



La lettre d'intention

A un certain stade de leurs discussions, le vendeur et le repreneur peuvent ressentir le besoin de formaliser certains éléments fondamentaux du dossier :

- Le vendeur peut demander au candidat repreneur de clarifier et d'affirmer ses intentions avant de lui ouvrir l'accès à ses informations confidentielles,
- Le repreneur peut souhaiter obtenir un accord, au moins tacite, sur certains points clés avant d'engager des moyens d'étude et de passer du temps à l'analyse de l'entreprise.

La lettre d'intention permet alors de définir le cadre et les limites de la négociation et, pour chaque partie, d'exprimer clairement leur intention de parvenir à la conclusion d'un contrat.

A quel moment y recourir ?

La lettre d'intention est un document qui intervient en général assez tôt dans le processus. Elle devient utile lorsque le repreneur s'est fait une idée assez claire mais générale de l'entreprise et de l'intérêt qu'elle présente pour lui, et qu'il doit approfondir son analyse pour préparer son offre.

A quel besoin répond la lettre d'intention ?

Pour le vendeur, la poursuite des discussions avec le candidat va, au minimum, impliquer la diffusion d'informations à caractère confidentiel. En face de plusieurs candidats, il peut également vouloir être fixé sur leurs intentions véritables afin de savoir avec lequel poursuivre sérieusement.

Du côté du repreneur, approfondir son analyse pour formuler une véritable offre va représenter une mobilisation importante de son temps et l'engagement de certaines dépenses (avocat, expert-comptable, notaire, et autres). En formalisant les points essentiels sur lesquels il base son intérêt pour poursuivre l'analyse de l'entreprise, le candidat-repreneur peut viser plusieurs objectifs :

- permettre son retrait dans de bonnes conditions juridiques si certains éléments se révélaient par la suite infondés ou contradictoires,
- rassurer le vendeur sur la compréhension qu'il a en tant que repreneur des qualités et des défauts de son affaire,
- valider les points d'accord,
- faire valider par le vendeur les points sur lesquels il recherche un accord,
- obtenir une période d'exclusivité pour mener l'audit de la société et émettre une véritable offre

La formalisation de la lettre d'intention permet ainsi de vérifier si les parties sont en phase sur des points clés avant de s'engager dans de véritables pourparlers: calendrier de l'opération, calcul du prix, financement, plafond de la garantie d'actif et de passif, etc.

Comment l'écrire ?

Le format est assez libre et le repreneur peut écrire lui-même sa lettre d'intention, ce qui présente l'intérêt d'un vocabulaire compréhensible et partagé par le vendeur. Attention toutefois à bien la faire relire par un professionnel du droit, qui vérifiera la portée juridique du document et si, en raison de sa rédaction, il engage le repreneur au-delà de ses intentions.

Quels risques ?

Pour un vendeur, même s'il ne contresigne pas la lettre d'intention, le simple fait de poursuivre ses discussions avec un repreneur après qu'il ait émis cette lettre peut constituer un accord tacite sur son contenu. Que vous soyez cédant ou repreneur, le risque juridique, qu'il ne faut pas négliger même si son occurrence est rare, est la rupture abusive des négociations. Si votre interlocuteur estime que vous n'avez pas négocié de bonne foi ou que vous l'avez traité avec légèreté, il peut assigner en justice afin de recevoir des dommages et intérêts. C'est pourquoi, dès cette lettre, vous devez faire appel à un professionnel du droit. Lui seul peut en apprécier le caractère plus ou moins engageant de la lettre d'intention, qui dépend beaucoup plus de son contenu que de son titre ! Dès cette étape, selon les termes employés et les relations entamées, ce courrier peut être considéré plutôt comme une offre qu'une simple déclaration d'intérêt.

Points clés de la lettre d'intention

La lettre d'intention permet d'identifier :

- le ou les acquéreurs,
- la société, son domaine d'activité de la société, ses filiales et participations,
- si l'acquéreur entend acquérir la totalité des parts sociales ou actions,
- les indicateurs clés et les éléments qualitatifs qui motivent l'acquéreur : chiffres d'affaires, résultats, marges, caractéristiques de la clientèle, pourcentage à l'export, ressources humaines, appareil de production, brevets, marques, etc.
- le calendrier de l'opération : période d'audit, émission de l'offre, phase de négociation, date signature du protocole et date de réalisation de l'opération,
- les conditions suspensives voulues par le repreneur, notamment concernant le financement.

En outre, le repreneur va clarifier les engagements spécifiques qu'il attend du cédant, en particulier :

- clause de non-concurrence,
- garantie d'actif et de passif,
- clause d'exclusivité

Si aucun accord de confidentialité n'a été conclu dès le début des discussions, une clause de confidentialité sera utilement insérée.

Attention à la bonne foi pendant la période de négociation !

Pendant la période de négociation, un devoir réciproque de bonne foi pèse sur le cédant et l'acquéreur. Reconnu par les tribunaux, ce devoir a été renforcé par l'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, membre du Réseau Transmettre & Reprendre

12 juillet 2017

