

11 janvier 2016

Édition 2015 de l'étude de l'ABA sur les points de négociation dans les opérations de fusion et acquisition visant des sociétés ouvertes au Canada

Le sous-comité des tendances du marché du comité des fusions et acquisitions de l'American Bar Association (ABA) a publié, sous le titre *Canadian Public Target M&A Deal Points Study*, la deuxième édition de son étude sur les points de négociation dans les opérations de fusion et acquisition visant des sociétés ouvertes au Canada (« l'étude canadienne »). Cinq associés de Davies ont participé à son élaboration : Cameron Rusaw a piloté le projet, tandis que Elliot Greenstone, Adam Heller, Peter Hong et Neil Kravitz ont fait partie du groupe de travail.

Cette étude de 122 pages s'inspire très étroitement d'études annuelles portant sur les opérations de même nature réalisées aux États-Unis et comprend des statistiques comparatives sur différents points des ententes négociées au Canada et aux États-Unis. L'étude canadienne présente également de l'information sur plusieurs points non traités dans la dernière étude canadienne et les études américaines.

Outre l'étude canadienne, le sous-comité des tendances du marché de l'ABA publie différentes études annuelles sur les points de négociation dans les opérations de fusion et acquisition, dont la *US Private Target Deal Points Study*, la *US Strategic Buyer/Public Target Deal Points Study*, la *Canadian Private Target Deal Points Study* et la *Continental Europe Private Target Deal Points Study*. Ces études sont autant d'outils essentiels pour les professionnels, décideurs et autres parties intéressées par « les pratiques courantes » sur les points de droit critiques qui font l'objet de négociations dans le cadre d'opérations de fusion et acquisition.

Les membres de l'ABA peuvent consulter la *Canadian Public Target M&A Deal Points Study 2015* sur le site Web du M&A Committee de l'ABA.