



NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — CONSEIL EN
STRATÉGIE DE CROISSANCE

Cahier des charges

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	Contrôle documentaire	2
■ 02	Introduction et périmètre	3
■ 03	Objet et public visé	3
■ 04	Exigences fonctionnelles	3
■ 05	Exigences non fonctionnelles	4
■ 06	Modules du produit	5
■ 07	Spécification des composants	5
■ 08	Hypothèses, contraintes et dépendances	6
■ 09	Phases de mise en production	7

EN BREF

Contrôle documentaire

■ 01	SPÉCIFICATION	REQ-2026-0233
Émis le 9 mars 2026		
■ 02	PRÉPARÉ PAR	Northfield Strategy Partners
Chicago, IL 60606		
■ 03	PROPRIÉTAIRE	Warren Locke
Directeur des opérations, Castview Manufacturing		
■ 04	STATUT	Pour révision
Version de référence figée à l'approbation		
■ 05	EXIGENCES	9
Fonctionnelles et non fonctionnelles		
+		

01

Introduction et périmètre

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.

Objet et public visé

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.

Exigences fonctionnelles

ID	EXIGENCE	PRIORITÉ
R-01	Le modèle de dimensionnement du marché utilise les données financières et opérationnelles propres à Castview	OBLIGATOIRE
R-02	Les trois voies de croissance comparées selon des critères d'évaluation identiques	OBLIGATOIRE

R-04	Recommandation finale présentée dans un format de présentation prêt pour le conseil d'administration	OBLIGATOIRE
R-05	La conception du modèle opérationnel inclut un plan de dotation en personnel et de transition des rôles	OBLIGATOIRE
R-06	Cadre d'indicateurs clés de performance limité aux mesures que la direction peut examiner mensuellement	SOUHAITABLE
R-07	Séances de travail hebdomadaires planifiées avec un interlocuteur désigné chez Castview	OBLIGATOIRE
R-08	Toutes les données financières traitées sous accord de confidentialité signé pendant toute la durée de la mission	OBLIGATOIRE

ID	PRIORITÉ	EXIGENCE
R-01	Obligatoire	Le modèle de dimensionnement du marché utilise les données financières et opérationnelles propres à Castview
R-02	Obligatoire	Les trois voies de croissance comparées selon des critères d'évaluation identiques
R-03	Obligatoire	Modèle de capital et de seuil de rentabilité examiné et validé par le directeur financier de Castview
R-04	Obligatoire	Recommandation finale présentée dans un format de présentation prêt pour le conseil d'administration

R-05

Obligatoire

La conception du modèle opérationnel inclut un plan de dotation en personnel et de transition des rôles

■ 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.

Spécification des composants

RÉF.	ÉLÉMENT	SPÉCIFICATION	UNITÉS	DÉLAI	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
SPC-06	Présentation et dossier pour le conseil d'administration	Livraison du dossier de stratégie et de la présentation destinés au conseil d'administration	2	2 sem.	\$8,500 / wk

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.

■
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.

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