



Sorties en perspective

Mise à jour - Juillet 2026

UN MARCHÉ À PART

Une analyse comparative des tendances des opérations de sortie des sociétés émergentes au Canada par rapport à l'étude *Canadian Private Target M&A Deal Points Study* de l'ABA

FASKEN

TECHNOLOGIES ÉMERGENTES

Table des matières

Lettre des auteurs	3
Facteurs clés : Composant technologique et taille des opérations	4
Droit applicable : Lois provinciales canadiennes/Influence transfrontalière	5
Modalités financières : Prévalence et précision des rajustements du prix d'achat	6
Mentions restrictives : Répartition des risques et qualificatifs liés à l'effet défavorable important et à la connaissance	8
Déclarations et garanties, approche de divulgation et risques propres au secteur technologique	10
Tactiques dilatoires et déclaration expresse de non-fiabilité	12
Structure d'indemnisation : Survie, seuils et plafonds et l'effet de l'ADG	13
Notre groupe Technologies émergentes et capital de risque	18
À propos du cabinet	20

Avis de non-responsabilité

Les renseignements contenus dans le présent rapport sont fournis à titre purement informatif. Bien que nous ayons pris toutes les mesures possibles pour garantir l'exactitude et l'exhaustivité des données présentées dans cette étude portant sur des opérations, nous ne fournissons aucune garantie et déclinons toute responsabilité en ce qui concerne toute erreur ou omission aux présentes, et en ce qui concerne tout résultat découlant de l'utilisation de ces renseignements.

Cette étude ne constitue aucunement des conseils juridiques, financiers ou en placement; elle ne doit pas être interprétée ni utilisée comme telle. Les opinions exprimées dans le présent rapport sont celles des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement la politique ou la position officielle de Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l., ni celle de ses organisations ou entités affiliées. Toute mesure que vous pourriez prendre sur la base des informations contenues dans cette étude relève de votre seule responsabilité, et nous ne pourrions être tenus responsables de toute perte ou de tout dommage liés à leur utilisation.

Nous recommandons aux lecteurs de consulter des professionnels qualifiés pour obtenir des conseils adaptés à leur situation. Les données et analyses fournies dans cette étude sont fondées sur les renseignements disponibles au moment de sa publication et peuvent être modifiées sans préavis.

Lettre des auteurs

En janvier 2026, nous avons publié *Sorties en perspective*, une étude sur les opérations de fusions et acquisitions de sociétés fermées au Canada impliquant des entreprises technologiques à forte croissance et/ou soutenues par du capital de risque au cours de la période allant de 2019 au premier trimestre de 2024. Cette mise à jour de juillet 2026 se veut une analyse comparative entre les données de l'étude *Sorties en perspective* de Fasken et les conclusions de l'étude *Canadian Private Target M&A Deal Points Study* de l'American Bar Association portant sur des opérations réalisées de 2020 à 2022 (ci-après l'« **étude de l'ABA sur les opérations visant des sociétés cibles canadiennes** » ou simplement l'« **étude canadienne de l'ABA** »).

L'objectif est de faire ressortir les points de divergence entre les opérations de sortie des sociétés technologiques canadiennes (telles qu'analysées dans notre étude *Sorties en perspective*) et un ensemble de données plus vaste sur les sociétés fermées canadiennes, et d'en dégager concrètement la signification.

Les comparaisons présentées dans cette mise à jour doivent être interprétées à la lumière de deux aspects clés.

Premièrement, les études couvrent des périodes différentes : l'étude *Sorties en perspective* couvre une période plus longue et tient compte des conditions de marché plus récentes que l'étude de l'ABA sur les opérations visant des sociétés cibles canadiennes, cette dernière se limitant aux opérations réalisées entre 2020 et 2022.

Deuxièmement, les ensembles de données reflètent des compositions sous-jacentes distinctes : l'étude canadienne de l'ABA couvre un vaste échantillon d'opérations canadiennes visant des sociétés fermées dans plusieurs secteurs, tandis que l'étude *Sorties en perspective* se concentre sur les opérations de sortie de sociétés cibles technologiques et/ou soutenues par du capital de risque. Par conséquent, les différences observées peuvent être une indication que la composition de l'échantillon varie, que la dynamique du marché évolue et que les approches de rédaction de contrats sont adaptées au secteur d'activité concerné, notamment en ce qui concerne la répartition des risques liés à la gouvernance des données, les mécanismes de fixation des prix et les structures de responsabilité après la clôture.



Constantinos Ragas
Associé et cochef national |
Technologies émergentes et
capital de risque | Montréal
+1 514 397-5244
cragas@fasken.com



Will Shaw
Associé et cochef national |
Technologies émergentes et
capital de risque | Toronto
+1 416 865-4554
wshaw@fasken.com



Geoff Pedlow
Associé | Technologies
émergentes et capital de risque |
Vancouver
+1 604 631-4765
gpelldow@fasken.com

Facteurs clés : Composant technologique et taille des opérations

Le secteur des technologies est une catégorie dans une étude, mais le secteur central dans l'autre

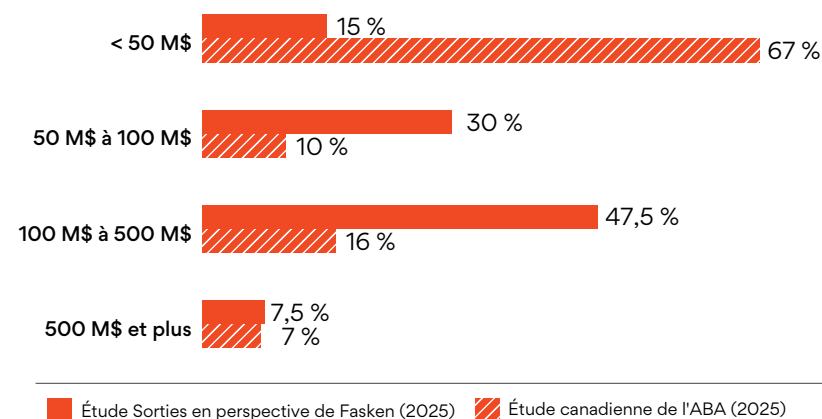
Les opérations dans le secteur technologique sont traitées comme une catégorie dans l'étude canadienne de l'ABA, représentant 15 % de l'ensemble de données. En revanche, l'étude *Sorties en perspective* est principalement axée sur le secteur technologique, ce qui lui permet de mieux dégager les tendances relatives aux opérations de sortie dans ce secteur.

