



MILLER THOMSON
AVOCATS | LAWYERS

MILLERTHOMSON.COM

DANS LE BLANC DES YEUX : TENDANCES EN MATIÈRE DE FUSIONS ET ACQUISITIONS AU CANADA

2022 | Numéro 2



DANS CE NUMÉRO

BIENVENUE À DANS LE BLANC DES YEUX	3
OBSERVATIONS SUR LE MARCHÉ AU T1 2022	4
<i>par Andrew Gunpat, Simon Igelman et Vince Alaimo</i>	
ACTIVITÉ PAR SECTEUR : AUTOMOBILE	11
TRANSACTIONS REPRÉSENTATIVES DU T1	14



Les renseignements affichés dans cette publication contiennent des points de droit variés fournis uniquement à des fins informatives et non commerciales. Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique. Nous recommandons que les lecteurs retiennent les services d'un avocat ou usent de leur jugement avant de prendre une décision reposant sur les renseignements contenus dans cette publication. Toute personne qui décide de s'appuyer sur ces renseignements le fait à ses propres risques.

© Miller Thomson S.E.N.C.R.L., s.r.l., 2022. La reproduction et la diffusion du présent document dans sa totalité sont autorisées à condition qu'aucune modification ne soit apportée à son format ou à son contenu. Toute autre forme de reproduction ou de diffusion est expressément interdite sans le consentement préalable écrit de Miller Thomson qu'il est possible d'obtenir en écrivant à newsletters@millerthomson.com.

BIENVENUE À DANS LE BLANC DES YEUX

Le premier trimestre de 2022 a bouleversé l'ordre du monde : conflit en Ukraine, économie stagnante et inflation grimpante. Les répercussions à court terme de ces événements se sont déjà fait sentir sur les marchés publics, mais il faudra attendre la fin de l'année pour connaître le bilan complet.

Il n'en reste pas moins que, malgré la situation, l'activité au chapitre des transactions reste vigoureuse au T1 2022, même si les sommets de 2021 sont chose du passé, les cibles attrayantes continuant d'attirer acheteurs et investisseurs. Dans ce numéro, les associés Michael Caruso et Aaron Atcheson, respectivement de Toronto et de London, présentent leurs perspectives pour 2022, principalement pour l'industrie automobile, en s'appuyant sur leur vaste expérience des transactions intérieures et transfrontalières. Ils nous donnent aussi leur point de vue sur la structure des transactions, les tendances, l'activité sectorielle, les effets de la pandémie, la progression de l'électrification et d'autres questions à dimension mondiale dans l'industrie automobile.

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour en savoir davantage sur notre expertise en conseil sur le marché des petites et moyennes entreprises au Canada ou si vous avez des questions sur cette publication. Nous serons ravis d'échanger avec vous.

Sincères salutations,

Jay Hoffman

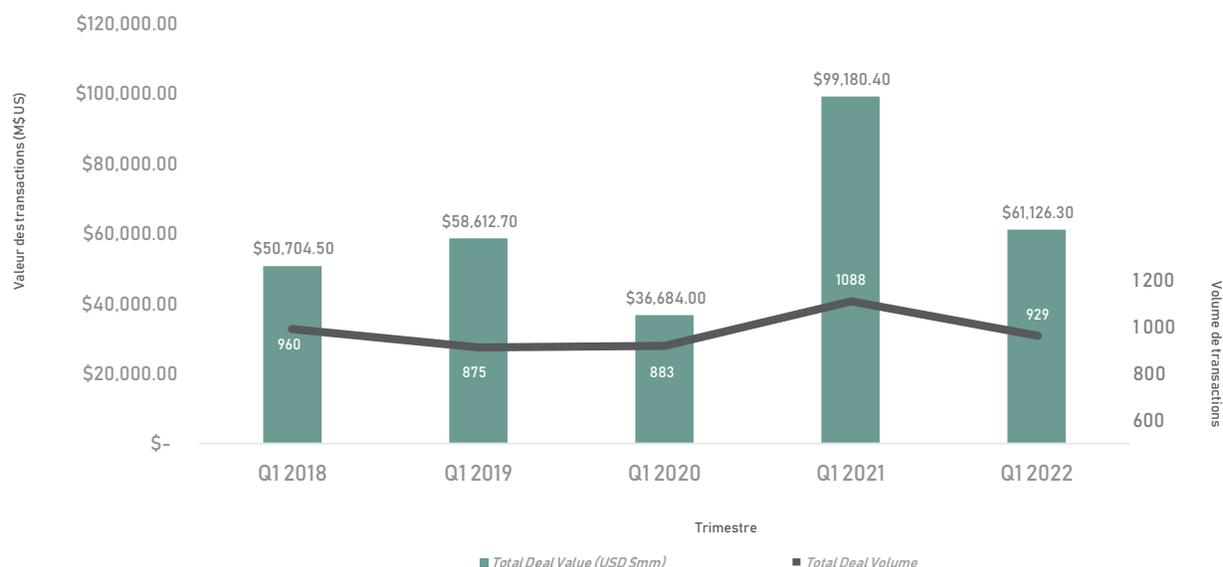
Jay Hoffman | Associé et président du groupe de pratique Droit des affaires et fusions et acquisitions
jhoffman@millerthomson.com

