



FAIRE AFFAIRE AU QUÉBEC

# Préparer votre entreprise aux fluctuations économiques

---

Stratégies d'affaires et considérations juridiques

FASKEN



▼  
**Marc-André Morin**  
Associé  
+1 514 397 5131  
[mamorin@fasken.com](mailto:mamorin@fasken.com)

# Fluctuations économiques : êtes-vous prêts ?

Après plus de deux années mouvementées marquées par une pandémie, des conflits géopolitiques mondiaux, un ralentissement économique majeur suivi d'une succession record de rebonds des marchés financiers publics et privés, le milieu des affaires a dû adapter sa gestion du risque, et ce, à maintes reprises à travers ces situations exceptionnelles. Dans ce contexte, les entreprises font et feront face à des défis de taille.

Afin de vous permettre d'adapter facilement vos pratiques d'affaires, de mieux cerner les conséquences juridiques de la situation économique sur votre entreprise et de prendre des décisions d'affaires éclairées, Fasken a développé le guide « Préparer votre entreprise aux fluctuations économiques », qui répond à vos principales interrogations. Ce guide explique certains éléments clés à prendre en considération lors de vos planifications stratégiques ou simplement dans le cours normal de vos activités.

## Regard vers l'avenir

Pour vous permettre de naviguer de manière plus avisée dans ce contexte, nous avons déterminé sept grands thèmes abordés sous forme de questions :

01. Comment gérer les fluctuations futures des taux d'intérêt ?
02. Quels sont les impacts pour les sociétés publiques et leur conseil d'administration ?
03. Fusions, acquisitions et marché des capitaux : quels sont les enjeux juridiques dans un contexte de fluctuations économiques ?
04. Comment adapter vos ententes contractuelles en vue de la situation économique ?
05. Comment optimiser vos baux immobiliers ?
06. Est-ce essentiel de protéger votre propriété intellectuelle en cette période ?
07. Comment établir les relations de travail et d'emploi dans un contexte de gel des embauches ?

Ce guide ne constitue pas des conseils ou un avis juridique. Il est destiné à vous donner certaines indications générales qui devraient être suivies de conseils adaptés à votre situation particulière.

# 01. Comment gérer les fluctuations futures des taux d'intérêt?

Poursuivant ses efforts pour tenter de freiner la flambée inflationniste, la Banque du Canada a augmenté son taux directeur pour la sixième fois consécutive, le faisant passer à 3,75 % en date du 26 octobre 2022, un sommet en 14 ans.

Les gestionnaires d'entreprise n'en sont pas toujours conscients, mais les taux d'intérêt exercent une influence considérable sur leur entreprise. Il est important de surveiller de près ces tendances.

## Principaux impacts

- Les financements existants à taux variable deviendront plus coûteux, y compris à l'égard du montant d'intérêt à payer.
- En raison de l'augmentation des taux d'intérêt et d'une diminution potentielle des bénéfices liée au contexte économique actuel, les entreprises pourraient ne pas respecter les ratios financiers prévus à leurs conventions de prêts.

## Conseils des professionnels juridiques de Fasken

- Révisez à nouveau les modalités de votre convention de prêt. De manière plus précise, vous voudrez déterminer si après avoir donné effet à l'augmentation du taux d'intérêt et à vos projections financières, vous serez toujours en mesure de respecter les ratios financiers prévus à votre convention de prêt.
- Si vous ne pensez pas pouvoir respecter les ratios financiers prévus à votre convention de prêt, contactez votre prêteur. En effet, plus tôt le prêteur sera avisé, plus faciles seront les négociations.
- Explorez certaines pistes de solutions avec votre prêteur. Le prêteur peut, au lieu de rappeler son prêt et exercer ses recours, convenir de tolérer le non-respect des ratios financiers durant une certaine période de temps. Cette période de tolérance donnera le temps nécessaire pour convenir d'assouplissements à la convention de crédit. Ces assouplissements pourraient comprendre, entre autres, la suspension du remboursement de capital pour une certaine période. En échange de cette tolérance, il n'est pas rare qu'un prêteur puisse imposer certains frais additionnels, y compris une hausse des taux d'intérêt.
- Considérez, au besoin, un refinancement de votre convention de prêt pour mettre en place un financement adossé à des actifs (*asset-based lending*). Ce type de financement comporte peu de ratios financiers à respecter.

