



PRÉPARÉ POUR CASTVIEW MANUFACTURING

# 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 | En bref                            | 2 |
| ■ 02 | Périmètre, calendrier & honoraires | 3 |
| ■ 03 | Aperçu et objectifs                | 4 |
| ■ 04 | Contexte et objectifs              | 4 |
| ■ 05 | Livrables                          | 4 |
| ■ 06 | Volets de travail                  | 6 |
| ■ 07 | Spécification du flux de travail   | 6 |
| ■ 08 | Calendrier                         | 7 |
| ■ 09 | Critères d'acceptation             | 7 |
| ■ 10 | Détail des honoraires              | 8 |
| ■ 11 | Récapitulatif des coûts            | 9 |
| ■ 12 | Échéancier de paiement             | 9 |
| ■ 13 | Acceptation                        | 9 |

EN BREF

CAHIER DES CHARGES

BROUILLON

# SOW-2026-0233

|                                                                                                                                        |                                                                                                     |                                                                                           |                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| <div>■ 01</div> <div>PRÉPARÉ POUR</div> <div>Castview<br/>Manufacturing<br/>— Warren<br/>Locke,<br/>Directeur des<br/>opérations</div> | <div>■ 02</div> <div>PRÉPARÉ PAR</div> <div>Northfield<br/>Strategy<br/>Partners,<br/>Chicago</div> | <div>■ 03</div> <div>NUMÉRO DU CAHIER<br/>DES CHARGES</div> <div>SOW-2026-<br/>0233</div> | <div>■ 04</div> <div>DATE DE DÉBUT</div> <div>30 mars 2026</div> |
| <div>■ 05</div> <div>DURÉE</div> <div>Conseil en<br/>stratégie de<br/>croissance</div>                                                 | <div>■ 06</div> <div>STATUT</div> <div>Brouillon —<br/>pour révision</div>                          |                                                                                           |                                                                  |

EN BREF

Périmètre, calendrier et honoraires

|   |      |                                                                                                                                                                     |                                    |
|---|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| + | ■ 01 | FLUX DE TRAVAIL                                                                                                                                                     | 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 | DÉBUT                                                                                                                                                               | 30 mars 2026                       |
|   |      | À la contresignature                                                                                                                                                |                                    |
|   | ■ 03 | DURÉE                                                                                                                                                               | 24 mois                            |
|   |      | Échelonné selon le calendrier ci-dessous                                                                                                                            |                                    |
|   | ■ 04 | HONORAIRES                                                                                                                                                          | \$185,000                          |
|   |      | \$185,000 plus taxe de vente de l'illinois (services de conseil en gestion exonérés)                                                                                |                                    |
|   | ■ 05 | ACCEPTÉ PAR                                                                                                                                                         | Warren Locke                       |
|   |      | Directrice des opérations                                                                                                                                           | +                                  |

01

# Aperçu et objectifs

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 et objectifs

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.

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

## ■ 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.

# Spécification du flux de travail

| 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  |

Les spécifications sont fixées à l'acceptation ; tout changement est traité selon la procédure de contrôle des modifications définie dans le présent document.

## 01

1

## 02

1

## 03

1

## 04

1

## 05

[illegible]

|             |                                                                                                         |                    |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>R-02</b> | Les trois voies de croissance comparées selon des critères d'évaluation identiques                      | <b>OBLIGATOIRE</b> |
| <b>R-03</b> | Modèle de capital et de seuil de rentabilité examiné et validé par le directeur financier de Castview   | <b>OBLIGATOIRE</b> |
| <b>R-04</b> | Recommandation finale présentée dans un format de présentation prêt pour le conseil d'administration    | <b>OBLIGATOIRE</b> |
| <b>R-05</b> | La conception du modèle opérationnel inclut un plan de dotation en personnel et de transition des rôles | <b>OBLIGATOIRE</b> |

| FLUX DE TRAVAIL                                                                                                                                       | SEMAINES | TAUX          | MONTANT          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|---------------|------------------|
| Collecte de données et dimensionnement du marché<br>Collecte des données financières et modèle de dimensionnement, pour les trois voies de croissance | 4        | \$11,000 / wk | \$44,000         |
| Modélisation financière et de capital<br>Modèle de besoin en capital et de rentabilité pour chaque voie                                               | 4        | \$12,500 / wk | \$50,000         |
| Sélection de la voie et recommandation<br>Analyse comparative et séances de revue avec la direction                                                   | 3        | \$9,000 / wk  | \$27,000         |
| Conception du modèle opérationnel<br>Organisation et plan de transition des rôles                                                                     | 2        | \$13,000 / wk | \$26,000         |
| Cadre d'indicateurs clés et de plan de financement<br>Jeu d'indicateurs clés pour la direction et plan de financement phasé                           | 1        | \$21,000      | \$21,000         |
| <b>Sous-total des honoraires</b>                                                                                                                      |          |               | <b>\$185,000</b> |

SUM

Honoraires \$185,000

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

Total \$185,000

TOTAL \$185,000

Tous les montants sont en USD et hors taxes applicables. Les honoraires sont facturés en trois jalons : 40 % à la signature, 30 % au début de la réalisation, 30 % à la mise en production.

PAYMENTS

# 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).

La contresignature ci-dessous entérine le périmètre, le calendrier, les critères d'acceptation et les honoraires définis dans ce cahier des charges, et autorise le début des travaux à la date de début indiquée.

■ 01

POUR CASTVIEW MANUFACTURING

**Warren Locke**

DIRECTRICE DES OPÉRATIONS

Date

■ 02

POUR 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