

Le Guide Juridique

FRANCIS CARRIER, AVOCAT

Votre conseiller d'affaires



LA LETTRE D'INTENTION : principes et pièges à éviter

L'achat ou la vente d'une entreprise est une opération légale souvent complexe qui se déroule en plusieurs étapes. L'une de celles-ci, qui est aussi l'une des premières, est la lettre d'intention.

Elle tient lieu d'entente de principe sur les principaux éléments d'une transaction à venir, sans constituer une offre formelle d'achat.

Utilité et avantages de la lettre d'intention

La lettre d'intention permet à chacune des parties de démontrer son sérieux à l'autre et de confirmer son intérêt à conclure la transaction envisagée. Dans certaines situations, elle peut aussi permettre à l'acheteur de faire avancer son dossier avec ses partenaires, notamment quant au financement.

Il s'agit d'un outil qui permet aux parties de déterminer rapidement si elles peuvent s'entendre sur les éléments principaux de l'offre d'achat à venir.

Elle intervient généralement après la signature d'une entente de confidentialité, mais avant une offre d'achat reflétant tous les éléments de la transaction.

Son contenu

La lettre d'intention devrait porter sur les éléments les plus susceptibles de faire l'objet de négociation entre les parties, par exemple : le prix de vente et ses modalités d'ajustement,

les modalités de paiement et de garantie du solde de prix de vente, les principales conditions (financement, approbations requises, transition...), l'exclusivité de négociation, les modalités de l'engagement du vendeur à indemniser l'acheteur pour les activités passées de l'entreprise vendue, les grands paramètres des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation et tout autre élément particulier à la transaction.

La lettre d'intention est-elle obligatoire ?

La lettre d'intention n'est pas obligatoire et est surtout utile lorsque l'entente sur les principaux éléments de la transaction peut paraître difficile.

Lorsque les éléments principaux de la transaction ont été convenus verbalement et qu'il y a une bonne entente entre les parties, il peut être plus avantageux et plus rapide de procéder directement par la voie d'une offre d'achat.

La décision de convenir ou non d'une lettre d'intention doit être prise selon les particularités propres à chaque transaction.

Pièges à éviter

Les parties à une transaction sont souvent tentées de rédiger leur propre lettre d'intention ou entente préliminaire, que ce soit par eux-mêmes ou à l'aide de certains modèles de base puisque, à ce stade, le plus souvent, personne ne sait si la transaction aura lieu ou non.

Pour l'expérience, la disponibilité et un service personnalisé, rapide et efficace

Il ne faut pas négliger le fait que la lettre d'intention est un acte juridique qui doit faire l'objet d'une grande attention afin d'éviter des effets indésirés.

Voici quelques pièges à éviter.

EFFET OBLIGATOIRE OU NON DE LA LETTRE D'INTENTION

Généralement, les parties ne désirent pas que la lettre d'intention les oblige à faire la transaction envisagée puisqu'il s'agit d'un document sommaire et incomplet par rapport à une véritable offre d'achat. Or, l'absence de certaines clauses ou leur mauvaise rédaction pourrait amener les tribunaux à conclure qu'il s'agit d'un véritable contrat de vente que les parties devront respecter.

OMISSION ET INFORMATIONS INSUFFISAMMENT DÉTAILLÉES

Comme il s'agit d'un document qui se veut de prime abord simple, il faut éviter le piège d'omettre des éléments importants ou d'en faire une description insuffisante puisque, suite à la signature de la lettre d'intention, les parties enclencheront un processus de vérification de l'entreprise et/ou de négociation de l'offre d'achat et engageront des frais plus importants. Aussi, si des éléments importants ou même essentiels ont été omis et que la transaction achoppe plus tard sur la négociation de ces éléments, les parties devront payer des frais qu'elles auraient pu éviter.

TEXTE INCOMPRÉHENSIBLE OU CONTRADICTOIRE

Finalement, dans le cadre de la négociation et rédaction d'une lettre d'intention par les parties à la transaction, il n'est pas rare de voir des textes incompréhensibles ou contradictoires qui rendent la suite des choses difficile pour conclure la transaction.

Conclusion

La lettre d'intention sera peut-être le premier écrit à intervenir entre les parties à une transaction.

Celui-ci peut donner le ton à tout le processus, dans un sens positif ou négatif.

Il ne faut donc pas négliger cette étape qui doit bénéficier de la même attention et professionnalisme que toutes les autres étapes du processus d'acquisition d'une entreprise.

Merci et à la prochaine,



Francis Carrier, Avocat

CONSULTER NOS SERVICES SUR NOTRE SITE WEB: <https://www.franciscarrieravocat.com>

ACHAT ET VENTE D'ENTREPRISE

- Négociation et rédaction des engagements de confidentialité et de non-sollicitation
- Lettre d'intention
- Vérification diligente (vérification de différents aspects légaux de l'entreprise)
- Financement
- Convention entre actionnaires
- Négociation pour l'achat de l'entreprise
- Rédaction de l'offre d'achat
- Rédaction du contrat de vente
- Constitution d'une compagnie