

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 1^{er} responsable :

Fonction :.....TélE-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 diagnostic 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 1^{er} 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)