



Acquisitions d'entreprises privées au Canada

Guide pratique visant à faciliter la compréhension des défis
entourant l'acquisition d'entreprises privées au Canada

OSLER

Table des matières

Introduction	3
Structures de l'opération	3
Documents préliminaires	6
Vérification diligente	7
Documenter l'opération	8
Obligations imposées aux acheteurs	10
Consentements et approbations	12
Éléments de clôture et de post-clôture	14
Autres considérations	15

Introduction

La vente ou l'acquisition d'une entreprise privée au Canada est un processus complexe qui exige une réflexion stratégique et des considérations juridiques uniques. Ce guide donne un aperçu structuré du processus et met en lumière les aspects pratiques liés aux structures de l'opération, à la vérification diligente, aux enjeux réglementaires et aux étapes post-clôture, qui seront utiles autant aux acheteurs qu'aux vendeurs.

Structures de l'opération

Si plusieurs avenues permettent de prendre le contrôle d'une entreprise privée au Canada, les opérations de type fusion et acquisition reposent le plus souvent sur deux structures : l'achat d'actifs ou l'achat d'actions. La décision fondamentale que doit prendre un acheteur consiste à choisir entre l'achat d'actifs ou d'actions. Bien qu'un certain nombre de facteurs peuvent influencer la décision d'acquérir des actifs ou des actions, l'acheteur préfère généralement acquérir des actifs et le vendeur préfère généralement procéder par vente d'actions¹. Toutefois, comme c'est le cas dans toute négociation de nature commerciale, les faits propres à l'opération en question et le pouvoir de négociation des parties concernées dicteront la structure de l'opération qui sera retenue.

Achat d'actifs

Dans le cadre d'une opération d'achat d'actifs, un acheteur conclut une entente avec une société afin d'acquérir seulement les actifs qu'il souhaite acheter, et d'assumer seulement certaines obligations particulières. Le reste de l'entreprise (en particulier les obligations conditionnelles, inconnues et non désirées) demeure entre les mains de la société vendeuse.

L'un des atouts majeurs d'une acquisition d'actifs réside dans la capacité de l'acheteur à choisir les actifs à acquérir et les obligations à assumer. Cette flexibilité est renforcée par la vérification diligente, qui permet à l'acheteur de bien cerner l'ensemble des actifs et des obligations visés, et par les déclarations et garanties de la société vendeuse concernant l'intégralité des actifs faisant l'objet de l'achat et leur suffisance. L'acheteur peut également définir contractuellement les limites de ses responsabilités, le risque d'hériter de responsabilités non déclarées ou inconnues

¹ La plupart des entreprises au Canada qui ne sont pas exploitées à titre d'entreprises à propriétaire unique ou à titre de sociétés en nom collectif sont généralement constituées en sociétés par actions, conformément au régime prévu soit sous la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (Canada), soit sous l'une des lois équivalentes des dix provinces ou des trois territoires du Canada. Les provinces et territoires autorisent également la formation de sociétés en commandite, ces dernières servant de structures à des fins de transparence fiscale pour les sociétés au Canada. Certaines provinces permettent la formation de sociétés à responsabilité illimitée pouvant servir de structure hybride, les rendant ainsi transparentes sur le plan fiscal aux fins de l'impôt aux États-Unis, mais pas aux fins de l'impôt au Canada.

Ce guide porte sur les acquisitions d'entreprises privées constituées en société au Canada. Toutefois, plusieurs considérations et enjeux abordés dans ce document sont également pertinents pour les opérations d'acquisition d'autres formes d'entreprises au Canada.

étant généralement limité. Sur le plan fiscal, l'acquisition d'actifs est généralement plus avantageuse que l'achat d'actions, à moins que l'acheteur souhaite acquérir certains attributs fiscaux de la société cible. Les intérêts de l'acheteur – dont l'objectif consiste à sélectionner les actifs stratégiques tout en limitant la prise en charge d'obligations non désirées – s'opposent souvent à ceux du vendeur, qui cherche à se dégager pleinement de l'entreprise avec le moins d'obligations à long terme et résiduelles possible.

Il convient toutefois de noter que les achats d'actifs sont généralement plus complexes que les achats d'actions, notamment en raison du nombre de consentements à obtenir de la part de tiers et de la diversité des actifs à transférer, qui nécessitent des documents de cession et de transfert de titres de propriété simples ou multiples.

Lorsque la société cible ne vend qu'une partie de son entreprise ou détient d'autres entreprises en plus de celle qui est vendue (par exemple, lorsqu'elle exerce des activités par l'entremise de plusieurs divisions), la vente d'actifs peut représenter l'unique structure d'opération viable (soit directement ou indirectement, par exemple en transférant des actifs vers une nouvelle société dont les actions seront vendues par la suite).

Achat d'actions

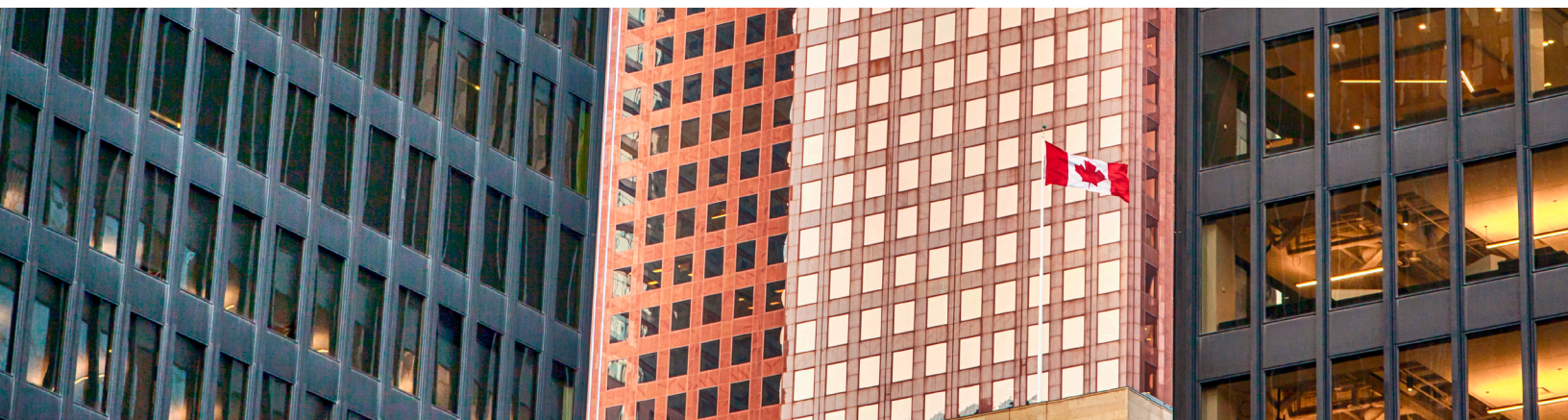
Par l'achat de la totalité des actions d'une société cible, l'acheteur se porte acquéreur de l'ensemble des actions de la société cible et, par conséquent, en assume indirectement tous les actifs et toutes les obligations, que ceux-ci soient connus ou non. La société cible devient alors une filiale de l'acheteur.

