

## **1. TITRE ET OBJET**

### **1.1. Titre**

(i) « LETTRE D'INTENTION »

### **1.2. Objet**

(i) « ACQUISITION DE CLINIQUE VÉTÉRINAIRE DE VALLEYFIELD INC. »

## **2. PRÉAMBULE – IDENTIFICATION DES PARTIES**

### **2.1. Présentation de l'Acheteur**

(i) Nous, Jean Samuel Leboeuf (directement ou par l'intermédiaire d'une société affiliée désignée ultérieurement, ci-après « l'Acheteur » ou « nous »).

### **2.2. Présentation de la Pratique et des Vendeurs**

(i) La pratique vétérinaire du Dr. Claude-André Grenier (« Dr. Grenier »), opérant sous le nom Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc., située au 450, chemin Larocque, Salaberry-de-Valleyfield, Québec, J6T 4C5 (la « Pratique »).

(ii) La Pratique est indirectement opérée par Dr. Grenier via la société Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc. (la « Société »), et, avec Dr. Grenier, constitue les « Vendeurs ».

### **2.3. Objet du Document**

(i) La présente Lettre d'Intention établit les modalités relatives à l'acquisition potentielle de la Pratique par l'Acheteur (la « Transaction envisagée »).

## **3. ENTENTES DÉFINITIVES**

### **3.1.**

(i) L'Acheteur propose de conclure une entente définitive et contraignante avec les Vendeurs pour l'acquisition de la Pratique (la « Convention d'acquisition »).

### **3.2.**

(i) Les ententes connexes nécessaires pour mener à terme la Transaction envisagée comprennent notamment :

(a) Une convention de services avec Dr. Grenier conformément à l'article 7.2 (la « Convention de services »);

(b) Toute documentation complémentaire nécessaire à la clôture (collectivement, les « Ententes définitives »).

## **4. CONDITIONS PRÉALABLES À LA TRANSACTION ENVISAGÉE**

### **4.1.**

(i) L'acceptation et signature de la présente Lettre d'Intention par les Vendeurs au plus tard le 4 avril 2025.

### **4.2.**

(i) La réalisation de la vérification diligente concernant la Pratique, à l'entièvre satisfaction de l'Acheteur.

### **4.3.**

(i) L'obtention d'un financement bancaire ferme représentant 70 % du Prix d'achat, basé exclusivement sur des actifs tangibles (excluant tout goodwill), avant le 30 juin 2025.

### **4.4.**

(i) La conclusion des Ententes définitives ainsi que de tous les autres documents raisonnablement exigés par les parties.

## **5. PRIX**

### **5.1.**

(i) Le prix d'achat total proposé pour la Pratique est de 1 000 000 \$ CAD (le « Prix d'achat »).

### **5.2.**

(i) Le Prix d'achat est basé sur les états financiers fournis par les Vendeurs et est détaillé à l'Annexe « A » des présentes.

## **6. MODALITÉS DE PAIEMENT**

### **6.1.**

(i) 70 % du Prix d'achat seront financés par une institution bancaire sur la base d'actifs tangibles uniquement (excluant le goodwill).

### **6.2.**

(i) 30 % du Prix d'achat seront versés sous forme de balance de vente aux Vendeurs, amortie sur trois ans à un taux d'intérêt annuel de 5 %, payable mensuellement.

## **7. TRANSFERT DES ACTIFS**

### **7.1.**

(i) Tous les actifs nécessaires à l'exploitation courante de la Pratique deviendront la propriété de la Société, exempts de toute dette ou charge, sauf celles expressément divulguées et acceptées par l'Acheteur.

### **7.2.**

(i) Toutes les actions de la Société seront transférées libres de toute dette ou charge.

### **7.3.**

(i) La Société ne devra avoir aucune dette non divulguée, hormis celles présentées lors de la vérification diligente.

### **7.4.**

(i) Le fonds de roulement net sera ajusté de manière équitable à la Clôture conformément aux Ententes définitives.

## **8. LIEUX LOUÉS**

### **8.1.**

(i) L'immeuble commercial situé au 450, chemin Larocque sera acquis simultanément avec la Pratique.

### **8.2.**

(i) Aucun bail tiers ne subsistera sur l'immeuble acquis.

## **9. CONVENTIONS**

### **9.1. Convention d'acquisition**

#### **9.1.1.**

(i) La Convention d'acquisition contiendra les conditions standards relatives à ce type d'opération, incluant notamment :

- (a) Les engagements d'indemnisation;
- (b) Une retenue appropriée pour fonds de roulement;
- (c) Des engagements restrictifs (non-concurrence et non-sollicitation) pour une durée de cinq (5) ans suivant la Clôture.

