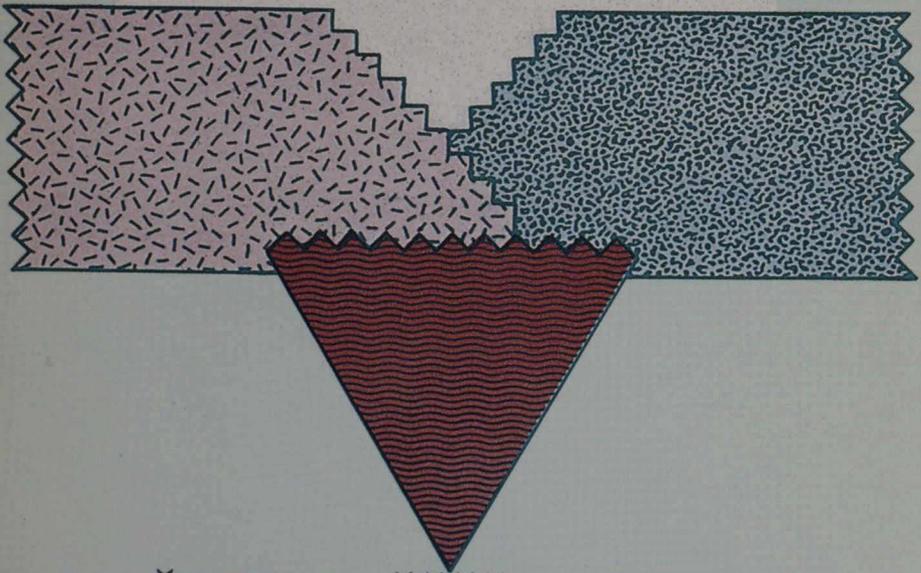


stor
CA1
EA408
G71
FRE
1988/1989

Canada



GUIDE
DES
FOIRES
COMMERCIALES
DU VÊTEMENT



AUX ÉTATS-UNIS
1988-1989

43 289.379

Table des matières

*Guide des
foires commerciales
du vêtement
aux États-Unis*

1988-1989

**NON - CIRCULATING !
CONSULTER SUR PLACE**

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

FEB 10 1990
FEV

**RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE**

Cette publication a été préparée par :

*La Direction de la promotion
du commerce et du tourisme
avec les États-Unis (UTW)
Ministère des Affaires
extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2*

Elle s'adresse uniquement aux fabricants canadiens de vêtements qui désirent faire des affaires aux États-Unis. On peut se procurer sans frais des exemplaires supplémentaires de ce guide en écrivant à l'agent responsable de la mise en marché, secteur du vêtement, à l'adresse indiquée précédemment.

La Division de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis est un centre d'activités de promotion des exportations et d'information sur les projets d'envergure aux États-Unis. Pour obtenir des renseignements sur les foires américaines et les activités qui ont lieu dans d'autres parties du monde, veuillez communiquer avec :

*Info Export
Ministère des Affaires
extérieures
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2
Tél. : 1-800-267-8376*

(Also available in English)

Table des matières

	<i>Page</i>
Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?	4
Les préparatifs	4
Le plan de mise en marché	5
La stratégie commerciale	6
Votre participation à une foire du vêtement	7
La foire commerciale : le meilleur moyen de pénétrer le marché	8
Pourquoi participer à une foire commerciale?	8
Quelques conseils pour réussir	8
Programmes d'aide à l'exportation	9
Les foires commerciales du vêtement aux États-Unis	10
Index des foires commerciales américaines, selon la région servie par le bureau commercial du gouvernement canadien	69
Aperçu des divers marchés américains	72
Bureaux commerciaux du gouvernement canadien aux États-Unis	84

Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?

4

Le marché américain du vêtement est un marché immense et complexe, où s'exerce une très forte concurrence. Là, vous aurez à rivaliser non seulement avec les prospères fabricants américains de vêtements mais aussi avec les nombreux confectionneurs étrangers pour lesquels les États-Unis constituent le marché de consommation le plus riche et le plus intéressant — un marché où les ventes de vêtements atteignent 119 milliards de dollars É.-U. par an.

Le marché américain offre toutefois de nombreuses et excellentes occasions d'affaires aux manufacturiers canadiens de vêtements, en particulier s'ils connaissent bien les États-Unis et sont proches des grands centres américains où se lancent les modes, comme New York, Chicago, Dallas, Atlanta et Los Angeles.

Votre réussite sur le marché américain dépendra des facteurs suivants :

- *Ce que vous avez à vendre* : Vos produits peuvent-ils soutenir la concurrence en ce qui a trait à la qualité, aux modèles, aux prix? Avez-vous des créations à proposer, des modèles originaux qu'on ne trouve pas ailleurs dans le commerce? Quelle place, quel créneau pouvez-vous occuper sur ce marché?
- *Votre persévérance* : Il est fort peu probable que vos ventes à l'étranger atteignent des sommets dès le début. Vous devez donc établir votre présence sur le marché pendant au moins trois saisons. Êtes-vous prêt à vous

engager vraiment dans l'exportation?

- *Votre capacité de production* : Avez-vous la capacité de production nécessaire pour répondre à la demande américaine? Sinon, avez-vous les ressources qu'il faut pour agrandir vos installations?
- *Votre capacité de respecter les échéances* : Il n'y a pas de meilleur moyen de faire rayer votre nom de la liste des fournisseurs que de livrer votre marchandise en retard . . .
- *Votre préparation* : Plus vous vous serez préparé à entrer sur le marché américain, plus vous aurez de chances d'y réussir.

