



Fusions et acquisitions de sociétés fermées au Canada :

Ce que les acheteurs américains devraient savoir

Aperçu

Au Canada, les pratiques d'affaires et en matière de fusion et acquisition de sociétés fermées sont très semblables à celles des États-Unis. Ainsi, le marché canadien réserve généralement moins de surprises aux acheteurs américains que d'autres territoires étrangers. C'est pourquoi le Canada est l'une des destinations les plus populaires pour les fusions et acquisitions américaines à l'étranger, tant pour le volume que pour la valeur des opérations.

Nous avons préparé ce court guide sur les fusions et acquisitions de sociétés fermées au Canada en vue de faciliter les investissements transfrontaliers. Étant donné les nombreuses similitudes entre nos deux pays sur le plan du droit et des pratiques de marché, nous nous sommes concentrés sur les principales différences et sur les aspects les plus pertinents pour *les acheteurs américains* qui traversent la frontière pour faire affaire au Canada.

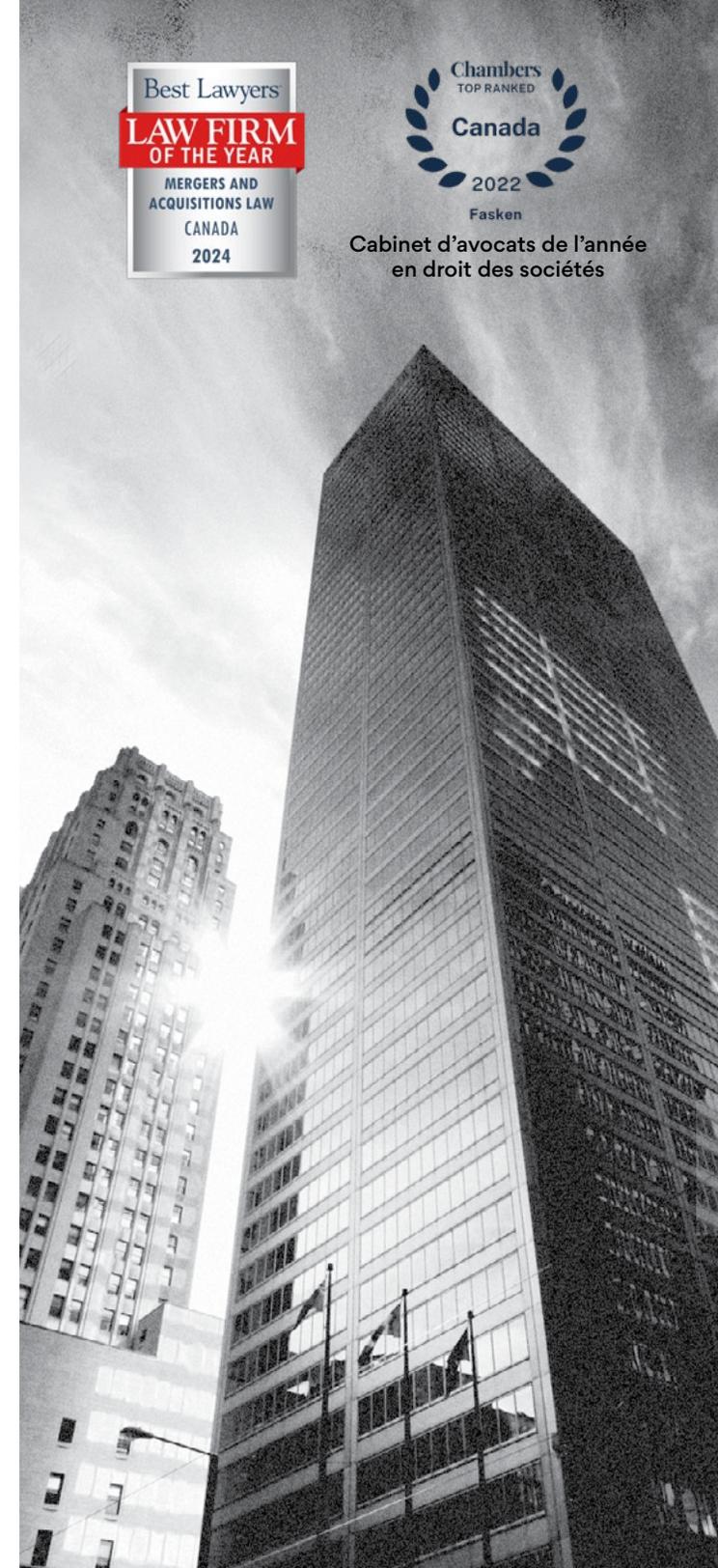
Table des matières

Aperçu.....	1	Antitrust et concurrence.....	5
Statistiques concernant les fusions et acquisitions transfrontalières entre le Canada et les États-Unis.....	2	Investissement étranger.....	6
Structure des opérations et incidences fiscales.....	3	Emploi et indemnités.....	7
Conditions des opérations : différences entre les lois sur les points clés relatifs aux opérations.....	4	Litiges et droit applicable.....	8
		Personnes-ressources de Fasken.....	9
		Prix et classements de Fasken.....	10
		Témoignages de clients.....	11

