



L'experte

© M. SOPHIE DE COURTIVRON

BÂTIMENT

Savoir travailler avec un syndic d'immeuble

Mandaté par le conseil syndical des copropriétaires, le syndic d'immeuble fait le lien entre les copropriétaires d'un immeuble et les artisans intervenant pour l'entretenir (chauffagistes, plombiers, etc.). Voici quatre conseils pour bien gérer cette situation particulière. *Sophie de Courtivron*

1 Ne pas perdre de vue le client final

« Les artisans sont appelés par le syndic d'immeuble et oublient parfois que leur client est la copropriété. Demandez un maximum de précisions sur les travaux et rencontrez, sur place, au moins un membre du conseil des copropriétaires ; entretenez ce lien », suggère Audrey Benois, avocate compétente en droit de la copropriété (en photo ci-dessus). « Nous avons de plus en plus affaire aux conseils de copropriétaires », constate John Mossot, artisan qui travaille à 99 % pour des syndicats¹. Pour aller au-devant des copropriétaires, il fréquente les Salons spécialisés³.

2 Des délais, mais des acomptes

« Au-delà d'un certain seuil, le budget des travaux doit être voté en assemblée générale (AG), rappelle Audrey Benois. Il peut ainsi se passer de huit mois à un an entre le devis et le début des travaux. » Si au cours du chantier le budget voté ne suffit pas, il faut avertir très vite le syndic afin de voter un budget complémentaire. Pour sécuriser son travail, l'artisan peut réclamer un acompte (30 % en général ; jusqu'à 60 %). John Mossot demande 40 % ; « on peut aussi ajouter une facture de situation, par exemple de 30 %, sur l'avancement des travaux, et le solde est versé à la fin. Il faut le mettre sur le devis. »

3 Des devis pointus

En AG, le syndic d'immeuble présente plusieurs devis aux copropriétaires. La réactivité de l'artisan est essentielle. « Les documents attenants au devis doivent être présentés spontanément », précise Audrey Benois : assurances décennale et responsabilité civile ; attestation de TVA à taux réduit à remplir par le client... « Si l'entreprise n'est pas labellisée RGE, elle peut avoir recours à un sous-traitant qui l'est, et cela doit figurer sur le devis », pointent Cécilia Elespp et Sébastien Sordes, responsables du service juridique de la Capeb Grand Paris. « Il y a des spécificités en matière de TVA quand on est dans le collectif ; par exemple, la fourniture d'une chaudière sera à 20 % et seule la pose sera à taux réduit. Il faut bien ventiler sur le devis les différents taux appliqués. Attention aussi aux mentions obligatoires, notamment le délai de rétractation pour une intervention d'urgence. » La Capeb Grand Paris fournit à ses adhérents « une boîte à outils avec des modèles de devis, conditions générales de vente, factures etc., à jour de la réglementation, ainsi que des préconisations (devoir de conseil...) ». »

4 Fidélisez syndic (et propriétaires)

« Le syndic attend de l'artisan de la lisibilité sur le déroulement de son intervention », pose Éric Barbarit, directeur Métier syndic et gérance location chez Nexity. « C'est du service apporté par l'artisan, que le syndic rétrocède au client. » Et un syndic satisfait fera travailler l'artisan pour ses autres copropriétés...

1. www.benois-avocat.fr

2. Green étanchéité, à Pierrefitte-sur-Seine (93)

3. Salon de la copropriété (nov. 2019, porte de Versailles), Salon indépendant de la copropriété de l'Arc...