

Contrat de Partenariat

Entre :

- *Jean-Samuel [Nom]*, résident au [adresse complète], et *Cédric [Nom]*, résident au [adresse complète], agissant conjointement en tant que partenaires investisseurs (ci-après désignés ensemble « *Jean-Samuel et Cédric* » ou « *les Partenaires Investisseurs* »),

Et :

- *Dr [Nom] [Prénom]*, titulaire d'une licence de médecin vétérinaire n° [numéro de licence], résident au [adresse complète] (ci-après désigné « *le Partenaire Vétérinaire* »).

Jean-Samuel, Cédric et le Partenaire Vétérinaire sont ci-après individuellement désignés une « *Partie* » et collectivement les « *Parties* ».

Préambule :

Les Parties souhaitent s'associer pour l'exploitation et le développement d'une clinique vétérinaire (ci-après « *la Clinique* »). Jean-Samuel et Cédric apportent leur expertise en gestion d'entreprise, leur réseau professionnel et garantissent le financement du projet, tandis que le Partenaire Vétérinaire apporte son expertise médicale et assurera la gestion opérationnelle quotidienne de la Clinique. Les Parties entendent, par le présent contrat de partenariat, définir clairement leurs rôles, responsabilités, droits et obligations respectifs, ainsi que les modalités financières et organisationnelles de leur collaboration, dans le but d'établir un partenariat pérenne, équitable et conforme aux meilleures pratiques du droit des affaires

cgv-expert.fr

EN CONSÉQUENCE, IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 – Objet du Partenariat

Le présent partenariat a pour objet l'exploitation conjointe de la Clinique et la mise en commun des compétences des Parties afin d'en assurer le succès. Il définit les responsabilités et obligations de chaque Partie dans le cadre de cette collaboration :

- **Rôles de Jean-Samuel et Cédric** : Jean-Samuel et Cédric agissent en qualité de partenaires stratégiques et financiers. À ce titre, ils fournissent un soutien en matière de gestion et de stratégie d'entreprise, notamment par leurs conseils et leur réseau. Ils n'ont toutefois **aucune obligation de présence quotidienne** au sein de la Clinique, leur rôle opérationnel étant limité au conseil et à la supervision stratégique. Ils facilitent la mise en place de services de soutien (comptabilité, finances,

ressources humaines, etc., cf. Article 9) et assument les garanties financières vis-à-vis des prêteurs. En contrepartie, ils exercent un droit de regard sur les décisions stratégiques majeures de la Clinique (telles que la politique tarifaire, cf. Article 8).

- **Rôles du Partenaire Vétérinaire** : Le Partenaire Vétérinaire est **responsable à 100% des opérations courantes** de la Clinique. Il assure la gestion quotidienne de la Clinique, incluant : la prestation des soins et services vétérinaires aux clients, la supervision du personnel (y compris des autres vétérinaires, techniciens et employés de la Clinique), la gestion des rendez-vous et de la clientèle, ainsi que le suivi des stocks et fournitures médicales. Il veille au respect des normes professionnelles et réglementaires vétérinaires au sein de la Clinique. Le Partenaire Vétérinaire s'engage à consacrer l'essentiel de son temps de travail à la Clinique et à ne pas exercer d'autre activité concurrente (conformément à la clause de non-concurrence de l'Article 11). Il est également chargé de la **reddition de comptes** opérationnelle : préparation des rapports hebdomadaires de performance (cf. Article 3) et communication transparente envers Jean-Samuel et Cédric sur la situation de la Clinique.
- **Obligations communes** : Les Parties conviennent d'agir de bonne foi et dans le meilleur intérêt de la Clinique tout au long de leur partenariat. Chacune des Parties s'engage à coopérer activement, à échanger les informations pertinentes et à prendre les décisions importantes conjointement lorsque nécessaire, de sorte à assurer la bonne réalisation de l'objet du partenariat. Elles s'interdisent toute initiative engageant gravement la Clinique (par exemple, la souscription d'un emprunt significatif ou la conclusion d'un contrat majeur) sans consultation préalable de l'autre Partie, à l'exception des actes relevant des responsabilités définies ci-dessus pour chaque Partie.

Les tâches et contributions de chaque Partie étant ainsi précisément définies, l'objet de ce partenariat est clairement établi afin d'éviter toute confusion ou chevauchement de responsabilités

cgv-expert.fr

.

Article 2 – Répartition des bénéfices

Les Parties conviennent d'une **répartition des revenus et bénéfices** de la Clinique selon l'ordre de priorité suivant (waterfall), afin de couvrir les charges avant tout partage de profit

vigiquebec.com

:

1. **Service de la dette bancaire** : Paiement en priorité des obligations envers la banque finançant la Clinique, notamment le remboursement des échéances de prêt et le paiement des intérêts dus. (La satisfaction des engagements bancaires constitue le premier emploi des fonds disponibles chaque mois et chaque année.)

2. **Masse salariale** : Paiement intégral des salaires, avantages et charges sociales afférents à l'ensemble du personnel de la Clinique (y compris les vétérinaires salariés, techniciens et employés).
3. **Coût des marchandises vendues (CMV)** : Paiement du coût des médicaments, fournitures médicales, aliments pour animaux et de toute autre marchandise vendue ou utilisée par la Clinique dans le cadre de ses opérations.
4. **Frais généraux** : Couverture de l'ensemble des frais généraux d'exploitation de la Clinique (frais administratifs, assurances, services publics, charges d'entretien, etc.), de manière à régler toutes les dépenses opérationnelles courantes.
5. **Loyer** : Paiement du loyer des locaux de la Clinique (ou remboursement de l'hypothèque le cas échéant), ainsi que des taxes foncières et des charges locatives s'y rapportant, garantissant la poursuite de l'occupation des locaux.
6. **Rémunération fixe des Partenaires Investisseurs** : Versement à Jean-Samuel et Cédric d'un montant équivalent à **9,9% du chiffre d'affaires brut** de la Clinique, et ce à titre de redevance de gestion et de rémunération prioritaire pour leur rôle d'investisseurs. Ce pourcentage est prélevé sur les revenus bruts de la Clinique une fois les charges ci-dessus couvertes (poste 1 à 5). *(Cette clause reflète le fait que Jean-Samuel et Cédric assument une part significative des risques financiers et qu'à ce titre ils peuvent percevoir une portion supplémentaire des profits*
vigiquebec.com
)
7. **Distribution du Free Cash Flow** : Le **flux de trésorerie libre annuel** restant après déduction de toutes les charges et paiements ci-dessus (le « *Free Cash Flow* » de la Clinique) sera réparti entre les Parties comme suit : **49%** de ce Free Cash Flow est alloué au Partenaire Vétérinaire, et les **51%** restants reviennent à Jean-Samuel et Cédric (au prorata de leur participation conjointe). Cette distribution du Free Cash Flow s'effectuera annuellement, après la clôture des comptes de l'exercice et validation du résultat net.

Chaque étape de cette répartition sera effectuée dans l'ordre indiqué, de sorte qu'aucune distribution aux partenaires ne pourra intervenir avant que les obligations financières et opérationnelles antérieures ne soient pleinement satisfaites. La structure ci-dessus assure une compréhension commune de la façon dont les revenus sont alloués et partagés entre les Parties, éliminant toute ambiguïté quant au partage des bénéfices

vigiquebec.com

vigiquebec.com

. En outre, les Parties établiront d'un commun accord les modalités comptables détaillées pour mettre en œuvre cette répartition (calendrier des distributions, comptabilisation du Free Cash Flow, etc.), conformément aux règles comptables applicables.

