



**Fusions et acquisitions au Canada:
Acquérir une société
fermée ou ses actifs**

Acquérir une société fermée ou ses actifs

Achat d'actifs ou achat d'actions ?.....	2
Incidences non fiscales.....	2
Incidences fiscales.....	3
Audit juridique	9
Ventes aux enchères contrôlées.....	9
Documentation définitive.....	10
Convention de confidentialité.....	11
Lettre d'intention	11
Convention d'achat	12
Employés	26
Fonds de pension et régimes de retraite de la société.....	28
Lois sur la protection des renseignements personnels.....	32
Aspects particuliers des opérations en actifs.....	33
Comptes clients	34
Régime de pensions du Canada	34
Obligations découlant des lois sur la sécurité au travail.....	34
Risque de perte.....	35
Approbation des actionnaires et droits à la dissidence	35
Devoirs des administrateurs	36
Canadianiser les documents.....	36
Résolution de conflits.....	36
Monnaie	37
Vente de marchandises	38
Bénéficiaires tiers.....	38
Langue	38

Acquérir une société fermée ou ses actifs

On peut acquérir une entreprise canadienne du secteur privé de l'une des trois façons suivantes :

- par l'achat d'actifs;
- par l'achat d'actions;
- par une fusion prévue par la loi.

Bien que les acquisitions négociées de gré à gré ne soient pas habituellement assujetties aux dispositions concernant les offres publiques d'achat de la législation sur les valeurs mobilières, elles soulèvent quand même des préoccupations au niveau du droit des valeurs mobilières, par exemple, lorsqu'elles prévoient l'émission de titres en guise de contrepartie.

Nous allons maintenant analyser les principaux éléments des conventions d'**achat d'actifs** et d'**achat d'actions**, en soulignant les caractéristiques propres aux conventions canadiennes.

Étant donné que les **fusions prévues par la loi** font rarement l'objet de négociations de gré à gré, nous n'allons pas les examiner en détail dans le présent chapitre¹. En général, la convention qui donne effet aux modalités commerciales d'une fusion (qu'il s'agisse de la fusion réelle ou non) ressemble à la convention d'achat d'actions décrite ci-après. Elle comprendrait donc les déclarations et garanties complètes de chaque société fusionnante, les engagements préalables à la clôture, les conditions de clôture et les autres modalités.

Les sujets traités dans le présent chapitre s'adressent surtout à l'acheteur. Nous avons également présumé que l'acheteur et le vendeur sont tous les deux des personnes morales sans lien de dépendance et que l'entreprise est située en totalité ou en partie dans la province de l'Ontario.

Achat d'actifs ou achat d'actions ?

La décision d'acquérir une entreprise canadienne du secteur privé en achetant ses actifs ou ses actions est un choix dicté à la fois par les incidences fiscales et les incidences non fiscales. La pondération accordée à chacun d'eux dépend des circonstances entourant l'opération et du pouvoir de négociation des parties.

Incidences non fiscales

Pour le moment, mettons l'aspect fiscal de côté et voyons la situation du point de vue de l'acheteur. Le plus grand avantage qu'il peut tirer d'un achat d'actifs est probablement le fait qu'il peut choisir ceux qui l'intéressent et, peut-être plus

¹ Les fusions prévues par la loi sont abordées au chapitre C de *Fusions et acquisitions au Canada*: « Acquisitions de sociétés ouvertes ».

important encore, les dettes qu'il assumera. Ainsi, il pourrait laisser les comptes clients, les stocks indésirables et d'autres éléments au vendeur. Toutefois, certains passifs comme la contamination environnementale associée à un bien immobilier ou la convention collective des employés syndiqués de l'entreprise, par exemple, seront dévolus à l'acheteur en vertu de la loi dans le cadre d'une opération visant des actifs.

Même si la faculté de choisir les biens à acquérir et les dettes à assumer est un aspect très intéressant de la vente d'actifs, l'achat d'actions peut être avantageux pour un acheteur à de nombreux égards. Certains de ces avantages sont décrits ci-dessous :

L'achat d'actions nécessite moins d'actes de transport et de consentements

Un achat d'actions est relativement facile à réaliser en ce qui a trait aux actes de transport, car hormis la remise d'un certificat d'actions, elle ne nécessite aucune démarche particulière. Toutefois, lorsque les contrats ou les permis réglementaires comportent des dispositions relatives au « changement de contrôle », des consentements de tiers devront être obtenus (ce qui peut être coûteux, comme on le verra ci-dessous). Un achat d'actifs, surtout si l'opération est importante et complexe, peut comporter de nombreux actes de transport et documents de cession et de transfert concernant les différents actifs visés, comme les biens immeubles, les baux, les véhicules automobiles, les contrats et la propriété intellectuelle, en plus de nombreux consentements de tiers. Le processus long et coûteux d'obtention des documents et consentements requis dans une opération visant des actifs est souvent une des principales raisons qui font en sorte qu'une opération sera effectuée sous la forme d'un achat d'actions.

L'achat d'actions est plus simple en ce qui concerne les employés

Selon la province, un achat d'actif peut aussi comporter de nombreuses questions particulières concernant les employés. En vertu des lois ontariennes, par exemple, l'acheteur devra décider s'il offrira un emploi à tous les employés du vendeur ou à certains seulement (il faudra aussi déterminer laquelle des parties sera responsable des indemnités de cessation d'emploi si les employés refusent la nouvelle offre d'emploi). Entre autres, les questions touchant les prestations de retraite et les vacances accumulées impayées devront également être tranchées.

Au Québec, la loi est différente. Une analyse minutieuse devra donc être effectuée pour savoir ce qui s'applique dans cette province en ce qui a trait aux employés dans le cadre d'un achat d'actifs.

Voir la page B26 ci-dessous pour plus de renseignements sur les questions relevant du droit du travail.

Incidences fiscales

Un acheteur ou un vendeur équilibre généralement les considérations susmentionnées avec sa situation fiscale pour déterminer s'il procédera à un achat

d'actions ou à un achat d'actifs. Le fait de ne tenir compte que des incidences fiscales amènerait généralement les vendeurs à préférer vendre leurs actions et les acheteurs à préférer acheter des actifs.

Opérations en actions

Les vendeurs canadiens préfèrent normalement réaliser des opérations en actions pour plusieurs raisons :

- les opérations en actions donnent lieu en général à des gains en capital (qui sont imposés à la moitié du taux applicable au revenu ordinaire);
- depuis 2016, le vendeur particulier qui réside au Canada peut avoir droit à une exonération de gains en capital juste en deçà de 825 000 \$ (indexée au taux d'inflation après 2016) si les actions vendues proviennent d'une « société exploitant une petite entreprise » et si certaines autres conditions sont réunies;
- dans une opération en actions, le vendeur qui est une société par actions peut réduire son bénéfice imposable si la société cible déclare des dividendes sur le « revenu protégé » (essentiellement les bénéfices non répartis après impôt) avant l'opération (car les dividendes intersociétés ne sont généralement pas imposables);
- dans une opération en actions, la facture d'impôt totale peut être moins élevée que celle d'une vente d'actifs si le coût fiscal des actions pour le vendeur (hors du champ d'application de l'impôt) est plus élevé que le coût fiscal des actifs pour la société (dans le champ d'application de l'impôt);
- dans une opération en actions, le vendeur pourrait établir une provision pour la tranche du prix d'achat qui n'est payable qu'une année ultérieure. Si la contrepartie est constituée d'actions d'un acheteur qui est une société canadienne, le vendeur pourra bénéficier de reports d'impôt.

D'autres enjeux fiscaux pourraient s'appliquer à son égard compte tenu de la nature de l'opération en actions, notamment la manière de traiter les paiements reçus aux termes d'une entente sur le prix d'achat différé ou d'une clause d'indexation sur les bénéfices futurs.

L'acheteur pourrait préférer acheter des actions si la société cible a d'importants reports prospectifs de pertes fiscales autres qu'en capital (c'est-à-dire des pertes commerciales), car la seule manière pour l'acheteur d'hériter des pertes fiscales de la cible est d'acquérir les actions de cette dernière.

Un achat d'actions présente aussi certains inconvénients sur le plan fiscal, dont les suivants :

- un achat d'actions entraîne habituellement un « changement de contrôle » de la cible, qui provoque la fin de l'exercice aux fins fiscales et exige que la cible produise une déclaration de revenus;
- les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) imposent des restrictions sur l'utilisation, après un changement de contrôle, des pertes en capital et autres pertes. Les pertes autres qu'en capital sont normalement ventilées au moment du changement de contrôle, de sorte qu'elles ne puissent

servir qu'à compenser le revenu futur provenant de la même entreprise, ou d'une entreprise similaire, qui a généré les pertes. Les pertes en capital expirent ordinairement au moment d'une acquisition de contrôle.

Des choix peuvent être faits pour majorer le coût fiscal des immobilisations de la cible juste avant l'acquisition du contrôle, ce qui revient à réaliser des gains en capital accumulés, mais non réalisés, lesquels peuvent être protégés par les pertes en capital qui seraient autrement éteintes.

Opérations en actifs

Du point de vue fiscal, une opération en actifs est généralement plus avantageuse pour l'acheteur qu'une opération en actions. Un acheteur privilégiera une acquisition d'actifs, car l'acheteur obtiendra ainsi le plein prix de base des actifs acquis, ce qui devrait (i) augmenter les déductions auxquelles il a droit sur les biens amortissables, et (ii) réduire ses gains s'il devait vendre l'un des actifs par la suite. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, il peut aussi acheter quelques actifs seulement et choisir les dettes (y compris le passif d'impôt) qui seront prises en charge.

Lorsque l'acheteur est un non-résident, d'autres facteurs peuvent entrer en ligne de compte. De façon générale, dans le cas d'un acheteur non résident, une opération en actifs offrira davantage de souplesse du point de vue de la structure. Dans certains cas (notamment lorsque la cible canadienne tire une valeur importante d'actions de filiales étrangères), un acheteur non résident pourra préférer ne pas détenir d'actifs étrangers dans une société canadienne, et ce, pour des raisons fiscales canadiennes et non canadiennes. De même, un acheteur non résident pourra préférer faire l'acquisition de certains actifs par l'entremise d'une société canadienne, et d'autres actifs au moyen d'une entité non résidente. Si l'acheteur non résident achète des actions, il peut être impossible de retirer les actifs non canadiens de la société canadienne après la clôture sans déclencher l'application d'importants impôts canadiens. Par conséquent, dans le cas d'acquisitions transfrontalières, il peut être encore plus avantageux de structurer l'opération sous forme d'achat d'actifs que dans le cas d'acquisitions nationales.

Le vendeur peut également préférer une opération en actifs dans certaines circonstances. Ainsi, si la société cible a d'importants reports prospectifs de pertes fiscales, le vendeur pourrait vouloir vendre des actifs pour générer un revenu ou des gains en capital qui pourront être protégés par de telles pertes.

Opérations hybrides

Pour profiter à la fois des avantages d'une opération en actifs et d'une opération en actions, il peut être possible de structurer une acquisition sous forme d'opération hybride qui combine les meilleurs éléments des deux méthodes. Par exemple, le vendeur peut vendre suffisamment d'actions pour demander l'exonération cumulative des gains en capital et l'acheteur peut acheter les actifs qu'il préfère directement.

Autres aspects fiscaux des opérations en actifs

Bien que celles-ci ne soient pas déterminantes dans le choix entre une opération en actifs ou une opération en actions, les ventes d'actifs comportent d'autres conséquences que les acheteurs devraient connaître.

Répartition du prix d'achat

Dans une opération en actifs, la répartition du prix d'achat entre les divers actifs est un élément crucial sur le plan fiscal. En général, la personne qui achètera des actifs au Canada préférera répartir le prix d'achat dans l'ordre suivant :

- les stocks (déduction totale);
- les immobilisations amortissables ayant un taux d'amortissement fiscal élevé (ou amortissement aux fins de l'impôt);
- les immobilisations amortissables ayant un taux d'amortissement fiscal faible;
- les immobilisations non amortissables (p. ex., un terrain).
- (À noter qu'à compter du 1^{er} janvier 2017, la survaleur sera généralement comprise dans une nouvelle catégorie d'immobilisations amortissables et assujettie à un taux d'amortissement fiscal de 5 %.)

Dans la plupart des cas, un acheteur et un vendeur qui négocient une opération en actifs auront des intérêts conflictuels à ce sujet. Une convention canadienne d'achat d'actifs contiendra habituellement des dispositions traitant de la répartition du prix d'achat entre les actifs achetés et un engagement des deux parties à dresser leurs états financiers et à produire leurs déclarations de revenus sur cette base.