Il est important de tenir compte de cette distinction lors de l'interprétation des données. Plusieurs des aspects ayant été négociés avec vigueur lors des opérations de sortie dans le secteur technologique (et apparaissant plus fréquemment dans *Sorties en perspective*) sont directement liés au profil de risque et de vérification diligente des entreprises technologiques. Ces dynamiques sont particulièrement évidentes dans des domaines tels que la protection de la vie privée, la cybersécurité et la précision des structures de prix lorsque la valeur de l'opération dépend de la façon dont les parties définissent la situation financière et les passifs de la société cible.

Taille des opérations, une variable contributive

La taille des opérations est une variable importante qui diffère entre les deux ensembles de données : l'étude canadienne de l'ABA tend à présenter des données sur des opérations ayant une moindre envergure, tandis que l'étude *Sorties en perspective* penche davantage vers des opérations de plus grande envergure.

Valeur de l'opération



En pratique, la taille des opérations a souvent une incidence sur le degré de structuration sur mesure que les parties peuvent soutenir. Les opérations de grande envergure sont plus susceptibles de justifier l'inclusion d'un « pont de la valeur d'entreprise » complet dans la documentation, comprenant un traitement détaillé du fonds de roulement, des concepts de trésorerie et de dette, des mécanismes de définition plus détaillés et des structures de responsabilité post-clôture plus élaborées. Même si ces caractéristiques peuvent aussi apparaître dans des opérations de moindre envergure, les budgets, le levier de négociation et les contraintes de processus mènent à une simplification. Les différences dans le profil économique des opérations sous-jacentes ont tendance à produire les différences correspondantes dans les documents.

Droit applicable : Lois provinciales canadiennes/ Influence transfrontalière

Le droit applicable est l'un des indicateurs qui révèlent clairement que les opérations de sortie de sociétés cibles technologiques et/ou soutenues par du capital de risque au Canada s'inscrivent souvent dans un écosystème d'opérations transfrontalières. Dans l'ensemble de données de l'étude canadienne de l'ABA sur les opérations visant des sociétés cibles canadiennes, les conventions sont principalement régies par le droit provincial canadien, bien souvent celui de l'Ontario ou de la Colombie-Britannique. Dans *Sorties en perspective*, même si le droit canadien demeure le principal cadre applicable (65 %), le droit non canadien, notamment celui du Delaware (25 %) et de l'État de New York (7,5 %), revient beaucoup plus fréquemment.

Cette différence compte, car le droit applicable ne rend pas pleinement compte des influences liées à la négociation et à la rédaction. Une proportion importante des opérations étudiées dans *Sorties en perspective*, même celles régies par le droit canadien, implique des acheteurs ou des entités mères non canadiens. Ces parties ont souvent des attentes façonnées par leur pays d'attache et leur écosystème de jurisprudence quand ils abordent l'opération, et ces attentes peuvent persister même lorsque le droit canadien régit ultimement l'opération. Par conséquent, le droit applicable ne constitue qu'un indicateur partiel de la dynamique de l'opération : dans de nombreuses opérations de sortie de sociétés technologiques, les documents reflètent une approche hybride dans laquelle l'architecture juridique canadienne est superposée à des attentes liées à des marchés non canadiens, particulièrement en ce qui concerne la répartition des risques, les mécanismes de fixation des prix et les structures de recours après la clôture.



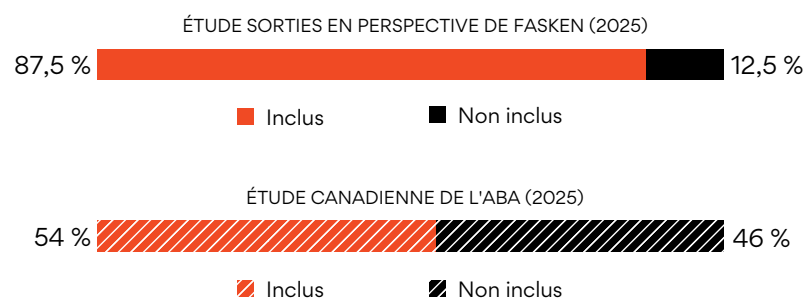
Modalités financières : Prévalence et précision des rajustements du prix d'achat

Les rajustements du prix d'achat sont plus largement inclus dans *Sorties en perspective*

Un point de divergence clé entre les deux ensembles de données est la prévalence des rajustements du prix d'achat (« RPA ») après la clôture. Dans l'étude canadienne de l'ABA, les rajustements du prix d'achat sont présents dans à peine plus de la moitié des opérations (54 %), tandis que dans *Sorties en perspective*, ils figurent dans une majorité substantielle d'opérations (87,5 %).

Cette tendance concorde avec les pratiques du marché pour les opérations de sortie de grande envergure dans le secteur technologique : à mesure que la taille de l'opération augmente et que le processus de diligence raisonnable s'approfondit, les acheteurs mettent souvent davantage l'accent sur le resserrement des mécanismes de fixation des prix, tant pour limiter les pertes de valeur entre la signature et la clôture que pour réduire la probabilité de différends après la clôture.

Rajustements du prix d'achat après la clôture



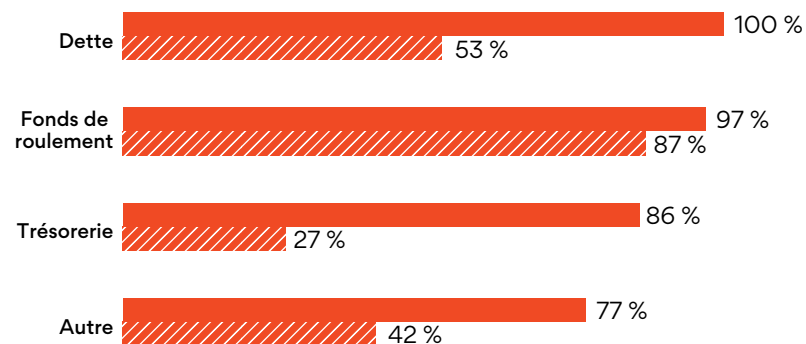
Recours fréquent à un « pont de la valeur d'entreprise » complet dans les opérations de l'étude *Sorties en perspective*

Lorsque des rajustements du prix d'achat sont utilisés, les conventions analysées dans *Sorties en perspective* comprennent souvent des rajustements du fonds de roulement ainsi que des concepts explicites relatifs à la dette et à la trésorerie.