Il est entendu que si la Clinique enregistre des pertes ou un déficit de trésorerie à la fin d'un exercice, ces pertes seront supportées par les partenaires *pro rata* de leur participation au capital, sauf accord contraire ultérieur. Les Parties s'engagent à discuter de bonne foi des modalités d'injection de fonds additionnels si nécessaire pour couvrir d'éventuels déficits

vigiquebec.com

Article 3 – Audit et Reporting

3.1 Audit financier annuel : Les Parties conviennent de la mise en place d'un audit financier annuel de la Clinique. Chaque mois de janvier, les comptes annuels de la Clinique (pour l'exercice fiscal précédent) feront l'objet d'un audit obligatoire par un expert-comptable ou un auditeur indépendant désigné d'un commun accord par les Parties. Cet audit aura pour objet de vérifier l'exactitude des états financiers, le respect des présentes clauses (notamment en ce qui concerne la répartition des bénéfices) et de formuler, le cas échéant, des recommandations pour améliorer la gestion financière de la Clinique. Le rapport d'audit sera communiqué aux Parties avant le 15 février de chaque année. Chaque Partie supportera la moitié des honoraires de l'auditeur (sauf manquement grave révélé imputable à l'une des Parties, auquel cas les frais pourront être mis à la charge de la Partie fautive).

3.2 Reporting hebdomadaire : Le Partenaire Vétérinaire s'engage à fournir à Jean-Samuel et Cédric un **rapport d'exploitation hebdomadaire** permettant un suivi régulier de la performance de la Clinique. Ce reporting devra être communiqué chaque semaine (par exemple chaque lundi pour la semaine précédente) et inclura au minimum les indicateurs clés suivants :

- Le **chiffre d'affaires** réalisé sur la semaine écoulée (ventes de services vétérinaires et ventes de produits en boutique confondues), comparé éventuellement au prévisionnel ou à la semaine équivalente de l'année précédente ;
- Le **pourcentage de la masse salariale** par rapport au chiffre d'affaires sur la période, afin de suivre l'évolution du coût du personnel (indicateur d'efficacité de gestion du personnel) ;
- Le **taux de pré-booking** (nombre de rendez-vous/visites déjà planifiés à l'avance pour les semaines à venir), indicateur de la charge de travail future et de la rétention de la clientèle ;
- La **marge de crédit disponible et le fonds de roulement** : état de la trésorerie, du solde de la ligne de crédit bancaire utilisée (le cas échéant) et du fonds de roulement disponible, pour s'assurer de la liquidité suffisante de la Clinique ;
- Le **pourcentage des ventes de la boutique** (produits et aliments) par rapport au total du chiffre d'affaires, afin d'analyser la diversification des revenus de la Clinique ;
- Le **panier moyen par patient** (dépense moyenne par client/patient sur la période considérée), indicateur de la valeur moyenne des transactions par visite ;
- Le **ratio TSA/ATSA par vétérinaire** : le ratio du nombre de Techniciens en Santé Animale (TSA) par rapport aux Auxiliaires Techniques en Santé Animale (ATSA) ou assistants, rapporté à chaque vétérinaire, afin d'évaluer la productivité et l'efficacité de l'affectation du personnel technique pour chaque vétérinaire.

Ces indicateurs pourront être ajustés ou complétés d'un commun accord entre les Parties en fonction de l'évolution de l'activité et des besoins d'information. Le but du reporting hebdomadaire est d'assurer une **transparence** totale sur la performance opérationnelle et financière de la Clinique, et de permettre une réaction rapide en cas de dérive par rapport aux objectifs fixés. Jean-Samuel et Cédric pourront formuler des commentaires ou

recommandations suite aux rapports hebdomadaires, que le Partenaire Vétérinaire s'engage à examiner avec attention.

Article 4 – Évaluation de la performance de la Clinique

La performance de la Clinique sera évaluée de manière privilégiée à travers le **BAlIA ajusté** (Bénéfice Avant Intérêts, Impôts et Amortissements *ajusté*). Par *BAlIA ajusté*, les Parties entendent le résultat d'exploitation de la Clinique avant charges financières et fiscales, *corrigé* de toutes les dépenses non liées à l'exploitation courante ou considérées comme personnelles (par exemple : dépenses personnelles non essentielles ou avantages non-monétaires indus). En d'autres termes, le BAlIA ajusté représente le rendement économique réel de la Clinique sans dépenses discrétionnaires anormales.

Les Parties conviennent qu'un **taux minimum de BAlIA ajusté de 18%** du chiffre d'affaires devra être atteint et maintenu par la Clinique. Ce pourcentage correspond à la marge opérationnelle cible en deçà de laquelle la performance de la Clinique serait jugée insuffisante.

- Si le BAlIA ajusté venait à descendre en dessous de 18% du chiffre d'affaires sur une période significative (par exemple, sur un trimestre ou une année entière), les Parties devront se réunir afin d'analyser les causes de cette baisse de performance et convenir des mesures correctives nécessaires (réduction de coûts, augmentation des prix, efforts marketing supplémentaires, etc.).
- Inversement, si la Clinique dépasse significativement cet objectif (BAlIA > 18%), les Parties pourront discuter d'une éventuelle réallocation des ressources (par exemple investir dans de nouveaux équipements, recruter du personnel supplémentaire pour soutenir la croissance, etc.), tout en conservant les principes de répartition des bénéfices définis au contrat.

Il est entendu que le BAlIA ajusté est un indicateur de performance interne servant de référence pour évaluer la rentabilité *opérationnelle* de la Clinique. L'objectif de 18% a été déterminé d'un commun accord comme un minimum acceptable pour assurer la viabilité économique de la Clinique, compte tenu du secteur d'activité. Cet objectif sera réévalué annuellement lors de l'audit de janvier afin de s'assurer qu'il reste pertinent au regard des conditions du marché et de l'évolution de la Clinique.

Article 5 – Vesting de l'équité du Partenaire Vétérinaire

Le Partenaire Vétérinaire se verra attribuer une **participation au capital (équité)** de la Clinique de façon progressive, selon un calendrier d'acquisition (*vesting*) échelonné sur **cinq (5) ans** à compter de la date de début de son association au partenariat. L'objectif de ce vesting est de récompenser l'engagement du Partenaire Vétérinaire dans la durée et la performance de la Clinique. Les conditions et étapes de ce vesting sont les suivantes :

- **5.1 Vesting temporel – 6 mois** : Au terme de six (6) mois d'activité continue au sein de la Clinique (à compter du démarrage effectif de l'exploitation sous le présent

partenariat), **10%** de l'équité totale de la Clinique seront attribués (acquis définitivement) au Partenaire Vétérinaire.

- **5.2 Vesting basé sur le chiffre d'affaires – Palier 1** : Une fois que la Clinique aura atteint un chiffre d'affaires cumulé de **2,5 millions de dollars (CAD)** (tous exercices confondus à partir du début du partenariat), **10%** supplémentaires de l'équité totale seront attribués au Partenaire Vétérinaire. (Ce pourcentage sera acquis que la condition de chiffre d'affaires soit remplie, indépendamment du temps écoulé, sous réserve que le Partenaire Vétérinaire soit toujours en fonction au moment où le seuil est atteint.)
- **5.3 Vesting basé sur la performance – BAIIA Palier 1** : Lorsque le BAIIA ajusté annuel de la Clinique atteindra un **premier seuil de performance** prédéfini par les Parties (seuil chiffré à préciser en Annexe ou d'un commun accord ultérieur, par ex. X \$ de BAIIA annuel ou Y% de BAIIA), **20%** supplémentaires de l'équité totale seront attribués au Partenaire Vétérinaire.
- **5.4 Vesting basé sur le chiffre d'affaires – Palier 2** : Lorsque la Clinique aura atteint un chiffre d'affaires cumulé de **3,5 millions de dollars (CAD)**, **8%** supplémentaires de l'équité totale seront attribués au Partenaire Vétérinaire.
- **5.5 Vesting basé sur la performance – BAIIA Palier 2** : Lorsque le BAIIA ajusté annuel de la Clinique atteindra un **second seuil de performance** prédéfini (à préciser également, par ex. Z \$ de BAIIA annuel ou W% de BAIIA), **20%** supplémentaires de l'équité totale seront attribués au Partenaire Vétérinaire.

