

L'AECG – Un catalyseur pour les fusions-acquisitions transfrontalières

L'Accord économique et commercial global (AECG) conclu par le Canada et l'Union européenne (UE) éliminera 98 pour cent de tous les tarifs de l'UE et une foule de barrières non tarifaires. Nous pouvons déjà voir que les conséquences sur les deux marchés seront importantes.

C'est particulièrement le cas dans les secteurs des aliments, des boissons, de l'agriculture, des véhicules et pièces automobiles, des appareils électroménagers, des produits chimiques, des produits en plastique et du métal, dans lesquels l'élimination des tarifs se traduira par d'énormes économies dans le commerce de produits.

Accélérer la croissance grâce à l'acquisition

L'AECG encouragera aussi les entreprises du Canada et de l'UE à trouver des occasions d'augmenter le commerce et l'investissement transfrontaliers, les activités de fusion-acquisition étant des occasions de premier plan. En fait, les entreprises de l'UE ayant d'importantes activités internationales cherchent déjà à accélérer leur croissance de façon plus efficace au Canada par des acquisitions plutôt que par des investissements en installations nouvelles plus traditionnels. Ce n'est pas étonnant étant donné le faible dollar canadien et la productivité élevée des fabricants européens de premier ordre.

Au début, le Canada peut s'attendre à voir les activités de fusion-acquisition augmenter dans les secteurs où les tarifs étaient traditionnellement élevés; par exemple, les secteurs des aliments et des boissons, de l'agriculture, des produits chimiques, des produits en caoutchouc et en plastique, de l'automobile, et les leaders du marché se positionneront rapidement afin d'accéder au marché par des acquisitions. L'investissement étranger se concentrera probablement sur l'acquisition d'entreprises canadiennes qui ne sont pas seulement des leaders du marché au Canada, mais qui donneraient aussi aux entreprises de l'UE l'occasion de pénétrer davantage le marché américain.

Les services et l'infrastructure joueront des rôles importants

Un autre secteur dans lequel les activités de fusion-acquisition augmenteront sera probablement le secteur des services, puisque l'AECG élimine aussi des barrières non tarifaires, encourageant l'uniformisation des normes techniques et permettant aux professionnels ainsi qu'aux personnes travaillant au sein des mêmes entreprises de librement traverser les frontières.

De plus, puisque l'AECG offre des possibilités d'approvisionnement pour que les entreprises du Canada et de l'UE puissent soumissionner sur des travaux d'infrastructure publique à tous les niveaux, il est fort probable que nous voyions davantage d'acquisitions d'entreprises d'infrastructure puisque les entreprises d'infrastructure, de construction et d'experts-conseils de l'UE et du Canada accèdent réciproquement à leurs marchés respectifs.

Le Canada deviendra une passerelle entre les É.-U. et l'UE. L'AECG donne au Canada un accès privilégié à l'UE et aux É.-U., les deux principaux marchés du monde. Plus important encore, les entreprises des É.-U. et de l'UE peuvent maintenant utiliser le Canada pour accéder à

leurs marchés respectifs et, au fil du temps, les fusions-acquisitions accrues ne se dérouleront pas seulement entre l'UE et le Canada, mais aussi entre les É.-U. et le Canada, puisque les entreprises des É.-U. cherchent un meilleur accès à l'UE. De cette façon, l'AECG place effectivement le Canada comme une « passerelle » pour les entreprises des É.-U. et de l'UE qui cherchent à accéder à leurs marchés respectifs; les fusions-acquisitions du Canada augmenteront donc.

Les règles préférentielles de l'AECG pour les investissements directs par les entreprises de l'UE au Canada stimuleront davantage les activités de fusion-acquisition. Le seuil d'examen gouvernemental des investissements étrangers par les entreprises de l'UE entrant au Canada sera de 1,5 G\$ — un seuil nettement plus élevé que celui des autres prises de contrôle étrangères. Le seuil plus élevé fera la promotion du Canada comme un pays où investir et permettra aux entreprises canadiennes d'attirer les acheteurs étrangers plus facilement.

Les entreprises canadiennes tiennent les rênes des fusions-acquisitions

Bien qu'il n'en soit qu'à ses débuts, l'AECG offre de nouvelles et importantes occasions pour des fusions-acquisitions transfrontalières au Canada. Au cours des prochaines années, le Canada pourrait devenir un des centres névralgiques du commerce et de l'investissement dans le monde, attirant l'attention des entreprises internationales de l'UE et des É.-U. qui cherchent à percer de nouveaux marchés de façon plus rentable.

Les entreprises canadiennes peuvent non seulement tirer profit des avantages de l'AECG afin de bénéficier de cette nouvelle notoriété des deux côtés de l'Atlantique, mais aussi chercher des opérations de fusion-acquisition par elles-mêmes afin de percer l'énorme marché de l'UE et de renforcer davantage leur présence aux É.-U. L'AECG donne les rênes des fusions-acquisitions aux entreprises canadiennes — et elles ont le champ libre.

Pour obtenir un rapport détaillé sur l'AECG, veuillez visiter le www.stikeman.com/AECG



Eric H. Bremermann *Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l.*

ebremermann@stikeman.com | 416 869-6821

Me Bremermann est un associé et un membre des groupes Fusions et acquisitions et Structuration et financement de projets, en plus d'être coprésident du groupe Énergie au bureau de Toronto. Sa pratique est axée sur le droit des sociétés et des affaires et se concentre surtout sur des enjeux transfrontaliers Canada-Europe, y compris la prestation de conseils en matière de fusions, d'acquisitions, de cession et de financement, de gouvernance d'entreprise, de reprenariat et de relève familiale et la création de filiales dans le marché de l'ALENA.



Mario Nigro *Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l.*

mnigro@stikeman.com | 416 869-6810

Me Nigro est un associé dans les groupes Fusions et acquisitions et Capital de risque et capital d'investissement. Sa pratique se concentre sur le droit des affaires, y compris les acquisitions, les cessions et les restructurations. Il a une grande expérience de travail auprès de clients de capital de risque et capital d'investissement dans le cadre de nombreuses acquisitions et cessions. Il travaille également avec des clients européens qui exercent des activités au Canada. Il donne des conseils à des clients sur la création et le maintien de leurs activités au Canada et agit en leur nom dans le cadre d'acquisitions et de cessions.