OBSERVATIONS SUR LE MARCHÉ AU T1 2022

L'année a démarré laborieusement au chapitre des fusions et acquisitions au Canada, une volte-face quand on pense au record établi en 2021. Le nombre de transactions annoncées au cours du trimestre a été inférieur à celui du T1 2021 et légèrement inférieur à celui du T4 2021. Cela dit, l'activité au T1 2022 affiche néanmoins une bonne vigueur quand on la compare aux années pré-COVID, et l'activité transfrontalière entrante et sortante n'a pas fait exception. Dans la majorité des provinces canadiennes, l'activité dans le domaine des fusions et acquisitions a baissé par rapport au T1 2021 et au T4 2021.

Note : Les valeurs sont exprimées en dollars des États-Unis.

Valeur et volume totaux des transactions au T1 (2018-2021)



Source: Capital IQ April 11, 2022

Valeur et volume totaux des transactions (2021 - 2022 cumulé à ce jour)



Source: Capital IQ April 11, 2022

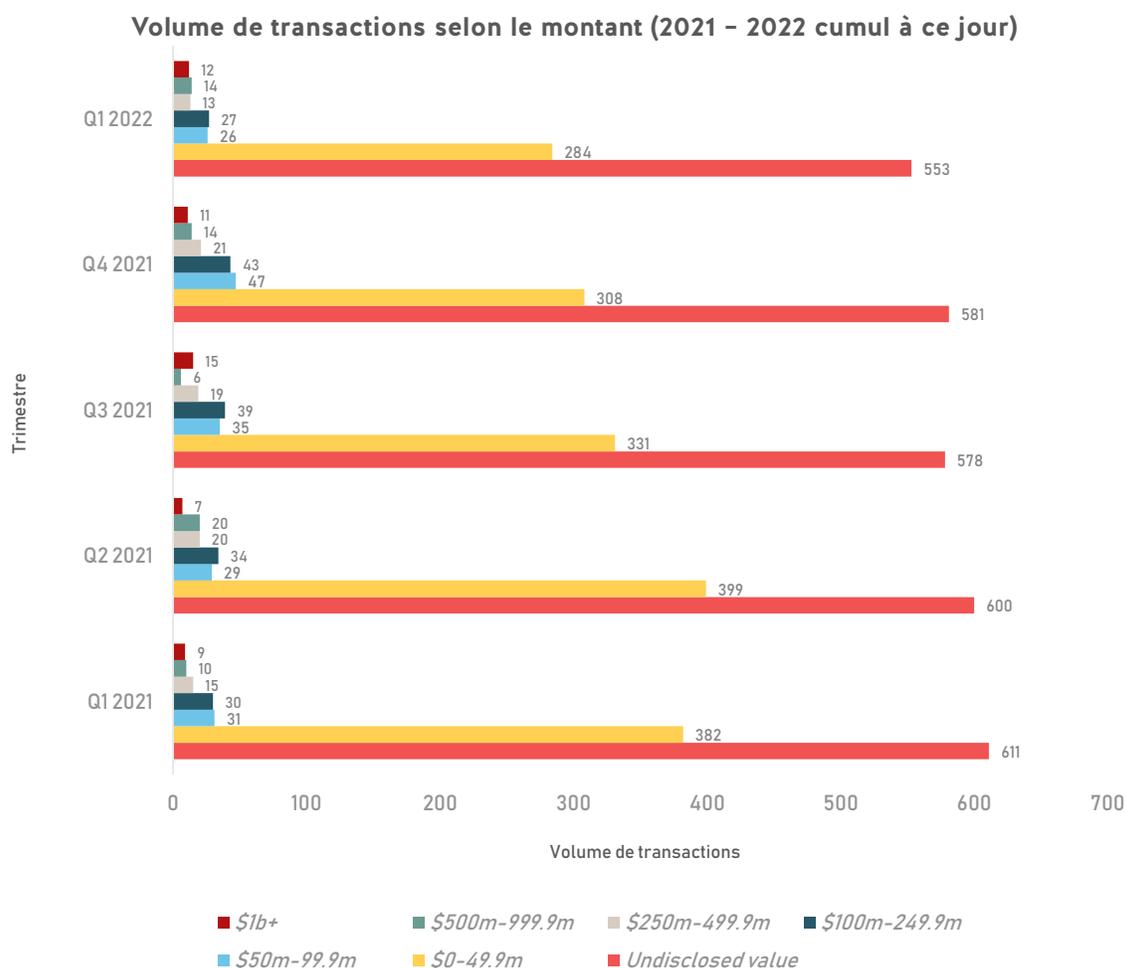
ACTIVITÉ TRANSACTIONNELLE

Inutile de rappeler que l'activité dans le secteur canadien des fusions et acquisitions a fracassé tous les records en 2021. Avec 929 transactions annoncées au T1 2022, tandis qu'on en comptait 1 088 au T1 2021 et 1 025 au T4 2021, on peut dire que l'activité s'est quelque peu essoufflée.

