



# REVUE DE PRESSE

**Contact Presse :**

[presse@econhomes.fr](mailto:presse@econhomes.fr)

## Plein phare sur :

---

- 👉 Charges de copropriété : les cinq facteurs qui génèrent des augmentations Page 9
- 👉 Econhomes prend pied à Paris Page 12
- 👉 Parole d'expert : econhomes, spécialiste de l'optimisation des charges de copropriété Page 14
- 👉 Econhomes veut optimiser les charges de copropriété Page 20
- 👉 Copropriétés, Econhomes vous aide à réduire vos charges Page 30

## Ils parlent de nous :

---



## Proptech : Econhomes optimise les charges de copropriétés

22 juin 2021

**Aux manettes de la déclinaison régionale de la French Proptech, Lyon Proptech, Corentin Le Moal a également co-fondé Econhomes, une solution d'optimisation des charges de copropriétés. Basée à Lyon, la start-up s'est étendue fin 2020 sur Grenoble, au Tarmac (incubateur d'Inovallée).**

Apporter les bonnes pratiques du monde des achats à la gestion de biens immobiliers, tel est l'objectif de la start-up Econhomes, fondée en 2018 à Lyon.

"Le constat de départ, c'est que l'on a des copropriétaires frustrés car les charges ont augmenté de 40 % en dix ans. En face, les locataires ont un sentiment de défiance et de manque de transparence vis-à-vis du montant des charges. Les syndicats rencontrent eux aussi des problèmes : les nouveaux moyens de communication impliquent une multiplicité des points de contacts, sachant qu'ils gèrent en moyenne 1 500 lots d'habitation, détaille Corentin Le Moal. La législation a, quant à elle, été à charge depuis quelques années avec une tendance au syndic bashing et une réglementation de plus en plus contraignante, mais avec moins de sources de rémunération (comptes séparés par exemple). Ce que nous permettons, nous, c'est de donner de l'objectivité et de la transparence dans la maîtrise des charges de copropriétés."



Première étape pour Econhomes : mener une analyse de l'ensemble des dépenses de fonctionnement de la copropriété, pour identifier des gisements d'économie. Avec l'accord des parties prenantes, les contrats sont ensuite renégociés auprès des prestataires. La start-up se rémunère en partageant les économies réalisées avec les copropriétaires. "Ce modèle a été pensé pour être syndic-compatible. Nous faisons très peu de mise en concurrence des prestataires et privilégions la renégociation pour conserver les relations de confiance

pré-existantes entre eux et les syndicats. Cela évite d'ailleurs aux syndicats de multiplier les prestataires pour un même service sur plusieurs immeubles, ce qui fluidifie la gestion", poursuit le co-fondateur.

L'opération semble a priori réussie puisque "ce sont aujourd'hui les syndics qui proposent notre solution, à titre gratuit ; notre modèle repose sur cette capacité à embarquer les syndics afin qu'ils soient force de proposition auprès de leur parc immobilier et nous permettent de proposer notre service au plus grand nombre".

## **350 immeubles en gestion**

Depuis 2018, Econhomes a travaillé sur 350 immeubles (soit une centaine de gestionnaires) et a ouvert des bureaux à Paris et Grenoble (depuis novembre 2020). La start-up compte aujourd'hui 20 collaborateurs (dont quatre à Paris et trois à Grenoble) et a réalisé un chiffre d'affaires de 700 000 €. Objectif : doubler ce résultat en 2021.

"En ce qui concerne notre lien avec le milieu de la proptech, nous avons développé un nouveau service. Nous ne sommes pas sur une nouvelle technologie, même si nous utilisons bien sûr beaucoup le digital en back-office, dans notre organisation. Mon associé, Pierre-Emmanuel Cochet, et moi avons dupliqué un modèle que l'on connaissait, dans le milieu du conseil en entreprise, au monde de la copropriété et en réduisant drastiquement le périmètre puisque l'on raisonne en milliers d'euros plutôt qu'en millions. Ce qui nous a permis de faire cela, c'est la sur-digitalisation de nos processus : nous gardons ce côté humain, avec une capacité à automatiser et optimiser nos processus afin d'être rentables", conclut Corentin Le Moal.

Prochaine étape pour Econhomes : se développer sur le Sud de la France. Selon le co-fondateur, l'Île-de-France, la région Auvergne-Rhône-Alpes et la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur représentent "la moitié des charges de copropriétés en France. On y trouve de grosses métropoles et de nombreuses résidences de tourisme".

La start-up a également développé une solution pour l'immobilier neuf afin d'intervenir auprès des promoteurs sur les budgets de charge dès la phase de commercialisation.

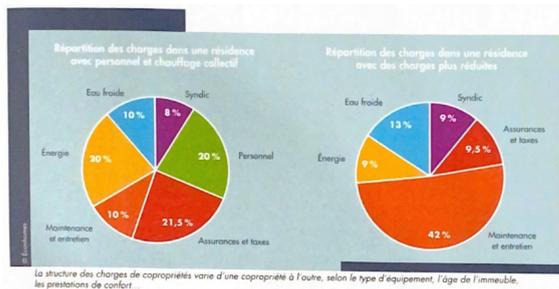
Et espère même dupliquer son modèle à l'international, notamment dans les pays frontaliers comme la Belgique et la Suisse où les systèmes immobiliers "sont relativement proches de celui de la France".

## Charges de copropriété : comment mieux les maîtriser ?

7 mai 2021

**Si les charges collectives sont incluses dans le loyer de son appartement, elles viennent s'ajouter au remboursement du crédit immobilier quand on devient propriétaire. Selon le cas, cela peut conduire à un budget conséquent, à moins d'adopter de bonnes pratiques.**

En matière d'optimisation, les charges collectives récurrentes offrent finalement le plus de marge de manœuvre. Cela concerne les charges d'entretien et de gestion, ou celles liées aux services collectifs et aux équipements communs (ascenseur, chauffage collectif, piscine...).



Certaines de ces prestations sont obligatoires car réglementaires ; d'autres vivement conseillées. Dans les copropriétés les plus importantes (avec plus de 50 lots), il peut y avoir des frais de personnels (gardiens ou employés d'immeuble) pour le nettoyage, les menues réparations, ce qui offre un niveau de service élevé, mais coûte relativement cher.

### Quels leviers peut-on actionner pour faire diminuer les charges ?

*“Le premier pas est de constituer un conseil syndical impliqué, qui identifie vraiment les besoins de la copropriété, explique Corentin Le Moal, cofondateur d'Econhomes. Pour faire baisser les charges, il faut avoir des contrats vraiment ajustés aux usages des copropriétaires afin qu'ils ne soient pas surdimensionnés ou mal dimensionnés”.* Il est aussi important de décrire ce besoin aux prestataires avec lesquels la copropriété travaille pour que les contrats soient optimisés, quitte à refaire de la mise en concurrence ou à interroger des copropriétés voisines. Il faut avant tout mettre en adéquation le montant des charges avec les services proposés.

Créée en 2018, à Lyon, avec des antennes à Grenoble et à Paris, Econhomes a réalisé des audits pour trois cents copropriétés, dont une vingtaine en Savoie, Haute-Savoie et Isère. Cette remise à place des dépenses permet ensuite de pointer quels postes peuvent être améliorés, *“sans mettre les coûts au plus bas, mais en ajustant les prestations aux besoins, en évitant les chevauchements de contrats”*, conclut Corentin Le Moal. Soit des économies entre 5 et 35%.

---

## Une startup made in French PropTech !

16 juillet 2020

**Nous communiquons régulièrement sur notre partenariat avec la French PropTech mais peu sur les startups qui la composent... Aujourd'hui, nous souhaitons vous présenter Econhomes – startup spécialisée dans l'optimisation des charges des biens immobiliers. Découvrez l'interview de Corentin Le Moal, co-fondateur de Econhomes.**

### **Pouvez-vous présenter votre start-up en quelques mots ? Et en quelques chiffres ?**

Corentin Le Moal : Créée en août 2018, Econhomes est spécialisée dans l'optimisation des charges des biens immobiliers. Nous apportons notre expertise des achats et notre base de données des bonnes pratiques du marché de l'immobilier, pour identifier des leviers d'économies et optimiser les charges courantes des biens en immobiliers résidentiels et tertiaires.

Nous sommes aujourd'hui 14 collaborateurs, présents à Lyon, Paris et Grenoble. Nous apportons principalement nos services aux copropriétés, aux foncières et aux promoteurs. En 18 mois, nous avons réalisé près de 200 projets auprès de +70 clients.

### **Depuis quand – comment – pour quoi l'aventure a-t-elle commencé ? À quel(s) besoin(s) répond-elle ?**

C.LM : C'est mon parcours académique et professionnel qui a déclenché l'opportunité du projet Econhomes. Je suis diplômé d'un master en Management des achats de l'IAE de Lyon et j'ai travaillé dans les achats, le Facility Management et le Conseil en optimisation des coûts, avant de co-fonder Econhomes.

L'idée découle de mes expériences d'investissements immobiliers à Clichy et à Lyon depuis 2017... D'un naturel curieux et habitué à « l'optimisation », j'ai intégré à chaque fois les Conseils Syndicaux des résidences et je me suis intéressé aux charges de copropriété. En remettant l'ensemble des contrats à plat, en collaboration avec les gestionnaires, nous avons atteint jusqu'à 30% d'économies !



J'ai ainsi compris que nos réflexes, acquis du conseil en optimisation des achats, étaient une réelle valeur ajoutée pour les gestionnaires d'actifs immobiliers. J'en ai alors parlé à Pierre-Emmanuel, ancien collègue et spécialiste du digital, et c'est ensemble que nous avons développé le concept Econhomes.

Le secteur de l'immobilier souffre depuis plusieurs années de l'augmentation régulière des charges et est actuellement en pleine mutation avec l'arrivée du digital & des Proptech. Les gestionnaires sont investis dans les mises en concurrence et les travaux, et ils manquent de temps pour intégrer des compétences d'achats et du numérique qui leur seraient utiles.

