des uns peut coûter cher. Dans de nombreuses copropriétés, on a renoncé au ralenti de nuit.

Pourtant celui-ci peut induire une économie supplémentaire de 8 %, sans problème, si votre bâtiment est correctement isolé et ne perd pas toutes ses calories la nuit.

8 - Maîtriser les consommations d'eau chaude

En ce qui concerne l'eau chaude, nous avons déjà vu dans la leçon numéro 3 pourquoi et comment les maîtriser.

Rappelons donc simplement ceci :

- a) Il existe encore trop de copropriétés où il n'y a pas de compteur d'eau chaude individuel (ce qui engendre des gaspillages pour tous). Faites donc une étude du rapport entre l'investissement et les économies potentiellement réalisables, sachant que la pose de compteurs responsabilise les gens et entraîne une réduction de consommation d'environ 20%. Pensez aussi à demander plusieurs devis pour négocier les tarifs les plus intéressants, voire une pose gratuite dans certains cas.
- b) Même quand il existe des compteurs, il faut une surveillance, car au fil du temps un écart se creuse entre le nombre de mètres cubes relevés sur les compteurs individuels et le nombre de mètres cubes total réellement consommés, ce qui crée un transfert de charges privatives sur les charges communes, comme on l'a vu au point 1. Nous avons expliqué dans la leçon numéro 3 comment faire. Vous pouvez utilement vous y reporter.

9 - Contrôler le rendement de vos chaudières

Le calcul de rendement des chaudières est une opération simple, que votre exploitant ou tout technicien peut réaliser. Il n'est pas rare de voir des chaudières récentes tourner avec un rendement de 75 % alors que de simples réglages sur la chaudière permettent d'arriver à un rendement de 95 %. Cette opération vous fera économiser environ 12 % d'énergie dans l'exemple cité. Cette opération est obligatoire deux fois

par an sur les chaudières de plus de 400 kWh et le sera bientôt pour les plus petites chaudières une fois l'an. Encore une fois, seuls le suivi de vos consommations et une discussion intelligente avec votre chauffagiste vous permettront de savoir si cette opération est réellement effectuée.

10 - Que penser des répartiteurs de frais de chaleur ?

Le principe est simple : ces boîtiers calculent la chaleur émise par un radiateur au cours d'une saison ; si vous fermez vos radiateurs, vous aurez une faible consommation et paierez peu ; sinon vous paierez le prix fort...

Les sociétés qui posent des répartiteurs de frais de chaleur vous diront que ces petits boîtiers qu'on pose sur les radiateurs permettent d'économiser 20 % du combustible.

C'est évidemment très exagéré comme nous l'avons démontré dans un dossier complet accessible sur notre site Internet (dossier du mois de juillet 2007 : «*Les répartiteurs de frais de chaleur : oui ou non ?*»).

Disons même que, dans certains cas, l'incidence globale est nulle, seuls étant avantagés ceux dont le logement est bien «*situé*».

Néanmoins, en prenant quelques précautions, ce dispositif peut entraîner des économies et surtout permettre à ceux qui veulent en faire d'y parvenir.

Que pensez des répartiteurs, en quelques mots ? Ceci :

- a) d'abord il faut admettre que les économies globales liées aux répartiteurs sont beaucoup moins importantes que ce que certains voudraient faire croire y compris à l'aide d'étude pseudo-scientifique ;
- b) ensuite, il faut se rappeler que si la répartition est en soi un bon système, il ne faut installer des répartiteurs :
 - que si cela ne crée pas d'injustice ;
 - que si le bâtiment est à peu près «*équilibré*» entre occupants ;
 - que si cela ne coûte pas trop cher.

Conclusion

Peut-être direz-vous : «*C'est tout ce qu'il faut faire pour réaliser des économies de chauffage ?*».

Non, ce n'est pas tout. Mais si vous mettez en pratique les conseils précédents et allez jusqu'au bout de chacun d'eux, vous verrez que vous pourrez facilement réaliser jusqu'à 30 % d'économie. Facilement. Alors ?

Leçon
n°5

Comment diviser par deux les factures de petits travaux ?

Avec cette cinquième leçon, nous abordons un point sensible : celui des petits travaux qui peuvent coûter très cher dès lors qu'on laisse faire.

Nous allons passer en revue les moyens simples à la disposition des copropriétaires pour maîtriser, parfois de façon spectaculaire, la situation.

1 - Obtenir des devis et des factures détaillés

Le premier moyen pour maîtriser les prix est d'obtenir des devis et factures détaillés qui précisent :

- 1- le nombre d'heures ;
- 2- le prix horaire ;
- 3- les fournitures ;
- 4- le prix des fournitures.

Ce détail non seulement limite les exagérations possibles, mais va vous permettre :

- de contrôler ;
- puis de discuter les prix, éventuellement ;

Avant de voir comment, rappelons la réglementation à ce sujet. Dans la mesure où il y a un devis, il faut savoir qu'un arrêté ministériel du 20 mars 1990 (arrêté du Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget) rend obligatoire un certain nombre de mentions.

L'article 3 de cet arrêté précise en effet :

«Art 3 : *Lorsqu'un devis est établi préalablement à l'exécution d'une opération, celui-ci doit comporter les mentions suivantes :*

- *la date de rédaction ;*
- *le nom et l'adresse de l'entreprise ;*
- *le nom du client et le lieu d'exécution de l'opération ;*
- *le décompte détaillé, en quantité et en prix, de chaque prestation et produit nécessaire à l'opération prévue ; dénomination, prix unitaire et désignation de l'unité à laquelle il s'applique (taux horaire de main-d'œuvre, le mètre linéaire ou le mètre carré, etc.) et la quantité prévue ; la somme globale à payer hors taxes et taxes comprises en précisant le taux de TVA ;*
- *la durée de validité de l'offre».*

Bien sûr, cet arrêté est toujours en vigueur.

Mais dans la mesure où il n'y a pas eu de devis, la réglementation est tout aussi exigeante. En effet, l'article 5 de l'arrêté précité oblige, dans

ce cas, à ce qu'une facture soit délivrée conformément aux dispositions prévues par un autre arrêté, l'arrêté n° 83-50/A du 3 octobre 1983 (toujours en vigueur également) et qui dispose, de son côté :

«**Art 5** : La facture doit obligatoirement mentionner :

- la date de rédaction ;
- le nom et l'adresse du prestataire ;
- le nom du client, sauf opposition de celui-ci ;
- la date et le lieu d'exécution de la prestation ;
- le décompte détaillé, en quantité et en prix, de chaque prestation et produit fourni ou vendu, sa dénomination, son prix unitaire et la désignation de l'unité à laquelle il s'applique, la quantité fournie».

En clair, cela signifie qu'une facture ou un devis, quand celui-ci a été établi, doit être détaillé en :

- main-d'œuvre (prix horaire et nombre d'heures) ;
- fourniture (prix unitaire et quantité) ;
- déplacement.

Un conseil : dans le cas où votre syndic n'a pas fait respecter ces dispositions réglementaires, vous serez donc en droit de refuser les factures qu'on peut qualifier d'illégales, donc irrecevables.

Vous verrez qu'en agissant ainsi, votre syndic apprendra vite à faire respecter la réglementation.

Important : certains prétendent que ces arrêtés ne s'appliquent pas aux copropriétés. En effet, les textes de ces arrêtés précisent : « *les entreprises sont tenues vis-à-vis du consommateur (...) de fournir le détail (...)* ». Certaines entreprises affirment donc : « *les copropriétés ne sont pas des consommateurs, donc ces textes ne s'appliquent pas en cas de copropriété* ». Hé bien ! Ces entreprises ont tort.

En effet, la huitième chambre, section B de la Cour d'Appel de Paris a décidé dans un arrêt historique du 13 novembre 1997 que : « *le syndicat de copropriété, qui a pour objet la conservation de l'immeuble bâti et l'administration des parties communes et n'a pas d'activité professionnelle à proprement parler, EST UN CONSOMMATEUR* ».

2 - Contrôler les heures facturées et les prix unitaires de la main-d'œuvre

Une fois que vous aurez un document détaillé, vous pourrez alors :

- a) vérifier que le nombre d'heures n'est pas fantaisiste (devis) ou correspond bien à la réalité (facture) ;
- b) vérifier que le prix horaire est correct. Actuellement un prix horaire de 40 € est déjà très confortable... Or, certains n'hésitent pas à fac-

turer 90 voire 100 euros de l'heure.

Pour contrôler le nombre d'heures c'est simple : il suffira que vous demandiez au syndic de pratiquer le système dit «du BON d'attachement». De quoi s'agit-il ?

Il s'agit d'un document en double ou triple exemplaire (un conservé par le syndic ou le gardien, le second «*attaché*» à la facture, le troisième éventuellement archivé par l'entreprise) qui précise l'heure d'arrivée et de départ du personnel, le nom des ouvriers, le travail fait.

Ce bon est signé par le client (en l'occurrence le gardien, la gardienne, un membre du conseil syndical ou tout copropriétaire).

Le simple fait d'exiger un bon d'attachement va inciter l'entreprise à effectuer une facture conforme à la réalité. Il lui sera plus difficile de facturer quatre heures là où le bon indique deux heures trente...

Demandez à votre syndic qu'il indique dans l'ordre de service adressé à l'entreprise (pour commander les travaux) : «*Envoi obligatoire avec la facture d'un bon d'attachement rempli qui sera signé par...*» et qu'il ne paye pas les factures auxquelles ne sont pas joints des bons...

3- Faire du gardien un partenaire

Le gardien peut être un formidable vecteur d'économie en copropriété.

- a) D'abord en suivant et contrôlant les entreprises et leurs travaux.
- b) Ensuite en étant formé lui-même à faire des petits travaux ou à accomplir certaines tâches (voir leçon numéro 6, point 4).

Là encore, si vous êtes adhérent collectif à l'ARC, n'hésitez pas à nous contacter dans la mesure où nous participons aux comités de formation des gardiens et employés d'immeuble.

4 - Contrôler les prix unitaires des fournitures

Le devis ou facture détaillé permet aussi de contrôler les prix des fournitures et de savoir si l'entreprise ne pratique pas des marges excessives.

Comment cela ?

La solution s'appelle tout simplement : «*prix catalogue*». De quoi s'agit-il ? Tous les fabricants éditent des catalogues de prix très détaillés. Ces catalogues donnent les prix «*publics*». Naturellement les professionnels obtiennent des ristournes conséquentes sur ces prix (30 %, voire plus). Avec Internet vous pouvez également accéder encore plus facilement à ces catalogues.

Grâce au catalogue, vous allez non seulement pouvoir contrôler les prix

mais serez en outre être en mesure de savoir si votre devis ou facture n'est pas trop imprécis et si le matériel ou équipement indiqué est suffisamment désigné. **Exemple** : votre chauffagiste mentionne la pompe sans préciser son type exact, sa puissance, etc. La copie de la page catalogue vous permet donc non seulement de vérifier le prix, mais de vérifier aussi le sérieux de votre entreprise.

5 - Rechercher soi-même des entreprises

Les syndicats ont l'habitude de travailler avec des entreprises. Cela peut avoir des bons côtés mais aussi des côtés négatifs.

N'hésitez donc pas à rechercher vous-même des entreprises et à les imposer au syndicat.

Pour cela soit vous demanderez à des conseils syndicaux d'immeubles voisins s'ils travaillent avec de bonnes entreprises, soit vous vous adresserez à la coopérative de l'ARC - Copropriété-services - qui pourra vous donner des adresses d'entreprises référencées, si vous êtes adhérent collectif à l'ARC.

Néanmoins, dans ce cas, il faut lire attentivement le point suivant.

6 - Obliger son syndicat à régler rapidement les entreprises

En effet, si tant de syndicats ont «*leurs*» entreprises, c'est que ces dernières, souvent, acceptent d'être payées avec beaucoup de retard. Pendant ce temps-là, le syndicat peut faire fructifier la trésorerie de la copropriété à son profit.

Naturellement ces entreprises intègrent ce «*service*» dans les prix pratiqués, ce qui explique qu'elles ne sont jamais bon marché...

Or, très souvent, quand un conseil syndical donne les coordonnées d'une entreprise à un syndicat celui-ci, pour la décourager de travailler dans votre copropriété, va la payer avec beaucoup de retard. Au bout de deux ou trois fois l'entreprise vous dira que vous êtes bien aimable mais qu'elle ne peut continuer à travailler pour vous. Le syndicat aura alors «*gagné*».

Vous avez donc la solution : obliger votre syndicat à payer vite les entreprises correctes que vous aurez sélectionnées.

7 - Disposer d'un vrai carnet d'entretien

Le carnet d'entretien tel qu'il existe actuellement est très pauvre, puisqu'il se contente de faire le relevé des contrats en cours et de rappeler

les gros travaux qui ont été faits dans votre copropriété sur les dix dernières années.

C'est bien dommage, car un vrai carnet, comme on va le voir est un outil indispensable de maîtrise des charges.

C'est pourquoi nous CONSEILLONS aux conseils syndicaux et plus précisément aux adhérents de l'ARC, de se diriger vers la mise en place d'un VRAI CARNET D'ENTRETIEN (un modèle est disponible à l'ARC) dont nous allons montrer maintenant en quoi il peut participer à la maîtrise des charges.

1- Un carnet pour analyser le passé

Le carnet doit d'abord permettre de faire le point de ce qui a été fait sur une copropriété, par qui et à quel prix.

Cet objectif est essentiel et parfois, voire très souvent, négligé par les professionnels (syndics).