La valeur totale des transactions a quant à elle baissé sensiblement au T1 2022, s'établissant à 61 milliards de dollars (elle approchait les 100 milliards de dollars au T1 2021), en raison du recul de la valeur des mégatransactions¹. Ce déclin annule les gains au chapitre de la valeur (36 %) et du volume (40 %) des transactions dans la catégorie de 500 à 999 millions de dollars par rapport au T1 2021.

Marché intermédiaire au Canada

Les transactions ont affiché un recul généralisé dans le marché intermédiaire du Canada et son segment inférieur². Par rapport au T1 2021, le volume des transactions au T1 2022 a reculé de 25 % pour les transactions de moins de 50 millions de dollars, de 16 millions de dollars pour celles se situant entre 50 et 100 millions et de 10 % pour celles entre 100 et 250 millions de dollars.

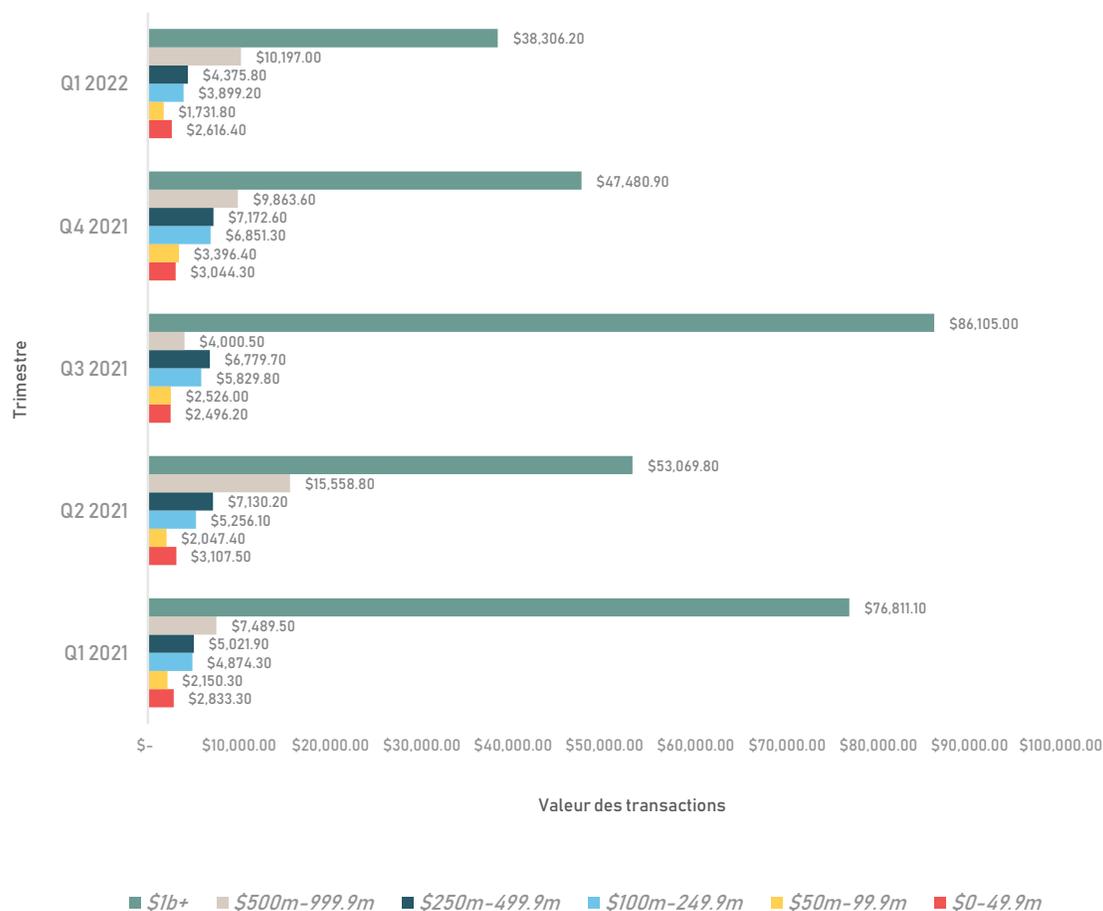


Source: Capital IQ April 11, 2022

¹À 13,4 milliards de dollars, l'acquisition de First Horizon par le Groupe Banque TD est la plus grande mégatransaction au T1 2022, ce qui n'a pas empêché pour autant la plongée de la valeur moyenne des mégatransactions au T1 2022 (3,2 milliards de dollars) par rapport au T1 2021 (8,5 milliards de dollars).

