Dossier spécial

# Femmes en action

Mars 2019



bcf.ca





# Définir le futur que nous voulons

Saisissons l'instant pour définir le futur que nous voulons: paritaire, inclusif et diversifié. En cette Journée internationale des femmes, célébrons les réalisations sociales, économiques, entrepreneuriales, culturelles et politiques de toutes les femmes extraordinaires qui nous entourent et soulignons leurs contributions majeures à notre société.

Une de nos plus grandes forces chez BCF est sans aucun doute l'équipe de femmes intelligentes, talentueuses, ambitieuses et déterminées que sont nos avocates, nos notaires, nos agents de brevets et de marques de commerce, nos traductrices, nos parajuristes, nos adjointes et enfin toutes nos employées inspirantes.

Favoriser la rétention, l'avancement, et le succès des femmes est une priorité pour BCF. Nous sommes convaincus que plus la diversité est grande parmi nos membres, meilleures sont les prises de décision pour nos clients et notre cabinet. Dans la dernière année, BCF s'est engagée plus que jamais pour la parité en instaurant des mesures concrètes et en développant des initiatives porteuses qui encouragent le succès et la progression des femmes du cabinet, peu importe leurs aspirations.

Bien que conscients du chemin qu'il nous reste à parcourir en tant que cabinet juridique, et plus largement en tant que société, nous sommes fiers de notre engagement et des mesures concrètes que nous avons prises cette année vers la parité.

C'est pourquoi en ce 8 mars 2019, nous tenons à mettre de l'avant l'expertise aguerrie de nos professionnelles, en compilant ce dossier Femmes en action, qui rassemble un échantillonnage d'articles sur des sujets aussi pertinents que divers, rédigés par quelques-unes de nos expertes.

Coresponsables du Comité Parité et Inclusion :

Associée, agent de marques

Associée, avocate

### Table des matières



Amener les meilleurs talents mondiaux à travailler pour vous

Exportation:
de nouveaux
contrôles à
prévoir d'ici juillet

La société d'acquêts pour les gens d'affaires

L'inscription en bourse estelle une fin en soi? Survol de ce à quoi les licornes pourront s'attendre en 2019



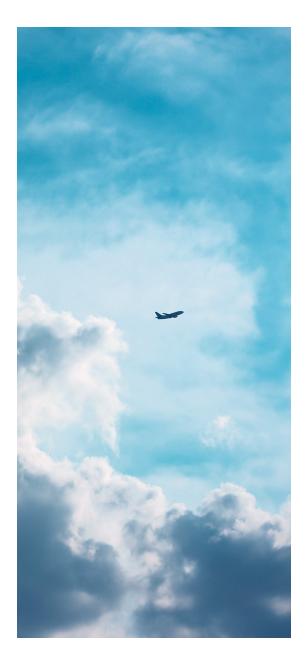
Promouvoir le cannabis sur les médias sociaux? Avec prudence

Six choses à faire si vous recevez une offre non sollicitée pour l'achat de votre entreprise Sous la loupe du Commissaire au lobbyisme du Québec: cannabis et cryptomonnaie

# Amener les meilleurs talents mondiaux à travailler pour vous

Un article de The Globe and Mail mettant de l'avant notre associée et avocate Julie Lessard

## Amener les meilleurs talents mondiaux à travailler pour vous



Quand Ashira Gobrin a cherché à recruter un directeur de la technologie pour la firme de technologies financières Wave Financial Inc. à Toronto, elle savait qu'il serait difficile de trouver un candidat possédant à la fois les compétences spécialisées et l'expérience requises par la plateforme mondiale de services financiers.

Elle a alors pensé à Ideshini Naidoo, une femme de Johannesburg, en Afrique du Sud, qu'elle a rencontrée à Los Angeles quelques années auparavant, lors d'une conférence sur le leadership et le développement des entreprises, qui dirigeait les services bancaires électroniques aux entreprises en Afrique pour Barclays. Elle avait également occupé le poste de directrice des services informatiques pour la Rand Merchant Bank. Quand Mme Gobrin l'a contactée, le hasard a fait en sorte que Mme Naidoo se trouvait à un moment de sa carrière où elle souhaitait relever de nouveaux défis, et elle s'est beaucoup intéressée aux activités de Wave. Toutefois, séduire Mme Naidoo ne représentait que la moitié du combat.

« Nous avons déjà fait venir deux personnes qui avaient besoin d'un visa, et le processus d'approbation a pris un an pour l'une et neuf mois pour l'autre », explique Mme Gobrin, vice-présidente principale du personnel et de la culture à Wave. Cela signifiait qu'elle ne savait pas dans combien de temps sa candidate convoitée pourrait commencer à travailler, et, plus important encore, si elle attendrait aussi longtemps.

Des entreprises canadiennes novatrices de toutes tailles regardent partout dans le monde pour constituer leurs équipes, car la demande de travailleurs hautement qualifiés dans les domaines des STIM (les sciences, les technologies, l'ingénierie et les mathématiques) dépasse l'offre de talents canadiens. Près de 179 000 emplois ont été créés dans le secteur des technologies entre 2012 et 2017, dont plus de 57 000 en 2017 seulement, selon le rapport Canada – Pleins feux sur le segment des techno-talents – 2018 publié par l'agence immobilière et d'investissement internationale CBRE. De plus, la demande est en forte hausse: un rapport du Conseil des technologies de l'information et des communications sur les perspectives du marché du travail prévoit que le Canada aura de la difficulté à pourvoir quelque 216 000 postes dans le secteur des technologies d'ici 2021.

#### Se retrouver dans le système

Selon Julie Lessard, associée et experte en immigration et mobilité mondiale chez BCF Avocats d'affaires, embaucher une personne venant d'un autre pays est plus compliqué que d'embaucher localement, mais il existe heureusement des programmes gouvernementaux qui peuvent faciliter le processus d'immigration et aider à combler les pénuries de talents.

« Comme les règlements américains sont maintenant plus restrictifs, le Canada devient désormais un pays très atrayant pour les talents, les entrepreneurs et les investissements. Nous devons profiter de cette situation. »

Par exemple, le Programme pour le Volet des talents mondiaux est un projet pilote du Programme des travailleurs étrangers temporaires qui peut aider les employeurs à embaucher des professionnels hautement qualifiés, notamment des ingénieurs, des analystes de données, des développeurs de jeux vidéo, des concepteurs de médias numériques et des programmeurs informatiques.