En revenant ainsi sur le passé (nous précisons : dix ans si possible) on va pouvoir en effet savoir :

- TOUT ce qui a été fait (**exemple** : TOUS les travaux effectués dans une chaufferie ; TOUTES les réparations sur la toiture-terrasse, etc.) ;
- savoir QUI a fait ces travaux (la même entreprise, des entreprises différentes) ;
- savoir QUAND ont été faits ces travaux (n'y a-t-il pas eu des interventions intempestives ?) ;
- savoir À QUEL PRIX ont été faits ces travaux.

Ce retour sur le passé et à la portée de n'importe qui (voir plus bas) est doublement instructif :

- il permet de savoir ce qui a été fait ;
- il permet de détecter les abus (**exemple** : changement fréquent de pompes en chaufferie).

Pour effectuer cette enquête, il convient :

- de récupérer les états des dépenses sur les dix dernières années (relevés de charges) qui permettent de repérer les dépenses de travaux divers, poste par poste (serrurerie, plomberie, toiture, etc.) ;
- d'essayer de récupérer les factures correspondantes (du moins celles concernant les moyens et gros travaux) ; cette récupération se fait :
 - o soit en cherchant dans les archives de la copropriété ;
 - o soit en s'adressant aux fournisseurs identifiés sur le relevé des dépenses.

2- Un carnet pour repérer les carences en matière d'entretien

Le deuxième intérêt du carnet d'entretien est de permettre de repérer

ce qui n'a PAS été fait, pour mieux programmer les travaux nécessaires (voir plus bas) ; par exemple : si peu de travaux ont été faits sur la chaufferie ou la toiture-terrasse, cela signifie qu'il va falloir s'en occuper et programmer rapidement des travaux en conséquence.

3- Un carnet pour orienter les investigations

Le troisième intérêt du carnet est d'orienter vers la réalisation d'un ou de plusieurs diagnostics efficaces et ciblés du gros œuvre ou des équipements.

Par ailleurs, les diagnostics éventuels qui viendront APRÈS le remplissage du carnet seront beaucoup plus FINIS, APPROFONDIS ET CONTRÔLABLES par les copropriétaires si l'enquête visée plus haut a été faite et correctement faite.

Prenons un exemple :

- Un diagnostic de la chaufferie peut conclure ainsi : «*matériel vétuste ; non performant ; à changer, etc.*».
- Comment savoir si c'est vraiment vrai ? Pas facile...
- Par contre, si une enquête concernant les interventions sur dix ans a été faite au préalable, cela permettra :
 - a) d'alimenter le diagnostic ;
 - b) d'éviter des appréciations trop rapides ;
 - c) éventuellement de révéler des responsabilités (**exemple** : si tout est vétuste alors que de nombreux organes ont été changés ou facturés, cela posera des problèmes).

4- Un carnet pour favoriser la programmation des travaux

Le quatrième intérêt du carnet - qui découle des deux précédents - est de pouvoir programmer les travaux plus rationnellement, en partant :

- de la bonne connaissance de ce qui a été fait OU PAS ;
- d'un éventuel diagnostic «*éclairé*» des ouvrages, complémentaire au carnet.

5- Un carnet pour suivre la gestion pas à pas

Le cinquième intérêt, enfin, est, pour l'avenir, de pouvoir au fur et à mesure noter ouvrage par ouvrage, équipement par équipement - toutes les interventions qui ont lieu sur un immeuble.

Conclusion

Comme on le constate, nul besoin d'être un spécialiste pour contrôler et maîtriser les prix des petits travaux. Quelques «*outils*» et un peu de patience devront vous permettre simplement de mettre en place un dispositif permanent de contrôle dont vous pourrez très vite apprécier l'efficacité.

Leçon
n°6

Comment maîtriser, faire baisser et optimiser les charges liées au personnel ?

Certains vont peut-être trouver choquant le titre de cette leçon et vont s'imaginer qu'on veut s'en prendre aux salaires des gardiens et employés d'immeuble. Qu'ils se rassurent et lisent sans crainte ce nouveau chapitre.

1 - Les contrats sont-ils appliqués ?

Une démarche préalable qui est souvent négligée devra être engagée : à savoir se procurer les contrats du personnel de la copropriété auprès du syndic et les lire attentivement.

Ensuite, la première opération de contrôle à faire dans ce domaine sera de vérifier que les tâches qui sont prévues dans le contrat sont toujours appliquées ou toujours applicables. Prenons trois exemples concrets :

- a) Le contrat d'un gardien prévoit le ménage du hall alors qu'il est assuré depuis deux ans par un autre salarié, employé d'immeuble.
- b) Le contrat prévoit des unités de valeur pour «*courrier porté à domicile*», ce qui n'est plus le cas depuis longtemps puisque la copropriété a fait poser des boîtes aux lettres.
- c) Le contrat prévoit 1 200 unités de valeur au titre des «*travaux spécialisés*», mais aucun détail n'est fourni, ce qui fait que le gardien n'effectue pas ces travaux, etc.

Il faut donc simplement, dans un premier temps, relever ces distorsions et totaliser (s'il s'agit d'un gardien) les unités de valeur correspondantes (**à noter** : un gardien est rémunéré en fonction des unités de valeur qu'il totalise ; 10 000 unités de valeur correspondent à un plein temps ; chaque tâche est affectée par la convention d'un nombre d'unités de valeur multipliées par le nombre de lots principaux). Ensuite il faudra agir en conséquence ; ainsi si 1 500 unités de valeur concernent du ménage non fait, il faudra voir avec le gardien comment les affecter à une autre fonction utile pour la copropriété (**exemple** : faire faire le relevé des compteurs d'eau par le gardien, à la place du ménage, comme on le verra plus loin).

2 - Les contrats sont-ils adaptés ?

C'est la deuxième question à se poser : les contrats sont-ils adaptés ?

Vous pouvez vous apercevoir que la gardienne est censée nettoyer les vitres et «*cuivres*» quatre fois par semaine... ; qu'il existe une astreinte de nuit qui n'a plus lieu d'être ; ou que la femme de ménage (employée d'immeuble) a un contrat de 25 heures par semaine, alors que 10 suffisent, etc.

Là encore, sans qu'il s'agisse de tout bousculer d'un coup, il faut prendre la mesure de ces distorsions et tâcher de trouver des solutions qui satisfassent tout le monde (le salarié comme la copropriété).

3 - N'y a-t-il aucune erreur dans les contrats ou dans l'application de la convention collective ?

Autre problème plus compliqué ; l'analyse des contrats révèle, en effet, souvent des erreurs : des calculs d'unités de valeur erronés (oui, des erreurs concernant de simples multiplications) ; un nombre de lots inexacts ; des modifications de la convention collective qui n'ont pas été prises en compte... etc.

Souvent ces erreurs remontent à un ancien syndic et n'ont jamais fait l'objet de correction par les syndics qui ont suivi. Là aussi, il faudra traiter les anomalies, quitte à le faire «*doucement*».

À côté de cela, on constate que certains syndics n'appliquent pas ou mal la convention collective, souvent au détriment de la copropriété ; par exemple :

- oubli de décompter les avantages en nature ;
- prime d'ancienneté appliquée sur la mauvaise base ;
- treizième mois également mal calculé, etc.

Si vous ne savez pas contrôler vous-même ces points et que vous êtes adhérent collectif à l'ARC, n'oubliez pas qu'il existe une possibilité de faire étudier ces problèmes par un spécialiste de l'ARC.

4 - Confier au personnel des tâches nouvelles entraînant des économies

Comme on l'a vu, il y a souvent un écart entre le contrat et la réalité, écart qui s'explique par de nombreuses raisons :

- évolutions de la copropriété ;
- évolution du poste ;
- changement de personnel avec reprise d'un ancien contrat devenu inadapté, etc.

Dans ce cas, on peut s'apercevoir que 1 000 unités de valeur ou même 2 000 unités de valeur sont «*en trop*».

Comme il n'est pas possible de supprimer ces unités de valeur qui en-

traîneraient une diminution du salaire, il va falloir demander au salarié d'effectuer de nouvelles tâches à concurrence des unités de valeur inutilisées.

Bien sûr ces tâches ne doivent pas être de nature à créer une modification substantielle du contrat (**exemple** : faire sortir des poubelles à un gardien qui ne faisait aucune tâche liée au ménage constitue une modification substantielle du contrat), sauf si le salarié l'accepte.

On pourra néanmoins rechercher des tâches permettant d'entraîner des économies :

- contrôle des blocs secours (en heures de travaux qualifiés) ;
- relevés des compteurs (en heures de travaux spécialisés) ;
- désherbage des toitures-terrasses (en heures de travaux qualifiés) ;
- suivi des entreprises (en unités de valeur), etc.

5 - Faire du gardien un allié de la maîtrise des charges

Mais même s'il n'y a pas de transferts de tâches utilisables, cela n'empêche pas d'étudier avec votre gardien comment il peut agir pour participer à la maîtrise des charges.

Le gardien peut faire beaucoup pour aider une copropriété à maîtriser les charges.

Pour cela, vous pouvez mettre au point avec lui des méthodes ou lui apprendre certains dispositifs simples :

- a) mettre en place un cahier des entreprises à la loge ;
- b) lui apprendre à faire signer un bon d'attachement (voir leçon numéro 5) ;
- c) lui apprendre à contrôler le travail de certaines entreprises (exemple : l'ascensoriste) et à signaler les manquements ;
- d) lui assurer une formation pour qu'il puisse faire des menues réparations (moyennant une augmentation de salaire), formation financée par les AGEFOS-PME et ne coûtant rien à la copropriété ;
- e) lui apprendre à mettre en concurrence les fournisseurs de fioul, etc.

À vous de voir comment vous pouvez faire du gardien un allié et même - pourquoi pas - l'intéresser aux «résultats».

6 - Gérer les congés de façon plus économique

En copropriété les congés pour les vacances peuvent coûter très cher. Tout simplement parce que la convention prévoit que les remplaçants

sont payés une fois et demi le salaire de base pour le poste correspondant.

Cette disposition peut, cependant, être neutralisée ou, du moins, son effet atténué. Ainsi, le titulaire peut avoir un contrat surdimensionné qu'il est inutile de reconduire tel quel au mois d'août...

Exemple : un titulaire peut cumuler 12 500 unités de valeur mais un simple gardien avec 10 000 unités de valeur peut suffire en remplacement.

Dès lors au lieu de payer une personne sur la base de 12 500 unités de valeur plus la moitié de 12 500 (6 250), soit en tout 18 750 unités de valeur, vous pourrez ne payer QUE (ce qui est déjà beaucoup) 15 000 unités de valeur, soit une économie de 25 % (y compris sur les charges sociales).

Vous pouvez aussi décider de prendre un employé d'immeuble à la place du gardien. Là, l'économie peut être facilement de 50 %...

À noter que cette adaptation est prévue explicitement par la convention collective (article 26).

Autre point : certains syndicats professionnels croient que tous les gardiens qui le demandent ont le droit de s'auto-remplacer et donc d'être payés deux salaires et demi.

C'est inexact : l'«*auto-remplacement*» n'est un droit que si le syndicat exige la mise à disposition du logement du titulaire pour les besoins du remplaçant.

Sans quoi, même si le titulaire décide de ne pas prendre de vacances, le syndicat peut le remplacer par qui il veut, même en «*réduisant*» son poste comme on l'a vu plus haut.

7 - Faire appliquer correctement la convention en cas de maladie

Autre singularité : bien des syndicats paient les salariés 100 % de leur salaire en cas de maladie, alors que la convention prévoit un paiement à 90 % pendant une durée qui est fonction de l'ancienneté du titulaire, ce qui est déjà un avantage important.

Par ailleurs, alors que la convention prévoit qu'en cas de remplacement supérieur à deux mois la règle de la majoration du salaire de 50 % ne joue plus, certains professionnels maintiennent cette règle au-delà, ce qui coûte très cher à la copropriété.

Comme on le voit, les «*petites*» erreurs peuvent être d'ordre divers et finir par représenter des grosses sommes.

8 - Faire attention aux primes accordées par le «syndic»

Les syndicats aiment bien les gardiens qui souvent font une partie de leur travail...

Alors certains syndicats savent se montrer très généreux avec l'argent de la copropriété et accordent des primes avec largesse.

C'est très gentil, mais vous pouvez rappeler au syndic que seule l'assemblée générale a le pouvoir d'accorder des salaires ou primes qui vont au-delà de la convention collective. Vous pouvez même - si vous estimez que ces primes sont surfaites - refuser de les ratifier lors de l'approbation des comptes.

9 - Vérifier que le syndic calcule bien les taxes sur salaire

Enfin, un petit conseil, vérifiez que le syndic calcule bien les taxes sur salaire.

On s'est en effet aperçu de nombreuses erreurs à ce sujet, certains syndicats calculant la taxe non pas par salarié, mais sur la masse totale des salaires. Or, comme le taux est progressif, ce calcul sur la masse totale peut entraîner des surcoûts de l'ordre de 20 à 25 %.

Mais sur ce point, si vous ne savez pas faire, vous pourrez venir nous voir.

Conclusion

Sur ce poste de charges encore, on s'aperçoit non seulement que divers contrôles sont nécessaires et toujours efficaces mais qu'il est possible de mettre en place des moyens simples (comme la gestion des remplacements) entraînant des économies importantes sans pour autant léser les salariés.

Leçon
n°7

Comment faire baisser les charges liées au syndic ainsi que les charges d'administration ?

Les charges liées au syndic et à l'administration de la copropriété peuvent représenter 15 % du total des charges. Voyons comment agir.

