

# Vos travaux de copropriété sont trop chers ? La solution de cette startup

*Au lendemain de la loi Climat et Résilience qui impose des travaux de rénovation énergétique, près de 80% des devis de copropriété ne sont pas négociés. Pour permettre aux copropriétaires d'économiser de l'argent, Ma Négo propose une solution gratuite de vérification et de négociation des devis.*

Temps de lecture : minute

---

16 janvier 2024

Le problème : Suite à la dernière assemblée générale de votre copropriété, vous êtes désormais bien conscient de la nécessité de faire de lourds travaux de rénovation énergétique. Un premier devis est tombé, et le constat est indéniable : cela va vous coûter cher. Très cher. Or, aucun propriétaire n'a envie d'essayer de négocier les tarifs et, de toute façon, dans votre résidence, personne ne s'y connaît vraiment en travaux.

*« Actuellement, il faut savoir que 80% des devis de copropriété ne sont pas négociés alors que les charges courantes et travaux ont augmenté en moyenne trois fois plus vite que l'inflation sur les dix dernières années », affirme Antoine Lecroisey, Directeur Général et cofondateur de Ma Négo. « En effet, dans une copropriété, tout le monde manque de temps et de connaissance pour contrôler et négocier les prix. Personne n'est spécialiste en travaux pour vérifier les prix des fournitures et les temps de main-d'œuvre. Résultat, quelques surfacturations existent. »*

# La soluce : Ma Négo s'occupe de négocier et de contrôler les devis

Lancée en 2022, la startup Ma Négo est née de l'expertise et l'expérience d'Antoine Lecroisey, ancien courtier en Bourse et président de conseil syndical, et de son associé Benoît Robillard. Confrontés à une problématique de surfacturation dans leur copropriétés, ils ont développé une solution visant à contrôler et négocier les prix des travaux en faveur des 550 000 copropriétés présentes sur le territoire français. En effet, suite au vote de la loi Climat et Résilience, la moitié des copropriétaires devront réaliser des travaux de rénovation de leurs copropriétés dans les 5 années à venir.

*« Tous les copropriétaires ont des craintes sur le montant des travaux, c'est l'un des sujets centraux de la copropriété. C'est pourquoi nous avons créé Ma Négo pour être le premier vérificateur et négociateur de charges et travaux des copropriétés pour que nos clients paient le juste prix »,* explique Antoine Lecroisey. *« Nous analysons tous les contrats, de 2000 € jusqu'au ravalement de façades, garantissant une réduction moyenne de 10 à 35% sur le montant des charges et travaux de copropriété. »*

Le fonctionnement est simple : les copropriétaires soumettent leurs devis à Ma Négo, qui procède ensuite à une vérification et une négociation éventuelle avec les prestataires. Cette démarche permet de déceler et de rectifier d'éventuelles erreurs ou surfacturations. Pour cela, la startup couvre un large éventail de services, allant des travaux d'urgence aux ravalements de façades. En effet, leur expertise, fondée sur des bases de données régionalisées et une expertise spécifique par corps de métier (prix des fournitures, temps de main-d'œuvre), garantit une évaluation précise des coûts.

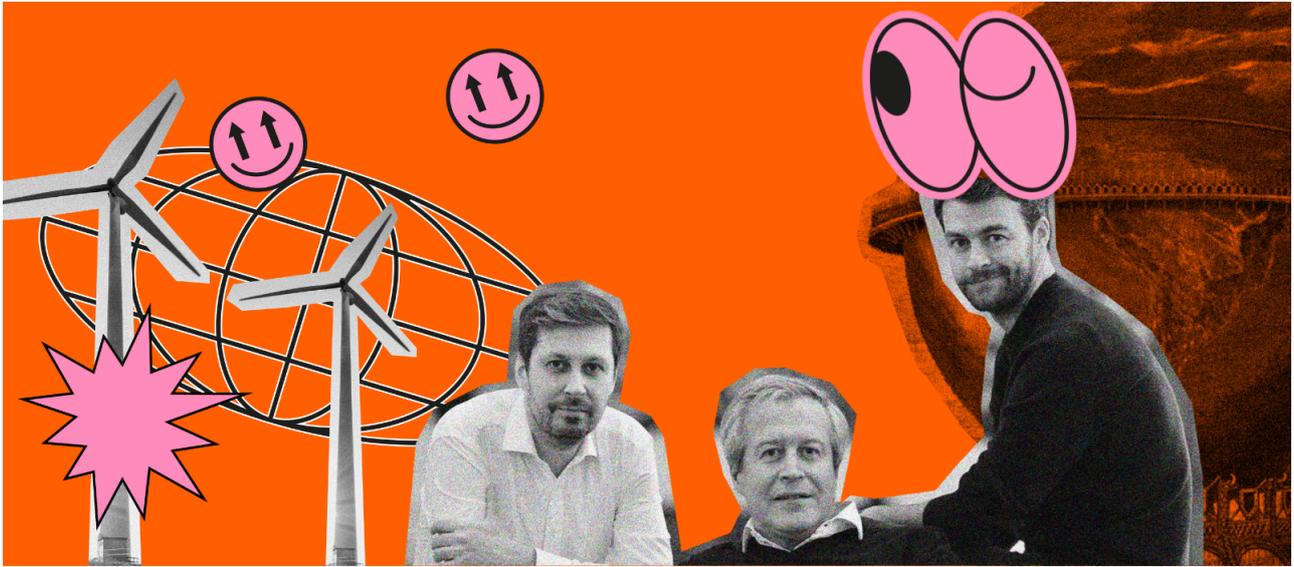
A ce titre, la vérification et la négociation sont gratuites. Aucune avance n'est demandée aux clients, et les honoraires sont calculés uniquement

