

# De la portée de la lettre d'intention



Tanguy della Faille

Family Business Transmission

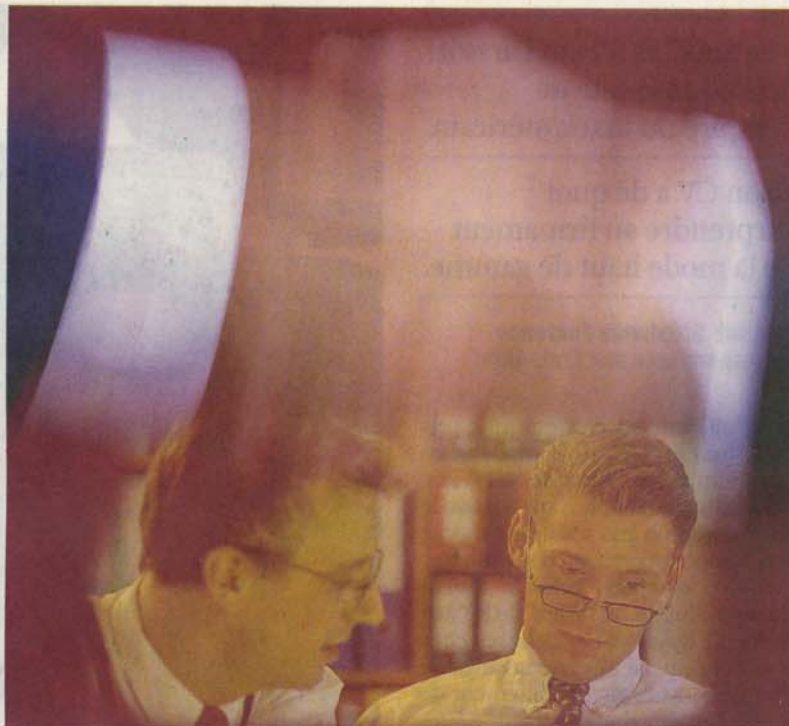
→ tanguy.della.faille@fb-transmission.com

► Certains éléments sont contraignants, même dans une lettre d'intention non liante.

La lettre d'intention (ou "LOI" pour Letter of Intent) intervient dans le processus de cession lorsque les parties ont trouvé un terrain d'entente sur les modalités essentielles (prix, périmètre de cession, accompagnement, timing...). Il n'est pas obligatoire de passer par le stade d'une lettre d'intention. Si les parties le souhaitent, elles peuvent directement signer une convention définitive.

Le contenu de la lettre d'intention peut varier fortement : ce sont les parties qui décident des éléments à y inclure. Il s'agit de définir le cadre dans lequel la cession devrait se dérouler. Bien souvent, le texte de la LOI indique que celle-ci est "non liante" (non binding). On entend par cela que l'acheteur n'est pas encore définitivement engagé à réaliser l'opération projetée. A noter qu'une LOI peut aussi être liante, lorsque par exemple l'offrant veut convaincre le cédant de son sérieux et être certain de ne pas rater l'opportunité de faire l'acquisition.

Néanmoins, même une lettre d'intention non liante comporte d'importantes obligations, qu'il convient de bien cerner.



REPORTERS / EUREKA SLIDE

**1 Engagements spécifiques.** Bien souvent, la lettre d'intention contient des clauses spécifiques qui lient les parties. Ainsi, les engagements de confidentialité et d'exclusivité, lorsqu'ils sont repris, sont bien entendu liants.

**2 Négocier de bonne foi.** La lettre prévoit généralement que les parties s'engagent à mener les négociations de bonne foi afin d'aboutir à la cession projetée. Même lorsque ceci n'est pas repris explicitement, toute convention doit être exécutée de bonne foi (art 1134 du code civil).

**3 Rupture abusive des négociations.** La partie qui rompt unilatéralement les négociations ou qui,

par son comportement négligent, ne participe pas activement à la poursuite des négociations, prend le risque de voir sa responsabilité engagée (art.1382-1383 du Code Civil) et d'être condamnée à payer des dommages et intérêts à la partie victime.

**4 Préjudice subi.** Le dommage encouru par la partie adverse peut consister dans les frais qu'elle a exposés (audit, conseils...) mais aussi le dommage commercial (réputation ternie par exemple). Le préjudice peut également consister en une perte de chance de pouvoir réaliser l'opération. Lorsqu'une clause d'exclusivité a été insérée dans la LOI, cette perte de chance est d'autant plus pertinente.

**5 Conditions suspensives.** La LOI peut prévoir des conditions suspensives, au profit de l'une ou l'autre partie. Il s'agit souvent de la condition d'obtention du financement, de pouvoir réaliser un audit – et que les conclusions de celles-ci soient satisfaisantes – ou encore de négocier entre les parties une convention de cession contenant les clauses usuelles. Le principe d'exécution de bonne foi s'applique également pour la réalisation des conditions suspensives. Ainsi, la partie qui invoque abusivement une condition pour ne pas réaliser l'opération, peut voir sa responsabilité engagée. Notons aussi qu'il est parfaitement possible de réaliser l'opération, malgré la non-réalisation d'une condition suspensive. Il appartient à la partie qui bénéficie de la condition suspensive de décider si elle poursuit ou non l'opération envisagée.

La vente est définitivement conclue, lorsqu'il y a accord sur la chose et le prix. Ceci suppose un accord sur l'ensemble des conditions essentielles de la vente. Bien souvent, les lettres d'intention établissent précisément déjà ces conditions essentielles.

La lettre d'intention n'est donc pas un ensemble de déclarations vagues et sans conséquences, mais est un acte juridique à part entière. Même lorsqu'elle est dite "non liante", les parties sont tenues d'exécuter loyalement et de bonne foi les engagements qu'elles ont pris. En cas de rupture, les enjeux peuvent être considérables.

Il convient dès lors d'apporter le plus grand soin à la rédaction de ce document et de ne pas s'engager à la légère !