FASKEN
Traçons l'avenir



Cabinet d'avocats de l'année
en droit des sociétés

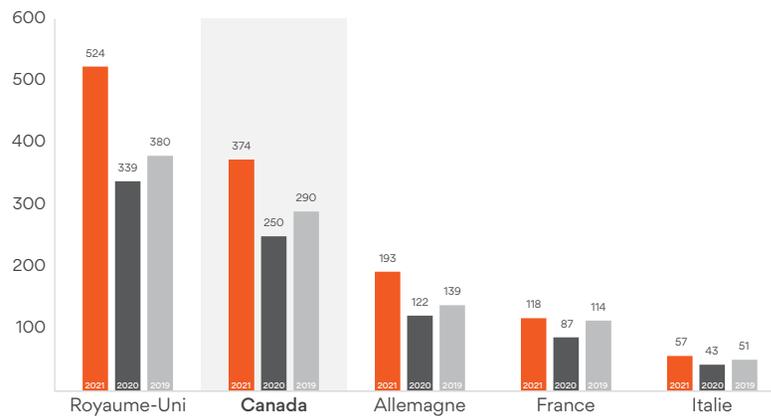


Statistiques concernant les fusions et acquisitions transfrontalières entre le Canada et les États-Unis

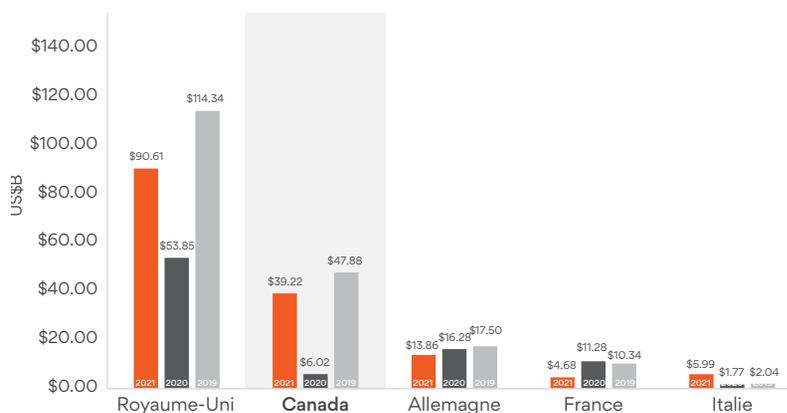
Le Canada figure constamment parmi les destinations les plus populaires pour les investissements américains à l'étranger. En effet, en ce qui concerne les fusions et acquisitions américaines à l'étranger, le Canada se classe régulièrement au deuxième rang derrière le Royaume-Uni en volume des opérations et parmi les cinq premières destinations en valeur des opérations. De même, le Canada figure bien souvent parmi les trois plus importants territoires de choix pour les fusions et acquisitions américaines, tant pour le volume d'opérations que la valeur des opérations.

Les graphiques suivants peignent le portrait des fusions et acquisitions de sociétés américaines et canadiennes aux États-Unis ainsi qu'au Canada pour 2019, 2020 et 2021. Les quatre autres principaux partenaires commerciaux des États-Unis y sont également représentés, soit le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie. Il est intéressant de noter que bien que chacun de ces pays ait un PIB supérieur à celui du Canada, seul le Royaume-Uni se classe devant le Canada comme destination privilégiée pour les fusions et acquisitions américaines à l'étranger.

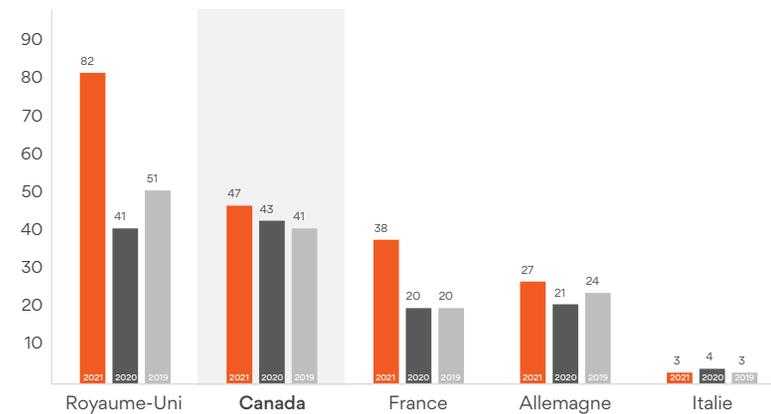
GRAPHIQUE 1 - FUSIONS ET ACQUISITIONS AMÉRICAINES À L'ÉTRANGER SELON LE VOLUME D'OPÉRATIONS



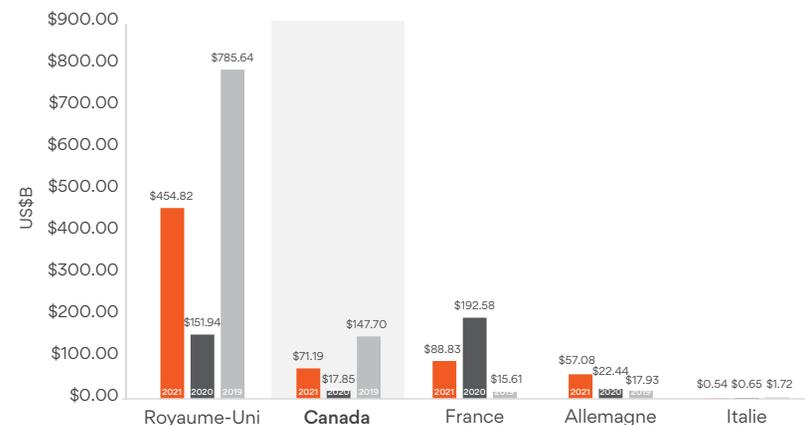
GRAPHIQUE 2 - FUSIONS ET ACQUISITIONS AMÉRICAINES À L'ÉTRANGER SELON LA VALEUR DES OPÉRATIONS