D'un point de vue commercial, ces inclusions réduisent l'ambiguïté. Plus la convention établit clairement i) les actifs et passifs d'exploitation que l'on acquiert, ii) la question de savoir si la trésorerie devrait être traitée comme une composante du prix d'achat ou non et iii) les éléments assimilables à de la dette qui devraient être effectivement remboursés ou déduits du prix d'achat, plus on réduit la portée des éventuels désaccords post-clôture visant à déterminer si un élément en particulier était censé avoir une incidence sur le prix.

Critère de rajustement

(en % des opérations comportant des RPA)



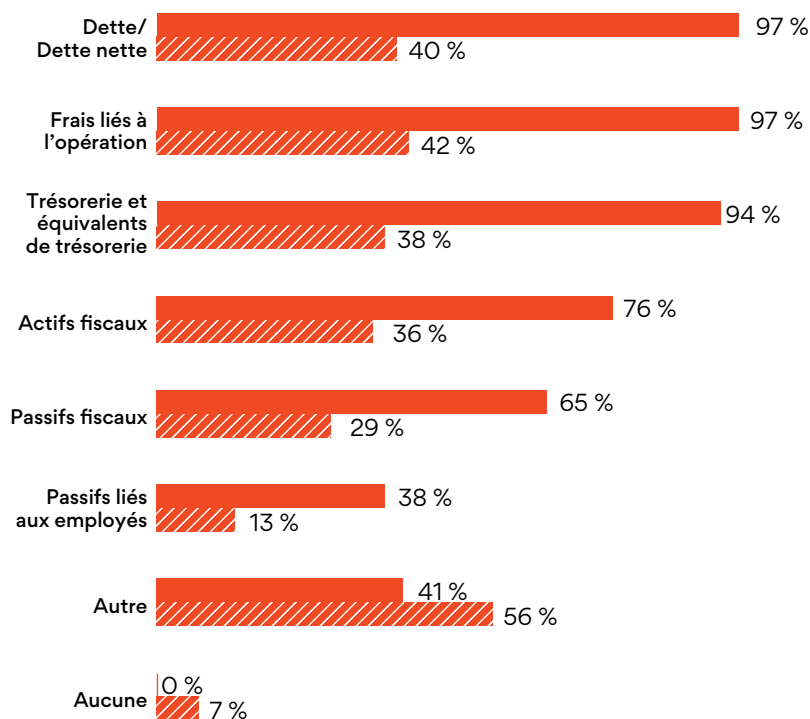
■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

Exclusions du fonds de roulement : Précision accrue dans les opérations de l'étude *Sorties en perspective*

Un autre point de distinction réside dans la définition du fonds de roulement : les opérations étudiées dans *Sorties en perspective* étaient plus susceptibles de comprendre des exclusions expresses limitant la portée de la structure du fonds de roulement.

Exclusions du fonds de roulement

(en % des opérations comportant des rajustements liés au fonds de roulement)



■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

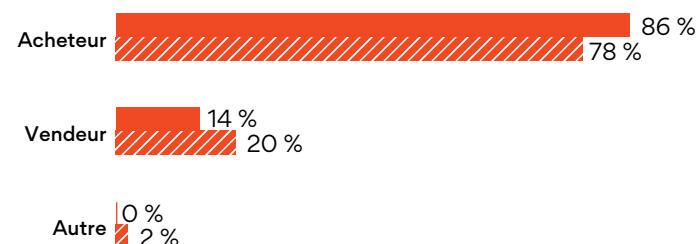
Dans les conventions analysées dans *Sorties en perspective*, le fonds de roulement était plus fréquemment défini sous la forme d'une liste prescriptive d'éléments inclus et exclus. Ces définitions comprenaient généralement des exclusions conçues pour éviter le double comptage et pour retirer des sujets de friction du mécanisme de rajustement. L'objectif est de réduire les risques de différends post-clôture en exigeant que les parties s'entendent, lors de la signature, sur le fonctionnement précis du rajustement.

Mécanismes et processus : États de clôture préparés par l'acheteur et clauses d'indexation sur les bénéfices futurs

Les deux ensembles de données révèlent que, dans les opérations comportant des dispositions de rajustement du prix d'achat, l'approche privilégiée pour la préparation de l'état de clôture ou du bilan de clôture est celle de l'acheteur; cette approche était légèrement plus répandue dans les opérations de *Sorties en perspective* (86 %) que dans les opérations de l'étude canadienne de l'ABA (78 %).

Partie préparant le bilan de clôture

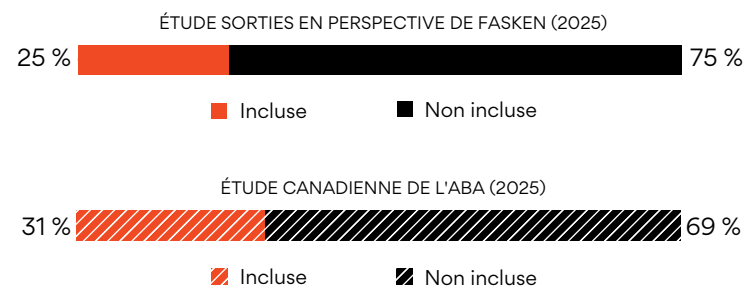
(en % des opérations comportant des RPA)



■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

Des clauses d'indexation sur les bénéfices futurs apparaissent dans les deux études pour une minorité d'opérations : leur incidence est légèrement plus élevée dans l'étude canadienne de l'ABA (31 %) que dans *Sorties en perspective* (25 %). Cette variation peut s'expliquer notamment par la période couverte par l'étude canadienne de l'ABA (2020-2022), qui a coïncidé avec une forte incertitude quant aux prévisions, ainsi que par les différences dans le profil des acheteurs et dans les mécanismes privilégiés pour combler les écarts de valorisation.