Par son positionnement Econhomes répond à des nécessités aujourd'hui essentielles dans le secteur de l'immobilier :

- Nous optimisons les charges de gestion courante des immeubles
- Nous apportons une culture des achats pour optimiser les cahiers des charges et sécuriser les contrats
- Nous sommes acteurs de l'innovation et impliqués dans la Proptech

L'activité d'Econhomes a démarré en août 2018 sur la Métropole de Lyon et nous sommes aujourd'hui reconnu comme un partenaire naturel pour +70 clients (foncières, promoteurs) & prescripteurs (syndics, Property Managers). Ceci s'explique sans doute aussi par les valeurs que nous tenons à véhiculer : bienveillance, intégrité et enthousiasme.

## **En quoi votre offre est-elle innovante ? Sur quelle technologie repose-t-elle ?**

C.LM : Nous apportons les pratiques d'une discipline peu courante pour ce secteur (les achats), le recours aux systèmes d'informations (cloud, API...) dans nos méthodes, ainsi qu'un modèle économique 100% au résultat.

Nous avons développé un service qui s'intègre dans l'écosystème, tout en le faisant évoluer : en étroite collaboration avec les professionnels de l'immobilier et en prenant en compte leurs contraintes et leurs attentes, nous complétons leurs offres avec de nouvelles expertises (achats et digital).

Nous avons développé une méthodologie permettant de consolider les données de nombreux immeubles et les données de marché, pour approfondir et automatiser nos analyses. Nous sommes également en mesure d'interpréter l'ensemble des contrats et de comprendre l'environnement de l'immeuble grâce à des process bien rodés.

La notion de proximité est également importante... Avec la visite systématique des immeubles et avec la rencontre des gestionnaires, des conseils syndicaux ou encore des prestataires, nous élaborons un diagnostic et des préconisations au plus près des besoins réels de l'immeuble.

## **Pourquoi avez-vous rejoint la French PropTech ?**

C.LM : Le secteur de l'immobilier est en pleine mutation avec l'émergence de 400 PropTech et la modernisation de tous les segments de l'immobilier. La solution Econhomes entrant totalement dans cette dynamique innovante et digitale du secteur, il était évident pour moi de rejoindre le réseau. Nous souhaitons contribuer à la promotion de ces innovations auprès des acteurs historiques, nous inspirer des autres membres du mouvement et identifier des synergies.

## **Un mot pour décrire votre start-up !**

C.LM : Résultat !

---

## Charges de copropriété : les cinq facteurs qui génèrent des augmentations

14 février 2020

Il existe plusieurs observatoires des charges de copropriété ayant pour indicateur un coût au m2 pour chaque ville en France. Les écarts peuvent être significatifs, il faut donc rester vigilant. S'il est important de suivre l'évolution des charges de copropriété d'une année à l'autre, est-ce suffisant pour pouvoir les maîtriser ?



“Les observatoires apportent une donnée intéressante pour connaître les tendances du marché d'un point de vue macro-économique mais ne permettent pas à une copropriété de se positionner ni de se comparer.”

### Garder un œil sur les clauses d'indexation

Comme tout élément marchand, les charges de copropriété n'échappent pas à l'inflation. En fonction du poste de dépense, il est nécessaire de comparer l'évolution d'un poste de coût avec l'inflation générale pour vérifier sa progression.

L'inflation est plutôt basse ces dernières années, elle ne contribue que marginalement à l'augmentation des charges de copropriété. Cependant, les contrats de prestation en copropriété intègrent des formules de révision des prix.

Il est recommandé d'être prudent sur les clauses des contrats qui tendent par leurs formules à augmenter les coûts plus vite que l'inflation.

*On constate les augmentations les plus importantes sur les compteurs, les ascenseurs et la maintenance chaudière.*

Paradoxe de la copropriété, on ne voit que rarement des clauses de productivité dans les contrats d'entretien des immeubles. Pourtant, une telle clause apparaît légitime lorsque le prestataire en détient l'exécution depuis plusieurs années. Ainsi, il est plus efficace et donc moins cher dans l'exécution de sa prestation.

## **Des immeubles qui vieillissent**

Le besoin de rénovation des immeubles en copropriété tend à augmenter les dépenses en charges courantes. Ainsi, plus un équipement est vieillissant, plus il génère des coûts de maintenance préventive et de dépannage.

On observe également une augmentation du taux de sinistralité dans les copropriétés. Ce qui a pour conséquence d'augmenter les primes d'assurances multirisques (MRI). C'est pourquoi, selon Econhomies, il est préférable de maintenir l'ensemble des infrastructures. Car un bon entretien permet de réaliser des économies sur le long terme.

## **Des évolutions réglementaires**

Les nombreuses évolutions réglementaires ont également un impact sur le coût des contrats. Ainsi, la mise en place de nouveaux diagnostics obligatoires est nécessaire. Par exemple : sur la sécurité incendie, les normes de maintenance des ascenseurs ou encore la mise en place d'arrêtés municipaux. Autant de textes de lois qui ont une incidence sur les dépenses récurrentes des copropriétés.

*« Les facteurs impactant les charges de copropriété sont si nombreux que seule une analyse détaillée et empirique peut permettre d'évaluer le niveau des charges d'une copropriété. »*

## **Évaluer le niveau de service...**

Peut-on objectivement comparer deux copropriétés entre-elles ?

Ici on doit se demander si la copropriété dispose de services tels que : une ou plusieurs ascenseurs, portes automatiques, parkings, type de chauffage, espaces verts, équipements particuliers...

En effet, la gestion des copropriétés sera différente si elle dispose de commerces ou de locaux professionnels, si elle emploie du personnel. De plus, la réglementation peut s'avérer plus contraignante pour des Immeubles de Grande Hauteur (IGH).

Toutes ces différences (et il en existe bien d'autres) vont influencer le nombre de contrats et la variation du coût de chacun.

### **... Et son standing**

Deux copropriétés voisines, aux caractéristiques de construction équivalentes et le même niveau de service, peuvent avoir d'importants écarts sur le montant de leurs charges de copropriété. En effet, la principale variable sur le montant des charges restera toujours le comportement et les besoins exprimés des occupants et des copropriétaires eux-mêmes !

Veulent-ils un haut niveau de prestation ? Sont-ils respectueux des installations en place ? Ont-ils souscrit des contrats en « garantie totale » ou « minimale » ? Sont-ils impliqués dans la gestion de la copropriété ? Ont-ils mis en place de nouveaux services pour la collectivité, etc.

# Econhomes prend pied à Paris

4 février 2020



Econhomes s'installe chez Coworkimmo Paris pour optimiser les charges des immeubles franciliens.

## Spécialisée dans l'optimisation des charges immobilières, la jeune pousse lyonnaise Econhomes annonce son arrivée en Ile-de-France.

La start-up lyonnaise Econhomes, spécialisée dans l'optimisation des charges immobilières s'installe chez Coworkimmo Paris, un réseau d'espaces de coworking dédié aux professionnels de l'immobilier. Fondée en 2018 par Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, Econhomes se donne pour mission la réalisation d'économies sur les différents postes de frais des copropriétés. Elle renégocie directement avec les prestataires sous contrat, sans passer par les mises en concurrence, et se rémunère sur les économies réalisées. « *Portés par notre expérience lyonnaise, nous abordons le marché parisien avec sérénité tout en prenant en compte les spécificités locales. Nous y avons déjà mené une vingtaine de projets* », commente Corentin Le Moal.

## Des perspectives de développement

La jeune entreprise de 11 salariés accompagne à Lyon 50 administrateurs de biens, aussi bien les grands groupes que les indépendants. Le marché parisien lui offre des perspectives de développement intéressantes. D'autant plus que les charges de copropriété ont explosé ces dernières années : + 37 % en dix ans, selon l'Association des responsables de copropriété (ARC).

La société prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros d'ici 2021 avec une vingtaine de salariés.

---

## Les patrons de la semaine

8 janvier 2020

**Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, patrons d'Econohomes, s'attaquent à Paris.**



La jeune entreprise en charge de faire réaliser des économies aux syndicats de copropriété a fêté ses un an fin août, et ouvre une antenne parisienne. Bilan lyonnais: une cinquantaine de projets et 500000 euros d'économie réalisés. « Nous sommes passés de sept à neuf à la rentrée. On a démarré avec de petites copros d'un budget d'environ 100000 euros. Aujourd'hui nous allons cibler de plus gros clients et chercher à développer des agences en périphérie de Lyon et dans les principales villes françaises d'ici 2021. »

---

## Parole d'expert : econhomes, spécialiste de l'optimisation des charges de copropriété

5 décembre 2019



**Corentin Le Moal est diplômé du master achats de l'IAE Lyon. Avant d'entreprendre, il a cumulé 10 ans d'expériences professionnelles dans les achats, le facility management et en cabinet de conseil en achats.**

**Pierre-emmanuel Cochet est diplômé de l'INSEEC. Il a démarré sa carrière dans le marketing digital avant de se spécialiser dans le conseil en achats indirects au sein du même cabinet de conseil que Corentin.**

Econhomes est spécialisée dans l'optimisation des charges de copropriété.

Après avoir analysé l'ensemble des dépenses de l'immeuble, econhomes intervient en coordination avec syndic et conseil syndical afin d'adapter les cahiers des charges et les contrats en fonction des besoins réels des copropriétaires. Leurs particularités : ils négocient directement avec les prestataires sous contrats, sans passer par les mises en concurrence, et sont rémunérés uniquement sur les économies réalisées.

### **Comment savoir si mes charges de copropriété sont maîtrisées ?**

En surfant sur internet, vous pourrez trouver des ratios de coûts au m<sup>2</sup> pour comparer les charges courantes de votre copropriété au sein de votre ville (cf. Observatoire des charges de l'ARC).