GRAPHIQUE 3 - FUSIONS ET ACQUISITIONS DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES ET AMÉRICAINES AUX ÉTATS-UNIS SELON LE VOLUME D'OPÉRATIONS



GRAPHIQUE 4 - FUSIONS ET ACQUISITIONS DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES ET AMÉRICAINES AUX ÉTATS-UNIS SELON LA VALEUR DES OPÉRATIONS



Données fournies par Pitchbook. Fasken se fie à Pitchbook et n'a pas examiné l'exactitude des données.

Structure des opérations et incidences fiscales

Ci-dessous figurent quelques-unes des considérations clés quant à la structuration des opérations pour un acheteur américain qui acquiert une société au Canada.

Société d'acquisition canadienne	<p>La structure typique d'une fusion et acquisition américaine au Canada comprend la constitution d'une société d'acquisition canadienne à vocation spécifique (société d'acquisition) par l'acheteur américain. Recourir à une société d'acquisition permet de maximiser le capital versé, ce qui favorise les distributions transfrontalières futures sans retenue d'impôt canadien (les dividendes, en revanche, peuvent entraîner un assujettissement à une retenue d'impôt canadien). Après la clôture, la société d'acquisition « fusionnera » avec la société cible. Dans des circonstances où l'opération comprend le financement lié à une acquisition par la société d'acquisition, une fusion pourrait permettre la déduction de la part d'intérêts des paiements de la dette par l'entité fusionnée. Plus précisément, puisque le Canada ne dispose pas d'un système de déclarations fiscales consolidées, la fusion est nécessaire pour transférer la dette à la société cible.</p>
Structure d'actions échangeables	<p>Si un acheteur américain cherche à payer un vendeur résidant au Canada en actions, en totalité ou en partie, plutôt qu'entièrement en espèces, certaines questions d'ordre fiscal pourraient se poser. Plus particulièrement, la vente d'actions d'une société canadienne par un résident canadien en échange de capitaux propres d'une entité non canadienne ne donne pas droit à un report d'impôt et pourrait entraîner l'imposition au Canada de tout gain réalisé par le vendeur lors de la vente. L'obligation fiscale d'un vendeur résidant au Canada pourrait empêcher ce dernier d'effectuer une vente à un acheteur américain s'il ne reçoit pas de contrepartie en espèces suffisante lui permettant d'acquitter cette obligation fiscale. La législation fiscale canadienne prévoit un report d'impôt seulement si un vendeur résidant au Canada reçoit des actions d'une société canadienne. Pour favoriser un report d'impôt destiné à un vendeur résidant au Canada, un acheteur américain peut faire en sorte que sa filiale canadienne paie le vendeur avec des actions de son capital social qui peuvent être échangées, au gré du vendeur, contre des actions de l'acheteur américain. Ces actions échangeables sont l'équivalent économique des actions de l'acheteur américain, c'est-à-dire qu'elles reflètent tous les droits rattachés aux actions de l'acheteur américain, y compris en ce qui concerne les dividendes et les parts de liquidation. Puisque le vendeur résidant au Canada reçoit des actions émises par une société canadienne comme contrepartie à la vente des actions de la société cible, le vendeur canadien peut choisir de reporter l'impôt canadien sur la totalité ou une partie du gain découlant de la vente jusqu'à ce que les actions échangeables soient échangées pour celles de l'acheteur américain.</p>
Personnes morales	<p>Les sociétés à responsabilité illimitée (SRI) sont parfois utilisées dans le cadre d'opérations transfrontalières. Les SRI se distinguent des sociétés limitées par le fait que leurs actionnaires peuvent être tenus personnellement responsables pour les dettes de la société en cas d'insolvabilité. Les SRI sont considérées comme des sociétés limitées au regard de l'impôt fédéral canadien sur le revenu. Toutefois, du point de vue de l'impôt fédéral américain sur le revenu, les SRI sont assimilables à des entités intermédiaires. Les SRI peuvent être créées en vertu des lois des provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de la Nouvelle-Écosse.</p>
Fusion, et non regroupement	<p>L'équivalent canadien le plus près du concept américain de regroupement est une fusion. Contrairement à un regroupement, où une société « survit » et l'autre cesse d'exister, les sociétés fusionnantes continuent de former une seule entité : la société issue de la fusion possède l'ensemble des droits et des éléments d'actifs et de passifs des deux sociétés fusionnantes. Conformément à la loi canadienne, la réalisation de ce type de « fusion-regroupement » requiert un plan d'arrangement approuvé par un tribunal qui déclare qu'une seule société survivra à la fusion. Les fusions sont souvent utilisées dans les fusions et acquisitions américaines de sociétés fermées au Canada comme mentionné ci-dessus (voir « société d'acquisition canadienne »). Les plans d'arrangement sont beaucoup plus courants dans les fusions et acquisitions canadiennes de sociétés ouvertes que de sociétés fermées.</p>

Conditions des opérations : différences entre les lois sur les points clés relatifs aux opérations

Le droit canadien des contrats est semblable à celui des États de New York et du Delaware à bien des égards. Cela dit, plusieurs différences pourraient influencer les négociations et les conventions de fusion et acquisition.