Les préparatifs

Voici ce que vous devriez faire pour préparer votre entreprise à se lancer sur le marché américain du vêtement :

- lisez régulièrement des revues de mode comme le *Apparel News*, le *Women's Wear Daily*, le *Pret Fashion Magazine*, le *Daily News Record* et d'autres revues spécialisées, pour vous tenir au courant de ce qui est en vogue;
- rendez-vous dans différentes grandes villes américaines où se lancent les modes pour déterminer la zone géographique, le groupe d'âge, le mode de vie et la gamme de prix qui correspondent le mieux à vos collections (choisissez de préférence les villes les plus proches de votre manufacture pour réduire au minimum les frais d'expédition);

- passez au moins une semaine dans la localité que vous aurez choisie pour évaluer les tendances de la mode, les prix, la concurrence; renseignez-vous sur ce qui se vend et ce qui ne se vend pas, et pour quelles raisons (regardez les vêtements dans les magasins, parlez aux commis et mêlez-vous aux gens à qui vous destinez vos vêtements);
- assistez, comme spectateur, à une foire commerciale ou une semaine du vêtement dans la région choisie, pour voir quels sont les méthodes de vente et le matériel promotionnel les plus efficaces de même que les meilleurs agents et les plus importants acheteurs;
- comparez votre gamme de produits vestimentaires avec celles qu'on trouve déjà sur place; notez ce pour quoi vos produits se vendraient bien et ce que vous pourriez changer, adapter ou améliorer. Faites preuve d'imagination.

Le plan de mise en marché

Une fois cette évaluation terminée, **établissez votre plan de mise en marché aux États-Unis**, avec l'aide d'un petit groupe d'employés affectés aux principales fonctions de votre entreprise.

- Délimitez le marché que vous visez; choisissez votre gamme de produits et de prix et vos réseaux de distribution. Précisez votre participation à la stimulation de la vente, de même que les services que vous offrirez à la clientèle.

- Réglez toutes les questions concernant l'accès au marché américain (droits de douane, frais de courtage, de transport, etc.).
- Pour des renseignements sur les documents de douane, la classification tarifaire, les taux de droits, *la valeur en douane* et les exigences américaines en matière d'étiquetage, consultez le Groupe de l'accès aux marchés, Relations commerciales avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures (tél : (613) 993-7485), un courtier en douane américain ou le service américain des douanes du point d'entrée choisi.
- Fixez vos prix en dollars américains; pour ne pas compliquer les choses lorsque vos acheteurs recevront la marchandise.
- Déterminez la capacité et les coûts de production pour ce marché.
- Constituez l'équipe de gestion dont vous aurez besoin — tant dans le domaine des stocks que de celui du service — pour soutenir la concurrence sur le marché que vous visez.
- Soyez prêt à lancer vos collections sur le marché américain à l'aide de dessins de mode, d'échantillons de modèles et de tissus, etc., que vous présenterez aux acheteurs; assurez-vous que les articles que vous proposez correspondent à la bonne saison d'achat.
- Réglez toutes les questions financières : conditions de vente, états fictifs des revenus et des dépenses et capitaux nécessaires.

- Établissez votre cote de crédit aux États-Unis.
- Prenez rendez-vous avec le délégué commercial du gouvernement du Canada dans la région choisie, pour discuter de votre plan de mise en marché; demandez-lui conseil sur le choix des représentants et des détaillants, les salles de montre et la stratégie de stimulation de la vente.
- Soyez présent : demandez un numéro 800, nommez un représentant ou même, si c'est possible, ouvrez un bureau de vente ou une salle de montre.

Avec ce genre de plan de mise en marché, vous aurez plus de chances de vendre vos produits aux États-Unis.

La stratégie commerciale

Votre plan de mise en marché est la carte qui vous permettra d'augmenter votre volume de ventes et vos profits et de bien utiliser vos ressources et votre personnel. Préparez-le soigneusement.

Le marché américain n'est pas facile à percer, et vous devrez faire preuve de beaucoup d'endurance. Mieux vous serez préparé, plus vous aurez de chances de vous y tailler une place. Bien connaître le marché cible est essentiel. Pour établir votre stratégie commerciale, commencez d'abord par recueillir des renseignements.

- Faites la liste de ce que vous attendez du marché américain, en termes de clients, de fournisseurs, d'employés, de créanciers, etc.
- Analysez le rendement de votre entreprise, la conjonc-

ture économique, l'état des affaires en général et les prévisions sur le commerce du vêtement.