Les vendeurs tendent à préférer la vente d'actions, car elle leur permet a) de limiter leur responsabilité future relativement aux obligations de la société cible, sous réserve des engagements d'indemnisation consentis, et b) de profiter d'un traitement fiscal plus avantageux en raison du taux d'imposition préférentiel des gains en capital découlant de la vente d'actions au Canada.

Le principal avantage d'une opération d'achat d'actions pour l'acheteur et le vendeur réside dans sa simplicité relative, notamment :

- la nécessité d'effectuer seulement un transfert d'actions, contrairement aux cessions individuelles de chaque élément d'actif;
- le maintien de la continuité de l'employeur et la simplification des questions concernant les employés, les régimes de retraite et les avantages sociaux;
- la possibilité d'éviter les problèmes liés aux transferts de licences et de permis émis par des autorités gouvernementales (étant donné que le titulaire ne changera pas).

L'acheteur préfère généralement acquérir des actifs et le vendeur, lui, préfère généralement procéder par vente d'actions.



Autres structures

L'acquisition privée de titres de participation au Canada peut également être réalisée par les moyens suivants :

- par une « fusion » de deux ou plusieurs sociétés, en vertu de laquelle la société acquéreuse (ou une filiale de celle-ci) et la société cible sont regroupées en une entité juridique unique qui poursuit les activités de l'ensemble. La société qui demeure en place représente l'union de sociétés issues de la fusion, ces dernières continuant d'exercer leurs activités respectives au sein d'une seule et même entité (contrairement à une fusion conclue aux États-Unis qui met un terme à l'existence légale de toutes les parties à l'exception de la société qui demeure en place). La société issue de la fusion hérite de l'intégralité des actifs, des droits et des responsabilités de chaque société issue de la fusion. Les fusions sont généralement utilisées dans le cadre d'acquisitions de moins de 100 % des actions afin d'écarter ultérieurement un actionnaire minoritaire.
- par un arrangement, c'est-à-dire un processus qui nécessite l'approbation des tribunaux et en vertu duquel les sociétés ont la possibilité de fusionner ou de transférer leurs actifs ou titres. Le recours à un arrangement est un moyen souple de structurer une acquisition, car il permet de répondre à des objectifs transactionnels variés et de gérer efficacement des enjeux fiscaux complexes.



Documents préliminaires

Quelle que soit la structure retenue, les ententes suivantes sont généralement conclues au début des négociations :

Lettre d'intention

La lettre d'intention peut également être appelée lettre d'entente ou protocole d'entente.

Signée par le vendeur et l'acheteur, la lettre d'intention établit le cadre général de l'opération et traite habituellement des éléments suivants :

- structure et type d'opération envisagée;
- type et montant de la contrepartie à verser;
- résumé des modalités et conditions importantes;
- liste des vérifications diligentes en attente sur les plans juridique, financier et commercial;
- renseignements relatifs aux fonds mobilisés par l'acheteur pour financer l'opération;
- souvent, dans le contexte d'une procédure d'adjudication concurrentielle, la description des objectifs poursuivis par l'acheteur concernant l'opération et de ses intentions concernant l'équipe de direction, les employés et autres parties prenantes de la société;
- échéancier pour la conclusion de l'opération.

La lettre d'intention stipule généralement qu'elle ne lie pas les parties, à l'exception des clauses relatives à ce qui suit :

- confidentialité;
- frais d'opération;
- exclusivité.

Convention de non-divulgence (confidentialité)

La convention de non-divulgence empêche l'acheteur de communiquer l'existence des négociations et de divulguer ou d'utiliser les renseignements fournis par le vendeur pour quelque motif que ce soit, à l'exception de l'évaluation de l'opération. Il s'agit d'une condition préalable à l'ouverture de négociations de fond ou au partage d'informations dans le cadre du processus de vérification diligente. Dans l'éventualité où l'opération ne serait pas conclue, le vendeur et la société cible voudront s'assurer que leurs renseignements confidentiels et sensibles sur le plan commercial sont protégés.

Dans certaines situations, notamment lorsque la contrepartie comprend l'octroi de titres émis par l'acheteur, la convention de non-divulgence est réciproque. L'acheteur peut ainsi partager des renseignements à son sujet avec le vendeur de manière confidentielle, afin que ce dernier puisse évaluer, dans le cadre d'une « vérification diligente inversée », la valeur des titres proposés en contrepartie.

La protection des renseignements personnels communiqués à un acheteur éventuel à des fins d'évaluation de l'opération devrait faire l'objet de clauses distinctes dans la convention de non-divulgence. Au Canada, les lois en matière de protection des renseignements personnels interdisent généralement la communication de renseignements personnels dans le cadre d'une vérification diligente, à moins que les parties aient convenu contractuellement de respecter des obligations visant à protéger ces renseignements personnels et à les utiliser exclusivement à des fins d'évaluation de l'opération.

Les conventions de non-divulagation prévoient souvent des dispositions supplémentaires, entre autres, l'interdiction de solliciter des employés ou de communiquer avec les clients et les fournisseurs.

Convention d'exclusivité

Un acheteur peut exiger une convention d'exclusivité avant d'engager des ressources considérables dans la vérification diligente et dans la négociation finale des documents, afin de s'assurer qu'il ne soit pas en concurrence avec d'autres acheteurs potentiels. Les acheteurs chercheront à conclure une convention d'exclusivité dès les premières étapes du processus. En revanche, les vendeurs tenteront généralement de s'y opposer tant que les principales modalités de l'opération n'auront pas été convenues. Dans un contexte d'une procédure d'adjudication concurrentielle, l'acheteur sélectionné bénéficie généralement d'une période limitée d'exclusivité pour négocier et conclure les conventions définitives.

L'exclusivité peut faire l'objet d'une convention distincte ou, le cas échéant, se présenter sous forme de clause dans la lettre d'intention ou dans la convention de non-divulagation. Dans les deux cas, le vendeur doit, pendant une période déterminée, s'abstenir de solliciter d'autres acheteurs potentiels des actions ou actifs de la société cible et d'amorcer ou de poursuivre des discussions avec ceux-ci.

Les acheteurs chercheront à obtenir une exclusivité dès les premières étapes du processus. En revanche, les vendeurs tenteront généralement de s'y opposer tant que les principales modalités de l'opération n'auront pas été convenues.

Vérification diligente

Dans le cadre d'une opération d'achat d'actifs ou d'achat d'actions, les acheteurs effectuent une vérification diligente dans le but d'examiner les aspects commerciaux, financiers et juridiques de la société cible.

Les quatre principaux volets de la vérification diligente sont les suivants :

- Volet commercial et opérationnel de la vérification diligente : inspection des lieux afin d'examiner les installations physiques, les biens immobiliers, les infrastructures, les équipements et les activités de la société cible, accompagnée, selon le secteur d'activité de cette dernière, de vérifications diligentes réalisées par des tiers (notamment des inspections environnementales).
- Volet financier de la vérification diligente : examen de la situation financière et fiscale de la société cible généralement effectué par des auditeurs externes ou d'autres conseillers financiers ou fiscaux de l'acheteur.
- Vérification diligente portant sur les pratiques de gestion : entretiens avec l'équipe de direction de la société cible.
- Volet juridique de la vérification diligente : révision des contrats, documents, registres publics, litiges et autres dossiers de nature juridique.