Clause d'indexation sur les bénéfices futurs



■ Inclure ■ Non inclure

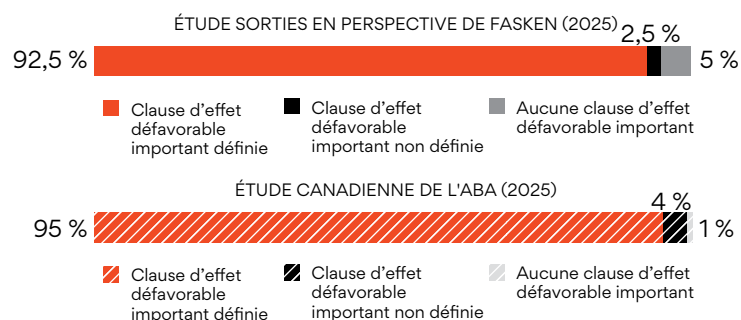
■ Inclure ■ Non inclure

Mentions restrictives : Répartition des risques et qualificatifs liés à l'effet défavorable important et à la connaissance

Effet défavorable important : Omniprésence dans les deux ensembles de données, mais libellé plus moderne dans *Sorties en perspective*

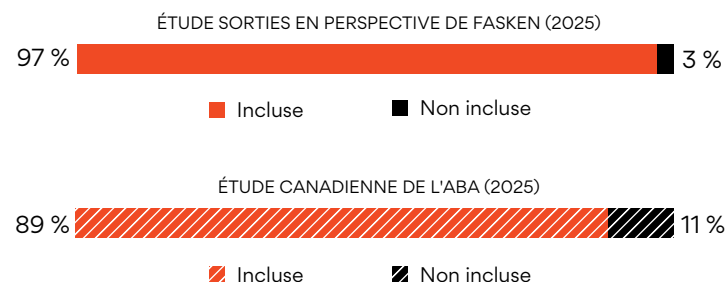
Chaque ensemble de données confirme que les définitions de ce qui constitue un « effet défavorable important » sont quasi universelles.

Clause d'effet défavorable important

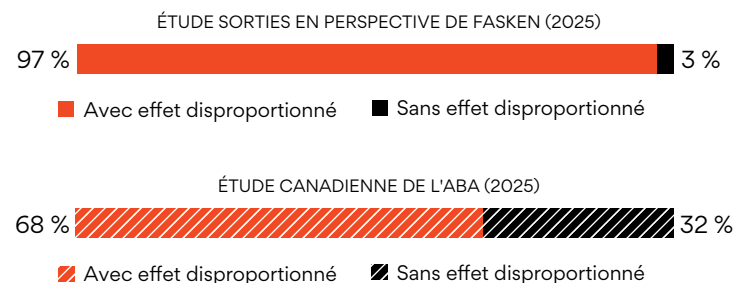


Les différences nettement significatives résident dans leur formulation. Les opérations étudiées dans *Sorties en perspective* prévoient plus systématiquement des exclusions relatives à l'effet défavorable important et, surtout, une clause d'effet disproportionné.

Exclusions prévues aux clauses d'effet défavorable important (en % des opérations comportant une telle clause définie)



Exclusions de clauses d'effet défavorable important fondées sur l'effet disproportionné (en % opérations comportant des exclusions de telles clauses)

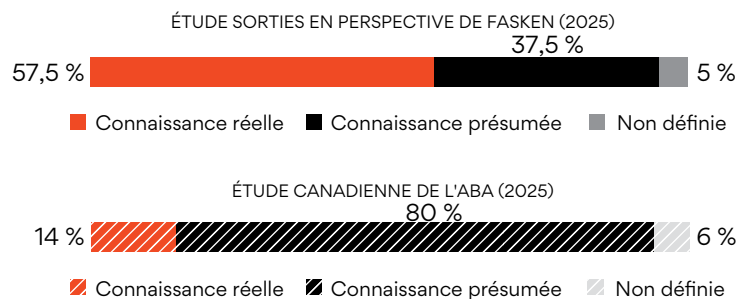


Cette approche rédactionnelle est souvent considérée comme une architecture moderne de l'effet défavorable important, dans laquelle les événements à l'échelle macroéconomique sont exclus (de sorte que l'acheteur ne supporte pas le risque général du marché), mais les préjudices propres à la société cible qui affectent l'entreprise de manière disproportionnée restent dans la portée. En pratique, il s'agit de l'une des clauses pour lesquelles l'uniformité de la rédaction peut influencer de manière significative la répartition des risques pour la période intermédiaire et les négociations entourant la certitude de l'opération.

Qualificatifs liés à la connaissance : Incidence de la dynamique des parties prenantes soutenues par du capital de risque

Les normes de connaissance divergent nettement entre les deux études. Les conventions analysées dans *Sorties en perspective* utilisent souvent « connaissance réelle », tandis que celles analysées dans l'étude canadienne de l'ABA utilisent davantage « connaissance présumée ».

Norme de connaissance



Une explication plausible serait les différences observées entre les deux échantillons en ce qui concerne la composition des parties prenantes et l'accès à l'information. Les opérations de sortie impliquant des cibles financées par du capital de risque comprennent fréquemment des vendeurs de différents horizons : fondateurs, membres de la direction et large base d'investisseurs passifs, notamment des fonds de capital de risque, des investisseurs providentiels et d'autres détenteurs. L'accès aux renseignements opérationnels est inégal d'un groupe vendeurs à l'autre, car seul un sous-ensemble de personnes est directement impliqué dans les affaires. Dans ce contexte, le recours aux normes de connaissance réelle pourrait mieux correspondre aux limites pratiques de l'information disponible auprès de l'ensemble des vendeurs. En revanche, les opérations impliquant des cibles qui ne sont pas soutenues par du capital de risque impliquent plus souvent un groupe de vendeurs plus restreint et plus concentré, s'impliquant étroitement dans l'entreprise, ce qui peut justifier le recours aux normes de connaissance présumée qui supposent la capacité d'effectuer des recherches et des vérifications raisonnables.

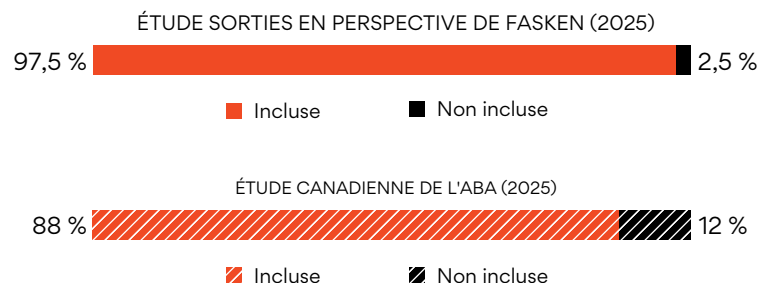


Déclarations et garanties, approche de divulgation et risques propres au secteur technologique

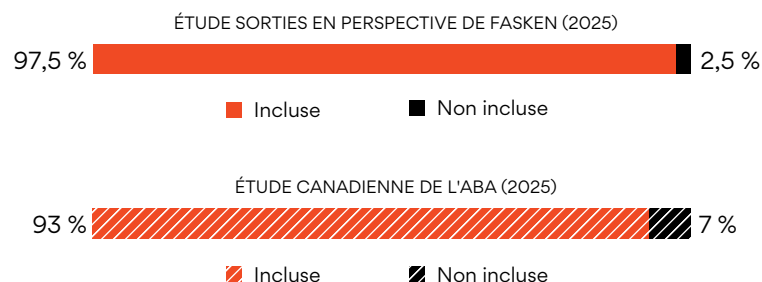
Haute prévalence des déclarations et garanties de base

Les deux études indiquent une haute prévalence des déclarations et garanties portant sur la conformité à la loi et l'absence de passifs non communiqués. L'étude *Sorties en perspective* affiche des pourcentages légèrement supérieurs pour ces deux aspects.

