

**Composantes d'une bonne proposition de
consultation pour les demandes du programme**

Financement pour l'exportation Nouveau-Brunswick

1. Compréhension de votre besoin.

La proposition décrit les besoins de votre entreprise tel que le consultant les comprend.

La compagnie X est en affaires depuis dix ans et produit et vend régulièrement un produit de qualité dans les provinces de l'Atlantique. Comme prochaine étape, ils souhaitent exporter vers la Nouvelle-Angleterre. Une étude de faisabilité est nécessaire pour comprendre le marché et déterminer la rentabilité.

2. Solution recommandée.

La proposition fournit des recommandations sur la façon dont les besoins de votre entreprise seront abordés et quels seront les livrables.

Le consultant Y propose une étude de faisabilité du marché, y compris la logistique requise pour se lancer dans le marché de l'exportation.

3. Énoncé des travaux

La proposition fournit l'énoncé des travaux, y compris tout travail sous-traité, achats requis, éléments de coûts et date d'achèvement. L'énoncé des travaux confirme que le consultant comprend quelles activités sont admissibles dans le cadre du programme de Financement pour l'exportation Nouveau-Brunswick. Des exemples de composantes pourraient inclure :

- *Analyse de l'industrie*
- *Analyse compétitive*
- *Logistique requise / Régularité et normes*
- *Génération de pistes d'investissement/ clients potentiels*
- *Évaluation de l'état de préparation pour l'exportation / écarts*

Coût: Répartition des frais et coût total du projet

Date d'achèvement du projet : Environ trois mois après la signature du contrat

4. Qualifications

Le consultant possède les qualifications appropriées pour compléter adéquatement le travail.

Notre équipe a dix années d'expérience dans la réalisation des plans de faisabilité. Le consultant Y a travaillé pour XYZ depuis 15 ans et le consultant Y est un professionnel de la recherche en marketing agréé.