1 - Refuser un maximum de tâches de gestion dites «particulières»

Chacun sait comment cela se passe : de nombreux syndicats appliquent des honoraires de base plutôt faibles, mais en contrepartie, multiplient les honoraires supplémentaires, dont une grande partie concerne, en fait, des tâches comprises «normalement» dans le forfait de gestion courante.

Pour ceux qui douteraient de ce transfert massif voici une liste non exhaustive des prestations facturées en plus des honoraires de gestion courante et qui pourtant devraient être incluses dans la gestion courante.

I- Transferts concernant la gestion administrative

1. Prise en charge de la copropriété (aspects administratifs).
2. Conservation des archives.
3. Transmission des archives, des comptes et des fonds au syndicat successeur.
4. Ouverture, tenue et/ou mise à jour du carnet d'entretien.
5. Recherche de documents appartenant à la copropriété, suite à la demande du conseil syndical.
6. Mise à jour de la liste des copropriétaires.

II- Transferts concernant la gestion du personnel

1. Remplacement du personnel du syndicat (gardiens, etc.), y compris en cas de congés annuels.
2. Etablissement des avenants, y compris les avenants obligatoires.
3. Mise à jour des DUER (documents uniques d'évaluation des risques).
4. Organisation de la médecine du travail.
5. Traitement des salaires des employés du syndicat.
6. Gestion de la formation du personnel.

III- Transferts concernant la tenue et la préparation des assemblées générales annuelles

1. Assemblée générale tenue hors heures ouvrables.
(À noter : certains syndicats, face à la demande croissante concernant la tenue d'assemblée générale en journée, commencent même à

- facturer les assemblées générales pendant les heures ouvrables !).
2. Réunion préalable avec le conseil syndical pour l'élaboration du budget prévisionnel.
 3. Mise sous pli des convocations.
 4. Temps consacré aux photocopies.
 5. Organisation de l'émargement.
 6. Installation de la salle.
 7. Installation du matériel de vote électronique.
 8. Location de la salle quand l'assemblée générale se tient chez le syndic.
 9. Frais de traitement du procès-verbal avant notification et diffusion.

IV- Transferts concernant la gestion des impayés

1. Relance avant mise en demeure.
2. Calcul des intérêts légaux au profit du syndicat.

V- Transferts concernant la gestion des comptes et la gestion financière

1. Prise en charge de la copropriété (aspects financiers).
2. Mise en place des nouvelles règles comptables.
3. Rémunération sur les fonds placés au profit du syndicat.
4. Consultations des comptes par les copropriétaires alors même que cette consultation a lieu aux heures ouvrables et dans les conditions fixées par l'assemblée générale.
5. Etablissement de l'attestation permettant d'obtenir la TVA à 5,5 %.
6. Répartition des consommations individuelles d'eau (fournies par une société de relevé extérieure).
7. Facturation du compte séparé (en pratique, majoration des honoraires de 20%).
8. Attestations de travaux.
9. Frais de mutation en plus des honoraires d'établissement de l'état daté.
10. Frais concernant l'ouverture d'un compte pour les nouveaux copropriétaires.
11. Frais concernant la gestion des comptes vendeurs non clos.

VI- Transferts concernant la gestion technique de base

1. Toute visite de l'immeuble.
2. Toute visite en cas de sinistre affectant les parties communes.
3. Mise en concurrence pour les travaux courants.
4. Suivi des travaux courants.
5. Tout déplacement entre le cabinet et la copropriété.
6. Souscription de contrat dommage-ouvrage.

VII- Transferts concernant les obligations en matière de santé et de sécurité

1. Commandes et suivis concernant les diagnostics obligatoires.
2. Négociation et signature de contrats rendus obligatoires (contrats

d'ascenseur par exemple).

Rappelons qu'il s'agit là d'exemples de prestations estimées «non courantes» par les syndicats et donc facturées en plus !

Le premier travail du conseil syndical va donc être de «traquer» dans le contrat de syndic ces «transferts» pour simplement les refuser.

En pratiquant ainsi vous induirez de nombreuses économies.

Voyons d'ailleurs un exemple de négociation aboutie.

2 - Un exemple de négociation : 6 000 € d'économie

Voici à titre d'exemple le résultat d'une «négociation» menée par un conseil syndical et les économies induites (copropriété de 46 lots principaux).

- a) Carnet d'entretien : suppression des honoraires ; économie : 368 € HT.
- b) Conservation des archives : suppression des honoraires ; économie : 161 € HT.
- c) Remplacement du personnel : suppression des honoraires supplémentaires ; économie : 200 € HT.
- d) Tenue des assemblées générales ; une seule personne facturée ; économie : 300 € HT.
- e) Réunion du conseil syndical : deux réunions gratuites par an ; économie : 400 € HT.
- f) Photocopie : prix ramené à 0,10 € et tirage par un façonnier ; économie : 1 000 € HT.
- g) Application des nouvelles règles comptables ; suppression des honoraires ; économie : 552 € HT.
- h) Gestion des sinistres : prise en charge par l'assurance ; économie : 350 € HT.
- i) Gestion administrative des travaux : passage à un nouveau tarif ; économie : 1 200 € HT.
- j) Répartition des consommations individuelles d'eau : suppression des honoraires supplémentaires ; économie : 368 € HT.

Economie globale sur un an : 4 979 € HT soit 5 954,88 € TTC.

3 - Négocier l'indexation des tâches «particulières» sur le même indice que les honoraires de gestion courante

Une autre «astuce» pratiquée par de nombreux syndicats est celle-ci : ils augmentent beaucoup plus vite les prix unitaires des honoraires de gestion particulière que le prix des honoraires de base.

Si, sur quatre ans les honoraires de base ont été augmentés de 3 % l'an, on va s'apercevoir que les honoraires particuliers auront, pendant le même temps, été augmentés de 50 % ! Faites l'essai : prenez un contrat d'il y a quatre ans et comparez les prix. Votre deuxième travail sera donc d'obliger votre syndic à revenir à une indexation normale.

Là encore, vous le verrez, les petites rivières feront les grands fleuves.

4 - Négocier les photocopies et le coût du «tirage» des convocations et du procès-verbal

Sans doute ce conseil vous fera-t-il sourire. Et pourtant.

Prenons une copropriété moyenne de 50 logements.

Pour les assemblées, on arrive facilement à une cinquantaine de feuilles par lot et par an, soit, dans notre exemple, 2 500 photocopies, à quoi s'ajoute autant de photocopies concernant des dossiers divers demandés ou adressés au conseil syndical, soit environ en tout 5 000 photocopies.

Certains syndicats n'hésitent pas à facturer 0,24 € HT la photocopie, ce qui fera, au final :

$$5\,000 \times 0,24 \times 1,196 = 1\,435,20 \text{ € TTC.}$$

Or, il faut savoir que ce prix peut-être divisé par trois très simplement :

- a) en obligeant le syndic à pratiquer un prix de photocopie raisonnable ;
- b) en l'obligeant à sous-traiter à un façonnier le tirage des convocations.

Ainsi, dans notre exemple, des adhérents ont pu économiser environ 1 000 € sur un simple poste de photocopies (rappelons que 1 000 € font 6 600 francs). Vous ne voulez pas essayer ?

5 - Faire attention aux honoraires «privatifs» en recouvrement des charges

Lorsque le syndic fait approuver son contrat, celui-ci inclut les honoraires «privatifs» et en particulier les honoraires concernant le recouvrement des charges impayées.

Comme beaucoup de copropriétaires paient normalement leurs charges, les tarifs pratiqués ne les intéressent pas et ils laissent ainsi le syndic imposer des frais très importants aux débiteurs : mise en demeure, mise à l'huissier, mise à l'avocat, frais de suivi des dossiers, etc.

Or, ces frais ne sont ni vraiment privatifs ni forcément définitivement privatifs :

- d'abord le syndic prélève immédiatement ces frais sur la trésorerie de la copropriété ;
- mais surtout, lorsque les affaires finissent au tribunal, le juge peut rejeter de nombreux frais «*privatifs*» estimés «*abusifs*» par lui, frais qui se retrouveront alors dans les charges générales.

En conséquence : soyez très méfiant et négociez à la baisse ces frais faussement «*privatifs*» et parfois prohibitifs (70 € pour une lettre recommandée).

6 - Inciter le syndic à utiliser la «convocation» contre émarginement

Il y a deux moyens de convoquer les copropriétaires en assemblée générale :

- leur envoyer leur convocation par la Poste, ce qui coûte de plus en plus cher (les convocations étant de plus en plus chargées) ;
- leur remettre les convocations contre signature.

Or, il faut savoir que - lorsqu'il y a un gardien - la convention collective prévoit que celui-ci doit procéder à la remise contre émarginement si le syndic le lui demande.

Comment procéder ? C'est simple :

Le syndic remet au gardien la convocation de tous ceux qui habitent sur place.

Un affichage prévient que les gens ont jusqu'à telle date pour retirer les convocations.

Passé cette date, le syndic reprend les convocations non retirées et les renvoie par la Poste pour respecter les délais légaux.

Prenons un immeuble de 100 logements. Si 60 personnes reçoivent leur convocation par émarginement cela représente une économie de l'ordre de 600 €.

Rappelons que, pour un même cas, la cotisation annuelle à l'ARC ne représente, elle (en 2007), que : 99 € + 3,35 € x 100 lots = 434 €...

À noter : depuis l'allongement du délai de convocation à 21 jours (1^{er} avril 2007), ce système nécessite une bonne organisation.

7- Faire attention aux honoraires de suivi pour petits, moyens et gros travaux

Il y a des syndicats qui prennent des honoraires pour TOUS les travaux, même ceux non votés en assemblée générale. **Refusez.**

Pour ce qui est des travaux votés en assemblée générale, on note des

pratiques très différentes et beaucoup d'abus :

- a) certains syndicats prendront un pourcentage HT sur le montant HT des travaux ;
- b) d'autres un pourcentage HT sur le montant TTC des travaux, système très désavantageux ;
- c) d'autres un montant TTC sur le montant HT des travaux (ce qui est correct) ;
- d) certains prendront le même pourcentage, qu'il s'agisse de travaux à 3 000 ou à 300 000 € !
- e) d'autres par contre prendront un pourcentage dégressif (plus les travaux seront importants, plus le pourcentage sera faible) ce qui là aussi est correct.

Ainsi entre un syndic qui prend des honoraires non dégressifs HT sur le TTC et un syndic qui prend des honoraires dégressifs TTC sur le HT, la différence sur des travaux de l'ordre de 100 000 € peut atteindre 5 à 7 000 € !

Par ailleurs, on ne sait pas toujours précisément à quoi correspondent les honoraires prélevés par le syndic, en cas d'absence de maître d'œuvre :

- le syndic fait-il l'appel d'offre ? suit-il le chantier ? fait-il la réception des travaux ?

On le voit, il faut non seulement être très vigilant sur les tarifs mais inci

9 - Vérifier en fin d'exercice que les honoraires négociés sont bien appliqués

Voici un scénario bien classique :

- a) Vous négociez avec votre syndic un contrat *«particulier»* (suppression de certains honoraires ; négociation à la baisse de certains tarifs, etc.).
- b) Vous êtes très content et pensez que vous allez faire des économies.
- c) Le jour du contrôle des comptes - vous vérifiez quand même certains points et là - vous vous rendez compte que votre syndic n'a appliqué aucun des points négociés.
- d) Vous lui demandez l'explication et vous obtenez ceci : *«Ah ! Oui je suis désolé ! Le service comptable a appliqué le barème valable pour tous mes autres immeubles et a oublié nos accords... Naturellement, nous allons redresser».*

Erreur involontaire? On ne le sera jamais. Ce qui est sûr, c'est que neuf fois sur dix, les accords pris ne sont pas appliqués.

10 - Eplucher les factures d'honoraires divers

Beaucoup de copropriétaires n'osent pas contrôler les factures de syndic dans le détail, ni les débours (**exemple** : les frais de timbre), pensant que cela fait un peu *«mesquin»* ; ils ont tort.

Trouvez dans votre conseil syndical une personne un peu méticuleuse et faite lui faire les contrôles nécessaires ; il y a de fortes probabilités qu'elle trouve des *«erreurs»*, parfois non négligeables. **Exemples** :

- le nombre de photocopies facturées est injustifié ;
- le syndic applique de la TVA sur les timbres !
- le syndic compte des *«heures de suivi de dossiers d'impayés»* sans pouvoir justifier de ces heures ;
- les réunions de conseils syndicaux ou d'expertises sont - sur les factures - plus longues que celles de la réalité ;
- la liste des *«lettres recommandées avec accusé de réception»* intègre aussi les relances adressées aux débiteurs qui leur sont pourtant facturées séparément.

Comme on le voit ; épluchez, il en restera toujours quelque chose.

Conclusion

Les syndics se plaignent de n'être pas assez payés. C'est vrai si l'on s'en tient aux honoraires de base. Mais si l'on additionne l'ensemble de leurs honoraires et les «*débours*» lucratifs (**exemple** : photocopies à 0,24 € HT pièce), ces honoraires deviennent particulièrement élevés.

D'où l'impérieuse nécessité d'agir, de négocier, de contrôler pour maîtriser ces coûts de plus en plus élevés.

Leçon

n°8

Comment faire baisser les coûts des contrats et ceux des travaux annexes ?

Avec cette huitième leçon nous abordons le problème des contrats. Là encore, il ne faut pas dire : «*Je ne suis pas juriste ni technicien ; comment vais-je faire ?*» Vous allez voir : il suffit de savoir lire...

1 - Faire le recensement de tous les contrats et en obtenir un exemplaire

On est toujours impressionné par le nombre de contrats dont dispose une copropriété. Vous n'êtes pas convaincu ?