Engagements à exercer ses activités selon le cours normal des affaires

La jurisprudence canadienne concernant les engagements à exercer ses activités selon le cours normal des affaires est complexe et plus ambiguë que celle du Delaware. Parmi les questions à traiter avec prudence, on compte l'effet d'une précision de conformité avec les pratiques antérieures, selon si le cours normal des affaires comprend également des mesures extraordinaires en réponse à des événements extraordinaires, et les effets d'une clause conditionnelle permettant une déviation du cours normal des affaires avec le consentement de l'acheteur. Contrairement aux tribunaux du Delaware, les tribunaux canadiens ont soutenu que les engagements à exercer ses activités selon le cours normal des affaires et les clauses relatives à l'effet défavorable important devraient être prises en compte ensemble.

Clauses relatives à l'effet défavorable important

Les tribunaux canadiens se sont inspirés du Delaware pour l'interprétation et l'application des clauses relatives à l'effet défavorable important. Néanmoins, des différences notables subsistent. Tandis que les tribunaux du Delaware ont clairement soutenu que l'analyse de l'effet défavorable important est une analyse objective, et non pas subjective, les tribunaux canadiens n'ont pas toujours été cohérents sur ce point. De plus, alors que le Delaware n'exige plus qu'un effet défavorable important découle d'un risque « inconnu », les tribunaux canadiens n'ont pas renoncé à cette exigence. Enfin, alors que les tribunaux du Delaware avertissent régulièrement que les clauses relatives à l'effet défavorable important placent un « lourd fardeau » sur l'acheteur, les tribunaux canadiens ont donné des instructions ambiguës – voire contradictoires – selon lesquelles ces clauses doivent être « interprétées du point de vue de l'acheteur ».

Tactiques dilatoires

Certains États, comme le Delaware, sont considérés comme étant ouverts aux tactiques dilatoires de sorte qu'ils feront respecter une clause favorable à ces tactiques et permettront à un acheteur de faire une réclamation due à un manquement aux déclarations et garanties du vendeur, et ce, même si l'acheteur avait connaissance de l'inexactitude en question avant la signature. La jurisprudence canadienne concernant les tactiques dilatoires est peu abondante et les quelques tribunaux qui se sont penchés sur la question ont émis des signaux contradictoires. En outre, ces décisions ont été rendues avant les derniers développements importants en droit canadien concernant l'obligation d'agir de bonne foi et l'obligation d'honnêteté applicable en matière d'exécution de contrats. Les acheteurs peuvent négocier l'ajout d'une clause permettant les tactiques dilatoires, quoique son utilité puisse être limitée. Les vendeurs peuvent négocier l'ajout d'une clause anti-tactiques dilatoires, mais celle-ci pourrait être redondante. La pratique courante du marché au Canada est de rester silencieux sur la question.

Exécution en nature

En droit canadien, l'exécution en nature est généralement considérée comme une mesure de réparation exceptionnelle et les tribunaux canadiens hésitent souvent à y recourir, même en présence d'une clause expresse à cet effet. Indépendamment de ce que les parties à une fusion et acquisition ont convenu dans le contrat, l'exécution en nature demeure une mesure de réparation en equity à la discrétion de la cour. Bien que ce soit aussi généralement le cas aux États-Unis, les tribunaux de certains États, dont le Delaware, font souvent preuve d'un plus grand respect de la liberté contractuelle et d'une plus grande déférence que leurs homologues canadiens à l'égard des mesures de réparation convenues au contrat.



Antitrust et concurrence

Antitrust

Depuis 2023, sous réserve de certaines exceptions, les acquisitions de sociétés canadiennes qui dépassent les seuils relatifs à la « taille des parties » et à la « taille de l'opération » sont assujetties aux exigences en matière de dépôt de préavis de fusion. La valeur des actifs est calculée en tenant compte de la valeur comptable des actifs au Canada plutôt que de la juste valeur marchande des actifs au Canada.

Pour le seuil relatif à la taille des parties, les parties aux opérations, y compris les membres de leur groupe, doivent avoir des actifs au Canada ou réaliser des revenus bruts annuels de ventes au sein, en direction ou en provenance du Canada qui dépassent 400 millions de dollars canadiens. Pour le seuil relatif à la taille de l'opération, la valeur des actifs au Canada de la société cible ou les revenus bruts de ventes au sein ou en provenance du Canada réalisés à partir de ces actifs doivent être supérieurs à 93 millions de dollars canadiens. Les montants indiqués ci-dessus peuvent faire l'objet d'un ajustement annuel.

Si chacun des seuils applicables est dépassé, les parties à la fusion sont tenues de fournir des renseignements prescrits au Bureau de la concurrence (le « Bureau ») et ne peuvent conclure l'opération avant l'expiration du délai d'attente prévu par la Loi sur la concurrence (la « Loi ») ou avant que le Commissaire de la concurrence (le « commissaire ») mette fin à ce délai ou y renonce. Le délai d'attente prévu par la Loi expire 30 jours après que tous les renseignements prescrits ont été fournis au Bureau, sauf si, avant la fin du délai initial de 30 jours, le commissaire émet une demande de renseignements supplémentaires (l'équivalent d'une deuxième demande aux États-Unis).

