

Dans de nombreuses copropriétés, les contrats liés aux compteurs d'eau sont signés pour des durées longues, souvent 10 ans, et intègrent à la fois la location, la maintenance et la relève des équipements. Derrière des offres d'installation parfois présentées comme "gratuites", les copropriétés s'engagent ainsi sur des coûts récurrents qui restent rarement analysés ou renégociés au fil du temps.

Or, une fois les équipements installés, les conseils syndicaux découvrent fréquemment des dysfonctionnements importants : compteurs non relevés, non communicants, bloqués, mal indexés, absences de transmission, erreurs d'affectation ou interventions de maintenance incomplètes.

"Selon les situations que nous avons observées, 20 à 30 % des compteurs d'un parc peuvent présenter des anomalies nécessitant des interventions ou générant des estimations de consommation." déclare Antoine Lecroisey, co fondateur de [MA NEGO](#).

Des anomalies techniques qui peuvent déséquilibrer les charges

Ces dysfonctionnements ont des conséquences directes sur la répartition des charges d'eau au sein des copropriétés. Ils peuvent entraîner :

- des consommations estimées faute de relève effective ;
- des écarts importants entre compteur général et compteurs divisionnaires ;
- des répartitions inexactes entre copropriétaires ;
- des frais supplémentaires liés à des déplacements techniques refacturés après plusieurs tentatives infructueuses.

Les Informations Rapides de la Copropriété rappellent d'ailleurs que les écarts entre compteur général et compteurs divisionnaires peuvent atteindre jusqu'à 30 % selon les immeubles, notamment en raison de relevés incorrects, de fuites, de compteurs vieillissants ou de points de puisage non comptabilisés.

« Les compteurs d'eau sont un outil utile, mais ils ne doivent pas devenir une boîte noire pour les copropriétés. Le conseil syndical doit pouvoir comprendre ce qui est facturé, quels compteurs posent problème, quelles interventions ont été réalisées et quelles anomalies restent à traiter », explique Benoît Robillard, cofondateur de Ma Négo.



Des contrats peu renégociés malgré des hausses continues

Au-delà des problématiques techniques, Ma Négo observe également des dérives économiques dans certains contrats : indexations annuelles de 2 à 4 %, prestations peu lisibles, engagements longs, erreurs de TVA ou encore absence de reporting détaillé sur les opérations de maintenance.

Sur un contrat de 10 ans, une hausse annuelle de 3 % représente une augmentation cumulée de plus de 30 % du coût initial.

Pourtant, peu de copropriétés pensent à renégocier ces contrats, qui se reconduisent fréquemment de manière tacite. *« Cette année, nous avons accompagné une copropriété située dans le 14e arrondissement de Paris dont le contrat datait de 1989 et n'avait jamais été renégocié. Résultat : chaque copropriétaire payait plus de 100 euros par compteur »*, précise Benoît Robillard, co fondateur de MA NEGO.

Un sujet de transparence stratégique pour les copropriétés

Dans un contexte de hausse généralisée des charges, la maîtrise des dépenses liées à l'eau devient un véritable enjeu de gouvernance pour les copropriétés.

La réglementation renforce d'ailleurs progressivement les obligations de transparence. Depuis l'ordonnance du 22 décembre 2022, le syndic doit transmettre au moins une fois par an la facture d'eau globale à chaque copropriétaire lorsque le contrat de fourniture d'eau n'est pas individualisé.

Pour Ma Négo, l'enjeu n'est pas de remettre en cause le principe des compteurs divisionnaires, mais d'améliorer le pilotage des contrats et des prestations associées.

L'entreprise recommande ainsi aux conseils syndicaux de demander systématiquement :

- la liste des compteurs non relevés, non communicants ou défectueux ;
- les dates de passage et comptes rendus d'intervention ;

- les compteurs concernés par des estimations de consommation ;
- le détail précis des prestations facturées au titre de la maintenance.

« Dans beaucoup de dossiers, le problème n'est pas seulement le prix du contrat, mais l'absence de pilotage. Une copropriété peut payer une maintenance sans avoir la preuve que les anomalies sont effectivement traitées », souligne Benoît Robillard.

Optimiser les charges avant qu'elles ne soient votées

Ma Négo accompagne les copropriétés dans l'optimisation de leurs charges et de leurs travaux. La startup intervient en amont des assemblées générales pour analyser les contrats, auditer les prestations récurrentes, mettre les fournisseurs en concurrence et négocier les conditions tarifaires.

Grâce à son modèle rémunéré uniquement au succès, indexé sur les économies réalisées, Ma Négo revendique avoir déjà accompagné plus de 40 000 copropriétaires en trois ans.

Dans un contexte où les dépenses de copropriété pèsent de plus en plus lourdement sur le budget des ménages, la maîtrise des contrats liés à l'eau apparaît désormais comme un levier concret d'économies, de transparence et de meilleure gestion des immeubles.

À propos de Ma Négo

[Ma Négo](#) est une startup fondée en 2022 par Benoît Robillard et Antoine Lecroisey, spécialisée dans l'optimisation des charges et des travaux en copropriété. Grâce à son service d'analyse et de négociation des contrats et devis, l'entreprise aide les copropriétés à réduire leurs dépenses récurrentes tout en améliorant la transparence des prestations. Son modèle repose sur une rémunération uniquement basée sur les économies générées.