Voici donc une liste non exhaustive des contrats possibles, qui vous montrera l'importance du problème.

1. Chauffage.
2. Ascenseur.
3. Nettoyage et sortie des poubelles.
4. Espaces verts.
5. Eau.
 - contrat de gérance d'eau (forfaitaire) ;
 - gérance avec intéressement ;
 - contrat de «*robinetterie*».
6. Eau chaude (ballon ; appareil de traitement) :
 - P2 (entretien simple) ;
 - P2 + P3 ;
 - fourniture de produits (adoucisseur ; anticorrosion).
7. Vide-ordures (désinfection).
8. Désinsectisation.
9. Dératissage, désourissage.
10. VMC (ventilation mécanique contrôlée) :
 - entretien des caissons sur le toit ;
 - ramonage des gaines ;
 - nettoyage des ouvertures.
11. VMC gaz avec DSC (dispositif de sécurité collective).
12. Curage des canalisations d'évacuation des eaux usées et des eaux-vannes (WC).
13. Porte de garage ou barrière de parking automatique.
14. Extincteurs.
15. Colonne sèche (lutte contre l'incendie).
16. Sprinkler (lutte contre l'incendie).
17. Bloc secours.
18. Location et relevés de compteurs d'eau.

19. Entretien des terrasses inaccessibles.
20. Digicode ; interphone ; gâche électrique.
21. Antenne télévision.
22. Surpresseur (renforce la pression de l'eau pour les étages supérieurs).
23. Pompe de relevage (dans les sous-sols ou parkings).
24. Armoire électrique.
25. Maître-chien (sécurité des biens).
26. Contrat multiservices.
27. Assurance multirisque immeuble «*protection juridique*», etc.

Cette liste a un mérite principal : elle rappelle le nombre élevé de contrats qui peuvent concerner une copropriété.

Trop souvent, en effet, quand nos adhérents veulent renégocier leurs contrats le syndic leur répond : «*Voyons, quel intérêt de gagner 200 ou 300 € sur ce petit contrat ! Que d'énergie pour pas grand-chose !*». Pas grand-chose ! Vingt contrats multipliés par 300 € font 6 000 € !

À noter : on est également très surpris par le fait que le syndic en place ne dispose pas toujours d'un exemplaire des contrats et n'a jamais rien fait pour les récupérer bien qu'il paie consciencieusement les prestataires.

La raison ? «*Mon prédécesseur ne me les a pas remis*» ou : «*Il y a des vieux contrats qu'on ne retrouve pas*», etc.

Exigez dans ce cas qu'il demande sans tarder une copie au prestataire et vous la transmette.

2 - Faire une première analyse et un premier balayage des contrats

Une fois en possession de tous les contrats, vous allez commencer à pouvoir les étudier sommairement :

- depuis quand ont-ils été signés ?
- quel était le prix de départ ?
- quel est le prix aujourd'hui ? L'évolution est-elle normale ?
- y a-t-il une clause d'indexation ?
- a-t-elle été respectée ?
- que recouvre exactement ce contrat ? est-il clair ? (quel est son objet, les obligations prévues, etc.).
- est-il utile ? obligatoire ?
- est-il réalisé ?

Vous constaterez que certains contrats sont très anciens ; que les augmentations annuelles ne sont basées sur rien ; que les prestations sont floues ; qu'elles ne sont pas respectées, etc.

Ce premier travail est essentiel car il vous permet de vous familiariser avec les contrats.

Il vous permettra aussi de commencer à découvrir des «*bizarrierie*» telles que : votre copropriété paie un contrat d'adoucissement d'eau alors que le matériel est en panne depuis deux ans ; il y a un contrat de dératérisation qui n'a jamais été appliqué ; le contrat de curage des canalisations n'a aucune utilité ; la copropriété dispose de deux contrats de désinsectisation ; le contrat d'entretien des extincteurs concerne quinze extincteurs alors qu'il n'y en a que sept, etc.

Ce premier «*balayage*», à la portée de tous, est très efficace et instructif et révèle TOUJOURS des anomalies dont la correction va permettre des économies.

3 - Comment lire un contrat de façon approfondie ?

Lire un contrat n'est pas très simple pour une bonne raison : souvent, dans un contrat, ce qui est important ce n'est pas ce qui y est écrit mais ce qui ne l'est pas. Nous allons vous donner quelques clefs.

1- Le premier problème concerne les imprécisions de prestations ou les exclusions difficiles à repérer.

a) Les imprécisions

L'exemple type, ce sont les contrats d'assurance qui sont souvent compliqués à lire (clauses générales, clauses spéciales, clauses particulières) et où l'on ne sait plus trop bien, dans certains cas, ce qui est inclus ou non.

Seuls ceux qui ont une bonne expérience des contrats et des problèmes de gestion sont capables de faire en sorte que des contrats de prestation soient précis sur tel ou tel point.

Mais cela ne doit pas dissuader les conseils syndicaux d'essayer de lire attentivement le détail des prestations prévues et de repérer déjà par eux-mêmes les éventuelles imprécisions.

Le rôle de l'ARC est évidemment de vous AIDER à y voir plus clair. Pour cela l'ARC a mis au point des contrats types pour ses adhérents collectifs. Plusieurs contrats type ont déjà été élaborés, tels les contrats d'ascenseur ou les contrats de chauffage, etc.

b) Les exclusions

Il faut également traquer les exclusions, même implicites. **Exemple** : dans les contrats de porte de garage, les dépannages sont souvent exclus ou bien les pièces de rechange et les conditions de facturation ne sont pas précisées.

2- Le problème du coût des prestations HORS contrat

Bien entendu, certains contrats peuvent être TRÈS clairs en ce qui concerne les exclusions. Dans ce cas, le problème n'est pas de savoir ce qui est exclu mais à quel prix seront facturées les prestations hors contrat :

Exemple :

- Tel contrat d'entretien (adoucissement de l'eau) ne concerne pas la fourniture des produits (ce qui est normal) ; mais comme les produits sont commandés et fournis par le prestataire, on s'aperçoit alors qu'ils peuvent être facturés à un prix très élevé (ceci légalement puisque ce prix n'a pas été négocié dans le contrat...).

Autre exemple :

- Les interventions hors contrat dans les ascenseurs. Si le «client», en l'occurrence la copropriété, n'a pas négocié un «bordereau de prix» (prix horaire de la main-d'œuvre ou prix forfaitaire défini par type d'intervention) il sera alors obligé d'en passer - le moment venu - par la volonté du prestataire. Inutile de vous faire un dessin (voir au point 7).

3- Le problème de l'absence de clauses nécessaires

De nombreux contrats ne prévoient pas certaines clauses, pourtant essentielles.

Cela concerne aussi bien les délais d'intervention, les pénalités, les modalités de remise des installations en fin de contrat, etc.

Mais comment repérer les clauses inexistantes quand on n'est pas spécialiste, étant donné la diversité des clauses et des contrats ?

Pour répondre à cette question et vous aider à y voir plus clair, nous avons élaboré une première liste que nous vous invitons à découvrir au point 6 de ce chapitre.

4 - Comment renégocier un contrat

Renégocier un contrat, c'est pour neuf gestionnaires sur dix, simplement renégocier le prix à la baisse.

Or, obtenir un tel résultat n'est pas difficile. Il suffit, en général, de le demander au prestataire en place en lui expliquant qu'il n'est pas seul ou de remettre effectivement le contrat en concurrence.

Souvent néanmoins, cette baisse peut s'accompagner d'une baisse de prestations ou de la qualité. Soyons donc très vigilant et prudent.

L'objectif est en effet non seulement de faire baisser le prix mais surtout de répondre à la question : «*Comment renégocier un contrat en obtenant de vraies économies pour de vraies prestations ?*».

Une bonne négociation, ce sera donc :

- a) une négociation qui concerne le prix actuel et les évolutions futures ;
- b) une négociation qui concerne les prestations.

Prenons un exemple simple : rien de plus facile que de renégocier un contrat d'assurance à la baisse ; il suffit d'accepter de relever le niveau des franchises. Est-ce vraiment un avantage ?

Votre objectif sera dans ce cas :

- de renégocier le prix ;
- mais sans brader les «*couvertures*».

La renégociation du contrat ce sera donc d'obtenir une baisse de prix à prestation équivalente, sans surprise pour l'avenir. À ce propos nous pouvons citer le cas suivant : un syndicat avait renégocié un contrat de robinetterie à la baisse ; sauf qu'il avait accepté une formule de revalorisation (voir point 8) très défavorable, ce qui fait que deux ans après le contrat était revenu à son niveau précédent.

Conséquence : la renégociation s'est vite avérée illusoire.

On le voit, renégocier un contrat ne doit pas consister uniquement à tenter de faire baisser les coûts, mais à le faire sans faire baisser les prestations ou accepter des clauses nouvelles qui s'avèrent préjudiciables rapidement.

Nous allons ici-même voir quelques pistes.

5 - Les différents types de contrats : ne pas tomber dans les pièges

Il y a deux types de contrats : les contrats dits «*de résultats*» et les contrats dits de «*moyens*». On va voir que, si l'on n'y prend garde et si l'on ne prend pas ses précautions, l'un ou l'autre de ces contrats peuvent s'avérer très défavorables, alors même qu'ils pourraient ne pas l'être si quelques précautions étaient observées.

1- Exemple de «*contrats de résultats*» et pièges à éviter

Le type même du contrat de résultats sera le contrat de ménage. On définit un résultat qui est : «*propreté*», à charge pour la société prestataire de faire le nécessaire.

Or, que constate-t-on souvent : au départ tout va bien, mais au fil des mois la société fait de plus en plus vite (et mal) le travail ; cependant, comment faire pour intervenir ? Comment obtenir un «*bon*» résultat ? La société pourra toujours dire que le ménage a été fait mais que les occupants et le mauvais temps sont responsables, etc.

Pour éviter les problèmes, on dispose de diverses possibilités qui tour-

nent toutes autour du même principe : tenter de définir contractuellement les moyens nécessaires pour obtenir les résultats annoncés. Ainsi on va préciser dans le contrat :

- un nombre d'heures minimum ;
- un planning ;
- un nombre de salariés ;
- une périodicité attachée à chaque tâche.

Ces moyens pourront faire l'objet d'un contrôle. Ainsi, au cas où le résultat ne serait pas atteint, il suffira de vérifier que les moyens prévus ont (ou non) été mis en place. Si un seul salarié vient deux heures par jour au lieu de deux salariés trois heures, il sera facile de prouver que le contrat n'a pas été respecté.

2- Exemple de «*contrat de moyens*» et pièges à éviter

Alors faut-il ne signer que des contrats de moyens ? Non, pas plus : ainsi, dans un contrat d'entretien d'espaces verts, il ne suffira pas qu'on vous dise qu'une tonte sera faite tous les mois et que tant de kilos d'engrais seront utilisés ni que les pelouses seront réengazonnées de telle manière ; il faudra définir un «*résultat*», **par exemple** : obligation de réengazonner les espaces dégarnis autant que de besoin.

Conclusion ?

Si vous avez un contrat de résultats, prévoyez AUSSEI de définir des moyens.

Si vous avez un contrat de moyens, prévoyez AUSSEI de définir des résultats... Simple, non ?

6 - Points à contrôler ou à faire inscrire dans un contrat

Nous avons vu l'importance qu'il y a de vérifier la présence de certaines clauses ou de les faire introduire si elles n'apparaissent pas.

Nous allons passer ces points en revue. À vous de vérifier si elles y sont déjà et, à défaut, de les négocier pour les introduire.

A/ Tâches d'entretien

1) Définition des tâches, liste des exclusions et liste des petits matériels inclus ou exclus

Il faut obtenir le maximum de précisions sur tous ces points. Rappelez-vous que dans un contrat, ce qui n'est pas indiqué est aussi important que ce qui est explicite...

2) Périodicité

À définir précisément car elle permet les contrôles.

À noter : il peut y avoir plusieurs périodicités. Telle opération est faite tous les mois, telle autre tous les trimestres, etc.

3) Moyens à mettre en œuvre

Il s'agit des moyens humains (nombre de personnes ; qualification éventuelle) en matériel (le type de produits) et en information.

Ainsi, lorsque les sociétés interviennent dans les logements, une clause peut prévoir : *«La société devra informer de son passage par affichage au moins une semaine avant la date prévue et adresser au syndic copie de son affichette».*

Parfois on pourra aussi définir un nombre d'heures.

Exemple : pour les contrats de ménage, on pourra mettre : *«bâtiments A et B : tous les jours de 14 heures à 16 heures pour : balayage des halls et des escaliers ; nettoyage humide des halls, et.».*

Ainsi le contrôle éventuel sera plus facile.

4) Résultats ou performances

Exemples : température minimum de 19C ; absence de corrosion (contrat de traitement d'eau), etc. Là encore, avec de telles dispositions, les contrats sont simples.

5) Moyens de contrôle

Cela peut concerner aussi bien le remplissage d'un carnet d'entretien ; la délivrance obligatoire de bons d'intervention ; l'information obligatoire du syndic avant tout passage ; l'obligation de faire des rapports de visite détaillés ou de faire signer les occupants ; la mise à disposition obligatoire des pièces qui ont été changées pour vérification par la copropriété ; le contrôle obligatoire effectué par un organisme extérieur ; etc.

6) Sanctions ou pénalités pour non-respect du contrat

Exemples : pénalités en cas de travail mal fait ou non fait ; pénalités en cas de moyens de contrôle non mis en place ; prise en charge financière des contrôles négatifs.

B/ Gros travaux prévus dans le contrat

1) Définitions et exclusions

Nous vous renvoyons à ce que nous avons dit à ce sujet plus haut.