²Par « marché intermédiaire et son segment inférieur », on entend les transactions visant les entreprises d'une valeur inférieure à 250 millions de dollars.

Valeur des transactions selon le montant (2021 – 2022 cumul à ce jour)



Source: Capital IQ April 11, 2022

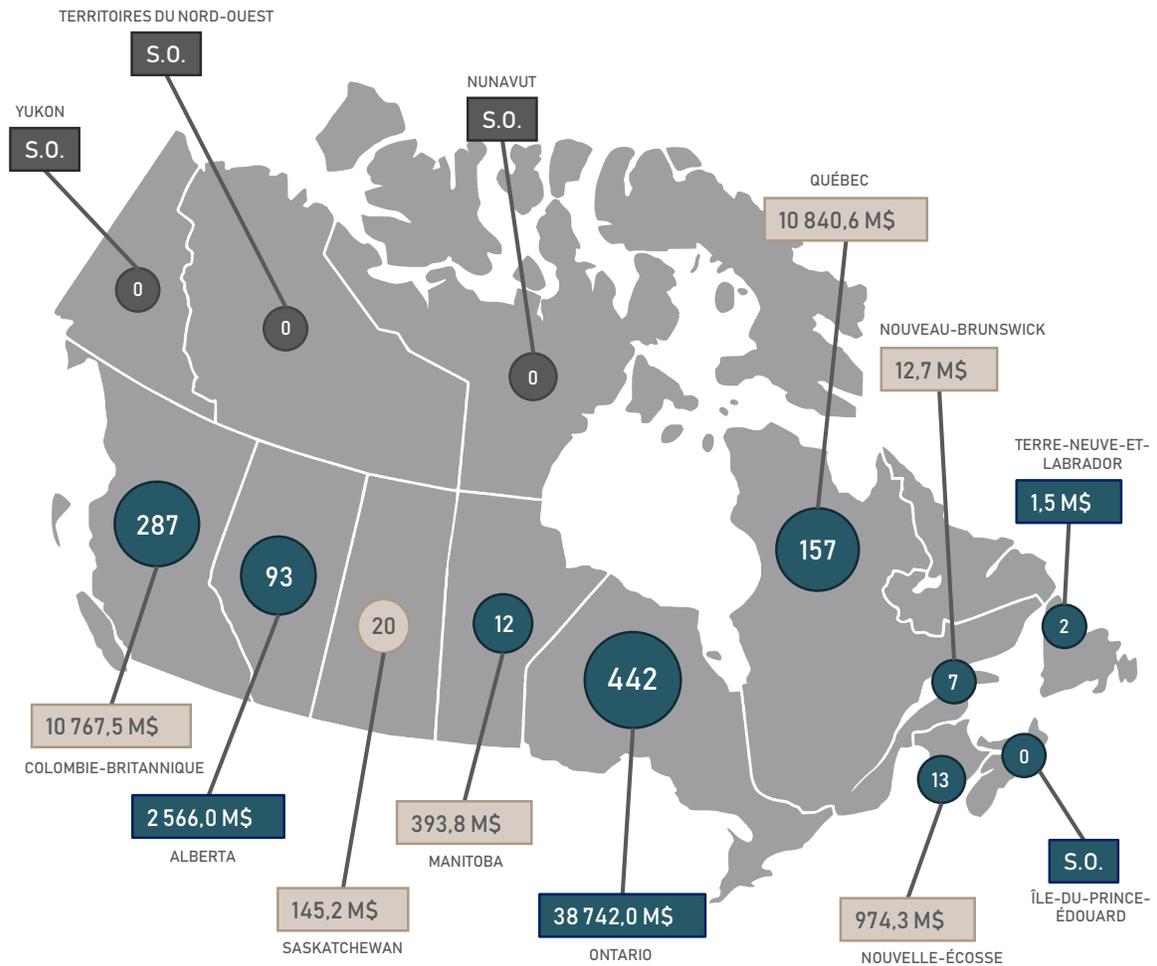
TENDANCES GÉOGRAPHIQUES

Les transactions au Canada

Au T1 2022, l'Ontario a ouvert la marche avec 442 transactions – notamment, l'acquisition de First Horizon par le Groupe Banque TD (13,4 milliards de dollars) et celle de Brewin Dolphin Holdings PLC par la Banque Royale du Canada (2 milliards de dollars) – pour une valeur approximative totale de 38 milliards de dollars, ce qui correspond à 43 % du volume et 60 % de la valeur des transactions du trimestre. La Colombie-Britannique a suivi avec 287 transactions pour une valeur approximative de 10,7 milliards de dollars et le Québec, au troisième rang, avec 157 transactions valant globalement 10,8 milliards de dollars.