Taxes de vente

L'achat des actifs d'une entreprise comportera généralement la fourniture d'au moins certains biens assujettis à la « taxe sur les produits et services » (TPS) fédérale et aux taxes provinciales correspondantes. La TPS de 5 % s'applique à l'échelle du Canada sur la fourniture de produits, de services et de certains biens immeubles et incorporels. Toutefois, l'interaction entre la TPS et les taxes de vente provinciales varie énormément d'une province à l'autre.

En Ontario et dans les quatre provinces de l'Atlantique, la TPS fédérale et les taxes de vente provinciales sont combinées en une seule taxe appelée taxe de vente harmonisée (TVH). La TVH s'applique exactement de la même façon que la TPS, mais elle est imposée à un taux de 13 % (Ontario) ou de 15 % (Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, Nouvelle-Écosse et Île-du-Prince-Édouard). Dans la province de Québec, la méthode est légèrement différente. Le Québec impose une taxe de vente 9,975 % (TVQ), généralement semblable à la TPS, mais perçue de façon indépendante. La TPS est imposée séparément (au taux habituel de 5 %) dans cette province.

La TPS/TVH et la TVQ sont des taxes à valeur ajoutée perçues par le fournisseur du produit ou du service auprès du destinataire, lequel peut être en mesure de

recouvrer les taxes payées sur les produits et services utilisés dans ses activités commerciales au moyen de crédits et de remboursements de taxe sur les intrants. Même lorsqu'il est entièrement recouvrable, le paiement de la TPS/TVH et de la TVQ sur l'achat d'une entreprise peut créer un problème de liquidités pour l'acheteur. Pour y remédier, les parties peuvent choisir de transférer les actifs d'une entreprise en franchise de taxes si l'acheteur fait l'acquisition de la totalité ou quasi-totalité des biens nécessaires pour continuer à exploiter l'entreprise, et si certaines autres conditions sont réunies. Un achat d'actions, par contre, est considéré comme un « service financier » et une « fourniture exonérée », de sorte qu'aucune TPS/TVH ou TVQ n'est payable lorsqu'une entreprise est acquise au moyen d'une vente d'actions.

Le Manitoba, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique perçoivent leur propre taxe de vente provinciale (TVP) à divers taux sur la vente ou la location de biens meubles corporels et la prestation de certains services taxables. Bien qu'il ne s'agisse **pas** d'une taxe sur la valeur ajoutée recouvrable au moyen de crédits ou de remboursements de taxe sur les intrants, la TVP n'est pas perçue sur la vente de produits achetés en vue de leur revente, de terrains, d'immeubles, d'accessoires fixes et d'actifs incorporels (y compris les actions). L'application de la TVP à la vente de matériel de fabrication varie d'une province à l'autre. Lorsqu'un vendeur propose de vendre ses stocks, son matériel ou ses accessoires fixes dans le cadre d'une vente en bloc dans une province imposant la TVP, il doit obtenir un certificat du gouvernement provincial attestant que toute la TVP devant être perçue ou payée l'a été. L'acheteur doit obtenir une copie de ce certificat du vendeur, à défaut de quoi il pourrait devoir payer la TVP devant être perçue ou payée par le vendeur.

En Alberta et dans les Territoires du Nord-Ouest, la TPS s'applique au taux de 5 %. Il n'y a pas de taxe provinciale ou territoriale correspondante dans ces endroits.

Droits de cession immobilière

Certaines provinces, dont l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique (ainsi que certaines municipalités), exigent des droits de cession immobilière (à divers taux) au moment de la cession de biens ou d'intérêts immobiliers. En Ontario, par exemple, ces droits représentent environ 2 % du prix de vente du bien, des taxes municipales supplémentaires étant payables dans la ville de Toronto. À noter que certaines provinces ou certains territoires qui n'imposent pas de droits de cession immobilière peuvent exiger des droits de publicité importants sur les mutations immobilières.

Incidences fiscales propres aux opérations transfrontalières

Acheteur étranger émettant des actions au vendeur : structures d'actions échangeables

Les structures d'actions échangeables (également appelées structures d'actions donnant droit aux dividendes) sont souvent utilisées dans les acquisitions transfrontalières dans lesquelles un acheteur propose d'acquérir une cible

canadienne pour une contrepartie qui comprend l'émission de ses propres actions. La structure d'actions échangeables est utilisée, car les lois fiscales canadiennes permettent un transfert libre d'impôt (report de gain) seulement si le vendeur reçoit des actions d'une société *canadienne*. Afin de conserver le transfert libre d'impôt pour les actionnaires canadiens de la cible, l'acheteur étranger peut créer une filiale canadienne qui émettra des actions échangeables contre des actions de l'acheteur. Ces actions échangeables sont destinées à être l'équivalent économique des actions de l'acheteur (par exemple, elles comportent habituellement un droit aux dividendes correspondant aux dividendes versés sur les actions de l'acheteur). Le vendeur canadien accepte les actions échangeables en paiement (ou en paiement partiel) à la disposition des actions de la cible. Étant donné que le vendeur canadien reçoit des actions émises par une société canadienne, il n'aura généralement pas à payer d'impôt au Canada jusqu'à ce que ces actions échangeables soient échangées contre les actions de l'acheteur non résident. La structure d'actions échangeables comporte certaines questions sur le plan du droit des sociétés et du droit fiscal qui doivent être prises en considération, mais dans bien des cas, il s'agit d'une structure qui peut être mise en œuvre à la satisfaction de toutes les parties.

Achat auprès d'un vendeur étranger : certificat prévu à l'article 116 (retenue d'impôt) - biens immobiliers et miniers

Sous réserve de certaines exceptions, l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* exige que le vendeur non résident d'un « bien canadien imposable » fasse une demande auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour obtenir un certificat de conformité à l'égard de la disposition ou de la disposition projetée de ce bien avant la disposition ou dans les 10 jours suivant celle-ci. Le certificat de conformité sera délivré si le non-résident verse le montant exigé sur la disposition (projetée) à titre de paiement préalable de l'impôt canadien qu'il doit payer ou s'il fournit une garantie jugée acceptable par l'ARC. En l'absence d'un certificat de conformité, le vendeur doit généralement retenir un pourcentage du prix d'achat (établi selon le type de bien) et le verser à l'ARC.

Les biens canadiens imposables comprennent les biens immobiliers situés au Canada, les biens utilisés par une entreprise exploitée au Canada, ainsi que certaines actions dont la valeur provient principalement de biens immobiliers situés au Canada, d'avois miniers ou d'avois forestiers canadiens, ou d'options à l'égard de ceux-ci. L'exigence relative au certificat de conformité prévu à l'article 116 ne s'applique pas à certains types de biens exclus, notamment les actions cotées en bourse, les parts d'une fiducie de fonds commun de placement, les obligations, les débetures et les biens dont les gains découlant de leur disposition seraient, en raison d'un traité fiscal conclu avec un autre pays, exonérés de l'impôt canadien (à condition que, dans certains cas, l'ARC en soit avisée).

Dans le cas d'une vente sans lien de dépendance d'un bien assujetti à l'article 116, l'acheteur exigera en général d'avoir le certificat prévu à l'article 116 à la date de clôture, à défaut de quoi il retiendra le montant applicable du prix d'achat jusqu'à ce que le certificat soit fourni. L'acheteur qui n'obtient pas le certificat prévu à l'article

116 et qui ne retient pas les montants nécessaires pourrait devoir verser lui-même ces montants.

Audit juridique

Le contrôle préalable systématique, par le vendeur, de l'entreprise cible, de son actif et de son passif fait partie intégrante du processus d'acquisition. L'audit juridique comprend en général l'examen de contrats et de documents d'entreprise précis ainsi que des recherches dans les dossiers publics au sujet de la cible, de ses biens et de ses actifs. Cet examen doit être adapté aux circonstances propres à l'opération et aux exigences de l'acheteur. Parmi les facteurs à prendre en considération, l'on trouve la taille et la complexité de l'opération, la nature de l'entreprise de la cible et son régime de réglementation, le seuil d'importance relative et l'importance de l'opération pour l'acheteur, le niveau d'indemnisation offert par le vendeur, les connaissances et l'expertise de l'acheteur ainsi que les ressources et le temps disponibles.

Ventes aux enchères contrôlées

Le vendeur qui souhaite obtenir la valeur la plus élevée possible en attirant un groupe d'acheteurs éventuels selon un processus méthodique qu'il contrôle a souvent recours à une vente aux enchères contrôlée. Le texte qui suit décrit les étapes habituelles d'une vente aux enchères contrôlée :

- le contrôle préalable du vendeur à son égard, qui comprend des mesures correctives pour que l'entreprise soit fin prête à la vente;
- le choix de la structure de vente appropriée (vente d'actifs ou d'actions) – la planification fiscale personnelle ou la planification successorale peuvent être des éléments déterminants à cet égard;
- la rédaction et la distribution d'un court document accrocheur qui décrit la nature de l'entreprise mise en vente et le processus de vente aux enchères;
- la rédaction d'une convention de confidentialité qui sera signée par les acheteurs intéressés qui veulent obtenir une notice d'offre confidentielle;
- la rédaction et la distribution, par le vendeur, d'une notice d'offre plus détaillée concernant la société et son entreprise;
- la sélection d'un groupe restreint d'initiateurs pour l'étape suivante;
- la réception d'expressions d'intérêt de la part d'acheteurs éventuels;
- la mise sur pied d'une chambre de données (électronique ou matérielle) qui permet de contrôler les documents de la société qui pourront être consultés par les initiateurs retenus aux fins du contrôle préalable;
- l'accès contrôlé à divers membres clés de la haute direction et des cadres, les présentations par la direction, les visites des lieux et autres éléments;
- la remise d'une ébauche de la convention au groupe d'initiateurs retenus;

- la réception d'une offre exécutoire officielle qui énonce les conditions de base de l'opération, avec les commentaires de l'acheteur sur l'ébauche de la convention d'achat définitive et des annexes connexes;
- la conclusion de la convention d'achat définitive après des négociations.

La société et l'entreprise doivent être en bon ordre avant de se lancer dans un processus de vente. À cette fin, il conviendra de faire ce qui suit :

- comme les acheteurs préfèrent habituellement des états financiers audités et qu'ils se méfient d'états de la direction non audités, prévoir la vente un ou deux ans à l'avance et obtenir des états financiers audités – cet aspect est très important dans le cas de la vente d'une division ou d'une opération visant des biens restreints;
- s'assurer que l'entreprise peut respecter les exigences requises pour devenir une société ouverte;
- lorsque la propriété intellectuelle exclusive est importante, vérifier si les actifs de l'entreprise (produits ou processus) sont suffisamment protégés par des brevets, des marques de commerce ou des droits d'auteur enregistrés, selon ce qui convient – de plus, il est important d'avoir des ententes de non-divulgence avec le personnel concerné ainsi que des cessions et des renonciations appropriées en faveur de la société;
- si des actions sont vendues, s'assurer que les registres de l'entreprise soient à jour et complets, que les régimes d'actionnariat ou d'options d'achat d'actions soient bien documentés et que tous les certificats d'actions aient été délivrés et soient gardés en lieu sûr;
- régulariser et consigner tous les autres aspects juridiques de l'entreprise, notamment les ententes en matière de commercialisation et de distribution, les baux immobiliers, les ententes bancaires concernant la location de matériel et les ententes avec les employés.

Pour de plus amples renseignements sur les ventes aux enchères contrôlées, veuillez vous adresser à votre personne-ressource chez Stikeman Elliott pour obtenir un exemplaire d'autres publications sur ce sujet.

Documentation définitive

L'achat et la vente d'actions ou d'actifs d'une entreprise canadienne, quelle qu'en soit l'envergure, exigent habituellement la préparation de plusieurs documents, notamment une convention de confidentialité, une lettre d'intention (appelée aussi protocole d'accord ou liste des conditions) et une convention d'achat et de vente définitive avec la lettre d'information et les annexes. Selon l'opération, les documents accessoires peuvent comprendre une convention de non-concurrence ou de non-sollicitation, une convention de blocage, les contrats de travail des dirigeants et les conventions relatives aux services d'aide à la transition.

Convention de confidentialité

La conclusion d'une convention de confidentialité par un acheteur éventuel est devenue la norme au Canada. Cette convention permet habituellement de s'assurer que tous les renseignements confidentiels fournis à l'acheteur, par écrit ou verbalement, qu'ils soient considérés comme confidentiels ou exclusifs, sont gardés secrets et ne servent qu'à l'opération en question. De plus, elle interdit souvent de solliciter des employés et des clients pour une période convenue, entre autres conditions. Il est aussi de plus en plus courant d'ajouter des dispositions concernant le calendrier de divulgation des renseignements de nature délicate du point de vue de la concurrence et des clauses concernant l'interdiction de solliciter des clients (si l'opération n'est pas menée à terme).