- Si vous avez des financements à taux variables, considérez la possibilité de conclure un contrat ISDA avec une institution financière afin de fixer, en tout ou en partie, le taux d'intérêt sur vos emprunts.
- Dans la mesure où l'augmentation du taux d'intérêt menace votre capacité de rembourser votre emprunt à terme, considérez la mise en place d'un régime de protection aux termes des lois sur l'insolvabilité. Évidemment, il s'agit d'une solution qui nécessite préalablement la consultation de professionnels.

## Des questions ?



▼  
**Martin Racicot**  
Associé  
+1 514 397 5128  
[mracicot@fasken.com](mailto:mracicot@fasken.com)



▼  
**Alexandre Gagnon**  
Associé  
+1 514 397 5112  
[agagnon@fasken.com](mailto:agagnon@fasken.com)

## Votre contact à Québec



▼  
**Sophie Lessard Berger**  
Associée  
+1 418 640 2088  
[slessard@fasken.com](mailto:slessard@fasken.com)



## 02. Quels sont les impacts pour les sociétés publiques et leur conseil d'administration ?

La hausse des taux d'intérêt et les tensions géopolitiques croissantes exercent une pression à la baisse sur les marchés et la valeur des sociétés ouvertes, les rendant potentiellement plus vulnérables aux offres ou propositions d'achat non sollicitées.

### Conseils des professionnels juridiques de Fasken

#### Que doivent faire les dirigeants et le conseil d'administration ?

- Dès à présent, préparez la stratégie que vous adopterez en cas de proposition ou d'offre d'achat non sollicitée et ayez en main les bons outils pour réagir.
- En tant que conseil d'administration, vous êtes tenu, par vos obligations fiduciaires, d'évaluer toute offre ou proposition d'achat reçue. Lorsqu'une offre ou une proposition d'achat non sollicitée vous est présentée, vos devoirs ne changent pas : vous devez prendre vos décisions dans l'intérêt supérieur de la société et de ses parties prenantes, y compris ses actionnaires. Pour ce faire, vous devez considérer les intérêts à long terme de la société. Concrètement, l'exercice consiste à comparer les avantages du plan d'affaires à long terme de la société à ceux de la proposition ou de l'offre reçue.
- Lorsque vous considérez une offre ou une proposition d'achat, vous devez adopter les meilleures pratiques de gouvernance et mettre en place un processus rigoureux pour vous acquitter adéquatement de vos devoirs, ce qui peut notamment inclure la création d'un comité d'administrateurs indépendants et le recours à des conseillers juridiques et financiers. Se doter d'une gouvernance robuste avant même la survenance de l'offre ou de la proposition est un atout majeur pour votre société et votre conseil d'administration.
- Si l'offre ou la proposition non sollicitée est rendue publique, les communications avec vos employés, fournisseurs et clients devront être prudentes et posées. Cette période charnière, entre l'annonce de l'offre et le vote des actionnaires, le cas échéant, pendant laquelle des questions de relations publiques, de communications avec les actionnaires, d'approbations réglementaires et d'autres considérations légales entrent en jeu, nécessite une gestion à la fois efficace et éclairée par le conseil et la direction.

## Le saviez-vous ?

Une offre d'achat non sollicitée n'est pas nécessairement une offre « hostile ». Une offre d'achat devient « hostile » lorsqu'elle est faite publiquement, directement aux actionnaires, sans avoir d'abord obtenu l'aval du conseil d'administration de la société visée – on l'appelle « offre publique d'achat hostile ».