sur les résultats des économies obtenues. Au total, en débusquant les erreurs et surfacturations des prestataires sur les devis collectés, 77 % des copropriétés ont bénéficié de remises commerciales faciles (entre -5 % et -20 %) et 15 % ont bénéficié d'économies en détectant de grosses erreurs ou surfacturations (entre -20 % et -50 %).

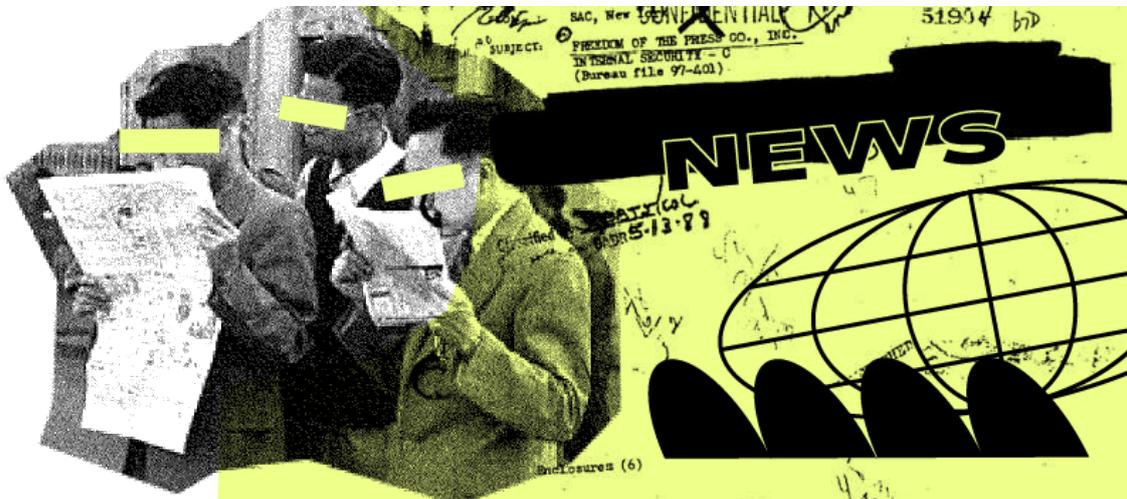
*« Notre modèle est simple : nous ne sommes pas courtiers, nous privilégions la négociation avec le prestataire déjà sélectionné par les copropriétaires pour maintenir la qualité et la continuité des services »,* affirme le DG de la startup. *« Ma Négo est 100% indépendante et nous sommes le seul acteur en copropriété totalement aligné sur les intérêts des copropriétaires puisque rémunéré au % des économies et non au % du montant des travaux. Vous n'avez rien à perdre et tout à gagner à nous tester sur des devis et budgets pré-validés !»*

En 2024, la jeune pousse envisage d'améliorer ses services en rénovant ses systèmes d'information afin d'accélérer le traitement des devis et améliorer l'expérience utilisateur. Elle prépare également une levée de fonds en septembre prochain afin de renforcer sa position sur le marché et soutenir davantage de copropriétés.

*« Ma Négo a validé son modèle économique en ayant réussi à négocier 92 % des devis qui lui ont été présentés, avec des réductions allant de 5 % à 70 %, voire même en faisant annuler le devis : la prestation était déjà incluse dans le contrat de maintenance »,* conclut Antoine Lecroisey. *« La bonne gestion d'une copropriété réside dans l'art de concilier expertise technique, transparence financière et engagement collectif : notre mission est d'apporter cette expertise, en garantissant des coûts justes et optimisés pour tous nos clients. »*



À lire aussi  
Merci Prosper propose aux seniors de monétiser leur capital  
immobilier



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups  
françaises !

JE M'INSCRIS