Le volet juridique de la vérification diligente repose sur un certain nombre de facteurs, notamment le type d'opération envisagée et la nature de la société cible, mais comporte habituellement les mesures suivantes :

- vérification des engagements contractuels, des permis et des licences applicables à la société visée, notamment pour distinguer les exigences relatives au consentement ou au préavis susceptibles de découler de l'opération;
- examen des litiges auxquels la société cible est partie;
- examen de la propriété intellectuelle détenue ou utilisée par la société;
- recherches juridiques portant sur la structure de la société, les obligations en vertu de la *Loi sur les banques* (Canada), les procédures de faillite et d'insolvabilité, les litiges, ainsi que les mesures d'exécution et les sûretés grevant la société cible et ses actifs.

Dans le cadre d'une opération d'achat d'actions, la vérification diligente comprend également l'examen des livres et registres de la société cible qui permet de confirmer à l'acquéreur qu'il acquiert bel et bien la totalité des actions. Les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration peuvent faire état de discussions concernant la stratégie d'entreprise, les opérations envisagées, les obligations potentielles et d'autres questions pouvant avoir une influence sur le développement de la société cible et, par conséquent, constituer une importante source d'information en matière de vérification diligente.

Documenter l'opération

Les documents exigés dans le cadre d'une opération d'achat d'actifs et d'une opération d'achat d'actions sont similaires à bien des égards. Chaque type d'opération comporte une convention d'achat, des annexes et des documents connexes. L'achat d'actifs nécessite toutefois un nombre plus élevé de documents connexes en raison notamment des documents supplémentaires requis pour chaque élément d'actif.

Convention d'achat

Les conventions utilisées pour l'acquisition d'entreprises privées au Canada sont similaires à celles utilisées aux États-Unis, en Angleterre et ailleurs dans le monde. Elles comprennent habituellement des dispositions traitant des éléments suivants :

Objet et contrepartie

Lors d'un achat d'actifs, la convention décrit de manière détaillée les actifs et les obligations acquis par l'acheteur, ainsi que ceux qui sont expressément exclus (p. ex., qui demeurent entre les mains du vendeur). Dans le cas d'une opération d'achat d'actions, la convention établit la liste des actions à acquérir. Toutefois, dans un cas comme dans l'autre, la convention décrit également la contrepartie que le vendeur doit recevoir (c'est-à-dire le paiement en espèces, les actions de l'acheteur ou de sa société mère, ou une combinaison des deux) et la façon dont cette contrepartie doit être versée. Une pratique courante est de prévoir dans la convention un mécanisme de révision du prix d'achat variant en fonction du fonds de roulement et/ou de la dette de l'entreprise acquise en date de clôture. Au Canada, les mécanismes de recouvrement accéléré sont relativement peu fréquents, mais ils peuvent parfois être utilisés lorsque des acheteurs européens sont parties prenantes à l'opération.

Une obligation de paiement de type « contrepartie conditionnelle » permet, dans certains cas, de combler l'écart de valorisation entre l'acheteur et le vendeur. Cette obligation prévoit le versement différé d'une partie du prix d'achat, selon la performance future de la société acquise ou l'atteinte d'indicateurs précis, comme les revenus, le BAIIA ou la fidélisation de la clientèle — sur une période déterminée postérieure à la clôture. Ce mécanisme vise à concilier les intérêts des deux parties en offrant au vendeur la possibilité d'obtenir une valorisation supplémentaire si les cibles de performance sont atteintes, tout en protégeant l'acheteur contre un paiement excessif s'il n'y parvient pas. Toutefois, les « contreparties conditionnelles » donnent souvent lieu à des négociations de longue haleine et figurent parmi les principales sources de litige après la clôture de l'opération.

Représentations et garanties

Le vendeur est généralement tenu de faire des déclarations et de fournir des garanties étendues sur la condition, les statuts et les éléments clés de l'entreprise ou des actifs cédés. À titre d'exemple, ces engagements portent sur la propriété des actions ou actifs, les états financiers, le respect des lois, les litiges en cours et les questions de fiscalité. En revanche, les déclarations et garanties de l'acheteur se limitent généralement à son autorité et sa capacité à conclure l'opération et à la mener à terme, tandis que le vendeur doit également attester de sa propre autorité et capacité, en plus des déclarations et garanties plus étendues mentionnées précédemment.

Ces attestations poursuivent plusieurs objectifs importants, dont celui de rassurer l'acheteur dans son processus de vérification diligente, de structurer la répartition des risques entre les parties et de poser une base commune d'information sur laquelle appuyer l'opération. En cas de manquement à l'une de ces déclarations ou garanties, l'acheteur peut exercer des recours, par voie d'indemnisation ou selon les procédures prévues dans la convention. En définissant clairement la portée des déclarations et des garanties, les parties atténuent les risques, réduisent les incertitudes et facilitent l'intégration de la société après la clôture de l'opération.

Engagements pré-clôture

Si l'opération comporte une période intermédiaire entre la date de signature de la convention et la date de clôture de l'opération, l'acheteur voudra s'assurer que la société cible ne change pas de façon importante entre ces deux dates. Ainsi, la convention d'achat exigera que la société cible maintienne le cours normal de ses activités commerciales et pourra également restreindre certaines activités énumérées expressément.

Les autres engagements courants pré-clôture comprennent l'obligation pour le vendeur de fournir à l'acheteur, à des fins de planification, un accès à son entreprise, ainsi que de fournir un certain niveau d'effort dans le but de mener à bien les étapes nécessaires pour clore l'opération.

Conditions de clôture

Pendant la période intermédiaire, les parties doivent s'assurer que certaines conditions prévues à la convention sont remplies pour permettre la clôture de l'opération. Parmi les conditions usuelles, on retrouve ce qui suit : l'exactitude des représentations et des garanties, le respect des engagements, l'obtention de tous les consentements contractuels et réglementaires et la remise de tous les documents de clôture.

Engagements post-clôture

Les engagements post-clôture comprennent, notamment, les engagements de non-concurrence et de non-sollicitation, la préservation de la confidentialité, la tenue des livres et des registres comptables, ainsi que les modalités de production et de dépôt des déclarations fiscales de la société.

Indemnisation

Il est courant que le vendeur indemnise l'acheteur pour toute violation des engagements ou des représentations et garanties effectuées par le vendeur, ainsi que pour certaines questions particulières, telles que des réclamations traitant d'aspects fiscaux ou environnementaux. Les réclamations relatives à la violation des représentations et garanties sont, pour la plupart, habituellement limitées dans le temps, à savoir jusqu'à un à deux ans de maintien des dispositions d'indemnisation. Les réclamations relatives aux questions fiscales et environnementales sont maintenues durant une plus longue période, tandis que les réclamations liées aux représentations et garanties fondamentales (telles que celles relatives au titre de propriété des actions et aux actifs en vente) sont maintenues habituellement pour une période illimitée.