2) Travaux de modernisation

Il faut prévoir comment seront facturés les frais de modernisation du matériel : au cas où il y aurait un contrat étendu (chauffage ; ascenseur), on peut indiquer que : *«seul le surcoût lié à l'amélioration du matériel sera facturé, suite à l'accord du client pour cette amélioration».*

3) Périodicité des grosses interventions et liste des gros tra-

voux qui doivent être faits avant la fin du contrat

4) Transparence et contrôle des gros travaux (en cours de contrat et à la fin)

C/ Pannes et interventions correctives

1) Délais d'intervention.

2) Pièces détachées (obligation de détenir ces pièces)

3) Temps maximum d'indisponibilité des équipements en cas de panne

4) Etablissement obligatoire de bons d'intervention incluant :

- le détail du travail fait ;
- l'origine de la panne ;
- heure d'arrivée et de départ.

5) Prix des interventions hors contrat (coût horaire ; bordereau de prix annexé au contrat)

6) Pénalités

Exemples : en cas de pannes trop fréquentes (nombre à déterminer) ; en cas de délais dépassés ; en cas de clauses non respectées.

D/ Travaux (prévisibles ou non) hors contrat

1) Modalités de proposition

Le contrat peut prévoir que le prestataire devra obligatoirement fournir un devis préalable détaillé (fournitures et main-d'œuvre).

2) Contrôle par la copropriété de l'opportunité des travaux proposés par le prestataire

3) Base de prix

Ce point concerne le prix horaire de la main-d'œuvre et celui des fournitures. Pour ces dernières, le contrat peut prévoir de faire référence aux prix publics (catalogue), par exemple.

4) Contrôle des heures facturées

E/ Autres clauses à bien contrôler

1) Prise en charge et remise des installations en fin de contrat :

- Il est indispensable de prévoir une double clause ;
 - o visite contradictoire des équipements lors de la prise en charge ;
 - o état des lieux établi contradictoirement en fin de contrat.

2) Sous-traitance

Elle doit obligatoirement être soumise à une autorisation préala-

ble de la copropriété.

3) Fourniture, entretien, étalonnage d'appareils de mesure

Ce point est très important, surtout pour les contrats de chauffage.

4) Accès au local technique

Il faut prévoir que le représentant de la copropriété puisse accéder aux locaux techniques tels que machinerie d'ascenseur (moyennant préavis).

Ce point est essentiel car beaucoup de contrats imposent une impossibilité d'accès, ce qui empêche de contrôler le prestataire.

5) Durée et reconduction expresse

Vous devez absolument bannir la reconduction tacite.

6) Résiliation en cours de contrat

Prévoir une possibilité de résiliation après mise en demeure en cas de non-respect par le prestataire de ses obligations.

7) Evolution des prix

Faites attention à ce point, et reportez-vous au point numéro 8 intitulé : «*Maîtriser les augmentations annuelles*».

8) Pénalités à l'encontre du client pour non-paiement

Bannir les clauses floues et indiquer clairement que ces pénalités doivent être applicables uniquement après mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception. En, outre, le taux applicable ou le type de taux doit être précisé.

9) Juridiction compétente

Veillez à ce que le tribunal ne corresponde pas au siège social de l'entreprise.

10) Assurances, garanties et responsabilité de l'entreprise

À faire préciser et obtenir les documents.

Alors êtes-vous prêt ?

Un dernier conseil : commencez par lire un ou deux contrats pour vous entraîner. N'allez pas trop vite. Vous verrez, le métier rentrera doucement mais sûrement. Une fois que vous aurez fait ce premier travail, vous allez vous apercevoir que certains contrats sont si vieux, si mal faits, si imprécis, etc., qu'il est urgent de les remettre en concurrence.

Nous allons voir les précautions à prendre pour cela dans les pages qui suivent.

7 - Prévoir un bordereau de prix pour les travaux non compris dans le contrat

Certains contrats excluent le remplacement de certains matériels, ce qui est normal.

Aussi pour éviter les mauvaises surprises et empêcher les abus, vous négociez l'annexion au contrat d'un bordereau de prix. De quoi s'agit-il ?

De faire noter sur une liste détaillée les prix qui seront pratiqués pour les travaux ou interventions hors contrats prévisibles.

Pour prendre l'exemple simple du contrat d'entretien des extincteurs, le «bordereau» devra indiquer, par exemple, à quel prix seront facturées les cartouches en cas de nécessaire remplacement. Ainsi, on négocie vraiment AVANT, ce qui évite d'avoir à recevoir des factures incontournables et impossibles à discuter APRÈS.

8 - Maîtriser les augmentations annuelles

Voici un problème qui n'est pas facile et qui peut se traiter de différentes façons.

Il est essentiel de se pencher dessus car on s'aperçoit que les évolutions annuelles peuvent être le double de ce qu'elles DEVRAIENT être. Au bout de cinq ou dix ans, on constatera une dérive expliquant le coût excessif de certains contrats.

Voyons le problème.

Nous vous renvoyons à notre article : «*Augmentation annuelle des contrats*» dans notre guide «*Le Dictionnaire des économies de charges*» et vous donne ci-dessous des indications essentielles :

I- Les différentes situations en matière d'augmentation

- a) **Il y a des contrats qui ne font mention d'aucune clause d'indexation.**
- b) **Il y a des contrats qui incluent des clauses floues ou fantaisistes (par exemple : «selon la réglementation en cours»).**
- c) **Il y a des contrats qui se réfèrent à des indices incompréhensibles, voire qui n'existent plus.**
- d) **Il y a des contrats dont les prestataires ne respectent pas les clauses d'indexation (dès lors que les indices ne leur sont plus favorables).**
- e) **Il y a des contrats qui incluent des formules désavantageuses pour les usagers ou font référence à des indices excessifs.**

Reprenons cela dans le détail :

a) Premier cas : pas de clause

Incroyable mais vrai, de nombreux contrats ne prévoient aucune clause, ce qui fait que les prestataires agissent comme ils l'entendent. En fait leur raisonnement pseudo juridique est le suivant : *«comme il n'y a pas de clause d'augmentation, nous estimons que les augmentations pratiquées valent propositions d'augmentation. Dès lors, si le syndic paie, c'est qu'il est d'accord».*

Comment agir ?

D'abord reconstruisez les augmentations sur cinq ans. Si vous dépassez ce qui est raisonnable (à comparer avec l'indice des prix à la consommation), c'est simple : mettez un frein et exigez du syndic qu'il refuse toute augmentation sur l'année à venir. Si l'entreprise s'obstine à appliquer une augmentation, il faut alors demander au syndic de déduire lui-même ces augmentations. Si besoin est, il faut envisager de changer d'entreprise et remettre le contrat en concurrence.

b) Deuxième cas : clauses floues ou fantaisistes

Dans certains contrats, on peut lire : *«le contrat sera augmenté annuellement en fonction de la réglementation en vigueur»* ou *«en fonction de l'indice INSEE»*. Or, depuis 1986 il n'y a plus de réglementation de prix et le terme *«indice INSEE»* ne signifie rien car il y a de très nombreux indices INSEE.

Dans un tel cas, il faudra pratiquer comme dans le premier cas, c'est-à-dire : étudier les augmentations sur cinq ans ; au besoin, stopper la hausse sur l'année suivante et remettre en concurrence ou négocier l'introduction d'une clause claire. En outre, nous vous conseillons de saisir la Direction Départementale de la Concurrence, Consommation et Répression des Fraudes (DDC-CRF) pour escroquerie, en signalant votre plainte à l'entreprise.

c) Troisième cas : indices inexistantes ou ayant disparu

Variante du cas précédent : l'indexation se fait sur un indice qui soit n'existe pas, soit n'existe plus (en effet des indices peuvent avoir disparu sans aucun avenant au contrat). Cette découverte est toujours troublante, car elle signifie d'une part que le syndic ne s'est jamais aperçu de rien, d'autre part que l'entreprise fait ce qu'elle veut depuis des années.

Là encore, procédez comme plus haut et considérez qu'il n'y a pas de clause d'augmentation qui vous soit opposable.

d) Quatrième cas : clauses d'indexation non respectées

Il concerne des clauses qui ne sont pas respectées. Il peut y avoir pour cela plusieurs raisons, la principale étant que l'appli-

cation des indices visés par la clause est défavorable à l'entreprise. Il y a ainsi plusieurs années, l'ARC a remarqué - à la suite de l'effondrement du cours du cuivre - que les ascensoristes ne respectaient pas les formules de leur contrat. Après rectification, nous avons obtenu le remboursement de plusieurs dizaines de millions de francs à nos adhérents dans toute la France.

La même situation s'est produite lors du passage aux 35 heures avec les entreprises de nettoyage.

Comment faire pour contrôler ce point. C'est simple : il suffit de refaire vous-même les calculs en partant du contrat. Si vous ne voulez pas vous embêter à rechercher les indices, nous vous conseillons de demander au syndic de vous les fournir (lui-même pouvant les demander à l'entreprise).

Il faut demander : les indices, les dates de publication et les références de publication. Si vous avez du mal à obtenir ces données élémentaires (qui doivent vous être adressées par retour et par fax) c'est très mauvais signe. Dans ce cas, demandez à votre syndic de ne plus payer de facture et de faire envoyer à l'entreprise une lettre recommandée avec accusé de réception concernant la justification des augmentations depuis le début du contrat.

À noter : souvent lorsqu'il y a une formule d'indexation et que les augmentations annuelles sont des chiffres ronds (3,5 % ou 4 % et non 3,53 % ou 4,2 %), c'est le signe que la formule n'est pas appliquée.

Si vous arrivez à cette conclusion, il faudra recalculer les augmentations normales et demander à l'entreprise de rembourser le trop perçu sur cinq ans, qui est le délai de prescription de droit commun.

e) Cinquième cas : formules désavantageuses ou indices excessifs

Ce cas est très agaçant : il y a une clause dans le contrat, cette clause est respectée (contrairement à ce que nous avons vu dans le cas précédent) mais l'application de la clause est désavantageuse (elle aboutit à des augmentations très fortes). En effet, certains indices augmentent plus vite que d'autres. Or les entreprises les plus malignes connaissent ces indices (**exemple** : les indices de la main-d'oeuvre dans les industries électriques) et les introduisent ces indices dans les clauses. Par ailleurs de nombreuses clauses prévoient une indexation à 100 % du prix initial. Or, il y a toujours des frais qui sont fixes et la productivité d'une entreprise augmente. Il est donc normal d'exiger des indexations limitées à 85 % et non à 100 %. Enfin signalons qu'il y a des contrats qui prévoient des augmentations trimestrielles

(par exemple, à l'occasion de publication des indices) et non annuelles. Là encore, il s'agit d'une clause défavorable.

Si vous avez vérifié que la clause était respectée (voir point précédent) et trouvez des résultats très au-dessus des chiffres indiqués plus haut (indice à la consommation ou indice INSEE de la construction) c'est que vous avez affaire à une clause défavorable.

Il faut alors la renégocier (en demandant au syndic pourquoi il n'a pas réagi plus tôt).

II- Quelles clauses négocier ?

Il y a plusieurs façons d'aborder la question.

1) Pas de clause, mais négociation annuelle

Un contrat peut prévoir la clause suivante : *«chaque année, deux mois avant la date anniversaire du contrat, l'entreprise pourra proposer un pourcentage d'augmentation qui sera librement négocié entre les deux parties ; à défaut d'accord, le contrat cessera de plein droit à échéance»*.

Une telle clause nécessite une forte vigilance doublée d'une bonne capacité de négociation de la part de la copropriété.

2) Une clause avec garde-fou

Bien qu'il soit interdit d'indexer un contrat sur l'indice INSEE de la consommation (ce qui pourrait avoir des conséquences inflationnistes), on peut très bien procéder ainsi : introduire une formule d'indexation avec un autre indice que celui de la consommation et préciser que si l'application de cette formule avait comme conséquence d'entraîner des augmentations supérieures à celle de l'inflation mesurée par l'évolution de l'indice INSEE de la consommation, la hausse serait ramenée à cette évolution.

3) Une «bonne clause»

Enfin, vous pouvez choisir une clause avec des indices «normaux» (pas facile cependant : l'indice INSEE de la construction réputé il y a plusieurs années comme un «bon indice» a fini par déraper...) mais surtout, comme on l'a dit plus haut, il faut introduire une clause d'indexation partielle (à 85 % au lieu de 100 %). Ainsi 4 % seront ramenés à 3,4 %...

Faites attention : n'acceptez que des augmentations annuelles.

Alors prêts ? Et bien, à vous maintenant.

9 - Mettre en place des outils simples de suivi et de contrôle

Souvent, les contrats ne sont pas «suivis» par les syndicats ; non seulement les contrats de nettoyage ; les contrats de chauffage, ou les contrats d'ascenseurs, mais parfois même les simples contrats de désinsectisation.

À vous donc de mettre en place des dispositifs de suivi, constant ou aléatoire. Voici quelques pistes :

- a) **Contrat de chauffage** : comparez le contrat (ce qui doit être fait) et le carnet de chaufferie (obligatoire, mais parfois jamais rempli...) ; demandez, de temps en temps à être averti de la visite du technicien et suivez son travail dans la chaufferie.
- b) **Ascenseur** : là encore, exigez le carnet d'entretien obligatoire et demandez à être prévenu de la future visite d'entretien.
- c) **Désinsectisation** : demandez un état des visites effectives des logements (parfois un quart des logements seulement a pu être visité...), et vérifiez dans le même temps les modalités de passage.
- d) **Contrats de nettoyage** : un seul moyen : exigez du prestataire son planning précis et faites des contrôles.

