

10 mai 2018

Patricia Olasker s'entretient avec Lexpert des tactiques dilatoires dans le contexte des fusions et acquisitions

L'associée de Davies Patricia Olasker est citée dans l'édition spéciale du Report on Business/Lexpert Special Edition *Canada's Leading Corporate Lawyers* concernant les tactiques dilatoires, lesquelles, dans le contexte des fusions et acquisitions, s'entendent de situations où l'acheteur peut accepter de réaliser une opération même s'il a connaissance qu'une ou plusieurs déclarations du vendeur sont fausses.

« Le terme peut sembler péjoratif et, pour les profanes, il peut, en toute circonstance, paraître injuste pour l'acheteur d'une entreprise d'utiliser une tactique dilatoire à l'encontre du vendeur. Toutefois, il s'agit d'une question beaucoup plus nuancée qu'il n'y paraît à première vue; le contexte dans lequel les négociations se sont déroulées entre l'acheteur et le vendeur peut jouer », a-t-elle déclaré.

Patricia estime que, d'un point de vue pratique, cette stratégie, prise isolément, présente peu d'avantages. « Selon notre expérience, les acheteurs ne cherchent généralement pas à tendre des embuscades à des vendeurs candides en se fondant sur les déclarations fausses ou trompeuses de ces derniers dans le simple but de les poursuivre après la clôture. Les litiges coûtent beaucoup trop cher et accaparent beaucoup trop de temps pour que de telles embuscades soient tentantes », a-t-elle ajouté.