

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS • CONSEIL EN
STRATÉGIE DE CROISSANCE

Stratégie de croissance

Une mission de seize semaines pour dimensionner,
sélectionner et construire le modèle opérationnel de la
stratégie d'expansion de marché de Castview Manufacturing.



01

L'opportunité

Castview Manufacturing dispose de trois voies plausibles vers des marchés adjacents, sans vision interne commune de celle que le bilan peut réellement soutenir. Voici le plan pour évaluer les trois, en choisir une, et bâtir le modèle opérationnel pour l'exécuter.

Pourquoi maintenant

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.

■ 01

90+MISSIONS DE STRATÉGIE
DE CROISSANCE MENÉES

■ 02

3,2 Md\$DÉCISIONS
D'INVESTISSEMENT
SOUTENUES

■ 03

16 sem.DU DIAGNOSTIC À LA
DÉCISION DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION

■ 01

Le défi

Trois voies de croissance sont débattues depuis un an sans cadre d'évaluation commun, et chacune comporte des besoins en capitaux, des délais et des implications organisationnelles différents qui n'ont jamais été comparés côte à côte. Le conseil d'administration a demandé une recommandation, pas un nouveau mémo d'options.

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.

■ 01

Estimation du marché

Estimation des trois axes de croissance à partir des propres données de marché et financières de Castview.

■ 02

Modélisation financière

Élaboration d'un modèle de capital et de seuil de rentabilité pour chaque axe selon des hypothèses communes.

■ 03

Sélection de l'axe

Comparaison des axes selon la taille du marché, le capital requis, le seuil de rentabilité et l'adéquation organisationnelle.

■ 04

Conception du modèle opérationnel

Conception de la structure organisationnelle et des rôles pour exécuter l'axe retenu.

■ 05

Cadre d'indicateurs clés (KPI)

Définition de l'ensemble d'indicateurs clés de direction pour suivre l'exécution du plan.

■ 06

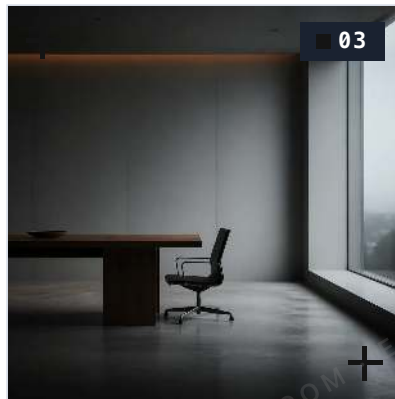
Échelonnement du plan de financement

Échelonnement du plan de financement en fonction des jalons d'exécution.

QUOTE

Northfield a donné à notre conseil d'administration une décision réellement actionnable, au lieu d'un énième mémo d'options. Seize semaines, une recommandation claire.

MARGUERITE IYER



REGISTER

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.

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.

■ 01

DIAGNOSTIC**\$185,000**

- Diagnostic stratégique de seize semaines
- Estimation du marché et modèle financier pour les 3 axes
- Modèle opérationnel et cadre d'indicateurs clés
- Présentation de recommandation prête pour le conseil d'administration

■ 02

DIAGNOSTIC + ACCOMPAGNEMENT À L'EXÉCUTION**\$28,000/mo**

- Tout ce qui est inclus dans Diagnostic
- Revue mensuelle de l'avancement de l'exécution
- Réactualisation trimestrielle du plan de financement
- Accès direct à un associé pour les décisions

■ 03

PARTENAIRE STRATÉGIQUE**\$45,000/mo**

- Tout ce qui est inclus dans Accompagnement à l'exécution
- Responsable stratégie intégré sur site
- Participation et préparation des réunions du conseil d'administration
- Cycle annuel d'actualisation de la stratégie

Comment se comparent les trois formules

	DIAGNOSTIC	DIAGNOSTIC + ACCOMPAGNEMENT À L'EXÉCUTION	PARTENAIRE STRATÉGIQUE
Prix	\$185,000	\$28,000/mo	\$45,000/mo
Périmètre principal	Diagnostic stratégique de seize semaines	Tout ce qui est inclus dans Diagnostic	Tout ce qui est inclus dans Accompagnement à l'exécution

Ce qui est inclus	Estimation du marché et modèle financier pour les 3 axes	Revue mensuelle de l'avancement de l'exécution	Responsable stratégie intégré sur site
Livraison	Modèle opérationnel et cadre d'indicateurs clés	Réactualisation trimestrielle du plan de financement	Participation et préparation des réunions du conseil d'administration
Suivi après livraison	Présentation de recommandation prête pour le conseil d'administration	Accès direct à un associé pour les décisions	Cycle annuel d'actualisation de la stratégie

Les prix sont indiqués en USD et n'incluent pas la taxe de vente de l'Illinois (services de conseil en gestion exonérés). Les options peuvent être combinées ou échelonnées ; la recommandation pour Castview Manufacturing est mise en avant dans la section tarifaire.

Rejoindre le tour de financement

Nous levons des fonds pour financer la feuille de route présentée à la page précédente. Northfield Strategy Partners accueillerait volontiers un entretien de suivi ce trimestre.

APPROUVEZ CETTE PROPOSITION ET NOUS POURRONS DÉMARRER LE CHANTIER D'ESTIMATION DU MARCHÉ DÈS LA SEMAINE DU 30 MARS. RÉPONDEZ À CE DOCUMENT OU ÉCRIVEZ À PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM.

Northfield Strategy Partners

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 · northfieldstrategy.com ·
Chicago, IL 60606