L'Alberta a enregistré la plus forte chute de la valeur totale des transactions par rapport au T1 2021. Cette dernière est passée de 58 milliards de dollars au T1 2021 à 2,5 milliards de dollars au T1 2022; les mégatransactions conclues avec un acheteur ou un vendeur de la province ayant généré beaucoup moins de valeur qu'au T1 2021. L'acquisition de Kansas City Southern par le Canadien Pacifique pour 31 milliards de dollars explique en grande partie la valeur élevée des transactions en 2021.

Activité par province (T1 2022 contre T2 2021)



Légende

- Volume de transactions
- Valeur totale (\$ US)
- Augmentation par rapport au T1 2021
- Diminution par rapport au T1 2021
- Aucun changement par rapport au T1 2021

Source: Capital IQ April 11, 2022

Transactions intérieures

L'activité transactionnelle intérieure a ralenti, passant de 435 transactions estimées à 15 milliards de dollars environ au T4 2021 à 404 transactions valant approximativement 7,6 milliards de dollars au T1 2022. Le volume des transactions intérieures a représenté environ 43 % du volume total du T1 2022, en hausse par rapport à 42 % au T4 2021.

Transactions au Canada (2021 - 2022 cumul à ce jour)

	Volume	Valeur totale (M\$ US)
2021	1 541	75 461,8
T1 2021	546	36 015,3
T2 2021	541	22 357,9
T3 2021	454	17 088,6
T4 2021	435	14 993,3
2022	404	7 610,7
T1 2022	404	7 610,7

Source: Capital IQ April 11, 2022

Global Dealmaking

Trois principales sources de transactions transfrontalières par volume transactionnel (2021 - 2022 cumul à ce jour)

	2021				2022
	T1	T2	T3	T4	T1
Transactions entrantes					
États-Unis	130	111	131	136	113
Europe	42	37	44	47	46
Asie-Pacifique	31	16	20	21	14
Transactions sortantes					
États-Unis	193	239	214	227	194
Europe	68	77	62	68	57
Asie-Pacifique	35	31	35	25	25

Source: Capital IQ April 11, 2022

Malgré les bouleversements géopolitiques, les transactions transfrontalières n'ont rien perdu de leur vigueur au T1 2022. Par rapport au T4 2021 et au T1 2021, le volume des transactions transfrontalières a reculé de 15 et 8 % respectivement, mais leur part de l'activité totale reste néanmoins près des sommets. En effet, le volume des transactions transfrontalières représentait environ 57 % du volume total au T1 2022, en légère baisse par rapport à 53 % au T4 2021, mais en hausse par rapport à 53 % pour 2021 et à la fourchette de 48 à 50 % pour 2018 et 2019³.

Une fois de plus, les États-Unis mènent le bal dans cette catégorie : 113 transactions entrantes (acheteurs américains de cibles canadiennes) au T1 2022, soit 13 % de moins qu'au T1 2021 et 16,9 % qu'au T4 2021. Par contre, les transactions sortantes (acheteurs canadiens de cibles américaines) ont quelque peu progressé : 194, soit 0,5 % de plus qu'au T1 2021.

³Nous n'utilisons pas l'année 2020 complète dans les comparaisons, car les données ont été fortement influencées par la pandémie, notamment au T2 2020.

ACTIVITÉ PAR SECTEUR

En matière de transactions, Miller Thomson conseille des entreprises des secteurs manufacturier, agroalimentaire, technologique, industriel, pharmaceutique, financier, immobilier et minier.

Activité par secteur (T1/T4 2021 contre T2 2022)

	T1 2021	T4 2021	T1 2022
Volume total de transactions			
Énergie	51	59	40
Matériaux	251	184	171
Industrie	122	136	116
Biens de consommation cyclique	56	86	62
Biens de consommation de base	45	45	48
Soins de santé	97	66	57
Finance	58	59	67
Technologies de l'information	141	144	113
Services de communication	48	61	39
Services publics	22	19	20
Immobilier	117	112	101
Valeur totale des transactions (M\$ US)			
Énergie	7 133,4	4 162,9	2 021,4
Matériaux	3 590,8	11 287,3	7 332,1
Industrie	31 353,1	1 472,4	6 198,8
Biens de consommation cyclique	2 196,5	5 388,3	1 021,9
Biens de consommation de base	2 443,1	2 084,4	715,0
Soins de santé	1 461,5	2 455,6	3 219,9
Finance	679,2	429,6	20 912,9
Technologies de l'information	12 080,1	29 976,9	1 812,2
Services de communication	21 969,1	8 245,1	707,2
Services publics	475,9	1 664,1	6 874,0
Immobilier	10 148,1	10 405,4	7 829,2