Toujours selon Mme Lessard, le programme réduit le nombre de documents que les entreprises doivent soumettre et traite les permis de travail dans un délai de deux semaines. C'est une nette amélioration par rapport au programme préexistant qui exigeait que les entreprises affichent d'abord le poste pendant au moins quatre semaines et prouvent qu'aucun Canadien ne voulait ou ne pouvait accepter le poste.

Grâce à ce programme, Mme Gobrin a embauché Mme Naidoo, et cette dernière dirigeait déjà les bureaux de Toronto six semaines après avoir reçu l'offre d'emploi.

En plus du Programme pour le Volet des talents mondiaux, des accords de libre-échange, y compris l'ALENA et le nouvel Accord de partenariat transpacifique, peuvent être utilisés afin d'embaucher des personnes pour des postes demandant un baccalauréat professionnel en particulier, ou des postes de gestion ou de commerce et de services, en fonction de l'accord et du pays d'origine du candidat, selon Mme Lessard.

Celle-ci conseille de trouver un avocat qui peut vous aider à vous retrouver dans ces programmes et dans le système. « Nous pouvons utiliser notre système d'immigration pour être concurrentiels », indique Mme Lessard. « Comme les règlements américains sont maintenant plus restrictifs, le Canada devient désormais un pays très attrayant pour les talents, les entrepreneurs et les investissements. Nous devons profiter de cette situation. »

#### Attirer les meilleurs talents

Le Canada représente une destination de choix, et les entreprises d'ici ont souvent l'avantage de voir les candidats potentiels venir à elles. « Wave est une société de logiciels qui sert des clients se trouvant en tous lieux dans le monde. Les candidatures viennent donc de partout », explique Mme Gobrin.

Pour les employeurs qui n'ont pas cette chance, le recrutement à l'aide d'outils numériques, tels que LinkedIn, peut être une bonne manière de trouver des talents. Par contre, Mme Gobrin conseille aux entreprises d'être proactives en ne se contentant pas d'afficher les emplois à mesure qu'ils doivent être pourvus: elles doivent également développer continuellement leurs réseaux mondiaux.

Par exemple, Mme Gobrin est demeurée en contact avec Mme Naidoo après leur rencontre par le truchement de courriels occasionnels et l'envoi de vœux saisonniers. « Nous avons bâti une relation », dit Mme Gobrin. « Mais vous pouvez faire la même chose en tendant la main aux gens par l'intermédiaire de LinkedIn. L'emplacement ne devrait pas être un facteur limitant. »



Julie Lessard Associée, avocate

T. 514 397-2260

E. julie.lessard@bcf.ca

#### Conserver votre embauche

Pour réussir à embaucher des travailleurs étrangers, il faut plus que des permis et de la paperasse. Il est essentiel de préparer les nouveaux arrivants à leur nouvelle vie au Canada et de les aider à s'y adapter. « Dans quel quartier devraient-ils habiter? Quelle école leurs enfants fréquenteront-ils? Vous devez connaître leurs besoins et leurs attentes », selon Mme Lessard.

Rouel Hidalgo, spécialiste de l'acquisition de talents pour le créateur de jeux vidéo Ubisoft Montréal, croit qu'il faut être le plus ouvert possible avec les recrues étrangères, qui comprennent des programmeurs, des concepteurs et des animateurs. « Faites preuve de transparence pour ce qui est de l'ensemble du processus, la vie au sein de l'entreprise et, ce qui est tout aussi important, la ville et la culture », nous dit-il. « La dernière chose que nous voulons, c'est que les candidats soient choqués par quelque chose qui aurait pu être expliqué lors des premières conversations. »

Enfin, assurez-vous de leur offrir des possibilités d'apprentissage et de perfectionnement professionnel, comme vous le feriez pour tout membre du personnel. Selon Mme Gobrin, si vous aidez les employés à s'intégrer pleinement et que vous leur donnez un travail qu'ils désirent faire, ils seront plus susceptibles de rester.

Pour sa part, Naidoo, qui a été accueillie à Toronto en novembre 2017 avec un manteau d'hiver offert par son nouvel employeur, atteint ses objectifs à Wave et a récemment fait une demande de résidence permanente au Canada. Cela démontre qu'avec le bon soutien, les nouveaux arrivants peuvent s'acclimater rapidement non seulement aux hivers canadiens, mais aussi au travail qui les attend.

# Exportation: de nouveaux contrôles à prévoir d'ici juillet

Par Dominique Babin, associée et avocate

# Exportation: de nouveaux contrôles à prévoir d'ici juillet

Le Canada s'apprête à renforcer ses contrôles à l'exportation, et de nouvelles mesures sont à prévoir d'ici le mois de juillet.

Ces nouvelles mesures comprendront:

- l'introduction de nouveaux contrôles pour le courtage, applicables à des Canadiens qui « prennent des dispositions » menant à une transaction relative au mouvement, d'un pays étranger vers un autre pays étranger, de marchandises de nature militaire ou liées à la production d'armes de destruction massive;
- la modification des critères d'évaluation pour l'octroi de licences d'exportation. Les critères devront être évalués sur la base des « risques sérieux » pouvant entraîner l'une des conséquences négatives évoquées dans les critères d'évaluation du Traité sur le contrôle des armes, auquel le Canada devrait adhérer d'ici les prochaines élections. Les entreprises exportatrices devront donc ajuster leurs demandes de licence en conséquence. Les certificats d'utilisateurs final continueront donc d'être fortement encouragés;
- l'augmentation des pénalités de 25 000\$ à 250 000\$ pour des infractions à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

Les modifications pourront également comprendre de nouvelles exigences de licences pour les exportations d'armes vers les États Unis. Pour l'instant, Affaires mondiales Canada envisage d'appliquer ces exigences à l'encontre des plateformes complètes (hélicoptères, navires, avions, véhicules), et non leurs composantes. La portée exacte des exigences est cependant à suivre de près.

Des délais sont à prévoir pour le traitement des demandes de licences et les entreprises devront en tenir compte dans la planification de leurs opérations.

Le département des Affaires mondiales Canada est présentement en consultation avec le milieu pour façonner les politiques, procédures et règlements. Les entreprises exportatrices étaient invitées à participer au processus en soumettant avant le 31 janvier 2019 leurs réponses, commentaires et suggestions.

