

## DEMANDE DE MODIFICATION

# Demande de modification

Conseil en fusion-acquisition côté vendeur

ÉMETTEUR

ASHFIELD RADCLIFFE  
LLP

30 ST MARY AXE, LONDON,  
ENGLAND EC3A 8BF,  
UNITED KINGDOM

À

CORVEN MATERIALS  
GROUP

1 COLEMAN STREET, LONDON,  
EC2R 5AA, UNITED KINGDOM

La présente demande de modification modifie le cahier des charges référencé ci-dessous. Elle ne prend effet qu'une fois signée par les deux parties.

DEMANDE DE  
MODIFICATION N°

CR-2026-O388

DATE D'ENTRÉE EN  
VIGUEUR

30 mars 2026

MODIFIE

SOW-2026-O301

ÉMIS LE

16 mars 2026

Ashfield Radcliffe LLP

Confidentiel – préparé pour Corven Materials Group. Ne pas diffuser au-delà des parties nommées.

EN BREF

DEMANDE DE MODIFICATION

SOUMISE

◆ CR-2026-O388

DEMANDE DE  
MODIFICATION

CR-2026-  
O388

SOUMISE LE

16 mars 2026

SOW D'ORIGINE

SOW-2026-  
O301 · Cession  
de la division  
revêtements

URGENCE

Élevée

STATUT

SOUMISE

SOUMISE PAR

Ashfield  
Radcliffe LLP,  
Londres

RÉPONSE

REQUISE  
AVANT LE

17 avril 2026

EN BREF

## ◆ CE QUE MODIFIE CE CHANGEMENT

MODIFIÉ

**SOW-2026-0301**

Cahier des charges

HONORAIRES SUPPLÉMENTAIRES

**£327,600**

£273,000, plus TVA (20 %)

VALEUR RÉVISÉE DU CONTRAT

**£375,120**

Y compris ce changement

DATE D'EFFET

**30 mars 2026**

Sur approbation des deux parties

SOUMISE PAR

**Ashfield Radcliffe LLP**

Approuvé par Julian Pryce



01

# RÉSUMÉ DE LA MODIFICATION

Un second candidat stratégique est entré dans le processus après que l'approche informelle est devenue publique, nécessitant une piste de négociation parallèle et prolongeant l'engagement de trois semaines, pour un sous-total révisé de 312 600 £ (hors TVA applicable).

## ♦ JUSTIFICATION

La division revêtements de Corven Materials Group affiche de solides performances autonomes, mais elle se situe en dehors de la stratégie cœur de métier du groupe centrée sur les matériaux de spécialité, et le conseil d'administration a décidé de la céder tant que les conditions de marché restent favorables. Un acquéreur stratégique a déjà approché le groupe de manière informelle, ce qui crée à la fois une opportunité et un risque — agir trop vite sans un processus correctement mené peut laisser de la valeur sur la table.

Ashfield Radcliffe propose un engagement côté vendeur de seize semaines couvrant la structuration de la cession, la gestion de la due diligence, la négociation des documents transactionnels et les mécanismes de closing, mené pour protéger la position de Corven, que l'approche informelle se concrétise ou qu'un processus concurrentiel soit requis. Les sections suivantes présentent la démarche, le périmètre, le calendrier et l'investissement.

nécessite une structuration minutieuse avant que toute discussion avec un acheteur n'avance — une erreur à ce stade accroît fortement le risque de closing.

Un acheteur stratégique intéressé a déjà approché le groupe de manière informelle, créant une pression pour agir vite. Avancer sans un processus correctement structuré expose à des conditions mal négociées et à une exposition en matière de garanties qui perdure au-delà du closing.

## NOTRE APPROCHE

Nous structurons d'abord la cession — en séparant la propriété intellectuelle, les contrats et les fonctions support partagés — avant qu'un seul terme ne soit négocié avec l'acheteur, afin que l'actif cédé soit propre et que le régime de garanties soit défendable.

La négociation et la due diligence se déroulent en parallèle selon un calendrier rigoureux, l'approche stratégique initiale étant traitée comme une option parmi d'autres et non comme la seule voie possible, de sorte que Corven conserve un véritable pouvoir de négociation jusqu'à la signature.



