

PROPOSITION POUR CORVEN MATERIALS GROUP

Proposition — Cession de la division revêtements

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

SOMMAIRE

01 EN BREF	3
02 LA MISSION EN CHIFFRES	4
03 L'OPPORTUNITÉ	5
04 RÉSUMÉ EXÉCUTIF	5
05 L'EXPÉRIENCE ACTUELLE	5
06 DÉFI ET APPROCHE	6
07 PREUVES À L'APPUI	7
08 STATUT ET COUVERTURES	7
09 ILS EN PARLENT	8
10 PÉRIMÈTRE DE LA MISSION	9
11 CE QUI EST INCLUS	9
12 LIVRABLES	10
13 RÉALISATIONS SÉLECTIONNÉES	11
14 CALENDRIER	11
15 INVESTISSEMENT ET CONDITIONS	12
16 DÉTAIL DES HONORAIRES	12
17 RÉCAPITULATIF DES COÛTS	13
18 OPTIONS DE MISSION	14
19 COMPARATIF DES OPTIONS	14
20 ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT	15
21 HYPOTHÈSES SUR LESQUELLES REPOSE CETTE ESTIMATION	17
22 ACCEPTATION	17

EN B R E F

PROPOSITION

POUR APPROBATION

PRO-2026-O3O1

PRÉPARÉ POUR

Corven
Materials
Group —
Julian Pryce,
Directeur
juridique
groupe

PRÉPARÉ PAR

Ashfield
Radcliffe LLP,
Londres

ÉMIS LE

16 mars 2026

VALABLE
JUSQU'AU

17 avril 2026

MISSION

Conseil en
fusion-
acquisition
côté vendeur

EN BREF

◆ LA MISSION EN CINQ CHIFFRES

MISSION

Conseil en fusion-acquisition côté vendeur

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

INVESTISSEMENT

£327,600

£273,000, plus TVA (20 %)

DÉBUT

30 mars 2026

Sous réserve d'acceptation avant le 17 avril 2026

DURÉE

18 mois

Du lancement à la livraison finale

PRÉPARÉ POUR

Corven Materials Group

Julian Pryce, Directeur juridique
du groupe



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.

◆ RÉSUMÉ EXÉCUTIF

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.



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

85+

TRANSACTIONS MID-MARKET CONSEILLÉES

02

1,4 Md£

VALEUR CUMULÉE DES TRANSACTIONS, 3 DERNIÈRES ANNÉES

03

16 sem.

DU MANDAT À LA FINALISATION



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 GB356214809	Toutes les prestations facturées	Actif
Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Conseil en fusion-acquisition côté vendeur	Renouvelé chaque année
Assurance responsabilité civile générale	Assureur commercial	Disponible sur demande	Travaux sur site et dans les locaux du client	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.



*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



02

PÉRIMÈTRE DE LA MISSION

Une mission de seize semaines de conseil auprès de Corven Materials Group pour la structuration, la négociation et la finalisation de la cession de sa division revêtements.

01 STRUCTURATION DE LA CESSIION

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.

◆ LIVRABLES

01

STRUCTURATION

|
○

MÉMORANDUM DE STRUCTURATION DE LA CESSION PARTIELLE

Un mémorandum de structuration séparant la propriété intellectuelle, les contrats et les fonctions administratives de la division revêtements.

02

DILIGENCE

|
○

GESTION DE LA SALLE DE DONNÉES POUR L'AUDIT PRÉALABLE

Une salle de données virtuelle gérée et un processus d'audit préalable coordonné avec les conseillers de l'acheteur.

03

DOCUMENTATION

|
○

CONTRAT DE CESSION-ACQUISITION

Un contrat de cession-acquisition négocié couvrant les garanties, indemnités et modalités de finalisation.

04

DOCUMENTATION

|
○

LETTRE DE DIVULGATION ET ANNEXES

Une lettre de divulgation complète et des annexes justificatives protégeant la position de garantie de Corven.

05

NÉGOCIATION

|
○

APPUI À LA NÉGOCIATION DE LA TRANSACTION

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

HORS PÉRIMÈTRE

- Audit financier préalable et travaux d'évaluation
- Conseil en structuration fiscale au-delà de la TVA et des droits de timbre liés à la transaction
- Dépôts réglementaires ou antitrust en dehors du Royaume-Uni

- Accompagnement continu de l'intégration opérationnelle après la clôture



○ 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.



03

INVESTISSEMENT ET CONDITIONS

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 selon une piste acheteur unique, sauf instruction contraire du conseil. Toute modification de ces éléments affecte le calendrier et le coût, ce qui serait convenu par écrit avant de poursuivre. Le tarif reste valable pour toute mission débutant au plus tard le 17 avril 2026.



FLUX DE TRAVAIL

SEMAINES

TAUX

MONTANT

Structuration de la cession

3

£9,800 / wk

£29,400

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

Gestion de la due diligence

4

£11,200 / wk

£44,800

Coordination de la salle de données et du processus de due diligence de l'acheteur

Documentation transactionnelle

4

£14,600 / wk

£58,400

Rédaction du SPA, de la lettre de divulgation et des accords annexes

Négociation

3

£16,800 / wk

£50,400

Direction de la négociation des conditions commerciales et juridiques

Mécanismes de closing

2

£15,000 / wk

£30,000

Conditions de closing, livrables de clôture et flux de fonds

Assistance post-clôture

4 £15,000 / wk £60,000

Assistance juridique pendant la période de services
transitoires

Total de la mission

£273,000

Honoraires de mission

£273,000

TVA (20 %)

£54,600

Total

£327,600



TOTAL D'Ê

£327,600

Tous les montants sont en GBP. Facturation en trois échéances : 40 % à la signature,
30 % au démarrage de la production, 30 % à la livraison. Le tarif reste valable pour
toute mission débutant au plus tard le 17 avril 2026.

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



OPTIONS

QUELLE FORMULE VOUS CONVIENT

	TRANSACTION	TRANSACTION + CONSEIL	PARTENAIRE CORPORATE
Prix	£273,000	£14,000/mo	£28,000/mo
Périmètre principal	Mandat complet de seize semaines côté vendeur	Tout ce qui est inclus dans Transaction	Tout ce qui est inclus dans Conseil

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.



ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

ÉCHÉANCE DE CHAQUE VERSEMENT

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1-3 · Structuration de la cession	30 mars 2026	40%	£109,200
02	Semaines 4-7 · Due diligence	Au démarrage de la livraison	30%	£81,900

03	Semaines 8-11 · Documentati on et négociation	À l'acceptation du jalon	30%	£81,900
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 SUR LESQUELLES REPOSE CETTE ESTIMATION

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 contresignature ci-dessous vaut acceptation du périmètre, du calendrier et de l'investissement définis dans cette proposition et autorise le démarrage des travaux.

POUR CORVEN
MATERIALS GROUP

JULIAN PRYCE
DIRECTEUR JURIDIQUE
DU GROUPE

Date

POUR ASHFIELD RADCLIFFE LLP

ASHFIELD RADCLIFFE
LLP

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date



PRÊTS QUAND VOUS LE SEREZ

L'acceptation de cette proposition déclenche le début des travaux le 30 mars 2026. Le tarif reste valable pour les missions confirmées avant le 17 avril 2026.

Approuvez cette lettre de mission et nous pourrons 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