Lettre d'intention

La lettre d'intention ou liste de conditions énonce les caractéristiques de base de l'opération et peut constituer le fondement sur lequel des approbations réglementaires et d'autres consentements de tiers sont demandés et obtenus.

Dispositions typiques

Habituellement, une lettre d'intention canadienne contient à la fois des clauses exécutoires et non exécutoires. Les dispositions exécutoires les plus courantes sont les suivantes :

- une période d'exclusivité pendant laquelle les négociations ont lieu avec un acheteur en particulier (interdiction de solliciter d'autres acheteurs);
- l'accès aux documents pour le contrôle préalable;
- l'attribution de la responsabilité des frais;
- les règles d'annonce publique;
- la date butoir extrême pour la conclusion d'une convention d'achat définitive;
- le remboursement des frais et des honoraires de travail si l'opération n'a pas lieu (éventuellement avec une indemnité de rupture);
- des dispositions en matière de confidentialité (si une convention de confidentialité distincte n'a pas déjà été signée et remise);
- l'exploitation de l'entreprise dans le cours normal.

Quant aux dispositions non exécutoires, elles traitent en général des sujets suivants :

- l'objet de la vente;
- le prix et les modalités de paiement;
- les principales déclarations et garanties;
- les conditions de clôture importantes.

Comme dans de nombreux autres pays, la jurisprudence canadienne est riche en exemples de dispositions d'une lettre d'intention supposément exécutoires, même si une partie n'avait manifestement pas l'intention de les respecter. Même si la phrase

« sous réserve de la signature et de la remise, par les parties, d'une convention d'achat et de vente définitive » a fait ses preuves, son ajout pourrait ne pas être suffisant, étant donné que la conduite des parties peut suggérer qu'un contrat les liant a été conclu. Il est donc préférable de s'assurer que la lettre d'intention énonce très clairement les dispositions qui sont exécutoires et celles qui ne le sont pas en utilisant des mots qui suggèrent une intention (verbes au conditionnel plutôt qu'au futur) et en énonçant les conditions précises qui sont sous le contrôle d'une partie, comme exiger que le conseil ou les actionnaires (ou les deux) approuvent l'opération.

Convention d'achat

Les conventions canadiennes d'achat et de vente s'apparentent à celles utilisées dans plusieurs autres pays et contiennent ordinairement ce qui suit :

- des dispositions concernant l'achat, notamment le prix d'achat ou une autre contrepartie, les modalités de paiement et le rajustement du prix d'achat (le cas échéant);
- les dispositions de retenue ou d'entiercement;
- les déclarations et garanties complètes du vendeur, ainsi que les dispositions concernant leur maintien en vigueur après la clôture. Normalement, l'acheteur fournira des déclarations et des garanties moins complètes, sauf dans certaines circonstances (par exemple, lorsque ses propres titres servent de contrepartie pour l'achat);
- les engagements préalables à la clôture;
- les conditions de clôture en faveur tant de l'acheteur que du vendeur;
- les dispositions précises concernant l'indemnisation;
- les dispositions standards générales, dont le choix de la loi applicable et du tribunal compétent.

Les déclarations et garanties qui diffèrent *le plus* de celles en vigueur aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans d'autres pays sont celles qui traitent des questions d'intérêt local, comme les exigences environnementales, les taxes et impôts, la main-d'œuvre, l'emploi, les régimes de retraite et les avantages sociaux.

Prix d'achat

Dans une convention d'acquisition canadienne, la contrepartie prend normalement la forme d'espèces ou d'un ou de plusieurs billets à ordre (si le prix d'achat est différé), d'actions de l'acheteur ou d'une entité apparentée, ou (dans une opération en actifs) de la prise en charge des dettes du vendeur (qui pourraient se limiter aux comptes fournisseurs). Pour le vendeur, obtenir le paiement intégral du prix d'achat au comptant est très attrayant, car cela met pratiquement fin à sa relation avec l'acheteur à la clôture, s'il n'y a pas de rajustements financiers après la clôture ni de

réclamations pour indemnisation après la clôture pour des manquements aux déclarations, aux garanties et aux engagements.

Émettre des titres de créance (comme des billets à ordre) pourrait être une avenue intéressante pour l'acheteur, car il n'aura pas alors à déboursier des fonds dès le départ et disposerait d'un puissant effet de levier pour négocier une demande d'indemnisation ou avoir des droits explicites de compensation intégrés à ces titres.

Si la contrepartie comprend des titres de participation et que ceux-ci seront cotés à une bourse canadienne, cela nécessitera d'autres démarches dont :

- l'obligation de viser les actions au moyen d'un prospectus et de les inscrire à la cote d'une bourse appropriée;
- l'évaluation des actions de l'acheteur et l'application éventuelle d'une formule qui repose sur le cours de clôture moyen (comme les cours de clôture moyens pondérés en fonction du volume des actions au cours d'une période de dix jours de bourse se terminant à la date qui, disons, est trois jours ouvrables avant la date de clôture), un « tunnel » (avec une phrase du genre « si le cours moyen est inférieur à X dollars ou supérieur à Y dollars, le cours moyen sera réputé être X dollars ou Y dollars selon le cas »), le droit de résilier la convention d'acquisition si le cours moyen dépasse les limites du tunnel ou le droit (mais non l'obligation) de l'acheteur d'offrir une contrepartie supplémentaire et d'autres conditions;
- des restrictions sur la revente des actions de l'acheteur en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables;
- l'approbation éventuelle des actionnaires concernant l'émission des actions de l'acheteur, selon le nombre d'actions autorisées, mais non émises disponibles, les règles de la bourse concernée et d'autres éléments;
- les incidences fiscales, particulièrement si on souhaite faire un transfert en franchise d'impôt aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

Rajustement du prix d'achat après la clôture

Le rajustement du prix d'achat après la clôture en fonction des variations du fonds de roulement, ou d'une autre mesure financière comme la valeur nette, est l'une des dispositions les plus courantes concernant le prix d'achat dans les conventions d'acquisition canadiennes. Le fonds de roulement est essentiellement la valeur comptable des actifs à court terme comme les liquidités, les stocks et les comptes débiteurs, moins la valeur comptable du passif à court terme. Même si l'entreprise est évaluée par un acheteur selon un multiple des bénéfices prévisibles, la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie ou une autre méthode qui n'est pas directement reliée à la valeur comptable nette des actifs de l'entreprise, l'acheteur tient souvent à avoir un rajustement à la clôture pour tenir compte des variations de sa valeur nette ou de son fonds de roulement (ou d'une autre mesure financière pertinente) survenues entre la date des états financiers historiques et la clôture. Étant donné que les rajustements en fonction du fonds de roulement constituent en

fait un rajustement du prix d'achat, ces calculs peuvent être détaillés et complexes et devraient être passés en revue par des conseillers financiers et juridiques.

Retenues

L'acheteur au Canada voudra souvent retenir une partie du prix d'achat pour régler les demandes d'indemnisation après la clôture. Le montant de la retenue peut être versé à un agent d'entiercement, qui le gardera pendant une période fixée à l'avance. Ce type d'entente permet à l'acheteur de recouvrer plus facilement les sommes dues au titre de demandes d'indemnisation, tout en le rassurant sur l'insolvabilité éventuelle du ou des vendeurs et les problèmes pratiques que peut engendrer l'exécution d'un jugement sur les actifs de ceux-ci. Si le vendeur s'inquiète de la solvabilité actuelle ou future de l'acheteur, il préférera sans doute que ce montant soit déposé auprès d'un agent d'entiercement indépendant.

Bénéfices futurs

Une autre variante de la disposition concernant le prix d'achat dans les acquisitions canadiennes (sauf lorsqu'il s'agit d'une entreprise professionnelle ou de services) est la clause d'indexation sur les bénéfices futurs. Cette clause rend une partie du prix d'achat conditionnelle à l'atteinte de certains résultats financiers ou autres jalons au cours d'une période déterminée après la clôture. Les critères de rendement sur lesquels les bénéfices futurs établis peuvent être non financiers (obtention d'un nouveau contrat, lancement d'un nouveau produit, etc.), mais ils sont habituellement d'ordre financier (revenus, bénéfices, BAIIA, bénéfice net, etc.). Les bénéfices futurs peuvent aider à combler un écart de valorisation entre l'acheteur et le vendeur, tout en procurant un autre moyen d'opérer compensation à l'égard de demandes d'indemnisation. Les dispositions relatives aux bénéfices futurs peuvent être complexes et très propres à l'opération. Outre le soin qu'on doit apporter à sa rédaction, il faut examiner s'il y a lieu d'inclure les éléments suivants à la négociation d'une clause d'indexation sur les bénéfices futurs :

- **la durée : une période réaliste** – au Canada, la période d'indexation sur les bénéfices futurs est normalement d'un à trois ans, mais elle peut aller jusqu'à cinq ans;
- **la formule** – lorsque les bénéfices futurs sont fondés sur des critères financiers, il faut préciser les règles de calcul des mesures financières, y compris les éléments précis qui seront inclus ou exclus, les règles comptables utilisées, etc.; elles sont en général fonction du bénéfice ou du BAIIA, souvent sur une base annuelle ou cumulative; le manque à gagner d'une année est compensé par un gain au cours d'une autre année, une égalisation étant souvent obtenue à la fin de la période;
- **une définition des principales notions financières** – la manière dont le bénéfice, le BAIIA ou d'autres mesures financières doivent être calculés (s'ils forment tout ou partie du calcul ou de la mesure) devrait être soigneusement décrite (p. ex., les états financiers doivent être audités et dressés conformément aux PCGR canadiens de manière compatible avec les dernières périodes); les

frais intersociétés (ceux qui ne reposent pas sur la juste valeur marchande), les paiements de dettes intersociétés et les gains et pertes extraordinaires sont souvent exclus; soulignons que les sociétés fermées au Canada peuvent choisir les normes internationales d'information financière (IFRS) ou les normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé;

- **un plafond ou une limite sur les paiements** – l'acheteur voudra habituellement établir de telles limites, surtout lorsque les paiements sont basés sur les résultats de la cible calculés selon un multiple ou un pourcentage d'un jalon de rendement établi dans l'indexation sur les bénéfices futurs;
- **l'impact de certains événements** – il faut discuter des répercussions de certains événements (regroupements, restructurations et fusions ou vente des actifs) sur les bénéfices futurs et prévoir l'accélération ou le « rachat » des versements de bénéfices futurs au moment d'un changement de contrôle ou de la vente des actifs. Il peut également être bon de discuter d'autres événements, par exemple le départ de certains employés clés qui devaient continuer à jouer un rôle actif dans la gestion au cours de la période d'indexation des bénéfices futurs.

Garantie d'exécution

Les retenues et autres modes de report du prix d'achat sont des exemples de techniques appliquées surtout à la demande des acheteurs. Toutefois, les opérations réalisées au Canada ont souvent recours à d'autres moyens pour garantir les paiements qui peuvent, selon les circonstances, être exigés ou demandés par l'une ou l'autre des parties. L'un de ces moyens est la garantie ou l'indemnisation d'un tiers, comme un actionnaire de l'acheteur ou du vendeur. Selon le niveau de confiance que le bénéficiaire a dans le garant et l'étendue des actifs disponibles permettant de couvrir la garantie, il pourrait vouloir, en sus de la garantie, une sûreté sur la totalité ou une partie des actifs qui restent du vendeur ou encore sécuriser la garantie directement en grevant les actifs du garant d'une sûreté. Il est à noter que de nombreuses lois canadiennes sur les sociétés par actions n'exigent plus que le garant remplisse certains critères de solvabilité contraignants avant d'accorder une garantie.

Objectifs des déclarations et garanties

Objectifs

Les déclarations et garanties énoncées dans une convention d'acquisition canadienne peuvent servir à plusieurs fins, notamment les suivantes :

- fournir une base pour l'obtention de renseignements détaillés sur la cible (l'objectif du contrôle préalable);
- offrir un recours à l'acheteur après la clôture de l'opération au cas où la cible, son entreprise ou ses actifs n'auraient pas été décrits correctement à l'acheteur. Cela est fait en répartissant les risques entre l'acheteur et le vendeur, lesquels

sont reflétés dans la mesure et selon les réserves des déclarations et garanties (l'objectif de la répartition des risques);

- permettre à l'acheteur de résilier l'opération, à la clôture ou avant celle-ci, s'il s'avère que les déclarations et garanties contiennent des inexactitudes importantes qui sont découvertes avant la clôture (l'objectif du droit d'annulation).

