



## Une lettre d'intention ? De quoi s'agit-il ? Quel est son intérêt ?

Pierre HENFLING, avocat

*La pratique de la lettre d'intention est répandue dans les opérations de transmission d'entreprises. Elle fait partie des étapes habituelles de la négociation. La lettre d'intention est rencontrée dans d'autres types d'opérations, de manière moins fréquente.*

La lettre d'intention est une lettre ou un document dans lequel une partie à la négociation exprime à l'autre partie son intention de mener à bien les négociations. C'est en matière de cession d'entreprises que l'usage de la lettre d'intention est le plus répandu. Le vendeur ou l'acquéreur souhaite vérifier les bonnes intentions de l'autre partie.

Les parties ne souhaitent pas s'engager dès à présent, ni même s'obliger à conclure, mais elles souhaitent formaliser les négociations, indiquer les points considérés comme acquis et déterminer la suite des opérations.

Le contenu d'une lettre d'intention est extrêmement variable : il va de quelques lignes, sans même mention du prix offert, jusqu'à une lettre de plusieurs pages, comprenant les détails de l'opération envisagée.

Les mentions les plus fréquemment rencontrées dans la pratique portent sur :

- la fixation du prix de cession, ou à tout le moins le mode de calcul de celui-ci;
- les conditions suspensives ou résolutoires du contrat à intervenir (par exemple condition d'obtention de crédit);
- le délai dans lequel l'opération est envisagée, le phasage projeté;
- les audits à réaliser, leur contenu, les documents à communiquer, ... ;
- les garanties à souscrire par le vendeur au profit de l'acquéreur;
- les principales conditions et modalités de l'opération projetée;
- l'exclusivité ou non de la négociation;
- la confidentialité des informations reçues;
- ...

La lettre d'intention est en général analysée comme un engagement unilatéral, mais elle peut parfois constituer un véritable contrat entre les parties, avec des droits et obligations réciproques, sans qu'il y ait vente.

La rédaction d'une lettre d'intention peut être un exercice subtil, tant la nuance est faible entre un accord sur la chose et sur le prix (qui implique nécessairement, sur le plan juridique, qu'il y a vente)

et la poursuite des négociations avec volonté pour les parties de cliquer dès à présent des éléments acquis, à savoir la détermination de la chose cédée et la détermination du prix.

### **Quel peut être l'intérêt d'une lettre d'intention ?**

- S'assurer de la volonté de l'autre partie d'aboutir à un accord.
- Fixer de manière claire les modalités de la négociation.
- Eviter que certains points ne fassent ultérieurement l'objet d'une discussion, alors qu'ils sont considérés comme acquis.
- S'assurer de la confidentialité des pourparlers (ce qui peut également être assuré par une convention de confidentialité).

Si les parties sont suffisamment avancées dans la négociation et souhaitent se lier, alors que certains éléments sont encore inconnus (par exemple le résultat des audits), elles peuvent conclure le contrat définitif, sous condition suspensive.

La lettre d'intention peut se rencontrer dans bien d'autres opérations que les cessions d'entreprises : dans les accords de partenariat, dans les négociations pour la constitution de sociétés, dans les augmentations de capital et encore dans toute convention commerciale d'importance, qui nécessite une longue négociation.

Son intérêt a été démontré. Encore faut-il que les parties mesurent parfaitement l'importance des termes employés et la mesure des engagements qui sont ou ne sont pas pris dans ce type de document.