Si vous avez des questions sur les modifications envisagées et leur impact à prévoir sur vos opérations, n'hésitez pas à communiquer avec notre équipe spécialisée en commerce international.



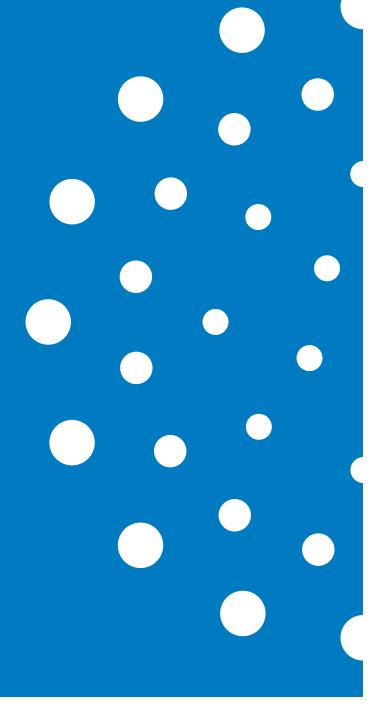
Dominique Babin Associée, avocate

T. 514 397-2675

E. dominique.babin@bcf.ca

# La société d'acquêts pour les gens d'affaires

Par Julie Loranger, notaire, et Natasha Girouard, associée et notaire



#### La société d'acquêts pour les gens d'affaires



Un entrepreneur, de par sa nature, consacre généralement toutes ses énergies à développer des projets plutôt qu'à protéger ses biens. Malgré cela, la majorité des entrepreneurs ont saisi l'importance d'investir dans la préparation d'une convention entre actionnaires traitant des conséquences d'une éventuelle séparation des associés d'affaires.

Il reste toutefois beaucoup de chemin à parcourir pour sensibiliser les gens d'affaires à l'impact que pourrait avoir une séparation ou un divorce sur leur entreprise. Cette situation découle du fait que le mariage n'a aucun effet sur la gestion de l'entreprise tant que l'union dure.

Afin de mieux comprendre les répercussions que peut avoir un régime matrimonial sur une entreprise, imaginons le scénario suivant: deux associés ont réussi après plusieurs années de travail acharné à dégager une belle marge financière qui leur permettra de développer de nouveaux projets. Avant que ces projets soient lancés, l'un des associés se sépare, sa conjointe demande le divorce et réclame 50 % de la valeur de la participation de son conjoint dans l'entreprise créée pendant la durée du mariage. Les associés se retrouvent alors avec un problème de liquidités, car celui qui divorce a besoin que l'entreprise lui verse sa part de revenus accumulés pour payer ce que réclame sa conjointe.

Que s'est-il passé? Cet homme d'affaires s'est marié après le 1er juillet 1970 alors qu'il sortait à peine de l'université, sans signer de contrat de mariage devant un notaire. Ainsi, les époux seront régis par le régime légal en vigueur à cette date, soit la société d'acquêts. Avant de décrire ce régime, nous devons parler du «régime primaire » applicable à tous les époux peu importe leur régime matrimonial.

#### Le patrimoine familial, le régime primaire de tous les époux

En effet, tous les époux domiciliés au Québec sont assujettis à l'obligation de partager la valeur de certains biens utilisés par la famille. C'est ce qu'on appelle le « patrimoine familial ». Il englobe toutes les résidences et les meubles s'y trouvant, les véhicules utilisés pour les déplacements de la famille ainsi que les droits accumulés dans des régimes de retraite pendant le mariage.

Cependant, le patrimoine familial n'a pas de conséquences sur l'entreprise, car les actions détenues dans celle-ci ne sont pas un bien visé par le patrimoine familial. Compte tenu de l'existence du patrimoine familial, un régime matrimonial comme la société d'acquêts n'est pertinent que pour les biens qui en sont exclus. C'est relativement à tous les autres biens (placements non enregistrés, immeubles commerciaux, entreprises, comptes de banque, actions de compagnie, participation dans une fiducie) que le droit au partage dépend du régime matrimonial applicable.

#### La société d'acquêts, régime légal pour les époux sans contrat de mariage

Pour mieux comprendre la situation, il est utile de faire un survol de ce qu'est la société d'acquêts. Elle s'applique à tous les époux mariés depuis le 1er juillet 1970 qui n'ont pas signé au préalable un contrat de mariage devant un notaire.

La société d'acquêts se compose de deux types de biens, les biens non partageables appelés « propres » et les biens partageables appelés les « acquêts ». Les biens propres sont essentiellement ceux détenus par les conjoints avant le mariage, les biens reçus par héritage ou par donation (les fruits et les revenus s'ils sont prévus dans le legs ou le don) et les biens acquis en remploi des biens propres. Tous les autres biens sont des acquêts incluant les biens qu'on ne peut prouver être des biens propres.

Dans ce régime, chacun conserve la libre administration de ses biens. Or, il y a un bémol à cette indépendance: dans le cas du don d'un acquêt, la loi exige d'obtenir le consentement du conjoint non propriétaire sauf s'il s'agit d'un cadeau d'usage.

Si notre entrepreneur avait acquis des actions de sa compagnie avant le mariage, ces actions auraient été considérées comme des biens propres. En principe, donc, la valeur de ces actions n'auraient pas été partageables. En revanche, la loi prévoit que les fruits et les revenus des biens propres et des acquêts sont des acquêts, par exemple les dividendes déclarés en espèces sur les actions. Les fruits et les revenus peuvent demeurer des propres uniquement s'ils ont été donnés ou légués avec cette mention expresse par le donateur. Cela dit, en l'absence d'une documentation prouvant une acquisition avant le mariage, les actions seront présumées être des acquêts, et leur valeur est donc partageable.

Ainsi, pour savoir si les biens liés à une entreprise sont partageables en cas de divorce, il faut se référer au régime matrimonial des époux et non au patrimoine familial. Dans notre cas, notre entrepreneur a démarré son entreprise alors qu'il était marié. Il n'existe aucun doute que ces biens sont inclus dans la société d'acquêts. Au moment du divorce, il n'y aura rien d'autre à faire que de négocier la valeur de l'entreprise et les modalités de paiement.

