

L'objet de la lettre d'intention

Il s'agit d'un document formalisant la proposition d'acquisition / cession d'une entreprise signé par l'acquéreur et contresigné par le vendeur.

Cette lettre, sommaire ou détaillée selon le cas, fait ressortir les principaux termes et conditions à caractère économique, financier et juridique de la proposition.

Elle permet de vérifier l'existence d'une compréhension commune des bases d'un accord entre les parties, avant d'entrer dans la phase de réalisation de l'opération. Elle sert aussi de guide pour la phase de négociation et pour la préparation de la documentation juridique définitive.

En fonction de sa rédaction, la lettre peut manifester un intérêt, ou encore une intention de faire l'acquisition voire un engagement de la faire sous certaines conditions.

Le contenu de la lettre d'intention

La lettre prévoit un ensemble de dispositions, plus ou moins détaillées, concernant notamment :

- le périmètre d'acquisition (proportion des titres devant être acquis, sort des filiales),
- le prix d'acquisition ou une méthode de détermination du prix si celui-ci n'est pas encore fixé,
- les modalités de paiement du prix (paiement immédiat, crédit vendeur, complément de prix),
- les conditions suspensives à la réalisation de l'acquisition (obtention d'un financement bancaire ou capitalistique, transformation en SAS, ...),
- la réalisation d'un audit d'acquisition comptable, financier, juridique et business,
- le calendrier des actions et opérations devant être réalisées jusqu'à l'acquisition proprement dite,
- l'existence de déclarations et garanties de la part du vendeur,
- une période d'exclusivité au cours de laquelle le vendeur s'engage, à compter de la contre-signature de la lettre d'intention, à ne pas traiter ou discuter avec un autre acquéreur.

Quelques précisions et conseils ...

Faire attention aux termes employés selon le sens que l'on souhaite donner à la lettre : souhaite-t-on simplement manifester un intérêt ou plus une intention, ou accepte-t-on prévoir un engagement d'investir dans la cible sous réserve de la réalisation de certaines conditions ?

Réfléchir au caractère plus ou moins détaillé de la lettre : plus complète, elle sera plus longue à négocier mais permettra d'avancer plus rapidement après sa signature ; plus brève, elle sera préparée plus rapidement mais laissera nécessairement des zones d'incertitudes qui devront être précisées par la suite et faire l'objet d'un accord entre les parties.