



## DOSSIER DE CANDIDATURE

**MEUBLE PARIS**  
**3 – 7 SEPTEMBRE 2010**  
**PARIS NORD VILLEPINTE**

RÉSERVÉ ID : ..... CIAL : ..... Secteur : ..... Surface : .....

### Identité de l'entreprise :

Raison Sociale : \_\_\_\_\_

Nom du dirigeant : \_\_\_\_\_

E.mail : \_\_\_\_\_

Contact en charge des salons : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

E.mail : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Pays : \_\_\_\_\_

Tel : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

Site web : \_\_\_\_\_

### 1 - Vous êtes :

- Fabricant                       Filiale                       Editeur                       Importateur  
 Distributeur                       Agent                       Créateur

Date de création de la société \_\_\_\_\_

Nombre de salariés \_\_\_\_\_

Etes-vous la filiale d'un groupe ?     oui     non                      Si oui ; lequel ? \_\_\_\_\_

Chiffre d'affaires national \_\_\_\_\_ %  
Chiffre d'affaires export \_\_\_\_\_ %

Pays d'exportation

1 - \_\_\_\_\_ 3 - \_\_\_\_\_ 5 - \_\_\_\_\_  
2 - \_\_\_\_\_ 4 - \_\_\_\_\_ 6 - \_\_\_\_\_

Sites de production

1 - \_\_\_\_\_ 3 - \_\_\_\_\_ 5 - \_\_\_\_\_  
2 - \_\_\_\_\_ 4 - \_\_\_\_\_ 6 - \_\_\_\_\_

**2 - Votre force de vente :**

Nombre de commerciaux salariés : \_\_\_\_\_  
Nombre de VRP multcartes \_\_\_\_\_  
Nombre de VRP exclusifs \_\_\_\_\_

Avez-vous un service export en interne ?  oui  non  
Si oui, avec combien de personnes ? \_\_\_\_\_

**3 - Votre présence à l'étranger**

Filiale / agent	Nom de l'entreprise / nom du contact	Adresse	Pays	Tél / fax

## **4 - Vos produits :**

### **Vos marques :**

1 - \_\_\_\_\_

2 - \_\_\_\_\_

3 - \_\_\_\_\_

### **Catégorie de produits :**

- Mobilier (salle à manger, séjour, chambre, etc...)
- Siège
- Literie
- Meubles de complément
- Meubles d'enfant et junior
- Mobilier de bureau
- Meubles de cuisine
- Meubles de salles de bain
- Rangements

- Mobilier d'extérieur
- Meubles en kit
- Luminaire et éclairage
- Tapis
- Ameublement pour hôtellerie, collectivités, entreprises...
- Autres, précisez :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### **Positionnement de vos produits :**

Entrée de gamme \_\_\_\_\_%    Moyen de gamme \_\_\_\_\_%    Haut de gamme \_\_\_\_\_%

## **5 - Votre distribution :**

### **Circuits spécialisés**

- Spécialiste ameublement
  - Classique
  - Contemporain
- Chaînes d'ameublement / décoration
- Détaillants d'ameublement / décoration
- Show room

- Spécialiste de salon
- Spécialiste de cuisine
- Spécialiste de literie
- Spécialiste de salle de bain
- Autre magasin spécialisé :

\_\_\_\_\_

### **Circuits non spécialisés**

- Grands magasins
- Hypermarchés
- Grandes surfaces de bricolage
- Grandes surfaces d'ameublement

- Magasin d'usine
- VPC
- VAD (internet)

### **B to B**

- Groupements et centrales d'achat
- Grossistes/importateurs
- Hôtellerie et restauration

- Bureaux et collectivités
- Spécialistes de l'agencement / architectes d'intérieur / décorateurs, ...

## **6 - Votre communication :**

### **Foires et salons :**

A quels salons avez-vous participé ces derniers mois ?

- I Saloni - Milan
- Feria del Mueble - Madrid
- FIM - Valence
- IMM – Cologne
- Birmingham Furniture Fair
- Meubelbeurs Bruxelles
- Furniture & Home accessories Fair Dublin
- Sun Rimini
- Stockholm Furniture Fair
- ICFF New York
- Interiors Moscow
- Furniture fair Singapour
- Philippine International Furniture Show
- Malaysian International Furniture Faire
- Thailand International Furniture Fair
- Furnicraft Indonesia
- China International Furniture Fair
- Autres :

## **7 - Votre projet de participation vise à :**

- Démarrer l'activité de votre entreprise
- Lancer de nouvelles collections
- Développer votre chiffre d'affaires sur le marché français
- Développer votre chiffre d'affaires export

Principaux marchés visés :

- 
- Renforcer votre image
  - Démarrer ou développer votre chiffre d'affaires dans de nouveaux circuits de distribution
  - Renforcer votre image de marque auprès de la presse et des professionnels

## **8 - Votre stand :**

Quels produits souhaitez-vous exposer sur votre stand ? (classez par ordre d'importance)

1 - \_\_\_\_\_ 3 - \_\_\_\_\_ 5 - \_\_\_\_\_  
2 - \_\_\_\_\_ 4 - \_\_\_\_\_ 6 - \_\_\_\_\_

Quel est votre besoin de surface ? \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

Minimum \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>      Maximum \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

Nombre de coté ouvert :     1     2     3     4

### **Ce formulaire est à retourner accompagné de :**

- ⇒ Catalogue de produits
- ⇒ Liste de prix professionnel
- ⇒ Visuel de stand de votre entreprise

#### Pour les sociétés françaises :

Mme Frédérique Lalanne

Tel : 01 44 29 02 21

Fax : 01 44 29 02 36

Email : frederique.lalanne@safisalons.fr

#### Pour les sociétés étrangères :

Mme Virginie Perez-Vacher

Tel : +33 (0)1 44 29 02 38

Fax : +33 (0)1 44 29 02 40

Email : virginie.perez-vacher@safisalons.fr

**SAFI**  
**4, passage Roux**  
**75850 Paris Cedex 17**  
**France**