**FICHE DE RENSEIGNEMENTS : Secteur du Textile Habillement**

**Candidature au Programme de Coaching Export (2012 – 2014)**

|  |
| --- |
| Raison sociale / Nom et Prénom : ………………………………………………………………………  Secteur d’Activité : ……………………………… Produits…………………………………………….  Nom / Prénom du 1er responsable : ……………………………………………………...............................  Fonction :……………………………………Tél …………………E-mail : ………………………...........  Nom / Prénom du Responsable Export :……………………………………………………………………..  Fonction :…………………………………… Tél : ………………E-mail….………………………….....  Adresse complète / Siège social : ………………………………………………………………………  CP/Ville : ……………………….  Téléphone 1 : …………Fax : ………..E-Mail : …………………………….  Site Web :www …………………………………………… |
| Forme juridique: SA □ SARL□ EI □  Totalement exportatrice : Oui □ Non □  Résidente**:** Oui □ Non□  Registre du Commerce :…………………….Matricule Fiscal :……………………….  Date de création ………………… Employés :…… dont …… permanents……..  Votre société est-elle certifiée :Oui □ Non□  Si oui, veuillez préciser la nature de la/ les certification(s) ………………………………………………  ……………………………………………………………………………………………………………  Vous avez une activité de  : Sous-traitance □ Co-traitance□ Produits Finis □  Propre Marque □   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **CA / Résultat \*** | **2010** | **2011** | **2012** | | Chiffre d’Affaires total en DT |  |  |  | | Valeur totale d’exportations |  |  |  | | Valeur totale d’exportations vers les États-Unis |  |  |  | | Valeur totale d’exportations vers l’UE et Maghreb |  |  |  | | Résultat Bénéficiaire en DT |  |  |  |   \*Base données bilans certifiés  \*\* Si plus de 3 marchés, rajouter autant de lignes que de marchés  **Budget Marketing prévisionnel en (DT)**  **2013 : ……………………….**  **2014 : ……………………….**    **Fiche d’Engagement de l’Entreprise**   |  | | --- | | **Acceptez vous de participer pleinement au Programme IESC en :**  - Recevant l’Expert IESC et son équipe locale  - Allouer les ressources humaines nécessaires à la réalisation du programme d’actions proposé par l’Expert IESC  - Communiquer à l’expert IESC les données nécessaires pour la réalisation de son diagnostique et son plan d’actions Marketing  - Entretenir une communication régulière avec l’équipe de l’IESC en Tunisie  - Allouer le budget nécessaire dans la limite du possible à la réalisation des actions prévues par l’Expert IESC  **Oui □ Non□**  **Signature du 1er responsable et cachet…………………..** |   **A envoyer avant le 22/02/2013 avec les documents suivants :**   * **Copie du registre de Commerce** * **Copie du Matricule Fiscal** * **Copie des Statuts** * **Copie des deux derniers Bilans (Actif / passif – Compte de Résultat)** |