

LETTRE D'INTENTION

Acquisition de la Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc.

Date : 20 mars 2025

À l'attention de :

Dr. Claude-André Grenier

Président, Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc.

450, chemin Larocque, Salaberry-de-Valleyfield (Québec) J6T 4C5

(ci-après, le « Vendeur »)

De la part de :

M. Cédric Leboeuf

(directement ou par l'entremise d'une société qu'il désignera, ci-après l'« Acheteur »)

1. OBJET

La présente lettre d'intention (« Lettre ») exprime la volonté de l'Acheteur d'acquérir **100 % des actions de Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc.** (la « Clinique »), située au **450, chemin Larocque**, Salaberry-de-Valleyfield (Québec), incluant l'immeuble commercial qui y est associé. Les dispositions ci-dessous servent de base à la négociation et à l'élaboration d'ententes définitives (la « Transaction »).

(Note : Nous respectons l'héritage construit par Dr. Grenier et tenons à bâtir un partenariat gagnant-gagnant, tout en évitant de nous exposer à un déficit.)

2. ENTENTES DÉFINITIVES

La Transaction sera officialisée par :

1. **Une convention d'achat d'actions** juridiquement contraignante (la « Convention d'acquisition »), définissant représentations, garanties et conditions de clôture ;
2. **Une convention de services**, encadrant la participation de Dr. Grenier après la vente ;
3. Toute **documentation de clôture** (résolutions, quittances, etc.) requise.

Ces documents formeront les « Ententes définitives ».

3. CONDITIONS PRÉALABLES

1. **Signature** de la présente Lettre par le Vendeur au plus tard le **4 avril 2025** ;
 2. **Vérification diligente** (financière, fiscale, juridique, opérationnelle) satisfaisante à l'Acheteur ;
 3. **Obtention d'un financement ferme** par l'Acheteur d'ici le **30 juin 2025** ;
 4. **Négociation et conclusion** des Ententes définitives sur des bases acceptables pour les deux parties.
-

4. PRIX D'ACHAT : 1 000 000 \$ (un million CAD)

L'Acheteur propose **1 000 000 \$** comme prix global (le « Prix d'achat ») pour la totalité des actions de la Clinique et l'Immeuble, structuré ainsi :

- **70 % versés comptant** à la clôture ;
- **30 % sous forme de balance de vente**, amortie sur **3 ans**, à **5 %** d'intérêt annuel, payés mensuellement.

(Voir l'Annexe justifiant le montant de 1 000 000 \$, tenant compte du loyer, de la masse salariale post-vente et de la nécessaire marge de sécurité.)

5. MASSE SALARIALE, LOYER ET VIABILITÉ

1. **Personnel de support** : ≤20 % du chiffre d'affaires (incluant charges).
2. **Loyer** : ~108 000 \$/an (9 000 \$/mois).
3. **Coût des marchandises vendues (CMV)** : ~30 % du CA.
4. **Frais généraux** : ~10 % du CA.
5. **Rémunération de Dr. Grenier** : **80 \$/h** (40 h/sem), assurant un salaire compétitif tout en évitant un déficit.

(Nous détaillons en Annexe pourquoi 90 \$/h, tout en étant apprécié, risquerait de faire chuter le buffer à zéro. À 80 \$/h, Dr. Grenier reste au-dessus du marché tout en permettant à la clinique de s'autofinancer.)

6. EARN-OUT (PARTAGE DE BÉNÉFICES FUTURS)

Pendant **3 ans** suivant la clôture :

- **50 %** de toute augmentation annuelle du **bénéfice net d'exploitation (BANIA)** par rapport à l'exercice précédent la vente sera versée au Vendeur (Dr. Grenier).
- **50 %** sera conservé par l'Acheteur.

Objectif : aligner les intérêts de Dr. Grenier et de l'Acheteur, de sorte que si la clinique génère des profits supplémentaires sans risquer de “tomber dans le négatif”, Dr. Grenier en bénéficie directement. Les modalités (calcul, arbitrage, versements) seront finalisées dans la Convention d'acquisition.

7. DETTES ET PASSIFS

À la clôture, la Clinique sera transférée **libre de dettes**, sauf celles approuvées spécifiquement par l'Acheteur. Aucun ajustement de fonds de roulement n'est prévu à ce stade, mais un mécanisme d'ajustement pourrait être inséré dans les Ententes définitives si découvertes lors de la diligence.

8. NON-CONCURRENCE ET NON-SOLICITATION

8.1. Non-concurrence

Pendant **5 ans** après la clôture, Dr. Grenier s'engage à ne pas exploiter (directement ou indirectement) une clinique vétérinaire concurrente dans un rayon de **15 km**.

8.2. Non-sollicitation

Il s'abstient, pour la même durée, de détourner la clientèle, les employés et les fournisseurs clés de la Clinique.

(Clauses usuelles protégeant l'achalandage cédé.)

9. PRÉSENTATIONS ET GARANTIES

La Convention d'acquisition comportera des représentations et garanties usuelles :

- Exactitude des états financiers, absence de passifs cachés ;
 - Conformité légale, réglementaire, fiscale ;
 - Indemnisation en cas de fausse déclaration ;
 - Propriété légitime des actifs.
-

10. EXCLUSIVITÉ

Jusqu'au **30 juin 2025**, le Vendeur ne sollicitera ni n'acceptera d'autres offres relatives à la Clinique, reconnaissant l'investissement de temps et de fonds que l'Acheteur déploie (due diligence, consultants, etc.).