Si une demande de renseignements supplémentaires est émise, le délai d'attente prévu par la Loi expire 30 jours après que les parties qui fusionnent se sont conformées à cette demande. D'après notre expérience, il faut généralement compter de quelques semaines à plusieurs mois pour que les parties qui fusionnent répondent à une demande de renseignements supplémentaires, selon la nature et la portée des renseignements demandés par le Bureau.

Examen approfondi des fusions

Toutes les fusions, qu'elles fassent ou non l'objet d'un préavis de fusion, peuvent être assujetties à un examen approfondi en vertu de la *Loi sur la concurrence*. À cet égard, le terme fusion (ou « fusionnement ») est défini au sens large comme « l'acquisition ou l'établissement, par une ou plusieurs personnes, directement ou indirectement, soit par achat ou location d'actions ou d'éléments d'actif, soit par fusion, association d'intérêts ou autrement, du contrôle sur la totalité ou quelque partie d'une entreprise d'un concurrent, d'un fournisseur, d'un client ou d'une autre personne, ou encore d'un intérêt relativement important dans la totalité ou quelque partie d'une telle entreprise ».

Le commissaire examine les fusions afin de déterminer si elles entraînent ou sont susceptibles d'entraîner un empêchement ou une diminution sensible de la concurrence. Dans le cadre de l'analyse, le commissaire tient compte de nombreux facteurs, et son approche en matière d'examen des fusions est décrite dans le document du Bureau intitulé *Fusion – Lignes directrices pour l'application de la loi*. La durée de l'examen du commissaire varie selon qu'une fusion est qualifiée de « non complexe » ou de « complexe ». Alors que l'examen des fusions « non complexes » ne prend généralement pas plus de 14 jours, l'examen des fusions complexes peut, dans certains cas, dépasser 150 jours (comme lorsqu'une demande de renseignements supplémentaires a été émise).

Si le commissaire conclut qu'une fusion entraîne ou est susceptible d'entraîner l'empêchement ou la diminution sensible de la concurrence, il tentera normalement d'obtenir des parties une réponse à ses préoccupations. S'il n'est pas possible de régler les questions en cause avec les parties, le commissaire peut demander au Tribunal de la concurrence de rendre une ordonnance.

Investissement étranger

Les acquisitions de contrôle d'entreprises canadiennes existantes par des acheteurs américains sont assujetties soit à un examen, soit à un avis, en vertu de la *Loi sur Investissement Canada*. La question de savoir si un investissement est assujéti à un examen ou à un avis dépend de plusieurs facteurs, dont la structure de l'opération et la nature et la valeur des actifs ou de l'entreprise qui sont acquis.

Seuils d'examen préalable à la clôture

Depuis 2023, l'acquisition directe du contrôle d'une entreprise non culturelle canadienne par un acheteur américain est assujéti à un examen préalable à la clôture lorsque la valeur d'entreprise de la société cible est d'au moins 1,931 milliard de dollars canadiens. L'acquisition directe du contrôle d'une entreprise culturelle canadienne (comme une entreprise qui publie, distribue ou vend des livres, des magazines, des périodiques ou des journaux) par un acheteur américain est assujéti à un examen préalable à la clôture lorsque la valeur comptable des actifs de l'entreprise canadienne est d'au moins 5 millions de dollars canadiens. Les acquisitions indirectes (p. ex., les acquisitions d'une société étrangère qui possède une filiale canadienne exploitant l'entreprise canadienne) du contrôle d'une entreprise non culturelle canadienne par un acheteur américain ne sont pas assujéti à un examen, peu importe leur taille.

Critère de l'avantage net

Une opération qui fait l'objet d'un examen préalable à la clôture ne peut être réalisée que si le gouvernement canadien est d'avis que l'investissement sera vraisemblablement « à l'avantage net du Canada ». L'analyse de l'avantage net effectuée par le gouvernement tient compte d'un certain nombre de facteurs, notamment l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada; l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens à l'entreprise canadienne; et l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique, la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada. En ce qui concerne les délais, la *Loi sur Investissement Canada* accorde au gouvernement une période initiale de 45 jours pour effectuer l'examen de l'« avantage net ». Si plus de temps est nécessaire, le gouvernement peut prolonger unilatéralement cette période d'au plus 30 jours. D'autres prolongations sont possibles moyennant le consentement de l'investisseur.

Examen relatif à la sécurité nationale

La *Loi sur Investissement Canada* comprend des dispositions permettant l'examen des investissements faits par des non-Canadiens « susceptibles de porter atteinte à la sécurité nationale ». Il est important de noter que, contrairement à l'examen de « l'avantage net », tant les investissements donnant le contrôle que les investissements minoritaires peuvent éventuellement faire l'objet d'un examen relatif à la sécurité nationale au Canada. Si un examen relatif à la sécurité nationale est ordonné, le gouvernement doit en aviser l'investisseur et l'investissement ne peut être réalisé pendant que l'examen est en cours. Si l'investissement a déjà été réalisé, un examen peut tout de même être ordonné après la clôture. L'expression « sécurité nationale » n'est pas définie dans la *Loi sur Investissement Canada*. Cependant, les rapports annuels publiés par le gouvernement fournissent des indications.



