processus d'ALOE  
  
  
  
Ce document décrit le processus que les propriétaires du «nom de code ALOE" Société ont demandé à des consultants JSC à mettre en œuvre pour vendre 100% des actions de ladite société.  
  
Première étape:  
Sélectionnez une liste de candidats à se porter candidats à l'opération.  
  
Deuxième étape:  
Entrez en contact avec les candidats ci-dessus afin d'évaluer leur intérêt possible.  
  
Troisième étape:  
Si la deuxième étape positive, le candidat envoie une "note aveugle» donnant les principales caractéristiques de la Société, et de demander une NDA pour suivre le processus.  
  
Quatrième étape:  
Si NDA du candidat est reçu par les conseillers JSC, une première réunion est organisée avec le candidat et les associés de Consultants JSC.  
Cette réunion portera sur les points suivants:  
1. candidat présentation.  
2. base de l'intérêt du candidat à l'Aloe.  
3. questions et réponses sur l'Aloès.  
4. le processus actuel devra être accepté lors de cette réunion.  
  
Cinquième étape:  
Si le candidat confirme son intérêt dans une lettre non contraignante d'intérêt exprimant un niveau approximatif de transaction possible, un dossier papier sera envoyée à lui. Ce fichier décrit la Société avec suffisamment de détails pour le candidat de faire une opinion et d'écrire une lettre de non-contraignant avec une offre expliqué quantitative et une preuve de la disponibilité des fonds concernés.  
  
Sixième étape:  
Si l'offre exprimée dans la lettre d'intention est d'intérêt pour les propriétaires de l'Aloe, l'accès à un transfert électronique de données dans la chambre sera donné au candidat, et une réunion sera organisée avec les propriétaires.  
  
Septième étape:  
Une entreprise, la reliure, la lettre d'intention avec sursis devra alors être émis par le candidat. Dès réception de cette lettre d'intention, une période d'exclusivité ne sera accordée au candidat pour lui de mener sa diligence dans un délai d'un commun accord de temps.  
En cas de résiliation de ladite diligence raisonnable, le candidat aura trois semaines pour confirmer son offre et d'organiser la clôture de la transaction.