

## **Comment trouver des clients à l'étranger ?**

Les lieux le plus propices sont les salons internationaux de prêt-à-porter (Paris, Milan...) et les showrooms, sachant que chacun d'eux correspond à une offre précise et que la clientèle que l'on y rencontre correspond à cette offre. Vous n'aurez de chances de rencontrer des acheteurs potentiels que si vous avez bien ciblé le salon auquel vous participez. Autre impératif : que vos produits soient présentés d'une manière qui attirera les visiteurs étrangers.

**Le conseil du Pass :** Informez-vous des attentes des professionnels étrangers en matière de prêt-à-porter et sur leur comportement sur les salons. Vous saurez d'autant mieux communiquer avec eux et les séduire. Pensez aussi à leur proposer des documents de présentation en plusieurs langues, a minima en anglais.