À l'issue de l'ensemble de ces étapes de vesting (si toutes les conditions sont réalisées), le Partenaire Vétérinaire détiendra ainsi la fraction d'équité convenue entre les Parties (cumul des pourcentages ci-dessus). *Pour exemple illustratif*, si toutes les conditions ci-dessus sont atteintes, le Partenaire Vétérinaire pourrait cumuler jusqu'à 68% de parts. Toutefois, les Parties pourront plafonner contractuellement la participation maximale du Partenaire Vétérinaire (par exemple à 49%, conformément à la clause de répartition du Free Cash Flow à l'Article 2) pour conserver l'équilibre capitalistique souhaité.

Absence de clause d'accélération : Le vesting de l'équité du Partenaire Vétérinaire **ne sera pas accéléré** en cas d'événement exceptionnel. Aucune clause d'accélération n'est prévue, y compris en cas de changement de contrôle de la Clinique, de levée de fonds externe ou de cessation anticipée de la collaboration. Cela signifie que l'acquisition des pourcentages d'équité par le Partenaire Vétérinaire ne se fera que selon les conditions et le calendrier définis ci-dessus, et **uniquement si le Partenaire Vétérinaire est toujours partie prenante au partenariat** à ces échéances. En cas de départ ou de retrait du Partenaire Vétérinaire avant d'avoir atteint l'intégralité des paliers de vesting :

- Le Partenaire Vétérinaire conservera *uniquement* les parts déjà acquises (vestées) à la date de son départ. Ces parts acquises pourront alors être cédées aux autres partenaires ou rachetées selon les dispositions de sortie du présent contrat.
- Toute part d'équité **non encore acquise** au moment du départ sera réputée annulée et restera la propriété (ou reviendra à) Jean-Samuel et Cédric (soit directement, soit via la société opérant la Clinique). Le Partenaire Vétérinaire renonce à toute réclamation sur la portion d'équité non acquise du fait de son départ anticipé.

Les Parties reconnaissent que ce mécanisme de vesting sans accélération est essentiel pour encourager l'engagement à long terme du Partenaire Vétérinaire, tout en préservant les intérêts de Jean-Samuel et Cédric en cas de départ prématuré du Partenaire Vétérinaire.

Article 6 – Valorisation des parts et procédure de sortie d'un partenaire

En vue d'anticiper toute **cession de parts** ou départ d'un partenaire (notamment du Partenaire Vétérinaire) et d'en encadrer les conditions financières de manière à éviter les conflits, les Parties conviennent des règles de **valorisation** et de rachat suivantes en cas de sortie :

- **Détermination de la valeur marchande** : La valeur marchande de la Clinique (100% des parts sociales ou actions) sera déterminée sur la base d'un multiple de **5 fois le BAIIA** annuel (BAIIA ajusté moyen des douze derniers mois, sauf accord différent) de la Clinique. Autrement dit, la valorisation indicative de la Clinique = $5 \times \text{BAIIA}$ (ce multiple pouvant être ajusté d'un commun accord si les conditions du marché le justifient). Cette méthode de valorisation, fondée sur un multiple de BAIIA, correspond à un usage courant pour évaluer les entreprises comparables. Les Parties peuvent également, si elles le souhaitent, faire réaliser une évaluation indépendante de la Clinique par un expert afin de confirmer la valeur marchande à la date de la sortie.
- **Décote de sortie (75% de la valeur)** : Quel que soit le mode de calcul de la valeur retenu, le **prix de cession des parts du partenaire sortant** sera fixé à **75% de la valeur marchande** ainsi déterminée. En d'autres termes, le partenaire qui vend ou cède ses parts n'en recevra que 75% de la valeur théorique, ce qui équivaut à une décote de 25%. Cette décote vise à protéger les partenaires restants en compensant les risques et coûts de transition liés au départ d'un partenaire clé, et à **décourager toute sortie non planifiée**. (*Exemple : si la Clinique vaut 1 000 000 \$ selon le multiple de BAIIA, 100% des parts valent théoriquement 1 000 000 \$; si le Partenaire Vétérinaire détient 40% au moment de son départ, la valeur de sa participation serait 400 000 \$, mais il ne percevrait que 75% de ce montant, soit 300 000 \$.*) La décote ne s'applique pas en cas de vente conjointe de la Clinique à un tiers (exemple : vente de 100% des parts à un acquéreur stratégique) approuvée par toutes les Parties.
- **Processus de rachat prioritaire (droit de préemption)** : En cas de volonté de l'un des partenaires de céder ses parts, **il doit au préalable notifier** son intention par écrit aux autres partenaires, en indiquant le nombre de parts offertes et le prix calculé conformément à la clause de valorisation ci-dessus. Les partenaires non vendeurs disposeront alors d'une *option de rachat prioritaire* leur permettant d'acquérir, par préférence à tout tiers, tout ou partie des parts offertes, au **prix de 75% de la valeur marchande** déterminé ci-dessus et aux mêmes conditions. Ce droit de préemption s'exercera pendant une période de [30] jours à compter de la réception de la notification écrite de vente. Si plusieurs partenaires souhaitent exercer ce droit, ils pourront acquérir les parts offertes au prorata de leur participation existante (sauf accord différent entre eux). (*Ce mécanisme équivaut à un droit de premier refus/droit de suite permettant aux associés en place de racheter les parts*

aux mêmes conditions proposées, assurant ainsi l'égalité de traitement entre eux
wearebold.co

.)

- **Cession à un tiers et agrément** : Si, et seulement si, les partenaires restants n'exercent pas leur option de rachat prioritaire dans le délai imparti, le partenaire cédant aura la faculté de proposer ses parts à un tiers acquéreur potentiel, **à des conditions de prix et de paiement qui ne pourront être plus avantageuses** que celles notifiées aux partenaires (pas de vente à un tiers à un prix inférieur à la décote convenue, sans offrir d'abord aux partenaires aux mêmes conditions). Tout projet de cession à un tiers devra être communiqué par écrit aux autres partenaires, qui disposeront d'un droit d'agrément sur le tiers pressenti. **Aucune cession de parts à un tiers extérieur n'est possible sans l'accord écrit préalable de Jean-Samuel et Cédric** sur l'identité de l'acquéreur et ses qualités

wearebold.co

. Le tiers acquéreur devra également accepter de signer un acte d'adhésion au présent contrat de partenariat (ou au pacte d'associés de la Clinique) l'assujettissant à l'ensemble des obligations stipulées (y compris non-concurrence, etc.) avant toute transaction. En cas de refus d'agrément motivé du tiers par Jean-Samuel et Cédric, la cession ne pourra avoir lieu et les partenaires chercheront éventuellement un autre acquéreur acceptable ou exerceront finalement eux-mêmes le rachat. Ces stipulations assurent que de *nouveaux associés ne pourront entrer qu'avec l'accord et l'alignement de tous*

wearebold.co

.

Les dispositions ci-dessus instaurent un processus de sortie structuré, garantissant la protection des intérêts financiers de chaque partenaire en cas de départ de l'un d'eux. Le prix de rachat à 75% de la valeur protège notamment les partenaires restants du préjudice d'un départ inopiné, tout en assurant au partenaire sortant une liquidité encadrée de sa participation.