## **9.2. Convention de services de Dr. Grenier**

### **9.2.1.**

(i) La Convention de services comprendra les modalités suivantes :

- (a) Terme : trois (3) ans suivant la Clôture;
- (b) Rémunération : 80 \$/heure, conformément à l'Annexe « A »;
- (c) Exécution des Services :

(1) Les Services du Partenaire seront exécutés dans les Locaux ou hors des Locaux, selon la nature des Services fournis, et déterminés raisonnablement par le Partenaire;

(2) Un horaire sera établi par le Partenaire de manière raisonnable, afin de lui permettre d'accomplir ses Services et de remplir pleinement ses obligations aux termes de la présente Convention;

(3) Le Partenaire s'engage à fournir ses Services pour une durée de trente (30) heures par semaine.;

(d) Implication de l'Acheteur :

(1) L'implication en temps de l'Acheteur dans la Pratique sera similaire à celle de M. Lavoie, afin d'assurer à Dr. Grenier une autonomie maximale et garantir la stabilité opérationnelle.

## **10. STRUCTURE DE LA TRANSACTION ENVISAGÉE**

### **10.1.**

(i) Les parties collaboreront afin d'optimiser fiscalement la structure de la transaction finale.

## **11. EARN-OUT ET FREE CASH FLOW**

### **11.1.**

(i) Pendant trois (3) ans suivant la Clôture, 50 % de toute augmentation annuelle du Free Cash Flow sera versé aux Vendeurs.

## **11.2.**

(i) En cas d'intégration d'autres vétérinaires partenaires, l'augmentation du Free Cash Flow sera répartie proportionnellement entre les partenaires, en fonction de leurs participations respectives.

## **12. COÛTS DES CONSEILLERS**

### **12.1.**

(i) Chaque partie assumera ses propres frais de conseillers (avocats, comptables, etc.).

## **13. CLÔTURE**

### **13.1.**

(i) Les parties s'engagent à travailler de manière diligente pour conclure les Ententes définitives.

### **13.2.**

(i) La Transaction envisagée devra être complétée au plus tard le 30 juin 2025 (la « Clôture »).

## **14. INFORMATION CONFIDENTIELLE**

### **14.1.**

(i) Aucune des parties ne divulguera d'informations confidentielles relatives à la Transaction envisagée, sauf :

- (a) Avec le consentement écrit préalable de l'autre partie;
- (b) Si requis par la loi;
- (c) Pour informer les conseillers professionnels.

## **15. EXCLUSIVITÉ**

### **15.1.**

(i) Les Vendeurs conviennent d'une période d'exclusivité allant de la signature de la présente Lettre jusqu'au 30 juin 2025, durant laquelle :

(a) Ils ne pourront ni solliciter, ni négocier, ni considérer toute autre proposition alternative concernant la Pratique, directement ou par l'intermédiaire de tiers;

(b) Ils s'engagent à ne pas effectuer de communication publique ou promotionnelle susceptible d'indiquer leur disponibilité à engager des négociations avec d'autres parties;

(c) Tout manquement à ces obligations entraînera la résiliation immédiate de la présente Lettre et l'application de pénalités telles que définies dans les Ententes définitives.

## **16. CESSION**

### **16.1.**

(i) Aucune partie ne pourra céder ses droits ou obligations en vertu de la présente Lettre sans le consentement écrit préalable de l'autre partie, excepté le droit de l'Acheteur de céder à une entité affiliée.

## **17. TERMINAISON**

### **17.1.**

(i) La présente Lettre prendra fin dès l'expiration de la période d'exclusivité ou par résiliation par accord écrit mutuel des parties.

### **17.2.**

(i) Les articles 9 à 18 (les obligations juridiquement contraignantes) resteront exécutoires même après la terminaison.

## **18. LOIS APPLICABLES**

### **18.1.**

(i) La présente Lettre sera régie exclusivement par les lois du Québec ainsi que par les lois fédérales applicables.

## **19. ENGAGEMENTS CONTRAIGNANTS**

### **19.1.**

(i) Les articles 1 à 8 représentent l'intention mutuelle non contraignante des parties.

### **19.2.**

(i) Seuls les articles 9 à 18 constituent des obligations juridiquement contraignantes.

## **20. EXEMPLAIRES**

### **20.1.**

(i) La présente Lettre peut être signée en plusieurs exemplaires distincts, chacun étant considéré comme un original, mais formant ensemble un seul et même document.

## **21. SIGNATURES**

### **21.2.1. Pour l'Acheteur :**

(a) \_\_\_\_\_  
Jean Samuel Leboeuf

(b) \_\_\_\_\_  
Jean Samuel Leboeuf

#### **(c) Acheteur**

### **21.2.2. Pour les Vendeurs :**

(a) SIGNÉE ET ACCEPTÉE par Dr. Claude-André Grenier, en son nom et au nom de la Société :

(b) \_\_\_\_\_  
Dr. Claude-André Grenier

(c) Président, Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc.

### **21.2.3.**

(i) (Voir ANNEXE « A » – Justification Financière et Scénario 90 \$/h)

## **ANNEXE A – JUSTIFICATION FINANCIÈRE ET SCÉNARIO 90 \$/h**

### **A.1. Prix d'Achat**

#### **A.1.1.**

- (i) Le prix d'achat global est de 1 000 000 \$ CAD.
- (ii) Ce montant permet à la Clinique de rester rentable en couvrant le service de la dette, le loyer (108 000 \$ CAD) et la masse salariale (incluant Dr. Grenier à 80 \$/h), sans éliminer la marge de sécurité.
- (iii) Il garantit également la possibilité de verser l'earn-out (50 % de l'augmentation du BAIIA) si la Clinique performe mieux qu'avant la vente.