Idéalement, les gens d'affaires doivent vérifier l'impact de leur régime matrimonial sur leur entreprise avant de se marier. Toutefois, même si les époux discutent de ce sujet délicat avant le mariage, il n'est pas certain qu'ils arriveront à s'entendre sur l'adoption du régime de la séparation de biens. Au lieu de se rabattre sur la société d'acquêts, ils peuvent adopter un régime matrimonial fait sur mesure. En effet, le Code civil du Québec permet aux époux d'adopter le régime matrimonial de leur choix: la société d'acquêts, la séparation de biens ou encore toute convention matrimoniale qu'ils jugent appropriée sous réserve des dispositions obligatoires imposées par la loi.

#### L'adoption du régime de la société d'acquêts modifiée

Même si le régime matrimonial est fait sur mesure, celui-ci n'écarte pas toutefois les règles du régime primaire prévues par le patrimoine familial. Ce régime est donc pertinent pour les biens qui ne sont pas visés par le patrimoine familial, par exemple les immeubles à revenus, les placements hors régimes de retraite, les actions, la participation dans une société en commandite ou encore des intérêts dans une fiducie.

« Les époux peuvent en principe changer de régime matrimonial aussi souvent qu'ils le désirent au cours de leur mariage pourvu qu'ils le fassent par contrat de mariage. » Sans totalement réinventer la roue, les époux qui désirent un régime plus participatif, adoptent généralement une variante du régime de la société d'acquêts. Ce régime est plus généreux que la séparation de biens mais moins que le régime légal. Ces modifications se font généralement en modifiant la définition des notions « d'acquêts » et de « biens propres » et en précisant ce que l'on veut partager ou exclure. Pour les gens d'affaires, il peut être pertinent de déterminer, selon le cas, si l'on veut exclure non seulement les actions mais aussi les revenus provenant de l'entreprise familiale. Ainsi, les époux pourraient convenir de partager, en plus du patrimoine familial, les comptes de banque, les placements non enregistrés, les immeubles à revenus, le salaire tiré de l'entreprise familiale mais de ne pas partager la valeur des actions, les dividendes, les bonis et les options d'achat d'actions. Les époux doivent également déterminer s'ils accorderont le même traitement aux biens acquis en remplacement et aux fruits et aux revenus qui en proviennent. Il faut comprendre que ce genre de régime exige de tenir une comptabilité plus complexe.

Pour éviter d'alourdir la comptabilité, les époux peuvent également prévoir, dans un contrat de mariage, une séparation de bien tout en convenant d'une donation fixe qui se calculerait en fonction de certains critères, par exemple le nombre d'années de vie commune, le montant pouvant varier si des enfants sont issus de l'union. On ne peut écarter, toutefois, le droit de réclamer des aliments

#### Changement de régime matrimonial en cours d'union

Il arrive fréquemment qu'un époux marié sous le régime de la société d'acquêts réalise, bien des années après le mariage, l'impact que ce régime pourrait avoir sur ses actifs et son entreprise. Les époux peuvent en principe changer de régime matrimonial aussi souvent qu'ils le désirent au cours de leur mariage pourvu qu'ils le fassent par contrat de mariage. Il faut savoir qu'un changement de régime matrimonial a pour effet d'ouvrir le droit au partage du dissous: il faut d'abord liquider la valeur partageable de la société d'acquêts depuis le jour du mariage ou y renoncer. Le nouveau régime matrimonial entre en vigueur lors de la signature devant un notaire du nouveau contrat de mariage. Conséquemment, plus on attend pour effectuer un changement de régime matrimonial, plus la valeur partageable est importante.

Par exemple, si la valeur de la société d'acquêts est de 2 millions et que les époux changent alors de régime pour adopter le régime de la séparation de biens, les époux disposent d'un délai d'un an pour renoncer à la société d'acquêts et la faire publier au registre approprié. À défaut de faire une renonciation dans ce délai, les époux sont réputés avoir accepté le partage. Ainsi, le conjoint aurait un droit acquis à une somme de un million qu'il pourrait réclamer en tout temps.

Certaines conditions doivent également être respectées pour que le changement de régime matrimonial ou la renonciation à la société d'acquêts, selon le cas, ne soit pas invalidé subséquemment. Il faut que les époux dévoilent la valeur de leurs acquêts et soient pleinement informés des conséquences de leur geste. Ainsi, un changement de régime matrimonial pourrait être invalidé si l'un des époux a renoncé à des sommes importantes sans contrepartie, s'il ne détenait pas toutes les informations financières relativement aux revenus et aux actifs de son conjoint, s'il n'a pas eu accès à des conseils indépendants ou s'il n'a pas compris les conséquences de son geste. En somme, les tribunaux examinent toutes les circonstances dans lesquelles ce changement et cette renonciation ont été effectués selon le cas pour déterminer si le consentement donné par les parties est valable.



Julie Loranger Notaire

T. 514 397-4615

E. julie.loranger@bcf.ca



Natasha Girouard Associée, notaire

T. 514 397-6927

E. natasha.girouard@bcf.ca

Un changement de régime matrimonial trop rapide peut donc conférer un faux sentiment de sécurité. Il est donc important de bien analyser la situation de manière à effectuer un changement de régime matrimonial qui ne sera pas invalidé subséquemment. Il peut être nécessaire de verser une contrepartie financière au conjoint qui accepte un changement de régime matrimonial.

Si le passage du régime de la société d'acquêts à celui de la séparation de biens est trop difficile, les époux peuvent envisager d'adopter un régime de société d'acquêts sur mesure.

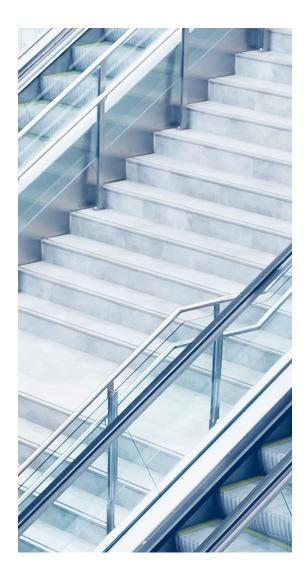
#### Partenaires de vie, partenaires d'affaires

La survie d'une entreprise peut parfois être compromise non seulement par le régime matrimonial des gens d'affaires mais aussi par celui de leurs partenaires d'affaires. Prévoir des moyens d'éviter des situations difficiles peut s'avérer un choix fort judicieux.

