

CONTRAT

Contrat-cadre de services

Conseil en stratégie de croissance

■ 01

LE CONSULTANT

Northfield Strategy Partners150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

LE CLIENT

Castview Manufacturing8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

Le présent contrat est conclu entre les parties nommées ci-dessous et prend effet à la date d'entrée en vigueur indiquée. Il annule et remplace toutes les discussions antérieures portant sur le même objet.

■ 01

CONTRAT N°

**CTR-2026-
0241**

■ 02

DATE D'ENTRÉE EN
VIGUEUR**30 mars 2026**

■ 03

DURÉE

24 mois

■ 04

DROIT APPLICABLE

**État de
l'Illinois,
États-Unis**

■ 05

MISSION

**Conseil en
stratégie de
croissance**

■ 06

STATUT

**Pour
exécution**

Northfield Strategy Partners LLC

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

Sommaire

■ 01	Contrat	1
■ 02	Les parties	3
■ 03	Conditions commerciales	3
■ 04	Aperçu de la mission	5
■ 05	Contexte	5
■ 06	Périmètre et livrables	5
■ 07	Cahier des charges	7
■ 08	Calendrier du programme	7
■ 09	Barème d'honoraires	8
■ 10	Récapitulatif des honoraires	9
■ 11	Échéancier de paiement	9
■ 12	Statut et couvertures	10
■ 13	Conditions générales	10
■ 14	Signature	12

■ 01

LE CONSULTANT

Northfield Strategy Partners

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS LLC
· EIN 36-2938471

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

partners@northfieldstrategy.com · +1 312
555 0175 · northfieldstrategy.com

■ 02

LE CLIENT

Castview Manufacturing

CASTVIEW MANUFACTURING, INC.

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

operations@castviewmfg.com · +1 773
555 0298

CONDITIONS COMMERCIALES

Les conditions régissant le présent contrat



■ 01	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR La date à laquelle les obligations prennent effet	30 mars 2026
■ 02	DURÉE INITIALE Renouvelable uniquement par accord écrit	24 mois
■ 03	TOTAL DES HONORAIRES \$185,000 plus taxe de vente de l'illinois (services de conseil en gestion exonérés)	\$185,000
■ 04	CONDITIONS DE PAIEMENT À compter de la date de chaque facture valide	Net 30 jours
■ 05	DROIT APPLICABLE Comté de Cook, Illinois	État de l'Illinois, États-Unis +

01

Aperçu de la mission

Un diagnostic de seize semaines qui évalue trois voies de croissance pour Castview Manufacturing, en recommande une, et construit le modèle opérationnel pour l'exécuter — suivi d'un accompagnement à l'exécution sur mandat continu.

Contexte

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.

Périmètre et livrables

■ 01 ANALYSE

Modèle de dimensionnement du marché

Une comparaison dimensionnée et étayée par des données des trois voies de croissance selon des critères communs.

■ 02 FINANCE

Modèle de capital et de seuil de rentabilité

Un modèle financier projetant le besoin en capital et le délai jusqu'au seuil de rentabilité pour chaque voie.

■ 03

STRATÉGIE

Recommandation de voie de croissance

Une voie unique recommandée, avec l'analyse permettant de la défendre devant le conseil d'administration.

■ 04

ORGANISATION

Modèle opérationnel et conception organisationnelle

Une organisation et une répartition des rôles révisées pour exécuter la voie recommandée.

■ 05

GOUVERNANCE

Cadre d'indicateurs clés de performance et de reporting

Un ensemble d'indicateurs clés au niveau de la direction pour suivre l'avancement de l'exécution par rapport au plan.

- Exécution de la voie d'acquisition, y compris la diligence raisonnable et la négociation de l'accord
- Ingénierie détaillée des lignes de fabrication ou conception des installations
- Dépôts juridiques et réglementaires liés à toute nouvelle activité

Cahier des charges

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	CHARGÉ	ÉLÉ	TRAV	PRIX UNITA
SPC-01	Collecte de données et dimensionnement du marché	Collecte des données financières et modèle de dimensionnement, pour les trois voies de croissance	4	4 sem.		\$11,000 / wk
SPC-02	Modélisation financière et de capital	Modèle de besoin en capital et de rentabilité pour chaque voie	4	4 sem.		\$12,500 / wk
SPC-03	Sélection de la voie et recommandation	Analyse comparative et séances de revue avec la direction	3	3 sem.		\$9,000 / wk
SPC-04	Conception du modèle opérationnel	Organisation et plan de transition des rôles	2	2 sem.		\$13,000 / wk
SPC-05	Cadre d'indicateurs clés et de plan de financement	Jeu d'indicateurs clés pour la direction et plan de financement phasé	1	13 juillet 2026		\$21,000

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 À 4 • DONNÉES ET DIMENSIONNEMENT DU MARCHÉ**
Collecte des données financières et dimensionnement du marché pour les trois voies de croissance.

- 02

SEMAINES 5 À 8 • MODÉLISATION FINANCIÈRE

Modélisation du capital et de la rentabilité réalisée pour chaque voie selon des hypothèses communes.
- 03

SEMAINES 9 À 11 • SÉLECTION DE LA VOIE

Comparaison des voies et recommandation, examinées avec l'équipe dirigeante.
- 04

SEMAINES 12 À 14 • CONCEPTION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL

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

FLUX DE TRAVAIL	SEMAINES	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			
Cadre d'indicateurs clés et de plan de financement	1	\$21,000	\$21,000
Jeu d'indicateurs clés pour la direction et plan de financement phasé			
Total des honoraires			\$185,000

SUM

Honoraires professionnels \$185,000

Taxe de vente de l'Illinois (services de conseil en gestion exonérés) \$0

Valeur maximale du contrat \$185,000

VALEUR
MAXIMALE DU
CONTRAT \$185,000

Tous les montants sont exprimés en USD et hors taxes applicables, facturées au taux en vigueur. Les honoraires sont facturés mensuellement à terme échu en fonction de l'avancement et sont payables sous 30 jours à compter de la date de facture. Les frais sont facturés au coût réel sous réserve d'accord écrit préalable.

