



Le conseiller juridique interne ...essentiel aux transactions de M&A

Le mandat et les responsabilités des conseillers juridiques internes sont bien connus de tous. Par contre on sous-évalue souvent le rôle essentiel qu'ils jouent dans les transactions de fusions et acquisitions. Selon notre expérience, les avocats internes peuvent, à eux seuls, faire le succès d'une transaction ou contribuer à leur échec.

Ce bulletin veut démontrer l'importance des conseillers juridiques internes dans un contexte transactionnel et, surtout, comment ils peuvent aider et guider le banquier d'affaires à négocier, structurer et conclure une transaction d'achat ou de vente gagnante.

Le rôle d'un conseiller juridique interne dans une transaction de fusion et acquisition

L'aboutissement d'une transaction (vente ou achat) n'est pas le ressort d'une seule personne, mais plutôt le résultat d'un travail d'équipe. Par équipe, on réfère non seulement aux conseillers externes retenus pour les fins de la transaction, mais on inclut également toutes les ressources internes des différents départements qui prennent part de près ou de loin à la transaction; opérations, approvisionnements, finance, RH, légal, environnemental, etc.

Pour sa part, le conseiller juridique interne s'attèlera à réviser, commenter et négocier les différents documents légaux, mais son implication devrait commencer bien avant le début des négociations et se terminer bien après la clôture.

Indépendamment de la structure de l'équipe mise en place pour une transaction (soit une équipe formée de professionnels externes ou un petit groupe ad hoc interne) le conseiller juridique interne devrait être impliqué dès qu'une décision stratégique d'acquisition ou disposition d'actifs est considérée. Celui-ci devrait non seulement contribuer à élaborer la stratégie de négociation, mais devrait aussi participer activement tout au long du processus de négociation. Les raisons sont fort simples; (1) il (elle) pourra mieux aider à définir la transaction d'une perspective légale faisant en sorte d'éviter les surprises de dernière minute, et (2) de par son implication dès le début des négociations, il (elle) sera mieux en mesure d'assurer que toute la documentation légale anticipe l'éventail des problèmes et des risques potentiels inhérents à la transaction.

Les points suivants, sans être exhaustifs, font partie des tâches qu'un conseiller juridique interne devrait accomplir dans le cadre d'une transaction, de son début à l'après-clôture:

Préparation

- Négocier l'offre de services du banquier d'affaires et des autres conseillers externes (vérification diligente, comptables, RH, etc.)
- Sélectionner les conseillers juridiques externes
- Réviser et commenter les documents tels que le *teaser* et la circulaire d'information confidentielle (CIM)
- Rédiger ou réviser l'entente de confidentialité
- Préparer la documentation légale à fournir à un acheteur dans le cadre de la vérification diligente
- Préparer et réviser le contenu de la salle de donnée virtuelle de la transaction
- Participer aux rencontres et visites avec les acheteurs potentiels ou les vendeurs dans le cas d'une acquisition

Exécution

- Coordonner le processus de vérification diligente ainsi qu'analyser le contenu des informations fournies
- Réviser et négocier tous les documents et contrats légaux nécessaires à la fermeture de la transaction
- Préparer la présentation au conseil d'administration
- Adresser tous les sujets reliés à la gouvernance
- Déposer la documentation nécessaire aux autorités concernées, le cas échéant
- Préparer ou réviser tout communiqué de presse et divulgations publiques

L'après-clôture

- Suivre de près les représentations et garanties
- Revoir les ajustements au prix d'achat (fonds de roulement, montants sous écrou, clause de performance)

Le conseiller juridique interne ...essentiel aux transactions de M&A

La perspective du banquier d'affaires sur le rôle des conseillers juridiques internes

Par expérience, il y a toujours dans une transaction un "leader" ou un promoteur qui agit comme interface avec l'autre partie. Un bon conseiller juridique interne sera celui qui sera en mesure d'agir comme mentor de cette personne aussi objectivement que possible. Ce travail de mentorat n'implique pas de délaissier les garde-fous de base, mais plutôt d'éduquer et de guider le "leader" et les membres de l'équipe transactionnelle à identifier les enjeux sur lesquels il faut rester ferme et ceux sur lesquels il faut porter une attention particulière.

Selon nous, un bon avocat interne sera capable de :

- Vulgariser les termes et concepts légaux aux différents intervenants, et vice-versa, s'assurer que les termes et concepts d'affaires soient correctement reflétés dans la documentation légale;
- Faire le pont entre les intervenants externes (banques & investisseurs, conseillers juridiques externes, comptable, fiscaliste, et environnemental) et la culture interne de l'entreprise;
- Agir comme mentor pour le responsable de la transaction et l'équipe transactionnelle;
- Guider le conseiller juridique externe sur les sujets clés propres à l'entreprise et son industrie dans le contexte de la rédaction des documents de clôture;
- Aider à maintenir le momentum, particulièrement avec les conseillers externes; et,
- Aider à identifier les principaux points qui devront être couverts dans les clauses de représentations et garanties.

Peu importe la taille d'une transaction, les personnes impliquées passeront à travers toute une gamme d'émotions avant d'en arriver à la clôture. Un bon conseiller juridique interne sera celui qui sera en mesure de composer avec ces facteurs humains, de garder l'équipe bien en selle tout en s'assurant que les aspects légaux sont couverts adéquatement.

Transaction récente en *Legal tech*:



**L'institut canadien d'information
juridique (CanLII)**
a acquis
Lexum Informatique Juridique inc.

Le soussigné a agi à titre de conseiller financier pour le compte de CanLII et de La Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada dans le cadre de cette acquisition et son financement

cafa
CaFa Financement Corporatif

Montréal:
4269, rue Sainte-Catherine Ouest
Bureau 200
Montréal (Québec) H3Z 1P7
Téléphone : (514) 989-5508

Paris:
42 Montaigne ave.
75008 Paris, France
Téléphone : +33 66 808 809 5

Madrid:
Paseo de la Castellana, 141
Planta 20, Edificio Cuzco IV
Madrid 28046, Espagne
Téléphone : +34 722 18 68 50



Jacques Gagnier
Montréal
jgagnier@cafa.ca
+1-514-989-5508 poste 29



Lucio Di Clemente
Toronto
ldiclemente@cafa.ca
+1-416-721-5779



Dany LaRoche
Paris
dlarochelle@cafa.ca
+33 66 808 809 5



Marc-Lionel Gagnon
Madrid
mlgagnon@cafa.ca
+34 722 18 68 50



Rios-Karim Mercier
Montréal
rmercier@cafa.ca
+1-514-989-5508 poste 28



Philippe Rodrigue
Montréal
prodrigue@cafa.ca
+1-514-989-5508 poste 32



Jacques Savard
Montréal
jsavard@cafa.ca
+1-514-794-1373



Antoine Tronquoy
Montréal
atronquoy@cafa.ca
+1-514-989-5508 poste 33



Christian Tytko
Montréal
ctytko@cafa.ca
+1-514-989-5508 poste 22