Article 7 – Résolution des conflits

Les Parties conviennent de tout mettre en œuvre pour résoudre à l'amiable tout différend pouvant survenir quant à l'interprétation ou l'exécution du présent contrat. À cet effet, la procédure *escalade* suivante est établie :

- **7.1 Négociation amiable** : En cas de litige ou désaccord, la Partie la plus diligente notifiera par écrit à l'autre Partie l'existence du différend en fournissant les détails utiles. Dès cette notification, les Parties s'engagent à se rencontrer ou à se consulter dans un délai maximum de quinze (15) jours afin de tenter de trouver une solution amiable au problème soulevé. Durant cette phase, les Parties feront leurs meilleurs efforts pour résoudre le différend par la discussion, le compromis ou tout arrangement mutuellement acceptable.
- **7.2 Médiation obligatoire** : À défaut de résolution amiable dans le délai imparti ci-dessus, les Parties **soumettront le litige à une médiation**. La médiation sera conduite par un médiateur neutre et indépendant, sélectionné d'un commun accord

par les Parties (ou, à défaut d'entente, désigné par une institution de médiation reconnue). La médiation débutera dans les trente (30) jours suivant la constatation de l'échec des négociations amiables. Les Parties participeront de bonne foi au processus de médiation et pourront, si elles le souhaitent, être assistées chacune d'un conseil. Si, dans un délai de soixante (60) jours à compter du début de la médiation, aucune solution mutuellement acceptable n'a pu être trouvée, ou si l'une des Parties refuse ou cesse de participer à la médiation avant l'expiration de ce délai wipo.int

, le différend sera soumis à l'arbitrage conformément au paragraphe suivant. Il est entendu que la médiation est une étape obligatoire préalablement à tout arbitrage ou action judiciaire, sauf mesures d'urgence.

- **7.3 Arbitrage** : En cas d'échec de la médiation dans le délai imparti, le différend sera **définitivement tranché par arbitrage**. L'arbitrage sera mené par un arbitre unique désigné d'un commun accord par les Parties (ou, à défaut d'accord, par l'institution d'arbitrage choisie par les Parties, par exemple la Chambre d'arbitrage). La procédure sera de type *ad hoc* ou selon le règlement d'arbitrage accéléré d'une institution convenue, de manière à assurer une résolution rapide. L'arbitre devra rendre sa sentence **dans un délai maximal de soixante (60) jours** à compter de la date à laquelle le litige lui aura été soumis, sauf accord contraire des Parties. La sentence arbitrale sera motivée, définitive et contraignante pour les Parties. Les Parties renoncent à tout recours (dans la mesure permise par la loi) contre la sentence arbitrale, hormis pour faire valoir l'exécution de celle-ci. Le siège de l'arbitrage sera fixé à [ville, province], et la langue de l'arbitrage sera le français (sauf accord différent). Chaque Partie supportera en principe ses propres frais et la moitié des frais d'arbitrage, sauf décision contraire de l'arbitre dans sa sentence finale (qui pourra répartir les coûts en fonction de l'équité ou du résultat du litige).
- **7.4 Mesures conservatoires et exécution** : Nonobstant la clause d'arbitrage ci-dessus, si une Partie manque gravement à ses obligations de nature à causer un préjudice irréparable à l'autre Partie, cette dernière pourra saisir en référé le tribunal compétent afin de demander toute mesure conservatoire urgente (par ex. injonction, ordonnance de ne pas faire) nécessaire à la protection de ses droits, *en attendant* la décision arbitrale sur le fond. Par ailleurs, toute sentence arbitrale pourra être homologuée devant le tribunal compétent pour en assurer l'exécution forcée.

Cette clause de règlement des litiges vise à garantir qu'en cas de différend, les Parties tentent d'abord de parvenir à une solution amiable et rapide (négociation puis médiation), avant de recourir à un processus d'arbitrage final et contraignant, évitant ainsi autant que possible les longs procès judiciaires. Les délais relativement courts (15 jours pour négocier, 60 jours pour la médiation, 60 jours pour l'arbitrage) témoignent de la volonté des Parties de résoudre tout litige de façon efficace et diligente.

Article 8 – Contrôle des prix et tarification

Les Parties s'accordent sur la nécessité de maintenir une politique tarifaire cohérente et compétitive pour les services vétérinaires et les produits vendus à la Clinique. À ce titre :

- **Révision annuelle des tarifs** : Les tarifs des principaux services de la Clinique (consultations, chirurgies, hospitalisation, soins, etc.) ainsi que les prix des produits vendus en boutique (aliments, accessoires, médicaments en vente libre, etc.) feront l'objet d'une **révision au moins une fois par an** (par exemple lors de l'exercice budgétaire annuel ou à une date convenue, p. ex. chaque 1er avril). Cette révision tiendra compte de l'évolution des coûts (coût des fournitures, inflation, salaires), du positionnement de la Clinique par rapport au marché local (concurrence) et des objectifs de marge de la Clinique.
- **Processus de décision** : Le Partenaire Vétérinaire pourra proposer des ajustements de prix ou de nouveaux tarifs en se basant sur son retour terrain et les retours de la clientèle. Ces propositions seront discutées avec Jean-Samuel et Cédric lors d'une réunion dédiée (ou dans le cadre de réunions de pilotage périodiques). **La décision finale concernant la modification des prix est toutefois réservée à Jean-Samuel et Cédric.** En pratique, cela signifie que toute hausse ou baisse de tarifs, ou introduction de nouveaux frais, devra être approuvée explicitement par Jean-Samuel et Cédric avant d'être mise en œuvre. Ceux-ci s'engagent à motiver tout refus d'ajuster les prix si le Partenaire Vétérinaire en fait la demande, de sorte à privilégier un dialogue constructif. Néanmoins, en cas de désaccord persistant, la position de Jean-Samuel et Cédric prévaudra.
- **Objectif du contrôle des prix** : Cette clause a pour but d'assurer une stabilité financière et commerciale de la Clinique. En confiant la décision finale à Jean-Samuel et Cédric, on garantit que les tarifs resteront alignés avec la stratégie globale et les impératifs financiers (tels que le maintien du BAIIA cible) définis par les investisseurs. Cela protège également la Clinique d'éventuelles décisions tarifaires trop hâtives ou inappropriées. De son côté, le Partenaire Vétérinaire, qui est en contact direct avec la patientèle, a un rôle essentiel de proposition et de justification des changements tarifaires, ce qui assure que les décisions soient prises en connaissance du terrain. Les Parties agiront de bonne foi pour fixer des prix justes, à la fois accessibles à la clientèle et suffisants pour couvrir les coûts et générer la marge visée.

La politique tarifaire ainsi contrôlée fera partie intégrante du business plan de la Clinique et pourra être ajustée d'un commun accord si les conditions de marché l'exigent (par exemple, évolution majeure de la concurrence ou réglementation imposant des plafonds tarifaires, etc.).

Article 9 – Engagements et obligations spécifiques des Parties

Sans limiter la portée générale de l'Article 1, le présent article précise certains **engagements particuliers** pris par chacune des Parties, ainsi que la répartition de certaines fonctions support par le biais de la sous-traitance, afin d'assurer le bon fonctionnement de la Clinique :

9.1 Partenaire Vétérinaire – Engagement opérationnel total : Le Partenaire Vétérinaire s'engage à consacrer l'essentiel de son temps de travail et de son énergie professionnelle à la Clinique. Il assume la responsabilité intégrale des opérations quotidiennes (voir Article 1),

ce qui inclut notamment la gestion du planning médical, la coordination des soins aux patients, le management du personnel soignant et administratif, la supervision de l'entretien des installations et équipements médicaux, et le suivi de la satisfaction de la clientèle. Il veille au maintien des normes de qualité et d'éthique professionnelle dans tous les actes médicaux posés. Le Partenaire Vétérinaire s'engage par ailleurs à maintenir en vigueur sa licence professionnelle durant toute la durée du partenariat et à respecter les règles de déontologie de sa profession. Il informe sans délai Jean-Samuel et Cédric de tout événement significatif susceptible d'affecter l'exploitation (ex. problème grave avec un employé, contrôle sanitaire, litige important avec un client, etc.). Il fournit hebdomadairement les rapports requis (Article 3) et plus généralement, rend compte sincèrement de sa gestion dès que requis.