Déclaration d'absence de passifs non communiqués



Déclaration de conformité à la loi



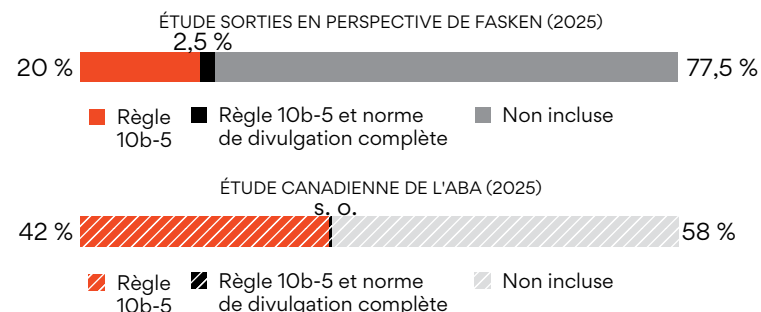
En pratique, ces déclarations ont souvent un poids considérable dans les demandes d'indemnisation après la clôture, en partie parce qu'elles peuvent être très générales et englober un éventail de questions. Par conséquent, leur fréquence d'inclusion s'explique mieux dans le cadre de l'architecture globale des recours : même lorsqu'une déclaration est formulée de manière

rigoureuse, le risque financier est souvent calibré en utilisant des périodes de survie, des plafonds et des seuils d'indemnisation et – dans de nombreuses opérations de sortie de sociétés cibles technologiques et/ou soutenues par du capital de risque – une assurance déclarations et garanties.

Divulgation complète et règle 10b-5 : Moindre prévalence dans *Sorties en perspective*

Les données des deux études indiquent que de nombreuses conventions ne comprennent aucune déclaration concernant la divulgation complète ou correspondant à la règle 10b-5. Les opérations de l'étude *Sorties en perspective* n'en comprennent souvent aucune (77,5 %), tandis que celles de l'étude canadienne de l'ABA en comprennent relativement souvent (42 %).

Divulgation d'information

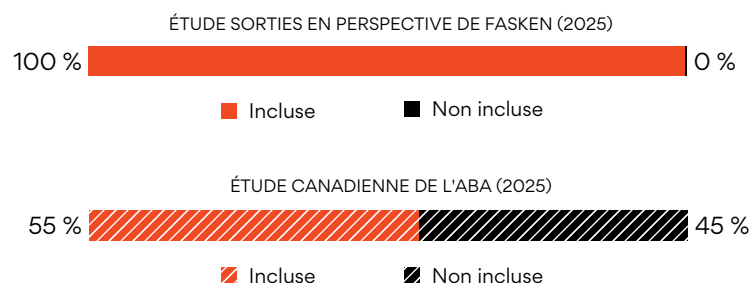


Comment interpréter cette divergence? Dans les opérations de sortie du secteur technologique, le risque lié à la vérification diligente est couramment réparti en combinant des déclarations adaptées au domaine technologique visé et une déclaration expresse de non-fiabilité (voir ci-après pour plus de contexte). Plutôt que d'adopter un concept de divulgation global et exhaustif, les parties préfèrent peut-être préciser les domaines de risque les plus importants et aligner les pratiques de divulgation et les recours en conséquence.

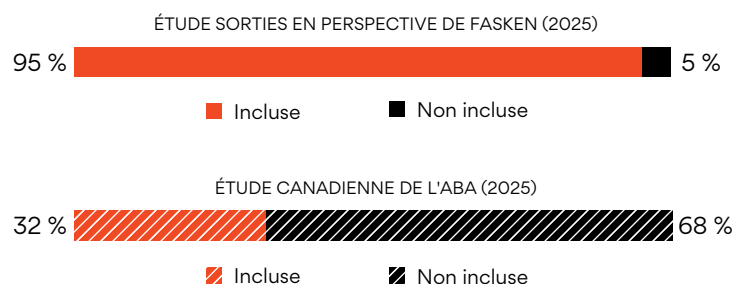
Protection de la vie privée et cybersécurité : Une divergence manifeste

Il existe une grande différence entre les deux ensembles de données en ce qui concerne l'utilisation de déclarations portant sur la protection de la vie privée et la cybersécurité : dans les opérations analysées dans *Sorties en perspective*, les déclarations relatives à la protection de la vie privée et à la cybersécurité sont traitées comme des clauses de base, car on les retrouve dans presque toutes les opérations (100 % et 95 %, respectivement), alors que dans les opérations de l'étude canadienne de l'ABA, on les retrouve beaucoup moins fréquemment (55 % et 32 %, respectivement).

Déclaration relative à la protection de la vie privée



Déclaration relative à la cybersécurité



Cet écart ne signifie pas simplement que les opérations du secteur technologique accordent plus d'importance aux risques liés aux données : dans bon nombre d'entreprises technologiques, les pratiques de manipulation des données et la posture de sécurité font partie intégrante du produit, de la relation client et de la valeur sous-jacente de l'entreprise.



Tactiques dilatoires et déclaration expresse de non-fiabilité

Les conventions ne mentionnent souvent rien sur les tactiques dilatoires dans les deux études, même si *Sorties en perspective* est un peu plus susceptible d'inclure une déclaration explicite sur les tactiques dilatoires (« pro sandbagging »). Ce qui est plus significatif encore, c'est la prévalence des clauses expresses de non-fiabilité dans *Sorties en perspective*; leur pourcentage y est bien plus élevé que dans l'étude canadienne de l'ABA.