L'offre publique d'achat fait l'objet d'un encadrement spécifique en vertu des lois sur les valeurs mobilières et requiert la préparation, par l'initiateur, d'une note d'information relative à une offre publique d'achat (*take-over bid circular*). Bien que l'approbation du conseil d'administration de l'émetteur ne soit pas requise, le conseil dispose de 15 jours pour répondre à l'offre en transmettant une circulaire des administrateurs qui doit contenir une recommandation aux actionnaires, et si aucune recommandation n'est faite, le conseil doit expliquer pourquoi.

Il existe plusieurs façons pour une société de prévenir la présentation de telles offres et de se défendre lorsqu'elles surviennent ou sont sur le point de survenir, d'où l'importance d'une collaboration étroite avec votre conseiller juridique.

Pour parer à toute éventualité et vous assurer de réagir adéquatement à toute offre ou proposition non sollicitée, entourez-vous de professionnels qui ont de l'expérience en la matière (avocats et conseillers financiers). Leur expertise et leurs conseils seront de précieux atouts tout au long du processus.

## Existe-t-il des occasions ?

Le recul significatif des marchés boursiers à l'échelle mondiale offre davantage d'occasions d'achat. Les offres ou propositions d'achat non sollicitées demeurent une stratégie de fusion et acquisition qui peut être intéressante pour les entreprises bien capitalisées et en position favorable en cette période de fluctuations économiques, car ces transactions ont le potentiel de renforcer la position stratégique des acheteurs, dans un environnement plus stable et sujet à la croissance.

## Des questions ?

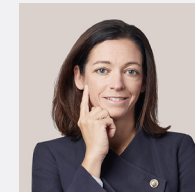


Marie-Josée Neveu  
Associée  
+1 514 397 4304  
[mneveu@fasken.com](mailto:mneveu@fasken.com)



Marie-Christine Valois  
Associée  
+1 514 397 7413  
[mvalois@fasken.com](mailto:mvalois@fasken.com)

## Votre contact à Québec



Anne-Marie Naud  
Associée  
+1 418 640 2009  
[anaud@fasken.com](mailto:anaud@fasken.com)

## 03. Fusions, acquisitions et marché des capitaux : quels sont les enjeux juridiques dans un contexte de fluctuations économiques ?

Montée de l'inflation, hausse des taux directeurs, crise géopolitique en Europe, comment naviguer dans ce contexte ? Selon PitchBook, au cours du deuxième trimestre de 2022, les fusions et acquisitions nord-américaines ont poursuivi leur modeste déclin en termes de valeur et de volume des transactions.

### Conseils des professionnels juridiques de Fasken

#### Qui dit turbulences, dit aussi opportunités

Si le contexte actuel affecte le flot et le volume de transactions en général, l'histoire démontre qu'il créera également son lot d'opportunités pour les acquéreurs stratégiques et les fonds d'investissement qui disposent de capital disponible important. Les turbulences boursières et économiques pourraient donc faire émerger des cibles d'acquisition à un prix attrayant dans certains secteurs.

- Soyez attentifs aux opportunités potentielles. Les entreprises et fonds ayant accès à une source de capitaux importante sauront profiter d'évaluations à la baisse pour acquérir des rivaux ou des actifs et se positionner stratégiquement pour la relance économique.
- Afin de préparer votre transaction, il existe de nombreux mécanismes à considérer, dont l'utilisation de la contrepartie conditionnelle qui gagne en popularité dans les transactions. Les avocats de Fasken sauront vous conseiller une stratégie adaptée à vos objectifs d'affaires.

#### Sous la loupe

##### L'utilisation de la contrepartie conditionnelle (*earn-out*)

La contrepartie conditionnelle est utilisée dans le cadre des cessions d'entreprise depuis de nombreuses années, mais elle a gagné en popularité au cours des derniers mois. Ce mécanisme, qui prévoit le paiement par l'acheteur au vendeur d'une somme en complément du prix d'acquisition, est particulièrement utile en ces temps de fluctuations économiques.