Néanmoins, l'appréciation de vos charges nécessite une analyse plus approfondie en raison des nombreux facteurs pouvant impacter le niveau des dépenses d'une copropriété : année de construction, niveau de standing, rénovation énergétique, nombre d'équipements etc.

De manière générale, il est important de regarder vos dépenses sous plusieurs angles :

**- Les contrats en place sont-ils justifiés ?**

Il est nécessaire de lire dans le détail les prestations prévues par l'ensemble des contrats dans le but d'éviter les doublons de prestations ou les couvertures contractuelles non adaptées à votre besoin.

Les cahiers des charges et les contrats pratiqués en copropriété sont très souvent standardisés alors même que votre immeuble a des besoins spécifiques.

### **- Bénéficiez-vous des prix de marché ?**

La première étape consiste à vérifier la bonne application des conditions commerciales négociées dans vos contrats : les prix sont-ils bien appliqués ? La formule de révision des prix est-elle bien respectée ? Les prestations facturées "hors contrats" ne devraient-elles pas être prévues dans le forfait de base ?

Enfin, il est nécessaire de réaliser une veille marché pour connaître les niveaux de prix et les pratiques en place chez les autres acteurs.

## **Comment faire des économies sans changer de prestataires ?**

La plupart des copropriétaires estiment qu'il est nécessaire de faire des mises en concurrence afin de réaliser des économies. Ainsi, les gestionnaires de copropriété organisent des mises en concurrence des prestataires d'un immeuble tous les 3 à 5 ans.

Il est cependant nécessaire de ne pas abuser des mises en concurrence afin de conserver l'historique de gestion de la copropriété et de nouer des relations de confiance avec les prestataires.

Cette pérennité dans la relation est nécessaire pour bénéficier des conseils d'experts des prestataires, pour leur permettre d'optimiser leur prestation en fonction du besoin et de ce qu'ils observent dans le temps dans la copropriété.

La remise à plat des cahiers des charges et la définition d'objectifs communs avec les prestataires permet de construire une relation durable et optimale avec les prestataires de la copropriété.

## **Comment optimiser les cahiers des charges en fonction des besoins de l'immeuble ?**

La définition du besoin doit être validée par le Conseil Syndical car il est impératif de connaître le fonctionnement de sa copropriété sur les différents postes de charges.

L'optimisation des cahiers des charges consiste à définir un niveau de prestation adapté aux attentes des copropriétaires (niveau de standing souhaité par exemple) et aux spécificités de l'immeuble (caractéristiques de construction, type d'équipements en place, etc.).

Dès lors, la copropriété est en mesure de mettre en place une négociation en gré à gré avec le prestataire sous contrat en adaptant le niveau de prestation, la durée d'engagement, les clauses de garantie, etc.

Une bonne connaissance du marché est un pré-requis pour négocier en gré à gré. Il faut effectuer une veille sur les pratiques du marché, sur les nouveautés technologiques, sur l'évolution de la réglementation, sur les prix pratiqués, ... afin de négocier au mieux.

Toutes ces tâches font partie du métier de l'acheteur. Chez econhomes, nos acheteurs tiennent à jour une base de connaissances sur chaque poste de dépenses pour permettre à toutes les copropriétés de conserver les relations historiques avec ses prestataires tout en bénéficiant des meilleures conditions du marché.

---

## Optimisation de charges : Econhomes annonce son arrivée à Paris

6 décembre 2019

**Après Lyon, Econhomes, la jeune pousse lyonnaise spécialisée dans l'optimisation des charges, s'installe chez Coworkimmo Paris. Elle apporte notamment son expertise des achats aux copropriétaires et aux gestionnaires parisiens afin de maîtriser les charges.**



Econhomes prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros d'ici 2021 avec une vingtaine de salariés.

### **Econhomes s'inscrit dans un plan de développement national**

Fondée en 2018 par Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, Econhomes spécialiste de l'optimisation de charges, renégocie directement avec les prestataires sous contrat, sans passer par les mises en concurrence, et se rémunère sur les économies réalisées.

Son arrivée en Ile-de-France s'inscrit dans un plan de développement national, econhomes souhaite apporter ses services dans les principales villes françaises d'ici 2021. A Lyon, la start-up de la Proptech accompagne déjà 50 administrateurs de biens, aussi bien les acteurs de grands groupes que les indépendants.

*“Portés par notre expérience lyonnaise en plein essor, nous abordons le marché parisien avec sérénité tout en prenant en compte les spécificités locales. Arrivés en phase de test en juin à Paris, nous y avons déjà mené une vingtaine de projets.” - Corentin Le Moal*

Le marché parisien offre de belles perspectives d'économies et de développement pour Econhomes et son activité d'optimisation des charges, plus de 20% des copropriétés sont en effet localisées dans la Métropole du Grand Paris. D'autant plus que les charges de copropriété ont explosé ces dernières années : +37% en 10 ans, selon l'ARC.

## **Une renégociation avec les prestataires sous contrat**

Econhomes aime préciser qu'ils interviennent dans un cadre bienveillant et collaboratif.

*“Notre intervention s'inscrit dans la complémentarité des mises en concurrence réalisées par le Syndic et le Conseil Syndical.” - Corentin Le Moal*

Econhomes apporte son expertise des achats en immobilier et sa base de données des bonnes pratiques du marché, permettant d'apporter des recommandations personnalisées à chaque immeuble.

Indépendante, Econhomes renégocie les contrats directement avec les prestataires sous contrat pour garantir la pérennité de la gestion de l'immeuble et l'intégrité de ses recommandations.

**Une fois la mission terminée, Econhomes se rémunère sur les économies réalisées : la mission d'Econhomes se traduit donc toujours par des économies pour les copropriétaires.**

*Econhomes prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros d'ici 2021 avec une vingtaine de salariés.*

## Optimisation des charges de copropriété

1er novembre 2019



Les dépenses en copropriété représentent 40 milliards d'euros chaque année. Malgré l'importance de ce chiffre, nous avons observé que les syndicats ne disposent pas de service achats et que les gestionnaires ont peu de formations dédiées à cette expertise. Pourtant, la maîtrise des charges est un sujet important pour les copropriétaires. Econhomes propose d'apporter son expertise des achats, sans frais pour la copropriété.

Après une analyse des dépenses de charges courantes, nous faisons des recommandations pour adapter les contrats aux besoins de la copropriété et aux pratiques du marché. Nous mettons en oeuvre uniquement les recommandations validées par le Conseil Syndical.

**Nous renégocions alors directement avec les fournisseurs de la copropriété**, permettant ainsi de sécuriser la qualité des prestations et de ne pas attendre les fins de contrats. Notre intervention est sans frais puisque nous sommes exclusivement rémunérés sur les économies réalisées.

### Comment réaliser un projet ?

Le Conseil Syndical valide la démarche et econhomes collecte les données auprès du syndic de la copropriété. Nous présentons nos analyses et recommandations sous un mois.

Site internet [econhomes.fr](http://econhomes.fr) - Contact Corentin LE MOAL, président et cofondateur • 09 86 45 11 45 • [bonjour@econhomes.fr](mailto:bonjour@econhomes.fr)

---

## Econhomes veut optimiser les charges de copropriété

24 septembre 2019

Corentin Le Moal, cofondateur d'Econhomes, "pitche" sa start-up.

### Quel est le créneau de votre société ?

"Econhomes optimise les charges des copropriétés en apportant la culture des achats aux syndicats et aux conseils syndicaux. La démarche repose sur une méthodologie éprouvée et une collaboration bienveillante avec les acteurs de la copropriété. En pratique, un diagnostic gratuit des dépenses de l'immeuble est établi avant d'émettre des recommandations. Si ces dernières sont acceptées, Econhomes renégocie directement les contrats avec les prestataires et se rémunère sur les économies réalisées. Une rémunération au succès qui s'élève à 50% des économies générées pendant les deux premières années."

### Pouvez-vous présenter votre équipe ?



"Diplômé d'un Master achat à l'IAE Lyon, j'ai travaillé dans le facility management (gestion technique de sites) et le conseil en achat. A l'occasion d'investissements immobiliers, j'ai intégré des conseils syndicaux où j'ai constaté que les contrats d'entretien étaient peu optimisés.

Avec Pierre-Emmanuel Cochet, mon associé, nous avons créé Econhomes en août 2018, afin d'apporter notre expertise à la copropriété. Douze mois plus tard, la société emploie 9 personnes dans les locaux du H7, à Confluence. Elle a identifié 500 000 euros d'économies après être intervenue dans une cinquantaine d'immeubles."

### Quels sont vos projets ?

"Si Econhomes cible pour l'instant le Grand Lyon, un déploiement national est prévu dans les grandes villes, à l'instar de Paris où un bureau vient d'être inauguré. Nous souhaitons également décliner le concept dans l'immobilier de bureau."

---

# Hebdo Copro : Économies de charges en copropriété

10 septembre 2019

**La question de l'optimisation des charges en copropriété est essentielle. Comment améliorer leur gestion et générer des économies de charges pour les copropriétaires ?**



Allier efficacité et économies de charges pour les copropriétaires : c'est l'ambition de la startup lyonnaise Econhomes.

Elle a été créée en 2018 par deux professionnels du conseil en achats et en optimisation des coûts.

Le fonctionnement est simple, après avoir validé le projet avec le conseil syndical et le syndic, ils réalisent un diagnostic des dépenses de l'immeuble afin d'identifier des pistes d'économies.

Une fois les propositions approuvées par les copropriétaires, Econhomes s'occupe de tout.

De la recherche de fournisseurs, à la réalisation des appels d'offres, aux négociations, aux visites techniques et enfin à la contractualisation.

Mais à l'arrivée, c'est de nouveau la copropriété qui garde la main sur le choix final du prestataire retenu.