9.2 Partenaires Investisseurs (Jean-Samuel & Cédric) – Rôle de conseil et de support :

Jean-Samuel et Cédric n'ont pas d'obligation de travail quotidien au sein de la Clinique. Leur rôle s'exerce principalement en **conseil stratégique** et en supervision à distance des performances. Ils s'engagent à se tenir informés de la situation de la Clinique (notamment via les reportings fournis) et à apporter leurs conseils, orientations stratégiques et retours d'expérience pour optimiser la gestion et le développement de la Clinique. Ils participent aux grandes décisions stratégiques (expansion des services, investissements majeurs, embauche de vétérinaires seniors, etc.) aux côtés du Partenaire Vétérinaire. En outre, Jean-Samuel et Cédric s'engagent à faciliter l'accès de la Clinique à des services de soutien externes performants (tels qu'exposés ci-dessous) : ils peuvent recommander des fournisseurs, experts ou consultants dans leurs domaines de compétence (finance, marketing, etc.), négocier des tarifs avantageux grâce à leur réseau, et de manière générale user de leur expérience pour soutenir la Clinique. Ils n'interviennent pas dans la micro-gestion quotidienne, sauf en cas de situation exceptionnelle où leur aide serait requise temporairement. Jean-Samuel et Cédric s'abstiennent d'imposer des décisions contraires à l'éthique vétérinaire ou qui compromettraient la qualité des soins, leur objectif étant aligné sur la réussite à long terme de la Clinique.

9.3 Fonctions support externalisées : Afin de permettre au Partenaire Vétérinaire de se concentrer sur le cœur d'activité (les soins vétérinaires et la gestion clinique), les Parties conviennent que certaines fonctions administratives et support seront **sous-traitées à des prestataires externes spécialisés** ou gérées par des ressources extérieures, selon des modalités à définir conjointement. Les domaines visés par cette externalisation incluent notamment :

- La **comptabilité et la tenue de livres** : un cabinet comptable ou un comptable professionnel sera engagé pour tenir la comptabilité de la Clinique, préparer les états financiers, les déclarations fiscales, etc.
- La **gestion financière** : un conseiller financier ou contrôleur pourra intervenir périodiquement pour aider à l'analyse financière, au suivi du budget et du fonds de roulement.
- Les **ressources humaines (RH)** : les tâches relatives à la paie, aux déclarations sociales, à l'administration du personnel, voire au recrutement de personnel de soutien, pourront être confiées à un service RH externe ou gérées via un système externalisé.

- Le **marketing et communication** : la promotion de la Clinique (publicité locale, réseaux sociaux, site internet) pourra être réalisée par une agence marketing ou un consultant, en accord avec la vision des partenaires.
- La **gestion des fournisseurs** : un soutien pourra être apporté pour la négociation des contrats avec les fournisseurs (fournitures médicales, médicaments, aliments) afin d'obtenir les meilleures conditions.
- La **vision stratégique et direction générale** : bien que le Partenaire Vétérinaire soit en charge de la direction opérationnelle, Jean-Samuel et Cédric contribueront à l'élaboration de la vision à long terme et à la définition des objectifs stratégiques de la Clinique (par exemple diversification des services, projets d'agrandissement ou de nouvelles succursales), sans toutefois intervenir dans la gestion quotidienne.
- Les **systèmes d'information (IT)** : la gestion du réseau informatique, des logiciels de gestion de clinique vétérinaire, la sécurité des données, etc., pourra être confiée à un prestataire informatique.
- La **gestion immobilière** : si des travaux, aménagements ou maintenance des locaux sont nécessaires, ceux-ci pourront être gérés par des entreprises spécialisées, supervisées de loin par les Partenaires Investisseurs le cas échéant.
- Le **financement et relations bancaires** : Jean-Samuel et Cédric, ayant apporté leur garantie (voir Article 10), assureront le lien avec les partenaires bancaires et financiers, et piloteront si besoin les refinancements ou levées de fonds, tout en associant le Partenaire Vétérinaire aux décisions.
- Le **recrutement de personnel clé** : pour l'embauche de vétérinaires supplémentaires ou de cadres importants, les Partenaires Investisseurs pourront participer au processus (réseau, entretiens) en support du Partenaire Vétérinaire, ou déléguer ce recrutement à un cabinet spécialisé.

En résumé, toutes les fonctions dites *back-office* (comptabilité, finances, RH, marketing, achats, IT, etc.) ne seront pas assumées directement par le Partenaire Vétérinaire seul, mais feront l'objet d'une organisation externalisée convenue, ce qui est conforme à l'intention des Parties de structurer la Clinique de manière professionnelle. Jean-Samuel et Cédric apporteront leur aide pour mettre en place et superviser ces services externalisés, sans pour autant s'engager personnellement dans leur exécution quotidienne.

Par cette répartition claire des missions – opérations au Partenaire Vétérinaire et fonctions support externalisées avec l'aide des Partenaires Investisseurs – les Parties entendent prévenir les malentendus et assurer une gestion efficace de la Clinique.

Article 10 – Garanties et financement bancaire

Les Parties reconnaissent que l'exploitation de la Clinique a nécessité ou nécessitera le recours à des financements bancaires (prêts, lignes de crédit, etc.). Afin de sécuriser ces financements, les engagements suivants sont pris :

- **10.1 Garantie sur la licence professionnelle (Partenaire Vétérinaire)** : Le Partenaire Vétérinaire s'engage, si requis par la banque ou tout établissement de crédit finançant la Clinique, à **donner en garantie sa licence professionnelle de vétérinaire**. Concrètement, il signera tous documents nécessaires (lettre de cautionnement personnel, etc.) permettant à la banque d'invoquer sa responsabilité

professionnelle en cas de défaut de la Clinique sur le remboursement du prêt. Cette garantie signifie que le Partenaire Vétérinaire accepte d'associer son statut professionnel aux obligations de la Clinique, démontrant ainsi son engagement personnel. Il est bien entendu que cette mise en garantie de la licence se fera dans le respect des lois applicables et des règles de l'Ordre des vétérinaires (notamment, l'usage de la licence comme sûreté ne peut pas contrevenir à l'éthique de la profession, et le but est essentiellement de formaliser l'engagement personnel du vétérinaire vis-à-vis de la dette). En tout état de cause, le Partenaire Vétérinaire comprend qu'en cas de défaillance grave de la Clinique sur ses obligations financières, sa responsabilité personnelle pourra être engagée, ce qui pourrait indirectement compromettre l'exercice de sa profession.

- **10.2 Cautions bancaires (Partenaires Investisseurs)** : De leur côté, Cédric et Jean-Samuel s'engagent à se **porter cautions solidaires** des emprunts bancaires contractés pour les besoins de la Clinique. Ils assumeront ainsi le rôle de garants vis-à-vis de la banque pour le remboursement du capital emprunté, des intérêts et accessoires, selon les termes du contrat de prêt. En pratique, cela signifie que Cédric et Jean-Samuel signeront les actes de cautionnement bancaire nécessaires, faisant d'eux les garants personnels du prêt, proportionnellement à leurs parts ou solidairement pour la totalité selon l'exigence du prêteur. Cette prise en charge du cautionnement par les Partenaires Investisseurs permet de rassurer la banque (qui dispose de garants ayant une assise financière) et de soulager le Partenaire Vétérinaire d'une charge de garantie trop lourde pour lui seul. Si la caution de Cédric et Jean-Samuel venait à être actionnée (en cas de défaut de la Clinique), ces derniers pourront exercer un recours contre le Partenaire Vétérinaire à hauteur de sa responsabilité, sans préjudice des dispositions de répartition des pertes convenues au présent contrat.
- **10.3 Contribution initiale et financement** : *(Le cas échéant, insérer le montant de l'apport initial de chaque partie ou la structure du financement initial : par ex. "Jean-Samuel et Cédric ont négocié un prêt bancaire de X \$ pour financer l'ouverture de la Clinique, lequel est garanti selon 10.1 et 10.2. Le Partenaire Vétérinaire n'a pas eu à apporter de capital initial mais contribue par son travail et sa licence en garantie.")* Les Parties pourront préciser en annexe l'état des financements mis en place (montants, taux, échéances) et leur ventilation. En tout état de cause, **aucun nouvel emprunt** au nom de la Clinique ne pourra être contracté sans l'accord écrit de Jean-Samuel et Cédric (de par leur statut de cautions), ni sans consultation du Partenaire Vétérinaire (de par l'impact opérationnel que cela pourrait avoir).