*Suite à la page suivante.*

Les avantages sont doubles :

- Pour l'acheteur, cela réduit son risque transactionnel puisqu'une portion de la contrepartie dépend alors de l'atteinte de cibles financières futures.
- Pour le vendeur, cela réduit l'écart de valorisation entre l'acheteur et le vendeur. Il peut donc s'agir d'un bon moyen pour arriver à satisfaire autant le vendeur que l'acheteur lors des négociations.

Cela dit, toutes les clauses de contrepartie additionnelle ne sont pas égales. La clause doit être bien réfléchie et surtout bien rédigée. Une clause mal rédigée comporte un risque important de différend vu les sommes en jeu.

### Quelles sont les incidences juridiques fiscales ?

Les parties qui envisagent d'avoir recours à une contrepartie conditionnelle doivent être conscientes que son utilisation présuppose une analyse fiscale relativement pointue. Cette analyse permet, entre autres, de déterminer si un mécanisme de paiement alternatif, telle la balance de prix de vente, pourrait être préférable et de confirmer que l'emploi d'une contrepartie conditionnelle ne causerait pas de conséquences fiscales négatives pour l'une ou l'autre des parties.

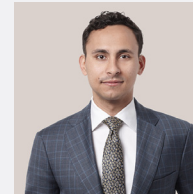
L'essentiel, d'un point de vue fiscal, lors de l'utilisation de la contrepartie conditionnelle, est de se rappeler que ce type de contrepartie est normalement traitée comme du revenu d'entreprise ou de bien (plutôt que comme un gain en capital – dont seulement la moitié est imposable). Cela étant dit, un paiement de contrepartie conditionnelle peut bénéficier d'un traitement de nature capitale dans le cadre d'une vente d'actions, si certaines conditions sont remplies.

Entourez-vous de vos conseillers juridiques afin qu'ils vous assurent que ces conditions sont remplies ou qu'ils vous proposent une structure de transaction vous permettant de les remplir.

### Des questions ?

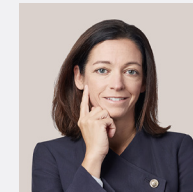


Carl Bélanger  
Associé  
+1 514 397 4332  
[cbelanger@fasken.com](mailto:cbelanger@fasken.com)



Quentin Lageix  
Avocat  
+1 514 397 7654  
[qlageix@fasken.com](mailto:qlageix@fasken.com)

### Votre contact à Québec



Anne-Marie Naud  
Associée  
+1 418 640 2009  
[anaud@fasken.com](mailto:anaud@fasken.com)



## 04. Comment adapter vos ententes contractuelles en vue de la situation économique ?

Une contraction de l'activité économique force les entreprises à modifier leurs approches envers leurs clients, mais aussi de manière contractuelle auprès de leurs partenaires et fournisseurs.

### Questions à se poser

Comment les ajustements budgétaires (réductions des dépenses) de vos clients, partenaires et fournisseurs affecteront-ils vos ententes contractuelles avec eux ?

Quelle est votre marge de manœuvre pour renégocier ou annuler certaines ententes qui ne vous sont plus avantageuses dans le contexte économique à venir ?

À quels litiges potentiels vous exposez-vous ?