L'inscription en bourse est-elle une fin en soi? Survol de ce à quoi les licornes pourront s'attendre en 2019

Par Valérie Charpentier, avocate

#### L'inscription en bourse est-elle une fin en soi? Survol de ce à quoi les licornes pourront s'attendre en 2019



Le premier appel public à l'épargne (PAPE) peut présenter d'immenses possibilités pour une entreprise. Il permet d'obtenir du financement, des liquidités et de la visibilité.

Malgré le déclin global des activités de financement par nouvelle émission d'actions au Canada, le rendement du marché américain des capitaux propres s'est démarqué en 2018 en étant le plus élevé depuis 2014<sup>1</sup>. Ce volume réduit de PAPE au Canada en 2018 s'explique partiellement par la sous-performance des secteurs liés aux ressources et, par conséquent, le fléchissement des inscriptions sur les marchés boursiers de nouveaux joueurs provenant de ces secteurs<sup>2</sup>. Le rendement des émissions récentes témoigne de l'appétit des investisseurs pour les nouveaux titres, les sociétés de qualité qui affichent de solides perspectives de croissance étant très prisées, tant par les investisseurs institutionnels que par les particuliers<sup>3</sup>.

#### 2019, une année record pour les PAPEs?

Parallèlement, la crainte que les marchés reculent de nouveau et que le cycle économique ait amorcé une phase de déclin pourrait en fait favoriser et stimuler les PAPEs en incitant les sociétés qui envisagent de s'inscrire en bourse à passer à l'action sans plus tarder. Ainsi, plusieurs anticipent que 2019 pourrait être une année record en ce qui concerne les fonds levés par les PAPEs. L'intérêt des investisseurs pour les actions de sociétés à forte croissance est l'un des nombreux facteurs qui pourraient inciter les startups et autres sociétés fermées à faire leur entrée en bourse en 2019.

On s'attend à ce que les licornes comme Uber, Lyft, Slack, Palantir, Pinterest et Airbnb entrent en bourse au premier semestre de 2019. Selon de récentes analyses, Uber, Lyft, Slack et Palantir envisagent des PAPEs dont l'évaluation combinée pourrait s'élever à plus de 200 milliards de dollars<sup>4</sup>.

Le marché du cannabis aura marqué l'histoire en 2018 avec l'arrivée de TerrAscend Corp. (CSE: TER), Canopy Growth Corp. (TSX: WEED), Neptune Solutions Bien-Être Inc. (TSX: NEPT), Aphria Inc. (TSX: APHA) et Aurora Cannabis Inc. (TSX: ACB). Ces titres du secteur canadien du cannabis illustrent l'avantage concurrentiel du Canada relativement à la place importante que ce secteur occupera dorénavant dans les marchés canadiens des capitaux. Les entreprises canadiennes peuvent tirer parti de certains secteurs, comme l'industrie manufacturière, les technologies de l'information et la santé, afin d'être plus concurrentielles dans les marchés canadiens des capitaux.

#### Ce qu'il faut prendre en considération avant d'entrer en bourse

L'entrée en bourse et l'émission d'actions dans le cadre d'un PAPE constituent une étape déterminante pour certaines sociétés privées ambitieuses. Nous allons examiner ci-dessous les principaux avantages d'entrer en bourse et les critères que les PDG de sociétés fermées, notamment les startups exceptionnelles, doivent prendre en considération lorsqu'ils envisagent de le faire.

La réussite d'un PAPE par une société souhaitant offrir ses titres au public peut générer d'importantes sommes et rend normalement les actions de la société plus négociables grâce à l'accès à un marché réglementé et liquide. L'une des principales raisons motivant la décision de faire un appel public à l'épargne consiste à lever des fonds et à répartir le risque lié à la propriété entre un grand nombre d'actionnaires<sup>5</sup>. En sus de lever des fonds, l'entrée en bourse permet à la société de réaliser des fusions et acquisitions en se servant de ses actions négociées en bourse comme monnaie d'échange. De plus, le processus de PAPE peut être l'occasion pour la société d'améliorer sa capacité d'attirer et de fidéliser des employés talentueux au moyen d'un régime d'options d'achat d'actions fiscalement avantageux.

L'un des plus grands avantages pour une société d'émettre des actions négociées en bourse, c'est qu'elle donne ainsi aux investisseurs la possibilité de voir leur placement prendre de la valeur. Le PAPE facilite les activités de financement ultérieures et donne accès à un plus grand éventail de marchés et d'instruments financiers, ce qui permettra de lever des fonds plus facilement à l'avenir, lors de nouvelles offres de titres. En effet, lorsqu'une société entre en bourse, elle projette une image de solidité financière et de transparence. De plus, le processus rigoureux de PAPE a tendance à rassurer les clients et les fournisseurs.

On avance souvent que le PAPE est un long processus coûteux assujetti à de nombreuses exigences réglementaires. Nous estimons qu'avec l'aide d'une bonne équipe d'experts-conseils (notamment des conseillers juridiques, des banquiers, des auditeurs et un directeur des finances chevronné qui pourra se joindre à l'équipe en temps utile), l'entreprise sera en mesure de bien se préparer à faire un PAPE en adoptant une approche efficace et pratique, à coût raisonnable.

Il est important de rappeler que les investisseurs préfèrent toujours investir lorsque le marché leur est favorable. L'année 2019 sera une année exceptionnelle pour les PAPEs et elle pourrait l'être tout autant pour vous!

L'équipe des valeurs mobilières de BCF propose des services-conseils efficaces, pratiques et complets aux entreprises qui souhaitent faire un PAPE, une prise de contrôle inversée, ou encore participer à un programme de SCD ou de SAVS. Notre équipe est également reconnue pour son expertise unique en matière de titres du marché dispensé et nous représentons régulièrement des émetteurs et des courtiers sur les marchés publics et dispensés.



