



ALTEREGO INNOVATION
GmbH

PROCÉDURE POUR LES DEMANDES D'ACHAT DE MATIÈRES PREMIÈRES

Cher client,

considérant que

notre société ne s'occupe dans ce domaine que de courtage, c'est-à-dire de la mise en relation de vendeurs avec des acheteurs potentiels ou, alternativement, d'acheteurs avec des vendeurs potentiels, et que nous ne pouvons pas prévoir l'expérience de nos prospects dans ce type de négociation,

l'objet de la présente fiche d'information est le suivant:

indiquer à nos prospects la procédure que nous appliquons habituellement, afin de protéger les deux parties impliquées et d'éviter de faire perdre du temps à tous ceux qui participent à la négociation.

Voici donc les documents que nous demandons après la première demande que nous recevons directement de l'acheteur ou de l'un de nos facilitateurs:

1. N.C.N.D.A. (Mutual Non-disclosure, Non-circumvention and Non-competition Agreement).

Dans ce document, les données essentielles des parties impliquées dans la négociation (dénonciateurs et intermédiaires) et leurs signatures d'engagement de conduite éthique en ce qui concerne le traitement des informations et des données dont ils auront connaissance au cours de la négociation sont indiquées. (Voir annexe).

2. C.I.S. (Client Information Sheet).

Ce document contient les données du client.

Le C.I.S. est normalement demandé en premier lieu à l'intermédiaire seul afin de garantir le respect de la vie privée de son client. (Voir pièce jointe).

3. L.O.I. (Letter of Intent).

Dans le document suivant, l'acheteur, ou l'intermédiaire de l'acheteur, indique sa demande d'achat du matériel en précisant la quantité demandée, que ce soit en une seule fois ou étalée sur plusieurs mois pour un total annuel, le lieu de destination (port), le mode de paiement demandé, les garanties bancaires offertes (par exemple LC / SBLC).

Dans le cas exceptionnel où le client ne souhaite pas produire une garantie réelle, il lui sera inévitablement demandé des fonds ou une déclaration de son



ALTEREGO INNOVATION
GmbH

interlocuteur bancaire de la capacité financière à faire face au montant de l'achat.

4. À ce stade, l'acheteur enverra à l'acheteur (ou à son intermédiaire) un **S.P.A. (contrat de vente et d'achat)** ou un **F.C.O. (Full Corporate Offer)**.

Dans ces deux documents, le vendeur indiquera toutes les données relatives à son offer de matériel, conformément aux demandes qu'il a reçues du L.O.I. précédemment reçu de l'acheteur, et avec les prix d'achat indiqués, nets des frais reconnus aux intermédiaires du côté du vendeur et bruts de ceux reconnus aux intermédiaires du côté de l'acheteur.

Dans l'attente d'une réponse cordiale et rapide de votre part, nous restons à votre disposition pour tout éclaircissement et vous souhaitons un bon travail.

Klagenfurt am Wörthersee, 27 juin 2024

Alterego Innovation GmbH

P.S.

Comme il s'agit de négociations internationales, par convention, tous les formulaires sont rédigés en anglais.

Veuillez vérifier la qualité d'impression des documents que vous nous envoyez, en particulier les scans des documents d'identité. Nous vous remercions de votre attention.

Les formulaires suivants sont joints:

N.C.N.D.A. - Déjà complété par nos données et notre signature et celles de nos intermédiaires.

C.I.S. - A compléter et à signer par l'intermédiaire côté acheteur.

Fac simile de L.O.I. - Vérifier que certaines données demandées par le vendeur ne sont pas manquantes dans votre modèle.