Relativement à la common law canadienne, il est utile de comprendre la distinction entre les déclarations, les garanties, les engagements et les dispositions d'indemnisation. Une déclaration est essentiellement un énoncé de fait à une date donnée; elle vise habituellement à inciter une autre personne à conclure un contrat, mais si elle est fautive, elle ne donne généralement pas lieu à des dommages-intérêts ou au droit de résilier le contrat. Une garantie, dans sa forme la plus simple, est une promesse suivant laquelle un énoncé ou une déclaration est véridique et a pour but de donner lieu à des dommages-intérêts, mais non, en général, au droit de résilier le contrat. Dans une convention d'acquisition canadienne type, les déclarations sont contractuellement liées aux garanties et, par conséquent, selon le caractère de ces dernières, elles donnent lieu à des dommages-intérêts si elles se révèlent fautes. Un engagement est souvent prospectif et signifie une promesse ou une entente écrite de faire ou de s'abstenir de faire quelque chose, et les recours habituels visant à corriger un manquement comprennent non seulement les dommages-intérêts, mais aussi l'exécution en nature et l'injonction, deux mesures de redressement en equity. Une disposition d'indemnisation dans un contrat d'achat est un autre recours qui peut s'ajouter aux mesures ordinaires dans le cas d'une déclaration inexacte et d'une violation à un contrat ou remplacer celles-ci, ce qui permet de stipuler la manière dont une partie sera indemnisée pour une perte et la mesure dans laquelle elle le sera. Les engagements et les dispositions d'indemnisation sont analysés un peu plus loin. En dernier lieu, les conditions sont des dispositions contractuelles qui, si elles ne sont pas remplies, entraînent le droit de résilier une convention et d'obtenir des dommages-intérêts dans certaines circonstances.

Déclarations et garanties types

Les déclarations et garanties types d'une convention d'acquisition canadienne bien rédigée comprendraient les dispositions suivantes stipulées par le vendeur en faveur de l'acheteur (généralement tant dans les cas d'opérations en actifs que d'opérations en actions, sauf indication contraire) :

QUESTIONS RELATIVES À LA SOCIÉTÉ

- Constitution, organisation et conditions requises pour exploiter l'entreprise;
- pouvoir interne de conclure l'opération;
- confirmation suivant laquelle la réalisation de l'opération n'enfreint pas les statuts, règlements administratifs, lois applicables ou contrats importants;

- confirmation suivant laquelle l'ensemble des autorisations et des consentements de l'entreprise ont été obtenus;
- confirmation suivant laquelle la convention d'acquisition a été dûment signée et remise sous forme d'obligation exécutoire;
- dans les opérations en actions, confirmation du capital-actions autorisé et émis de la cible; confirmation du titre de propriété des actions achetées; confirmation des dividendes et des distributions à partir d'une date de référence donnée; confirmation de l'exactitude et de l'exhaustivité des registres de l'entreprise; confirmation éventuelle selon laquelle les actionnaires vendeurs sont des résidents canadiens et que les actions ne sont pas des « biens canadiens imposables » du vendeur (voir l'exposé sur l'article 116 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* présenté ci-dessus à la page B8).

QUESTIONS GÉNÉRALES RELATIVES À L'ENTREPRISE

- Confirmation indiquant que l'entreprise est exploitée dans le cours normal depuis une certaine date;
- confirmation selon laquelle il n'est survenu aucun changement défavorable important dans l'entreprise depuis une certaine date (accompagnée normalement d'une liste d'activités précises, comme le fait de ne pas avoir conclu de contrats importants);
- conformité aux lois;
- autorisations et consentements requis.

QUESTIONS RELATIVES AUX ACTIFS

- Suffisance des actifs pour permettre à l'acheteur d'exploiter l'entreprise dans le cours normal après la clôture;
- titre de propriété des actifs achetés;
- état des biens corporels;
- dispositions distinctes concernant certains types de biens, notamment les biens immobiliers détenus en propriété, les biens immobiliers loués, les contrats (et l'absence de manquement à ceux-ci), les comptes débiteurs, les stocks, les filiales et les autres placements en titres;
- garanties quant aux actifs ou produits d'exploitation utilisés pour calculer les seuils visés par la *Loi sur la concurrence* et la *Loi sur Investissement Canada*;
- garanties concernant l'inscription en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* et pour les besoins de la TPS/TVH.

QUESTIONS FINANCIÈRES

- Confirmation de l'exactitude et de l'exhaustivité des livres et registres;
- confirmation selon laquelle les états financiers présentent fidèlement la situation financière de la société;
- confirmation suivant laquelle des contrôles financiers appropriés sont en place;

- suffisance du fonds de roulement (peut ne pas être requise s'il y a une disposition de rajustement du fonds de roulement);
- confirmation de l'absence de responsabilités, sauf ce qui est indiqué dans les états financiers, dans la convention d'achat ou dans le cours normal;
- dans les opérations en actions, dispositions concernant les comptes bancaires et les procurations.

QUESTIONS PARTICULIÈRES RELATIVES À L'ENTREPRISE

- Questions environnementales;
- employés (syndiqués et non syndiqués);
- régimes de retraite et régimes d'avantages sociaux des employés;
- assurance;
- propriété intellectuelle;
- litiges et poursuites judiciaires en cours;
- clients et fournisseurs;
- taxes et impôts (dans les opérations en actions, cet aspect est beaucoup plus étendu);
- conformité aux lois sur la protection des renseignements personnels;
- divulgation complète (du genre de la règle 10b5 promulguée par la Securities and Exchange Commission des États-Unis) (même si cette disposition est moins courante dans les conventions canadiennes qu'elle ne l'est dans les conventions américaines).

Les déclarations et garanties types faites par l'acheteur portent plus souvent sur la capacité de l'acheteur à conclure la convention d'achat définitive et à s'acquitter de ses obligations aux termes de celle-ci. Compte tenu des circonstances, mais beaucoup plus rarement, l'acheteur peut également fournir des déclarations et garanties au sujet de son engagement financier et du fait que le contrôle préalable a été réalisé à sa satisfaction.

Maintien en vigueur des déclarations et garanties

Au Canada, le droit d'intenter des poursuites judiciaires pour violation des déclarations et garanties est habituellement limité dans le temps et sujet à négociation. En vertu des lois de l'Ontario, par exemple, la période par défaut est de deux ans à compter de la découverte du préjudice ou de la possibilité de découvrir un préjudice, mais elle peut être modifiée d'un commun accord dans la plupart des situations régies par le droit commercial.

Engagements préalables à la clôture

Les engagements préalables à la clôture servent à contrôler la période entre la signature et la clôture pour s'assurer que l'opération sera réalisée et que la valeur de l'actif ou des actions faisant l'objet de l'achat sera préservée. Bien que les engagements préalables à la clôture se rapportent à l'opération, les opérations en

actifs et en actions comprennent habituellement l'engagement d'exploiter l'entreprise dans le cours normal jusqu'à la clôture (accompagné, éventuellement, d'une série de clauses restrictives), des dispositions concernant l'accès, par l'acheteur et ses représentants, avant la clôture, à l'entreprise, à ses actifs et possiblement au personnel, un engagement, de la part des deux parties, de faire de leur mieux sur le plan commercial pour respecter les conditions de clôture stipulées et obtenir les consentements et approbations réglementaires requis et, éventuellement, l'engagement des deux parties d'aviser l'autre si l'une d'elles découvre un manquement aux déclarations et garanties énoncées dans la convention. Un plan d'intégration avant la fusion ne suscitera pas de controverse, mais des engagements préalables à la clôture (surtout si l'acheteur et le vendeur sont des concurrents) qui traitent l'opération comme si elle avait eu lieu avant l'expiration de la période d'attente ou qui réduisent indûment la concurrence pourraient enfreindre la Loi sur la concurrence et exposer les parties à des sanctions.

Conditions de clôture

En général, une convention d'acquisition canadienne contiendra les conditions de clôture suivantes :

- la véracité des déclarations et garanties à la clôture (possiblement à tous égards importants);
- le respect de tous les engagements (une fois de plus, possiblement à tous égards importants);
- la remise de tous les documents exigés (surtout dans le cas d'une opération portant sur l'achat d'actifs);
- la remise d'un ou de plusieurs avis juridiques (de nombreuses opérations sont réalisées sans ces avis);
- la remise de tous les consentements requis (peut se limiter aux consentements importants);
- la remise de toutes les approbations réglementaires requises ou l'écoulement des périodes d'attente s'y rapportant;
- l'absence de litige en cours (ou possiblement imminent) qui pourrait empêcher la clôture ou la retarder;
- l'absence de changement défavorable important;
- toute autre condition propre à l'opération en question, comme le contrôle préalable fait à la satisfaction de l'acheteur ou l'obtention du financement requis (cette dernière condition peut placer le vendeur dans une position périlleuse).

Indemnisation et assurance déclarations et garanties

Il arrive très souvent qu'une convention d'acquisition canadienne comprenne une disposition précise concernant l'indemnisation en cas de manquements à l'égard des déclarations et garanties et de non-respect des engagements ainsi que les frais associés à de telles réclamations.

L'assurance déclarations et garanties (ADG) est devenue une composante traditionnelle des opérations. L'ADG permet au vendeur de limiter sa responsabilité en matière d'indemnisation et permet le versement rapide du produit de la vente (après entiercement s'il y a lieu) au vendeur et à ses porteurs de titres sans risque de remboursement attribuable à des demandes d'indemnisation après la clôture. L'un de ses usages les plus courants est dans le cadre d'un processus de ventes aux enchères contrôlées. Pour l'initiateur, le recours à l'ADG lui permet d'accepter des conditions plus favorables pour le vendeur afin de rendre son offre plus attrayante au vendeur tout en limitant son exposition au risque afin de favoriser le succès de son offre. Pour le vendeur, c'est un moyen d'assurer une sortie nette et rapide.

Le coût de l'ADG peut varier selon qu'il s'agit d'une police « côté acheteur » ou « côté vendeur » ainsi qu'en fonction du montant de la rétention (franchise), et représente actuellement environ de 2 % à 4 % de la limite de couverture, avec une rétention ou franchise qui varie environ de 1 % à 3 % de la valeur transactionnelle. Il y a habituellement une réduction dans le montant de la rétention payable 12 à 18 mois suivant la date d'entrée en vigueur de la police (cette période correspond généralement à la période de maintien établie dans la convention d'achat et de vente de nombreuses déclarations couvertes par la police).

La couverture de l'ADG est limitée aux manquements à l'égard des déclarations et garanties, mais une indemnisation additionnelle peut être négociée pour couvrir d'autres questions, comme les litiges en cours à la clôture ou d'autres risques connus divulgués dans le cadre du contrôle préalable, à l'égard desquelles l'acheteur s'attend à être pleinement couvert (et qui ne sont pas couverts par l'ADG). Il n'est pas rare de voir une disposition dans la rubrique traitant des indemnisations qui stipule qu'elle (et potentiellement toute ADG) est le recours « exclusif » aux termes de la convention, avec des exclusions pour la fraude, l'exécution en nature et l'injonction ainsi que la rectification, la résolution, la restitution et d'autres recours en equity.

Avantages

Indiquer que les déclarations et garanties sont des éléments ouvrant droit à indemnisation, au lieu de simplement avoir recours à une action en common law pour violation des déclarations et garanties, comporte certains avantages. Les principes d'éloignement et d'atténuation s'appliquent habituellement à une action en justice pour manquement aux déclarations et garanties. Dans le cadre d'une indemnisation cependant, ces principes ne s'appliquent généralement pas puisque la réclamation est faite pour une somme convenue. Toutefois, le montant pouvant être réclamé comme perte aux termes d'une indemnisation sera fort probablement limité au montant qui pourrait être obtenu par ailleurs à titre de dommages-intérêts pour la violation en question. De plus, dans le cas d'une indemnisation, il pourrait être plus facile d'obtenir un jugement sommaire pour le dédommagement réclamé, avant même que l'acheteur ait versé un paiement à un tiers. Soulignons qu'au Canada les dispositions d'indemnisation précisent normalement la manière dont

peuvent être faites les réclamations pour violation des déclarations, garanties et engagements ainsi que les réclamations de tiers et, ce qui est plus important encore, les limites de l'étendue de l'indemnisation.

Seuils et franchises

Comme c'est le cas dans d'autres pays, la plupart des conventions d'acquisition canadiennes établissent un seuil ou une franchise pour les réclamations faites aux termes de celles-ci. Un seuil stipulerait, comme condition préalable à une action en justice aux termes de la convention, que l'ensemble des réclamations doit dépasser un certain montant en dollars, mais que celles-ci seront pleinement recouvrées. Quant à la franchise, elle indique simplement que le premier montant en dollars stipulé ne sera jamais recouvré. Ce montant devient en fait le seuil d'importance. Ainsi, dans certaines conventions d'acquisition, les déclarations et garanties sont essentiellement sans réserve (c'est-à-dire qu'elles ne sont assorties d'aucun qualificatif d'importance ou de connaissance) et la franchise représente le seuil d'importance.