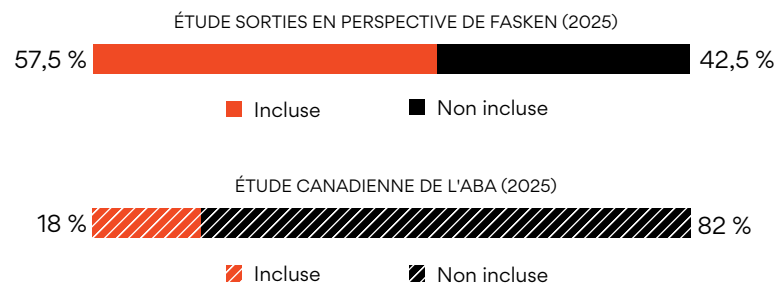
Tactiques dilatoires

Déclaration explicite sur les tactiques dilatoires

Étude	Prévalence
Étude Sorties en perspective de Fasken (2025)	22,5 %
Étude canadienne de l'ABA (2025)	10 %

■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

Déclaration expresse de non-fiabilité



Cette tendance cadre avec une approche rigoureuse (la règle des quatre coins) à l'égard de la répartition des risques : l'acheteur confirme qu'il ne se fie pas à des déclarations extracontractuelles, et les déclarations, garanties et annexes négociées deviennent le principal mécanisme de communication et de recours.

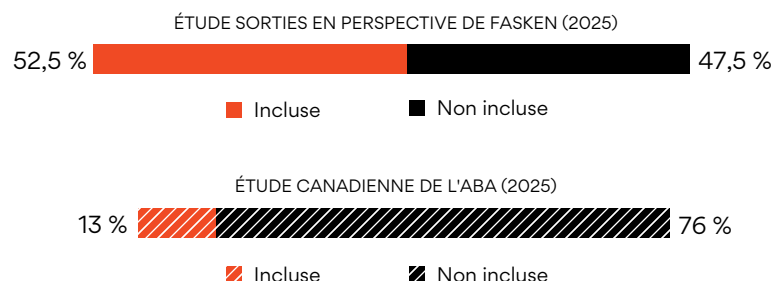


Structure d'indemnisation : Survie, seuils et plafonds, et l'effet de l'ADG

Adoption de l'assurance déclarations et garanties : Le différenciateur structurel le plus marquant

Une différence structurelle majeure entre les deux études est l'incidence de l'assurance déclarations et garanties (« ADG »), qui apparaît beaucoup plus fréquemment dans *Sorties en perspective* (52,5 %) que dans l'étude canadienne de l'ABA (13 %).

Inclusion d'une ADG



Cette divergence signifie que l'assurance déclarations et garanties peut remodeler l'ensemble des recours liés à une opération. Lorsqu'un assureur souscrit un risque lié aux déclarations, les parties recalibrent souvent les périodes de survie ainsi que les seuils et les plafonds d'indemnisation de manière à réduire l'exposition du vendeur et à acheminer le recouvrement après la clôture par le biais d'une police d'assurance, sous réserve de la franchise applicable, des exclusions de la police et des exigences relatives au processus de réclamation.

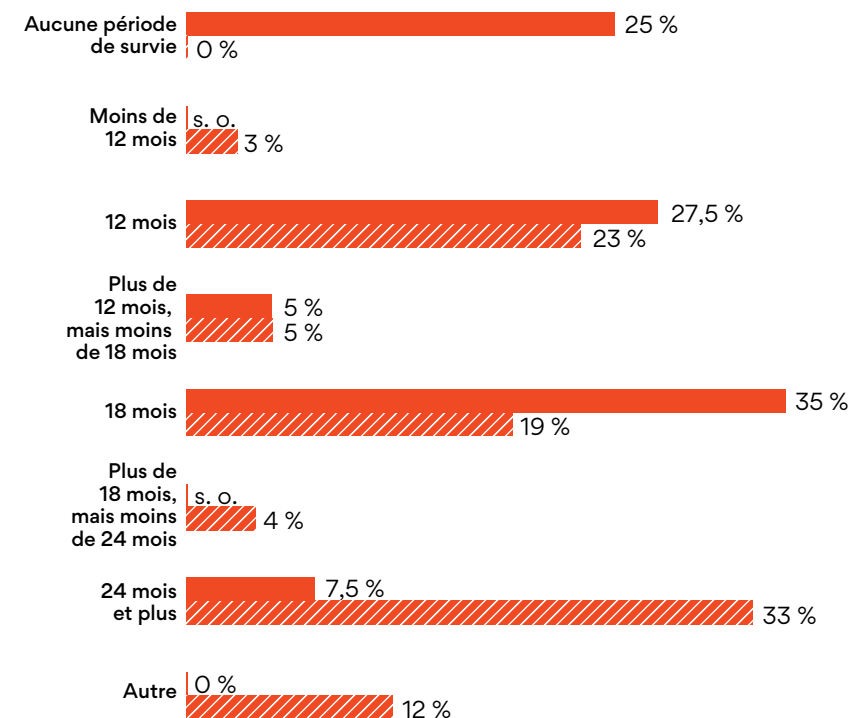
Survie : Moindres durées et nombreuses opérations sans période de survie dans *Sorties en perspective*

L'une des différences notables entre les deux études concerne la période de survie des déclarations et garanties générales.

Dans l'ensemble de données de *Sorties en perspective*, une part importante des opérations (25 %) ne prévoit aucune période de survie après la clôture pour les déclarations et garanties générales. Cette tendance correspond à la préférence des vendeurs soutenus par du capital de risque : réduire l'exposition aux risques d'indemnisations à long terme et offrir une meilleure certitude à leur base d'investisseurs quant au moment et à la disponibilité des distributions.

Période de survie

(en pourcentage)

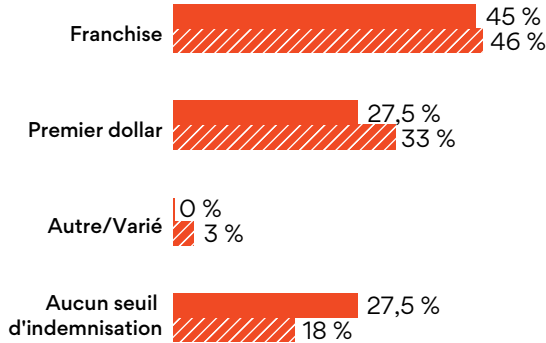


■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

Type de seuil d'indemnisation : Cohérence générale entre les deux ensembles de données

Globalement, les résultats abondent dans le même sens dans les deux études. Les seuils d'indemnisation sous forme de franchises sont courants, les seuils d'indemnisation complets ou au premier dollar sont assez présents et une minorité d'opérations ne prévoient aucun seuil d'indemnisation.