Emploi et indemnités

Une comparaison générale entre les lois canadiennes et les lois américaines régissant le travail et l'emploi permet d'établir un degré considérable de similitude. Toutefois, l'une des plus grandes différences entre les deux pays est qu'au Canada, il n'y a pas de doctrine d'« emploi de gré à gré ». Au lieu de cela, au Canada, une relation d'emploi peut légalement prendre fin de l'une des deux façons suivantes : avec motif valable ou sans motif valable.

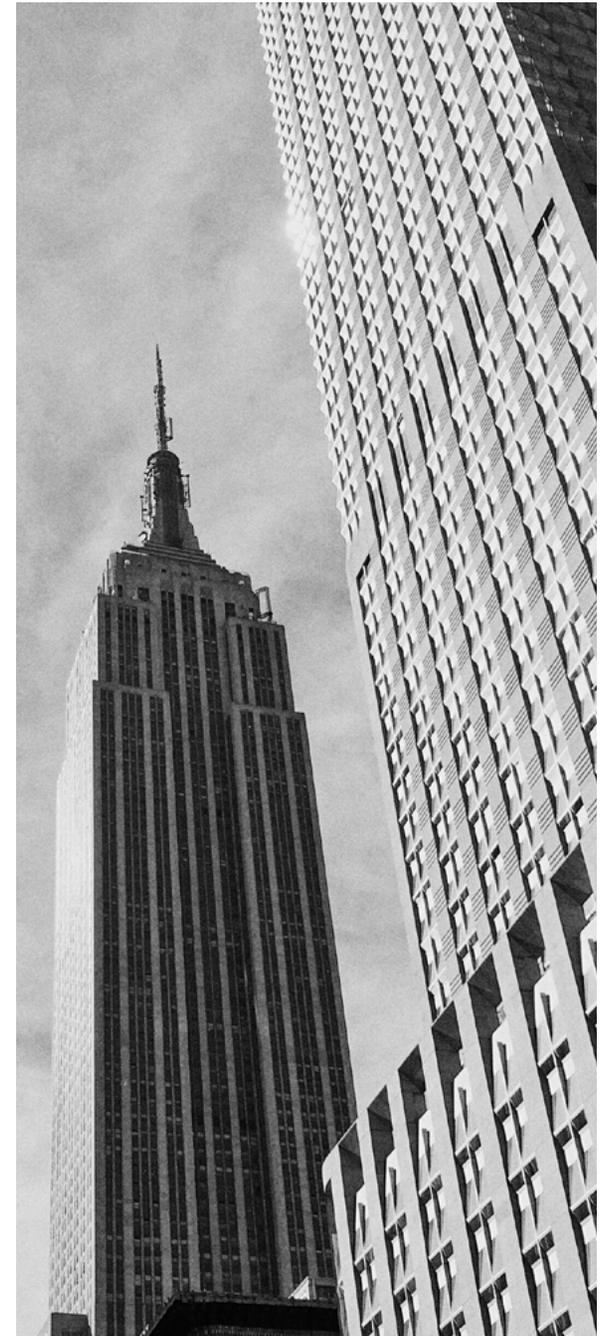
S'il existe un motif valable, l'employeur n'est pas tenu de transmettre un préavis à l'employé ni de lui accorder une indemnité en tenant lieu. Les motifs valables de cessation d'emploi comprennent notamment : l'incompétence, l'insubordination, un conflit d'intérêts, le vol, un geste important de malhonnêteté ou toute autre inconduite judiciairement reconnue qui justifie le renvoi. Le seuil de justification est toutefois élevé dans ces cas. Dans le cas d'une cessation d'emploi sans motif valable, l'employeur doit donner un préavis raisonnable à l'employé ou lui verser une indemnité de préavis raisonnable. Par contre, le droit de mettre fin à un contrat de travail sans motif valable au moyen d'un avis de cessation d'emploi approprié ou d'une indemnité tenant lieu d'un tel avis est limité dans certains territoires canadiens.

La cessation d'emploi sans motif valable ne se produit pas nécessairement lorsqu'un employé commet une faute grave, mais parce que l'employeur, pour une raison ou une autre, a décidé que les services de l'employé ne sont plus requis. La redondance ou la restructuration, notamment, peuvent être à l'origine d'une cessation d'emploi sans motif valable.

Comme susmentionné, pour ce qui est de la cessation d'emploi sans motif valable, les employeurs de tous les territoires canadiens sont tenus de transmettre un préavis de cessation d'emploi ou de mise à pied ou de verser une indemnité tenant lieu de préavis. La législation applicable sur les normes d'emploi prescrit une période de préavis minimale, laquelle est déterminée en fonction d'une « échelle mobile » qui tient compte de l'ancienneté de l'employé. En règle générale, cette période ne dépasse pas huit semaines. Ces périodes de préavis de cessation d'emploi ne sont que des périodes minimales prescrites par la loi. Dans certains territoires canadiens, la loi prévoit des indemnités de cessation d'emploi minimales qui varient en fonction de l'ancienneté de l'employé.