Source: Capital IQ April 11, 2022

Trois premiers secteurs en volume et en valeur

Comme au T1 2021, le secteur des matériaux a mené la danse au chapitre du volume avec 171 transactions annoncées, suivi du secteur industriel (116) et des technologies de l'information (113). Du côté de la valeur, les services financiers ont pris le premier rang avec un total trimestriel de 20,9 milliards de dollars, c'est-à-dire 34,2 % de la valeur totale des transactions au T1 2022. L'augmentation est largement attribuable à la transaction Groupe Banque TD-First Horizon, évaluée à 13,4 milliards de dollars. L'immobilier (7,8 milliards de dollars) et le secteur des matériaux (7,3 milliards de dollars) ont suivi.

CE QUI NOUS ATTEND

Même si les événements tragiques qui secouent actuellement la scène géopolitique, les taux d'intérêt élevés et l'inflation grimpeuse causent beaucoup d'incertitude, les capitaux abondent dans le marché et l'intérêt d'investisseurs pour diverses cibles attrayantes ne se dément pas. Pour notre cabinet, du moins, les mandats de conseil en fusions et acquisitions abondent, et nous nous attendons toujours à ce que l'activité reste soutenue, bien que plus calme qu'en 2021.

Nous serons toujours là pour soutenir et conseiller nos clients, qu'ils aient besoin de réaliser une acquisition, de procéder à un refinancement, de résoudre des problèmes de liquidités ou de prendre des décisions stratégiques. Nous savons comment surmonter les obstacles propres à ces démarches et aider nos clients à mener à bien leurs transactions.

Ne manquez pas notre prochain numéro, portant sur le T2 2022, qui sera publié cet été.

ACTIVITÉ PAR SECTEUR : AUTOMOBILE

Aperçu

Le trimestre a été très actif pour les experts des fusions et acquisitions de Miller Thomson, surtout dans le secteur de l'automobile. Michael Caruso, associé à Toronto, en sait quelque chose. Il note : « Le secteur de l'automobile se transforme radicalement – mise à mal du modèle de concession dans le monde, électrification –, il est en pleine mutation, comme en témoignent les fusions et acquisitions à la chaîne dans le secteur. »

Globalement, l'arrivée des véhicules électriques (VÉ) ouvre de nombreuses possibilités de fusions et acquisitions avec tout un éventail d'entreprises sources de capacités nouvelles et de gains d'efficacité, certaines de ces opérations pouvant même donner droit à des incitatifs du gouvernement. On peut même s'attendre à plus du gouvernement, si on se fie aux plateformes des partis aux dernières élections en Ontario. De plus, des incitatifs supplémentaires pourraient favoriser la création de technologies et d'entreprises liées aux VÉ.

M. Caruso a aussi souligné que l'infrastructure du transport électrifié en est encore à ses débuts au Canada, encore plus en Ontario. En conséquence, le secteur de l'automobile foisonnera de possibilités de fusion et d'acquisition pour les entreprises qui sauront créer des outils d'infrastructure, repenser les solutions aux contraintes comme la durée des batteries ou améliorer l'efficacité des technologies actuelles (ex. : mise en service rapide de capacités de charge).

M. Caruso et ses partenaires indiquent également que l'électrification de l'automobile aura des effets durables sur les secteurs adjacents, notamment l'extraction de métaux rares. « Avec une demande qui commence à grandir, il faut s'attendre à ce que se maintienne la demande pour des éléments comme le lithium et d'autres minéraux rares, qui sont essentiels à la production de batteries, explique-t-il. C'est une bonne nouvelle pour les activités de financement et de fusion et acquisition qui suivront dans le secteur minier canadien et étranger, où les entreprises se dépêcheront de mobiliser les capitaux nécessaires pour explorer les sites d'extractions potentiels. »

Selon Aaron Atcheson, associé à London qui a notamment représenté des entreprises dans de grands projets d'infrastructure : « L'abandon de plus en plus généralisé des moteurs à combustion, avec la flambée des prix de l'essence, a rendu nécessaire la réalisation de projets d'infrastructure à grande échelle pour les VÉ, notamment l'adaptation des stationnements d'ensembles de logements en copropriété, d'hôtels et de centres commerciaux pour permettre la recharge, et la mise en service de bornes de recharge routières. Les incitatifs du gouvernement ont contribué à la mise en service rapide de l'infrastructure et, ainsi, à éviter les problèmes de capacité. »

ENTREVUE AVEC MICHAEL CARUSO, ASSOCIÉ – MILLER THOMSON S.E.N.C.R.L., S.R.L



Michael Caruso est un associé à Toronto; il exerce le droit des sociétés et des affaires, se spécialisant dans les fusions et acquisitions transfrontalières, le capital d'investissement, le financement des sociétés, la vérification diligente, le capital de risque et autres transactions complexes. Il est très réputé pour son discernement juridique et son sens des affaires au Canada et aux États-Unis.