Type de seuil d'indemnisation

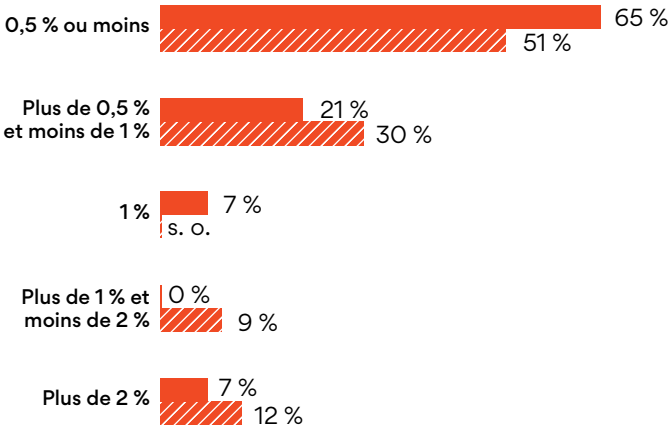


■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)

Seuils et plafonds (comme % de la valeur de l'opération) : Un profil de responsabilité influencé par l'assurance dans *Sorties en perspective*

En ce qui concerne la taille du seuil d'indemnisation exprimé en pourcentage de la valeur de l'opération, l'étude *Sorties en perspective* montre une concentration plus élevée d'opérations dans les fourchettes inférieures que l'étude canadienne de l'ABA. Cette tendance est également marquée dans le sous-ensemble des opérations assorties d'une assurance déclarations et garanties dans *Sorties en perspective*.

Seuil d'indemnisation comme % de la valeur de l'opération (en % des opérations comportant des seuils d'indemnisation)



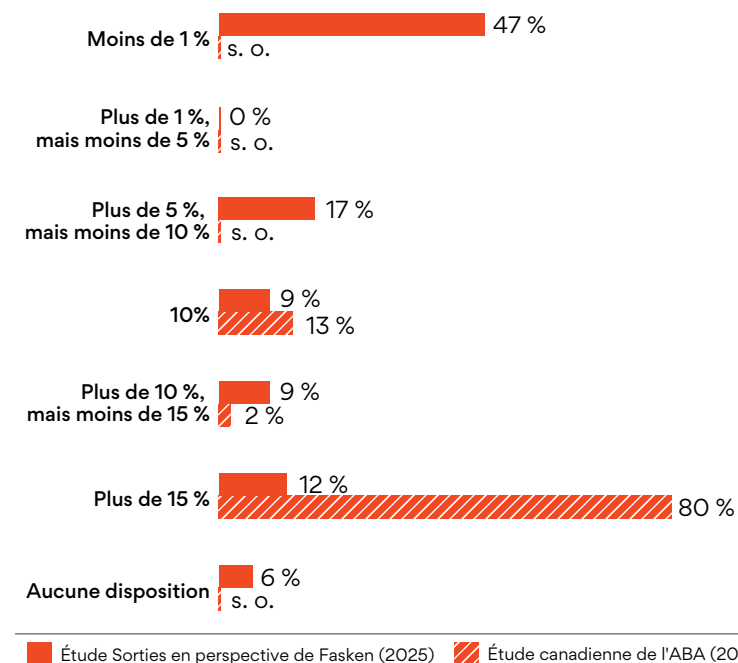
■ Étude Sorties en perspective de Fasken (2025) ■ Étude canadienne de l'ABA (2025)



Le contraste est encore plus prononcé pour les plafonds d'indemnisation. L'étude canadienne de l'ABA penche en faveur de plafonds d'indemnisation supérieurs, tandis que l'étude *Sorties en perspective* présente nettement plus d'opérations dans les fourchettes inférieures, particulièrement lorsque les opérations sont assorties d'une assurance.

Plafonds d'indemnisation : Montant comme % de la valeur de l'opération

(en % des opérations comportant des plafonds déterminables)



Il faut voir ces données comme les composantes d'une structure de responsabilité intégrée plutôt que comme des indicateurs autonomes. Lorsqu'une assurance déclarations et garanties est souscrite et que les vendeurs cherchent à minimiser l'exposition aux risques à long terme après la clôture, l'architecture de la responsabilité contractuelle est généralement élaborée selon la répartition des risques prévue.



Même pays, marché différent

Les résultats comparés ne mènent pas à la même conclusion : les opérations de sortie des entreprises technologiques canadiennes ne sont pas que des opérations de fusions et acquisitions de sociétés fermées canadiennes ayant une composante technologique. Elles révèlent plutôt un marché structuré autour de trois caractéristiques identifiables : i) la précision de la fixation des prix, notamment les rajustements du prix d'achat, les concepts explicites relatifs à la dette et à la trésorerie ainsi que l'approche prescriptive pour la description du fonds de roulement; ii) la rédaction moderne quant au risque lié à la vérification diligente, comme en témoigne la prévalence des déclarations relatives à la protection de la vie privée et à la cybersécurité; et iii) une approche rigoureuse à l'égard de la répartition des risques en utilisant une déclaration expresse de non-fiabilité et, dans une moindre mesure, une déclaration sur les tactiques dilatoires.

Ces facteurs aident également à expliquer la nature des recours. Dans un écosystème soutenu par du capital de risque où les vendeurs privilégient souvent la certitude des distributions et où l'assurance déclarations et garanties est plus couramment utilisée, les périodes de survie ainsi que les seuils et les plafonds d'indemnisation sont fréquemment calibrés pour réduire l'exposition au risque des vendeurs et pour s'appuyer davantage sur des mécanismes de recouvrement structurés.

D'après notre expérience, ces points de tension déterminent les résultats. Une convention rédigée avec précision réduit l'ambiguïté, permet aux parties de s'entendre sur la valeur transférée et minimise les frictions post-clôture qui pourraient éroder les résultats négociés.