Bien entendu, Econhomes ne se rémunère qu'une fois la mission terminée, en prenant un pourcentage des économies obtenues.

**L'objectif est de déterminer le bon prix pour chaque prestation réalisée, mais surtout de travailler sur l'optimisation des cahiers des charges.**

## **La mise en concurrence n'est pas le seul moyen pour obtenir des économies de charges**

Pour cela, il n'est pas forcément nécessaire de mettre en concurrence les prestataires.

Ce qui repose avant tout sur un rapport de force alors qu'il existe d'autres leviers pour obtenir de meilleures conditions des fournisseurs.

Les mises en concurrence des prestataires sont à la mode et les syndicats eux-mêmes en savent quelque chose !

En moyenne, des appels d'offres sont réalisés tous les 3 à 5 ans.

Ils permettent de confirmer que la copropriété bénéficie des bonnes conditions de prix ou, le cas échéant, incitent au changement du prestataire.

Mais en maintenant une pression permanente sur le fournisseur, on fragilise la relation commerciale.

**Le prix est le plus souvent le critère retenu au détriment de la qualité du service.**

Et le prestataire peut ainsi perdre son contrat à l'occasion des mises en concurrence s'il n'a pas répondu aux attentes en termes de prix.

Dans ces conditions, pourquoi ne pas favoriser plutôt la négociation en gré à gré ?

En instaurant dès le départ, une relation de partenariat avec les prestataires, basée sur une confiance mutuelle et l'identification d'objectifs communs.

Il ne s'agit pas non plus d'arrêter les mises en concurrence car elles ont des effets vertueux lorsqu'elles encouragent le renouvellement des idées et apporte un peu d'innovation.

## **Dans quels cas faut-il opter pour la mise en concurrence ?**

Là où elles deviennent réellement efficaces, c'est lorsque l'on est face à une impasse avec un prestataire.

C'est le cas, par exemple, lors d'un problème technique récurrent non résolu.

Où l'on va observer une dégradation de la qualité sans action corrective menée par le prestataire.

Un autre cas d'usage pertinent de la mise en concurrence porte sur les prestations pour lesquelles le niveau de qualité varie peu d'un prestataire à l'autre.

On pense notamment aux polices d'assurances, achats d'énergie, frais bancaires, solutions d'affranchissement, etc.

**Mais la mise en concurrence dans le but de rechercher un nouveau prestataire se prépare.**

Elle doit intervenir seulement après une réflexion qui doit aboutir à la réalisation d'un cahier des charges détaillant l'ensemble des besoins.

Car Il n'est pas question de reprendre l'ancien contrat pour l'appliquer au nouveau prestataire !

Ce travail en amont évitera d'avoir de mauvaises surprises par la suite.

## **Entretenir une relation de confiance**

Rappelons toutefois qu'un partenariat sur le long terme avec les prestataires apporte de nombreux bénéfices.

**En premier lieu, il est toujours préférable d'avoir un prestataire avec une bonne connaissance de l'immeuble et qui a conservé l'historique de la copropriété et de ses équipements.**

Cet avantage se révèle très utile dans la recherche de pannes et bien souvent plus économique dans le temps.

De plus, la mise en place d'un plan de maintenance sur plusieurs années, va favoriser l'étalement des dépenses pour le remplacement des pièces.

Il est important de créer une relation de confiance entre le prestataire, le gestionnaire de copropriété et les membres du conseil syndical.

Cette relation est indispensable pour garantir les bons conseils, la réactivité dans les dépannages, etc.

## **Entretenir une relation de confiance**

Quelle que soit la solution choisie, au cas par cas, il est impératif de bien connaître le marché et de se tenir informé.

Il faut pour cela, suivre l'évolution des prix du marché et des coûts pour chaque type de prestation de sa copropriété.

Il faut aussi bien comprendre les formules de révision des prix et les différentes clauses contractuelles.

Enfin, bien sûr, il faut faire de la veille sur les pratiques du marché, sur les nouveautés technologiques ou encore sur l'évolution de la réglementation.

Il s'agit donc d'un travail d'équipe alliant de nombreuses compétences dans le but d'obtenir les meilleures conditions du marché !

---

# Économies de charges : La mise en concurrence des prestataires n'est pas le seul moyen

7 septembre 2019



**La mise en concurrence des prestataires est-elle indissociable de la réalisation d'économies de charges ? Cette idée reçue repose sur un rapport de force alors qu'il existe d'autres leviers pour obtenir de meilleures conditions des fournisseurs. Tribune de Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, fondateurs d'econhomes.**

## Pourquoi favoriser la négociation en gré à gré ?

Pour réaliser des économies de charges, bien souvent à l'initiative des copropriétaires et des membres du Conseil Syndical, les gestionnaires de copropriété organisent des mises en concurrence des prestataires d'un immeuble.

Ces Appels d'Offres réalisés tous les 3 à 5 ans, permettent alors de confirmer que la copropriété bénéficie des bonnes conditions de prix ou, le cas échéant, incitent au changement de prestataire.

Puis dans la même logique, les syndicats eux-mêmes sont désormais mis en concurrence tous les 3 ans par leurs conseils syndicaux.

**Le problème est que la mise en concurrence systématique des prestataires repose sur une idée d'opposition.**

Il est évident que les objectifs des prestataires sont différents de ceux de la copropriété. Aussi, en maintenant une pression sur le fournisseur, on fragilise la relation commerciale. Le prestataire peut ainsi perdre son contrat à l'occasion des mises en concurrence s'il n'a pas répondu aux attentes en termes de prix (et de qualité de service).

Bien qu'il nous semble nécessaire de « maintenir une pression » sur le contrat, nous sommes convaincus qu'il existe d'autres leviers pour obtenir de meilleures conditions.

**C'est pourquoi nous recommandons l'instauration d'une relation de partenariat avec les prestataires, basée sur une confiance mutuelle et l'identification d'objectifs communs.**

## **Les cas de recours à la mise en concurrence**

La mise en concurrence n'est finalement qu'un outil parmi d'autres pour être certain de pouvoir bénéficier d'une qualité de prestation conforme aux attentes et au juste prix.

Elle a des effets vertueux si elle encourage le renouvellement des idées, apporte une nouvelle vision et pourquoi pas un peu d'innovation.

**La mise en concurrence devient réellement efficace lorsque l'on est face à une impasse avec un prestataire.**

C'est le cas, par exemple, lors d'un problème technique récurrent non résolu. On observe alors une dégradation de la qualité sans action corrective menée par le prestataire.

Dans d'autres situations, on pourra faire face à l'absence de modernisation du prestataire dans sa pratique ou pour intégrer les nouveautés technologiques, etc.

En cela, la mise en concurrence dans le but de rechercher un nouveau prestataire doit intervenir seulement après une réflexion qui doit aboutir à la réalisation d'un cahier des charges détaillant l'ensemble des besoins.

**Il n'est pas question de reprendre l'ancien contrat pour l'appliquer au nouveau prestataire!**

Ce travail en amont évitera d'avoir de mauvaises surprises par la suite.

Un autre cas d'usage pertinent de la mise en concurrence porte sur les prestations pour lesquelles le niveau de qualité varie peu d'un prestataire à l'autre. Il faut bien-sûr être vigilant sur la qualité du service commercial et du service après vente. Ici, l'économie de charges sera au rendez-vous !

Il s'agit le plus souvent de marchés concurrentiels pour lesquels le recours aux Appels d'Offres est recommandé. On pense notamment aux polices d'assurances, achats d'énergie, frais bancaires, solutions d'affranchissement, etc.

## **Les bénéfices de la négociation en gré à gré**

Nous recommandons d'instaurer dès que possible un partenariat avec ses prestataires, en le conservant sur une certaine durée, qui on va le voir apporte de nombreux bénéfices.

### **Il est toujours préférable d'avoir un prestataire avec une bonne connaissance de l'immeuble et qui a conservé l'historique de la copropriété et de ses équipements.**

Cet avantage se révèle très utile dans la recherche de pannes et bien souvent plus économique dans le temps et permettra de réaliser des économies de charges à la copropriété. En effet, on constate que la mise en place d'un plan de maintenance sur plusieurs années favorise l'étalement des dépenses pour le remplacement des pièces.

On va ainsi pouvoir privilégier une démarche sur le long terme avec le mainteneur. Il est important de créer une relation de confiance entre le prestataire, le gestionnaire de copropriété et les membres du conseil syndical. Cette relation est indispensable pour garantir les bons conseils, la réactivité dans les dépannages, etc.

## **Quels sont les pré-requis ?**

Bien qu'à privilégier pour toutes les prestations de service, une négociation en gré à gré comporte cependant un inconvénient. Celui de n'avoir qu'une seule vision du marché, celle du prestataire en place.

Il est donc impératif de bien connaître le marché et de se tenir informé. Il faut pour cela, suivre l'évolution des prix du marché et des coûts pour chaque type de prestation de sa copropriété.

Cette démarche peut s'avérer longue et complexe au regard du nombre de prestations dont a besoin une copropriété.

Il faut aussi bien comprendre les formules de révision des prix et les différentes clauses contractuelles. Lesquelles sont nécessaires ? Dans quel cas ? Quelle est la durée de contrat la plus adaptée ? De quel niveau de garantie ai-je besoin, etc. ?

Enfin, bien-sûr, il faut faire de la veille sur les pratiques du marché, sur les nouveautés technologiques, sur l'évolution de la réglementation, etc. Toutes ses tâches font partie du métier de l'acheteur.

Chez econhomes, nos acheteurs tiennent à jour une base de connaissance sur chaque poste de dépenses pour permettre à toutes les copropriétés de conserver les relations historiques avec ses prestataires tout en bénéficiant des meilleures conditions du marché pour réaliser des économies de charges intéressantes.