Les garanties financières prévues dans cet article illustrent la répartition des risques financiers entre les Parties : le Partenaire Vétérinaire engage sa personne en garantissant de sa licence, tandis que Jean-Samuel et Cédric engagent leurs ressources financières en se portant cautions. Ces engagements mutuels renforcent la crédibilité du projet envers les tiers prêteurs et témoignent de la confiance entre les Parties.

Article 11 – Clauses de non-concurrence et non-sollicitation

Afin de protéger les intérêts de la Clinique et des partenaires en place, les Parties conviennent des restrictions suivantes en cas de départ de l'un des partenaires (notamment du Partenaire Vétérinaire) :

- **11.1 Non-concurrence post-contractuelle** : Le partenaire sortant s'engage à ne pas exercer, diriger, ou participer (en tant qu'associé, salarié, consultant ou de toute autre manière) à une activité concurrente de la Clinique pendant une durée de **vingt-quatre (24) mois** à compter de la date effective de sa sortie du partenariat ressources.convention.fr.
Par *activité concurrente*, on entend toute activité de clinique vétérinaire ou de cabinet offrant des services vétérinaires généralistes dans la même zone géographique que la Clinique. La zone géographique couverte par cette clause est définie comme : **[rayon de XX km autour de la Clinique] ou [la ville de .../la grande région de ...]**. (*À préciser par les Parties en fonction de l'emplacement de la Clinique et de la zone de chalandise.*) Cette restriction territoriale vise à être raisonnable et proportionnée à la zone d'attraction de la Clinique. Durant la période de non-concurrence, le partenaire sortant s'interdit notamment d'ouvrir ou de travailler pour une autre clinique vétérinaire desservant la même clientèle potentielle que la Clinique, afin de ne pas détourner la clientèle ni exploiter les connaissances acquises au détriment de la Clinique. Les Parties reconnaissent que la durée de 24 mois et la zone définie sont nécessaires pour protéger les investissements consentis et la clientèle, et qu'elles n'entravent pas de façon excessive la liberté du partenaire sortant compte tenu de son droit à exercer sa profession (cette clause étant conforme aux limites raisonnables généralement admises, soit 2 ans de durée maximale en pratique ressources.convention.fr). Il est entendu que si la société exploitant la Clinique possède plusieurs établissements, la clause s'étendra à l'ensemble des territoires de ces établissements.
- **11.2 Non-sollicitation de personnel et de clientèle** : Le partenaire sortant s'engage, pendant la même durée de **24 mois** suivant son départ, à **ne pas débaucher ni solliciter** en vue d'une embauche ou d'une collaboration, directement ou indirectement, **aucun employé ou vétérinaire** en poste à la Clinique au moment de son départ. Il s'interdit de contacter ou d'inciter tout membre du personnel de la Clinique à quitter son emploi pour travailler avec lui (ou la structure concurrente à laquelle il se joindrait). De même, le partenaire sortant s'interdit de solliciter la clientèle de la Clinique pour la détourner vers une activité concurrente : il ne devra pas contacter activement les clients de la Clinique (tels que identifiés dans la base de données clients de la Clinique) pour les inciter à le suivre dans une nouvelle structure ou à cesser de fréquenter la Clinique. Cette clause de non-sollicitation vise à protéger la **clientèle** et le **capital humain** de la Clinique, éléments essentiels de sa valeur. Toutefois, elle ne prohibe pas le partenaire sortant d'accueillir d'anciens clients ou employés de la Clinique si ceux-ci viennent d'eux-mêmes, sans sollicitation active de sa part (cependant, toute campagne de communication ciblant spécifiquement ces personnes serait considérée comme une sollicitation interdite).
- **11.3 Sanction et contrepartie** : Les Parties conviennent que les clauses de non-concurrence et de non-sollicitation ci-dessus sont cruciales pour la protection des intérêts de la Clinique. En cas de violation de l'une ou l'autre de ces clauses par

le partenaire sortant, celui-ci reconnaît qu'il pourra être tenu de verser des **dommages-intérêts** aux autres partenaires, sans préjudice de toute action en référé pour faire cesser l'activité concurrente ou la sollicitation illicite. (Éventuellement, les Parties peuvent convenir d'une **clause pénale** prévoyant un montant forfaitaire par violation constatée ou par client détourné, etc.) En outre, si la loi applicable l'exige, les Parties discuteront de bonne foi d'une éventuelle contrepartie financière à la clause de non-concurrence (dans certaines juridictions, notamment en droit du travail, une indemnité de non-concurrence peut être requise – toutefois dans le présent contexte de partenariat, les Parties considèrent mutuellement que la structure globale de l'accord et la valorisation de sortie tiennent lieu de contrepartie suffisante).

Les stipulations du présent article survivront à la fin du contrat. Elles n'ont pas vocation à s'appliquer si c'est Jean-Samuel et Cédric qui sortent du partenariat (ces derniers n'exerçant pas d'activité vétérinaire, une clause de non-concurrence ne se justifie pas symétriquement pour eux, hormis vis-à-vis d'un engagement à ne pas ouvrir de clinique concurrente à proximité immédiate, ce qui pourra être précisé le cas échéant). Si le périmètre ou la durée de ces clauses de non-concurrence/non-sollicitation devaient être jugés excessifs par une autorité compétente, il est d'ores et déjà convenu que celle-ci aura la faculté de les *réduire* à une mesure raisonnable plutôt que de les annuler, afin de préserver au maximum l'intention des Parties.

Article 12 – Durée, résiliation du partenariat et sortie des partenaires

12.1 Durée indéterminée – Principes généraux : Le présent partenariat est conclu pour une durée indéterminée. Il commence à la date de prise d'effet indiquée aux signatures et se poursuivra tant qu'il n'aura pas été résilié conformément aux dispositions du présent article. Étant donné ce caractère indéfini, les Parties ont tenu à prévoir clairement les modalités de sortie ou de mise un terme à leur association, afin d'anticiper les éventualités et d'assurer la stabilité de la Clinique

cgv-expert.fr

. Toute cessation du partenariat devra s'effectuer dans le respect des stipulations ci-après, sauf accord écrit de toutes les Parties modifiant ces modalités. Par ailleurs, la survenance de certains événements définis ci-dessous constituera un cas de résiliation anticipée possible.