### **A.2. Salaire de Dr. Grenier**

#### **A.2.1.**

- (i) Le salaire de base est fixé à 80 \$/h.
- (ii) Contexte régional : Le salaire moyen d'un vétérinaire se situe entre environ 60 et 75 \$/h.
- (iii) Ce taux positionne Dr. Grenier au-dessus de la médiane, reflétant son expertise et sa notoriété, sans imposer une charge insoutenable à la Clinique.
- (iv) La logique du partage des profits (earn-out) implique que si la Clinique grandit, Dr. Grenier touchera 50 % du surplus, l'incitant ainsi à contribuer à la performance de la Clinique.

### **A.3. Scénario 90 \$/h – Effet sur le Buffer**

#### **A.3.1.**

(i) À 90 \$/h, soit environ 10 \$/h de plus, multiplié par 40 h/sem et 52 sem, cela représente environ 20 800 \$ bruts, auxquels s'ajoutent environ 17 % de charges, soit environ 24 336 \$/an.

(ii) Cette somme efface quasiment toute la marge résiduelle après le service de la dette, exposant la Clinique à un risque de déficit en cas de baisse du chiffre d'affaires ou d'augmentation des coûts.

(iii) Sur le plan psychologique, aligner Dr. Grenier sur les profits via l'earn-out est préférable à une augmentation immédiate du taux horaire qui pourrait compromettre la rentabilité.

### **A.4. Conclusion de l'Annexe A**

#### **A.4.1.**

(i) Le salaire de 80 \$/h, combiné à un prix d'achat global de 1 000 000 \$ CAD et à un earn-out à 50 % de l'augmentation du BAIIA, concilie :

(a) La stabilité financière en évitant une vulnérabilité due à un surcoût direct dès le départ;

(b) La reconnaissance du savoir-faire de Dr. Grenier, lui assurant un haut revenu de base et un partage potentiel des profits en cas de croissance;

(c) Des bénéfices mutuels pour les deux parties, sans exposer la Clinique à un scénario de « no buffer ».

#### **A.4.2.**

(i) (Fin de l'Annexe A.)

## **ANNEXE B – DOCUMENT D'ACHAT DU BÂTIMENT**

### **B.1. Objet de l'Annexe**

#### **B.1.1.**

(i) La présente Annexe B constitue le document contractuel pour l'acquisition de l'immeuble commercial associé à la Transaction envisagée (le « Bâtiment »).

### **B.2. Description du Bâtiment**

#### **B.2.1.**

(i) Le Bâtiment est destiné à héberger la Pratique.

#### **B.2.2.**

(i) L'adresse complète du Bâtiment est : 450, chemin Larocque, Salaberry-de-Valleyfield, Québec, J6T 4C5.

#### **B.2.3.**

(i) Le Bâtiment sera vendu libre de tout bail tiers et de tout occupant, sauf dispositions contraires expressément convenues par les parties.

### **B.3. Modalités de l'Achat du Bâtiment**

#### **B.3.1. Prix d'Achat du Bâtiment**

### **B.3.1.1.**

(i) Le prix d'achat du Bâtiment est fixé à 670 000 \$ CAD, tel qu'indiqué dans le présent document et sous réserve de confirmation dans le contrat définitif d'achat.

### **B.3.2. Modalités de Paiement**

#### **B.3.2.1.**

(i) Le paiement du prix d'achat du Bâtiment pourra s'effectuer en une ou plusieurs tranches, selon les modalités à négocier dans le contrat définitif.

### **B.3.3. Conditions Suspensives**

#### **B.3.3.1.**

(i) L'achat du Bâtiment est subordonné à l'obtention des autorisations nécessaires et à la réalisation d'une vérification diligente relative à l'état et à la situation juridique du Bâtiment.

### **B.3.4. Date de Clôture pour le Bâtiment**

#### **B.3.4.1.**

(i) La clôture de l'achat du Bâtiment doit être réalisée simultanément avec la Clôture de la Transaction envisagée ou selon un calendrier convenu par les parties.

### **B.4. Engagements et Garanties Relatifs au Bâtiment**

#### **B.4.1.**

(i) Le Vendeur garantit que le Bâtiment est libre de toute charge, hypothèque ou servitude non divulguée.

#### **B.4.2.**

(i) Le Vendeur s'engage à remettre à l'Acheteur tous les documents relatifs à la propriété du Bâtiment, incluant le titre de propriété, les permis et tout autre document nécessaire au transfert de propriété.

#### **B.4.3.**

(i) Les garanties et engagements relatifs au Bâtiment seront repris intégralement dans le contrat définitif d'achat.

### **B.5. Dispositions Diverses**

**B.5.1.**

(i) En cas de litige relatif à l'achat du Bâtiment, les parties s'engagent à résoudre le différend conformément aux lois applicables.

**B.5.2.**

(i) La présente Annexe B fait partie intégrante de la présente Lettre d'Intention et des Ententes définitives.