11. CONFIDENTIALITÉ

Toutes les informations échangées, y compris l'existence de cette Lettre, demeurent **strictement confidentielles** durant **3 ans** suivant la fin des négociations, sauf obligations légales ou accord mutuel. Les conseillers professionnels sont tenus à la même obligation.

12. LOI APPLICABLE ET JURIDICTION

Cette Lettre est régie par les **lois du Québec**. Les tribunaux du **district de Beauharnois** exercent la compétence exclusive, sauf clause d'arbitrage ultérieure dans la Convention d'acquisition.

13. FRAIS

Chaque partie assume **ses propres frais** (avocats, comptables, etc.), qu'il y ait finalisation ou non.

14. CLÔTURE

La clôture se tiendra au plus tard le **30 juin 2025**, sauf si les parties conviennent par écrit de la prolonger. L'Acheteur pourra devancer cette échéance si toutes les conditions sont satisfaites.

15. NON-SOLICITATION (SI ÉCHEC)

En cas d'abandon de la Transaction, l'Acheteur s'engage, pendant **6 mois** après la fin des négociations, à ne pas solliciter activement les employés de la Clinique, sauf accord écrit du Vendeur.

16. CESSION

Nulle partie ne peut céder ses droits ou obligations issus de la présente Lettre sans le consentement écrit de l'autre, sauf l'Acheteur qui peut désigner une société affiliée pour acquérir la Clinique.

17. RÉSILIATION

Cette Lettre devient nulle :

1. À l'issue de la période d'exclusivité (30 juin 2025), si aucune Entente définitive n'a été signée ;
2. Par consentement écrit mutuel.

Les articles 8 à 17 demeurent exécutoires même en cas de résiliation.

18. CLAUSES CONTRAIGNANTES ET NON-CONTRAIGNANTES

- **Contraignantes** : Articles 8 (Exclusivité), 9 (Confidentialité), 10 (Loi applicable), 11 (Frais), 12 (Clôture), 13 (Non-sollicitation si échec), 14 (Cession), 15 (Résiliation).

- **Non-constraining** : Les autres articles (Prix, earn-out, etc.) n'imposent pas d'obligation ferme avant la signature des Ententes définitives.
-

SIGNATURES

EN FOI DE QUOI, les parties signent la présente **Lettre d'Intention** ce **20 mars 2025** :

POUR L'ACHETEUR

Signature : _____

Nom : **M. Cédric Leboeuf**

Date : _____

POUR LE VENDEUR

Signature : _____

Nom : **Dr. Claude-André Grenier**

Président, Clinique Vétérinaire de Valleyfield Inc.

Date : _____

ANNEXE – Justification Financière et Scénario 90 \$/h

1. Prix d'achat : 1 000 000 \$

- Permet à la Clinique de rester rentable en couvrant le service de la dette, le loyer (108 000 \$) et la masse salariale (incluant Dr. Grenier à 80 \$/h), sans éliminer la marge de sécurité.
- Garantit la possibilité de verser l'earn-out (50 % de l'augmentation du BAIIA) si la clinique performe mieux qu'avant la vente.

2. Salaire Dr. Grenier : 80 \$/h

- Contexte régional : Salaire moyen d'un vétérinaire entre ~60 et 75 \$/h.
- 80 \$/h positionne Dr. Grenier **au-dessus** de la médiane, reflétant son expertise et sa notoriété, **sans** faire peser une charge insoutenable sur la clinique.

- Logique du partage des profits : Si la clinique grandit, Dr. Grenier touchera 50 % du surplus (earn-out). Il a donc plus à gagner si la performance s'améliore que si on rehausse d'emblée son taux horaire.

3. Scénario 90 \$/h, effet sur le buffer

- À 90 \$/h, ~10 \$/h de plus \times 40 h/sem \times 52 sem = 20 800 \$ brut, +17 % charges ≈ **24 336 \$/an.**
- Cette somme efface quasi totalement la marge résiduelle après le service de la dette. La clinique risquerait de “tomber dans le négatif” à la moindre baisse de CA ou hausse de coûts.
- Sur le plan psychologique, **aligner** Dr. Grenier sur les profits (via l'earn-out) est plus avantageux que d'augmenter d'avance le taux horaire, au détriment de la rentabilité.

Conclusion :

Le **salaire de 80 \$/h + un 1 000 000 \$ de prix d'achat global + un earn-out à 50 % de l'augmentation du BAIIA** concilient :

- **Stabilité financière** : évite la vulnérabilité d'un surcoût direct dès le départ ;
- **Reconnaissance** du savoir-faire de Dr. Grenier, lui assurant un haut revenu de base et un partage potentiel des profits s'il contribue à la croissance ;
- **Bénéfices mutuels** pour chacune des parties, sans s'exposer à un scénario de “no buffer.”

(*Fin de l'Annexe.*)

Fin de la Lettre d'Intention.

En bref, nous espérons que cette structure rassure Dr. Grenier quant à la valorisation de sa contribution, tout en **préservant la soutenabilité** de la clinique. Nous restons disponibles pour toute clarification ou ajustement.