---

# Les astuces pour réduire vos charges de copropriété

6 septembre 2019

**La réduction des charges de copropriété est au cœur des préoccupations de nombreux immeubles. Les Assemblées Générales sont bien souvent l'occasion de demander au Syndic la réalisation de mises en concurrence pour réaliser des économies.**

**Mais est-ce la meilleure manière pour réaliser des économies ?**

**Selon nous, la mise en concurrence des prestataires de la copropriété n'est pas le meilleur moyen pour réduire les charges de copropriété. Elle contribue à bénéficier des prix de marché et à éviter les abus notamment liés aux augmentations annuelles des contrats, mais il existe une multitude de moyens pour maîtriser plus efficacement les charges.**

## 1. Avoir un Conseil Syndical impliqué

Tous les professionnels de la copropriété sont unanimes : il n'existe pas de copropriété bien gérée sans un Conseil Syndical investi !

Le Conseil Syndical est le représentant du Syndicat des Copropriétaires auprès du Syndic. Il s'assure de la bonne gestion de l'administrateur de Biens et l'assiste dans ses missions.

Ainsi, un Conseil Syndical impliqué pourra entre autres :

- Remonter les bonnes informations au gestionnaire quant à la bonne réalisation ou à la qualité des interventions réalisées par les prestataires
- Regrouper les demandes pour éviter les interventions inutiles (pour le remplacement des ampoules, par exemple)
- Réaliser quelques prestations faciles et rapides plutôt que de recourir à un prestataire extérieur
- Décider de l'engagement d'une dépense, dans la limite de ses responsabilités, au nom du Syndicat des Copropriétaires

## 2. Définir clairement les besoins de la copropriété

Le principal inducteur de coût pour tout besoin que l'on couvre, n'est pas le prix, mais bien la solution achetée en elle-même. Ainsi, avant de négocier un prix avec un prestataire, il est impératif de bien vérifier que le besoin est clairement exprimé dans un cahier des charges détaillé et que la proposition du prestataire répond précisément aux attentes de la copropriété.

A titre d'exemple inspiré de la vie des particuliers : est-il pertinent de souscrire une assurance tout risque pour un véhicule ayant 300 000 km au compteur ? Vous aurez beau négocier férocement, vous serez loin de l'économie réalisée en réadaptant la couverture d'assurance au besoin réel.

Les contrats de prestations souscrits par la copropriété doivent donc être révisés un par un, en vérifiant, d'une part, que la description des prestations répond bien à ce que souhaitent les copropriétaires et, d'autre part, que l'offre proposée par le prestataire est conforme à cette description. **Ce n'est qu'une fois que ces points sont clarifiés qu'il devient pertinent de définir « le bon prix ».**

## 3. Limiter les consommations d'énergie et de fluides

Il existe de nombreuses techniques pour cela :

- La mise en place de compteurs individuels pour responsabiliser chacun sur ses propres consommations (éviter le phénomène « peu importe ce que je consomme à titre personnel, c'est la copropriété qui paie »)
- Le pilotage des consommations : il est pertinent de mettre en place un suivi afin d'observer les dérives qui peuvent être le signe d'un problème de réglage ou de la présence de fuites
- La maintenance des équipements est essentielle pour limiter les consommations d'énergie. Par exemple, une chaudière défectueuse perd en rendement et génère plus de consommation pour une même température dans les tuyaux
- Limiter la période de chauffe, réduire la température de consigne, revoir les règles d'arrosage, mettre en place des détecteurs de présence, (...) sont autant d'actions permettant de réaliser des économies d'énergie

## 4. Réaliser les maintenances préventives

Comme nous venons de le voir, le bon entretien des équipements permet de maintenir un niveau de rendement élevé et donc d'optimiser les consommations. La maintenance préventive permet également d'allonger la durée de vie des installations et réduit considérablement les coûts de dépannage à long terme.

## 5. Suivre les dépenses Hors Contrat

Lorsqu'on contractualise une prestation, on négocie la mise en place d'opérations forfaitaires, réalisées au titre du contrat.

Alors, en dehors de contrat en garantie totale, il est très important de suivre l'évolution des dépenses et de vérifier les factures :

- Si les dépenses hors contrats sont récurrentes, est-il possible de les négocier dans le contrat ?
- La facture reçue porte-t-elle sur une prestation qui aurait dû être réalisée au titre du contrat ?

Il est important d'avoir une vision globale du coût d'entretien d'une installation.

## 6. Vérifier les comptes !

Malgré toute la qualité du travail réalisée par votre syndic, l'erreur est humaine ! Lors de la vérification des comptes vous devez vérifier :

- La facture a-t-elle été bien saisie ? du bon montant ?
- La facture était-elle pour une prestation réalisée dans votre copropriété ?
- Le montant de TVA est-il le bon ? (Attention aux taux réduits)
- Le montant du contrat a-t-il été respecté ?
- ... la liste des erreurs possibles est longue

## 7. Calculer les clauses d'indexation

La magie des clauses de révision des prix. Celles-ci permettent à votre prestataire d'augmenter le montant de son contrat d'année en année, sans avoir à renégocier le prix. Pour cela, il s'appuie sur des indicateurs macro-économiques (comme le coût du travail, le coût de la construction, etc.) et diverses multiplications, divisions et coefficients.

Ces clauses sont évidemment à prendre en compte dans les négociations mais il est difficile de définir « la bonne formule ». Néanmoins, n'oubliez pas chaque année de calculer la formule par vous-même et de négocier si l'évolution du prix vous paraît trop élevé.

*A propos de l'auteur :*

*Corentin Le Moal est le cofondateur et président d'Econhomes, une start-up spécialisée dans l'optimisation des charges de copropriété.*

---

## Copropriétés, Econhomes vous aide à réduire vos charges

25 juillet 2019



**Accompagner les copropriétés dans l'optimisation de leurs dépenses afin de les aider à réduire les charges : telle est la mission d'Econhomes, jeune pousse lyonnaise lancée l'année dernière et active sur le marché depuis janvier 2019**

Lorsqu'il est devenu propriétaire, Corentin Le Moal s'est impliqué au conseil syndical de son immeuble et, en révisant l'ensemble des contrats, a réalisé qu'il était possible d'effectuer jusqu'à 30 % d'économies. Acheteur de métier et avec une expérience du facility management, il y a vu une opportunité « d'apporter la vision et la culture de l'achat au monde de la copropriété. » C'est ainsi qu'il a décidé, avec son associé Pierre-Emmanuel Cochet, de lancer Econhomes. « *Notre force est notre capacité à aider à la prise de décision, une méthodologie pour aller vite et faire en sorte que les choses se fassent.* »

### Un positionnement bienveillant

Le but n'est pas de chambouler le fonctionnement du syndic ni de préférer un prestataire à un autre, puisque la société est totalement indépendante. Lorsqu'une copropriété fait appel à ses

services, Econhomes commence par une analyse de l'ensemble des charges, factures, etc., visite l'immeuble et identifie des recommandations potentielles en se basant sur les prix du marché et en tentant d'optimiser les contrats sans oublier de tenir compte des besoins de la copropriété.

Par exemple, la gestion des ascenseurs est complexe car il existe différents types de contrats. Pour les contrats étendus, toutes les pièces sont couvertes dans la limite d'une clause de vétusté. Si la pièce est trop vieille, elle n'est plus garantie.

C'est là qu'Econhomes intervient : « *Nous regardons l'âge de chacune des pièces pour renégocier le montant du contrat étendu en fonction du nombre de pièces encore garanties, voire pour vérifier si le contrat étendu se justifie encore.* »

Le conseil syndical peut ensuite valider ou non les recommandations. « *Si elles sont validées, nous renégocions avec le prestataire en place. Nous ne cherchons pas à le mettre en concurrence, même s'il peut arriver que la copropriété décide de le faire, mais de trouver des solutions avec lui, car il connaît déjà l'immeuble et a été sélectionné pour une bonne raison.* »

## **Une rémunération au succès**

Les fondateurs ont opté pour un modèle économique qu'ils maîtrisaient suite à leur expérience en entreprise : le success fee. Autrement dit, « *Nous partageons les économies avec la copropriété sur les deux premières années.* » Un modèle risqué ? Pas vraiment. « *Oui, il arrive qu'il y ait peu à faire car le conseil syndical est très impliqué, et que les économies soient limitées à 5 ou 6 %, mais on peut toujours faire différent. En moyenne, les économies réalisées tournent autour de 20 %.* »

Aujourd'hui présente à Lyon, Econhomes a l'ambition de s'implanter petit à petit dans les grandes métropoles françaises, à commencer par Paris. Le lancement d'une communauté de conseils syndicaux leur permettant d'échanger et de partager des bonnes pratiques est également au programme.

---

## Econhomes : la startup qui réduit vos charges de copropriétés !

14 juillet 2019



**Econhomes, la jeune pousse lyonnaise spécialisée dans l'optimisation des charges de copropriété vient d'être nommée Lauréate du Réseau Entreprendre du Rhône. Forte de son succès, elle accélère aujourd'hui son développement. A suivre ...**

Lancée par Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, Econhomes réveille l'univers de la copropriété en faisant baisser les charges : elle enregistre en moyenne 20 % d'économies sur les dossiers traités. Une aubaine quand on sait qu'en 10 ans, les charges de copropriété ont augmenté de 37,4 % (source : Association des responsables de copropriétés).

« Après seulement quelques mois de lancement, Econhomes a déjà fait économiser plus de 300 000 € à 2000 foyers de la région lyonnaise, commente Corentin Le Moal, président et co-fondateur d'Econhomes. Nous accompagnons les syndicats de copropriété en leur faisant bénéficier de notre expertise des achats. »

## **Une expertise des achats**

Comment Econhomes s'y prend-elle pour faire baisser la facture ? Elle ajuste les contrats aux besoins des copropriétaires. Econhomes apporte son expertise des achats et dispose d'une base de données des bonnes pratiques du marché pour être capable d'analyser « intelligemment » chaque dépense de la copropriété.