En plus des minimums établis par la loi, et en l'absence d'un contrat de travail juridiquement contraignant énonçant les droits en cas de cessation d'emploi, les employeurs au Canada sont généralement tenus de fournir un préavis raisonnable en vertu de la common law et du droit civil, selon le cas. En cas de différend, on pourrait avoir recours aux tribunaux afin que ceux-ci déterminent la durée du préavis de cessation d'emploi auquel l'employé a droit. Il n'existe aucune formule préétablie pour fixer la période raisonnable de préavis, mais, d'après les décisions rendues jusqu'à présent, cette période dépasse rarement 24 mois.

Des obligations de préavis supplémentaires sont exigées dans la plupart des territoires canadiens lors de mises à pied importantes (50 employés ou plus, habituellement).



Litiges et droit applicable

Le milieu canadien des litiges présente plus de similitudes que de différences avec celui des États-Unis. Voici quelques points à noter à ce sujet dans le domaine des fusions et acquisitions :

Litiges en général

Le Canada est, de manière générale, un environnement où les litiges sont moins nombreux qu'aux États-Unis, y compris dans le domaine des fusions et acquisitions. Ce phénomène s'explique vraisemblablement (du moins en partie) par le système canadien, où la partie qui obtient gain de cause se voit souvent attribuer une partie des dépens. Une autre explication pourrait être que les dommages-intérêts sont considérés comme moins élevés au Canada qu'au sud de la frontière. Les dommages-intérêts punitifs sont également très rares au Canada, car ils ne sont accordés qu'en cas de circonstances exceptionnelles et, même dans un tel cas, les montants sont habituellement peu élevés. Enfin, les procès devant jury sont également très rares au Canada, hormis pour certains types de réclamation, comme dans des cas de préjudices corporels ou de diffamation.

Droit applicable

Contrairement aux États-Unis où des parties qui ne sont pas établies au Delaware acceptent souvent que leur transaction soit régie par la législation de cet État, les transactions canadiennes sont généralement régies par la législation de la province (ou du territoire) avec laquelle le vendeur a le lien le plus étroit. De même, il est très rare qu'un vendeur canadien convienne que sa vente soit régie par les lois du Delaware ou accepte de se soumettre à la compétence des tribunaux américains. Les clauses d'arbitrage dans les fusions et acquisitions sont de plus en plus courantes, mais leur utilisation demeure néanmoins peu répandue. Parfois, une méthode double est employée. C'est notamment le cas lorsque des litiges antérieurs à la clôture sont soumis aux tribunaux tandis que les réclamations postérieures à la clôture sont soumises à une procédure d'arbitrage confidentielle (p. ex., une réclamation pour une indemnisation ou ayant trait à une disposition d'indexation sur les bénéfices futurs).

Intégralité de l'entente et contexte factuel

Lorsqu'une opération de fusion et acquisition fait l'objet d'un litige, il y a une différence importante entre le droit américain et le droit canadien, et celle-ci réside dans les deux principes suivants : l'intégralité de l'entente et le contexte factuel. Les tribunaux du Delaware adhèrent au principe de l'intégralité de l'entente (*four corners principle*) selon lequel ils cherchent généralement à résoudre les litiges en matière d'interprétation contractuelle, dans la mesure du possible, en se limitant au libellé de l'entente. En revanche, les tribunaux canadiens adhèrent au principe du contexte factuel selon lequel le contexte global est généralement pris en compte dans le cadre des litiges en matière d'interprétation contractuelle.



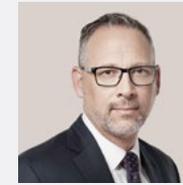
Personnes-ressources de Fasken



Sean S. Stevens
Associé | Cochef, Marchés des capitaux, fusions et acquisitions
+1 416 868 3352
sstevens@fasken.com



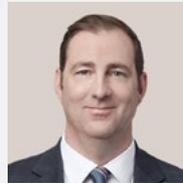
Gesta Abols
Associé | Cochef, Pratiques transfrontalière et internationale
+1 416 943 8978
gabols@fasken.com



Grant E. McLaughlin
Associé | Cochef, Capitaux privés
+1 416 865 4382
gmcgloughlin@fasken.com



Sarah Gingrich
Associée | Cochef, Marchés des capitaux, fusions et acquisitions
+1 587 233 4103
sgingrich@fasken.com



Neil Kravitz
Associé | Cochef, Pratiques transfrontalière et internationale
+1 514 397 7551
nkravitz@fasken.com



Caitlin Rose
Associée | Cochef, Capitaux privés
+1 514 397 5277
crose@fasken.com



Cabinet d'avocats de l'année
en droit des sociétés

Fasken est un cabinet à service complet composé de plus de 950 avocats et avocates dans tous les centres d'affaires importants du Canada, avec beaucoup de ressources en réserve en matière de fusions et acquisitions, de capital-investissement, de financement des sociétés et de litiges transfrontaliers.

Notre vaste expérience et notre expertise hors pair font de nous un chef de file dans le secteur. Avec plus de 100 avocats et avocates spécialisés en fusions et acquisitions, nous pouvons donner suite rapidement et efficacement à toute opération publique ou privée de fusion et d'acquisition, quel qu'en soit le secteur, le délai, la taille, la portée ou la complexité.