On peut aussi stipuler que les réclamations individuelles doivent dépasser un certain montant en dollars, en sus du seuil global, avant de pouvoir tenter une action en justice.

Plafond sur les dommages-intérêts

Une autre caractéristique courante des conventions d'acquisition au Canada est le plafond ou la limite du dédommagement éventuel qu'une partie peut réclamer aux termes d'une telle convention, qui sont habituellement énoncés en pourcentage du prix d'achat. Une autre voie, que l'on retrouve aussi dans la pratique américaine dans les opérations d'échange d'actions, est le recours limité, qui stipule que le recours exclusif de l'acheteur en cas de préjudice se limite à un pourcentage des actions reçues en contrepartie par les actionnaires vendeurs. Cette limite correspondrait au plafond détenu comme garantie aux termes d'une convention d'entiercement pour une période déterminée à l'avance. La tranche entiercée du produit en espèces tiré de l'opération pourrait aussi avoir la même fonction que le recours limité.

Engagements après la clôture

Au Canada, il y a habituellement moins d'engagements après la clôture que d'engagements avant la clôture. Les engagements habituels après la clôture comprennent des obligations de confidentialité, le maintien de livres et registres et, dans les opérations en actifs, possiblement des engagements à l'égard du recouvrement des comptes débiteurs (dans l'hypothèse où ils ne font pas partie des actifs achetés), de la prestation de services d'aide à la transition et autres. Dans les opérations en actions, les engagements à l'égard de la préparation et de l'examen des déclarations de revenus et les conséquences des cotisations fiscales sont monnaie courante.

Non-concurrence et autres engagements restrictifs

Un engagement après la clôture important est celui qui touche la non-concurrence. En vertu de la common law, dans sa forme actuelle au Canada, les clauses de non-concurrence sont des engagements visant à restreindre le commerce et ne sont habituellement pas exécutoires puisque contraires à l'ordre public. Les tribunaux canadiens reconnaissent certaines exceptions, notamment dans le cas où les dispositions de non-concurrence sont liées à la vente d'une entreprise et sont correctement rédigées. Pour être exécutoires, les engagements de non-concurrence doivent être raisonnables.

Les dispositions de non-concurrence peuvent être énoncées directement dans la convention d'achat, mais elles seront plus souvent stipulées dans une convention distincte. Outre l'engagement de ne pas livrer concurrence, l'acheteur cherchera souvent à obtenir d'autres engagements, comme celui qui interdit au vendeur d'embaucher des employés de l'acheteur ou de solliciter ses clients.

La négociation et la rédaction d'engagements de non-concurrence et d'autres clauses restrictives devraient tenir compte des vastes règles fiscales qui peuvent s'appliquer à de tels engagements, afin d'assurer de ne pas entraîner des conséquences fiscales inattendues pour les parties. Ces règles sont abordées à la fin de la présente section, dans la rubrique intitulée « Incidences sur les opérations de fusion et d'acquisition ».

Caractère raisonnable et divisibilité – La durée et la portée de l'engagement de non-concurrence, ainsi que la contrepartie reçue et le contexte dans lequel l'engagement a été pris sont autant de facteurs qui peuvent influencer sur le caractère exécutoire d'une telle disposition. Bien qu'aucun facteur ne soit déterminant à lui seul, un engagement restrictif ne doit pas être trop long quant à sa durée, ni trop vaste quant à sa portée géographique, ni trop général quant à l'activité visée. L'engagement ne devrait pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour assurer la protection raisonnable des intérêts de l'acheteur. Son caractère raisonnable sera évalué selon ce qui était légitimement prévisible au moment de la signature de la convention.

L'importance d'agir de manière raisonnable en déterminant l'étendue, la durée et l'amplitude de l'engagement de non-concurrence est confirmée par la réticence des tribunaux canadiens à réécrire les contrats intervenus entre les parties, même en séparant les clauses. Une clause de non-concurrence déraisonnable ou trop vaste ne sera pas appliquée par les tribunaux canadiens, et les tribunaux, en général, ne feront pas « de trait au crayon bleu »² ni ne bifferont du texte pour réécrire une clause de non-concurrence trop vaste (contrairement aux États-Unis, où les

² La technique du « trait au crayon bleu » permet au tribunal de biffer certaines formulations non exécutoires ou de dissiper l'ambiguïté. Sauf dans certains cas d'exception, les tribunaux canadiens ne feront pas généralement appel à cette technique pour réécrire une clause de non-concurrence déraisonnable afin de la rendre raisonnable. (Par contre, la théorie de la « divisibilité fictive » fait référence à une clause par ailleurs claire, mais déraisonnable, qui fait l'objet d'une interprétation atténuée pour la rendre raisonnable, afin de donner effet à la véritable intention des parties.) Voir *Shafroth c. KRG Insurance Brokers (Western) Inc.*, [2009] 1 R.C.S. 157.

tribunaux peuvent biffer la partie de la clause qui est inexécutoire et/ou modifier la clause pour qu'elle soit exécutoire); ils déclareront inexécutoire dans son intégralité une clause de non-concurrence déraisonnable ou trop vaste. Il est conseillé aux parties contractantes de demander conseil auprès d'un avocat avant de rédiger ce genre de disposition.

Points rédactionnels – Dans le cadre d'une acquisition, les pratiques suivantes pourraient augmenter la probabilité que la clause de non-concurrence soit jugée exécutoire (nous avons présumé que le régime des lois de l'Ontario s'appliquait, mais la plupart ou la totalité de ces points s'appliquerait de manière similaire ailleurs au Canada) :

- les restrictions devraient être raisonnables et proportionnelles à la contrepartie fournie (par ex., les actionnaires minoritaires ne devraient pas être assujettis aux mêmes restrictions que les autres actionnaires qui reçoivent une contrepartie importante);
- la concurrence devrait se limiter uniquement à la période raisonnablement nécessaire pour protéger suffisamment le bénéficiaire visé par la clause restrictive. Au Canada, dans un contexte purement commercial, une période de non-concurrence de trois à cinq ans à compter de la date de clôture est généralement considérée comme applicable, selon la contrepartie reçue³;
- la portée géographique de la clause devrait également être limitée à la région où le vendeur exerce *réellement* des activités à la date de clôture; il est toutefois possible de tenir compte de projets d'expansion réels et raisonnables de l'entreprise;
- la clause de non-concurrence doit uniquement s'appliquer à l'entreprise qui est acquise, dans la situation où elle se trouve à la date de clôture; elle ne peut porter sur les entreprises non reliées ou spéculatives futures de l'acheteur ni sur la croissance ou le changement de l'entreprise après la clôture. (Ceci aura un effet sur la description de l'entreprise ainsi que sur le territoire où la clause s'applique);
- envisagez d'éviter une clause de non-concurrence si une clause de non-sollicitation serait suffisante.

« Clause restrictive » a un sens large aux fins de l'impôt

Les parties qui négocient des opérations de fusion et d'acquisition doivent savoir qu'aux fins de l'impôt, une clause restrictive est définie comme tout accord, engagement ou renonciation à un avantage ou à un droit, ayant force exécutoire ou non, qui influe, ou vise à influencer, de quelque manière que ce soit, sur l'acquisition ou la fourniture de biens ou de services par le contribuable. Cette définition est potentiellement plus vaste qu'un engagement de non-concurrence ou de non-sollicitation et pourrait englober des conventions qui ne sont ni restrictives, ni des

³ Une période de non-concurrence de plus cinq ans serait généralement considérée comme inexécutoire au Canada; Dans certains cas d'exception, toutefois, les tribunaux ont accordé jusqu'à dix ans. Voir également *Payette c. Guay Inc.*, 2013 CSC 45, [2013] 3 R.C.S. 95.

engagements. C'est pourquoi il faut tenir compte des règles visant les clauses restrictives au moment de rédiger d'autres conditions d'une opération de fusion ou d'acquisition, y compris les accords de non-divulgaration, les indemnités de rupture des négociations ou autres frais de résiliation, ainsi que d'autres types de frais incitatifs.

La position par défaut est la règle d'inclusion dans le revenu

Selon la position par défaut, parfois appelée « règle d'inclusion dans le revenu », le total des sommes reçues par un contribuable en contrepartie d'une clause restrictive doit être inclus dans le revenu de ce dernier, sous réserve de certaines exceptions, de certains choix et d'une règle de réattribution, qui sont abordés ci-dessous.

Exceptions à la règle d'inclusion dans le revenu

Parmi les exceptions les plus courantes (bien que limitées) dans le cadre de fusions et d'acquisitions, on compte les suivantes :

- **L'exception relative à la vente d'actifs** – Cette exception exige que le cédant de la clause restrictive ait pris l'engagement dans le cadre de la vente d'une entreprise et de ses actifs sous-jacents, et que le cédant exploite l'entreprise (ce qui, souvent, n'est pas le cas). Le choix doit être fait conjointement par l'acheteur et le cédant.
- **Actions et participations** – Cette exception peut être possible lorsque la clause restrictive est un « accord de non-concurrence » et se rapporte directement à la disposition d'une « participation admissible » dans la société de personnes ou la société qui exploite l'entreprise à laquelle la clause restrictive se rapporte. Étant donné que la définition de participation admissible est étroite, cette exception n'inclurait pas les actions détenues dans le cadre de certaines structures d'entreprise complexes, bien que dans certains cas il soit possible de réaliser une restructuration préalable à la clôture de la cible afin de répondre aux critères de la définition. Un choix conjoint doit être effectué et certaines autres conditions doivent être respectées.
- **Exception pour réalisation du montant pour achalandage et disposition d'un bien (paragraphe 56.4(7))** - Cette exception s'applique uniquement aux accords de non-concurrence selon lesquels le contribuable réalise un montant pour achalandage ou dispose d'un bien ou d'actions, et si certaines autres conditions sont respectées. Certaines conditions rattachées à cette règle sont très précises et complexes, mais elles peuvent généralement être respectées dans le cadre de la plupart des opérations de fusion et d'acquisition, pourvu qu'aucune tranche du prix d'achat n'ait été attribuée à la clause restrictive et que cette dernière puisse raisonnablement être considérée comme ayant été accordée dans le but de maintenir ou de préserver la juste valeur marchande des actions, des participations ou des actifs faisant l'objet de la disposition. Dans la plupart des cas (sauf la réalisation d'un montant pour achalandage), il n'y a aucune obligation de déposer un choix conjoint. Dans le cas d'opérations

mettant en cause des particuliers liés, cette exception peut ne pas être ouverte si le cédant n'est pas un résident du Canada.

L'attribution doit être raisonnable sinon l'ARC pourra dans certains cas effectuer une réattribution.

En vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, le contribuable doit faire une attribution raisonnable d'un montant reçu dans le cadre d'une clause restrictive. L'Agence du revenu du Canada (ARC) a le pouvoir de réattribuer une tranche plus grande du prix d'achat à la clause restrictive si elle estime que le montant qui y a été attribué est déraisonnable dans les circonstances, notamment lorsqu'aucun montant n'y a été attribué. Cette réattribution est interdite dans certains cas, notamment lorsque l'exception prévue au paragraphe 56.4(7) s'applique.

Incidences sur les opérations de fusion et d'acquisition

Voici de quelle manière ces règles peuvent toucher les opérations de fusion et d'acquisition :

- **Contrepartie d'une clause restrictive** – Comme il est indiqué ci-dessus, aucune tranche du prix d'achat ne doit être attribuée à la clause restrictive pour que l'exception stipulée au paragraphe 56.4(7) s'applique.
- **Évaluation de la clause de non-concurrence** - Des questions difficiles persistent quant au mode d'évaluation d'une clause restrictive, surtout dans le cas d'opérations de fusion et d'acquisition complexes dans le cadre desquelles la clause n'est qu'une stipulation parmi les nombreuses déclarations et les nombreux engagements du vendeur, et quant à capacité de l'ARC de réattribuer une partie du prix d'achat à la clause restrictive.
- **Retenue fiscale des non-résidents** – Les sommes payées ou payables à un non-résident en contrepartie d'une clause restrictive qui seraient autrement assujetties à la « règle d'inclusion dans le revenu » sont plutôt assujetties à une retenue fiscale des non-résidents de 25 % (sous réserve de toute convention fiscale applicable). Le défaut d'effectuer la retenue comme il se doit sera imputable à l'acheteur. Par conséquent, si le débiteur d'une clause restrictive est un non-résident, l'acheteur devra évaluer soigneusement si l'une des exceptions s'applique et veiller à ce que les choix qui s'imposent, le cas échéant, soient déposés en bonne et due forme et en temps voulu.