- Demandez-vous quelles sont les forces et les faiblesses de votre entreprise. Évaluez ses compétences en gestion, ses méthodes de commercialisation, son intuition dans le domaine de la mode, la qualité de ses produits, ses moyens d'obtenir des matières premières et sa capacité de soutenir la concurrence. Soyez réaliste.
- Évaluez les données que vous aurez recueillies pendant votre séjour dans la région (voir *Les préparatifs*). Quel genre de vêtements y achète-t-on, et dans quelles catégories de prix? Y a-t-il des exigences particulières en matière d'étiquetage et de pointure aux États-Unis? Renseignez-vous sur ce que font vos concurrents.
- Déterminez vos objectifs de vente. Fixez vos prix (en tenant compte du profit et de tous les frais jusqu'à destination), et faites la liste des détaillants (grands magasins à succursales, regroupement de marchands indépendants, magasins spécialisés, boutiques) susceptibles de vendre votre marchandise.
- Calculez les sommes nécessaires pour les dépenses d'investissement, les salles de montre, le bureau de ventes, les représentants, la publicité, les foires commerciales et le personnel de votre « mission américaine ».
- Fixez-vous un délai minimum et un délai maximum pour réaliser vos objectifs.
- Ne prévoyez une campagne intense de publicité qu'après avoir établi votre présence sur le marché:

Votre participation à une foire du vêtement

Des millions de dollars d'articles de mode passent chaque saison dans les foires du vêtement de Chicago, de Dallas, de Los Angeles, d'Atlanta et d'autres villes américaines. Les salles d'exposition de ces foires offrent toute l'année le moyen de faire connaître vos produits, l'occasion de suivre les tendances qui se dessinent dans l'industrie, ainsi que l'avantage de faire des affaires au même endroit.

Voici ce que vous devez faire pour vendre votre marchandise à une foire du vêtement:

- vous rendre à la foire commerciale qui s'adresse à votre marché cible et vous entretenir avec les représentants qui y ont des salles d'exposition permanente;
- choisir un représentant de bonne réputation qui s'occupe de marchandises correspondant aux vôtres; il est plus efficace et plus économique d'exposer votre marchandise par l'entremise d'un représentant que de louer votre propre salle d'exposition;
- appuyer votre représentant en assurant des livraisons fiables ainsi que par des efforts communs de publicité.

La foire commerciale : *le meilleur moyen de* *pénétrer le marché*

8

Pourquoi participer à une foire commerciale?

Pour les compagnies établies, la foire commerciale est un excellent moyen d'augmenter les ventes.

Pour les nouveaux venus sur le marché américain, la foire commerciale est indispensable. Elle permet :

- de savoir ce qui se vend, ce que les gens portent;
- de bien connaître le marché, les concurrents et les acheteurs;
- de choisir des représentants; et
- d'établir sa présence.

Si elle est bien organisée, la foire commerciale est le moyen le plus rentable pour faire connaître et vendre vos produits car elle réunit tant les vendeurs que les milliers d'acheteurs intéressés à se procurer leur marchandise.

Comme le bazar ou le marché à ciel ouvert, la foire commerciale est un lieu privilégié pour les acheteurs. Là, ils peuvent voir et toucher les échantillons de vêtements, et comparer rapidement les divers articles qu'on leur propose.

La foire commerciale attire des gens d'une région donnée ou du pays tout entier, et les grands centres comme New York font courir non seulement les acheteurs nord-américains mais aussi ceux de tous les coins du monde. Les foires commerciales du vêtement accueillent de 500 à plus de 80 000 personnes.

La foire commerciale vous permet de vendre plus en moins de temps. Pensez au nombre d'articles que le ven-

deur de votre kiosque d'exposition peut présenter aux acheteurs, en seulement une heure . . .

On estime qu'il faut 6 000 dollars É.-U. pour participer à une foire commerciale de trois jours à New York, et demeurer dans la ville deux jours de plus pour assurer le suivi. À première vue, ça semble cher, mais d'après les sondages, on peut y faire, pour le même prix, quatre fois plus de ventes que par téléphones ou visites à des clients.

Quelques conseils pour réussir

Comment se préparer

- Pour avoir de meilleures chances d'obtenir un bon emplacement, réservez votre kiosque assez tôt. Si vous avez le choix, installez-vous là où il y a le plus de circulation — près des halls d'entrée, des sorties, des casse-croûtes, des aires de repos et des grands kiosques d'exposition.
- Faites un budget réaliste : tenez compte de la location de l'espace, de la fabrication du kiosque (s'il y a lieu), du mobilier, des services, des frais de voyage et de séjour du personnel, ainsi que des frais d'expédition de la marchandise. N'oubliez pas la publicité, y compris la préparation d'un cartable ou d'un dossier de presse. Envoyez ce dossier d'avance aux chroniqueurs de mode, et déposez-en des exemplaires dans le salon réservé aux journalistes, sur les lieux mêmes de la foire.

Quoi exposer?

Ce sont vos collections de vêtements que les acheteurs viennent voir. Tout le reste nuira à votre objectif — qui est de vendre — et à celui de l'acheteur — qui est de conclure un marché avec vous.

- Étalez les articles que vous aurez choisis de manière intéressante mais fonctionnelle.
- Projetez une image positive qui attirera les clients.
- Conservez les cartes d'affaires ou prenez rapidement en note le nom et l'adresse des clients.
- Soyez prêt à accepter les commandes sur place et à rappeler tous ceux qui auraient manifesté de l'intérêt pour vos produits.
- Évaluez votre performance — ce que vous avez réussi, ce que vous pouvez améliorer, et comment faire mieux l'an prochain.

N'oubliez pas que vous vous adressez à des gens bien informés. Ne faites pas de promotion agressive.

Programmes d'aide à l'exportation

L'aide est fournie aux entreprises canadiennes pour rencontrer des agents éventuels, visiter le marché et participer à des foires commerciales dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec un bureau du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Vous pouvez également vous adresser à votre gouvernement provincial qui offre aussi un programme d'aide de ce genre.

