

DEMANDE DE MODIFICATION

Demande de modification

Conseil en stratégie de croissance

■ 01

ÉMETTEUR

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

À

Castview Manufacturing

8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

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.

■ 01

DEMANDE DE
MODIFICATION N°

CR-2026-0522

■ 02

DATE D'ENTRÉE EN
VIGUEUR

30 mars 2026

■ 03

MODIFIÉ

**SOW-2026-
0233**

■ 04

ÉMIS LE

9 mars 2026**Northfield Strategy Partners LLC**

Confidentiel — préparé pour Castview Manufacturing. Ne pas diffuser au-delà des parties nommées.

EN BREF

DEMANDE DE MODIFICATION

SOUMISE

CR-2026-0522

■ 01 DEMANDE DE MODIFICATION CR-2026-0522	■ 02 SOUMISE LE 9 mars 2026	■ 03 SOW D'ORIGINE SOW-2026-0233 · Stratégie de croissance	■ 04 URGENCE Élevée
■ 05 STATUT SOUMISE	■ 06 SOUMISE PAR Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 07 RÉPONSE REQUISE AVANT LE 27 mars 2026	

EN BREF

Ce que modifie ce changement

+

■ 01	MODIFIE	SOW-2026-0233
	Cahier des charges	
■ 02	HONORAIRES SUPPLÉMENTAIRES	\$185,000
	\$185,000 plus taxe de vente de l'illinois (services de conseil en gestion exonérés)	
■ 03	VALEUR RÉVISÉE DU CONTRAT	\$216,500
	Y compris ce changement	
■ 04	DATE D'EFFET	30 mars 2026
	Sur approbation des deux parties	
■ 05	SOUMISE PAR	Northfield Strategy Partners
	Approuvé par Warren Locke	+

01

Résumé de la modification

Le conseil d'administration a demandé d'ajouter une quatrième voie — un partenariat de coentreprise — en cours de mission, prolongeant les phases de modélisation et de sélection et portant le sous-total révisé à 216 500 \$.

Justification

L'équipe dirigeante de Castview Manufacturing a passé la majeure partie d'une année à débattre de trois voies distinctes vers des marchés adjacents — une gamme de pièces de rechange, une offre de fabrication en marque blanche et l'acquisition d'un concurrent régional plus petit — sans cadre commun permettant de les comparer. Chaque voie a un défenseur interne vocal et aucun jeu de chiffres partagé, ce qui a bloqué la décision pendant deux cycles de conseil consécutifs.

Northfield Strategy Partners propose une mission de seize semaines qui dimensionne les trois voies selon les mêmes critères de marché, financiers et opérationnels, en recommande une, et construit le modèle opérationnel — organisation, indicateurs clés, plan de financement — nécessaire pour l'exécuter. Les sections ci-dessous présentent l'approche, le périmètre, le calendrier et l'investissement.

Sur le plan commercial, le bilan de Castview ne peut soutenir qu'une seule voie, pas les trois — l'analyse doit être suffisamment rigoureuse pour que la direction puisse s'engager pleinement une fois la décision prise.

■ 02

Notre approche

Nous dimensionnons les trois voies selon les quatre mêmes critères — taille du marché, capital requis, délai de rentabilité et adéquation organisationnelle — en utilisant les propres données financières de Castview plutôt que des moyennes sectorielles, afin que la comparaison résiste à l'examen du conseil.

Une fois la voie sélectionnée, nous construisons le modèle opérationnel pour l'exécuter : l'organisation, le jeu d'indicateurs clés et un plan de financement phasé, afin que la recommandation s'accompagne d'un moyen d'agir, et pas seulement d'une décision.

ÉLÉMENT	MODIFICATION (AJOUT/SUPPRESSION/M ODIFICATION)	DESCRIPTION
Périmètre	3 voies de croissance évaluées	4 voies de croissance évaluées (+1 — voie de partenariat en coentreprise ajoutée par le conseil)
Modélisation financière et de capital	4 semaines	5 semaines (+1 semaine)
Sélection de la voie et recommandation	3 semaines	4 semaines (+1 semaine)
Honoraires d'engagement (sous-total)	\$185,000	216 500 \$ (+31 500 \$)
Calendrier de diagnostic	16 semaines	18 semaines (+2 semaines)

■ SEMAINES 1 À 4 • DONNÉES ET DIMENSIONNEMENT DU MARCHÉ

01

Collecte des données financières et dimensionnement du marché pour les trois voies de croissance.

■ SEMAINES 5 À 8 • MODÉLISATION FINANCIÈRE

02

Modélisation du capital et de la rentabilité réalisée pour chaque voie selon des hypothèses communes.

■ SEMAINES 9 À 11 • SÉLECTION DE LA VOIE

03

Comparaison des voies et recommandation, examinées avec l'équipe dirigeante.

■ SEMAINES 12 À 14 • CONCEPTION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL

04

Organisation, cadre d'indicateurs clés et plan de financement construits pour la voie retenue.

ACTIVITÉ	HEURES	TAUX	MONTANT
Collecte de données et dimensionnement du marché	4	\$11,000 / wk	\$44,000
Collecte des données financières et modèle de dimensionnement, pour les trois voies de croissance			
Modélisation financière et de capital	4	\$12,500 / wk	\$50,000
Modèle de besoin en capital et de rentabilité pour chaque voie			
Sélection de la voie et recommandation	3	\$9,000 / wk	\$27,000
Analyse comparative et séances de revue avec la direction			
Conception du modèle opérationnel	2	\$13,000 / wk	\$26,000
Organisation et plan de transition des rôles			

Honoraires supplémentaires

\$185,000

Valeur du contrat initial (SOW-2026-0233)

\$185,000

Honoraires supplémentaires (cette demande de modification)

\$185,000

Nouveau total

\$216,500

NOUVEAU
TOTAL

\$216,500

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

Échéance de
chaque versement

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1 à 4 · Données et dimensionnement du marché	30 mars 2026	50%	\$92,500
02	Semaines 5 à 8 · Modélisation financière	Au démarrage de la livraison	50%	\$92,500
Total (HT)			100%	\$185,000

Les échéances sont facturées sur la base des jalons ci-dessus et sont payables dans un délai de 30 jours à compter de chaque facture. Tous les montants sont en USD et excluent taxe de vente de l'illinois (services de conseil en gestion exonérés).

NOTE

Hypothèses et conditions d'approbation

Suppose l'accès aux données financières et opérationnelles de Castview sous accord de confidentialité, la disponibilité hebdomadaire d'un cadre supérieur pour les séances de revue, et que la décision du conseil intervienne dans la fenêtre de seize semaines. Toute modification de ces hypothèses affecte le calendrier et le coût, ce que nous confirmerions par écrit avant de poursuivre. Cette proposition est valable pour les missions débutant au plus tard le 27 mars 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.

■ 01

POUR CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRECTRICE DES OPÉRATIONS

Date

■ 02

**POUR NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606, États-Unis
partners@northfieldstrategy.com • +1 312 555 0175 •
northfieldstrategy.com
Northfield Strategy Partners LLC • EIN 36-2938471