12.2 Départ volontaire d'un partenaire : Si l'une des Parties souhaite se retirer volontairement du partenariat (en dehors d'un manquement de l'autre), elle devra notifier par écrit son intention à l'autre Partie avec un **préavis d'au moins 90 jours** (sauf réduction de ce préavis avec l'accord de l'autre Partie). Durant ce délai, les Parties collaboreront de bonne foi pour organiser la transition. En particulier, si le Partenaire Vétérinaire est le partant : il devra coopérer pour transférer ses responsabilités opérationnelles, former un remplaçant le cas échéant, et faciliter la continuité des soins pour la clientèle. Jean-Samuel et Cédric pourront, pendant le préavis, exercer l'option de rachat de ses parts selon l'Article 6. Si c'est Jean-Samuel et/ou Cédric qui souhaitent se retirer (par exemple vendre leurs parts au

Partenaire Vétérinaire ou à un tiers), ils devront également donner un préavis raisonnable et proposer au Partenaire Vétérinaire de racheter leurs parts aux conditions de l'Article 6. En tout état de cause, un départ volontaire ne dégagera pas la Partie partante de ses obligations contractuelles antérieures (par ex. confidentialité, non-concurrence). La finalisation de la sortie volontaire se fera à la date convenue ou à l'issue du préavis, via la signature des documents de cession de parts et le paiement du prix de cession déterminé.

12.3 Résiliation d'un commun accord : Les Parties peuvent à tout moment décider d'un commun accord de mettre fin au partenariat, si par exemple elles estiment avoir atteint leurs objectifs ou que la collaboration n'est plus opportune. Une telle décision devra être constatée par écrit (avenant de résiliation signé de toutes les Parties) et organiser les conditions de la fin de partenariat : soit la vente de la Clinique à un tiers, soit l'arrêt pur et simple de l'activité et la liquidation de la société, soit le rachat par l'une des Parties de la participation de l'autre, etc., en s'efforçant de respecter au mieux les intérêts financiers de chacun. En cas de résiliation amiable, les Parties négocieront de bonne foi la répartition des actifs, le sort du personnel (reprise ou licenciement), le paiement des dettes et le partage de l'éventuel produit de cession, en veillant à préserver la réputation de chacun. Le présent contrat pourra alors prendre fin à la date convenue dans l'avenant de résiliation, sans autre formalité, sauf les clauses qui par nature survivent (confidentialité, non-concurrence...).

12.4 Manquement grave – Exclusion d'un partenaire (clause résolutoire) : En cas de **manquement sérieux ou répété** par l'une des Parties à ses obligations contractuelles essentielles, ou de **comportement gravement préjudiciable** à l'égard du partenariat ou de la Clinique, l'autre Partie pourra, si le manquement n'est pas remédié dans un délai raisonnable après mise en demeure, provoquer la résiliation anticipée du partenariat aux torts de la Partie fautive. Constituent notamment des manquements graves justifiant une telle exclusion : le défaut persistant du Partenaire Vétérinaire à atteindre un niveau de performance acceptable (ex. BAIIA très en-deçà de 18% sur plusieurs trimestres sans raison valable), un détournement de fonds ou manquement à la probité, la violation des clauses de non-concurrence ou de confidentialité, l'abandon de poste ou l'absence prolongée non justifiée du Partenaire Vétérinaire compromettant la marche de la Clinique, ou pour Jean-Samuel/Cédric, un refus injustifié d'honorer leurs engagements financiers (ex. non-respect de la garantie bancaire entraînant un défaut de la Clinique) ou une ingérence abusive dans la gestion courante. De même, la survenance d'une faillite personnelle, d'une perte de licence du Partenaire Vétérinaire (radiation professionnelle), ou toute situation d'insolvabilité grave peut constituer un motif de retrait forcé. Dans ces hypothèses, la Partie non fautive notifiera par écrit les manquements constatés et son intention d'exclure la Partie fautive si rien n'est fait. Si la situation n'est pas rectifiée, la résiliation deviendra effective [30] jours après la notification finale. Le partenaire fautif sera alors tenu de **céder la totalité de ses parts** aux partenaires non fautifs ou à un tiers désigné par eux, conformément aux modalités financières de l'Article 6. Les Parties pourront convenir d'une décote supplémentaire sur le prix de 75% prévu, pour tenir compte du préjudice subi du fait du manquement (par ex. ramener à 60% de la valeur marchande en cas de faute lourde avérée), bien que cette décision reste à la discrétion de la Partie non fautive. Les cas de défaut les plus courants justifiant une telle exclusion anticipée comprennent, de manière non limitative : le non-respect des engagements essentiels malgré mises en garde, un comportement nuisible aux intérêts de la Clinique, ou la perte des qualités nécessaires pour exercer au sein de la Clinique (ex. retrait de licence)

vigiquebec.com

. L'exercice de cette clause résolutoire n'exclut pas la possibilité pour la Partie non fautive de réclamer en plus des dommages-intérêts pour le préjudice subi.

12.5 Clause de non-dilution en cas de levée de fonds : Indépendamment des causes de sortie évoquées ci-dessus, les Parties conviennent d'insérer ici une **clause de non-dilution** pour protéger leurs participations respectives en cas d'augmentation de capital future. Ainsi, si à l'avenir la Clinique devait procéder à une levée de fonds ou accueillir de nouveaux investisseurs via l'émission de nouvelles parts sociales/actions, il est stipulé qu'aucune des Parties existantes ne pourra voir son pourcentage de participation réduit sans son accord. Chaque partenaire disposera d'un **droit préférentiel de souscription** lui permettant de souscrire aux nouvelles parts émises à proportion de sa participation, de manière à **maintenir son pourcentage de détention dans le capital**

wearebold.co

. Ce droit s'exercera dans les conditions prévues par la loi ou convenues (notification du projet d'augmentation de capital, délai de réponse, etc.). Si une Partie choisit de ne pas exercer (totalement ou partiellement) son droit préférentiel, elle pourra consentir à la dilution de sa part, ou à défaut, l'augmentation de capital ne pourra être réalisée qu'avec l'accord unanime des Parties, ou via un mécanisme compensatoire négocié préservant les intérêts de la Partie diluée (par exemple, émission d'actions préférentielles lui attribuant des droits financiers équivalents). Cette clause anti-dilution vise à assurer que l'arrivée de capitaux extérieurs ne se fasse pas au détriment injuste des partenaires fondateurs en place, sauf s'ils y consentent en échange des bénéfices attendus (valorisation de la Clinique, etc.)

cgv-expert.fr

. En pratique, toute ouverture du capital devra donc être discutée et approuvée par toutes les Parties, et chacun aura la possibilité de participer pour **rester aligné au même niveau de participation**.

Les modalités de l'anti-dilution pourront être détaillées dans un pacte d'associés de la société d'exploitation si nécessaire (notamment en précisant l'exception d'émission de parts dans le cadre d'une option de rachat de l'Article 6 ou d'un plan d'options salariés, etc.).

En résumé, le présent Article 12 pose le cadre d'une fin éventuelle du partenariat en prévoyant les différents scénarios (départ volontaire, accord mutuel, exclusion pour faute) et en protégeant à chaque fois les intérêts financiers et la continuité de la Clinique (via le rachat des parts, la non-concurrence, etc.), tout en ajoutant une protection contre la dilution du capital lors de l'entrée d'investisseurs tiers. Ces dispositions visent à **minimiser les risques de conflits** et d'iniquité lors de la dissolution éventuelle du partenariat, en encadrant de manière contractuelle tous les cas de figure envisageables

cgv-expert.fr

Article 13 – Dispositions générales

13.1 Confidentialité : Les Parties reconnaissent que, dans le cadre du présent partenariat, chacune pourra avoir accès à des informations sensibles de nature financière, commerciale,

stratégique ou technique concernant l'autre Partie ou la Clinique (telles que données clients, secrets d'affaires, plans de développement, listes de prix, etc.). Les Parties conviennent de garder strictement **confidentielles** toutes les informations échangées ou obtenues dans le cadre du partenariat. Chacune des Parties s'interdit de divulguer, directement ou indirectement, toute information confidentielle relative à l'autre Partie ou à la Clinique à des tiers, sans l'autorisation écrite préalable de la Partie concernée. Elles s'engagent également à n'utiliser ces informations confidentielles qu'aux fins exclusives de l'objet du présent contrat et en aucune manière pour en tirer un avantage personnel en dehors du partenariat. Cette obligation de confidentialité s'applique pendant toute la durée du partenariat et **survivra pendant [5] ans** suivant la fin ou la résiliation du présent contrat (sauf si la loi impose une durée différente). Sont exclues de cette obligation les informations qui sont tombées dans le domaine public sans faute de la Partie récipiendaire, celles déjà légitimement connues de la Partie récipiendaire avant la signature du contrat, ou celles obtenues de bonne foi d'un tiers non tenu à confidentialité. Si une Partie est tenue légalement de divulguer une information confidentielle (par ex. sur requête judiciaire ou réglementaire), elle devra, dans la mesure permise, en avertir promptement l'autre Partie afin de permettre à cette dernière de prendre des mesures de protection appropriées. Cette clause de confidentialité constitue une condition essentielle du présent accord. *(Elle vise à protéger les données sensibles échangées dans le cadre du partenariat contre toute utilisation ou divulgation non autorisée)*

cgv-expert.fr

.) En cas de violation de cette clause, la Partie lésée pourra prendre toutes mesures appropriées, y compris recours en injonction et demande de dommages-intérêts.