Les obligations d'indemnisation du vendeur comportent souvent des restrictions, notamment un plafond et un seuil (niveau minimum de pertes requis avant qu'une demande d'indemnisation puisse être présentée). Une partie du prix d'achat est parfois retenue ou déposée en mains tierces à titre de garantie pour couvrir les obligations d'indemnisation.

Autres dispositions

Les conventions d'achat comprennent également des clauses standard, notamment celles relatives au droit qui régit la convention et les modalités de clôture, au règlement des différends, au mécanisme de révision du prix d'achat ou encore aux mécanismes d'indemnisation.

Annexes

Les représentations et garanties dans une convention d'achat sont souvent décrites en faisant référence à des annexes (ou parfois à une lettre de divulgation distincte) contenant de l'information ou des exceptions ou réserves précises quant aux représentations et garanties.

Documents connexes

Des documents relatifs au transfert de titre de propriété sont nécessaires pour mener à terme les opérations d'achat d'actions ou d'actifs. Dans le cadre d'une opération d'achat d'actions, les certificats représentant les actions acquises seront livrés et accompagnés d'un formulaire de procuration. Dans le cadre d'un achat d'actifs, on utilise habituellement un document général de cession de propriété par lequel le vendeur transfère les actifs acquis et l'acheteur accepte de prendre en charge les obligations assumées. D'autres documents sont nécessaires en vue du transfert de types d'actifs particuliers, tels que les brevets et marques de commerce, les véhicules, les baux et contrats.

Parmi les autres documents connexes, on trouve communément des contrats de consultation ou d'emploi avec les employés clés ainsi qu'une convention de services de transition (particulièrement lors d'une opération d'achat d'actifs où seulement une partie d'une entreprise est acquise).

Obligations imposées aux acheteurs

Achat d'actifs

Prise en charge des obligations de la société cible

Au Canada (contrairement aux États-Unis), il n'existe pas de théorie juridique générale en vertu de laquelle un acheteur d'actifs doit assumer les obligations générales de la société cible en considérant, entre autres, que l'acheteur exploitera l'entreprise en tant que successeur du vendeur ou qu'il a acheté la totalité ou la quasi-totalité des actifs du vendeur.

Toutefois, il existe plusieurs cas où des obligations de la société cible peuvent accompagner les actifs achetés par l'acheteur, du moins jusqu'à concurrence d'un montant égal à la valeur des actifs achetés. Pour remédier à cela de façon contractuelle, l'acheteur peut réclamer des indemnités au vendeur en relation avec de telles obligations. Toutefois, la valeur de ces indemnités dépendra de la solvabilité du vendeur.

Transferts frauduleux de propriété

En cas d'insolvabilité du vendeur ou lorsqu'il est démontré que le vendeur transfère des actifs dans le but d'éviter des créanciers ou de contourner leurs droits, l'opération peut être contestée en vertu des lois applicables en matière de faillite et de transferts frauduleux de propriété. En général, l'acheteur bénéficie d'une défense contre de tels recours lorsqu'il peut démontrer qu'il a payé les actifs à leur juste valeur.

Autres obligations

Les normes d'emploi en vigueur dans chaque province exigent que l'ancienneté des employés et les droits prévus par la loi qui en découlent soient pleinement respectés pour l'ensemble des employés. Lorsque la société cible compte des employés syndiqués, la législation canadienne exige généralement que l'acheteur assume et respecte les conventions collectives en vigueur ainsi que la responsabilité relative aux autres droits des employés syndiqués, dans la mesure où

l'acheteur est considéré comme le nouvel employeur. Au Québec, certaines dispositions du Code civil du Québec peuvent faire en sorte que l'acheteur assume également la responsabilité des conditions d'emploi des employés non syndiqués.

Lorsque des intérêts dans des biens immobiliers sont achetés (notamment des droits de tenure à bail), la législation canadienne en matière d'environnement peut avoir pour effet de rendre l'acheteur responsable pour toute activité environnementale antérieure associée aux biens immobiliers concernés.

Achat d'actions

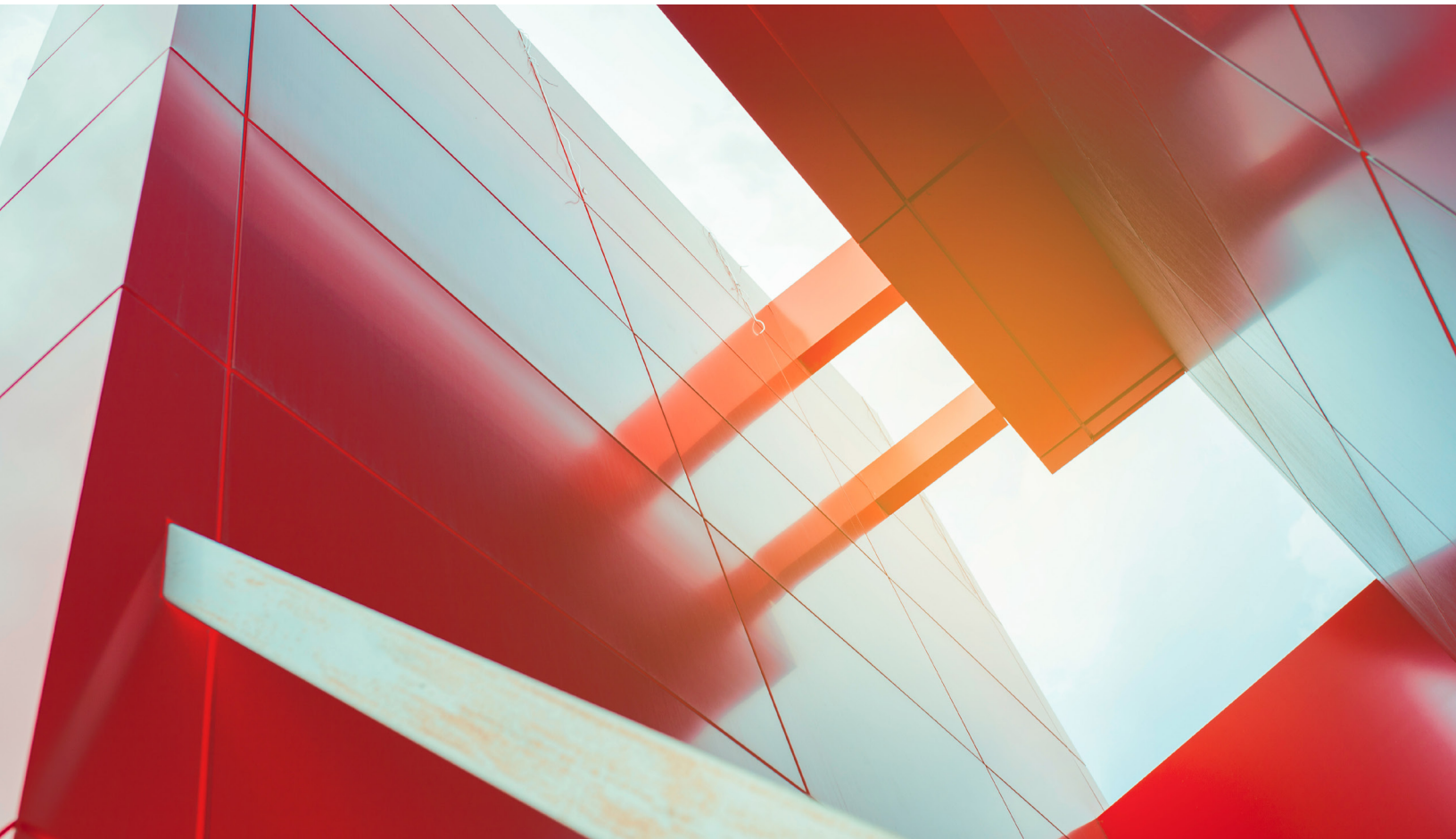
Prise en charge des obligations de la société cible