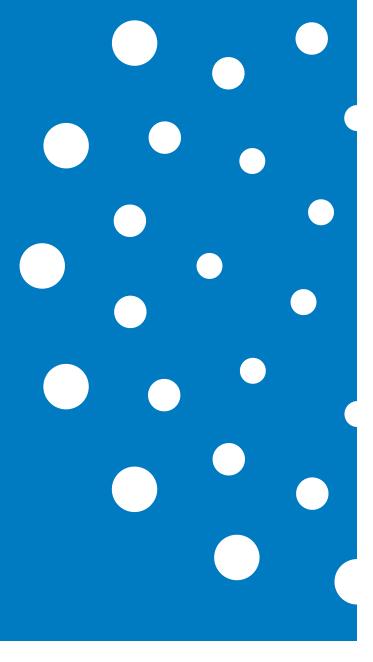
Valérie Charpentier Avocate

T. 514 397-6705

E. valerie.charpentier@bcf.ca

# Promouvoir le cannabis sur les médias sociaux? Avec prudence

Par Sarah Hébert-Tremblay, avocate





#### Promouvoir le cannabis sur les médias sociaux? Avec prudence



Les activités liées au cannabis sont hautement réglementées, particulièrement la promotion que l'on peut en faire. En effet, l'article 17 de la Loi sur le cannabis prévoit que l'utilisation de témoignages et de représentations de personnes à des fins de promotion est interdite.

Suivant la légalisation du cannabis au Canada, le 17 octobre dernier, de nombreuses entreprises ont amorcé des activités dans le domaine. Il est probable que celles-ci voudront éventuellement mettre à profit les médias sociaux, devenus un outil de promotion quasi incontournable pour conquérir sa part du marché.

Or, il s'avère que les activités liées au cannabis sont hautement règlementées, particulièrement la promotion que l'on peut en faire. En effet, l'article 17 de la Loi sur le cannabis prévoit que l'utilisation de témoignages et de représentations de personnes à des fins de promotion est interdite. Il semble donc qu'il ne sera pas permis, pour les entreprises œuvrant dans le domaine du cannabis, de travailler avec des influenceurs. De plus, de façon très large, sont aussi interdites les publicités qui évoqueraient une émotion ou une image à l'égard d'une façon de vivre intégrant notamment du prestige, des loisirs, de l'enthousiasme, de la vitalité, du risque ou de l'audace, pas plus que toute promotion susceptible d'être attrayante pour les jeunes de quelconque autre façon. Les possibilités de publications sur les réseaux sociaux sont donc limitées.

En outre, toute promotion informative devra se faire de façon à ce que les mineurs n'y aient pas accès. Il est relativement facile de limiter l'accès à un lieu physique aux mineurs en exigeant des pièces d'identité et il existe également des moyens de vérifier l'âge des visiteurs d'un site web. Par contre, l'accès aux réseaux sociaux s'avère plus difficile à gérer. Le créateur d'un contenu peut rapidement perdre le contrôle sur ce dernier, considérant que ce contenu peut être partagé par tous les utilisateurs y ayant eu accès. Les entreprises de l'industrie du cannabis devront donc redoubler de vigilance en ce qui a trait à la conformité de tout contenu publié sur leurs médias sociaux.

Finalement, la plupart des plateformes de réseaux sociaux précisent, dans leur politique d'utilisation, qu'il ne peut être fait usage de ces plateformes à des fins illégales. De façon plus restrictive encore, Instagram précise que: « Il est également interdit de proposer des services sexuels, d'acheter ou de vendre des armes à feu, ainsi que des drogues illégales ou sur ordonnance (même si cette activité est légale dans votre région). » Ainsi, tout contenu qui irait à l'encontre de ces politiques risquerait d'être supprimé.



Sarah Hébert-Tremblay Avocate

T. 514 397-6733

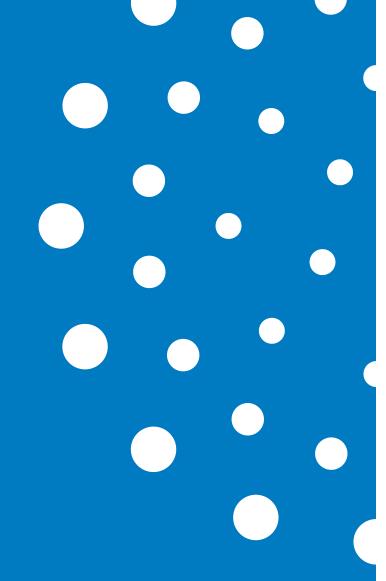
E. sarah.hebert-tremblay@bcf.ca

Bref, la prudence sera de mise pour les organisations qui désireront tout de même exploiter le potentiel des médias sociaux. Chaque publication devra faire l'objet d'une attention particulière avant sa mise en ligne.

L'équipe stratégique web de BCF, dont fait partie Sarah Hébert-Tremblay, peut vous conseiller sur les nombreux enjeux légaux qui s'appliquent à la présence de votre entreprise sur Internet, notamment sur les réseaux sociaux.

Six choses à faire si vous recevez une offre non sollicitée pour l'achat de votre entreprise

Un article de The Globe and Mail mettant de l'avant notre associée et avocate Mireille Fontaine



#### Six choses à faire si vous recevez une offre non sollicitée pour l'achat de votre entreprise



#### Nicholas Nickoletopoulos a eu la surprise de recevoir une offre spontanée visant l'achat de son entreprise en 2016.

Pour ajouter à la surprise du président-directeur général d'Urecon, un fabricant de tuyauterie préisolée installé au Québec et en Alberta, la première offre a été suivie d'une seconde moins d'un mois plus tard.

Les deux offres provenaient de grandes sociétés ouvertes qui cherchaient à ajouter l'entreprise de taille moyenne à leurs actifs.

Nickoletopoulos avait toujours cru qu'il serait celui qui achèterait d'autres entreprises. « Notre plan stratégique consistait à agir comme responsables de fusions d'entreprises », explique-t-il. « Nous avions l'argent, nous avions la main-d'œuvre, nous avions l'équipe de gestion. »

Que vous soyez vous aussi pris par surprise en recevant une offre, ou que vous vouliez laisser les autres savoir que vous souhaitez vendre votre entreprise, les prochaines étapes sont extrêmement importantes.

#### Formez votre équipe

En ayant les bons professionnels de votre côté, vous pourrez tirer le meilleur parti d'une transaction potentielle. « Vous aurez besoin d'un avocat spécialisé en fusions et en acquisitions », conseille Michael Hyatt, un entrepreneur et investisseur qui a vendu BlueCat, l'entreprise logicielle qu'il a fondée avec son frère, à Madison Dearborn Partners LLC pour 400 millions de dollars en 2017. En plus d'un avocat (fusions et acquisitions), trouvez un banquier d'affaires qui connaît bien votre secteur d'activités et un comptable qui pourra vous offrir les meilleurs conseils financiers possible.

