

Comment céder une société de syndic de copropriété ?

Les ventes des sociétés de syndic de copropriété (administrateur de biens) ont fortement augmenté au cours des cinq dernières années.

Cette tendance s'explique par plusieurs facteurs :

➤ un désintérêt progressif du personnel pour cette profession réputée difficile (technicité, horaires tardifs, relations complexes avec les copropriétaires...), la crise Covid n'ayant fait qu'accroître cette tendance ;

➤ l'appétence des grands groupes (Foncia, Citya, Nexity...) qui sont dans une optique de croissance (et qui multiplie les rachats) et de rentabilité (qui est facilitée par les économies d'échelle réalisées en ayant un plus grand nombre de syndic).

En 2023, un léger ralentissement des cessions de syndic est constaté, lié notamment aux difficultés à recruter de nouveaux responsables pour remplacer les dirigeants sortants conjuguées à une augmentation des taux bancaires. Négocier le rachat de son entreprise est un processus délicat, requérant une préparation minutieuse et une compréhension claire des enjeux juridiques et des différentes étapes du process.

La phase de préparation

Cette phase est cruciale et comprend l'évaluation de votre entreprise, la définition de vos objectifs et attentes, et l'élaboration de votre stratégie.

Évaluation de l'entreprise

L'évaluation de votre entreprise vous permet de comprendre sa valeur sur le marché et de fixer un prix de vente réaliste. Il est recommandé de faire appel à un professionnel pour réaliser cette évaluation. L'activité de syndic se négocie en fonction de la composition des

honoraires du syndic : Gestion locative, Copropriété, Location et Transaction. L'évaluation de l'activité de syndic est faite par l'application de coefficients multiplicateurs à ces différents honoraires qui composent le chiffre d'affaires. Les coefficients ne sont pas fixes d'un syndic à l'autre et dépendent de la réputation du syndic, de son chiffre d'affaires et de son importance sur le marché. A cela s'ajoute également le montant des actifs spécifiques de l'entreprise et de la trésorerie de la société. Le portefeuille de mandats est donc clé. La cession de l'entreprise de syndic, à l'inverse de la cession de portefeuille ou de la fusion, ne les remet pas en cause, car il n'y a pas de changement de personne morale. Il est ainsi possible de changer d'actionariat, de dirigeant, et même de nom sans que la validité des mandats ne soit impactée.

Définition des objectifs

Il est important de clarifier vos objectifs avant de vous lancer dans la négociation : maximiser le prix de vente, une cession en une seule fois ou des paiements échelonnés ou indexés sur l'activité de la société ? Quel rôle voulez-vous jouer après la vente ? Les réponses à ces questions détermineront votre stratégie de négociation et permettront de faire l'analyse des impacts fiscaux de la cession.

La phase de négociation

La négociation est l'étape où l'acheteur et le vendeur tentent de trouver un consensus sur le prix et les conditions de vente. Cela implique des discussions, des contre-propositions, et par-

fois des compromis.

Rédaction et signature d'une lettre d'intention

Une lettre d'intention (LOI) est un document important qu'il ne faut pas négliger. Elle décrit les termes de base de l'accord. Bien que juridiquement non-contraignante, elle fixe toutes les conditions de la cession et notamment les conditions de détermination du prix, les audits et l'accompagnement demandé. Il est donc recommandé de faire appel à un avocat pour vous conseiller dès la LOI et tout au long du processus. L'audit des mandats et des comptes de tiers est un moment clé à ne pas négliger. Il est effectué soit par un tiers extérieur, soit par les services internes de l'acheteur. Il vous sera demandé de garantir l'exactitude des comptes.

La finalisation de la transaction

Le contrat de vente formalise la cession de la société et détaille les termes de l'accord, dont le prix, la date de transfert de propriété, et la garantie d'actif et de passif. Des engagements seront demandés par l'acheteur telle qu'une clause de non-concurrence ou une garantie. Une période d'accompagnement est généralement prévue pour faciliter le transfert de l'entreprise.

En conclusion, la négociation du rachat de votre entreprise est un processus complexe qui requiert une préparation minutieuse, une bonne compréhension des enjeux juridiques et une volonté de compromis. ●

L'auteur



Véronique Dutoit

Avocate spécialisée en fusions-acquisitions, joint-ventures et capital-investissement/private equity

Co-fondatrice du cabinet Spring Legal, cabinet d'avocats à taille humaine qui base son expertise sur la pluridisciplinarité de ses équipes pour accompagner sa clientèle constituée d'entreprises, de fonds d'investissement et de dirigeants français et internationaux

V.D.