Quel portrait brosez-vous de l'activité de fusions et acquisitions des dernières années dans l'industrie automobile?

Michael : Malgré les perturbations de la première heure en 2020, l'industrie automobile a connu deux belles années, l'activité ne perdant rien de son dynamisme en 2021. On a observé de nombreux regroupements dans le secteur des concessionnaires et de la distribution au Canada, les grands groupes de concessionnaires ayant profité d'occasions d'acheter des groupes indépendants et, dans de rares cas, des groupes exploités par des sociétés. Par conséquent, le milieu a vu augmenter le nombre d'acteurs de grande taille qui possèdent des concessionnaires de nombreuses marques. On note aussi que certains groupes de concessionnaires axent leurs activités sur les marques de luxe.

Quelles ont été les répercussions des ruptures de la chaîne d'approvisionnement sur vos clients de l'industrie? Comment réagissent-ils?

Michael : Les répercussions de la rupture de la chaîne d'approvisionnement, surtout la pénurie de microprocesseurs et de semi-conducteurs, des composants essentielles, se sont fait sentir dans l'ensemble de l'industrie. Les fabricants ont réduit leur production de véhicules faisant usage des puces désormais rarissimes, ce qui a réduit la quantité de véhicules offerts à la vente dans toutes les catégories. À cause du ralentissement de la production, les concessionnaires ont de la difficulté à répondre à la demande et voient fondre le volume des ventes. D'un autre côté, par contre, la réduction de l'offre en véhicules neufs a entraîné un surcroît d'activité sur le marché des véhicules d'occasion, au bénéfice des concessionnaires, ce qui a fait bondir le prix des véhicules d'occasion.

À votre avis, où se trouve le filon d'innovation le plus prometteur pour l'industrie automobile canadienne?

Michael : L'électrification de l'industrie automobile et l'adoption rapide des Véhicules Électriques sur le marché ouvrent la voie à tout un éventail d'innovations. Pensons notamment aux entreprises qui réorientent leurs activités vers la production de batteries de Véhicules Électriques et la construction d'infrastructures pour les Véhicules Électriques. Les élections provinciales à venir en Ontario ont motivé les partis à appuyer résolument la production de batteries, ce qui devrait favoriser la création de nouvelles technologies et d'entreprises.

De plus, parce que l'infrastructure du transport électrifié en est encore à ses débuts au Canada, encore plus en Ontario, la participation du gouvernement devrait aussi stimuler la mise en place d'infrastructures de Véhicules Électriques. Nous nous attendons à ce que l'industrie automobile foisonne de possibilités de fusion et d'acquisition pour les entreprises qui sauront créer des outils d'infrastructure, repenser les solutions aux contraintes comme la durée des batteries ou améliorer l'efficacité des technologies actuelles.

Au Canada, on revoit le modèle de concession en réaction aux récentes innovations et considérations dans l'industrie (immobilier, modèles de vente, zonage, etc.). Quels sont les effets de ces changements sur vos clients?

Michael : Le Canada compte environ 3 500 concessionnaires à l'heure actuelle. L'arrivée de nouveaux modèles de vente de plus en plus populaires à l'étranger – vente directe aux consommateurs, modèles hybrides vente directe/concession – pourrait faire augmenter le nombre de transactions avec des concessionnaires prévoyants et préoccupés qui vont chercher à vendre leur entreprise, les grands groupes disposant de généreux bassins de capitaux.

De plus, au-delà de ces nouveaux modèles de vente, de nombreuses possibilités de fusions et acquisitions avec des nouveaux venus ou des grands groupes ouverts ou fermés s'offriront aux concessionnaires qui mettent en œuvre leur plan de succession ou peinent à le faire, à mesure que les concessionnaires des grands centres urbains prennent conscience de la valeur immobilière sous-jacente de leurs installations.

Il arrive parfois que la valeur immobilière d'un concessionnaire donné dépasse largement la valeur de ses activités. L'augmentation de la valeur immobilière des concessionnaires est accélérée par les efforts des gouvernements qui veulent assurer une offre suffisante en logements, notamment par la modification des règles de densité, ce qui continuera d'avoir des effets sur la valeur immobilière sous-jacente des concessionnaires.

Avec l'adoption d'un nombre grandissant de politiques sur les changements climatiques au Canada et dans le reste du monde, comment l'industrie automobile est-elle positionnée pour offrir des produits et services plus respectueux de l'environnement? Quelles seront les répercussions sur l'activité transactionnelle dans l'industrie?

