

ASHFIELD RADCLIFFE LLP – CONSEIL EN
FUSION-ACQUISITION CÔTÉ VENDEUR

Cahier des charges

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

◆ SOMMAIRE

O1	CONTRÔLE DOCUMENTAIRE	2
O2	INTRODUCTION ET PÉRIMÈTRE	3
O3	OBJET ET PUBLIC VISÉ	3
O4	EXIGENCES FONCTIONNELLES	3
O5	EXIGENCES NON FONCTIONNELLES	5
O6	MODULES DU PRODUIT	5
O7	SPÉCIFICATION DES COMPOSANTS	6
O8	HYPOTHÈSES, CONTRAINTES ET DÉPENDANCES	8
O9	PHASES DE MISE EN PRODUCTION	9

EN BREF

◆ CONTRÔLE DOCUMENTAIRE

SPÉCIFICATION REQ-2026-O3OI Émis le 16 mars 2026	PRÉPARÉ PAR Ashfield Radcliffe LLP London, England EC3A 8BF
PROPRIÉTAIRE Julian Pryce Directeur juridique du groupe, Corven Materials Group	STATUT Pour révision Version de référence figée à l'approbation
EXIGENCES 8 Fonctionnelles et non fonctionnelles	



01

INTRODUCTION ET PÉRIMÈTRE

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.

◆ OBJET ET PUBLIC VISÉ

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.

◆ EXIGENCES FONCTIONNELLES

ID	EXIGENCE	PRIORITÉ
R-O1	Périmètre de cession défini et convenu avec l'équipe financière de Corven avant l'engagement des acheteurs	OBLIGATOIRE

R-O2	Data room constituée et revue au titre du privilège avant ouverture à la diligence des acheteurs	OBLIGATOIRE
R-O3	Package de garanties du contrat de cession limité au plafond de responsabilité convenu	OBLIGATOIRE
R-O4	Lettre de divulgation recoupée avec chaque garantie du contrat de cession	OBLIGATOIRE
R-O5	Mécanismes de closing convenus et testés au regard des dispositifs bancaires du groupe	OBLIGATOIRE
R-O6	Exigences d'autorisation réglementaire confirmées avant la signature	SOUHAITABLE
R-O7	Convention de services transitoires rédigée avant le closing	SOUHAITABLE
R-O8	Documents d'engagement conservés pendant au moins 6 ans après le closing	SOUHAITABLE



ID	PRIORITÉ	EXIGENCE
R-01	Obligatoire	Périmètre de cession défini et convenu avec l'équipe financière de Corven avant l'engagement des acheteurs
R-02	Obligatoire	Data room constituée et revue au titre du privilège avant ouverture à la diligence des acheteurs
R-03	Obligatoire	Package de garanties du contrat de cession limité au plafond de responsabilité convenu
R-04	Obligatoire	Lettre de divulgation recoupée avec chaque garantie du contrat de cession
R-05	Obligatoire	Mécanismes de closing convenus et testés au regard des dispositifs bancaires du groupe

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.



SPÉCIFICATION

SPÉCIFICATION DES COMPOSANTS

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	UNITÉS DÉLAI	PRIX UNITAIRE
------	---------	---------------	--------------	---------------

SPC-01	Structuration de la cession	Mémoire de structuration séparant la propriété intellectuelle, les contrats et les fonctions partagés	3	3 sem.	£9,800 / wk
--------	-----------------------------	---	---	--------	-------------

SPC-02	Gestion de la due diligence	Coordination de la salle de données et du processus de due diligence de l'acheteur	4	4 sem.	£11,200 / wk
--------	-----------------------------	--	---	--------	--------------

SPC-03	Documentation transactionnelle	Rédaction du SPA, de la lettre de divulgation et des accords annexes	4	4 sem.	£14,600 / wk
--------	--------------------------------	--	---	--------	--------------

SPC-04	Négociation	Direction de la négociation des conditions commerciales et juridiques	3	3 sem.	£16,800 / wk
SPC-05	Mécanismes de closing	Conditions de closing, livrables de clôture et flux de fonds	2	2 sem.	£15,000 / wk
SPC-06	Assistance post-clôture	Assistance juridique pendant la période de services transitoires	4	4 sem.	£15,000 / wk

Les spécifications sont fixées à l'acceptation ; tout changement est traité selon la procédure de contrôle des modifications définie dans le présent document.

O1



UN CARVE-OUT PROPRE

La division revêtements structurée en actif autonome avant même qu'un seul terme ne soit négocié avec un acheteur.

O2



UN PROCESSUS RIGOUREUX

La due diligence et la négociation se déroulent selon un calendrier fixe, afin que Corven conserve un réel levier jusqu'à la signature.

O3



CERTITUDE DE CLOSING

Les mécanismes de closing testés face aux propres dispositifs bancaires du groupe bien avant la clôture.

O 01 SEMAINES 1-3 · STRUCTURATION DE LA CESSION

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

O 02 SEMAINES 4-7 · DUE DILIGENCE

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

O 03 SEMAINES 8-11 · DOCUMENTATION ET NÉGOCIATION

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

O 04 SEMAINES 12-14 · SIGNATURE

Conditions de la transaction finalisées et signées.

◆ 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