Elle réalise une analyse gratuite des dépenses de l'immeuble afin d'identifier des pistes d'économies. Les contrats d'entretien (chaudière, ascenseur, nettoyage, espaces verts, VMC...) et d'énergie (gaz, électricité, eau) sont passés à la loupe. Comparatif des prix par rapport au marché, étude des cahiers des charges, des contrats... Et recherche d'alternatives pour réduire les coûts. En analysant les besoins, elle s'assure que les propriétaires ne paient bien que des charges utiles et des prestations effectivement réalisées.

## **Une collaboration bienveillante**

Il s'agit d'une collaboration bienveillante : l'action d'Econhomes s'inscrit dans la continuité de l'action du Syndic de copropriété et du conseil syndical. La start-up optimise les dépenses sans perturber l'organisation de la copropriété. Indépendant, Econhomes privilégie de réajuster les contrats auprès des prestataires en place : une mise en concurrence n'est pas nécessaire pour réduire les coûts.

Cette pratique permet de conserver l'équilibre de fonctionnement de la copropriété avec ses prestataires historiques. Une fois le rapport de diagnostic validé par le conseil syndical, Econhomes gère tout le projet : ajustements des cahiers de charges, éventuels appels d'offres, négociations, visites techniques... jusqu'à l'application des nouvelles conditions.

## **Une rémunération 100% liée aux résultats**

Une fois la mission terminée, Econhomes se rémunère sur les économies réalisées : la mission d'Econhomes se traduit toujours par des économies pour les copropriétaires. Econhomes garantit des économies durables, le but est d'atteindre le meilleur rapport qualité/prix.

---

## Econhomes accompagne les syndicats dans l'optimisation des coûts de la copropriété

11 juillet 2019



**Econhomes, la jeune pousse lyonnaise spécialisée dans l'optimisation des charges de copropriété accélère son développement et vient d'être nommée Lauréate du Réseau Entreprendre du Rhône.**

Lancée par Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, Econhomes réveille l'univers de la copropriété en faisant baisser les charges : elle enregistre en moyenne 20 % d'économies sur les dossiers traités. Une aubaine quand on sait qu'en 10 ans, les charges de copropriété ont augmenté de 37,4 % (source : Association des responsables de copropriétés).

« Après seulement quelques mois de lancement, Econhomes a déjà fait économiser plus de 300 000 € à 2000 foyers de la région lyonnaise, commente Corentin Le Moal, président et co-fondateur d'Econhomes. Nous accompagnons les syndicats de copropriété en leur faisant bénéficier de notre expertise des achats. »

## **Une expertise des achats**

Comment Econhomes s'y prend-elle pour faire baisser la facture ? Elle ajuste les contrats aux besoins des copropriétaires. Econhomes apporte son expertise des achats et dispose d'une base de données des bonnes pratiques du marché pour être capable d'analyser « intelligemment » chaque dépense de la copropriété.

Elle réalise une analyse gratuite des dépenses de l'immeuble afin d'identifier des pistes d'économies. Les contrats d'entretien (chaudière, ascenseur, nettoyage, espaces verts, VMC...) et d'énergie (gaz, électricité, eau) sont passés à la loupe. Comparatif des prix par rapport au marché, étude des cahiers des charges, des contrats... Et recherche d'alternatives pour réduire les coûts. En analysant les besoins, elle s'assure que les propriétaires ne paient bien que des charges utiles et des prestations effectivement réalisées.

## **Une collaboration bienveillante**

Il s'agit d'une collaboration bienveillante : l'action d'Econhomes s'inscrit dans la continuité de l'action du Syndic de copropriété et du conseil syndical. La start-up optimise les dépenses sans perturber l'organisation de la copropriété. Indépendant, Econhomes privilégie de réajuster les contrats auprès des prestataires en place : une mise en concurrence n'est pas nécessaire pour réduire les coûts.

Cette pratique permet de conserver l'équilibre de fonctionnement de la copropriété avec ses prestataires historiques. Une fois le rapport de diagnostic validé par le conseil syndical, Econhomes gère tout le projet : ajustements des cahiers de charges, éventuels appels d'offres, négociations, visites techniques... jusqu'à l'application des nouvelles conditions.

## **Une rémunération 100% liée aux résultats**

Une fois la mission terminée, Econhomes se rémunère sur les économies réalisées : la mission d'Econhomes se traduit toujours par des économies pour les copropriétaires. Econhomes garantit des économies durables, le but est d'atteindre le meilleur rapport qualité/prix.

---

# Immobilier : Forte croissance pour la start-up Econhomes en Rhône-Alpes

27 juin 2019



**Econhomes , qui fait face à une croissance exponentielle, prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros d'ici 2021 avec une quinzaine de salariés.**

Econhomes, très jeune start-up lyonnaise spécialisée dans l'optimisation des charges de copropriété, accélère son développement en Rhône-Alpes. Elle vient d'être nommée Lauréate du Réseau Entreprendre du Rhône.

## Pourquoi un tel succès ?

Econhomes voit le jour fin 2018, lancée par Corentin Le Moal et Pierre-Emmanuel Cochet, et compte déjà plus d'une vingtaine de syndicats partenaires à son actif.

Elle se situe au H7, le nouveau lieu de l'innovation à Lyon. Les immeubles où les charges sont les plus élevées se situent dans les 5ème, 6ème et 8ème arrondissements. Plus d'un quart de ces

immeubles ont été construits pendant la période d'après-guerre. Disposant de nombreux équipements collectifs, ils sont aussi plus énergivores.

Par conséquent, la société s'est donnée comme objectif de faire diminuer le montant des factures des copropriétaires en réévaluant les contrats, de par une expertise des achats.

*« En quelques mois d'activité, nous avons identifié plus de 300.000 € d'économies ! Ce qui représente plus de 2000 foyers concernés par des économies de charges dans le Grand-Lyon, commente Corentin Le Moal, président et co-fondateur d'Econhomes. Nous disposons d'une expertise poussée de l'écosystème dans la région lyonnaise. Mais nous répondons déjà à des demandes d'autres villes comme Valence et Grenoble. »*

La jeune société enregistre en moyenne une diminution de 20 % d'économies sur les dossiers traités. Un succès de taille, lorsque l'on sait qu'en 10 ans, les charges de copropriété ont augmenté de 37,4 %, selon l'étude de l'Association des responsables de copropriétés.

## **En quoi consiste la mission d'Econhomes ?**

Pour faire diminuer le montant des factures, la société ajuste les contrats aux besoins des copropriétaires en apportant son expertise des achats. Elle dispose d'une base de données des bonnes pratiques du marché lui permettant de comparer « intelligemment » chaque dépense de la copropriété.

Pour ce faire, elle réalise un diagnostic complet des dépenses de l'immeuble afin d'identifier des pistes d'économies à travers les contrats d'entretien (chaudière, ascenseur, VMC, nettoyage, espaces verts...) et d'énergie (gaz, électricité, eau).

Elle réalise un comparatif des prix par rapport au marché, étudie les cahiers des charges, les contrats, et recherche différentes alternatives pour réduire les coûts. En analysant les besoins, elle s'assure que les propriétaires ne paient bien que des charges utiles et des prestations effectivement réalisées.

Econhomes est en collaboration étroite avec le Syndic de copropriété et du conseil syndical : la start-up optimise les dépenses sans perturber l'organisation en place.

Une fois le rapport de diagnostic validé par le conseil syndical, Econhomes s'occupe d'effectuer toutes les actions nécessaires tels que les ajustements des cahiers de charges, les appels d'offres, négociations, visites techniques... jusqu'à l'application des nouvelles conditions.

Une fois la mission terminée, l'entreprise se rémunère en fonction des économies réalisées, le but étant d'atteindre le meilleur rapport qualité/prix.

---

## Econhomes passe au crible les charges de copropriété

13 juin 2019



### **La start-up lyonnaise permet aux copropriétés de réaliser en moyenne 20 % d'économies en scrutant tous les contrats des prestataires.**

Créée à l'été 2018, Econhomes a déjà accompagné une trentaine de copropriétés dans la réduction de leurs dépenses. C'est à partir de son expérience personnelle, lors de l'acquisition de biens immobiliers, que Corentin Le Moal a eu l'idée de fonder la société. « J'ai travaillé dans le facility management et dans l'optimisation des achats. Je me suis appuyé sur mes connaissances et mes compétences pour remettre à plat les contrats et j'ai ainsi réalisé des économies. Il y avait une vraie opportunité à saisir en développant une offre », résume le dirigeant, qui s'associe à un ancien collègue, Pierre-Emmanuel Cochet, pour concrétiser son projet d'entreprise.

Pour des copropriétés de logements ou de bureaux, Econhomes épluche et analyse les contrats, les cahiers des charges, les carnets d'entretien, les relevés de dépenses... Une interview du gestionnaire de copropriété et une visite de l'immeuble pour maîtriser les éléments de contexte font également partie de la méthode Econhomes, avant d'engager des négociations avec les prestataires. « Souvent, le contrat de prestation n'est pas en adéquation avec les besoins ou les pratiques actuels car il date de dix, voire vingt ans. Prévoir l'élagage d'un arbre qui a été abattu n'a

pas de sens. Les vraies économies portent sur une définition précise du besoin », explique Corentin Le Moal.

Retravailler les différents contrats, sans nécessairement faire une mise en concurrence, permet de générer en moyenne 20 % d'économies pour la copropriété. « Nous redonnons de la visibilité sur les dépenses. Les principaux postes étudiés sont le nettoyage, les ascenseurs, les espaces verts, l'énergie, les assurances, fait-il savoir. Nous travaillons en bonne intelligence avec les syndicats dans le cadre d'une relation bienveillante. Les syndicats sont d'ailleurs nos prescripteurs ». La rémunération d'Econhomes repose sur le partage des économies réalisées par la copropriété. « Nous prenons 50 % de l'économie générée pendant deux ans, qui correspond à notre temps de suivi. Si notre intervention a permis de gagner 10 000 € par an, la copropriété nous verse 5 000 € par an. Nous avons un modèle de rémunération au résultat, sans risque pour les copropriétaires », détaille le fondateur.