Ces professionnels devraient vous servir de guides, précise Mireille Fontaine, une associée de BCF Avocats d'affaires spécialisée en fusions et acquisitions qui a travaillé avec Nickoletopoulos sur sa transaction. La vente d'une entreprise, en particulier une entreprise que vous avez bâtie, peut s'avérer un processus émotionnel. « Les bons avocats et les bons banquiers comprennent cette réalité et savent comment traiter la transaction pour qu'elle se déroule sans accroc », ajoute Fontaine.

#### Renseignez-vous

L'offre d'un acheteur potentiel peut représenter un désavantage, puisque l'acheteur en sait plus sur vous que ce que vous savez sur lui. « Lorsqu'un acheteur potentiel vous approche, c'est qu'il a bien fait ses recherches », signale Nickoletopoulos. Selon lui, il était essentiel de visiter les installations de l'acheteur potentiel pour voir comment il gère ses activités, de manière à déterminer si l'entreprise ferait bon usage d'Urecon.

#### Sachez combien vous valez

Tournez-vous vers votre banquier d'affaires pour vous aider à effectuer une évaluation et pour voir s'il existe d'autres acheteurs potentiels, explique Fontaine. « Si une personne est intéressée par l'achat, c'est qu'il pourrait y en avoir d'autres », ajoute-t-elle. « Il est possible que le joueur qui se trouve devant vous soit le seul intéressé, mais il se peut aussi que votre banquier d'affaires puisse rassembler d'autres acheteurs potentiels pour lui faire concurrence. »

#### Protégez vos arrières

L'acheteur potentiel demandera probablement un accord de nondivulgation d'entrée de jeu. Cet accord vous protégera tous les deux. « Si vous voulez entamer une conversation, vous signerez l'accord de non-divulgation, puisque vous devrez lui transmettre des informations », précise Fontaine. Vous pourriez vouloir protéger certaines informations sensibles des risques de divulgation lorsque vous serez plus avancé dans le processus, ajoute-t-elle.

#### Choisissez votre moment pour demander l'exclusivité

Méfiez-vous des accords d'exclusivité passés trop tôt: ils pourraient vous empêcher de rechercher des offres concurrentes. Attendez qu'on vous présente une offre respectable, suggère Fontaine. La plupart des accords d'exclusivité s'étalent sur une courte période, soit 45 jours, et peuvent être prolongés.

Pensez à demander une indemnité de rupture, en général représentant un ou deux pour cent du prix, pour empêcher l'acheteur de laisser tomber la transaction pour des raisons futiles. Une clause relative aux offres supérieures peut aussi être une bonne idée. Cette clause permet au vendeur de tirer avantage d'une offre plus élevée durant la période d'exclusivité. « Cela permet de donner la possibilité d'égaler l'autre offre, pour respecter l'accord d'exclusivité, et de pouvoir accepter l'autre offre dans le cas où ce n'est pas possible », explique Fontaine.

#### Continuez à prendre soin de votre entreprise

Rappelez-vous que les transactions n'ont pas toujours de conclusion. « Vous devez agir comme si la transaction n'existait pas », explique Hyatt. « Le processus peut se dérouler sur 6 à 12 mois avant que vous ne vendiez votre entreprise, et si l'acheteur finit par abandonner le processus, vos affaires en prendront un coup pour la dernière année. » Hyatt suggère de déléguer certaines tâches opérationnelles à un cadre de confiance, par exemple au directeur financier, pendant que vous vous concentrez sur la transaction.

Dans le cas de Nickoletopoulos, la clé de son succès a été de ne rien révéler, du moins au départ. Il a exigé la confidentialité de son équipe durant la période de négociation de sept mois, n'en informant que son avocat, les employés qui détenaient des actions et les cadres clés.



Mireille Fontaine Associée, avocate

T. 514 397-4561

E. mireille.fontaine@bcf.ca

En a découlé une transaction « gagnante » avec le Suisse Georg Fischer pour une participation de 49 % dans l'entreprise, le tout d'une valeur se situant entre 20 et 50 millions de dollars (les conditions exactes ne sont pas publiques), qui a été conclue en juillet 2017. « L'acheteur possédait les ressources nécessaires pour payer ce que nous leur demandions, ainsi qu'une gamme de produits qui nous permettait d'intégrer notre entreprise de manière verticale », précise Nickoletopoulos. « La transaction nous a aussi permis d'accéder à une nouvelle force de vente à travers le monde. »

Sous la loupe du Commissaire au lobbyisme du Québec: cannabis et cryptomonnaie

Par Isabelle Landry, associée et avocate

#### Sous la loupe du Commissaire au lobbyisme du Québec: cannabis et cryptomonnaie



Le Commissaire au lobbyisme du Québec a annoncé, dans l'infolettre Le Lobbyscope du 31 octobre 2018, qu'il comptait porter une attention particulière, au cours des prochains mois, aux entreprises et organisations œuvrant dans les secteurs du cannabis ou de la cryptomonnaie pour sensibiliser ces dernières aux règles applicables en matière de lobbyisme et pour en assurer le respect.

Au Québec, c'est la Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme qui encadre les activités de lobbyisme. Cette loi prévoit que toutes les communications avec un titulaire d'une charge publique en vue d'influencer la prise de décisions portant sur les sujets énumérés ci-après sont du lobbyisme:

l'élaboration, la présentation, la modification ou le rejet d'une proposition législative ou réglementaire, d'une résolution, d'une orientation, d'un programme ou d'un plan d'action;

- l'attribution d'un permis, d'une licence, d'un certificat ou d'une autre autorisation;
- 2. l'attribution d'un contrat, autrement que dans le cadre d'un appel d'offres public, d'une subvention ou d'un autre avantage pécuniaire, ou l'attribution d'une autre forme de prestation déterminée par règlement du gouvernement;
- 3. la nomination d'un administrateur public au sens de la Loi sur le ministère du Conseil exécutif ou celle d'un sous-ministre ou d'un autre titulaire d'un emploi visé à l'article 55 de la Loi sur la fonction publique ou d'un emploi visé à l'article 57 de cette loi.