Les parties à une opération de fusion et d'acquisition qui ne portent pas bien attention aux règles sur les clauses restrictives pourraient en subir d'importants contrecoups. Compte tenu de la complexité entourant les règles, il importe de faire intervenir les conseillers juridiques en droit des sociétés et en fiscalité tôt dans le processus de négociation d'une opération de fusion et d'acquisition comportant tout type d'accord qui pourrait être considéré comme une clause restrictive au sens de la Loi.

Clauses standards

Les conventions d'acquisition canadiennes comportent aussi d'autres dispositions standards, qui peuvent comprendre des questions fondamentales d'interprétation et d'ordre pratique, notamment des explications sur la langue et l'interprétation (comme les termes définis, les titres, les renvois), les principes comptables, la monnaie et les avis.

Un acheteur étranger devrait cependant accorder une attention particulière à certaines dispositions, notamment le choix de la loi applicable, le lieu d'instruction des procès, les dispositions concernant le règlement des différends et la conversion de la monnaie (si la monnaie en cause n'est pas le dollar canadien).

Employés

Le sort des employés de l'entreprise qui est vendue est l'un des éléments les plus délicats d'une opération en actifs. Les contrats de travail ne sont pas automatiquement cédés à l'acheteur. Habituellement, ce dernier offre un emploi à de nombreux employés de l'entreprise, sinon à tous, à la clôture de l'opération en conservant les conditions d'emploi dont ils jouissaient auprès du vendeur (ou à des conditions qui ne sont pas moins favorables, dans l'ensemble, que celles dont ils bénéficiaient à la clôture). Le vendeur devra donc licencier les employés qu'il ne garde pas à son service. Chaque employé a généralement le devoir de limiter les pertes qu'il subit par suite de la perte de son emploi en se cherchant un autre travail. L'employé qui refuse une offre d'emploi n'aura assurément pas limité les dégâts et se verra probablement refuser le droit de revendiquer des dommages-intérêts pour un « congédiement injustifié ». Les employés qui refusent une offre d'emploi ont quand même droit au préavis et à l'indemnité de cessation d'emploi prévus par la loi, qui font l'objet d'un exposé détaillé plus loin. Dans l'ensemble, le Canada n'a pas de notion d'« emploi de gré à gré ».

Les lois sur la main-d'œuvre et l'emploi du Québec diffèrent à quelques égards importants de leur équivalent dans les provinces et territoires de common law.

Maintien de l'ancienneté lorsqu'un nouvel employeur réembauche des employés

Si l'acheteur offre un emploi aux salariés de l'entreprise et que ceux-ci l'acceptent, selon les lois sur les normes du travail en vigueur dans la plupart des provinces (y compris l'Ontario), les employés sont réputés ne pas avoir été licenciés. Ils seront considérés au service de l'acheteur à certaines fins, notamment pour le calcul de la paie de vacances prévue par la loi, des congés annuels, des congés de maternité et parentaux ainsi que pour le préavis et l'indemnité de cessation d'emploi ultérieurs. Les employeurs ne peuvent pas se soustraire à l'intention des dispositions, par exemple, en licenciant les employés au plus tard à la clôture et en obligeant l'acheteur à les réembaucher immédiatement après. En vertu de la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi* de l'Ontario, par exemple, les dispositions en matière de continuité d'emploi s'appliquent explicitement lorsqu'un employé est réembauché dans les

13 semaines suivant la vente (ou après son dernier jour d'emploi auprès du propriétaire précédent, si ce jour tombait avant la vente).

Le vendeur est responsable des paiements lorsque l'employé refuse l'offre de l'acheteur

L'avis de licenciement du vendeur (ou le paiement tenant lieu de préavis) et les obligations concernant les indemnités de cessation d'emploi (voir ci-après) doivent être interprétés conformément aux lois provinciales sur les normes de travail pertinentes, qui prévoient (comme c'est le cas avec la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi* de l'Ontario) la continuité de l'emploi seulement lorsque l'acheteur offre un emploi à un salarié et que celui-ci l'accepte. Par conséquent, même si les parties conviennent que l'acheteur offrira un emploi à tous les salariés de l'entreprise, un employé qui refuse l'offre d'emploi aura quand même droit à une réparation de la part de l'employeur vendeur tant en ce qui a trait à l'avis de cessation d'emploi (ou, plus fréquemment, au « paiement tenant lieu de préavis ») qu'à l'obligation de verser les indemnités de cessation d'emploi.

Principes sur lesquels repose le calcul du délai de l'avis de cessation d'emploi et du montant de l'indemnité de cessation d'emploi

Quant aux employés qui ne reçoivent pas d'offre d'emploi de l'acheteur, leur indemnisation est habituellement établie d'après les dispositions des lois applicables et de la common law, sauf si l'employé a conclu une entente écrite valide avec l'employeur, qui prévoit expressément ce à quoi il a droit à la cessation de son emploi.

L'avis de cessation d'emploi (ou le paiement tenant lieu de préavis) et l'indemnité de cessation d'emploi requis prévus par la loi applicable sont habituellement fonction du nombre d'années de service et, dans certaines circonstances, du nombre total d'employés licenciés au cours d'une période donnée. Toutefois, l'obligation imposée par la common law de donner un « avis raisonnable » dépasse souvent ce qui est prescrit et devra, dans la plupart des cas, être pris en considération. L'avis raisonnable de la common law dépend de plusieurs facteurs, dont les années de service, l'âge, l'ancienneté, le poste, la disponibilité d'autres emplois et d'autres considérations particulières, y compris les circonstances entourant l'embauche de l'employé au début de son emploi. Cet avis inclut les exigences légales décrites précédemment, mais ne s'y ajoute pas.

Milieu de travail syndiqué

L'acheteur d'une entreprise sera généralement lié par la convention collective signée par le vendeur; il devra donc notamment devenir partie aux demandes d'accréditation syndicale ou d'extinction des droits de négociation qui sont pendantes devant le conseil des relations de travail provincial compétent et auxquelles le vendeur était partie. Soulignons que ces dispositions sont plus étendues que celles énoncées dans la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi* de l'Ontario

et s'appliquent que l'acheteur offre ou non un emploi aux employés du vendeur. De plus, étant donné que le droit du travail relève de la compétence des provinces ou des territoires, il faudra toujours tenir compte des exigences légales propres à chaque territoire canadien dans lequel l'entreprise est exploitée.

Fonds de pension et régimes de retraite de la société

Les employeurs canadiens disposent de divers véhicules pour offrir des prestations de retraite aux employés, qui sont surtout les régimes de retraite enregistrés à prestations déterminées (qui s'apparentent aux régimes à prestations déterminées admissibles (defined benefit qualified plans) aux États-Unis), les régimes de retraite enregistrés à cotisations déterminées (qui ressemblent aux régimes à cotisations déterminées admissibles comme les régimes 401(k) aux États-Unis), les régimes d'épargne-retraite enregistrés collectifs (qui sont similaires aux comptes de retraite individuels (individual retirement accounts ou IRA) aux États-Unis) et les régimes de participation différée aux bénéfices (qui ont des traits communs avec les thrift plans aux États-Unis). Les régimes à prestations déterminées soulèvent les problèmes les plus épineux dans une opération de fusion et d'acquisition, que nous allons étudier en détail.

Même s'il arrive rarement que les questions relatives aux régimes de retraite décident de l'issue d'une opération, chaque opération mettant en jeu un régime de retraite aura quand même des répercussions légales et financières importantes tant sur l'acheteur que sur la cible. La plupart du temps, les options de retraite dont disposent les parties dépendront du mode d'acquisition qui a été choisi au préalable. Pour diminuer les risques associés à l'acquisition ou au dessaisissement du passif lié aux régimes de retraite, l'acheteur et la cible doivent connaître leurs options respectives ainsi que les conséquences éventuelles et définitives qui découlent de chacune. La présente rubrique analyse l'effet des structures d'opérations types sur les choix qui s'offrent à l'acheteur et au vendeur compte tenu de la nature des régimes de retraite de la société cible.

Les régimes de retraite et l'opération en actions simple

L'opération en actions simple est la moins complexe à documenter, car la société cible parraine son propre régime de retraite. Sa simplicité tient au fait que (i) l'actif et le passif demeurent au sein du régime et que les obligations en matière de capitalisation sont la responsabilité de la cible et (ii) l'acheteur ne peut pas choisir parmi ces obligations celles qu'il souhaite prendre en charge. Par exemple, l'acheteur ne peut pas ignorer les obligations du régime à l'égard des anciens employés ni mettre la cible ou le régime à l'abri d'une dissolution partielle non réglée. Il est donc essentiel d'effectuer un contrôle préalable de tous les documents se rapportant au régime.

Compte tenu de la volatilité du financement des régimes, l'acheteur éventuel devrait comprendre parfaitement les obligations de financement de la cible et les

conséquences d'un déficit ou d'un surplus du régime dans le cadre de l'opération et peut-être obtenir son propre avis actuariel quant à l'ampleur du surplus ou du déficit afin que le prix d'achat tienne dûment compte des obligations de la cible au titre du régime.

Lorsqu'il n'est pas possible de consulter tous les documents pertinents ni d'en faire une analyse exhaustive, des déclarations bien élaborées dans une convention d'achat pourraient rassurer quelque peu l'acheteur.

Si une déclaration contenue dans une convention d'achat se révèle fausse, l'indemnisation pour préjudice existe tout au plus pendant quelques années, alors que les problèmes liés au régime peuvent prendre plus de temps à se manifester. Cela dit, la cible doit éviter soigneusement de fournir des déclarations qui sont trop étendues ou qui pourraient se révéler fausses. La décision *Transamerica*⁴ de la Cour d'appel de l'Ontario est un bon exemple d'une entente relative à un régime de retraite, qui a essentiellement été annulée en raison de déclarations inexactes concernant les obligations de la cible au titre du régime.

Les régimes de retraite et l'opération en actifs classique

Dans le cas d'une opération d'achat d'actifs classique, l'acheteur achète certains actifs, habituellement une division d'une société importante qui offre un régime de retraite à tous ses employés, y compris aux employés de la division cible de la société. Les options principales et les conséquences qui découlent d'un achat d'actions par rapport à un achat d'actifs en lien avec les obligations en matière de régimes de retraite sont analysées ci-dessous.

Option 1 : aucun régime de retraite offert

Les charges de retraite, avant la vente, des employés de la division cible de la société demeurent au sein du régime; toutefois, lorsqu'un acheteur n'offre pas de régime de retraite aux employés, l'autorité de réglementation du territoire concerné peut déclarer que le régime est partiellement dissous. Dans l'hypothèse où il s'agit d'un régime à prestations déterminées, une dissolution partielle pourrait s'avérer onéreuse pour la société dont la division est acquise.

Des aspects du droit du travail doivent également être pris en considération. La société pourrait faire l'objet de réclamations pour congédiement injustifié de la part d'employés de la division de la société si les conditions de travail offertes par l'acheteur ne sont pas similaires pour l'essentiel à celles dont ils bénéficiaient auparavant. Plus particulièrement, si ces employés refusent l'offre d'emploi de l'acheteur, la société vendeuse pourrait être tenue de les licencier. Si les autres composantes de la rémunération globale de l'acheteur ne sont pas suffisantes pour compenser la perte des prestations de retraite futures, la société vendeuse pourrait avoir à payer les frais associés à la cessation d'emploi des employés ayant refusé

⁴ *Aegon Canada Inc. c. ING Canada Inc.* [2003] J.O. n° 4755 (QL); 179 O.A.C. 196.

l'offre. Il serait donc normal qu'elle exige que la convention d'achat stipule que les employés visés se verront offrir une rémunération globale qui ne doit pas être, dans l'ensemble, moins favorable que celle qu'ils touchaient avant la vente ou que l'acheteur accepte de payer les frais de cessation d'emploi si l'offre n'est pas satisfaisante à cet égard.

Si le régime est à prestations déterminées, il pourrait être difficile pour l'acheteur de concevoir, pour les employés ayant de longues années de service, une rémunération globale qui aurait un niveau d'avantages comparable sans offrir de prestations déterminées. Quant aux autres options dont il est question ci-dessous, nous présumerons qu'il s'agit d'un régime à prestations déterminées.