PAYMENTS

Échéance de chaque versement

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1 à 4 · Données et dimensionnement du marché	30 mars 2026	30%	\$55,500
02	Semaines 5 à 8 · Modélisation financière	Au démarrage de la livraison	30%	\$55,500
03	Semaines 9 à 11 · Sélection de la voie	À l'acceptation du jalon	20%	\$37,000
04	Semaines 12 à 14 · Conception du modèle opérationnel	À la livraison finale	20%	\$37,000
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).

Immatriculations, couvertures et garanties

HABILITATION	ORGANISME ÉMETTEUR	RÉFÉRENCE	PÉRIMÈTRE	STATUT
Entité enregistrée	Registre des sociétés, États-Unis	Northfield Strategy Partners LLC	Nom commercial et identité juridique	Actif
Immatriculation fiscale	Administration fiscale, États-Unis	EIN 36-2938471	Toutes les prestations facturées	Actif
Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Conseil en stratégie de croissance	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 professionnelle, États-Unis	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 Castview Manufacturing sur demande à tout moment pendant la mission.

Conditions générales

01 1. Durée et résiliation

Le présent contrat prend effet à la date d'entrée en vigueur et se poursuit pendant la durée initiale indiquée ci-dessus, sauf résiliation anticipée conformément à la présente clause. Chaque partie peut résilier la mission, ou tout énoncé des travaux, moyennant un préavis écrit de 30 jours. Chaque partie peut résilier immédiatement, sur notification écrite, si l'autre partie commet une violation substantielle non corrigée dans les 15 jours ouvrés suivant la notification, ou devient insolvable. En cas de résiliation, le client paie tous les services dûment exécutés et les frais dûment engagés jusqu'à la date d'effet de la résiliation.

02 2. Honoraires et paiement

Le Client paie les honoraires indiqués dans le barème d'honoraires, hors taxes applicables. Northfield Strategy Partners facturera mensuellement à terme échu selon l'avancement ; chaque facture est payable dans les 30 jours suivant sa date. Les frais préapprouvés sont refacturés au coût réel et ne peuvent dépasser le plafond convenu sans le consentement écrit préalable du Client. Northfield Strategy Partners peut facturer des intérêts sur les montants impayés au taux maximal autorisé par la loi, courant quotidiennement.

03 3. Propriété intellectuelle

Chaque partie conserve la propriété de la propriété intellectuelle qu'elle détenait avant la mission ou qu'elle développe indépendamment de celle-ci. Après paiement intégral des honoraires correspondants, Northfield Strategy Partners cède au Client tous les droits de propriété intellectuelle sur les livrables sur mesure créés spécifiquement pour le Client dans le cadre du présent Contrat. Northfield Strategy Partners conserve la propriété de ses méthodes, cadres, outils et savoir-faire, et accorde au Client une licence perpétuelle et non exclusive pour les utiliser dans la mesure où ils sont intégrés aux livrables, à des fins internes.

04 4. Confidentialité

Chaque partie conserve confidentielles toutes les informations non publiques divulguées par l'autre partie dans le cadre du présent contrat, ne les utilise que pour exécuter ses obligations, et les protège avec un soin au moins équivalent à celui qu'elle applique à ses propres informations confidentielles. Ces obligations ne s'appliquent pas aux informations qui sont ou deviennent publiques sans faute de la partie destinataire, qui étaient légalement connues avant leur divulgation, ou dont la divulgation est requise par la loi ou la réglementation. Cette clause survit à la résiliation pendant une durée de cinq ans.

05 5. Responsabilité et indemnisation

Aucune des parties n'exclut sa responsabilité en cas de décès ou de dommage corporel causé par sa négligence, en cas de fraude, ou pour toute responsabilité qui ne peut légalement être exclue. Sous cette réserve, aucune des parties n'est responsable des pertes indirectes ou consécutives, ni de la perte de profits, de revenus ou d'économies anticipées. La responsabilité totale cumulée de Northfield Strategy Partners découlant du présent accord ou en lien avec celui-ci est limitée au total des honoraires payés au titre du bon de commande concerné au cours des 12 mois précédant l'événement à l'origine de la réclamation. Northfield Strategy Partners maintient une assurance responsabilité civile professionnelle à des niveaux commercialement raisonnables.

06 6. Droit applicable et litiges

Le présent Contrat et tout litige en découlant ou s'y rapportant sont régis par les lois de l'État de l'Illinois, États-Unis. Les parties tenteront d'abord de résoudre tout litige de bonne foi par escalade auprès de leurs sponsors seniors respectifs. Si le litige n'est pas résolu dans les 30 jours, les tribunaux du comté de Cook, Illinois auront compétence exclusive, sous réserve que chaque partie puisse demander une injonction devant tout tribunal compétent.

■ DROIT APPLICABLE

État de l'Illinois, États-Unis

■ JURIDICTION

Comté de Cook, Illinois

Le présent contrat est signé par les représentants dûment autorisés des parties et prend effet à la date d'entrée en vigueur indiquée ci-dessus.

■ 01

**POUR LE COMPTE DE CASTVIEW
MANUFACTURING**

Warren Locke

DIRECTRICE DES OPÉRATIONS

Date

■ 02

**POUR LE COMPTE DE 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