### Conseils des professionnels juridiques de Fasken

#### Ce qui peut être fait pour anticiper et s'adapter

- Révisez les modalités de vos principaux contrats, en matière de résiliation, fixation/modification de prix, limitation de responsabilité, force majeure et amendement. Ceci permet d'anticiper, mais peut parfois aussi donner lieu à une modification négociée avec votre client, fournisseur ou partenaire.
- Évaluez les risques de vos ententes et contrats commerciaux sur la base de critères tels que :
  - Une trop grande concentration géographique de vos fournisseurs. Pensez aux problèmes d'approvisionnement en provenance de la Chine durant la pandémie, ou de la Russie ou de l'Ukraine plus récemment.
  - Des fluctuations dans votre main-d'œuvre.
  - Dans le cadre d'une réduction de votre main-d'œuvre, anticipez les réductions dans des domaines tels que les licences de logiciels, les ententes de téléphonie mobile, les équipements de bureau, les abonnements à divers services en ligne et hors ligne, l'espace de bureau nécessaire.

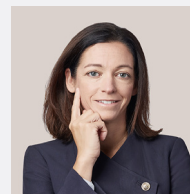
- Plus précisément, maîtrisez le cadre contractuel en lien avec les situations suivantes :
  - Vos droits en cas de ralentissement de vos activités ou de celles de vos clients.
  - Vos droits face à un retard de paiement, ou en cas de difficultés financières d'un de vos clients ou fournisseurs.
  - Connaissez la procédure de règlement des différends.
  - Application de la clause de force majeure.
  - Un mécanisme de révision des prix ou des volumes garantis, le cas échéant.
  - Un mécanisme de résiliation anticipée.

## Des questions ?



**Carl Bélanger**  
Associé  
+1 514 397 4332  
[cbelanger@fasken.com](mailto:cbelanger@fasken.com)

## Votre contact à Québec



**Anne-Marie Naud**  
Associée  
+1 418 640 2009  
[anaud@fasken.com](mailto:anaud@fasken.com)



## 05. Comment optimiser vos baux immobiliers ?

---

Avec une baisse significative des taux d'occupation des bureaux en raison de la pandémie, le passage au travail hybride a un impact majeur sur vos baux immobiliers. Quelles sont les bonnes stratégies à adopter pour votre entreprise ?

### Impacts sur vos baux immobiliers

Votre situation contractuelle, en ce qui a trait à vos obligations en tant que locataire ou propriétaire de propriété commerciale, industrielle ou de bureau, est largement dépendante de la situation économique. Outre le non-paiement du loyer, plusieurs autres types de désaccords en lien avec les baux commerciaux peuvent se manifester, notamment :

- La contestation de la révision des loyers.
- Les contestations des coûts variables du bail, tels que les frais et les cotisations d'assurance.
- Les obligations de réparation du locataire.
- Le caractère raisonnable des demandes de cession, de sous-location ou de changement d'usage.
- Les conditions proposées pour la cession :
  - La responsabilité en matière de vétusté.
  - Les termes d'un réengagement du bail, en particulier s'il est lié à une proposition de prolongation du bail ou à un accord pour ne pas exercer une pause.
  - Les tactiques dilatoires lorsqu'un bail arrive à son terme, par exemple lorsque le locataire est indécis quant à son renouvellement et qu'il cherche à le conserver.

## Conseils des professionnels juridiques de Fasken

### Que devriez-vous faire ?

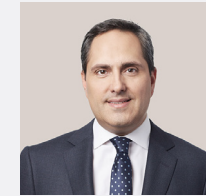
- Les propriétaires et les locataires doivent faire preuve de créativité pour structurer des baux commerciaux qui conviennent aux deux parties.
- En tant que propriétaire, vous devez être conscient de la nécessité d'obtenir une garantie appropriée de la part du locataire au cas où ce dernier éprouverait des difficultés financières dans un environnement économique difficile.
- Le locataire quant à lui ne doit pas se retrouver paralysé par des obligations financières et des exigences de sécurité excessives de la part du propriétaire, ce qui constituerait une barrière supplémentaire à la conclusion d'une entente.

Les contrats en matière immobilière représentent généralement des montants significatifs et s'échelonnent souvent sur plusieurs années. Il est donc primordial de vous entourer de professionnels qui prendront le temps de relire vos contrats et de les optimiser.

