

PRÉPARÉ POUR CORVEN MATERIALS GROUP

Cahier des charges

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

SOMMAIRE

O1 EN BREF	3
O2 PÉRIMÈTRE, CALENDRIER & HONORAIRES	4
O3 APERÇU ET OBJECTIFS	5
O4 CONTEXTE ET OBJECTIFS	5
O5 LIVRABLES	5
O6 VOLETS DE TRAVAIL	6
O7 SPÉCIFICATION DU FLUX DE TRAVAIL	7
O8 CALENDRIER	8
O9 CRITÈRES D'ACCEPTATION	9
IO DÉTAIL DES HONORAIRES	9
II RÉCAPITULATIF DES COÛTS	IO
I2 ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT	IO
I3 ACCEPTATION	II

EN BREF

CAHIER DES CHARGES

BROUILLON

◆ SOW-2026-O3O1

PRÉPARÉ POUR

Corven
Materials
Group —
Julian Pryce,
Directeur
juridique
groupe

PRÉPARÉ PAR

Ashfield
Radcliffe LLP,
Londres

NUMÉRO DU
CAHIER DES
CHARGES

SOW-2026-
O3O1

DATE DE DÉBUT

30 mars 2026

DURÉE

Conseil en
fusion-
acquisition
côté vendeur

STATUT

Brouillon —
pour révision

EN BREF

◆ PÉRIMÈTRE, CALENDRIER ET HONORAIRES

FLUX DE TRAVAIL

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.

DÉBUT

30 mars 2026

À la contresignature

DURÉE

18 mois

Échelonné selon le calendrier ci-dessous

HONORAIRES

£327,600

£273,000, plus TVA (20 %)

ACCEPTÉ PAR

Julian Pryce

Directeur juridique du groupe



01

APERÇU ET OBJECTIFS

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.

◆ CONTEXTE ET OBJECTIFS

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.

◆ LIVRABLES

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 CESSIION-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

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.



SPÉCIFICATION

SPÉCIFICATION DU FLUX DE TRAVAIL

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	CHARGÉ DE TRAVAIL	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	Document ation transactio nnelle	Rédaction du SPA, de la lettre de divulgaration et des accords annexes	4	4 sem.	£14,600 / wk
SPC-04	Négociatio n	Direction de la négociatio n des conditions commercia les et juridiques	3	3 sem.	£16,800 / wk
SPC-05	Mécanism es de closing	Conditions de closing, livrables de clôture et flux de fonds	2	2 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.

○ 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.

○ 04 SEMAINES 12-14 · SIGNATURE

Conditions de la transaction finalisées et signées.

○ 05 SEMAINES 15-16 · ACHÈVEMENT

Conditions de finalisation satisfaites, clôture exécutée et fonds libérés.

❖ CRITÈRES D'ACCEPTATION

RÉF.	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



FLUX DE TRAVAIL	SEMAINES	TAUX	MONTANT
Structuration de la cession Mémoire de structuration séparant la propriété intellectuelle, les contrats et les fonctions partagés	3	£9,800 / wk	£29,400
Gestion de la due diligence Coordination de la salle de données et du processus de due diligence de l'acheteur	4	£11,200 / wk	£44,800

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

Sous-total des honoraires

£273,000

Honoraires

£273,000

TVA (20 %)

£54,600

Total

£327,600



TOTAL

£327,600

Tous les montants sont en GBP et hors taxes applicables. Les honoraires sont facturés en trois jalons : 40 % à la signature, 30 % au début de la réalisation, 30 % à la mise en production.



ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

ÉCHÉANCE DE
CHAQUE VERSEMENT

N°

JALON

DÉCLENCHEU
R

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 %).

La contresignature ci-dessous entérine le périmètre, le calendrier, les critères
 ✦ d'acceptation et les honoraires définis dans ce cahier des charges, et autorise le début des travaux à la date de début indiquée.

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