PROCESSUS D'INFORMATION

1

Ce document décrit le processus que le propriétaire du "nom de code" a demandé aux consultants JSC de mettre en œuvre pour vendre 100% des actions de ladite société.

ETAPE 1:

Sélectionner une liste de candidats à se porter candidats à l'opération.

ETAPE 2:

Entrer en contact avec les candidats ci-dessus afin d'évaluer leur intérêt possible.

ETAPE 3:

Si la deuxième étape est positive, le cabinet envoie une "note aveugle" donnant les principales caractéristiques de la Société, et demande une NDA au candidat pour poursuivre le processus.

ETAPE 4:

Si NDA du candidat est reçu par les conseillers JSC, organisent une première réunion avec le candidat et les associés de Consultants JSC. Cette réunion portera sur les points suivants :

1. Présentation du candidat,
2. Base de l'intérêt du candidat à la société,
3. Questions et réponses sur la société,
4. Acceptation du processus actuel lors de cette réunion.

ETAPE 5:

Si le candidat confirme son intérêt dans une lettre non contraignante d'intérêt exprimant un niveau approximatif de transaction possible, un document lui sera envoyé décrivant la Société avec suffisamment de détails pour que le candidat puisse se faire une opinion et lui permettre d'écrire une lettre non-contraignant avec une offre explicative quantitative et une preuve de la disponibilité des fonds concernés.

ETAPE 6:

Si l'offre exprimée dans la lettre d'intention est d'intérêt pour le propriétaire, les codes d'accès à la Data Room électronique seront transmis au candidat, et une réunion sera organisée avec le propriétaire.

ETAPE 7:

Une lettre d'intention devra alors être émise par le candidat. Dès réception de cette lettre d'intention, une période d'exclusivité sera accordée au candidat pour lui permettre de mener sa diligence dans un délai fixé d'un commun accord.

En cas de résiliation de ladite diligence dans le délai imparti, le candidat aura trois semaines pour confirmer son offre et organiser la clôture de la transaction.

Lu et approuvé :

Fait le,
A,