**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)**
 |