Option 2 : un régime de retraite pour services futurs seulement

Dans cette option, l'acheteur offre un régime à prestations déterminées aux employés de la division cible de la société, mais n'assume aucune charge de retraite avant la vente de la société auprès de laquelle la division est acquise. La société vendeuse et le régime demeurent responsables de remettre à ces employés les prestations de retraite accumulées avant la vente aux termes du régime. Dans cette situation, la *Loi sur les régimes de retraite* de l'Ontario exige que les années de service reconnues aux termes du régime soient reconnues dans le régime de l'acheteur afin de déterminer les personnes qui sont admissibles à y participer et à en toucher des prestations et inversement.

Le principal avantage de l'option 2 réside dans sa simplicité : les années de service auprès de la société vendeuse demeurent la responsabilité de cette dernière, tandis que les années de service auprès de l'acheteur seront la responsabilité de l'acheteur.

À long terme, cependant, l'option 2 est moins attrayante. Premièrement, l'acheteur et la société dont la division est acquise seraient tenus d'échanger des renseignements sur les adhérents chaque fois qu'un employé de la division quitte son emploi, prend sa retraite ou décède. Deuxièmement, relativement aux employés ontariens, si l'acheteur licencie un employé, autrement que dans des circonstances définies, le régime de retraite pourrait devoir lui verser les prestations majorées décrites ci-dessus, ce qui pourrait être coûteux. En dernier lieu, dans certains cas, les employés plus âgés comptant de nombreuses années d'ancienneté seraient pénalisés, car ils auraient des années de participation dans deux régimes au lieu de les avoir toutes dans le même. Pour remédier à cette situation, l'acheteur pourrait offrir un programme aux employés pour qu'ils ne soient pas désavantagés au niveau de leurs prestations, mais celui-ci pourrait être coûteux et compliqué.

Option 3 : transfert d'actifs

Dans ce cas-ci, l'acheteur offre un régime à prestations déterminées aux employés de la division et prend en charge le passif lié à leurs services passés aux termes du régime en transférant une quote-part correspondante de l'actif du régime à celui de l'acheteur.

Selon toute probabilité, le montant de l'actif provenant du régime ne sera pas égal au montant du passif transféré au régime de l'acheteur. Si le régime a un surplus, celui-ci sera souvent transféré et, de même, si le régime est déficitaire, l'actif moins le passif sera transféré. Une contribution d'équilibrage supplémentaire sur le montant du transfert ou un rajustement du prix d'achat pourrait corriger cette situation à l'intérieur ou à l'extérieur du régime.

La rupture nette entre l'acheteur et la société vendeuse constitue le principal avantage de l'option 3. Après le transfert, il n'est plus nécessaire d'échanger des renseignements. De plus, les cessations d'emploi futures d'employés participant au régime de l'acheteur n'auront aucun effet sur le régime de la société vendeuse. Cette situation présente cependant un inconvénient : le transfert d'actifs accaparera beaucoup de temps et d'attention, car l'acheteur et la société vendeuse devront quantifier le passif qui sera transféré, définir les hypothèses qui seront utilisées dans ce calcul, analyser en profondeur les documents historiques du régime ainsi que rédiger et déposer une foule de rapports et de documents relatifs au régime auprès de la CSFO (ou de l'équivalent de cet organisme dans d'autres territoires), le tout, à un prix très élevé. Les conseils d'actuaire, d'avocats et de comptables devront également être obtenus. Même dans le cas d'un transfert d'actifs simple, l'obtention de l'approbation de l'autorité de réglementation peut prendre un an et parfois plus longtemps.

Aucune option

Lorsqu'une convention collective régit les employés de la division, ses modalités pourraient exiger que l'acheteur offre certains mécanismes de retraite, ce qui l'obligerait, sur le plan légal et pratique, à choisir une option en particulier. Lorsque le régime est intégré par renvoi à la convention collective et que les employés de la division en sont les seuls adhérents, l'acheteur pourrait être tenu de prendre en charge l'ensemble du régime. Toutefois, si la convention collective exige un certain niveau de prestations de retraite ou si d'autres groupes d'employés que les employés de la division faisant l'objet de l'acquisition participent au régime, l'acheteur pourrait ne pas être tenu ni en mesure de prendre en charge le régime. À la place, il pourrait devoir instaurer un *nouveau* régime, qui offrirait des prestations identiques, ou encore négocier une nouvelle entente avec le syndicat. Dans tous les cas, les modalités de la convention collective doivent être étoffées afin de déterminer les obligations de l'acheteur.

Autres variantes sur le même sujet

Il existe d'autres opérations que les opérations en actions simples ou les opérations en actifs classiques. Selon la structure de la société cible, sur le plan des régimes de retraite, une opération en actions ressemble beaucoup plus à une opération en actifs. Par exemple, lorsque deux filiales (A et B) participent à un régime de retraite offert par A, l'acheteur qui achète des actions de B se retrouvera devant les trois options décrites ci-dessus, mais à une différence près : les considérations du droit

du travail s'appliqueront directement à B, car elle demeure l'employeur des employés visés avant et après la vente.

L'exposé ci-dessus a été présenté à des fins d'illustration et ne traite pas de toutes les nombreuses questions importantes que doivent régler un acheteur et un vendeur dans une opération mettant en jeu un régime de retraite. Pour déterminer les risques connexes et les atténuer, il convient de porter une attention immédiate au processus de l'opération, d'effectuer un contrôle préalable, d'obtenir tous les documents requis et de consulter des experts, notamment des actuaires, des avocats et des comptables.

Régime de pensions du Canada

Outre les régimes de retraite de sociétés, la plupart des employés canadiens bénéficient également du Régime de pensions du Canada parrainé par le gouvernement, auquel cotisent les employeurs. Les obligations au titre du Régime de pensions du Canada sont un élément à prendre en compte dans les opérations visant la vente d'actifs et font l'objet d'un exposé détaillé ci-dessous à la page B.34

Lois sur la protection des renseignements personnels

Au Canada, la législation au niveau fédéral et dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et du Québec réglemente la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels par les organismes du secteur privé. Les répercussions de cette législation doivent être examinées dans le cadre de la divulgation de renseignements personnels aux fins d'un contrôle préalable et dans le cadre de la clôture de la vente d'une entreprise.

Par « renseignements personnels », on entend tout renseignement au sujet d'une personne identifiable ou tout renseignement qui permet d'identifier une personne. En général, les renseignements personnels ne comprennent pas le nom d'une personne, son titre, son adresse professionnelle et son numéro de téléphone au travail.

La loi fédérale intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (la « LPRPDE ») régit la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels par : (i) des organisations sous réglementation fédérale exerçant des activités commerciales au Canada (comme les banques, les transporteurs aériens et les entreprises de télécommunication et de télédiffusion); (ii) d'autres organisations du secteur privé lorsque ces renseignements personnels sont recueillis, utilisés ou communiqués dans une province autre que l'Alberta, la Colombie-Britannique ou le Québec ou qu'ils sont transférés d'une province à une autre ou d'un pays à un autre. La LPRPDE ne s'applique pas aux organisations qui n'exercent pas une activité commerciale (notamment les organismes sans but lucratif et les organismes caritatifs, bien que ces organisations ne soient pas automatiquement exemptées) ni aux organisations qui exercent leurs activités exclusivement à l'intérieur d'une province qui s'est

dotée d'une loi essentiellement similaire à la LPRPDE, à moins qu'il y ait un transfert interprovincial ou international de renseignements personnels. L'Alberta et le Québec ont adopté une loi générale applicable au secteur privé qui est considérée comme étant essentiellement similaire à la LPRPDE et qui s'applique aux entreprises du secteur privé qui recueillent, utilisent ou communiquent des renseignements personnels sur leurs employés dans le cadre de leurs activités dans ces provinces.

Les lois provinciales et fédérales sur la protection des renseignements personnels reposent sur le principe fondamental suivant : on doit obtenir le consentement d'une personne avant de procéder à la collecte, à l'utilisation et à la divulgation de renseignements personnels à son sujet. La législation fédérale et provinciale sur la protection des renseignements personnels en Alberta et en Colombie-Britannique contient une dispense pour opération commerciale du principe de consentement si certaines conditions sont réunies. Par conséquent, si une organisation est seulement assujettie à l'une de ces lois et qu'elle respecte les conditions exigées, elle peut communiquer des renseignements personnels sans le consentement des personnes concernées à un acheteur éventuel à des fins de contrôle préalable ou dans le cadre de la clôture de la vente de son entreprise. Si l'opération est réalisée, certaines conditions doivent être réunies pour permettre à l'acheteur de continuer à utiliser et à communiquer ces renseignements personnels en vertu du consentement préalablement donné. De plus, l'acheteur ou le vendeur a l'obligation d'informer les personnes dans un délai raisonnable après la clôture de l'opération et la communication de ces renseignements personnels en lien avec l'opération. La législation du Québec sur la protection des renseignements personnels ne contient pas de dispense pour les opérations commerciales.

La plupart des provinces canadiennes ont promulgué des lois concernant les renseignements personnels sur la santé qui sont recueillis, utilisés ou divulgués par certains spécialistes ou entités de soins de santé précisés (comme les médecins, dentistes, hôpitaux, cliniques et pharmacies). Les conséquences de cette législation doivent être examinées dans le cadre de la communication de renseignements personnels sur la santé à des fins de contrôle préalable et relativement à la clôture de la vente d'une entreprise, si cette dernière est exploitée par un professionnel ou une entité en soins de santé assujettis à la législation.

Aspects particuliers des opérations en actifs

La vente d'actifs s'accompagne de difficultés que l'on ne retrouve pas dans les opérations en actions. Parmi celles-ci, l'on trouve la situation des employés (que nous avons vue précédemment), le traitement des comptes clients, les préoccupations d'ordre fiscal et les exigences imposées par les lois sur les régimes de retraite. De plus, des obligations importantes concernant l'approbation des actionnaires sont prescrites par les lois sur les sociétés par actions applicables.

Comptes clients

Dans le cadre d'une opération en actifs réalisée au Canada, l'acheteur achètera souvent les comptes clients (habituellement ceux à moins de 90 jours ou à un escompte par rapport à leur valeur nominale) ou, s'il ne les achète pas, il acceptera de les percevoir dans le cours normal pour le vendeur. Dans le premier cas, une disposition stipulera normalement que l'acheteur peut rétrocéder les débiteurs non perçus après une période convenue, p. ex., 90 jours suivant la clôture.

Lorsque le vendeur vend la totalité ou quasi-totalité des actifs d'une entreprise à un acheteur qui projette d'exploiter le commerce, les deux font normalement le choix conjoint prévu à l'article 22 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) relativement aux débiteurs qui sont acquis. Ce choix permet à l'acheteur de faire une déduction de son revenu au cours de l'année de l'achat (ou d'une année ultérieure) pour créances douteuses ou irrécouvrables associées aux débiteurs achetés.

Régime de pensions du Canada

Dans le cas d'un achat d'actif, l'acheteur sera considéré comme un nouvel employeur pour les besoins du Régime de pensions du Canada (le « RPC ») et des cotisations qui sont exigées aux termes de celui-ci. L'acheteur devra donc retenir et égaler toutes les cotisations au RPC, même si le vendeur a effectué avant la clôture tous les paiements et déductions de l'année. Un employé peut recouvrer une somme payée en trop au titre de cotisations au RPC sur sa déclaration de revenus, mais pas l'employeur. Pour éviter les paiements en double, il est donc important de tenir compte du moment où sera réalisée toute l'opération qui met en cause un grand nombre d'employés. Ou encore, on pourrait différer le transfert des employés d'une entreprise jusqu'au début de l'année civile en signant une entente de détachement avec le vendeur au sujet de ces employés.

Au Québec, le Régime des rentes du Québec (le « RRQ ») provincial tient lieu de RPC. Dans le cadre d'une acquisition, les questions relatives au RRQ sont souvent les mêmes que celles qui sont soulevées à l'égard du RPC.

Obligations découlant des lois sur la sécurité au travail

La législation provinciale sur l'indemnisation des accidents du travail comme la *Loi sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail* (la « LSPAAT ») de l'Ontario remplace le droit d'un employé de poursuivre en justice un employeur pour les pertes subies par suite d'un accident de travail par une caisse d'assurance. Le dossier du vendeur sera pertinent pour l'acheteur relativement aux paiements à effectuer en vertu de la LSPAAT, parce que l'acheteur héritera du dossier d'accidents du vendeur, lequel détermine le montant des paiements qu'il aura à verser.

De plus, lorsqu'un employeur vend, cède ou aliène autrement la totalité ou une partie de son entreprise, directement ou indirectement, l'acheteur, ou l'employeur

qui lui succède, est responsable des sommes exigibles en vertu de la LSPAAT immédiatement avant l'aliénation. Les règlements pris en application de la LSPAAT prévoient un mécanisme qui permet à un acheteur d'obtenir une attestation de paiement avant la clôture.