Auteurs



Constantinos Ragas

Associé et cochef national | Technologies émergentes
et capital de risque | Montréal
+1 514 397-5244
cragas@fasken.com



Will Shaw

Associé et cochef national | Technologies émergentes
et capital de risque | Toronto
+1 416 865-4554
wshaw@fasken.com



Geoff Pedlow

Associé | Technologies émergentes et capital de risque |
Vancouver
+1 604 631-4765
gpelldow@fasken.com

Remerciements

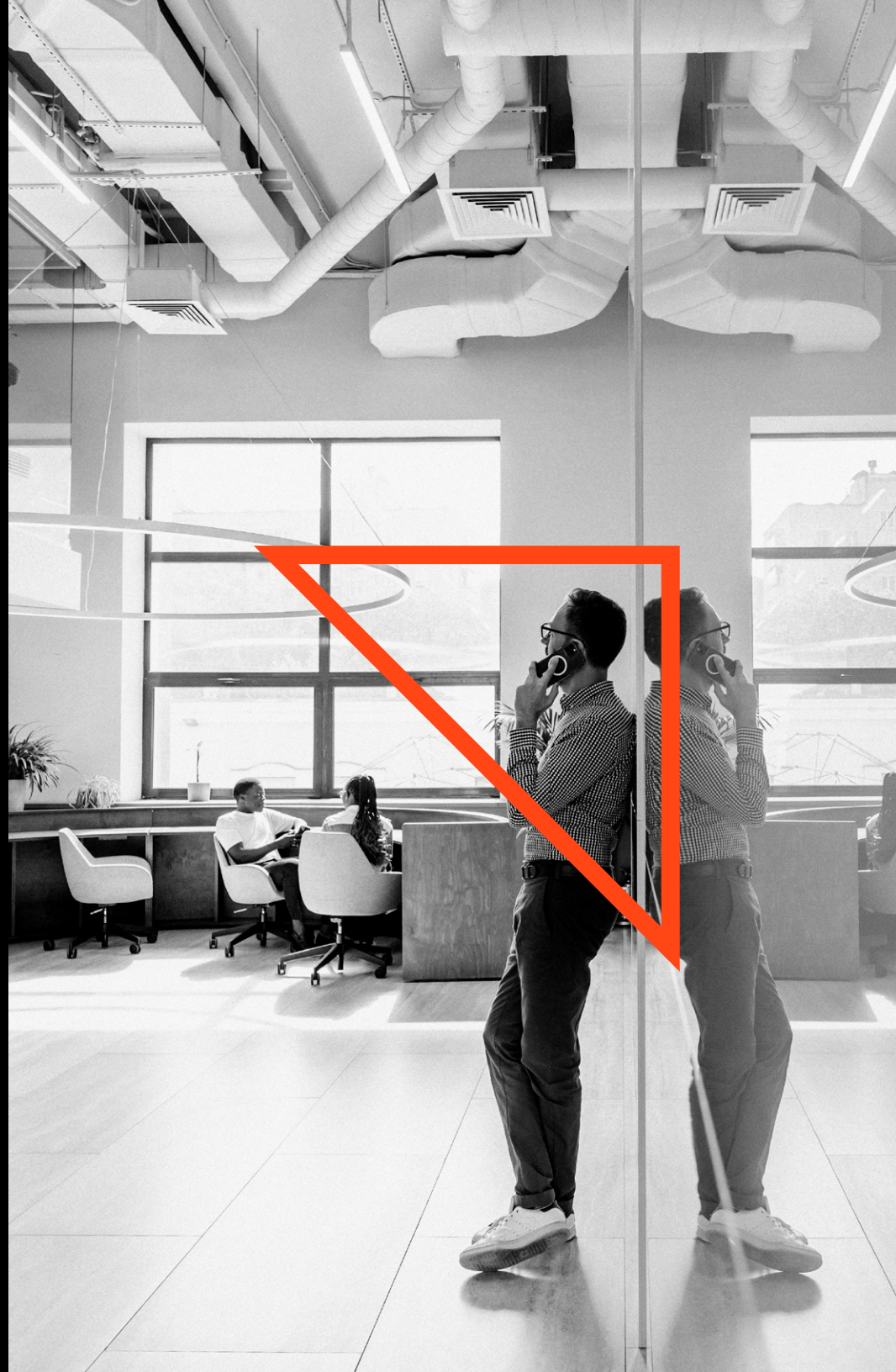


Geneviève Burdon

Avocate-conseil | Technologies émergentes et capital de risque |
Montréal
+1 514 397-7496
gburdon@fasken.com

DÉCOUVREZ NOTRE GROUPE TECHNOLOGIES
ÉMERGENTES ET CAPITAL DE RISQUE

L'avenir se dessine ici.
Traçons-le ensemble.



Notre groupe Technologies émergentes et capital de risque

Nos clients n'attendent pas que l'avenir arrive.
Ils le bâtissent.

Au Canada, nous avons été les premiers à mettre sur pied une pratique consacrée exclusivement aux entreprises émergentes et à forte croissance. Aujourd'hui, ce groupe de pratique est le plus important au pays, réunissant des avocats de premier plan dans le secteur des technologies ainsi que des fondateurs, d'anciens conseillers juridiques internes, des développeurs, des conseillers d'affaires et des spécialistes dans ce secteur. Très actifs dans l'écosystème de l'innovation, nous accompagnons des entreprises à chaque stade de leur croissance – du démarrage à l'expansion, et jusqu'à la sortie.

Grâce à notre participation à un important volume d'opérations de fusion et acquisition et de financement par capital de risque, nous possédons une grande connaissance du marché que nous mettons à profit lors de chaque transaction pour aider nos clients à garder une longueur d'avance sur les tendances et à saisir les occasions d'innovation et de croissance.

Nous travaillons aux côtés des fondateurs, des investisseurs et des chefs de file du secteur qui façonnent l'économie du futur. Notre expérience englobe tous les domaines des technologies de pointe : intelligence artificielle (IA); logiciels-services (SaaS); technologies climatiques, minières, médicales, financières, agricoles et de défense; Internet des objets (IDO) et technologies quantiques.

L'avenir se dessine ici.
Traçons-le ensemble.

EN SAVOIR PLUS SUR NOTRE PRATIQUE

N° 1

au Canada selon le nombre
d'opérations
Mergermarket S1 2026

Plus de 30 ans

au service des fondateurs,
des investisseurs et des
acquéreurs dans l'écosystème
de l'innovation

Niveau 1

Entreprises en démarrage
et émergentes
Chambers Canada 2026

Plus de 900

avocats dans
l'ensemble du cabinet

**Meilleur cabinet
canadien**

Opérations de capital de
risque, par type d'opération –
cabinet le plus actif
aux stades avancés
PitchBook T1 2026

85

avocats à l'échelle
nationale dans le groupe
Technologies émergentes
et capital de risque

FASKEN

Traçons l'avenir

À propos du cabinet

Situé à l'intersection de l'excellence et de l'expertise, Fasken est un cabinet d'avocats de premier plan comptant plus de 900 avocats et avocates à l'échelle mondiale. Nous nous engageons auprès de nos clients à façonner l'avenir qu'ils imaginent, précisément au moment où cela compte le plus. Pour plus de renseignements, visitez fasken.com.

fasken.com/fr