Par ailleurs, vous pouvez aussi introduire (par avenant) dans les contrats des dispositions concernant les moyens de contrôle. Cela peut concerner aussi bien le remplissage d'un carnet d'entretien comme on l'a vu au point 6, la délivrance obligatoire de bons d'intervention, l'information obligatoire du syndic avant passage ; l'obligation de faire des rapports de visite détaillés ; le stockage obligatoire du matériel changé pour vérification par la copropriété ; le contrôle effectué par un organisme extérieur (avec prise en charge des frais par le prestataire si le contrôle s'avère négatif) ; etc.

10 - Prévoir des pénalités pour non-respect du contrat

Beaucoup de contrats ne prévoient aucune pénalité en cas d'inobservation des obligations.

Dans ces conditions, les prestataires - qui ne risquent pas grand-chose - ne font pas les efforts nécessaires.

Il est donc impératif non seulement de mettre en place des procédures de suivi et de contrôle comme on l'a vu au point 6, mais aussi des clauses de pénalité ; par **exemple** :

- pénalité en cas de travail mal fait ou non fait (**exemple** : pour les contrats de nettoyage : « *pénalité de 15 % du montant mensuel*

du contrat en cas de non-respect du planning ») ;

- prise en charge financière (par le prestataire) des contrôles négatifs (**exemple** : diagnostic concernant l'entretien des ascenseurs), ou des analyses de rendement de la chaudière.

Là aussi, il suffira d'un tout petit peu d'imagination.

Conclusion

Le contrôle des contrats et leur suivi comptent parmi les tâches que les syndicats aiment le moins faire et qu'ils font d'ailleurs souvent de façon très superficielle.

D'où les problèmes nombreux que les copropriétaires rencontrent à ce niveau, tant au niveau des prix que de la qualité et du sérieux du travail effectué.

Ce contrôle et ce suivi sont, par contre, à la portée de n'importe quel conseil syndical et s'avèrent très efficaces et producteurs d'économies.

N'hésitez pas.

Leçon
n°9

Comment éviter les abus en matière de santé et de sécurité ?

Avez-vous déjà vu un ascensoriste ou un syndic - les larmes aux yeux, vous parler de la sécurité et de la santé des copropriétaires en vous «plaçant» 50 000 € de travaux ?

Oui ? Alors ce chapitre vous est consacré.

Non, alors c'est que vous n'allez jamais en assemblée générale ou que vous avez la chance de ne pas avoir d'ascenseur. Suivez le guide.

1 - «Sécurité», que d'abus on commet en ton nom !

Les abus dans ce domaine sont de plusieurs ordres.

- 1- D'abord les copropriétés sont la proie de diagnostiqueurs en tout genre qui s'occupent aussi bien de peinture au plomb, d'amiante, de termites, de plomb dans l'eau, d'installations gaz ou électriques, de légionelles, de performance énergétique, etc. Les copropriétaires se retrouvent dans des situations très inconfortables, prises en tenaille entre ces «*diagnostiqueurs*» qui cherchent à placer un maximum de diagnostics et des syndics qui soit n'osent pas refuser ces offres (par peur des problèmes éventuels) soit sont eux-mêmes directement ou indirectement intéressés à la prolifération de ces diagnostics (via des filiales, par exemple).

Conséquence : les diagnostiqueurs «*fondent*» sur les copropriétés et facturent des études et diagnostics en pagaille, dont une partie est non obligatoire.

- 2- Les copropriétés sont également sujettes à des pressions incessantes de la part de prestataires concernant la sécurité incendie. Là aussi, il faut savoir distinguer les vraies obligations des fausses, les diagnostics utiles et ceux qui ne le sont pas, et savoir payer cette sécurité au juste prix et non pas le double ou le triple de son prix.
- 3- Enfin il faut combattre les abus liés au traitement de certains problèmes, tels la présence de légionelles ou la sécurité des ascenseurs, ainsi que les travaux proposés quelquefois abusivement ou inutilement et que les professionnels arrivent à imposer aux copropriétés.

2 - Sécurité incendie

Commençons par la sécurité «*incendie*». Dans ce domaine, les abus sont fréquents et diversifiés. Voici quelques exemples.

1- Extincteurs inutiles et non obligatoires

Les sociétés spécialisées sont très habiles à vendre des extincteurs (très chers, voir plus loin) non obligatoires et souvent inutiles.

Faites attention à ceux qui diront qu'un extincteur doit, par exemple, «*obligatoirement*» être installé dans les loges des gardiens et envoient la facture correspondante (200 € au bas mot), sans même attendre l'accord du syndic !

Pour les autres endroits, vérifiez que l'obligation existe bien. Là aussi, les abus sont nombreux

2- Du matériel hors de prix

En négociant le prix du matériel de lutte contre l'incendie pour nos adhérents, nous avons pu constater que - à matériel identique - les prix pouvaient aller du simple au triple ! La sécurité fait parfois accepter n'importe quoi.

Comment faire pour obtenir des prix «*bien négociés*» ? Simple : passez par la coopérative des adhérents collectifs de l'ARC.

À noter : sur UN seul extincteur, un conseil syndical d'un immeuble de seize logements a obtenu une baisse de 150 €, soit... le prix de l'adhésion annuelle à l'ARC pour cet immeuble.

3- Des plans d'évacuation soi-disant «hors normes»

Des plans d'évacuation sont obligatoires dans tous les halls d'immeuble. Or, certaines sociétés font croire que les plans posés sont à refaire, car ne correspondant pas à la «*norme*».

Il faut donc savoir que - si une norme existe bien - elle n'a pas été rendue obligatoire par un texte réglementaire et qu'il n'y a donc NULLE nécessité ni obligation dans les immeubles d'habitation normaux (hors immeuble de grande hauteur) de mettre des plans conformes à la norme. D'ailleurs, cette «*norme*» (charte de couleur plus implantation des équipements) n'a aucun intérêt dans les immeubles «*simples*».

Refusez donc le règlement des factures de réalisation du plan «*aux normes*» (à 500 ou 1 000 € pièce !). Il s'agit, là encore, ni plus ni moins d'un abus.

4- Des registres de sécurité à 200 €

Lorsque des équipements concernant la sécurité incendie doivent être entretenus régulièrement, le décret de 1986 concernant la sécurité incendie fait état de l'obligation de tenir un «*registre*» pour mentionner les passages des prestataires titulaires d'un contrat d'entre-

ten. N'importe quel cahier cartonné à 10 ou 20 € peut être utilisé valablement pour cela. Ce qui n'empêche pas certaines sociétés de faire croire qu'il faut des registres SPECIAUX et, bien sûr, coûteux.

Il faut évidemment refuser ces registres vendus jusqu'à 200 € par des entreprises spécialisées, et renvoyer les factures.

Voici donc quatre exemples d'abus possibles, mais il y en a beaucoup d'autres qui tournent toujours autour des mêmes points : obligations en fait illusoires ; prix prohibitifs.

Ouvrez l'œil.

3 - Les termites

1- Point sur les obligations

Beaucoup de syndic font croire ou croient eux-mêmes que les «*diagnostics termites*» sur parties communes sont obligatoires et, en plus, qu'un syndic peut les commander sans l'accord de l'assemblée générale ou du conseil syndical.

Ceci est tout à fait inexact. L'erreur vient d'une décision de la Cour de Cassation datant du 4 janvier 2006, mais concernant une vieille affaire. Or, entre-temps la législation s'était clarifiée. C'est ce qui ressort d'une réponse ministérielle que nous reproduisons ci-dessous ; n'hésitez pas à utiliser cette réponse pour refuser les factures et contrats de prestations non décidées par l'assemblée générale.

Question.

«Un arrêt récent de la Cour de cassation (4 janvier 2006) laisse entendre que la recherche de présence de termites sur parties communes serait obligatoire en cas de vente d'un lot situé dans un périmètre défini par arrêté préfectoral et que le syndic pourrait ne pas avoir à obtenir l'autorisation des copropriétaires pour procéder à cette recherche. Cet arrêt concernant une affaire antérieure à l'ordonnance n°2005-655 du 8 juin 2005, il lui demande de bien vouloir lui préciser si l'ordonnance précitée ne modifie pas la situation juridique – Question transmise à Monsieur le ministre de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement».

Réponse :

«L'article 8 de la loi n° 99-471 du 8 juin 1999 tendant à protéger les acquéreurs et propriétaires d'immeubles contre les termites et autres insectes xylophages a prévu qu'en cas de vente d'un immeuble bâti situé dans une zone délimitée par arrêté préfectoral, la clause d'exonération de garantie pour vice caché ne peut être stipulée qu'à la condition qu'un état parasitaire du bâtiment soit annexé à l'acte authentique constant la réalisation de la vente. Les textes réglementaires pris en application

de ladite loi n'ont pas précisé le champ d'application. Seule la circulaire n°2001-21 du 23 mars 2001 relative à la protection des acquéreurs et propriétaires d'immeubles contre les termites précisait que dans un immeuble soumis au statut de la copropriété, l'état parasitaire devait concerner les parties privatives faisant l'objet de la vente. Le dernier alinéa de l'article L.271-4 du code de la construction et de l'habitation créé par l'ordonnance n°2005-655 du 8 juin 2005 relative au logement et à la construction, prévoit que, lorsque les locaux faisant l'objet de la vente sont situés dans une copropriété, **l'état relatif à la présence de termites dans le bâtiment porte exclusivement sur la partie privative du lot. Cette précision revêt désormais un caractère légal**» Journal Officiel 3-10-2006 page 10354.

Comme on le voit, la réponse est parfaitement claire.

2- Les abus

On constate que beaucoup de «*diagnostiqueurs de termites*» sont des officines peu qualifiées dont les agents peuvent n'avoir jamais vu de termites de leur vie.

C'est pourquoi il faut écarter sans état d'âme ces sociétés et refuser ces contrats de «*repérage de termites*» sur parties communes signés par certains syndicats (avec ou sans autorisation de l'assemblée générale), non seulement parce que ce n'est pas obligatoire, comme on l'a vu, mais surtout parce que - étant donné l'absence de compétence de ces sociétés et la façon dont elles procèdent (**exemple** : elles n'inspectent pas les caves privatives....) - cela ne sert à rien.

3- De vrais repérages

Ceci dit, si vous êtes dans une commune frappée par un arrêté préfectoral concernant les termites, vous avez intérêt à agir, mais efficacement. Pour cela :

- voyez d'abord avec les services de votre commune si des immeubles proches de chez vous ont été identifiés comme parasités (ça ne coûte rien) ;
- si oui, faites alors et alors seulement appel à un **VRAI** spécialiste qui connaît les termites et saura les repérer s'ils sont présents.

Si vous êtes adhérent collectif à l'ARC, vous pouvez nous demander les coordonnées de ces perles rares.

4 - Les peintures au plomb

Les diagnostics concernant les peintures au plomb sont désormais obligatoires aussi sur les parties communes des copropriétés dont la construction est antérieure au 1^{er} janvier 1949 (ces diagnostics s'appellent CREP. : constat de repérage d'exposition au plomb).

Les copropriétés ont néanmoins jusqu'au 13 août 2008 pour satisfaire à cette exigence, sauf à le faire plus tôt en cas de gros travaux affectant les revêtements des parties communes.

Ces diagnostics pouvant être très coûteux ainsi que les travaux précounisés, nous vous conseillons vivement de ne pas trop faire confiance à des experts dont le nom vous sera communiqué par votre syndic et qui pourraient être tentés d'une part de facturer très cher les diagnostics, d'autre part d'inciter à faire des travaux importants pas toujours adaptés ou sans mise en concurrence.

N'hésitez pas - si vous êtes adhérent à l'ARC - à faire appel à notre coopérative qui a référencé des diagnostiqueurs «*sûrs*» et pratiquant des prix négociés au plus bas.

5 - Le plomb dans l'eau

1- Le plomb dans l'eau, pourquoi s'en occuper ?

Rappelons que le taux de plomb dans l'eau (autrement dit sa concentration) doit être - depuis fin 2003 - situé au maximum à 25 microgrammes par litre d'eau et devra, d'ici fin 2013, descendre à 10 microgrammes.

Bien qu'il n'y ait pas de quoi s'affoler et qu'il ne s'agisse pas vraiment d'un problème de santé publique (le taux était jusqu'à fin 2003 de 50 microgrammes sans que cela n'ait jamais entraîné le MOINDRE problème à ce niveau), il va falloir commencer à s'occuper de la question. Oui mais là encore, pas n'importe comment.

Des adhérents nous adressent chaque jour des pseudo-diagnostics qui sont chers et inutiles parce que mal faits. On repère deux types d'abus :

- ceux concernant des analyses d'eau ;
- ceux concernant des diagnostics de réseaux.

Nous allons les étudier mais précisons que, au-delà, on se méfiera aussi, pour le moment, de toute proposition de travaux concernant soit le changement total de canalisations, soit le «*chemisage*» des tuyaux. Si vous êtes adhérent à l'ARC, consultez-nous.

2- Les analyses d'eau : faire attention

Malgré ce qu'on peut penser, les analyses d'eau ne donnent pas forcément une image correcte de la vraie présence de plomb dans l'eau. Ce n'est pas nous qui le disons, mais le Ministère de la Santé lui-même (le taux varie, par exemple, en fonction du nombre de litres déjà soutirés dans la journée et de la situation du robinet de puisage dans l'immeuble).

Il faut donc se méfier de ceux qui veulent placer à tout prix des analyses d'eau en prétendant que c'est obligatoire.

