

PROPOSITION POUR CASTVIEW MANUFACTURING

PROPOSITION DE 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.

Sommaire

■ 01	En bref	2
■ 02	La mission en chiffres	3
■ 03	L'opportunité	4
■ 04	Résumé exécutif	4
■ 05	L'expérience actuelle	4
■ 06	Défi et approche	5
■ 07	Preuves à l'appui	6
■ 08	Statut et couvertures	6
■ 09	Ils en parlent	7
■ 10	Périmètre de la mission	8
■ 11	Ce qui est inclus	8
■ 12	Livrables	8
■ 13	Réalisations sélectionnées	10
■ 14	Calendrier	11
■ 15	Investissement et conditions	12
■ 16	Détail des honoraires	12
■ 17	Récapitulatif des coûts	13
■ 18	Options de mission	14
■ 19	Comparatif des options	14
■ 20	Échéancier de paiement	15
■ 21	Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation	15
■ 22	Acceptation	16

EN BREF

PROPOSITION

PRO-2026-0233

POUR APPROBATION

■ 05

MISSION

**Conseil en
stratégie de
croissance**

EN BREF

La mission en cinq chiffres

■ 01	MISSION	Conseil en 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.		
■ 02	INVESTISSEMENT	\$185,000
\$185,000 plus taxe de vente de l'illinois (services de conseil en gestion exonérés)		
■ 03	DÉBUT	30 mars 2026
Sous réserve d'acceptation avant le 27 mars 2026		
■ 04	DURÉE	24 mois
Du lancement à la livraison finale		
■ 05	PRÉPARÉ POUR	Castview Manufacturing
Warren Locke, Directeur des opérations		+

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.

Résumé exécutif

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.



■ **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.

■ 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

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

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.

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

02

Périmètre 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.

■ 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.

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

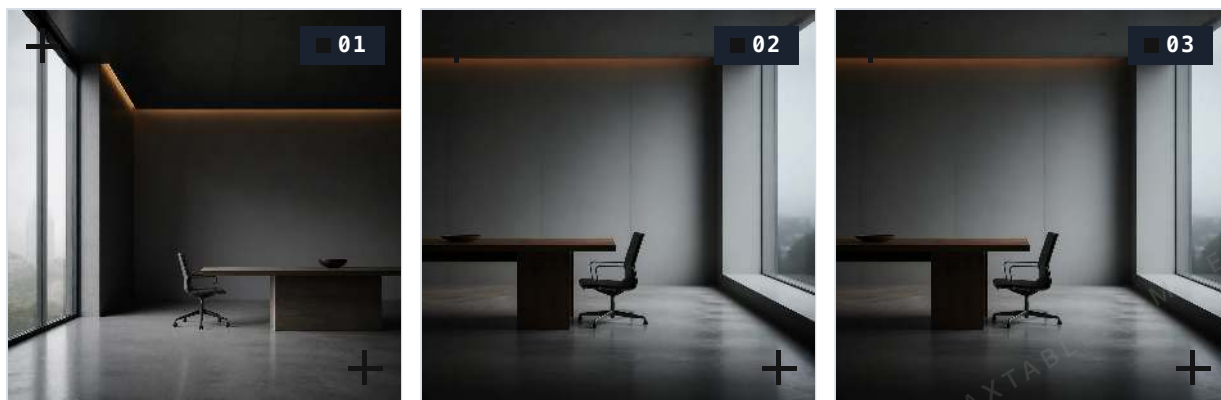
GOUVERNANCE

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.

HORS PÉRIMÈTRE

- 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
- Reporting trimestriel continu au conseil d'administration au-delà de la présentation stratégique initiale

■
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.

03

Investissement et conditions

Ce document suppose l'accès aux données financières et opérationnelles de Castview sous accord de confidentialité, la disponibilité hebdomadaire d'un interlocuteur senior pour les sessions de révision, et que la décision du conseil intervient dans la fenêtre de seize semaines. Toute modification de ces hypothèses affecterait le calendrier et le coût, ce que nous confirmerions par écrit avant de poursuivre. Cette proposition est valable pour tout engagement débutant au plus tard le 27 mars 2026.

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			

Présentation et dossier pour le conseil d'administration	2	\$8,500 / wk	\$17,000
Livraison du dossier de stratégie et de la présentation destinés au conseil d'administration			

Total de la mission	\$185,000
---------------------	-----------

Honoraires de mission	\$185,000
Taxe de vente de l'Illinois (services de conseil en gestion exonérés)	\$0
Total	\$185,000

TOTAL D'Ê	\$185,000
-----------	-----------

Tous les montants sont en USD. Facturation en trois échéances : 40 % à la signature, 30 % au démarrage de la production, 30 % à la livraison. Le tarif reste valable pour toute mission débutant au plus tard le 27 mars 2026.

■ 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 +
ACCOMPAGNE
MENT 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

Quelle formule vous convient

	DIAGNOSTIC	DIAGNOSTIC + ACCOMPAGNE MENT 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.

Échéance de chaque versement

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1 à 4 · Données et dimensionnement du marché	30 mars 2026	40%	\$74,000
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	30%	\$55,500
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 sur lesquelles repose cette estimation

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 contresignature ci-dessous vaut acceptation du périmètre, du calendrier et de l'investissement définis dans cette proposition et autorise le démarrage des travaux.

■ 01

POUR CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRECTRICE DES OPÉRATIONS

Date

■ 02

**POUR NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

SIGNATAIRE AUTORISÉ

Date

Prêts quand vous le serez

L'acceptation de cette proposition déclenche le début des travaux le 30 mars 2026. Le tarif reste valable pour les missions confirmées avant le 27 mars 2026.

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