

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'entière 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.