### Des questions ?



**Mariella Lo Papa**  
Associée  
+1 514 397 4348  
[mlopapa@fasken.com](mailto:mlopapa@fasken.com)



**Elias Retsinas**  
Associé  
+1 514 397 5215  
[retsinas@fasken.com](mailto:retsinas@fasken.com)

### Vos contacts à Québec



**Yves Letarte**  
Associé  
+1 418 640 2069  
[yletarte@fasken.com](mailto:yletarte@fasken.com)



**Pascal Provost**  
Associé  
+1 418 640 2024  
[pprovost@fasken.com](mailto:pprovost@fasken.com)



## 06. Est-ce essentiel de protéger votre propriété intellectuelle en cette période ?

Parmi les nombreuses dépenses auxquelles les entreprises doivent faire face, celles liées à leurs actifs de propriété intellectuelle (PI) peuvent sembler une source d'économie facile. À tort ou à raison ?

Vos actifs de PI méritent d'être protégés. Qu'il s'agisse d'inventions, de produits, de logiciels, de logos, de slogans, de dessins ou de processus, ils apportent tous une valeur ajoutée à votre entreprise. Une stratégie en PI en période de fluctuations économiques est vitale au bien-être économique de votre entreprise.

### Conseils des professionnels juridiques de Fasken

#### Que devriez-vous faire ?

- Effectuez un audit de votre portefeuille d'actifs de PI dans l'objectif d'identifier les actifs qui contribuent de manière plus importante à la valorisation de votre entreprise et ceux qui n'ont plus leur place.
- Évaluez les critères qui sont appliqués pour déterminer si une protection doit être obtenue pour certains actifs.
- Déterminez quels actifs peuvent générer des revenus supplémentaires (concession de licence) ou être utilisés comme garanties financières. Un portefeuille de votre PI à jour permet également de faciliter le financement de votre entreprise et de toute transaction qui pourrait lui apporter de la valeur.
- Réévaluez la structure de détention de la PI pour assurer la protection de ces actifs.
- Évaluez la dépendance de l'entreprise envers la PI de tiers et prenez les mesures nécessaires pour assurer une pérennité de leur utilisation même si le tiers fait face à des enjeux financiers importants.

Votre propriété intellectuelle pourrait se révéler indispensable à l'atteinte de vos objectifs en temps de crise. En période de fluctuations économiques, les actifs de PI ont tendance à conserver une certaine valeur et à en créer puisqu'en innovant, vous pouvez gagner de nouvelles parts de marché. Parlez-en à vos professionnels juridiques.

#### Des questions ?



**Jean-Philippe Mikus**  
Associé | Agent de marques de commerce  
+1 514 397 5176  
[jpmikus@fasken.com](mailto:jpmikus@fasken.com)

#### Votre contact à Québec



**Sébastien Roy**  
Associé | Agent de marques de commerce  
+1 418 640 2073  
[sroy@fasken.com](mailto:sroy@fasken.com)

## 07. Comment établir les relations de travail et d'emploi dans un contexte de gel des embauches ?

Télétravail, travail hybride, rareté de la main-d'œuvre, intégration à distance, grande démission, *ghosting*, nouveau rythme de travail : les organisations sont confrontées à de nombreux défis alors qu'elles progressent vers une « nouvelle normalité » dans un monde post-pandémique. C'est une véritable course contre la montre ; les entreprises doivent s'adapter rapidement face à cette nouvelle réalité du travail tout en se démarquant auprès des rares candidats dans un marché de l'emploi concurrentiel.

### Impacts sur votre stratégie en ressources humaines

- Malgré la sévère pénurie de main-d'œuvre à laquelle les employeurs font face actuellement, certaines mises à pied sont à prévoir prochainement puisque plusieurs entreprises ont déjà annoncé des gels d'embauche afin de se préparer à un environnement économique instable au cours des 12 prochains mois.
- Pour la plupart des entreprises, les prochains mois seront marqués par une minimisation des coûts, notamment des salaires, pour assurer le bien-être financier de l'entreprise.