Surtout présent dans la Métropole de Lyon, Econhomes prépare son développement et projette de s'implanter à Paris d'ici la fin de l'année. « En 2019, nous tablons sur un chiffre d'affaires de 300 000 € et nous devrions compter une centaine de copropriétés clientes. En 2021, notre chiffre d'affaires atteindra 2,4 M€ avec environ 300 copropriétés », prévoit Corentin Le Moal. Installée au H7 avec son équipe de sept personnes, la jeune pousse lyonnaise a été nommée lauréate du Réseau Entreprendre Rhône.

## **Le niveau des charges à Lyon**

Les charges de copropriété s'élèvent en moyenne à Lyon à 21 €/m<sup>2</sup>/an. Les 1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> arrondissements affichent les charges les plus faibles, car 63 % du parc immobilier date d'avant la Seconde Guerre mondiale. À cette époque, les immeubles sont réputés pour disposer d'une isolation thermique correcte, grâce à des matériaux de construction nobles et des murs épais, et comptent peu d'équipements collectifs. À l'inverse, les 5<sup>e</sup>, 6<sup>e</sup> et 8<sup>e</sup> arrondissements enregistrent les charges les plus élevées. Avec plus d'un quart des immeubles construits après-guerre mais avant le choc pétrolier, ils ont encore de nombreux équipements collectifs et énergivores.

---

## Interview d'Econhomes, pour des économies de charges de copropriété ?

15 mars 2019

Bonjour M. Le MOAL, vous êtes Président et co-fondateur de la société Econhomes, dont l'ambition est de faire réaliser des économies de charges aux copropriétaires. Réaliser des économies sur les charges de copropriété, c'est le désir premier de tout copropriétaire ! Un "rêve" que de nombreux clients potentiels attendent, notamment de leur syndic. Or il est parfois compliqué de faire véritablement baisser les charges de copropriété. La raison en est tout d'abord que depuis la loi SRU, la mise en concurrence des marchés et contrats est systématique : le syndic a en effet l'obligation de mettre en concurrence les propositions tarifées. S'il ne le fait pas, le Conseil syndical bien souvent se substitue à lui dans cette tâche parfois pénible. Il devient rare aujourd'hui de constater l'existence d'un contrat de plus de 10 ans, même si cela peut encore arriver, notamment sur les gros équipements collectifs (chaufferie, ascenseur..).

Ensuite parce que le marché concurrentiel est tel, que les propositions abondent, et que les contrats en 2019 présentent de moins en moins d'écart tarifaire d'une entreprise à l'autre. L'effet dumping a atteint sa limite maximale, depuis une bonne dizaine d'années déjà.

### **Dans ce contexte de grande concurrence, quelles sont donc les solutions de votre entreprise Econhomes pour restreindre les charges ?**

La pratique de mise en concurrence des contrats est aujourd'hui courante chez les gestionnaires de copropriété. Cependant, ce levier agit principalement sur l'actualisation des prix par rapport au marché mais ne permet pas d'ajuster le BESOIN de la copropriété.

Notre objectif est donc d'aller plus loin dans la maîtrise des charges en intervenant également sur l'expression du besoin, le Cahier des Charges. Lors de notre intervention, nous aidons la copropriété à actualiser et adapter les cahiers des charges pour chacun des postes de dépense dans le but de n'acheter que ce qui est réellement nécessaire.

En effet, on s'aperçoit souvent que les contrats des prestataires ont été réalisés sur des offres standardisées, comportant des prestations finalement non réalisées ou encore que les cahiers des charges n'ont pas été révisés depuis des années. Nous proposons également de travailler sur les modalités contractuelles (durée, engagement, pénalités etc.) afin qu'elles soient cohérentes avec les attentes de chacun et de faciliter le pilotage des prestations dans le temps.

Enfin, nous avons développé une base de connaissance sur chaque poste de dépense qui nous permet de proposer les meilleures pratiques observées et adaptées aux copropriétés dans lesquelles nous intervenons. Bref, nous apportons les bonnes pratiques du métier de l'acheteur dans la copropriété.

## **Quel est l'accueil des copropriétés vis-à-vis de vos services ?**

Les copropriétés sont très à l'écoute dès lors qu'il s'agisse de faire des économies tout en conservant le niveau de service. Elles sont intéressées par le fait de pouvoir bénéficier d'un regard extérieur sur leur copropriété venant de spécialistes des achats. Les copropriétaires sont curieux des nouvelles solutions disponibles sur le marché et des retours d'expérience que l'on peut leur apporter.

Le délai de 4 mois dont nous avons besoin pour réaliser les économies est également très apprécié : les projets prennent habituellement du temps en copropriété car il est difficile de réunir les compétences et les disponibilités de chacun.

## **Le coût de votre prestation représente quel pourcentage de l'économie globale réalisée ?**

Nous partageons les économies avec la copropriété pendant les deux premières années des contrats. Ensuite, la copropriété garde pour elle tous les bénéfices du projet.

## **Vous évoquez le maintien des prestataires liés aux copropriétés, est-ce réalisable et si oui à quelles conditions ?**

Nous parvenons à maintenir le prestataire en place dans 90% des cas ! Étant complètement indépendant vis-à-vis des prestataires (nous ne bénéficions d'aucune prime de courtage ou autre apport d'affaire), nous sommes en mesure de négocier avec tous les prestataires d'une copropriété dès lors qu'ils apportent satisfaction bien évidemment.

Notre volonté de maintenir les prestataires en place consiste à conserver l'équilibre du fonctionnement de la copropriété : il n'est pas question de tout chambouler et d'imposer nos éventuels partenaires.

Nos préconisations s'adaptent ainsi à la copropriété dans le but de garantir la pérennité des actions mises en place et la satisfaction finale des copropriétaires. Le gestionnaire est lui aussi satisfait puisqu'il n'est pas mis en difficulté à devoir gérer une multitude de nouveaux prestataires qu'il ne connaît pas !

Nous réalisons donc une analyse détaillée des prix, des consommations et des cahiers des charges et proposons de négocier directement avec le prestataire en place. Dans le cas où certains prestataires ne souhaitent pas réviser leurs conditions, ou bien si le Conseil Syndical souhaite recevoir des offres de la concurrence, nous proposons une liste de prestataires que nous évaluons pertinents et gérons l'appel d'offres.

David Tapissier

Immobilier

---

## Cette start-up lyonnaise aide les copropriétaires à faire des “économies”

19 février 2019



Créée en août 2018, la start-up lyonnaise Econhomes a comme objectif de baisser les charges d'immeubles, afin que régies, mais surtout copropriétaires en profitent.

À Lyon comme partout ailleurs, rares sont les copropriétaires qui sont satisfaits de leur régie : réactivité insuffisante, gestion des accidents trop lente, mais également tarifs élevés, les raisons évoquées sont nombreuses. Une image assez négative que Corentin Le Moal et Pierre Emmanuel Cochet, cofondateurs de Econhomes ont décidé de changer. Avec un passé d'acheteurs, les deux jeunes Lyonnais ont constaté qu'il était fréquent de baisser les charges d'immeubles grâce à un plan d'économie, à prestations équivalentes.

### AMÉLIORER L'IMAGE DES SYNDICS

Depuis le lancement d'Econhomes, en août dernier, les entrepreneurs ont rencontré aussi bien des prestataires que des syndics.

*« Être syndic, ce n'est pas si simple ! Il faut à la fois être bon comptable, savoir administrer, être disponible auprès des copropriétaires, pouvoir gérer les incidents... Leur temps n'est pas*

*extensible », explique Corentin Le Moal. « En fait, tout le monde veut payer moins cher... mais les syndicats n'ont pas toujours le temps pour chercher à baisser les charges. Travailler avec nous, c'est déléguer pour eux ce travail, notamment les charges courantes. Pour eux, baisser les coûts, c'est un excellent moyen pour s'acheter la paix en assemblée générale des copropriétaires, car tout le monde est gagnant ! », rajoute Pierre-Emmanuel Cochet.*

## **PARTAGE DES ÉCONOMIES**

Un intérêt clair pour les copropriétaires pour qui l'intervention et le diagnostic sont gratuits. « Nous travaillons sur l'ensemble des postes de charges : dépoussiérer les vieux contrats, regarder le chauffage, l'assurance ; la maintenance de l'ascenseur. En moyenne, on table sur 20 % de baisse des charges. De notre côté, nous serons payés sur les économies, à hauteur de 50 %, sur les deux premières années.

Après un examen des chiffres, nous donnons une réponse dans les quatre semaines et, dès l'acceptation, il faut compter trois mois afin que les prestations se mettent en place », précise-t-il.

En quelques mois, ils ont déjà ficelé une dizaine de contrats et une vingtaine est en attente de signatures, auprès de huit syndicats sur Lyon.

L'objectif ? Conserver cette proximité et multiplier les contacts, afin de satisfaire le plus de copropriétaires... et de syndicats !

Site internet : [www.econhomes.fr](http://www.econhomes.fr)

---

## Econhomes, pour des copropriétés moins coûteuses

21 janvier 2019

**Une des préoccupations majeures d'un conseil syndical est de limiter les dépenses de la copropriété et donc de limiter les gaspillages et les dépenses mal maîtrisées. C'est le service qu'apporte Econhomes, tel que nous l'explique son fondateur, Corentin Le Moal.**

### Que propose Econhomes ?

Un diagnostic des dépenses courantes, et des recommandations d'économies. Nous les proposons au conseil syndical avec le syndic parmi nos interlocuteurs.