Les foires commerciales du vêtement aux États-Unis

10

Les dates étant susceptibles de changer, veuillez vérifier auprès de l'agent de liaison.

(Nationale)

Accessorie Circuit

Collections d'accessoires de luxe pour hommes et femmes, comportant notamment des ceintures, des bijoux et des chapeaux; frais d'inscription de 2 000 \$ pour les membres; participation restreinte, exposition-concours
Visiteurs : Boutiques spécialisées

Agent de liaison :
ENK Productions Ltd.
3 East 54th Street
New York NY 10022
Tél. : (212) 759-8055

1989

Du 9 au 11 janvier
Omni Park Hotel
100 exposants

New York
2 000 visiteurs

Du 8 au 10 mai
(Date provisoire)
Omni Park Hotel
100 exposants

New York
2 000 visiteurs

Du 31 juillet au 2 août
(Date provisoire)
Omni Park Hotel
100 exposants

New York
2 000 visiteurs

(Nationale)

Allure Intimate Apparel & Hosiery Show

Vêtements de nuit et de détente, vêtements d'exercice et de danse, maillots de bain, lingerie, peignoirs, sous-vêtements, bas, pour hommes et femmes; assistance internationale

Visiteurs : Acheteurs provenant surtout des boutiques spécialisées, des magasins à rayons et des bureaux d'achat.

Agent de liaison :

Mary Gray
CCE Ltd.
122 East 42nd Street
Suite 1121
New York, NY 10168
Tél. : (212) 867-5159

1988

Du 6 au 8 novembre
Jacob K. Javits Center
175 exposants

New York
3 000 visiteurs

1989

Mai
(À déterminer)
Jacob K. Javits Center
175 exposants

New York
3 000 visiteurs

Novembre
(À déterminer)
Jacob K. Javits Center
175 exposants

New York
3 000 visiteurs

(Internationale)

American International Fur Fair

Surtout des peaux non traitées; fourrures assemblées; quelques machines

Visiteurs : Acheteurs de fourrure de tous les coins du monde

Agent de liaison :

Jay R. Thalheim
Thalheim Exposition
Management Corp.
42 Bayview Avenue
Manhasset, NY 11030
Tél. : (516) 627-4000

1989

Du 30 mars au 2 avril
Convention Center
165 kiosques

Las Vegas
14 000 visiteurs



(Régionale)

Arizona Apparel Association

Large gamme de vêtements pour femmes (60 p. 100), hommes (15 p. 100) et enfants (10 p. 100), y compris des vêtements de grand prix, des accessoires, des bijoux et des articles de style *western*

Visiteurs : Magasins à rayons, magasins à succursales, boutiques spécialisées dans le style *western*

Agent de liaison :
John W. Kyles
P.O. Box 2068
Scottsdale, AZ 85252
Tél. : (602) 949-5727

1988	Du 29 au 31 octobre Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
1989	Du 20 au 23 janvier Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 18 au 20 mars Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 23 au 25 juin Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 18 au 21 août Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 21 au 23 octobre Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs


(Régionale)**Atlanta Apparel Mart**

Gamme complète de vêtements, y compris des créations, des bijoux et quelques chaussures

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées*Agent de liaison* :
Ronnie Slotkin, Marketing
Manager
Atlanta Apparel Mart
250 Spring Street
Suite 1W110
Atlanta, GA 30303
Tél. : (404) 581-1705

1988	Du 20 au 26 octobre Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs
1989	Du 2 au 8 février Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 10 000 visiteurs
	Du 6 au 12 avril Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs
	Du 1 ^{er} au 7 juin Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 10 000 visiteurs
	Du 24 au 30 août Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs
	Du 12 au 18 octobre Apparel Mart 1 000 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs



(Régionale)

Atlanta Men's Apparel Market

Vêtements griffés, tenues tout-aller, de plage et de sport, dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Grossistes et acheteurs des boutiques spécialisées

Agent de liaison :

Lynette Sappe,
Communications
Manager

240 Peachtree Street
Suite 2200
Atlanta, GA 30343
Tél. : (404) 658-5690

1988

Du 2 au 5 octobre
Apparel Mart
400 exposants

Atlanta
3 000 visiteurs

1989

Du 12 au 15 janvier
Apparel Mart
400 exposants

Atlanta
3 000 visiteurs

Du 19 au 22 mars
Apparel Mart
400 exposants

Atlanta
3 000 visiteurs

Du 30 juin au 1^{er} juillet
Apparel Mart
400 exposants

Atlanta
3 000 visiteurs

Du 17 au 20 septembre
Apparel Mart
400 exposants

Atlanta
3 000 visiteurs



(Régionale)

Atlanta Southern Mart Women's, Children's Wear Exhibitors

Vêtements haut de gamme pour femmes et enfants

Visiteurs : Boutiques spécialisées, magasins à succursales et magasins à rayons

Agent de liaison :

Dot Bissell,

Executive Director

1718 Peachtree Street, NW

Suite 600

Atlanta, GA 30309

Tél. : (404) 881-0955

1988	Du 20 au 26 octobre Apparel Mart 300 exposants	Atlanta 15 000 visiteurs
1989	Du 12 au 18 octobre Apparel Mart 300 exposants	Atlanta 15 000 visiteurs



(Régionale)

Atlantic City Action Sports Retailers Trade Exhibition

Large gamme de vêtements de sport pour hommes, femmes et enfants; tout pour la bicyclette, le surf, les sports nautiques et les sports d'équipe; combinaisons de plongée