### Conseils des professionnels juridiques de Fasken

#### Quelles stratégies adopter ?

Établissez vos objectifs à court et à long terme. Une stratégie en RH élaborée dans un contexte de fluctuations économiques doit s'assurer de maintenir l'équilibre entre le maintien des services de qualité et la compétitivité de l'entreprise dans un cadre de réduction du personnel ou de gel d'embauche.

#### Mises à pied

- Évaluez la possibilité de procéder à des mises à pied temporaires ou permanentes. En fonction du nombre de personnes visées, il pourrait y avoir des obligations additionnelles dans un contexte de licenciement collectif. Quoi qu'il arrive, il est judicieux de prévoir la documentation en conséquence.
- Évaluez vos obligations contractuelles dans une perspective de mise à pied afin de minimiser les litiges qui pourraient en découler. Une mise à jour des contrats de travail pourrait être un bon outil pour prévenir les litiges potentiels.

#### Main-d'œuvre temporaire ou à durée déterminée

- Considérez embaucher de la main-d'œuvre de façon temporaire ou au moyen de contrats à durée déterminée. Pour ce faire, un document reflétant le terme de l'emploi serait un atout.

## Sous-traitance

---

- Évaluez la possibilité de sous-traiter certaines tâches. Cela vous permettra de limiter vos coûts fixes et de mieux gérer la fluctuation des demandes. Un contrat de services en bonne et due forme vous permettra de délimiter les obligations de chaque partie. Attention, si votre entreprise est syndiquée, il est possible que votre pouvoir de sous-traiter soit limité par la convention collective.

## Rouvrir la convention collective

---

- Si vous êtes un milieu syndiqué et que vous avez besoin de réduire les salaires ou d'autres avantages monétaires, vérifiez avec votre syndicat s'il est ouvert à rouvrir la convention collective pour vous permettre de maintenir le rythme d'affaires et ainsi traverser cette période de fluctuations économiques.

## Mobiliser les ressources

---

- Fidélisez vos employés performants avec des incitatifs (monétaires ou normatifs) afin d'éviter le départ des atouts indispensables de votre entreprise.
- Évaluez la possibilité de faire davantage de télétravail pour réduire l'espace locatif, s'il y a lieu. Attention de bien rédiger les ententes de télétravail puisqu'elles doivent être discrétionnaires et temporaires advenant le cas où vous souhaiteriez, un jour, ramener les employés au bureau.

## Nouveaux talents

---

- Profitez de la fragilité de certaines entreprises pour solliciter de nouveaux talents. Attention aux déclarations qui sont faites !

Ces stratégies vous permettront de prendre des décisions éclairées dans des moments financièrement difficiles. Vos conseillers juridiques pourront vous aider dans l'élaboration de votre stratégie et de la documentation requise.

## Des questions ?



▼  
**Karine Fournier**  
Associée | CRIA  
+1 514 397 5252  
[kfournier@fasken.com](mailto:kfournier@fasken.com)



▼  
**Charles Wagner**  
Associé | CRHA  
+1 514 397 7441  
[cwagner@fasken.com](mailto:cwagner@fasken.com)

## Vos contacts à Québec



▼  
**Sébastien Gobeil**  
Associé  
+1 418 640 2032  
[sgobeil@fasken.com](mailto:sgobeil@fasken.com)



▼  
**Laurence Déry**  
Associée  
+1 418 640 2003  
[ldery@fasken.com](mailto:ldery@fasken.com)

# FASKEN

L'actualité juridique vous intéresse ?

Suivez-nous sur les médias sociaux. Vous y trouverez nos publications, webinaires, bulletins et autres actualités juridiques.



Vous souhaitez recevoir les actualités en primeur ?

[Abonnez-vous à notre infolettre.](#)

[fasken.com](https://fasken.com)