Risque de perte

Sous le régime de la common law, l'acheteur éventuel d'une entreprise qui a conclu une convention d'acquisition d'actifs peut avoir un intérêt bénéficiaire dans les actifs en question et on pourrait prétendre que le risque de perte ou de dommages s'y rapportant jusqu'à la clôture lui serait donc dévolu. Par conséquent, la convention d'acquisition devrait indiquer clairement laquelle des deux parties assumera le risque de perte ou de dommages relativement aux actifs avant la clôture et quelles sont les options, le cas échéant, dont dispose l'acheteur si de tels dommages surviennent. Ces options pourraient lui permettre d'annuler l'opération si la perte ou les dommages sont importants, de mener l'opération à terme et de conserver le produit de l'assurance ou de déduire du prix d'achat la valeur comptable (ou une autre somme, comme la valeur de remplacement) des actifs perdus ou détruits. Habituellement, le risque incombe au vendeur. Étant donné que les actifs deviennent la propriété de l'acheteur à la clôture, ce dernier devrait prendre des dispositions pour avoir sa propre couverture d'assurance, qui prendra effet au moins à cette date. Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'acheteur a évidemment un intérêt assurable à l'égard des actifs en raison de la convention d'acquisition et, par conséquent, il pourrait aussi vouloir assurer les actifs avant la clôture.

Approbaton des actionnaires et droits à la dissidence

La *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA »), la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario) (la « LSAO ») et d'autres lois canadiennes sur les sociétés par actions stipulent que la vente, la location ou l'échange de la totalité ou quasi-totalité des biens d'une société, autrement que dans le cours normal de ses affaires, doivent être approuvés par les actionnaires. La « totalité ou quasi-totalité » est définie dans ce contexte en fonction de facteurs quantitatifs et qualitatifs. Cette approbation a normalement la forme d'une résolution spéciale (qui exige les deux tiers ou les trois quarts des voix). De plus, ces lois prévoient habituellement que si une vente touche une catégorie ou une série d'actions en particulier d'une manière différente d'une autre catégorie ou série d'actions de la société comportant un droit de vote à l'égard de la vente, les porteurs de la catégorie d'actions ainsi concernés, même s'ils ne votent pas ordinairement, pourront le faire dans les circonstances.

Soulignons également qu'en vertu de la LCSA et de la LSAO, les actionnaires qui peuvent voter pour approuver une résolution concernant la vente, la location ou l'échange de la totalité ou quasi-totalité des biens d'une société peuvent exprimer leur dissidence et demander que leurs actions soient achetées par la société à leur juste valeur conformément aux règles énoncées dans les lois.

Devoirs des administrateurs

Dans une opération en actifs, le conseil d'administration de la société cible aura, lorsqu'il examine cette opération, les mêmes devoirs fondamentaux que le conseil d'une société ouverte visée par une fusion et acquisition, qui sont : le devoir de gérer, le devoir fiduciaire prévu par la loi et le devoir de diligence prévu par la loi.

Canadianiser les documents

Il arrive très souvent qu'un acheteur américain ou étranger préfère utiliser ses propres documents relatifs à l'acquisition, même s'ils seront régis par les lois de l'Ontario ou d'un autre territoire provincial (ce qui, dans l'un ou l'autre des cas, comprendrait les lois du Canada qui s'appliquent dans ces territoires). Hormis quelques définitions qui exigent d'être examinées et possiblement personnalisées, comme les termes « jour ouvrable », « dommages » (ou « pertes »), « régimes d'avantages sociaux des employés », « lois environnementales », « principes comptables généralement reconnus », « lois », « charges permises » et « taxes et impôts », d'autres questions ou pratiques uniques au Canada doivent être prises en considération.

Résolution de conflits

Les différences entre le système judiciaire du Canada et celui des États-Unis ou d'autres pays peuvent se répercuter sur les stratégies de résolution de conflits d'une société.

Litiges

Un litige est le moyen traditionnel de résoudre un conflit aux termes d'une convention d'acquisition canadienne. Désigner les tribunaux d'une province canadienne comme forum exclusif ou non exclusif pour les poursuites judiciaires est souvent une solution acceptable pour toutes les parties, car le système judiciaire canadien est très bien développé. De plus, les étapes de la communication préalable ne visent souvent que les parties à l'action elle-même et non tous les témoins éventuels. Les procès par jury sont extrêmement rares dans les affaires civiles au Canada.

Les tribunaux canadiens sont plutôt conservateurs lorsqu'ils évaluent les dommages-intérêts et accordent rarement des sommes importantes à titre de dommages exemplaires ou punitifs. Dans ce contexte, notons que les plaignants peuvent recouvrer une bonne partie de leurs frais lorsqu'une décision favorable est rendue. Les honoraires conditionnels sont permis, mais ils sont moins courants que dans les territoires américains.

Arbitrage

Au Canada, comme ailleurs, l'arbitrage est devenu un moyen populaire de régler un conflit. La confidentialité, le coût, la rapidité, l'absence de procès par jury, la facilité d'exécution et l'irrévocabilité sont les principaux avantages d'un arbitrage. Lorsque

toutes les parties sont canadiennes et que les actions en justice seraient intentées au Canada, la convention ne devrait pas contenir de dispositions à ce sujet (voir commentaires ci-dessus sur le système judiciaire canadien). Dans les opérations transfrontalières dont les parties proviennent de divers pays, le règlement de conflits par arbitrage est beaucoup plus attrayant et est souvent recommandé. Le droit de porter en appel une sentence arbitrale est très restreint en vertu des lois canadiennes, et les tribunaux du pays s'inclinent habituellement devant les décisions des arbitres. Les clauses d'arbitrage sont souvent rédigées de manière large et les tribunaux canadiens se sont montrés très ouverts à l'égard de ce qui constitue l'objet de l'arbitrage lorsque ces clauses sont invoquées, notamment une réclamation pour violation de l'obligation fiduciaire qui n'est pas directement reliée à une clause particulière de la convention en question ou un recours en cas d'abus aux termes d'une convention d'actionnaires. De plus, le gouvernement fédéral étant un signataire de la Convention de New York de 1958 pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, les tribunaux provinciaux et fédéraux continuent d'exécuter les décisions arbitrales rendues par tout État ayant adhéré à cette convention.

Après que les parties ont décidé de porter en arbitrage leurs différends, elles doivent ensuite choisir le type de processus qui sera suivi, soit un arbitrage institutionnel ou ad hoc. Lorsque les parties proviennent de plusieurs pays ou si une action en justice peut être intentée dans un pays étranger, l'arbitrage institutionnel est préférable. Les parties canadiennes expérimentées pourraient cependant préférer un arbitrage ad hoc, qui leur permet d'exercer un contrôle plus serré sur le processus et de l'adapter aux circonstances. Si les parties désignent une institution d'arbitrage, celle-ci déterminera les règles procédurales et de fonds qui régiront l'arbitrage des conflits futurs éventuels. De nombreuses institutions canadiennes privées se spécialisent dans les services d'arbitrage, les plus connues étant ADR Chambers, l'Institut d'Arbitrage et de Médiation du Canada et ICDR Canada (bien que celui-ci soit basé à New York). Leurs règles sont comparables aux règles d'arbitrage de la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le droit commercial international). De plus, les arbitrages internationaux tenus au Canada ont souvent lieu sous l'égide d'institutions arbitrales étrangères, comme la Chambre de commerce internationale, la London Court of International Arbitration ou l'International Centre for Dispute Resolution.

Monnaie

Dans la plupart des cas, les mentions de « dollars » dans une convention d'acquisition régie par les lois canadiennes désignent la monnaie canadienne.

Monnaie des jugements

Les jugements au Canada doivent être rendus en monnaie canadienne. En général, si une décision (p. ex., pour dommages-intérêts) rendue dans une monnaie doit être convertie dans une autre monnaie, une clause qui précise le taux applicable et la

date de la conversion devrait être ajoutée à la convention, avec une somme compensatoire pour combler l'écart entre le montant initial à payer et le montant de la monnaie achetée pour respecter la décision.

Vente de marchandises

Les dispositions qu'on appelle couramment les « garanties » de qualité marchande et d'adaptation à une fin particulière dans le cadre d'une vente de marchandises sont appelées des « conditions » de qualité marchande et d'adaptation à une fin particulière en vertu de la plupart des lois provinciales sur la vente de marchandises. Par conséquent, la clause d'« intégralité de la convention » d'une convention d'acquisition canadienne doit préciser sans équivoque que cette convention exclut toutes les déclarations, garanties et conditions, explicites ou implicites, prévues par la loi ou autrement.

L'application de la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* (plus connue sous le nom de Convention de Vienne) devrait aussi faire l'objet d'une renonciation dans le cas d'une opération transfrontalière.

Bénéficiaires tiers

En vertu de la common law canadienne, le principe de la relativité des conventions est observé (sauf au Nouveau-Brunswick, où elle a été abrogée par une loi), ce qui signifie qu'un contrat ne peut conférer de droits ni imposer d'obligations envers quiconque autre que les parties au contrat. Autrement dit, seules les parties à un contrat ont le droit d'intenter des poursuites judiciaires aux termes de celui-ci. Toutefois, au cours des dernières années, les tribunaux canadiens ont commencé à affaiblir le principe de la relativité des conventions, surtout lorsqu'un tiers l'invoque pour se protéger et non pour attaquer (bien que ceci ait été permis). Il est donc recommandé d'exprimer l'intention des parties contractantes au moyen d'une clause concernant les tiers bénéficiaires dans une convention d'achat afin de définir clairement les droits de tiers qui sont exclus (ou inclus). Le droit civil du Québec accorde aussi des droits contractuels aux tiers bénéficiaires.

Langue

Les conventions d'acquisition rédigées en vertu des lois du Québec doivent, si elles sont en anglais, contenir un énoncé clair, en français comme en anglais, indiquant que les parties étaient d'accord pour rédiger la convention en anglais.

À propos du cabinet

Quand Heward Stikeman et Fraser Elliott lancent le cabinet en 1952, ils sont unis par leur promesse de faire les choses autrement pour aider les clients à atteindre leurs objectifs d'affaires.

En fait, ils en font leur mission pour n'offrir que les conseils de la plus haute qualité ainsi que les services les plus efficaces et les plus innovants de façon à constamment aller au-devant des visées de nos clients.

Le leadership, la prédominance et la renommée de Stikeman Elliott n'ont cessé de croître au Canada comme partout au monde. Cependant, nous sommes restés fidèles à nos valeurs fondamentales.

Ces valeurs constituent ce qui nous guide chaque jour et comprennent :

- Faire équipe avec nos clients – nos objectifs communs assurent notre réussite mutuelle.
- Trouver des solutions originales là où d'autres ne peuvent en trouver – tout en étant aussi ancrées dans la réalité du monde des affaires.
- Procurer aux clients une vaste expertise juridique – pour des conseils clairs et proactifs.
- Demeurer passionnés par ce que nous faisons – nous adorons le processus et la performance que le travail d'équipe propulse.

Un engagement envers la poursuite de l'excellence – aujourd'hui, demain et pour les décennies à venir – c'est ce qui distingue Stikeman Elliott lorsqu'il s'agit d'élaborer un parcours réalisable pour traverser des problèmes complexes. Notre dévouement et notre dépassement sont inébranlables.

C'est ce qui fait de Stikeman Elliott le cabinet vers lequel le monde se tourne lorsque l'enjeu est de taille.

Montréal

1155 boul. René-Lévesque O.
41^e étage
Montréal, QC, Canada H3B 3V2
Tél : 514 397 3000

Toronto

5300 Commerce Court West
199 Bay Street
Toronto, ON, Canada M5L 1B9
Tél : 416 869 5500

Ottawa

Suite 1600
50 rue O'Connor
Ottawa, ON, Canada K1P 6L2
Tél : 613 234 4555

Calgary

4300 Bankers Hall West
888 - 3rd Street S.W.
Calgary, AB, Canada T2P 5C5
Tél : 403 266 9000

Vancouver

Suite 1700, Park Place
666 Burrard Street
Vancouver, BC, Canada V6C 2X8
Tél : 604 631 1300

New York

445 Park Avenue, 7th Floor
New York, NY USA 10022
Tél : 212 371 8855

Londres

Dauntsey House
4B Frederick's Place
London EC2R 8AB
Tél : 44 (0) 20 7367 0150

Sydney

Level 24
Three International Towers
300 Barangaroo Avenue
Sydney, NSW 2000
Tél : +61 (2) 8067 8578

Suivez-nous



 [Abonnez-vous](#) aux publications sur des sujets juridiques clés provenant de la section Notre savoir de Stikeman Elliott.

Stikeman Elliott
