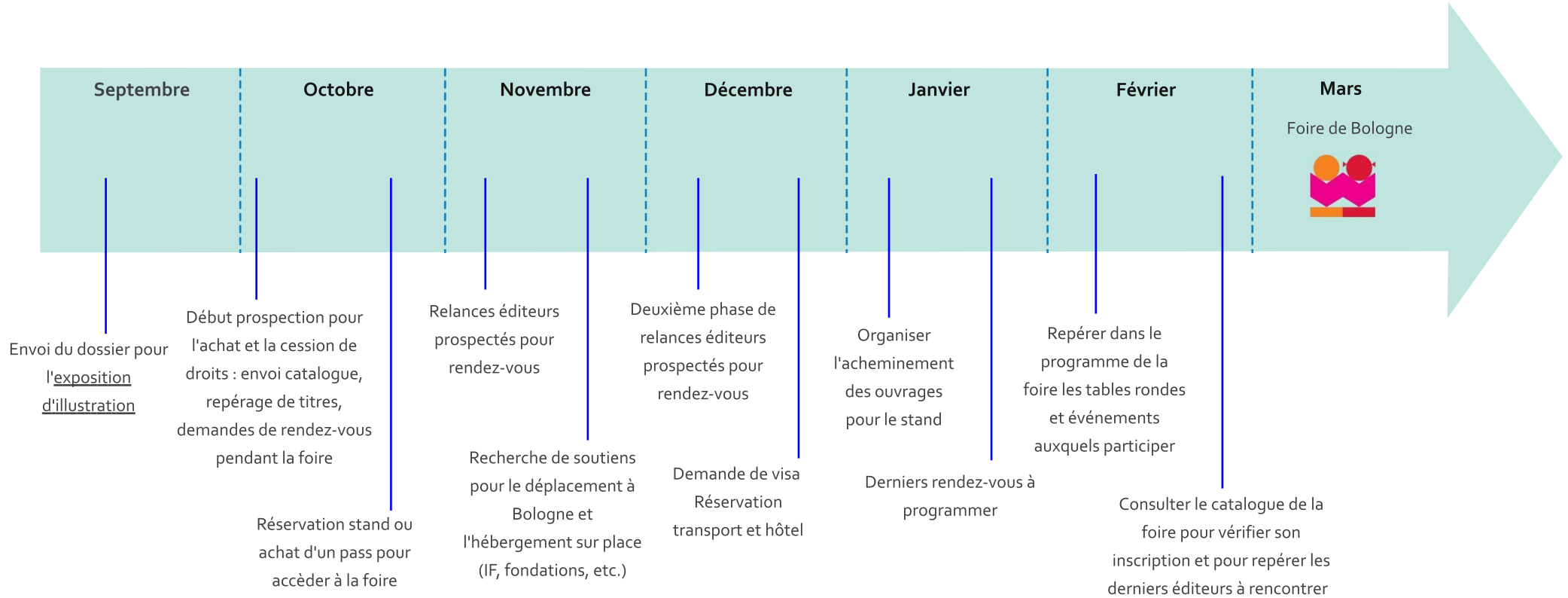


1. Participer à une foire d'échanges de droits : rétroplanning

L'exemple de la Foire de Bologne



Conseils

- « Avant de participer à la foire de Bologne nous faisons des recherches sur les éditeurs qui seront présents, via le site internet de la foire qui répertorie les professionnels. Je cherche des éditeurs qui ont la même ligne éditoriale que nous, parce que c'est seulement en ciblant comme cela que l'on arrive à avoir des rendez-vous. Ce travail en amont est très important. J'envoie deux cent emails et j'obtiens seulement vingt rendez-vous ! C'est très difficile d'être visible parce que c'est une grande foire. On sait qu'on fait du bon travail alors on espère que même les éditeurs qui ne nous répondent pas regardent ce que l'on fait et qu'ils répondront peut-être l'année d'après.» Mariana WARTH, Pallas editora, Brésil
La phase de prospection demande beaucoup d'investissement : il faut solliciter beaucoup d'éditeurs pour arriver à obtenir des rendez-vous. Il faut être patient, organisé et persévérant.
- Il faut avoir à l'esprit que les éditeurs reçoivent des milliers d'emails : cibler les maisons est nécessaire, tout comme essayer de trouver ce qui peut attirer l'attention d'un acheteur potentiel.
- Il peut être parfois plus efficace de faire une sélection de titres et de les présenter dans le corps du message lui-même (voir exemples de mise en page dans le 2. Matériel de prospection) que d'envoyer un catalogue en pièce jointe (attention, toujours vérifier que les pièces jointes ne sont pas trop lourdes afin d'éviter que le message ne parte dans les spams : 3 Mo maximum).
- Les rendez-vous sur une foire d'échange de droits durent généralement une trentaine de minutes. Il ne faut pas oublier de compter les distances qui peuvent être longues d'un lieu de rendez-vous à un autre dans son planning. En général, le vendeur reste sur son stand et le potentiel acheteur se déplace.