

**Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :**

## **Transmission d'entreprise : savez-vous à quoi sert la lettre d'intention ?**

**La lettre d'intention matérialise la volonté de l'acquéreur de poursuivre les négociations avec le cédant et sécurise ainsi la suite des discussions pour les deux parties.**

Décider [d'acquérir une entreprise](#) nécessite de bien la connaître. Mais pour un cédant diffuser certaines informations cruciales ne peut se faire sans certaines précautions. C'est cette contradiction que résout la lettre d'intention. Rédigée par l'aspirant acquéreur, après de premiers échanges avec le propriétaire, elle témoigne de la volonté des deux parties de poursuivre ensemble les discussions en vue de la [cession de l'entreprise](#).

« *Ce document n'est pas obligatoire mais il permet d'avancer en rassurant les deux parties et de cadrer la suite des négociations. On le voit de plus en plus dans les opérations et ce sont parfois les banquiers qui le demandent à l'acquéreur pour monter son dossier de financement* », constate Philippe Silva, expert-comptable du cabinet Silva, membre de France Défi.

### **Lettre d'intention : une assurance de confidentialité**

Sa rédaction est libre. « *Elle peut se résumer à une seule page comme prendre la forme d'un document très détaillé* », illustre le spécialiste. Mais elle permet de sécuriser la suite des discussions pour le vendeur comme pour l'acquéreur.

La lettre comporte ainsi généralement une clause de confidentialité par laquelle l'acheteur s'engage à ne pas divulguer les informations qui lui seront transmises. « *Cela va lui permettre d'avoir accès à certains documents et de [mener des audits](#) sur l'entreprise ciblée* », souligne Philippe Silva. Une clause d'exclusivité peut aussi être intégrée. « *Elle permet de bloquer pendant un certain temps les négociations avec d'autres candidats* », explique-t-il.

### **Des conditions suspensives**

Le document fait généralement état du périmètre de l'opération, en précisant sur quoi porte l'acquisition. Un prix ou une fourchette de prix peut également être mentionné en précisant comment sera déterminé le montant définitif. Le calendrier fait aussi partie des informations souvent contenues dans la lettre d'intention : les parties fixent ainsi une date butoir pour la réalisation de l'opération.

## **À LIRE AUSSI**

### **Transmission d'entreprise (7/7) : repreneurs, limitez les écueils psychologiques**

Enfin, le document peut aussi préciser des conditions suspensives : l'obtention du financement par l'acquéreur ou d'autres éléments plus spécifiques. « *Dans le cas de la cession d'une concession automobile, la lettre mentionnait l'obtention de l'accord du constructeur automobile comme condition suspensive par exemple* », note l'expert-comptable.

### **Une cession pas forcément garantie**

La portée juridique de la lettre et le niveau d'engagement du candidat acquéreur sont fonction du contenu du document. Mais la signature d'une lettre d'intention n'aboutit pas toujours ensuite à la cession effective de l'entreprise.

*« Elle ne crée pas une obligation ferme d'achat pour l'acquéreur mais une obligation, pour les deux parties, de négocier de bonne foi »* Philippe Silva, expert-comptable

Experts-comptables et avocats peuvent accompagner le potentiel acheteur dans la rédaction de ce document qui doit être menée avec doigté. Elle comporte en effet également une dimension stratégique : il s'agit pour l'acquéreur de s'engager suffisamment pour convaincre le cédant de continuer les négociations, tout en conservant certaines marges de manœuvre.

*« La mention du prix peut par exemple s'accompagner de précisions sur les éléments en fonction desquels l'offre pourrait évoluer »*, indique Philippe Silva. Si les négociations se passent bien, c'est ensuite la rédaction d'un protocole d'accord et de l'acte définitif de cession qui formaliseront et officialiseront les termes exacts de l'opération.

Publié le jeudi 28 novembre 2019 à 11h10  
Par [Marion Perrier](#), Accroche-press' pour France Défi

**Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / [ggahide@acdl.fr](mailto:ggahide@acdl.fr)