



ÇA, C'EST COOP' !

N°1

FÉVRIER 2023

LA FORMATION DES COOPÉRATEURS À LA COPROPRIÉTÉ

LA CAPS (93)

La compréhension du rôle de copropriétaire par les primo-accédants et la bonne relation de ces derniers avec leur syndic est un enjeu majeur pour le bon fonctionnement d'une copropriété et le bien-être de ses habitants. La CAPS a relevé le défi d'accompagner avec pédagogie ses coopérateurs dans la mise en place de leur copropriété.



LES CARACTÉRISTIQUES DU PROJET

CARACTÉRISTIQUES DU PROJET

Publics cibles : les accédants à la propriété, futurs copropriétaires, des opérations de la CAPS

Date de début : projet existant sous ce format depuis 2021

Temporalité du projet :

1 accompagnement par opération réalisée, sous forme de cycle de 4 à 5 sessions pendant les 6 mois précédant la livraison

Territoire : Seine-Saint-Denis (93)

Partenaire : un consultant indépendant, formateur sur la copropriété

IMPLICATION DES COOPÉRATEURS DANS LA CRÉATION ET L'AMÉLIORATION DU PROJET

- INFORMATION sur l'existence du projet
- CONSULTATION pour recueillir les retours d'expérience

OBJECTIFS DU PROJET

Ce projet répond à l'objectif de proposer un accompagnement personnalisé autour du rôle de copropriétaire et des responsabilités, droits et obligations qu'il comporte.

Il répond à un réel enjeu de responsabiliser les copropriétaires sur leur rôle dans le bon fonctionnement de leur copropriété, à les accompagner dans le choix du syndic et la compréhension des sujets qui seront abordés afin de leur donner les capacités de prendre soin de leur copropriété.

Cette formation doit aussi permettre de renforcer le lien entre la CAPS et ses coopérateurs durant la phase d'accession mais également après.

PERSONNE(S) EN CHARGE

Laura LEMIERE,
Responsable du
Pôle relation
client,
Copropriété et
Vie coopérative

CONTACT

llemiere@caps.coop



UN ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE EN PLUSIEURS PHASES

UNE DÉMARCHE INITIÉE PAR LA CAPS

La CAPS met en place des formations sur la copropriété depuis un bon nombre d'années pour permettre aux primo-accédants de ses opérations de prendre toute leur part dans la gestion de leur future copropriété.

Initialement très juridique, le format a été revu en 2021 pour être davantage pédagogique et proposer un accompagnement complet qui soit le plus adapté aux besoins.

L'accompagnement est structuré en un **cycle de plusieurs sessions qui s'étalent sur environ 6 mois avant la livraison.**

DEUX SESSIONS DE FORMATION

Le cycle commence par une session de **formation généraliste aux fondamentaux de la copropriété**, durant laquelle le consultant présente les notions clés indispensables à appréhender (parties communes, calcul des charges...) puis les met en lien avec la résidence concernée grâce à des exemples concrets. Pour ce faire, il effectue un travail préparatoire de prise de connaissance de l'opération et de ses spécificités et une visite sur site.

Environ **20 jours avant l'assemblée générale constitutive** de la copropriété, une deuxième session rassemble les futurs copropriétaires pour une **"répétition générale"**. Le formateur y délivre notamment une lecture guidée de l'ordre du jour qu'ils ont reçu dans les délais légaux et explique les règles de majorité. La coop veille bien à ne pas orienter les votes mais uniquement à faire comprendre aux participants l'objectif et l'utilité de chaque résolution.

UNE AIDE POUR UN CHOIX DE SYNDIC ÉCLAIRÉ

Le consultant, en collaboration avec la coop, accompagne les futurs copropriétaires dans le choix de leur syndic pour les aider à sélectionner celui qui leur conviendra le mieux et ainsi favoriser au maximum le développement d'une bonne relation entre les deux parties.

Pour ce faire, il **consulte plusieurs syndics**, sélectionnés soit sur son propre choix soit sur proposition d'acquéreurs de l'opération concernée. Il dresse ensuite un **tableau comparatif** des offres, qu'il présente à la deuxième session de formation mentionnée auparavant, et assiste les participants dans son analyse.

