

- Saison (veuillez indiquer s'il s'agit de besoins de vêtements de printemps, d'été, d'automne ou d'hiver)

Il existe un marché pour toutes les saisons tout le long de l'année, pourvu que l'on tienne compte du climat, des strates économiques, etc., dont il est question ci-dessus.

- Décrivez les dépenses de consommation pour les vêtements sur votre marché, soit l'importance des vêtements de bas, de milieu ou de haut de gamme. Dans votre territoire, les gens portent-ils davantage de vêtements sports ou de tenues habillées?

Dans ce pays, on porte des tenues habillées et des vêtements sports, l'accent étant mis sur des modèles conservateurs de prix moyen. Sur ce marché, les consommateurs sont très sensibles à la valeur lorsqu'ils achètent des produits locaux. En général, ils ont tendance à se montrer plus pratiques que luxueux.

- Êtes-vous au courant des pratiques commerciales qu'utilisent vos concurrents pour obtenir de l'«espace d'étalage.»

Aucune pratique de ce genre n'existe.

- Y a-t-il des possibilités de fabrication à façon (p. ex., en vertu desquelles des produits canadiens sont fabriqués pour des marques de distributeur comme Sandors of St. Louis)?

Non, en raison des très faibles coûts de production locaux.

PRINCIPAUX ACHETEURS

- Veuillez donner la liste des principaux détaillants, boutiques, autres bureaux d'achat (p. ex., les organismes qui achètent à des foires internationales pour le compte de petits points de vente et chaînes de magasins de détail), catalogues et maisons de vente par correspondance. S'il y en a un grand nombre, ne donnez que les noms des 10 à 15 principaux d'entre eux.

Magasins et boutiques

Vêtements pour femmes

Juana Marulanda / Carrera 16 No. 90-69, Santafé de Bogota, Colombie / tél. : (571) 256-8228.