Michael : Les fabricants travaillent dur pour tenir leurs promesses d'électrification; pensons notamment à General Motors qui promet une gamme complète de véhicules électriques dès 2035. Un tel contexte est fécond pour les fusions et acquisitions dans le domaine de la recherche et du développement de véhicules électriques et de batteries. Les fabricants et fournisseurs voudront aussi vendre les technologies et biens existants – possiblement désuets – pour financer l'élaboration et le développement des nouveaux modèles d'affaires. De plus, l'adoption de politiques soucieuses de l'environnement dans l'industrie automobile donnera de l'élan dans les secteurs connexes, par exemple : entreprises de recyclage offrant des services à l'industrie automobile, entreprises offrant des services de formation en conception et entretien de VÉ.

TRANSACTIONS REPRÉSENTATIVES DU T1

<p>Représentation de Zanchin Automotive Group</p> <p>Acquisition par Zanchin Automotive Group d'un ensemble de concessionnaires et d'activités connexes formant le Groupe de détail de Toronto de Mercedes-Benz Canada Inc.</p> <p>Mercedes-Benz Canada Inc.</p>	<p>Représentation de Strategic Retail Partners (SRP)</p> <p>Acquisition de Distributions Franco, un importateur, distributeur et grossiste canadien de produits de détail, par SRP, une société de portefeuille de Aurora Capital Partners et un chef de file de la gestion de produits et des solutions dans le commerce de détail.</p> <p>Distributions Franco</p>	<p>Représentation de Pluribus Technologies Corp.</p> <p>Acquisition par Pluribus Technologies Corp. (TSXV:PLRB) du capital-actions de Veemo Inc., seul membre et détenteur de Social5, LLC et Social5 Development Group, LLC, qui aident les PME à gérer leur présence sur les médias sociaux.</p> <p>Veemo Inc.</p>	<p>Représentation de Pinnacle Climate Technologies</p> <p>Acquisition d'actifs de Pura Air Purification, fabricant de solutions pour la qualité de l'air intérieur, par Pinnacle Climate Technologies, fournisseur américain de produits de contrôle de ventilation et climatisation.</p>
<p>Représentation de Alira Health</p> <p>Acquisition transfrontalière de Self Care Catalysts, Inc., une société canadienne de soins de santé en ligne, par Alira Health, une société de services-conseils et technologies en soins de santé.</p> <p>Self Care Catalysts Inc.</p>	<p>Représentation de Pluribus Technologies Inc.</p> <p>Prise de contrôle inversée d'Aumento Capital IX Corp., devenue Pluribus Technologies Corp. (YSXV:PLRB), un acquéreur axé sur la valeur de petites entreprises technologiques interentreprises rentables dans divers secteurs d'activité.</p>	<p>Représentation de CoinAnalyst UG.</p> <p>Prise de contrôle inversée de Brandenburg Energy Corp., devenue CoinAnalyst Corp., une plateforme d'analyse des mégadonnées par intelligence artificielle pour le marché des cryptomonnaies.</p>	<p>Représentation de Bear Creek Mining Corporation <i>34,5 millions de dollars</i></p> <p>Placement d'actions ordinaires par prise ferme au moyen d'un prospectus préalable par Bear Creek Mining Corporation (TSXV : BCM), avec exercice complet de l'option de surallocation des preneurs fermes.</p>
<p>Représentation de Alexco Resource Corp. <i>28,75 millions de dollars</i></p> <p>Placement par prise ferme par Alexco Resource Corp. (NYSE American / TSX : AXU).</p>	<p>Représentation de Stifel GMP <i>21 millions de dollars</i></p> <p>Financement par voie prise ferme de Arizona Metals Corp. (CVE: AMC), avec Stifel GMP comme placeur.</p>	<p>Représentation de Optimi Health Corp. <i>20,7 millions de dollars</i></p> <p>Premier appel public à l'épargne sursouscrit par Optimi Health Corp. (CSE : OPTI).</p>	<p>Représentation de Canaccord Genuity Corp. <i>16 millions de dollars</i></p> <p>Financement par reçus de souscription par Playmaker Capital Inc., entreprise de médias sportifs en ligne, avec Canaccord Genuity comme chef de file.</p>

TRANSACTIONS REPRÉSENTATIVES DU T1

Représentation de

Lithium Ionic Inc.

14 millions de dollars

Placement privé de reçus de souscription relatif à un appel public à l'épargne en cours de Lithium Ionic Inc., société d'exploration du secteur des ressources devenue propriétaire du projet Itinga Lithium au Brésil à la suite d'une opération admissible avec une SCD sous le régime des politiques de la Bourse de croissance TSX.

Représentation de

Peninsula Capital Corp.

13,3 millions de dollars

Placement privé parallèle avec courtier d'actions ordinaires de Peninsula Capital Corp.

Représentation de

Stifel GMP

5,6 millions de dollars

Financement par voie de prise ferme par Gold Terra Resource Corp.