

ASHFIELD RADCLIFFE LLP · CONSEIL EN FUSIONS-ACQUISITIONS
CÔTÉ VENDEUR

Cession de la division revêtements

Conseil juridique côté vendeur pour la cession par Corven Materials
Group de sa division revêtements à un acquéreur stratégique.



01

L'OPPORTUNITÉ

La division revêtements de Corven Materials Group ne correspond plus à sa stratégie industrielle à long terme, et un acquéreur stratégique a déjà manifesté un intérêt sérieux. Voici le plan pour mener un processus de cession propre et bien structuré, du mandat jusqu'à la finalisation.

POURQUOI MAINTENANT

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.

01

85+

TRANSACTIONS MID-MARKET CONSEILLÉES

02

1,4 Md£

VALEUR CUMULÉE DES TRANSACTIONS, 3 DERNIÈRES ANNÉES

03

16 sem.

DU MANDAT À LA FINALISATION

LE DÉFI

La division revêtements partage des fonctions support, de la propriété intellectuelle et certains contrats d'approvisionnement avec le reste du groupe, de sorte qu'une cession propre 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.

01 STRUCTURATION DE LA CESSION

Structuration de la division revêtements en actif autonome et propre avant toute négociation avec un acheteur.

02 GESTION DE LA DUE DILIGENCE

Coordination de la data room et du processus de diligence avec les conseils de l'acheteur.

03 DOCUMENTATION TRANSACTIONNELLE

Rédaction et négociation du contrat de cession (SPA), de la lettre de divulgation et des accords annexes.

04 NÉGOCIATION

Direction de la négociation des conditions commerciales et juridiques jusqu'à la signature.

05 MÉCANISMES DE CLOSING

Gestion des conditions de finalisation, des livrables de clôture et des flux de fonds.

06 ASSISTANCE POST-CLÔTURE

Soutien juridique pendant la période de services transitoires après la clôture.



Ashfield Radcliffe a mené notre cession comme s'ils l'avaient déjà fait cent fois. Nous avons conclu selon nos conditions, pas celles de l'acheteur.

— MIRIAM SOLBERG



STATUT

IMMATRICULATIONS, COUVERTURES ET GARANTIES

HABILITATION	ORGANISME ÉMETTEUR	RÉFÉRENCE	PÉRIMÈTRE	STATUT
Entité enregistrée	Registre des sociétés, Royaume-Uni	Ashfield Radcliffe LLP	Nom commercial et identité juridique	Actif
Immatriculation fiscale	Administration fiscale, Royaume-Uni	VAT GB356214 809	Toutes les prestations facturées	Actif
Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Conseil en fusion-acquisition côté vendeur	Renouvelé chaque année

Adhésion à un organisme professionnel	Association professionnell e, Royaume- Uni	Disponible sur demande	Code de déontologie et procédure de réclamation	En règle
---	---	---------------------------	---	----------

Les certificats et les tableaux de garanties sont fournis sur demande et sont réémis à Corven Materials Group sur demande à tout moment pendant la mission.

○ 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.

01

TRANSACTION

£273,000

- Mandat complet de seize semaines côté vendeur
- Cession d'actifs, diligence et négociation
- SPA, lettre de divulgation et clôture
- Quatre semaines de soutien post-clôture

02

TRANSACTION + CONSEIL

£14,000/mo

- Tout ce qui est inclus dans Transaction
- Soutien pour l'accord de services transitoires
- Révision juridique mensuelle post-clôture
- SLA de réponse prioritaire des associés

03

PARTENAIRE CORPORATE

£28,000/mo

- Tout ce qui est inclus dans Conseil
- Conseil continu sur le pipeline de fusions-acquisitions
- Révision trimestrielle de la structure corporate
- Temps d'associés et de collaborateurs dédié



MODÈLE ÉCONOMIQUE

COMMENT SE COMPARENT LES TROIS FORMULES

	TRANSACTION	TRANSACTION + CONSEIL	PARTENAIRE CORPORATE
Prix	£273,000	£14,000/mo	£28,000/mo

Ce qui est inclus	Cession d'actifs, diligence et négociation	Soutien pour l'accord de services transitoires	Conseil continu sur le pipeline de fusions-acquisitions
Livraison	SPA, lettre de divulgation et clôture	Révision juridique mensuelle post-clôture	Révision trimestrielle de la structure corporate
Suivi après livraison	Quatre semaines de soutien post-clôture	SLA de réponse prioritaire des associés	Temps d'associés et de collaborateurs dédié

Les prix sont en GBP et excluent la TVA (20%). Les options peuvent être combinées ou échelonnées ; la recommandation pour Corven Materials Group est mise en avant dans la section tarifaire.



REJOINDRE LE TOUR DE FINANCEMENT

Nous levons des fonds pour financer la feuille de route présentée à la page précédente. Ashfield Radcliffe LLP accueillerait volontiers un échange de suivi ce trimestre.

Approuvez cette lettre de mission et nous pourrions réserver un début de mandat pour la semaine du 30 mars. Répondez à ce document ou écrivez à partners@ashfieldradcliffe.com.

Ashfield Radcliffe LLP

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294 · ashfieldradcliffe.com ·

London, England EC3A 8BF