

Contenu typique d'une lettre d'intention

Par l'intermédiaire de vos conseils et lors de nos échanges, vous m'avez indiqué rechercher un acquéreur pour 100% des titres de votre société. Suite à notre entretien et aux informations qui m'ont été communiquées, je souhaite de mon côté approfondir ma connaissance du dossier dans l'éventualité de vous faire une offre dans ce sens.

J'ai compris que votre société réalise un chiffre d'affaires de xxxx euros dans telle activité et qu'elle est régulièrement bénéficiaire (Résultat d'exploitation moyen sur les trois dernières années supérieures à xxx euros). La clientèle est diversifiée et fidèle. Vous avez fait l'objet récemment d'une certification qui vous situe favorablement dans votre secteur et vous êtes en conformité avec la réglementation en vigueur en France.

Vous m'avez indiqué que l'homologation de vos procédures selon les nouvelles normes ne devrait pas poser de problème et vous estimez à environ xxx euros le montant des travaux à mener et à x mois les délais d'obtention.

Vos équipes sont motivées et l'absentéisme est inférieur à x%. Les salaires se situent dans la fourchette haute de votre secteur et un système de prime d'intéressement a été mis en place il y a deux ans.

Les matériels, l'organisation de la production, la réalisation des devis, le commercial ...

En conséquence je vous confirme mon intérêt pour poursuivre l'analyse de votre entreprise, dans l'optique éventuelle de formuler une offre pour le rachat de 100% du capital.

Au vu des éléments favorables dont je dispose, le prix pourrait être apprécié de la façon suivante : un multiple compris entre X et Y pourrait être appliqué au résultat d'exploitation que je pourrais juger comme récurrent et parfaitement représentatif de l'activité de la société. A ce stade je considère comme tel le chiffre de xxx euros évoqué. Pour apprécier le prix des titres, les dettes financières nettes seraient ensuite soustraites à ce montant. A la lecture du bilan résumé le prix serait donc de XXX euros.

Pour formuler une offre, il me faut approfondir mon analyse de votre société sur les points suivants :

- structure du chiffre d'affaires (par client, par produit, etc.)
- organisation de l'entreprise
- situation financière
- contenu des contrats principaux (clients, fournisseurs, salariés, bail, etc.)
- etc.

Si, comme vous me l'indiquez, il m'est possible d'accéder à cette information sans délais, j'estime qu'il me faudra environ trois semaines de travail, aidé par mes conseils, pour formuler une offre.

Nous pourrions alors formaliser un protocole d'accord et conclure ensuite la vente sous un délai de deux mois.

Les conditions suspensives seraient au minimum les suivantes :

- L'obtention des financements nécessaires : comme je vous l'ai indiqué je peux mobiliser rapidement xxx euros de capital personnel. Compte tenu du niveau de prix évoqué ci-dessus, il me semble raisonnable d'obtenir les financements bancaires nécessaires.
- La réalisation des audits confirmatoires.
- La rencontre des personnes clés de l'entreprise.

Une garantie d'actif et de passif usuelle sera mise en place.

Si les informations plus détaillées auxquelles j'ai accès à la suite de ce courrier remettaient en cause mon intérêt pour votre société, il est bien entendu que je pourrais me retirer sans remettre d'offre et que ce courrier ne constitue pas une offre ni l'engagement d'en remettre une par la suite.

Pour en savoir plus :

- [5 points-clés pour rédiger la lettre d'intention](#)
- [Les 10 étapes de la reprise d'entreprise](#)