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées et magasins à succursales, de tous les coins du monde

Agent de liaison :

Steve Lewis

P.O. Box 373

South Laguna, CA 92677

Tél. : (714) 499-5374

1989	Du 26 au 28 septembre Convention Center 800 exposants	Atlantic City 12 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------------



(Nationale)

Big and Tall Men's Apparel Needs Show (BATMAN)

Vêtements de tous genres pour
hommes de grande taille
Visiteurs : Acheteurs des grands
magasins à succursales et boutiques
spécialisées

Agent de liaison :
Jeff Yunis, Manager
14983 South Dixie
Highway
Miami, FL 33176
Tél. : (305) 255-4163

1989

Du 12 au 15 février
Miami Merchandise
220 exposants

Miami
3 000 visiteurs

Du 6 au 9 août
Reno Convention
Center
250 exposants

Reno
3 500 visiteurs

(Régionale)

Billings Market Association

L'une des plus grosses foires commerciales où l'on trouve de tout, et particulièrement des vêtements pour hommes, femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix; beaucoup d'accessoires et de vêtements *western*

Visiteurs : Détaillants des États du Nord-Ouest, pour la plupart

Agent de liaison :

Verba Valentine, Executive

Secretary

P.O. Box 1303

Billings, MT 59103

Tél. : (406) 652-2530

1988	Du 5 au 7 novembre Billings Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 700 visiteurs
1989	Du 27 au 30 janvier Billings Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 900 visiteurs
	Du 15 au 17 avril Billings Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 700 visiteurs
	Du 19 au 21 août Billings Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 700 visiteurs
	Du 11 au 13 novembre Billings Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 800 visiteurs



(Régionale)

Birmingham Apparel Market

Vêtements à prix moyens, pour femmes et enfants

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons et magasins à succursales de la région

Agent de liaison :

Cissy E. Cooper, Manager
10 Office Park Circle
Suite 112
Birmingham, AL 35223
Tél. : (205) 871-2787

1988	Du 29 au 31 octobre Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
-------------	--	-------------------------------

1989	Du 20 au 23 janvier Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
-------------	--	-------------------------------

	Du 17 au 20 mars Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
--	---	-------------------------------

	Du 26 au 29 mai Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
--	--	-------------------------------

	Du 4 au 7 août Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
--	---	-------------------------------

	Du 20 au 23 octobre Birmingham Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
--	--	-------------------------------

(Nationale)

California Kids' Show

Gamme complète de vêtements pour poupons, enfants et adolescents; cherche à atteindre un public international

Visiteurs : Magasins à rayons et magasins à succursales

Agent de liaison :

California Mart

110 East 9th Street

Los Angeles, CA 90079

Tél. : (213) 620-0280

1988	Du 10 au 12 octobre California Mart 100 exposants	Los Angeles 600 visiteurs
1989	Du 12 au 14 mars California Mart 100 exposants	Los Angeles 600 visiteurs
	Octobre (À déterminer) California Mart 100 exposants	Los Angeles 600 visiteurs



(Régionale)

Carolinas/Virginia Fashion Exhibitors

Vêtements pour femmes, pour toutes les occasions, des tenues sport aux tenues habillées; quelques vêtements pour enfants; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Surtout des boutiques spécialisées et des magasins à rayons

Agent de liaison :

Mildred L. White, Manager
531 South College Street
Charlotte, NC 28202
Tél. : (704) 375-1515

1988	Du 28 octobre au 2 novembre Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs
1989	Du 27 janvier au 1 ^{er} février Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs
	Du 31 mars au 5 avril Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs
	Du 26 au 31 mai Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs
	Du 18 au 23 août Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs
	Du 20 au 25 octobre Apparel Center 450 exposants	Charlotte, NC 4 000 visiteurs

(Régionale)

Chicago Women's, Men's and Children's Market

Gamme complète de vêtements pour hommes, femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix, y compris des vêtements à prix modique et haut de gamme, des vêtements d'extérieur et de la lingerie pour dames; des tailles menues aux grandes tailles

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques de 13 États du Midwest

Agent de liaison :

Linda Wellington,
Exhibition Manager
The Chicago Apparel Mart
350 North Orleans Street
Chicago, IL 60654
Tél. : (312) 527-4141

1988	Du 5 au 9 novembre (Printemps) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
1989	Du 21 au 25 janvier (Été) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
	Du 12 au 15 mars (Hommes) Apparel Mart 1 000 exposants	Chicago 6 500 visiteurs
	Du 8 au 12 avril (Automne) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
	Du 3 au 7 juin (Automne II) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
	Du 26 au 30 août (Vacances) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
	Du 28 octobre au 1 ^{er} novembre (Printemps) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs



(Régionale)

Cotton States Fashion Exhibitors

Gamme complète de vêtements pour femmes

Visiteurs : Détaillants de tous genres

Agent de liaison :

Ricki Fife

5685 Mason Road

Memphis, TN 38117

Tél. : (901) 683-0304

1988	Du 5 au 7 novembre Convention Center 250 exposants	Memphis 2 000 visiteurs
1989	Du 7 au 9 janvier Convention Center 250 exposants	Memphis 2 500 visiteurs
	Du 8 au 10 avril Convention Center 250 exposants	Memphis 2 000 visiteurs
	Du 3 au 5 juin Convention Center 250 exposants	Memphis 2 500 visiteurs
	Du 26 au 28 août Convention Center 250 exposants	Memphis 2 000 visiteurs
	Du 28 au 30 octobre Convention Center 250 exposants	Memphis 2 000 visiteurs