Dans le cadre d'une opération d'achat d'actions, l'acheteur acquiert essentiellement toutes les obligations de la société cible, en plus de ses actifs. Toute réaffectation de cette responsabilité au vendeur doit être effectuée par l'entremise de représentations et de garanties, de clauses restrictives et d'indemnités figurant à la convention d'achat d'actions ou à tout autre document relatif à l'opération. Tout comme dans les opérations d'achat d'actifs, la valeur de ces indemnités dépend de la solvabilité du vendeur.

Assurance déclarations et garanties

Tant dans les opérations d'achat d'actions que dans celles d'achat d'actifs, l'assurance déclarations et garanties permet à l'acheteur de se prémunir contre les pertes découlant d'un manquement du vendeur aux déclarations et garanties prévues dans la convention d'achat. Bien que cela soit inhabituel, il est également possible que le vendeur souscrive une telle assurance.

L'assurance déclarations et garanties permet à l'acheteur de se prémunir contre les pertes découlant d'un manquement du vendeur aux déclarations et garanties prévues dans la convention d'achat.



Consentements et approbations

Approbations par l'entreprise

Achat d'actifs	• Si les actifs vendus représentent la totalité ou « la quasi-totalité » des actifs du vendeur, l'opération nécessitera l'approbation des deux tiers des actionnaires du vendeur. Une opération peut être considérée comme portant sur la « quasi-totalité » des actifs d'une société tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif. • Lorsqu'il y a plus d'une catégorie d'actions pour une opération nécessitant l'approbation des actionnaires et que la vente proposée risque d'avoir des conséquences sur chaque catégorie de manière différente, chaque catégorie peut être habilitée à voter séparément aux fins de l'approbation nécessaire, même lorsqu'une catégorie particulière d'actions n'est pas autrement habilitée à voter. • Les actionnaires qui font valoir leur dissidence en relation avec une résolution des actionnaires approuvant une opération ont certains recours à leur disposition, dont le droit de se faire verser la juste valeur de leurs actions par la société.
Opérations relatives à des actions	• Les statuts de plusieurs sociétés fermées au Canada contiennent des clauses restreignant le transfert de leurs actions (par exemple, en exigeant l'approbation du conseil d'administration ou des actionnaires pour de tels transferts) en vue d'aider la société à obtenir certaines dispenses en vertu des lois sur les valeurs mobilières. Ces restrictions peuvent facilement être identifiées lors de la vérification diligente, étant donné que les statuts des sociétés doivent être déposés dans des registres publics. • De nombreuses entreprises fermées comptant plus d'un actionnaire ont une convention entre actionnaires en vigueur. Un acheteur voudra s'assurer (soit par vérification diligente et grâce à des représentations et garanties, soit grâce à un avis juridique du conseiller juridique du vendeur) que la convention est respectée lors de la vente des actions.

Approbations réglementaires

- Un avis pré-clôture peut s'avérer nécessaire en vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada) (voir ci-dessous la rubrique « Autres considérations »).
- Un examen pré-clôture de l'avantage net peut s'avérer nécessaire en vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada) (voir ci-dessous la rubrique « Autres considérations »).
- Dans le cadre d'une convention d'achat d'actifs, des approbations réglementaires additionnelles peuvent également être nécessaires pour conclure l'opération.

Par exemple :

- Les autorisations ou permis gouvernementaux requièrent en général l'approbation de l'autorité compétente pour le transfert (ou alors, l'acheteur devra demander et obtenir ses propres autorisations ou permis).
- La propriété de terres agricoles est réglementée dans certaines provinces ou certains territoires et une approbation peut s'avérer nécessaire si l'acheteur en question (désirant acheter des terres agricoles) réside à l'extérieur de la province ou du territoire concerné.
- Les acquisitions dans certains secteurs réglementés (notamment l'industrie des communications et de la télédiffusion ainsi que certaines industries des transports) peuvent entraîner des processus d'approbation détaillés qui peuvent être chronophages.

Pour tout complément d'information au sujet des approbations réglementaires, consulter le document [Aide-mémoire relatif à la Loi sur la concurrence et à la Loi sur Investissement Canada – 2025](#) publié par Osler.

Approbations contractuelles

- De nombreux contrats interdisent à une partie de céder le contrat sans l'accord de l'autre partie ou contiennent des clauses de défaut si un changement de contrôle de la société cible survient sans l'approbation de l'autre partie au contrat.
- Lorsque les contrats concernés sont importants pour l'exploitation de la société cible, l'acheteur est en droit de demander que l'obtention de l'approbation des autres parties au contrat soit une condition nécessaire à la réalisation de l'opération.



Éléments de clôture et de post-clôture

Signature et clôture ou signature avec clôture différée

Dans une opération de type « signature et clôture », la convention d'achat est signée et l'opération finalisée en même temps. Lorsque ces deux étapes n'ont pas lieu simultanément, la signature est suivie d'une période intermédiaire avant la clôture de l'opération. En règle générale, cette période intermédiaire permet d'accomplir des formalités essentielles avant la clôture de l'opération, entre autres les demandes et l'obtention des consentements et autorisations réglementaires, que le vendeur ne serait disposé à entreprendre qu'en présence d'un engagement contractuel ferme de la part de l'acheteur.

Dans une opération de type « signature avec clôture différée », la convention d'achat encadre les relations entre les parties grâce à des clauses restrictives et de non-concurrence qui précisent clairement ce que les parties peuvent ou ne peuvent pas faire pendant la période intermédiaire.

Clôture

La clôture de l'opération marque l'aboutissement du processus de vérification diligente et des négociations. C'est à ce stade que les parties officialisent le transfert de propriété ou d'actifs conformément à la convention d'achat. La clôture n'a lieu que lorsque toutes les conditions préalables, notamment l'obtention des autorisations réglementaires et des consentements de tiers, ont été remplies ou levées. Le processus de clôture comprend généralement la signature et la diffusion des documents exigés. En parallèle, le paiement de la contrepartie (en espèces, en actions ou une combinaison des deux) est effectué conformément aux modalités convenues, souvent au moyen d'un dépôt en fiducie ou d'un virement bancaire pour en assurer la sécurité et le respect des délais. Une fois que toutes les obligations de clôture ont été remplies et la contrepartie transférée, l'opération est réputée conclue au regard de la loi et le transfert de propriété ou de contrôle à l'acheteur est officialisé.