Nous dirigeons fréquemment des transactions canadiennes notables et des opérations transfrontalières complexes, notamment en matière de négociation d'acquisitions et de cessions, de coentreprises, d'alliances stratégiques et d'opérations contestées. Nous agissons également en qualité de conseillers locaux pour des cabinets d'avocats américains et veillons à ce que les opérations soient réalisées sans encombre en temps réel en offrant les meilleurs services qui soient.

Avis de non-responsabilité

L'information et les opinions figurant dans la présente publication ne sont fournies qu'à titre de renseignements généraux et ne constituent d'aucune façon des conseils professionnels d'ordre juridique ou autre. Le contenu de cette publication n'est pas destiné à tenir lieu de conseils professionnels fondés sur des faits précis et ne crée d'aucune façon une relation avocat-client avec Fasken.

Prix et classements de Fasken

Chef de file incontesté en matière de fusions et acquisitions au Canada

		FASKEN	Stikeman Elliott	Blakes, Cassels & Graydon	Osler, Hoskin & Harcourt	McCarthy Tétrault	Davies Ward Phillips & Vineberg	Torys
	F&A au Canada (selon nbre d'opérations)	No. 1	No. 3	No. 7	No. 2	No. 4	No. 6	No. 10
Bloomberg	Opérations sur le marché canadien – sociétés de taille moyenne (jusqu'à 250 M\$ US; selon nbre d'opérations)	No. 1	No. 6	No. 8	No. 2	No. 4	No. 5	No. 7
	Opérations sur le marché canadien – sociétés de taille moyenne (jusqu'à 500 M\$ US; selon nbre d'opérations)	No. 1	No. 6	No. 8	No. 2	No. 4	No. 5	No. 7
	Opérations annoncées sur le marché canadien (selon nbre d'opération)	No. 1	No. 6	No. 13	No. 2	No. 4	No. 5	No. 7
REFINITIV 	Opérations annoncées réalisées au moins partiellement au Canada (selon nbre d'opérations)	No. 1	No. 4	No. 6	No. 2	No. 5	No. 7	No. 13
	number of deals) Opérations réalisées au moins partiellement au Canada (selon nbre d'opérations)	No. 1	No. 4	No. 7	No. 2	No. 6	No. 5	No. 8
	Opérations réalisées au moins partiellement au Canada – sociétés de taille moyenne	No. 1	No. 4	No. 7	No. 2	No. 5	No. 6	No. 13
	Opérations réalisées au moins partiellement au Canada – sociétés à petite capitalisation	No. 1	No. 4	No. 11	No. 2	No. 5	No. 9	No. 16

* Mergermarket (T2 2023), Bloomberg (T2 2023), Refinitiv F&A (T2 2023), Refinitiv Marché intermédiaire/sociétés à petite capitalisation (T2 2023)

Notre cabinet est fréquemment reconnu par les agences de classement les plus prestigieuses au monde.

Best Lawyers

**Chambers
AND PARTNERS**

LEXPERT

IFLR1000

**The
LEGAL
500**

Témoignages de clients

« C'est une équipe avec laquelle il est très agréable de travailler, qui offre un excellent service à la clientèle et qui est très efficace et attentive aux besoins de ses clients. Fasken dépasse les attentes des clients et ne manque jamais d'impressionner. »

– Citation d'un client, Chambers Global

« Mon cabinet a fait appel à Fasken pour nous épauler dans un dossier concernant l'acquisition de l'un de nos clients de capital-investissement. Notre client ainsi que toute l'équipe affectée à l'opération ont été très impressionnés par le travail de l'équipe de Fasken. Je travaille régulièrement sur des dossiers avec des cabinets de premier plan dans le cadre de ma pratique en capitaux privés, et l'équipe de Fasken s'est montrée plus réceptive et plus compétente sur le plan technique et il a été beaucoup plus facile de travailler avec elle. »

– Cabinet d'avocats international qui a fait appel à Fasken pour des opérations transfrontalières

« Les membres de l'équipe de Fasken connaissent non seulement toutes les lois pertinentes au domaine, mais ils sont de véritables partenaires. Ils sont à même d'aider la direction à réfléchir à des questions commerciales essentielles d'un point de vue pratique pour lui permettre de prendre des décisions d'affaires judicieuses. Comparativement à d'autres cabinets, je pense que Fasken s'est surpassé. J'ai été très impressionné. »

– Citation d'un client, Chambers Global

« Les équipes de Fasken sont très complémentaires et leur expertise dans leurs domaines respectifs est inégalée. »

– Citation d'un client, Chambers Global

« Un excellent service, des réponses très rapides et une vaste expérience dans plusieurs secteurs différents. Je n'hésite pas à confier des mandats aux équipes de Fasken. Elles font le travail et le font bien. »

– Citation d'un client, The Legal 500

« Parmi les nombreux cabinets d'avocats auxquels j'ai eu affaire, je n'en ai trouvé aucun autre qui soit à leur niveau au Canada. »

– Citation d'un client, Chambers Global

« Notre société était engagée dans une opération transfrontalière très complexe qui requérait un examen minutieux des considérations d'ordre commercial; des conseils en matière réglementaire; et des discussions avec la Federal Commission. L'étendue des connaissances et de l'expérience dont les avocates et les avocats de Fasken ont fait preuve était remarquable. »

– Cabinet d'avocats international qui a fait appel à Fasken pour des opérations transfrontalières



FASKEN

Traçons l'avenir

fasken.com/fr

