10 février 2021

Melanie Shishler donne son point de vue sur l'activité prévue dans le secteur des fusions et acquisitions en 2021 et sur les incidences de la COVID-19 à *Mergermarket*

Alors que la réalisation d'opérations a repris de plus belle au Canada après un bref creux l'année dernière, l'associée de Davies Melanie Shishler s'est entretenue avec la publication *Mergermarket* (en anglais seulement) au sujet du niveau d'activité prévu dans le secteur des fusions et acquisitions en 2021 et des principales questions dont doivent tenir compte les acquéreurs et les vendeurs.

Melanie affirme avoir constaté que l'examen des investissements étrangers prend maintenant plus de temps au Canada en raison de la vigilance accrue du gouvernement pour des motifs de sécurité nationale. Elle signale aux parties qui cherchent à conclure une opération transfrontalière dans un secteur névralgique ou visant des installations se trouvant près d'un emplacement stratégique qu'elles ont tout intérêt à mettre une stratégie de relations gouvernementales en place tôt dans le processus.

À l'égard des décisions rendues l'automne dernier par les tribunaux du Delaware et de l'Ontario dans lesquelles il a été conclu que la pandémie ne constituait pas un changement défavorable important (un « CDI ») même si elle n'était pas expressément mentionnée parmi les exceptions, Melanie souligne que les décisions viennent confirmer qu'il n'est pas nécessaire pour les vendeurs de prévoir une multitude d'exceptions aux clauses de CDI afin d'exclure des événements précis.

Prévoyant que les acquéreurs et vendeurs s'en remettront aux engagements liés aux activités pour la période antérieure à la clôture compte tenu des approches différentes adoptées par les tribunaux du Delaware et de l'Ontario, Melanie souligne que le point de vue de l'acquéreur et celui du vendeur peuvent diverger quant aux adaptations à apporter aux activités commerciales pour faire face à des événements extraordinaires au cours de la période allant de la signature à la clôture. D'un autre côté, un vendeur qui veut de la latitude pour adapter ses activités pourrait ainsi se trouver à admettre qu'il contrevient à son engagement d'exercer ses activités dans le cours normal. Melanie soutient qu'une manière de régler la question serait de prévoir dans la convention un mécanisme de consultation entre le vendeur et l'acheteur en ce qui concerne les activités pendant la période antérieure à la clôture, sans que cette consultation ne constitue une telle admission.