Au Québec, les titulaires de charges publiques comprennent un large éventail de professionnels et d'élus, notamment les ministres, les députés, les personnes nommées à des organismes ou des entreprises gouvernementaux, les maires, les conseillers municipaux ou d'arrondissement, les préfets, les membres du conseil d'une communauté métropolitaine, tout personnel politique, les membres du personnel du gouvernement ainsi que des organismes et entreprises gouvernementaux (ex.: AMF, SQI, CCQ, Régie du bâtiment, Hydro-Québec, etc.) et les membres du personnel des municipalités et des organismes municipaux (ex.: régies intermunicipales, MRC, etc.)

Cela ne signifie pas qu'il est interdit de communiquer avec des titulaires de charge publique pour influencer des décisions, au contraire, le lobbyisme est clairement reconnu par la loi comme un acte légitime. Toutefois, nul ne peut exercer une activité de lobbyisme sans être inscrit au registre. Une telle inscription doit être faite au plus tard dans un délai variant entre trente et soixante jours avant le début de l'activité de lobbyisme, selon les situations.

Par mesure de prudence, il est préférable de faire tout enregistrement dans un délai de trente jours de l'activité de lobbyisme.

#### Des exemples d'activités de lobbyisme dans votre secteur

Le commissaire donne quelques exemples d'actes qui pourraient constituer du lobbyisme dans le secteur du cannabis:

- auprès d'une municipalité, afin d'obtenir des modifications à la réglementation en matière de zonage afin de permettre la culture ou la transformation du cannabis;
- auprès de la Société québécoise du cannabis, afin d'obtenir l'autorisation de transporter, de distribuer, de livrer ou d'entreposer du cannabis;
- auprès de l'Autorité des marchés publics, afin d'obtenir l'autorisation nécessaire pour les producteurs de cannabis désirant vendre leurs produits à la Société québécoise du cannabis;
- auprès d'Hydro-Québec, afin de négocier une diminution de la facture énergétique rattachée au coût de production du cannabis.

Des exemples sont aussi énumérés dans le domaine de la cryptomonnaie:

- démarches auprès d'Hydro-Québec dans le but de réserver par contrat spécial un bloc d'énergie suffisant pour soutenir la technologie de la chaîne de blocs;
- démarches auprès du ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles en vue d'accélérer l'adoption ou la levée d'un moratoire visant la suspension du traitement des demandes des consommateurs d'électricité pour un usage cryptographique appliqué aux chaînes de blocs;
- démarches auprès du ministre délégué à la Transformation numérique gouvernementale afin d'obtenir un support gouvernemental (subvention, prêt ou autre) pour l'implantation d'un projet de centrales de serveurs de haute technologie;
- démarches auprès du gouvernement en vue de privilégier une orientation favorable des titulaires de charges publiques afin d'aménager d'autres sites pour l'exploitation de fermes de cryptomonnaie;
- démarches auprès du ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles afin de démontrer la qualité d'un projet en vue d'obtenir l'autorisation d'octroi d'électricité.



Isabelle Landry Associée, avocate

T. 418 649-5479

E. isabelle.landry@bcf.ca

#### Des sanctions sévères

Puisque les conséquences peuvent être importantes pour les entreprises en défaut, il est important que les obligations de s'inscrire dans les délais soient respectées. En effet, les amendes peuvent varier entre 500 \$ et 25 000 \$ pour une première infraction et peuvent doubler en cas de récidive. Il peut aussi vous être interdit de vous inscrire au registre pour une période donnée, ce qui équivaut à une interdiction d'agir comme lobbyiste et ainsi d'obtenir des changements, autorisations, aides ou autre souvent cruciales pour votre entreprise.

## À propos de BCF

Avec plus de 500 employés et 275 professionnels, BCF Avocats d'affaires s'illustre comme le cabinet tout désigné pour les chefs d'entreprise, les entrepreneurs, les entreprises en croissance et les sociétés internationales ayant choisi le Québec et le Canada comme tremplins à leur succès et leur croissance. Notre esprit entrepreneurial nous distingue de la concurrence et fait de nous le seul cabinet d'avocats à avoir reçu le prix des *Sociétés les mieux gérées au Canada* pour une 12<sup>e</sup> année consécutive.

BCF comprend les besoins de ses clients et constitue le partenaire d'affaires idéal pour tout type d'organisation innovante: des startups les plus ambitieuses, aux entreprises publiques et privées bien établies, les banquiers d'investissement, les sociétés de capital de risque et de capital-investissement. Notre équipe sait réunir les bonnes ressources pour transformer les rêves de nos clients en entreprises viables et novatrices tout en fournissant des solutions pragmatiques et avant-gardistes. En quête d'excellence, notre cabinet s'est attiré la confiance d'organisations de tous les secteurs d'activité, tant au Québec qu'au Canada et ailleurs dans le monde.

#### **MONTRÉAL**

\_

25° étage 1100, boul. René-Lévesque O. Montréal, Québec H3B 5C9 T. (514) 397-8500

F. (514) 397-8515

#### **QUÉBEC**

\_

Complexe Jules-Dallaire, T1 2828, boul. Laurier, 12e étage Québec, Québec G1V OB9

T. (418) 266-4500 F. (418) 266-4515

#### Notes

#### L'inscription en bourse est-elle une fin en soi? Survol de ce à quoi les licornes pourront s'attendre en 2019

- <sup>1</sup> Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., « Revue du marché canadien des PAPE T3 2018: le marché des PAPE stagne », en ligne (PDF): <a href="https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-audit-ipo-quarterly-report-fr-aoda.pdf">https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-audit-ipo-quarterly-report-fr-aoda.pdf</a>.
- <sup>2</sup> Ibid.
- 3 Ibid.
- <sup>4</sup> Eric Rosenbaum, « Get Ready for the \$200 billion IPO shakeup in 2019 » (17 décembre 2018), en ligne: <a href="https://www.cnbc.com/2018/12/14/get-ready-for-the-200-billion-ipo-shakeup-in-2019.html">https://www.cnbc.com/2018/12/14/get-ready-for-the-200-billion-ipo-shakeup-in-2019.html</a>.
- <sup>5</sup> Practical Law Canada Corporate & Securities, « Deciding to Go Public: Initial Public Offering (IPO) », Thomson Reuters, Practice Note <a href="https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/6-571-8606">https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/6-571-8606</a>>.
- 6 Ibid.

#### Sous la loupe du Commissaire au lobbyisme du Québec: cannabis et cryptomonnaie

- <sup>1</sup> L.R.Q., c. T-11.011
- $^{2}\,$  Art. 60, Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme.
- <sup>3</sup> Art. 53, Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme.