(Régionale)

Dallas Active Sportswear Show

Vaste choix de vêtements de sport tout-aller pour femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix
Visiteurs : Surtout des boutiques spécialisées, des magasins à rayons et des magasins à succursales de neuf États du Sud-Ouest

Agent de liaison :
 Mary Phenisee
 2300 Stemmons Freeway
 Room M5110
 Dallas, TX 75258
 Tél. : (214) 637-2171

1988	Du 28 octobre au 2 novembre Apparel Mart 2 000 exposants	Dallas 18 000 visiteurs
1989	Du 31 mars au 5 avril Apparel Mart 2 000 exposants	Dallas 18 000 visiteurs
	Du 20 au 25 octobre Apparel Mart 2 000 exposants	Dallas 20 000 visiteurs

(Régionale)

Dallas Bridal Show

Gamme complète de vêtements pour la mariée et sa suite, de confection américaine ou étrangère; pour toutes les bourses
Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées, magasins à rayons et magasins à succursales

Agent de liaison :
 Dawn Leubke, Show
 Manager
 2300 Stemmons Road
 Room M5110
 Dallas, TX 75258
 Tél. : (214) 637-0381

1988	Du 28 octobre au 3 novembre Apparel Mart 100 exposants	Dallas 1 500 visiteurs
1989	Du 26 au 31 mai Apparel Mart 100 exposants	Dallas 1 500 visiteurs
	Du 20 au 25 octobre Apparel Mart 100 exposants	Dallas 1 500 visiteurs



(Régionale)

Dallas Women's, Children's Fashion Market

Vêtements de tous genres pour femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des magasins à succursales, boutiques et magasins à rayons du Texas et des cinq États voisins

Agent de liaison :

Kaye Franklin
2100 Stemmons Street
Room M5110
Dallas, TX 75258
Tél. : (214) 637-0381

1988	Du 28 octobre au 2 novembre (Printemps) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
1989	Du 27 janvier au 1 ^{er} février (Été) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 31 mars au 5 avril (Automne) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 26 au 31 mai (Automne/Vacances) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 18 au 23 août (Vacances) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 20 au 25 octobre (Printemps) Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs

(Régionale)

Denver Market Association

Vêtements et accessoires pour femmes, filles et garçons, y compris des vêtements griffés et quelques créations faits main, surtout par des artisans du Midwest

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des boutiques, boutiques spécialisées et magasins à rayons, du Midwest pour la plupart

Agent de liaison :

Jan Fuller, Executive Director

Denver Merchant Mart
451 East 58th Avenue
Room 4590

Denver, CO 80216

Tél. : (303) 295-1334

1988	Du 21 au 24 octobre Merchandise Mart 200 exposants	Denver, CO 1 500 visiteurs
1989	Du 20 au 23 janvier Merchandise Mart 200 exposants	Denver, CO 1 500 visiteurs
	Du 7 au 10 avril Merchandise Mart 210 exposants	Denver, CO 1 500 visiteurs
	Du 2 au 5 juin Merchandise Mart 200 exposants	Denver, CO 1 300 visiteurs
	Août (À déterminer) Merchandise Mart 200 exposants	Denver, CO 1 500 visiteurs
	Du 13 au 16 octobre Merchandise Mart 210 exposants	Denver, CO 1 300 visiteurs



(Nationale)

Designers Collective

Vêtements griffés pour hommes; participation restreinte; exposition-concours

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des boutiques spécialisées

Agent de liaison :
ENK Productions Ltd.
3 East 54th Street
New York, NY 10022
Tél. : (212) 759-8055

1989	Du 20 au 22 février Omni Park Hotel 90 exposants	New York 3 000 visiteurs
	Du 21 au 23 août (Date provisoire) Omni Park Hotel 90 exposants	New York 3 000 visiteurs



(Nationale)

Fashion Accessories Expo

Accessoires mode, ceintures, gants, sacs à main, montres, chapeaux; beaucoup de bijoux

Visiteurs : Acheteurs des boutiques, boutiques spécialisées, magasins à rayons et grossistes

Agent de liaison :
Conference Management
Corp.
17 Washington Street
Norwalk, CT 06856
Tél. : (203) 852-0500

1988	Du 6 au 8 novembre Pier 90/92 750 exposants	New York 10 000 visiteurs
1989	Du 15 au 17 janvier Pier 88/92 750 exposants	New York 10 000 visiteurs
	(À déterminer) 750 exposants	New York 10 000 visiteurs

(Nationale)

Fashion Coterie

Vêtements et accessoires dernier cri pour dames, triés sur le volet; seulement des couturiers et des designers connus (choisis par jury), américains ou européens pour la plupart; excellente qualité, prix élevés; frais d'inscription de 3 000 \$ É.U.

Visiteurs : Boutiques spécialisées et boutiques de grand luxe

Agent de liaison :

ENK Productions Ltd.