Considérations post-clôture

Les considérations post-clôture d'une opération de fusion ou d'acquisition d'une entreprise fermée sont déterminantes pour l'intégration harmonieuse de l'entreprise acquise et le respect des obligations légales et réglementaires en vigueur. Dans le cadre d'une opération d'achat d'actions, l'une des priorités consiste à se conformer aux obligations en matière de composition du conseil d'administration, notamment la nomination de nouveaux membres au conseil d'administration de la société acquise et le respect des règles de résidence prévues dans les statuts de la société. Les exigences relatives au lieu de résidence des administrateurs varient selon la province ou le territoire, tant à l'échelon fédéral que provincial, certaines provinces ou certains territoires imposant un seuil minimal d'administrateurs résidant au Canada. Si cet impératif de résidence représente un obstacle, la société peut être transférée (ou maintenue) dans une autre province ou un autre territoire au Canada n'imposant pas une telle obligation. Toutefois, dans ce contexte, il est recommandé aux acheteurs de consulter leurs conseillers juridiques et fiscaux afin d'évaluer les répercussions juridiques, fiscales et opérationnelles qu'une telle décision pourrait entraîner.

Par ailleurs, si l'opération vise l'acquisition d'une société exerçant ses activités dans plusieurs provinces ou territoires, un enregistrement extraprovincial pourrait être nécessaire pour permettre à l'entité de maintenir sa capacité d'exercer légalement ses activités dans ces provinces ou territoires. En effet, une société constituée sous le régime de la loi fédérale

Les considérations post-clôture d'une opération de fusion ou d'acquisition d'une entreprise fermée sont déterminantes pour l'intégration harmonieuse de l'entreprise acquise et le respect des obligations légales et réglementaires en vigueur.

doit être enregistrée dans chacune des provinces où elle exerce des activités. De la même manière, une société constituée en vertu d'une loi provinciale doit être enregistrée dans chacune des provinces où elle exerce des activités, autres que celle dans laquelle elle est constituée. Des exigences d'enregistrement similaires s'appliquent lorsqu'une société étrangère achète directement des actifs d'une société au Canada. L'enregistrement est une procédure administrative simple, qui comprend généralement le dépôt des documents auprès des autorités provinciales, la mise à jour des registres de la société et le paiement des frais applicables.

Certaines obligations post-clôture comprennent le maintien des registres des procès-verbaux, la déclaration auprès des organismes réglementaires, la révision des inscriptions auprès des autorités fiscales, ainsi que la bonne gestion des obligations transitoires prévues dans la convention d'achat, notamment les contreparties conditionnelles ou les demandes d'indemnisation. Le traitement rigoureux et sans délai de ces questions est essentiel pour éviter des pénalités, protéger la réputation de l'entreprise et assurer la continuité de ses opérations.

Autres considérations

Certains aspects réglementaires peuvent influencer les délais pour conclure l'opération, ainsi que la répartition des risques. Les opérations faisant intervenir des acheteurs financés par des fonds de capital-investissement donnent souvent lieu à des obligations de déclaration en vertu de la *Loi sur la concurrence* et de la *Loi sur l'investissement Canada*.

Enjeux fiscaux

La structure de toute acquisition est inévitablement influencée par une multitude de considérations fiscales qui surviennent en fonction de la nature de l'entreprise et des circonstances spécifiques des parties impliquées, notamment :

- l'acquisition d'actifs par opposition à l'acquisition d'actions ou, éventuellement, les opérations hybrides;
- la structure d'acquisition et la capitalisation de l'acheteur (notamment la possible utilisation et la forme juridique d'un véhicule d'acquisition au Canada par un acheteur non-résident);
- la capacité de conserver le report de pertes fiscales et autres attributs fiscaux de grande valeur;
- l'attribution du prix d'achat;
- les réorganisations pré-clôture et post-clôture;
- le traitement des mesures incitatives du vendeur et/ou des nouveaux régimes proposés à l'acheteur;
- l'application de la taxe de vente au Canada;
- les taxes applicables selon le pays de résidence du vendeur.

Droit de la concurrence et investissements étrangers

Droit de la concurrence

En vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada), les opérations de fusions et acquisitions sont soumises à une procédure de révision pré-clôture si elles atteignent certains seuils prescrits.

Lorsque ces seuils sont atteints, chaque partie doit présenter un avis préalable à la fusion. Lorsqu'un avis est requis, l'opération ne peut pas être conclue avant l'expiration d'une période d'attente initiale de 30 jours. Pour les cas susceptibles de présenter des enjeux importants en matière de concurrence, une demande de renseignements supplémentaires (DRS) peut être présentée par le commissaire de la concurrence avant l'expiration de cette période d'attente initiale. La délivrance d'une DRS a pour effet de prolonger la période d'attente initiale de 30 jours supplémentaires. Une fois toutes les exigences de la DRS pleinement respectées, les parties peuvent conclure l'opération, à moins que le commissaire n'ait demandé et obtenu une injonction pour empêcher la clôture de l'opération.

Lorsqu'une opération ne soulève aucune question de droit de la concurrence ou seulement des questions mineures, les parties peuvent opter pour une demande de certificat de décision préalable. S'il est accordé, ce certificat les dispense de l'obligation de déposer un avis concernant l'opération et de respecter le délai d'attente prévu par la loi. Si le commissaire ne juge pas pertinent d'accorder un certificat de décision préalable, il peut accorder une dispense accompagnée d'une lettre de non-intervention. Sauf exception liée à la délivrance d'un certificat de décision préalable, toute opération peut être contestée par le commissaire jusqu'à un an après sa clôture. Pour celles en deçà des seuils d'avis obligatoire et lorsqu'aucune notification volontaire n'a été faite, le délai de contestation est porté à trois ans après la clôture.

Consulter le rapport intitulé [*La nouvelle Loi sur la concurrence du Canada : ce que les entreprises doivent savoir*](#) publié par Osler.

Loi sur Investissement Canada (Canada)

Les acquisitions d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères sont réglementées en vertu de la *Loi sur Investissement Canada*. Cette loi s'applique que l'entreprise canadienne acquise appartienne ou non à des intérêts canadiens.

Si le seuil monétaire prescrit est atteint, toute acquisition directe de contrôle est assujettie à une approbation préalable du gouvernement, fondée sur le critère d'« avantage net du Canada ». Dans les autres cas, seul un avis est exigé, à déposer avant la clôture de l'opération ou dans les 30 jours qui suivent la clôture.

En vertu de la *Loi sur Investissement Canada*, tout investissement étranger dans une entreprise canadienne, y compris ceux qui ne mènent pas à une acquisition de contrôle, peut faire l'objet d'un examen afin de vérifier s'il est susceptible de porter atteinte à la sécurité nationale.

Dans le cadre d'une acquisition, le dépôt de la demande d'examen au titre de l'« avantage net » ou de l'avis, selon le cas, déclenche une période initiale d'examen de 45 jours en vertu du Règlement sur les investissements susceptibles de porter atteinte à la sécurité nationale prévu dans la *Loi sur Investissement Canada*. Si, au cours de cette période de 45 jours, l'investisseur ne reçoit aucun avis indiquant qu'un tel examen peut être ordonné ou a été ordonné, ce dernier peut avoir la certitude qu'aucun examen en profondeur de la sécurité nationale ne sera mené. Si un avis est transmis et que l'opération n'est pas encore conclue, celle-ci sera suspendue jusqu'à la fin de l'examen. Ce processus complet peut s'étendre sur plus de 200 jours. Si l'investissement est jugé susceptible de « porter atteinte à la sécurité nationale », les autorités peuvent prendre des mesures pour protéger la sécurité nationale, notamment en ordonnant à l'investisseur de ne pas procéder à l'investissement (ou de s'en dessaisir si celui-ci a déjà été exécuté) ou en autorisant son exécution à certaines conditions.

