

Six documents d'une vente à un tiers

L'ordre et la prudence sont de rigueur lorsqu'il s'agit de transmettre à un tiers. Des questions de droit et de confidentialité se posent.

1. Le vendeur prépare un **mémoire** qui présente son entreprise. Il l'achemine à un spécialiste qui le diffusera à l'intérieur d'un cercle restreint de personnes intéressées. Ce mémoire présente l'entreprise en la mettant en valeur et fait état des conditions du vendeur.
2. Le ou les acheteurs potentiels qui souhaitent analyser plus à fond l'entreprise dans le but de faire une offre, demanderont d'avoir accès à certains renseignements non disponibles dans le mémoire afin de procéder, entre autres, à l'évaluation de l'entreprise. Il est de mise de leur faire signer un **engagement de confidentialité** avant de leur donner accès à l'information.
3. S'il semble y avoir un intérêt mutuel de part et d'autres, une première négociation s'ensuit. Ce sont souvent les conseillers juridiques qui négocient au nom du vendeur et de l'acheteur. Ils conseillent leur client respectif sur les éléments de la négociation à maintenir ou à sacrifier. Cette période peut être longue et délicate, car elle est au cœur de la démarche. Le résultat de ces négociations sera consigné dans une **lettre d'offre**. Il s'agit d'un engagement à transiger plus tard et ce, à certaines conditions.
4. Une des conditions classiques de cette lettre est la vérification des éléments de la **liste de vérification diligente**. Durant cet exercice, l'acheteur procédera à un examen plus en profondeur de la situation financière de l'entreprise, de ses actifs et passifs, de sa situation sur le plan juridique, environnemental, etc. L'information recueillie validera ou modifiera les conditions préalablement établies dans la lettre d'offre. L'acheteur est lié par les règles de la confidentialité.
5. Le **contrat de vente** est l'aboutissement des négociations finales entre l'acheteur et le vendeur, il précise leurs droits et engagements respectifs, dont les clauses de représentations et garanties du vendeur envers l'acheteur. Il peut prévoir des clauses d'ajustement possible sur le prix de vente. Les signatures sont apposées à la suite d'une dernière lecture en présence des parties. L'entente est scellée.
6. À la suite de la vente, s'il y a plusieurs actionnaires, si le vendeur a accepté un crédit vendeur ou s'il détient encore des actions, c'est le rôle du conseiller juridique de rédiger la **convention d'actionnaires**, un document essentiel, même quand les nouveaux propriétaires sont membres d'une même famille. Ce document prévoit la façon de régler tous les litiges possibles entre les partenaires, y compris les situations qui pourraient mener à la dissolution de l'entreprise.