3 East 54th Street

New York, NY 10022

Tél. : (212) 759-8055

1989	Du 27 février au 1 ^{er} mars Omni Park Hotel 100 exposants	New York 3 000 visiteurs
	Du 25 au 27 septembre Omni Park Hotel 100 exposants	New York 3 000 visiteurs



(Régionale)

Florida Fashion Marts

Vaste choix de vêtements pour femmes, des vêtements à prix modiques aux vêtements de qualité
Visiteurs : Marchands indépendants et magasins à succursales du centre de la Floride

Agent de liaison :
 Brenda East
 P.O. Box 610967
 North Miami, FL 33261
 Tél. : (305) 553-8559

1988	Les 6 et 7 novembre Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
-------------	---	--------------------------

1989	Janvier (À déterminer) Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
-------------	---	--------------------------

Du 30 avril au 1 ^{er} mai Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
--	--------------------------

Les 11 et 12 juin Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
---	--------------------------

Les 27 et 28 août Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
---	--------------------------

Les 29 et 30 octobre Curtis Hixon Convention Center 150 exposants	Tampa 1 000 visiteurs
--	--------------------------

(Nationale)

Fur Expo 89

Vêtements de fourrure et de cuir, articles de fantaisie, fournitures pour la confection des vêtements de fourrure

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées et salons de la fourrure

Agent de liaison :

Master Furriers Guild of America

370 7th Avenue, Suite 216

New York, NY 10001

Tél. : (212) 244-8570

1989

Mai

(À déterminer)

Rotunda, Madison

Square Garden

100 exposants

New York

4 000 visiteurs



(Régionale)

Golden Gate Apparel Association Market Days

Gamme complète de vêtements et accessoires pour hommes, femmes et garçons

Visiteurs : Foire conçue à l'intention des voyageurs de commerce

Agent de liaison :

Nancy Glen, Executive Director

Concourse and Showplace Design Center

821 Market Street

San Francisco, CA 94103

Tél. : (415) 552-9900

1988

Du 12 au 15 novembre
(Printemps)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

1989

Du 7 au 10 janvier
(Printemps/été)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

Du 1^{er} au 4 avril
(Automne)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

Du 3 au 6 juin
(Automne/vacances)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

Du 12 au 15 août
(Vacances/croisière)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

Du 21 au 24 octobre
(Printemps)

Concourse Building
Giftcenter Expomart
600 exposants

San Francisco
4 000 visiteurs

(Internationale)

Imprinted Sportswear Show

Gamme complète de vêtements de sport avec appliqués, décalcomanies et broderies; matériel de sérigraphie, articles pré-imprimés, pochoirs, etc.

Visiteurs : Détaillants de tous genres, des magasins à rayons aux boutiques de T-shirts, artisans en sérigraphie

Agent de liaison :

Verne Packer

15400 Knoll Trail

Suite 112

Dallas, TX 75248

Tél. : (214) 239-3060

1988	Du 20 au 22 octobre McCormick Place 700 exposants	Chicago 10 000 visiteurs
1989	Du 19 au 21 janvier Convention Center 275 exposants	Long Beach 6 500 visiteurs
	Du 31 mars au 2 avril Convention Center 275 exposants	Orlando 6 000 visiteurs
	Septembre (À déterminer) Apparel Mart 300 exposants	Atlanta 7 000 visiteurs
	Octobre (À déterminer) McCormick Place 700 exposants	Chicago 10 000 visiteurs



(Nationale)

International Active Wear and T-Shirt Show

Vêtements tout-aller, T-shirts, accessoires et vêtements de détente
Visiteurs : Acheteurs de tous les coins du monde

Agent de liaison :
 Sandra Nagy
 Conference Management Corp.
 17 Washington Street
 Norwalk, CT 06854
 Tél. : (203) 852-0500

1988	Du 2 au 4 octobre Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 15 000 visiteurs
-------------	--	------------------------------

1989	Octobre (À déterminer) Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 15 000 visiteurs
-------------	--	------------------------------



(Internationale)

International Fashion & Boutique Show

Vêtements pour femmes, y compris des créations; vêtements, bijoux et accessoires mode pour jeunes; dans toutes les catégories de prix
Visiteurs : Grossistes de tous les coins du monde

Agent de liaison :
 Oscar Pluznick,
 Harvey Rubinfeld
 71 West 35th Street
 Suite 1600
 New York, NY 10001
 Tél. : (212) 594-0880

1989	Du 6 au 9 janvier Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 35 000 visiteurs
-------------	--	------------------------------

Du 19 au 22 mars Brooks Hall 500 exposants	San Francisco 10 000 visiteurs
--	-----------------------------------

Du 3 au 6 juin Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 35 000 visiteurs
---	------------------------------

Du 26 au 29 août Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 35 000 visiteurs
---	------------------------------

Du 22 au 25 octobre (Bijoux) Jacob K. Javits Center 1 000 exposants	New York 25 000 visiteurs
--	------------------------------

(Internationale)

International Fashion Leather Goods Show

Vêtements, sacs à main, valises, mallettes, accessoires et articles de bureau en cuir

Visiteurs : Détaillants et boutiques spécialisées

Agent de liaison :

HBJ Expositions &

Conferences

50 Washington Street

Norwalk, CT 06854

Tél. : (203) 853-0400

1989

Mai

(À déterminer)

200 exposants

New York

3 000 visiteurs



(Internationale)

International Kids Fashion Show

Gamme complète de vêtements, chaussures et accessoires pour enfants, à prix moyens et élevés; plusieurs exposants sont des représentants disposant de salles de montre permanentes

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques, et grossistes de tous les coins du monde