Allons même plus loin : il faut refuser absolument toute analyse de l'eau tant que le syndic ne peut pas vous dire :

- quel est le taux de présence de plomb dans l'eau avant compteur général (donc sur le réseau public) ;
- si le branchement du réseau public n'est pas lui-même en plomb...

En effet, à quoi sert de connaître le taux de plomb de l'eau qui circule dans votre immeuble si vous ne connaissez pas d'abord le taux de plomb de l'eau qui vous est fournie en pied d'immeuble et si vous ne savez pas si le branchement public est toujours en plomb ?

3- Les diagnostics plomb mal faits

Ces «*diagnostics*» consistent donc à étudier le réseau intérieur d'un immeuble et à repérer les facteurs éventuels qui peuvent favoriser la dissolution du plomb dans l'eau, donc la dangerosité potentielle de l'eau.

Or, de même qu'il faut se méfier de ceux qui veulent à tout prix faire procéder à des analyses d'eau, de même il faut se méfier de ceux qui pratiquent les «*diagnostics plomb*» sans respect de la norme AFNOR P 41-021 qui est parue en janvier 2006 après deux ans de négociation.

Car beaucoup de pseudo-spécialistes du diagnostic plomb ont fleuri. Il faut donc pouvoir repérer rapidement ces gens-là et les écarter des copropriétés. Par ailleurs - et cela concerne les syndicats - la norme prévoit AUCSI que le DONNEUR d'ORDRE (donc le syndic, en copropriété) devra préparer le diagnostic, ce qui implique un travail préalable de sa part (et d'abord, comme on l'a dit, de se renseigner sur la qualité de l'eau et sur les matériaux qui composent les branchements).

Si votre syndic veut commander un tel diagnostic, il faut donc :

- a) lui demander s'il s'est renseigné sur ce dernier point :
- b) lui demander qu'il atteste que le diagnostiqueur pressenti applique la norme AFNOR P 41-021 ;
- c) de toute façon, exiger une mise en concurrence.

4- Des travaux chers et qui peuvent être inutiles

Des analyses mal faites, un diagnostic bâclé et ce seront des milliers d'euros de travaux qui peuvent être préconisés, sachant que beaucoup de professionnels, comme pour les ascenseurs (voir point 6) n'hésiteront pas à proposer le programme maximum : changer TOUTES les canalisations.

D'autres proposeront des procédés «*révolutionnaires*» (**exemple** : chemiser toutes les canalisations, c'est-à-dire mettre un tuyau ou un «*film*» dans les canalisations existantes, dont l'efficacité devra être contrôlée sérieusement).

Là encore : prudence, circonspection et conseils à prendre auprès de l'ARC pour éviter les mauvaises surprises.

6 - La mise en conformité des ascenseurs

1- Obligation

La loi du 3 juillet 2003 a prévu que - avant juillet 2018 - tous les ascenseurs devront satisfaire au moins à 17 points de sécurité. Pour cela, les textes ont fixé trois périodes de cinq ans pour permettre aux copropriétés de se mettre en conformité de façon progressive : 2003-2008 ; 2008-2013 ; 2013-2018.

Malheureusement cet étalement dans le temps, négocié par l'ARC pour permettre un lissage financier, n'est pas respecté par les professionnels.

2- Le «*forcing*» des professionnels

En effet cette progressivité n'intéresse ni les ascensoristes, ni les bureaux d'études, ni les syndicats, chacun préférant de bons gros travaux bien chers et rémunérateurs faits en une seule fois à un lissage dans le temps ; c'est pourquoi les professionnels prétendent que des travaux faits en une fois coûteront moins cher.

3- Un étalement souhaitable

Or, malgré les apparences, ceci est inexact au moins pour deux raisons :

- a. D'abord pour les gens «*normaux*», il vaut mieux étaler 20 ou 30 000 € de travaux sur quinze ans que de les payer en une seule fois et le gain éventuel de 5 à 10 % lié à une commande groupée n'y change rien, il arrive même que cet étalement permette de baisser les coûts, l'ascensoriste correct pouvant être lui aussi intéressé par un étalement.
- b. Ensuite en anticipant de dix ans certains gros travaux, les copropriétés font, malgré elles, un beau cadeau aux ascensoristes (qui, sans ces travaux, seront obligés d'assumer l'entretien du matériel en place, entretien payé dans le cadre du contrat en cours).

Par ailleurs, lorsqu'il y a de gros travaux faits en une fois, le temps d'immobilisation de l'appareil peut atteindre un mois complet et, contrairement à ce que disent certains, il vaut mieux parfois arrêter trois fois l'ascenseur une semaine qu'une fois trois semaines de suite...

Il faut donc tout faire pour obliger son syndic et son ascensoriste à étaler ces travaux dans le temps.

4- Autres abus

Au-delà des problèmes évoqués la mise en sécurité des ascenseurs nous a permis de relever de nombreux abus expliqués dans notre guide : «Ascenseurs : comment éviter le pire ?», à savoir :

- souvent des travaux présentés comme obligatoires par les ascensoristes ne le sont pas ;
- et pour ceux qui le sont, les prix pratiqués sont trois fois sur quatre situés à 30 ou 40 % au-dessus de ce qui est normal ;
- enfin on note le fait que les devis présentés ne sont jamais détaillés en main-d'œuvre et fournitures, ce qui est illégal et empêche toute analyse, contrôle et négociation des prix.

Voilà pourquoi il faut :

- décomposer et analyser les devis de travaux ;
- négocier chaque point.

Grâce à cela, des devis qui actuellement s'élèvent facilement à 40, 50 000 € sont souvent ramenés à 20 000 €...

7 - Les légionelles

1- Légionellose-légionelles : de quoi s'agit-il ?

La légionellose est une infection provoquée par des bactéries du genre «*légionella*», les légionelles. Le germe responsable est un bacille vivant dans l'eau douce dont la température optimale de prolifération se situe entre 35 et 40°C. On peut le trouver dans tous les milieux aquatiques naturels ou artificiels, notamment dans les installations sanitaires (douches, robinets...), les installations de climatisation et les dispositifs de refroidissement (tours aéroréfrigérantes, circuits de refroidissement industriels).

On notera d'ailleurs qu'il y a plusieurs types de légionelles dont une seule est vraiment dangereuse (celle du groupe 1).

Dans les copropriétés d'habitation (c'est-à-dire celles adhérentes à l'ARC) il n'y a que très rarement des systèmes de climatisation collective.

Le problème numéro un pour nous concerne donc uniquement la prolifération éventuelle de légionelles dans les circuits d'eau chaude sanitaire collective.

2- Comment le savoir ? Quels sont les moyens à votre disposition ?

- a) Dans une copropriété, il y a toujours un prestataire qui est en charge de l'entretien des ballons d'eau chaude. Le moyen le plus simple pour savoir s'il y a un taux de «*légionelles*» supérieur à la

normale (1 000 unités formant colonie - UFC. - par litre) est donc de le saisir par lettre recommandée avec accusé de réception en lui demandant :

- o s'il a fait procéder de son propre chef à une analyse ;
 - o si oui, de vous communiquer cette analyse.
- b)** S'il n'a procédé à aucune analyse, vous pouvez lui demander de vous apporter la preuve que l'eau qu'il délivre (en sortie de ballon) n'est pas contaminée.
- c)** S'il ne répond pas ou répond à côté, vous pouvez faire procéder vous-même à une analyse ; en fonction des résultats, vous pourrez alors déduire la prise en charge des frais de ses factures.
- d)** Si les analyses révèlent la présence importante de légionelles dans les ballons, par précaution, vous pourrez également faire procéder à des analyses concernant des prélèvements sur le réseau, voire en bout de réseau.

3- Que faire s'il y a des légionelles ? Voici quelques pistes.

La première chose à faire sera d'exiger du prestataire qu'il explique la présence importante de légionelles dans le ballon et qu'il traite le problème à ses frais (en effet s'il y a des légionelles cela signifie certainement qu'il a mal fait son travail, **par exemple** : nettoyage irrégulier des ballons).

Pour le reste, il faudra éventuellement faire procéder à un diagnostic de l'installation par des personnes de confiance pour rechercher les causes de prolifération et agir ; en attendant il faudra porter la température de l'eau chaude à 60°C à la sortie des ballons (à cette température les bactéries ne prolifèrent pas) et conseiller aux occupants de votre immeuble de faire couler l'eau chaude quelques instants avant de se mettre sous la douche...

Enfin en cas de traitement nécessaire (action chimique pour désinfecter le réseau), il faudra faire appel à une entreprise spécialisée.

Mais là encore, il faudra être prudent. Si vous avez des problèmes et êtes adhérent collectif à l'ARC, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions vous orienter, vous donner des précisions et vous éviter les mauvaises surprises.

Certaines copropriétés ont ainsi pu «éviter» des travaux dont les devis s'élevaient à 150 000 € et faire procéder aux travaux nécessaires pour dix fois moins.

Conclusion

On le voit, en matière de sécurité et de santé plus que dans les autres domaines, les problèmes, abus, dérives sont nombreux, ce qui tient précisément au fait que «*la sécurité n'a pas de prix*».

Apprenons à la chiffrer et à rechercher le meilleur rapport qualité-prix sans nous laisser bercer par les beaux discours.

Leçon
n°10

Faire des économies sur l'électricité et le gaz

Pour conclure notre guide sur les économies de charges nous allons aborder le problème des économies d'électricité et des économies réalisées sur le prix du gaz.

Dans ce qui concerne l'électricité pour les parties communes et équipements communs, il se trouve que le problème est souvent négligé, ce qui est un tort.

Savez-vous que, dans certaines copropriétés le coût de l'électricité «commune» peut s'élever à 225 € par an et par logement et qu'on peut réduire jusqu'à trois fois ce montant ?

1 - Électricité : pourquoi agir ?

- 1. D'une part, les consommations électriques sont de plus en plus importantes et diversifiées :** minuteriers, ascenseur, brûleur et pompes de chaufferie collective, extracteur de ventilation mécanique contrôlée, suppresser, portes et éclairage des parkings souterrains, loge de gardien, etc.
- 2. D'autre part, le système de distribution et les contrats peuvent être devenus inadaptés à la tarification et à ses principes, par exemple :**
 - il peut y avoir beaucoup de compteurs, donc beaucoup d'abonnements, ceux-ci représentant un prix important dans la facture globale ;
 - il peut y avoir de vieux contrats qui ne tiennent pas compte de la consommation et de sa répartition dans le temps (jour/nuit, été/hiver).
- 3. Enfin, il peut y avoir surestimation des puissances souscrites pour plusieurs raisons :**
 - le ou les contrats sont souscrits sans étude préalable des besoins ;
 - la puissance nécessaire baisse suite à la disparition ou au remplacement d'équipements plus performants ;
 - une nouvelle disposition de l'éclairage ou la pose de nouveaux moteurs (**exemple** : ascenseur) réduit la puissance nécessaire ;
 - on a même vu des puissances souscrites lors de gros chantiers de travaux qui sont maintenues bien après la fin des travaux.

2 - Analyser ses consommations sur plusieurs années pour repérer les problèmes

Le suivi des consommations est une tâche essentielle. Fait surprenant, on s'aperçoit qu'elle est rarement effectuée par les gestionnaires professionnels.

Cela est regrettable car les syndicats - faute de procéder à ce suivi - ne s'apercevront pas des anomalies éventuelles (y compris les aberrations liées au fonctionnement des compteurs eux-mêmes), donc ne pourront pas réagir et feront ainsi perdre parfois beaucoup d'argent (et bêtement) aux copropriétaires.

Il faudra procéder à une analyse par compteur.

Des évolutions anormales de consommations pourront ainsi être mises en évidence (piratage dans le cas d'immeubles où il y a un chauffage individuel électrique ? moteur défaillant ? compteurs «fous» ? autres ?).

Cela permettra aussi de vérifier que la puissance souscrite et les consommations sont en cohérence.

Procurez-vous les factures. Comptabilisez uniquement les factures sur relevé réel et écartez les factures sur estimation.

Vous prendrez soin de faire des tableaux par compteur et par période de douze mois, en indiquant la puissance souscrite : rappelez-vous que plus la puissance souscrite est forte, plus le prix de l'abonnement est élevé...

3 - Vérifier l'adaptation des contrats

Voici, ensuite les questions que vous devrez vous poser.

a. Est-ce que les contrats souscrits sont bien adaptés aux besoins de l'immeuble ?

Souvent les puissances souscrites sont surdimensionnées. La puissance souscrite doit être au moins supérieure à la puissance instantanée maximum utilisée. Il faut le faire vérifier par EDF ou un électricien que vous connaissez. S'il s'avère que la puissance souscrite dépasse largement les besoins, il y aura lieu de revoir l'abonnement avec votre fournisseur ce qui peut entraîner des économies significatives. **Par exemple** : sur un tarif bleu de base, la différence entre un contrat de 9 KVA et un contrat de 12 KVA entraîne une majoration du prix de l'abonnement de près de 30 % (tarif professionnel dont relèvent maintenant les syndicats de copropriété).

b. Combien y a-t-il de compteurs, donc d'abonnements souscrits et pour quelles puissances ?

Il y a souvent un foisonnement de compteurs avec des puissances fantaisistes. Ce foisonnement peut s'expliquer par un souci aigu de répartition équitable. On peut cependant, et avec un seul compteur, avoir des clefs de répartition équitable, **par exemple** : 20 % pour la minuterie ; 50 % pour l'ascenseur ; 30 % pour la ventilation mécanique.

Dans le cas où il y aurait plusieurs compteurs, renseignez-vous auprès de votre fournisseur sur un possible regroupement sous un seul compteur et étudiez l'incidence financière d'une telle opération.

