

RICHARD EPSTEIN

ASSOCIÉ, AVOCAT

tél. 514 397-6700
courriel richard.epstein@bcf.ca
linkedin <http://ca.linkedin.com/pub/richard-epstein/8/29b/979>

Adjointe

Marzia Ieraci
tél. 514 397-6699 #3532
courriel marzia.ieraci@bcf.ca

MONTRÉAL
25e étage
1100, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec) H3B 5C9
tél. 514 397-8500
télé. 514 397-8515



SECTEURS DE PRATIQUE

Concurrence et investissement étranger
Divertissement, sports et médias
Droit des affaires, commercial et corporatif

- Achat d'entreprises par les cadres
- Contrats commerciaux
- Droit international privé
- Financement d'entreprises
- Financement de capital de risque
- Financement par voie d'équité
- Fusions et acquisitions
- Transactions transfrontalières

Protection des données, sécurité et protection du droit à la vie privée
Technologie Blockchain

ÉQUIPES STRATÉGIQUES

- Affaires et technologie
- Fusions et acquisitions
- Relève d'entreprises
- Divertissement, sports et médias
- International
- Startup

PROFIL

La version anglaise est disponible [ici](#).

La pratique de Richard Epstein se concentre sur les fusions et acquisitions, les coentreprises et autres relations d'affaires, le financement d'entreprises et les transactions commerciales générales. Il jouit d'une vaste expérience acquise lors d'opérations transfrontalières et il a représenté des clients dans le cadre de transactions partout dans le monde. Ses compétences spécialisées portent notamment sur le droit de la concurrence / antitrust ainsi que la réglementation des investissements étrangers.

Richard représente régulièrement des entreprises américaines, européennes et asiatiques dans leurs initiatives au Canada, et des clients locaux dans leurs transactions à l'étranger.

Il possède une expérience particulière dans la mise sur pied de coentreprises internationales ainsi que la négociation et la mise en place de projets complexes commerciaux, d'ingénierie et de construction. Son expérience couvre de nombreux secteurs, dont les nouvelles technologies, les produits forestiers, les services, l'alimentation et les produits manufacturés. Richard allie des compétences en gestion de projet à un sens aigu des affaires et à une approche pragmatique dans la réalisation de projets d'envergure. Il met de l'avant des solutions créatives et est un conseiller de confiance.

Richard joue un rôle central depuis le tout début du projet de retour d'une équipe de baseball des ligues majeures à Montréal. Il s'agit d'un projet complexe mettant en présence les intervenants de la communauté d'affaires, divers ordres de gouvernements, ainsi que l'industrie des sports et du divertissement. Pour plus d'information : Magazine Entreprendre, [Dossier : La venue du Baseball Majeur à Montréal, 2016](#).

Richard est co-leader de l'équipe stratégique des fusions et acquisitions chez BCF. Il est également membre du conseil d'administration de la firme, et il préside le comité

de vérification.

DIPLÔMES

Barreau de l'Ontario (1988)
Barreau de New York (1987)
Barreau du Québec (1987)
B.C.L., Université McGill (1986)
LL.B., Université McGill (1986)
B.A.A., HEC Montréal (1982)

AFFILIATIONS PROFESSIONNELLES

— Membre de la *American Bar Association*

CONFÉRENCES

- « [Doing Deals in Quebec](#) » (en anglais seulement), NECBC-AMCHAM Forging New England – Québec Alliance, Boston, 25 mars 2015.
- « *Antitrust and Foreign Investment Risk* », Séminaire annuel des avocats spécialisés en valeurs mobilières, 18 octobre 2012.
- « Conventions entre actionnaires », RSM Richter Chamberland, 13 juin 2012.
- « Les associations commerciales: les questions pertinentes en vertu de la Loi sur la concurrence », Association des Bannières et des Chaînes de Pharmacies du Québec (ABCPQ), 1er février 2012.
- « Les dispositions de rendement différé dans les conventions d'achat-vente d'entreprises » (en collaboration avec Marc-André Bélanger, Financial Executives International, 26 mai 2011.
- « *Important Recent Developments in Business Law* », Ernst and Young, 31 mars 2011.
- « Comment se conformer à la loi sur la concurrence », représentants aux ventes d'une société multinationale, 12 janvier 2011.
- « Successfully Negotiating Business – Winning Strategies for Corporate Counsel »
- « La convention d'acquisition »
- « *An Overview of International Corporate Transactions* »
- « *Legal Aspects of Carrying on Business in the U.S.A.* »
- « La vente internationale des biens et les conventions de distribution »
- « Survol de la Loi sur la concurrence »
- « Faire affaire à l'étranger »

PUBLICATIONS

- « [Gérer de façon efficace les acquisitions par des firmes d'investissement de capitaux privés - Nos 10 meilleures suggestions](#) »
 - « Negotiated Mergers and Acquisitions », magazine LEXPERT
 - « An Overview of the United Nations Convention on contracts for the International Sale of Goods (The Vienna Convention) »
 - « Amendments to the Pre-Merger Notification Process » (en collaboration), texte d'un exposé dans le cadre d'une conférence relative à la Loi sur la concurrence, Association du Barreau canadien
 - « Comparative Analysis of Legal Frameworks Pertaining to Exchange of Information and Mutual Assistance between Canada and U.S. Authorities » (en collaboration), Bureau de la concurrence du Canada
-