| ÉLÉMENT                                 | MODIFICATION<br>(AJOUT/SUPPRESSION/M<br>ODIFICATION) | DESCRIPTION                                                                                 |
|-----------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Périmètre                               | Processus côté vendeur<br>avec un acheteur unique    | Processus à double piste<br>(2 candidats) jusqu'à la<br>sélection du candidat<br>privilegié |
| Négociation                             | 3 semaines, acheteur<br>unique                       | 6 semaines (+3<br>semaines), pistes<br>candidates parallèles                                |
| Honoraires d'engagement<br>(sous-total) | £273,000                                             | 312 600 £ (+39 600 £)                                                                       |
| Due diligence                           | 4 semaines, salle de<br>données unique               | 4 semaines, salle de<br>données à double accès<br>(durée inchangée)                         |
| Date de signature cible                 | Semaine du 22 juin                                   | Semaine du 13 juillet (+3<br>semaines)                                                      |

○ 01 SEMAINES 1-3 · STRUCTURATION DE LA CESSION

Mémoire de structuration finalisé, séparant la propriété intellectuelle,  
les contrats et les fonctions partagés.

○ 02 SEMAINES 4-7 · DUE DILIGENCE

Salle de données ouverte, processus de due diligence de l'acheteur géré  
jusqu'à son terme.

○ 03 SEMAINES 8-11 · DOCUMENTATION ET NÉGOCIATION

SPA et lettre de divulgation rédigés et négociés avec le conseil de l'acheteur.

○ 04 SEMAINES 12-14 · SIGNATURE

Conditions de la transaction finalisées et signées.



| ACTIVITÉ                                                                                                                                | HEURES | TAUX         | MONTANT |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------------|---------|
| Structuration de la cession<br>Mémorandum de structuration séparant la propriété intellectuelle, les contrats et les fonctions partagés | 3      | £9,800 / wk  | £29,400 |
| Gestion de la due diligence<br>Coordination de la salle de données et du processus de due diligence de l'acheteur                       | 4      | £11,200 / wk | £44,800 |
| Documentation transactionnelle<br>Rédaction du SPA, de la lettre de divulgation et des accords annexes                                  | 4      | £14,600 / wk | £58,400 |
| Négociation<br>Direction de la négociation des conditions commerciales et juridiques                                                    | 3      | £16,800 / wk | £50,400 |
| Mécanismes de closing<br>Conditions de closing, livrables de clôture et flux de fonds                                                   | 2      | £15,000 / wk | £30,000 |

Honoraires supplémentaires £327,600

Valeur initiale du contrat  
(SOW-2026-0301) £273,000

Honoraires supplémentaires  
(cette demande de modification) £327,600



◆ NOUVEAU  
TOTAL £375,120

Tous les montants sont exprimés en GBP et hors taxes applicables. Les honoraires supplémentaires sont facturés selon le calendrier de jalons du SOW d'origine : 50 % à l'approbation de cette modification et 50 % à la mise en production.



ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

# ÉCHÉANCE DE CHAQUE VERSEMENT

| N°         | JALON                                            | DÉCLENCHEUR                     | PART | MONTANT  |
|------------|--------------------------------------------------|---------------------------------|------|----------|
|            |                                                  | R                               |      |          |
| 01         | Semaines 1-3 ·<br>Structuration de la<br>cession | 30 mars 2026                    | 50%  | £136,500 |
| 02         | Semaines 4-7 · Due<br>diligence                  | Au démarrage<br>de la livraison | 50%  | £136,500 |
| Total (HT) |                                                  |                                 | 100% | £273,000 |

Les échéances sont facturées au fur et à mesure des jalons ci-dessus et sont payables dans les 30 jours suivant chaque facture. Tous les montants sont exprimés en GBP et s'entendent hors TVA (20 %).

## ◆ HYPOTHÈSES ET CONDITIONS D'APPROBATION

Les comptes de gestion et le périmètre de cession sont confirmés au lancement, un interlocuteur unique est habilité à approuver les conditions de la transaction à chaque étape, et le processus se poursuit avec un seul acheteur sauf instruction contraire du conseil d'administration. Toute modification de ces éléments a une incidence sur le calendrier et le coût, ce qui serait convenu par écrit avant de poursuivre. Ce tarif est valable pour tout engagement débutant au plus tard le 17 avril 2026.

La signature ci-dessous approuve le périmètre, le calendrier révisé et les honoraires

- ◆ supplémentaires énoncés dans cette demande de modification, et autorise la modification correspondante du contrat d'origine.

POUR CORVEN  
MATERIALS GROUP

JULIAN PRYCE  
DIRECTEUR JURIDIQUE  
DU GROUPE

Date

POUR ASHFIELD RADCLIFFE LLP

ASHFIELD RADCLIFFE  
LLP

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date

## ◆ ASHFIELD RADCLIFFE LLP

30 St Mary Axe, Londres, Angleterre EC3A 8BF, Royaume-Uni

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294

· ashfieldradcliffe.com

Ashfield Radcliffe LLP · TVA GB356214809