13.2 Propriété intellectuelle et données : (Le cas échéant) Tous les éléments de propriété intellectuelle développés dans le cadre du partenariat, tels que le nom commercial de la Clinique, les logos, le site web, la base de données clients, etc., appartiendront à la société exploitant la Clinique ou aux Parties selon les proportions convenues. Aucune Partie ne fera un usage non autorisé des marques, logos ou autres droits de propriété intellectuelle de l'autre Partie sans consentement écrit. En outre, les données clients de la Clinique sont la propriété de la Clinique ; en cas de retrait d'un partenaire, ces données resteront à la Clinique et ne pourront être copiées ou utilisées par le partenaire sortant (sous réserve du respect de la réglementation sur les données personnelles, RGPD, etc.).

13.3 Loi applicable : Le présent contrat est régi et interprété conformément aux lois en vigueur dans la province de **[Québec] (Canada)**, sans égard aux principes de conflits de lois. Les Parties reconnaissent que ce contrat de partenariat constitue un contrat juridiquement contraignant et qu'il est soumis aux règles générales du Code civil en matière de contrats et d'obligations

wearebold.co

. En cas de différend non résolu par les mécanismes amiables ou d'arbitrage prévus, et pour toute mesure d'exécution judiciaire, les tribunaux compétents du district judiciaire de **[Montréal]** (Québec) auront compétence exclusive, sous réserve des dispositions d'ordre public applicables.

13.4 Force obligatoire du contrat et sanctions : Les Parties s'engagent à exécuter le présent contrat de bonne foi. Conformément aux dispositions du Code civil, ce contrat a **force de loi** entre les Parties : en cas de manquement par l'une d'elles à ses obligations, la Partie défaillante engage sa responsabilité contractuelle. La Partie lésée pourra demander en justice l'exécution forcée des obligations prévues au contrat ou la réparation du préjudice subi par l'octroi de dommages-intérêts, et ce, sans préjudice des éventuelles clauses pénales stipulées dans le contrat

wearebold.co

. Il est entendu que le recours aux tribunaux ne devra se faire qu'après épuisement des modes alternatifs de règlement des litiges prévus à l'Article 7, sauf urgence ou inexécution de la sentence arbitrale.

13.5 Intégralité de l'accord : Le présent contrat (y compris ses annexes éventuelles) constitue l'**entente complète et exclusive** entre les Parties quant à son objet. Il remplace et annule toute négociation, entente, correspondance ou accord antérieur (oral ou écrit) entre les Parties relatif au même objet. Aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite, non consignée dans le présent contrat ne lie les Parties. Chaque Partie reconnaît avoir librement consenti aux présentes dispositions et ne s'être fondée sur aucune déclaration ou document non exprimé dans le contrat pour donner son consentement.

13.6 Modifications : Toute modification, amendement ou ajout au présent contrat ne sera valable que s'il est fait par écrit et signé par **toutes** les Parties (ou leurs ayants droit dûment autorisés). Cette exigence de forme écrite s'applique également à une renonciation à la présente clause elle-même.

13.7 Divisibilité (Séverabilité) : Si une quelconque disposition du présent contrat est jugée nulle, invalide ou inopposable par une juridiction compétente, cette disposition sera dissociée du contrat dans la mesure de cette nullité. Les dispositions restantes du contrat n'en seront pas affectées et demeureront en vigueur et applicables comme si la disposition invalidée n'avait pas existé. Les Parties négocieront de bonne foi pour remplacer toute clause invalide par une clause valide se rapprochant le plus possible de l'intention initiale et de l'équilibre économique convenu.

13.8 Non-renonciation : Le fait pour l'une des Parties de ne pas exiger, à un moment quelconque, la stricte exécution par l'autre Partie d'une disposition du présent contrat ne sera jamais considéré comme une renonciation définitive à son droit d'exiger ultérieurement l'exécution de cette disposition ou de toute autre stipulation du contrat. De même, le fait pour une Partie de tolérer un manquement ou un retard dans l'exécution d'une obligation par l'autre Partie ne vaut pas renonciation à se prévaloir de ce manquement ou de tout manquement ultérieur.

13.9 Cession du contrat : Le présent contrat est conclu intuitu personae envers le Partenaire Vétérinaire (en considération de sa personne et de sa licence) et en considération de Jean-Samuel et Cédric en tant qu'investisseurs initiaux. En conséquence, aucune Partie ne pourra céder ou transférer tout ou partie de ses droits et obligations au titre du présent contrat à un tiers sans le consentement écrit préalable de l'autre Partie. Toute tentative de cession en violation de cette clause sera nulle et sans effet. Par exception, une cession ou un transfert de parts réalisé conformément aux Articles 6 et 12 (rachat par un

partenaire existant ou cession à un tiers agréé) emportera de plein droit la cession du présent contrat au bénéficiaire des parts, celui-ci reprenant alors l'ensemble des droits et obligations du partenaire cédant (une adhésion formelle du cessionnaire au présent contrat sera signée à cet effet lors de la cession). De même, Jean-Samuel et Cédric peuvent décider conjointement de regrouper leurs participations au sein d'une personne morale qu'ils contrôlent, laquelle sera substituée dans le partenariat (après notification écrite au Partenaire Vétérinaire), sans que cela ne constitue une cession prohibée – cependant, Jean-Samuel et Cédric resteront solidairement tenus des obligations antérieures.

13.10 Notifications : Sauf stipulation contraire, toute notification, demande ou communication officielle entre les Parties relative au présent contrat devra être faite par écrit et sera valablement donnée si elle est : (a) remise en mains propres contre décharge écrite, (b) envoyée par courrier recommandé avec accusé de réception, ou (c) par courriel (email) avec accusé de lecture électronique, aux adresses suivantes :

- Pour Jean-Samuel : [adresse postale], email : [adresse courriel];
- Pour Cédric : [adresse], email : [courriel];
- Pour le Partenaire Vétérinaire : [adresse], email : [courriel].

Les Parties pourront modifier leurs coordonnées de notification en en avertissant par écrit l'autre Partie. Les notifications seront réputées reçues, si remises en main propre, à la date de remise effective, si par courrier recommandé, à la date de première présentation, et si par courriel, à la date de réception confirmée par l'accusé de lecture ou par une réponse.

En foi de quoi, les Parties ont signé le présent contrat de partenariat en [nombre] exemplaires originaux, chaque Partie reconnaissant avoir reçu un exemplaire original.

Fait à [ville], le [date].

Signatures :

Jean-Samuel [Nom]

Cédric [Nom]

Dr [Prénom Nom]

Partenaire Investisseur

Partenaire Investisseur

Partenaire Vétérinaire

Signature :

Signature : _____

Signature :