### De quelles dépenses s'agit-il ?

Toutes les dépenses courantes de fonctionnement de la copropriété : gardiennage, assurances, nettoyage, maintenance et entretien de la chaudière, de l'ascenseur, des portes automatiques, entretien des espaces verts, des locaux techniques, taxes diverses, etc.

Nous sommes rémunérés par 50 % des gains réalisés, que nous partageons avec la copropriété.

### Comment se passent les choses ?

Nous proposons aux copropriétés d'examiner leurs documents et leurs coûts, pour y déceler les économies potentielles. Il nous faut un mois pour formuler une analyse complète et des recommandations. Nous envisageons tous les postes de dépenses, y compris ceux auxquels on ne pense pas spontanément.

### Par exemple ?

Nous avons récemment vérifié que les containers de poubelles d'une copro étaient trop nombreux, compte tenu de ses besoins. En en supprimant, on diminue non seulement le coût de

la prestation mais aussi quelques désagréments tels que les mauvaises odeurs liées aux poubelles non vidées ou encore le risque d'invasion de nuisibles.

## **Comment formulez-vous vos recommandations ?**

Nos analyses portent globalement sur 3 points : un comparatif du prix par rapport au marché, l'étude du besoin de la copropriété par rapport à ce qui est écrit dans les cahiers des charges et la recherche d'optimisations techniques.

## **Le choix des prestataires suppose une bonne connaissance de votre environnement professionnel...**

Oui, c'est pourquoi après avoir commencé à Lyon, nous nous installons à Paris, et nous constatons que tout y est différent : les immeubles, leurs accès, l'écosystème du bâtiment, les relations avec les artisans, les temps de transport... Il y a un temps d'acclimatation avant d'être efficace. Nous ouvrirons plus tard dans les 5 ou 6 villes les plus importantes.

## **Combien de temps faut-il pour mettre en œuvre vos recommandations ?**

Trois mois, après qu'elles ont été acceptées. Les économies proposées sont garanties durant 24 mois.

## **Avez-vous des relations avec des syndicats ou autres intervenants ?**

Nous devons préserver notre indépendance, garante de l'objectivité de nos recommandations. Mais nous avons des prescripteurs.

## **Comment avez-vous été amené à créer cette prestation ?**

J'ai été acheteur, chargé de gestion des bâtiments dans l'industrie, puis de l'optimisation des coûts, pour laquelle j'ai développé une expertise. La création d'Econhomes était donc naturelle.

# Econhomes s'attaque aux frais de copropriété abusifs

27 novembre 2018

**Cette start-up lyonnaise lancée en août 2018 se donne pour mission la réalisation d'économies sur les différents postes de frais des copropriétés. Une quinzaine de régies immobilières lyonnaises ont déjà montré leur intérêt pour bénéficier de cette expertise.**

Econhomes a consacré la première partie de l'année 2018 à étudier le marché afin de proposer une offre pertinente aux régies et syndicats de copropriété. *« J'ai été propriétaire à deux reprises et j'ai eu l'occasion de mesurer les économies possibles au sein d'un syndicat de copropriété »,* argue Corentin le Moal, associé à Pierre-Emmanuel Cochet dans ce projet. *« Notre service vient en complément des régies qui n'ont pas toujours le temps de se pencher sur l'ensemble des charges courantes et leur conformité ou non aux besoins des copropriétaires. »*

Econhomes souhaite apporter son expertise en matière de dépenses récurrentes tels que frais d'assurance, VMC, nettoyage, espaces verts, ascenseurs, poubelles... *« Il s'agit avant tout d'un travail de proximité et nos consultants interviennent dans les immeubles pour analyser où se situent les gisements de performances »,* insiste-t-il. Pour chaque cas, Econhomes gère le projet jusqu'au démarrage des nouvelles conditions économiques.

## Rémunération sur les économies réalisées

Dans un premier temps, la start-up procède à un diagnostic gratuit qui peut prendre de 5 à 6 semaines, afin de pointer les postes de dépenses où des économies sont possibles. Ensuite, c'est à la copropriété de valider ou non les recommandations avant intervention des consultants. Econhomes se rémunère sur les économies réalisées sur un principe de partage à 50 % les deux premières années. Au-delà, la copropriété bénéficie de la totalité des économies.

## Un service duplicable dans d'autres villes et d'autres locaux

La start-up se consacre pour l'instant à la Métropole de Lyon avant d'envisager un réseau d'agences dans d'autres grandes villes de France. *« Les régies interviennent également pour de l'immobilier de bureau ou des résidences de services. La typologie d'achat est toujours la même donc notre service est applicable à d'autres locaux »,* explique Corentin le Moal.

---

## La proposition d'econhomes est simple : faire un audit des dépenses du syndic et tailler dans le gras

12 octobre 2018



### Que proposez vous ?

Nous proposons de revoir l'ensemble des dépenses récurrentes de la copropriété pour identifier, et surtout mettre en œuvre, des actions d'économies.

Notre intervention consiste à répondre aux attentes de réduction des charges des copropriétaires tout en améliorant la gestion des achats (optimisations techniques, pilotage des prestataires, flexibilité des contrats, amélioration des reportings, etc.).

### Comment avez vous eu l'idée ?

En achetant ma résidence principale, j'ai tout de suite eu le sentiment que les charges étaient très élevées au regard des installations de la copropriété.

J'ai alors été élu au Conseil Syndical et ai travaillé avec le Syndic en place pour mener une remise en concurrence sur l'ensemble des postes de charges.

Résultat : 30% d'économies en seulement quelques mois !

### Qu'est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer ce projet ?

Notre étude de marché ! Nous avons sollicité un large panel de copropriétaires pour mieux comprendre leurs attentes.

Notre étude nous a permis de confirmer que les propriétaires avaient le sentiment de payer trop de charges de copropriété et que le modèle de rémunération, basé exclusivement sur les économies, répondait à leurs attentes.

## **Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?**

L'idée d'econhomes date de début 2017 mais ce n'était pas le bon moment pour initier le projet.

Avec Pierre-Emmanuel, nous avons réalisé toute l'étude de marché et construction du Business Plan au printemps et nous sommes lancés depuis le mois d'Août 2018.

## **A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)**

Seuls 47% des copropriétaires se disent satisfaits de leur syndic (Etudes CLCV – 2016)

Chez econhomes, nous pensons que ce chiffre est révélateur d'un besoin d'accompagnement pour les régies immobilières qui ne sont plus en mesure, faute de moyens suffisant, de répondre aux attentes grandissantes de leurs clients copropriétaires.

## **Quel est votre cœur de cible ?**

Nous adressons l'ensemble des logements collectifs que ce soit au sein du parc privé qu'auprès des bailleurs sociaux.

Grâce à notre méthodologie de gestion de projet, nous sommes en capacité d'intervenir pour des petites copropriétés de quelques lots comme pour les grandes copropriétés de plusieurs centaines de lots.

Notre interlocuteur principal dans les copropriétés est le conseil syndical.

## **Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?**

Via notre site internet et le bouche à Oreille.

Chez Econhomes nous mettons la satisfaction de nos clients au cœur de nos préoccupations. Nous avons conscience de la répétabilité de nos projets, que ce soit dans les autres biens immobiliers détenus par les copropriétaires pour qui nous intervenons, que lors de leurs déménagements futurs. S'ils sont contents de nous, ils nous recommanderont.

*Nous proposons de revoir l'ensemble des dépenses récurrentes de la copropriété pour identifier, et surtout mettre en œuvre, des actions d'économies.*

## **Quel est le business model Comment gagnez-vous de l'argent ?**

Notre rémunération est exclusivement basée sur les économies générées par le projet : nous partageons les économies avec la copropriété pendant 2 années suivants la mise en place de nos actions. Les copropriétaires profitent ensuite pleinement des économies.

Il est important de noter que nous refusons tout commissionnement par les prestataires dans le but de garder une totale indépendance dans nos préconisations.

## **Quelles sont les technologies que vous utilisez ?**

Très peu de technologie pour nous !

Nous sommes avant tout une société de SERVICE ! Un bon site web, un ordinateur portable et un téléphone, ... je crois que nous avons fait le tour de notre technologie pour le moment.

## **Quels sont vos besoins ?**

Nous avons simplement besoin de nous faire connaître et de continuer à générer des succès dans les copropriétés.

Ensuite, nous aurons besoin de recruter des talents : agilité, rigueur et pragmatisme, sont les qualités que nous recherchons.

## **Quels sont les plans pour l'entreprise (revente, Ipo, rien du tout) ?**

Nous souhaitons développer econhomes et être en mesure d'accompagner toutes les copropriétés de France, peu importe leur localisation.

## **Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)**

A ce jour, il existe beaucoup de sociétés proposant des optimisations sur des sujets bien particuliers (le courtage de Syndic, en assurance, en énergie, etc.).

Sans nous positionner comme des concurrents, il existe également l'Association des Responsables de Copropriété qui accompagne les conseils syndicaux, entre autres, sur leurs problématiques de gestion des achats.

## **En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?**

Le Service : Nous déployons toutes nos forces sur le service en cherchant la meilleure formule pour garantir la satisfaction de nos clients. Ca passe notamment par notre totale indépendance, la recherche des offres "mieux disantes" plutôt que de faire du "Cost Killing", etc.

## **Quels sont vos avantages par rapport à vos concurrents (vous avez le droit à un joker pour cette question)**

La proximité : Notre faible investissement technologique nous permet d'investir avant tout dans le capital humain. Par exemple, chacun de nos projets donne lieu à des visites de site, ce qui nous permet notamment d'être le plus pertinent possible dans la recherche d'optimisation, et de bien comprendre les spécificités de la copropriété auditée.

## **Où voyez-vous l'entreprise dans un an ?**

Dans toutes les grandes métropoles françaises pour développer notre maillage de proximité.

# Merci !



**Contact Presse :**  
**[presse@econhomes.fr](mailto:presse@econhomes.fr)**