On peut avoir de très bonnes surprises.

c. Est-ce que les consommations correspondent bien aux puissances souscrites ?

Voir la réponse au point a) ci-dessus.

d. Contrats jaune et vert. De quoi s'agit-il ?

Les tarifs jaune et vert s'appliquent pour des puissances de 36 à 250 KVA pour le premier et inférieures à 10 000 kW pour le second. Ils permettent d'obtenir des tarifs très intéressants.

Suite à un regroupement de compteurs, les tarifs jaune et vert peuvent aussi entraîner de très fortes économies.

Mais au-delà des contrats, jaune, vert et bleu, vous pouvez étudier avec le fournisseur les différents tarifs possibles en fonction des besoins et périodes d'utilisation (nuit/jour ; été/hiver). Là encore, une tarification adaptée peut entraîner de fortes économies.

4 - Économies d'électricité sur parties communes et équipements communs : quelques pistes

Dans certaines copropriétés, le coût de l'électricité sur parties communes et équipements communs peut être très élevé. Jusqu'à 225 € par an. Outre l'inadaptation des contrats, déjà évoquée, on note des gaspillages et surconsommations importantes qui peuvent être plus ou moins facilement traités.

a) Les utilisations principales

Il résulte de certaines enquêtes de l'ADEME (Agence pour la défense de l'environnement et la maîtrise de l'énergie) que quatre usages représentent, en moyenne 78 % de la consommation totale des services généraux ; ce sont : l'éclairage des parkings (26 %), la VMC (22 %), les ascenseurs (18 %) et l'éclairage des circulations (12 %).

Ceci permet donc d'orienter les actions.

b) Les actions possibles

Nous allons donner ci-dessous un tableau indicatif des solutions possibles et des économies envisageables par type d'usage :

Usages	Préconisations	Économies réalisées sur certaines copropriétés
Éclairage des couloirs	Solution n°1 : séparation des circuits de commande et réglage des minuterias à 60 secondes.	Les consommations peuvent être divisées par 8 (de 6 à 8).
	Solution n°2 : séparation des circuits de commande et détecteurs de présence.	Division des consommations par 9.
Éclairage des escaliers encloisonnés	Baisse des puissances induites par l'adoption de lampes fluo compactes.	Division des consommations par 4 et jusqu'à 8.
	Réglage des minuterias à 60 secondes.	
Éclairage des halls d'entrée	Pose de détecteurs de présence et remplacement des ampoules incandescentes à fonctionnement permanent par des lampes fluo compactes (L.F.C.).	Division des consommations par 7.
Éclairage des parcs de stationnement	Pose de détecteurs de présence et remplacement des ballasts standard par des ballasts électroniques et des tubes néon 58 W par des tubes de type T 5 35 W.	Division des consommations par 9.
Ascenseurs	Ajout d'un détecteur de présence destiné au pilotage de l'éclairage des cabines.	Division des consommations par 2.
	Mise en oeuvre d'un dispositif permettant la variation de vitesse du moteur de traction et ajout d'un détecteur de présence destiné au pilotage de l'éclairage des cabines.	
VMC	Mise aux normes des installations existantes et mise en place de solutions reposant sur un moteur à courant continu, une transmission directe, une turbine à action classique, un pilotage du point de fonctionnement (vitesse variable) pour tirer parti de la variation de débit de l'installation.	Division des consommations par 2.

5 - Négocier les prix de l'électricité et du gaz, c'est possible, mais...

Comme on le sait peut-être, les prix de l'électricité et du gaz sont désormais libres pour les copropriétés qui sont considérées comme des professionnels. Qu'est-ce que cela veut dire concrètement ?

En deux mots, cela signifie ceci :

- a) Chaque copropriété peut désormais choisir un fournisseur qui n'est plus l'«*opérateur historique*» qui bénéficiait d'un monopole, à savoir, pour l'électricité, EDF, et pour le gaz, GDF.
- b) Ce choix doit - en principe - permettre une mise en concurrence et donc permettre d'obtenir des prix plus intéressants que ceux qui sont pratiqués par les opérateurs historiques.
- c) Néanmoins sont maintenus ce qu'on appelle les prix «*réglementés*», à savoir des prix fixés par le Gouvernement et qui s'imposent aux opérateurs historiques pour les clients qui ont décidé de ne pas faire jouer la concurrence.
- d) Le problème est le suivant : lorsqu'un client «*quitte*» le tarif réglementé, il ne peut plus y revenir dans les années futures au cas où les prix libres deviendraient moins intéressants. **Exemple** : une copropriété résilie ses contrats avec EDF pour signer un contrat avec un concurrent à un tarif moins cher que le tarif réglementé ; si, dans trois ou quatre ans son fournisseur lui propose des tarifs moins intéressants que les tarifs réglementés, il pourra tenter de rechercher un autre fournisseur plus compétitif, mais ne pourra pas revenir auprès d'EDF au tarif réglementé. En quelques mots : celui qui «*sort*» du système réglementé ne peut plus y revenir.
 - Aujourd'hui il est très facile d'obtenir un contrat d'un, deux ou trois ans avec un concurrent d'EDF ou de GDF pour obtenir des prix plus bas que le tarif réglementé. Mais rien ne garantit l'avenir. Que se passera-t-il si dans trois ans le marché est réduit à trois grands groupes qui s'«*entendront*» sur les prix ?
 - Cette crainte explique que les consommateurs auxquels les copropriétés sont assimilées préfèrent rester dans le système actuel, quitte à payer plus cher leur électricité ou leur gaz que ce qui est actuellement négociable. Que faut-il penser de cette position qui entraîne une certaine «*frilosité*» ?
 - Nous allons voir le cas du gaz (pour lequel l'ARC a négocié des tarifs avec un concurrent de GDF) en expliquant que cette frilosité bien compréhensible n'est sans doute plus adaptée au paysage économique actuel et futur.

6 - Un exemple : la négociation des prix du gaz par l'ARC pour ses adhérents

1- Une négociation réussie

L'ARC a négocié, avec un nouveau distributeur de gaz qui présente à notre avis toutes les garanties (voir point 5) des tarifs gaz pour ses adhérents, tarifs qui sont en dessous des prix réglementés de GDF d'environ 6,5 % et qui, en plus, sont indexés sur les prix réglementés, ce qui garantit un différentiel identique sur la durée.

2- Faut-il néanmoins quitter GDF ?

Même si les tarifs obtenus sont moins chers que ceux de GDF, la question concernant la rupture du contrat actuel avec GDF se pose pour la raison suivante, comme nous l'avons vu plus haut : lorsqu'une copropriété décide de quitter GDF, elle ne peut plus, ensuite, revenir au tarif réglementé.

«Où est le problème, direz-vous, puisque les prix sont indexés sur le tarif réglementé, comme vous venez de le préciser ?».

C'est vrai, mais les contrats sont des contrats d'une durée initiale maximum de trois ans (reconductible par tacite reconduction) ; si dans trois ans, la société veut modifier son contrat et ne plus indexer ses tarifs sur les tarifs réglementés, les copropriétés risquent des hausses non contrôlables ou devront chercher un autre fournisseur. Cela veut-il dire qu'il ne faut pas quitter GDF et donc renoncer à une baisse de son tarif gaz ? À vous de décider, mais ce n'est pas sûr, selon nous, pour la raison qui suit.

3- Le problème des prix réglementés dans l'avenir

Il y a, en effet, de fortes probabilités pour que les prix réglementés «à la française» disparaissent dans les années qui viennent : d'abord parce que ce n'est plus dans l'air du temps, ensuite parce que ce dispositif indispose nos partenaires européens et les autorités de Bruxelles.

On va donc vers une «ouverture» impliquant sans doute une disparition de ces prix réglementés et il vaut mieux s'y préparer.

4- La véritable force : les copropriétaires RÉUNIS

La solution, à terme, ce n'est pas le maintien de prix réglementés qui dépendent du pouvoir politique, mais la capacité qu'auront les copropriétaires à se regrouper et à peser financièrement face aux fournisseurs.

Exemple : si les copropriétés adhérentes à l'ARC représentent sept milliards de kWh/gaz ou plus, il est ÉVIDENT que nous aurons toujours dans l'avenir une capacité de négociation et que nous pourrions éviter les chantages à la hausse, ou pour le moins négocier fermement.

5- Quelles sont les garanties ?

La société présente, pour nous, plusieurs avantages :

- **Sécurité du produit** : le gaz naturel est d'une qualité Identique à celle de l'opérateur historique GDF, que ce soit en termes de performance énergétique, de respect de la santé publique et de l'environnement.
- **Sécurité des approvisionnements** : la grande diversification des sources d'approvisionnements (un tiers en Norvège ; un tiers en Russie : un tiers en Algérie plus l'accès aux réserves souterraines de TOTAL en France, ce qui donne à la société le droit de passer des contrats avec les hôpitaux) met à l'abri du risque de rupture. Cette société est agréée par le Ministère de l'Industrie (arrêté ministériel du 2 mai 2005). Cet agrément signifie qu'elle dispose de ressources en gaz suffisamment durables pour garantir la continuité de ses livraisons.
- Enfin, elle adhère à la Charte des fournisseurs de gaz naturel initiée par la Commission de régulation de l'énergie (CRE) et doit respecter les règles de sécurité contrôlées par le Ministère de l'Industrie et le CRE.

6- Le contrat négocié pour le compte des adhérents de l'ARC

L'ARC a négocié un contrat complet qui permet

- **d'économiser jusqu'à 6,5 %** par rapport aux tarifs réglementés ;
- **d'obtenir une remise totale sur l'abonnement** pendant trois ans maximum ;
- de bénéficier de la prise en charge complète des modalités de changement de fournisseurs (résiliation de l'ancien contrat, attestation de changement, etc.), ceci sans aucun frais.

À noter que rien ne change, sauf la facture :

- d'une part la société utilise le réseau existant pour acheminer et livrer son gaz jusqu'aux copropriétés ;
- d'autre part, le changement de fournisseur n'entraîne aucune modification de l'installation du compteur des copropriétés et aucune rupture de leur alimentation.

Alors ? Vous restez ou vous partez ?

Conclusion

On voit que les sources d'économies sont diverses :

- négociation des tarifs ;
- équipements ou dispositifs économes ;
- adaptation des contrats.

Mais pour y parvenir, comme toujours; il faut faire un petit effort préalable d'analyse de ses consommations.

Etes-vous prêt ? Alors apprenez à compter... les économies !

QUI SOMMES-NOUS ?

L'ARC est une association à but non lucratif (loi de 1901) créée en 1987. Elle est implantée, en 2007, sur plus de 12 000 immeubles en copropriété représentant 600 000 lots principaux. Nommée par arrêté conjoint des ministères du Logement et de la Justice comme membre permanent de la Commission nationale relative à la copropriété (12 membres seulement), elle est aujourd'hui la plus importante association de copropriétaires.

L'ARC siège par ailleurs dans de nombreuses commissions officielles et y représente l'intérêt des copropriétaires : Commission paritaire nationale des gardiens et employés d'immeuble. Conseil national du bruit. Commissions de l'ANAH (Agence nationale de l'amélioration de l'habitat). Comité permanent du développement durable, etc. Elle est également membre de l'ANIL (Association nationale pour l'information sur le logement).

Depuis mars 1995, l'ARC a créé, avec d'autres associations de copropriétaires, l'UNARC - Union nationale des associations de responsables de copropriété - qui couvre désormais **toute** la France.

Les adhérents de l'ARC sont :

- des **conseils syndicaux**, dans des copropriétés gérées par des professionnels ;
- **des syndic non professionnels** ;
- des copropriétaires à titre individuel confrontés à des problèmes personnels.

L'ARC aide donc ses adhérents autant à contrôler la gestion des syndicats professionnels qu'à gérer eux-mêmes leur immeuble, avec, dans les deux cas, un souci d'améliorer la qualité de la gestion et d'obtenir le maximum d'économies. Cela fait de l'ARC une association unique en son genre, qui peut d'autant mieux

aider à contrôler les professionnels qu'elle connaît la gestion des immeubles depuis l'intérieur.

L'ARC est aussi l'une des seules associations d'usagers à avoir créé une coopérative dont les trois objectifs sont :

- négocier les prix pour avoir des références concrètes, et montrer ainsi que les tarifs obtenus par certains syndic professionnels sont «*curieusement*» élevés ;
- permettre à ses adhérents qui le souhaitent d'obtenir des prix négociés sur du matériel de qualité ou sur des contrats de service (maintenance, assurance, etc.), ce qui entraîne un rapport qualité/prix plus intéressant ;
- enfin, assurer des «*audits*» simples et bon marché pour éclairer les choix des adhérents (audit chauffage, eau, bâti, sécurité, etc.).

Bien entendu, à côté de cela, l'ARC aide aussi **tous** ses adhérents à résoudre les problèmes d'ordre juridique, comptable, technique et pratique qu'ils rencontrent dans leur copropriété.

Pour plus de renseignements,
vous pouvez vous adresser à :

ARC

**29, rue Joseph Python - 75020 Paris
Tél. 01 40 30 12 82 - Fax 01 40 30 12 63**

ou consultez notre site internet

www.unarc.asso.fr

et ses 27 rubriques mises à jour chaque semaine



29, rue Joseph-Fournier - 75020 PARIS
Téléphone 01 40 30 12 82 - Fax 01 40 30 12 63

Edité par © ARC
Association des Responsables de Copropriétés, loi 1901

Guide gratuit
Imprimé par nos soins - Tous droits réservés
Toute reproduction, même partielle et quel qu'en soit le support,
est interdite sans autorisation préalable de l'ARC, propriétaire des droits.