Les modifications apportées à la *Loi sur Investissement Canada*, adoptées en décembre 2023, mais pas encore en vigueur, créent une obligation d'avis préalable à la clôture au titre de la sécurité nationale pour les investissements dans certains secteurs sensibles prescrits, y compris pour certains investissements minoritaires. Ces obligations s'appliqueront dès que les règlements correspondants entreront en vigueur.

Vie privée et protection des renseignements personnels

En règle générale, les lois canadiennes en matière de protection des renseignements personnels dans le secteur privé permettent aux parties susceptibles de participer à une opération de partager des renseignements personnels à des fins de vérification diligente (renseignements au sujet des employés, listes de clients, etc.) sans le consentement des personnes concernées, à condition que les parties aient conclu une convention de non-divulgaration (confidentialité) prévoyant, entre autres, que les renseignements personnels ne peuvent être utilisés ou communiqués que dans la mesure nécessaire à l'évaluation, à la conclusion ou à la mise en œuvre de l'opération.

Une fois l'opération conclue, les renseignements personnels peuvent généralement être utilisés et communiqués sans consentement, à condition que les parties aient conclu une entente prévoyant, entre autres, qu'ils seront utilisés ou communiqués uniquement aux fins auxquelles

ils ont été recueillis à l'origine et pour lesquelles leur utilisation ou leur communication était autorisée immédiatement avant la conclusion de l'opération.

Il est d'usage également de ne divulguer certains renseignements personnels particulièrement sensibles (notamment les données détaillées relatives aux employés ou à la rémunération) qu'à l'approche de la signature, une fois les principales modalités et conditions convenues. Cette précaution vise à atténuer les risques liés à la confidentialité et à veiller à ce que seuls les renseignements essentiels soient partagés au moment opportun, conformément aux lois en matière de protection des renseignements personnels et aux obligations de confidentialité.

Même si les dispositions applicables aux opérations accordent une dispense de consentement, les autres exigences en matière de protection des données continuent de s'appliquer, y compris l'obligation de veiller à la protection des renseignements personnels pendant toute la durée de l'opération.

Droit du travail

Les éléments concernant les employés à prendre en considération dans le cadre de toute acquisition comprennent, notamment :

- **Contrats de travail.** Les parties doivent déterminer quels employés ou groupes d'employés devront conclure un nouveau contrat de travail ou accepter des modifications au contrat en vigueur, ainsi que les modalités de ces ententes. Lors d'une opération d'achat d'actifs, les contrats de travail ne peuvent être transférés à l'acheteur. Les parties doivent donc déterminer quels employés feront l'objet d'une nouvelle offre d'emploi de la part de l'acheteur et les conditions de celle-ci. Les employés qui ne reçoivent pas d'offre d'emploi de la part de l'acheteur ou qui refusent celle que ce dernier leur propose font habituellement l'objet d'une cessation d'emploi par le vendeur, qui demeure tenu de respecter ses obligations en matière de licenciement et d'indemnité de départ prévues par la loi ou établies par la common law. Lors d'une opération d'achat d'actions, la société qui emploie demeure la même et les contrats de travail sont maintenus sans interruption.
- **Responsabilités des employés.** Les dispositions de la convention d'achat doivent prévoir de manière claire et exhaustive l'attribution des responsabilités liées à l'emploi.
- **Clauses restrictives.** Il est fréquent que la convention d'achat contienne des clauses restrictives applicables aux vendeurs ou à un groupe de vendeurs et prenant effet à la date de l'opération. De plus, les contrats de travail individuels, généralement limités aux cadres supérieurs ou à d'autres hauts dirigeants, comportent souvent des clauses restrictives distinctes liées à l'emploi qui prennent effet à la date de fin d'emploi. La définition de la portée et de la durée des clauses restrictives devrait tenir compte des principes issus des lois en vigueur et de la common law.
- **Protection des renseignements personnels.** Selon la province, tout employé au Canada a droit à la protection de ses renseignements personnels en vertu des lois en vigueur et/ou de la common law. L'opération et toute modification apportée aux modalités et aux conditions d'emploi mises en œuvre dans le cadre de l'opération doivent être conformes aux lois applicables en matière de protection des renseignements personnels (voir ci-dessus la rubrique « Vie privée et protection des renseignements personnels »).
- **Droits de négociation collective.** En vertu des lois en matière de relations de travail, tous les droits de négociation collective applicables sont généralement pris en charge par l'acheteur, même dans le cadre des opérations d'achat d'actifs. De manière similaire, l'opération sera généralement sans incidence sur les demandes d'accréditation en cours concernant l'entreprise. L'acheteur devra également obtenir des conseils afin de s'assurer qu'il ne se livre pas à des pratiques déloyales de travail avant ou après la clôture.
- **Santé et sécurité au travail.** Au Canada, le régime d'indemnisation des accidents du travail est administré par les instances gouvernementales de compétence provinciale. Les antécédents de l'entreprise en matière de réclamation, ainsi que les surprimes, primes ou montants déterminés par l'assureur, doivent être rigoureusement passés en revue dans le cadre de la vérification diligente et pris en compte dans le cadre de l'opération.

- **Régimes de retraite et autres régimes d'avantages sociaux.** La vérification diligente en matière de retraite et d'avantages sociaux joue un rôle essentiel pour détecter toute éventuelle obligation, notamment les obligations de retraite non capitalisées, les lacunes en matière de conformité ou les clauses de changement de contrôle. Après la clôture, les acheteurs doivent examiner s'il est opportun de prendre en charge, de modifier ou de résilier les régimes en place, tout en veillant au respect des lois et à une intégration harmonieuse.

