

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — PORTFOLIO
DE STUDIO

Réalisations et compétences sélectionnées

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

01

À propos du studio

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.

Notre méthode de travail

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



■ **FIG. 01.** UNE MISSION DE SEIZE SEMAINES POUR DIMENSIONNER, SÉLECTIONNER ET CONSTRUIRE LE MODÈLE OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE D'EXPANSION DE MARCHÉ DE CASTVIEW MANUFACTURING.

décision réellement
actionnable, au lieu d'un
énième mémo d'options.
Seize semaines, une
recommandation claire.

MARGUERITE IYER

■ 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.

Ce que comprend
une mission type

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	CHARGÉ	DÉLAI TRAVAI	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

Un seul cadre d'évaluation

Les trois trajectoires de croissance sont dimensionnées selon les mêmes critères de marché, de capital, de seuil de rentabilité et d'organisation.

■ 02

Vos données, pas des références externes

Le modèle financier est construit sur les propres chiffres de Castview, afin de résister à l'examen du conseil d'administration.

■ 03

Un plan exécutable

La recommandation est accompagnée d'un modèle opérationnel, d'un cadre d'indicateurs clés et d'un plan de capital échelonné.

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.

COMPARE

Quelle formule vous convient

	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.

Démarrer un projet

Chaque projet commence par une conversation sur ce que vous cherchez vraiment à changer. Northfield Strategy Partners répond sous un jour ouvré.

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