

“Ne donnez pas votre confiance...”

► “Prêtez-là!” ..., a dit Proust.

► La lettre d'intention permet aux parties d'avancer dans le processus de cession tout en restant libres.

Cette citation de Marcel Proust (“Maximes à l'usage des dirigés et de leurs dirigeants”) illustre bien ce que peut apporter une lettre d'intention. Car le chemin menant vers une cession d'entreprise est semé d'embûches. Les parties qui ne se connaissent pas au départ hésitent à franchir le pas décisif, si engageant pour l'un comme pour l'autre. La lettre d'intention (dans le jargon “Letter of Intent” ou “LOI”) est une étape-clé dans le processus de cession d'entreprise. Il s'agit d'acter la motivation des parties à aboutir à un accord, alors que tout n'est pas encore réglé. C'est donc souvent un point de basculement entre la phase de discussions peu engageantes d'une part, et la phase de finalisation de la cession d'autre part.

A quel moment faut-il signer une lettre d'intention ? Il n'y a pas de règle précise. Certains acquéreurs préfèrent acter leur offre par le biais d'une LOI afin de lui conférer un caractère plus officiel. Souvent la LOI est proposée par le cabinet de cession lorsque les parties semblent envisager de manière plus concrète de réaliser l'opération.

Quel est l'intérêt de signer une lettre d'intention ? Notons que la LOI n'est pas une étape obligatoire ; les parties peuvent parfaitement convenir de passer directement à l'étape de la convention de cession.



Mais, généralement, cette convention fait l'objet de négociations longues et ardues entre avocats. Il s'avère donc utile de déjà “baliser le terrain”. La lettre d'intention permet aux parties de prendre déjà certains engagements l'une vis-à-vis de l'autre, tout en n'excluant pas que la cession puisse ne pas aboutir.

Quelle est la portée juridique d'une lettre d'intention ? Une LOI peut être plus ou moins liante (en anglais, “binding”) selon la formulation choisie. En principe, la LOI permet à chacune des parties de faire marche arrière. Mais la volonté d'aboutir à la cession est tout de même claire. Il s'agit donc plutôt d'un engagement moral entre les parties. Certains engagements fermes peuvent toutefois figurer dans la lettre d'intention. Il s'agit de points précis visant justement à faciliter le processus devant mener à la

cession :

- engagement de confidentialité : tant que la cession n'est pas certaine, mieux vaut travailler dans la discrétion ;

- exclusivité des négociations : ceci permet à l'acquéreur de ne plus être perturbé par des concurrents et d'exposer des frais plus importants, notamment pour l'audit ;

- devoir d'information et collaboration : le cédant informera l'acquéreur sur la marche des affaires et le fonctionnement de l'entreprise. L'acquéreur tiendra le cédant informé du déroulement de la demande de financement et de l'audit.

Quels sont les autres éléments que doit contenir la lettre d'intention ? Dans ce domaine également, une grande liberté est laissée aux parties.

Voici les éléments principaux que l'on retrouve dans une LOI :

1. Description de l'objet de la cession : identité de l'entreprise, cession partielle ou totale, nature des titres...

2. Prix et conditions de paiement. Modalités de financement. L'obtention du crédit bancaire est souvent une condition suspensive.

3. Garanties d'actif et de passif. Il est bon d'aborder déjà les grandes lignes de cette question qui sera détaillée dans la convention de cession. Plafond, seuil, durée, nature des garanties.

4. Période intermédiaire. Description des étapes à franchir (financement, audit, documentation) avant la cession. Fixation du calendrier avec date butoir après laquelle chacun reprend sa liberté si la cession ne se réalise pas.

La lettre d'intention fixe donc les modalités principales qui seront détaillées dans la convention de cession. Plus la lettre est détaillée, plus faciles seront les discussions finales (“closing”). Il est donc important d'aller le plus loin possible lors de la discussion de la lettre d'intention. Car si la discussion tourne mal, mieux vaut le savoir le plus tôt possible. Même si la lettre d'intention n'a pas de valeur contraignante, elle est généralement suivie par une cession effective. Car ce document rassure les parties et permet de démontrer aux tiers (banque, actionnaire passif...) que les discussions sont déjà bien avancées. Finalement, le fait même que la lettre d'intention soit non contraignante rassure les parties et leur permet d'avancer pas à pas dans le processus de cession. Et d'apprendre à se faire confiance.

Tanguy de la Faille
Family Business Transmission

→ tanguy.de.la.faille@fb-transmission.com

■ Fiscalité | La définition

Le bonus lié au résultat

L'régime des avantages non récurrents liés au résultat (appelé aussi le “bonus lié au résultat”) est applicable aux entreprises du secteur privé et à certaines institutions publiques. Les “avantages non récurrents liés aux résultats” constituent des avantages liés aux résultats collectifs d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises, ou d'un groupe bien défini de travailleurs. Ces avantages dépendent de la réalisation d'objectifs collectifs, mesurables

et incertains. Les objectifs à atteindre peuvent être de différents types: financiers (augmentation du chiffre d'affaires...) ou autres (par exemple, réduction de l'absentéisme, réduction des accidents de travail...).

La période de référence pour vérifier à quel moment les objectifs doivent être atteints doit être d'au moins un trimestre. Dans la mesure où les avantages non récurrents liés aux résultats visent un groupe bien défini de travailleurs, ils concernent en principe plusieurs travailleurs. Mais une PME qui ne compte qu'un seul travailleur peut introduire des avantages non récurrents liés aux résultats pour autant que cet avantage ne soit pas lié à un objectif individuel.

Dans le chef du travailleur, le bonus est exonéré

d'impôts à la condition qu'il soit effectivement soumis à la cotisation patronale de 33%. L'exonération fiscale ne s'applique qu'à concurrence de 2 314 € (ex. 2010) par an et par travailleur, quel que soit le nombre d'employeurs attribuant ledit avantage au cours de la même année. Dans le chef de l'employeur, tant l'avantage versé au travailleur dans le cadre de ce nouveau régime que la cotisation spéciale de 33% versée à l'ONSS constituent des charges professionnelles déductibles (article 52, 3°, du CIR).

Pierre-François Coppens
Maître de conférences aux FUCaM et à l'Ulg
Conseil fiscal, BDO

→ www.bdo.be