La coop organise par la suite une **rencontre de 30 minutes en distanciel avec chaque syndic consulté** pour lui permettre de présenter ses métiers et son offre aux acquéreurs. Ces derniers pourront alors faire un choix éclairé lors de la première AG.

UN ACCOMPAGNEMENT À LA MISE EN COPROPRIÉTÉ

Parallèlement à la formation, le consultant sollicité par la CAPS est aussi chargé des aspects techniques de mise en copropriété, qu'il aborde avec pédagogie :

- Il prépare l'ordre du jour et la convocation de **l'AG** et se charge de sa tenue et de la rédaction du procès-verbal ;
- Il prépare et si besoin il souscrit les **premiers contrats d'entretien, d'abonnement et d'assurance**, y compris les contrats qui seront soumis à la première assemblée générale, en fonction des éléments d'équipement communs ;
- Il prépare les **budgets prévisionnels** et de l'avance permanente de trésorerie.

Enfin pour clôturer le cycle d'accompagnement, une **réunion de passation** est organisée entre le consultant, la CAPS, le syndic désigné et les membres du conseil syndical.

Par la suite, **la coop assure un accompagnement informel pendant la première année post-livraison**. Elle agit en tant que facilitateur entre les copropriétaires et le syndic le temps de la mise en place, et répond aux éventuelles questions qui subsisteraient.

QUELQUES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Forte de son expérience sur ce projet, la coopérative souhaiterait compléter l'offre d'accompagnement par l'intégration d'une **lecture guidée du règlement de copropriété** au cycle de formation et l'ajout d'une session supplémentaire sur le **décryptage de la comptabilité en copropriété**, à organiser sur la période des 6 premiers mois de vie de l'immeuble.

Par ailleurs, elle envisage les possibilités de développer ce parcours de formation à **l'échelle du territoire** de Plaine Commune.



La formation en copropriété dispensée par la CAPS m'a beaucoup aidé. En effet, je me suis rendu compte des responsabilités incombant à chaque copropriétaire. Je suis désormais plus à l'aise dans mon rôle.

Christophe,
Résidence Lil Phare,
L'Île-Saint-Denis

LES RETOURS D'EXPÉRIENCE DE LAURA



LES PRINCIPAUX POINTS DE RÉUSSITE

Un bon **taux de participation** des copropriétaires aux sessions (en moyenne 70% de présence)

Une **relation** qui continue après l'**accession**, avec des coopérateurs qui s'adressent à leur coop quand ils ont besoin de conseils, qui considèrent la CAPS comme une ressource.

Cela nécessite également de maîtriser des **notions de base** sur la **copropriété**, et donc soit de se former en interne soit d'externaliser davantage la prestation.



UN CONSEIL POUR LES COOP QUI VOUDRAIENT SE LANCER ?

Il est indispensable de rapprocher au maximum le contenu de la formation aux spécificités de l'opération, de **rester au plus près de l'opération** en la mettant en permanence en miroir avec les règles de copropriétés présentées, **pour que les coopérateurs puissent se projeter facilement**. Si la formation reste trop théorique, les notions ne rentrent pas dans l'esprit des participants.



LES DIFFICULTÉS OU POINTS D'ATTENTION

Bien que la coop fasse appel à un prestataire, ce type de projet repose sur un travail collectif et la concertation avec ce dernier.

Il nécessite donc une **mobilisation importante de la part de la coop**, notamment pour faire le lien entre les coopérateurs, la copropriété et le prestataire. Il faut en particulier prévoir un travail de relance, d'adaptation aux calendriers des participants, de reprogrammation des sessions en cas d'empêchements, etc.



14, RUE LORD BYRON
75 384 PARIS CEDEX 08
WWW.HLM.COOP

CONTACT :
LUCINE LECLERCQ
CHARGÉE DE MISSION VIE COOPÉRATIVE
LUCINE.LECLERCQ@HLM.COOP