Capital-investissement

Au Canada, les fonds de capital-investissement, en particulier les fonds de rachat, sont régulièrement engagés dans l'achat, la gestion et la vente d'entreprises privées. Même si leur structure peut être très différente d'un fonds à l'autre, ils ont en commun une durée de vie fixe, ce qui influence leur stratégie d'investissement autour d'un horizon d'investissement et d'une période de détention définis pour les sociétés qui composent leur portefeuille. Pour cette raison, bien que les mêmes principes et mécanismes décrits ci-dessus s'appliquent généralement de la même manière aux acquisitions et aux cessions par des fonds de capital-investissement, les opérations de fusion et d'acquisition faisant intervenir des fonds de capital-investissement présentent souvent les caractéristiques suivantes :

- **Effet de levier.** Les acquisitions d'entreprises privées au Canada par des fonds de capital-investissement s'accompagnent souvent d'un effet de levier important, financé au moyen de facilités de crédit négociées parallèlement à l'opération, utilisées et prenant effet au moment de la clôture de l'acquisition.
- **Clauses restrictives.** Les acheteurs du secteur du capital-investissement s'emploient généralement à limiter soigneusement les clauses restrictives, notamment celles portant sur la non-concurrence et la non-sollicitation, afin qu'elles ne s'appliquent qu'aux membres de la direction ou à l'équipe chargée de l'opération, à l'exclusion des autres sociétés de leur portefeuille et des investissements distincts.
- **Refinancement.** Dans de nombreuses situations, les acheteurs du secteur du capital-investissement peuvent s'attendre à ce que les dirigeants de la société cible procèdent au refinancement d'une partie, voire de la totalité, de leur participation dans l'entreprise acquise afin de maintenir la continuité et de renforcer leur engagement à long terme envers l'entreprise.
- **Véhicules d'acquisition.** Les fonds de capital-investissement étrangers créent habituellement une filiale d'acquisition canadienne à des fins d'optimisation fiscale (notamment pour la déduction des frais de financement, le remboursement du capital investi exempt d'impôt à la source au Canada et la réévaluation fiscale de certains actifs). Des lettres d'engagement en capital du fonds ainsi que des lettres d'engagement à l'égard des dettes provenant des sources de financement sont souvent transmises aux vendeurs pour démontrer un engagement financier ferme envers l'opération d'acquisition.
- **Conventions des détenteurs d'actions.** Dans les situations où l'acquisition ne porte pas sur l'intégralité du capital de la société cible, les fonds de capital-investissement concluront une convention entre actionnaires ou une autre convention avec les actionnaires minoritaires afin de s'accorder suffisamment d'influence et de flexibilité pour préserver leur capacité d'action (p. ex., la possibilité d'« imposer » aux actionnaires minoritaires de prendre part à une opération de vente ou de sortie).
- **Obligations postérieures à la vente.** Les fonds de capital-investissement, qui sont conçus pour être dissous à échéance fixe avec distribution des produits aux investisseurs, sont particulièrement attentifs à leurs obligations d'indemnisation à long terme ou demeurant en vigueur après la vente d'une société faisant partie de leur portefeuille. Pour permettre une sortie sans heurt, les fonds de capital-investissement ont de plus en plus souvent recours à des polices d'assurance (voir ci-dessus la rubrique « Assurance déclarations et garanties »).
- **Autres moyens de sortie.** Lorsque la perspective de vente est improbable ou incertaine, les fonds de capital-investissement peuvent mettre en œuvre un processus « à deux volets », en menant en parallèle une procédure d'introduction en bourse et une procédure d'adjudication dans le cadre d'une vente privée.

À propos du groupe fusions et acquisitions d'Osler

Classé année après année au premier rang des cabinets d'avocats dans le guide *Chambers Canada*, le groupe Fusions et acquisitions d'Osler offre des conseils sur des opérations de tout type et de toute taille, en s'appuyant sur une riche expérience acquise au fil des décennies auprès d'entreprises nationales, transfrontalières ou internationales. Nos avocats, qui conçoivent et mettent en œuvre des structures juridiques novatrices qui transforment le paysage des fusions et acquisitions, continuent de fournir des solutions recherchées par nos clients.

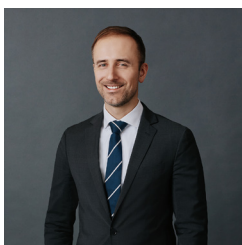
Notre cabinet comprend les impératifs commerciaux sous-jacents à une opération ainsi que le contexte dans lequel les entreprises et les clients évoluent. Notre approche axée sur « le client d'abord » imprègne chaque aspect de notre culture d'entreprise. Nous appliquons cette philosophie à la façon dont nous structurons et négocions une opération, atténuons les risques, affectons le personnel et gérons efficacement les dossiers.

Implantée dans tout le Canada ainsi qu'à New York, notre équipe se consacre aux principaux domaines de pratique afin de répondre aux besoins des entreprises qui exercent des activités de part et d'autre de la frontière. Grâce à nos services intégrés entre le Canada et les États-Unis, nos clients bénéficient de l'expertise stratégique nécessaire au succès de leurs projets transfrontaliers au sein d'un cabinet unique.

Prix et distinctions

- **Chambers Canada: Canada's Leading Lawyers for Business** : Reconnu en droit des sociétés/fusions et acquisitions (premier groupe); droit des sociétés/droit commercial : catégorie élite : Ontario (premier groupe), Alberta (premier groupe), Colombie-Britannique et Québec.
 - « Osler jouit d'une réputation hors pair dans le domaine des fusions et acquisitions. Leur vaste expertise leur permet de déployer plusieurs équipes efficacement, tout en assurant une exécution irréprochable. Leur professionnalisme à l'égard des clients est exemplaire. »
 - « Les membres de l'équipe allient compétence et intelligence, font preuve d'un grand professionnalisme dans le traitement des enjeux juridiques, n'hésitent pas à s'investir pleinement et respectent leurs engagements. »
 - « La richesse et l'expertise de l'équipe sont inestimables. Ils sont incroyablement réactifs et toujours prêts à fournir un appui concret et pertinent dans tout ce qu'ils entreprennent. »
- **Chambers Global: The World's Leading Lawyers for Business** : Reconnu en droit des sociétés/fusions et acquisitions (premier groupe)
 - « Les clients au Canada et à l'international font confiance à Osler pour l'étendue et la profondeur de son expertise en droit des sociétés et dans le domaine des fusions et acquisitions. »
 - « Les avocats d'Osler ont été des conseillers de confiance dans de nombreuses et importantes opérations de fusion et d'acquisition conclues au Canada au cours des dernières années. »
- **The Canadian Legal Expert Directory** : Reconnu dans le domaine des fusions et acquisitions [Calgary (Alberta); Montréal (Québec); Ottawa (Ontario); Toronto (Ontario)].
- **IFLR 1000: The Guide to the World's Leading Financial Law Firms** : Reconnu dans le domaine des fusions et acquisitions (premier groupe).

Pour en savoir plus, consultez <https://www.osler.com/fr/competences/services/fusions-et-acquisitions/>



Alex Gorka

Associé, droit des sociétés, cochef
du groupe Fusions et acquisitions

416.862.4857

agorka@osler.com



Brett Anderson

Associé, droit des sociétés

416.862.6788

banderson@osler.com

À propos d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./S.r.l.

Osler est un cabinet d'avocats de premier plan ayant une seule priorité – vos affaires. Que ce soit de Montréal, Toronto, Calgary, Ottawa, Vancouver ou New York, notre équipe fournit des conseils à ses clients canadiens, américains et internationaux relativement à un large éventail de questions juridiques nationales et transfrontalières. Notre approche « une équipe, un cabinet » nous permet d'offrir un accès direct à l'un de nos 600 avocats afin de fournir des solutions juridiques efficaces, proactives et pratiques dictées par vos besoins. Depuis plus de 160 ans, nous avons acquis la réputation de résoudre les problèmes, d'éliminer les obstacles et de fournir les réponses dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin.

Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./S.r.l.

Montréal Toronto Calgary Vancouver Ottawa New York | osler.com

© 2025 Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./S.r.l.
Tous droits réservés. 07/2025

OSLER