Agent de liaison :

Stanley Kaye

71 West 35th Street

New York, NY 10001

Tél. : (212) 594-0880

1988	Du 2 au 4 octobre Long Beach Convention Center (Nouveau, aucune donnée)	Long Beach
	Du 23 au 26 octobre Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
1989	Du 8 au 11 janvier Penta Hotel 600 exposants	New York 6 000 visiteurs
	Du 19 au 22 mars Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
	Du 6 au 9 août Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
	Du 22 au 25 octobre Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs



(Internationale)

Just Kids Stuff

Gamme complète de vêtements, accessoires, cadeaux et meubles pour poupons, enfants et adolescents; à prix moyens et élevés

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons et boutiques pour enfants, de tous les coins du monde

Agent de liaison :

Susan Schiff
George Little Management
2 Park Avenue, Suite 1100
New York, NY 10016
Tél. : (212) 686-6070



1989

Du 28 janvier
au 1^{er} février
Pier 90
200 exposants

New York
8 000 visiteurs

(Régionale)

Kansas City Men's and Boys' Apparel



Vêtements, accessoires et parures pour hommes et garçons, y compris des produits de grande marque; vaste gamme de prix

Visiteurs : Surtout des acheteurs des boutiques spécialisées

Agent de liaison :

Frankie Little
1775 Universal Avenue
Suite 1645
Kansas City, MO 64120
Tél. : (816) 241-9157

1989

Du 4 au 6 février
Trade Mart
300 exposants

Kansas City
800 visiteurs

Du 18 au 21 mars
Trade Mart
300 exposants

Kansas City
800 visiteurs

Du 16 au 18 septembre
Trade Mart
300 exposants

Kansas City
800 visiteurs



(Régionale)

Long Beach Action Sports Retailers Trade Exhibit

Vaste gamme de vêtements de sport pour hommes, femmes et enfants; tout pour les sports d'équipe, la bicyclette, les sports nautiques, la planche à roulette; combinaisons de plongée

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées et magasins à succursales

Agent de liaison :
Steve Lewis, Publisher
Pacifica Publishing
P.O. Box 348
South Laguna, CA 92677
Tél. : (714) 499-5374

1989	Du 10 au 12 février Convention Center 800 exposants	Long Beach, CA 10 000 visiteurs
-------------	---	------------------------------------

	Du 8 au 10 septembre Convention Center 800 exposants	Long Beach, CA 10 000 visiteurs
--	--	------------------------------------



(Régionale)

Los Angeles Large Size Women's Markets

Vaste gamme de vêtements tout-aller et habillés pour femmes de grande taille; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées

Agent de liaison :
California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90079
Tél. : (213) 620-0260

1989	Du 23 au 25 avril (Date provisoire) California Mart 120 exposants	Los Angeles 2 000 visiteurs
-------------	--	--------------------------------

(Régionale)

Los Angeles Market Week

Vêtements de tous genres pour femmes, y compris des vêtements à prix modiques et des vêtements griffés (présentés surtout par des membres de la Pacific Coast Travellers Association)

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des magasins à rayons et magasins à succursales des États de l'Ouest

Agent de liaison :
California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90069
Tél. : (213) 620-0260

1988	Du 4 au 8 novembre California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs
1989	Du 13 au 17 janvier California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs
	Du 14 au 18 avril California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs
	Du 9 au 13 juin California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs
	Du 25 au 29 août California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs
	Du 3 au 7 novembre California Mart 200 exposants	Los Angeles 6 000 visiteurs



(Régionale)

MAGIC (Los Angeles Men's Apparel Guild)

Vêtements et accessoires pour hommes et garçons; tenues de sport et de soirée, vêtements tout-aller; dans toutes les catégories de prix, y compris haut de gamme; quelques représentants étrangers

Visiteurs : Acheteurs des magasins à succursales, magasins à rayons et boutiques spécialisées

Agent de liaison :
Elaine Mehl, Executive
Director
Terminal Annex
P.O. Box 30469
Los Angeles, CA 90030
Tél. : (213) 626-0735

1989

Du 4 au 7 mars
Convention Center
3 000 exposants

Los Angeles
50 000 visiteurs

Du 2 au 5 octobre
Convention Center
3 000 exposants

Las Vegas
52 000 visiteurs



(Régionale)

Manufacturers Wholesalers Outerwear & Sportswear Show

Foire spécialisée de vêtements pour hommes, femmes et enfants : vêtements de dessus et de travail, uniformes, bottes, chaussures, articles de surplus d'armée; à prix d'aubaine comme à prix moyens

Visiteurs : Distributeurs et détaillants, y compris les magasins à rayons, les magasins à succursales et les magasins de matériel d'armée

Agent de liaison :
Gerald Spiewak
Trade Show Enterprises
One Pennsylvania Plaza
New York, NY 10119
Tél. : (212) 695-1637

1989

Du 22 au 24 janvier
Penta Hotel
200 exposants

New York
3 000 visiteurs

(Régionale)

Men's and Boys' Apparel Club of New York

Gamme complète de vêtements pour hommes et garçons

Visiteurs : Acheteurs de la région

Agent de liaison :

Ms. Jeannie Jackson
Men's and Boys' Apparel
Club of New York
P.O. Box 563
Fayetteville, NY 13066
Tél. : (315) 682-9768

1989 Du 12 au 14 mars Syracuse
Holiday Inn 350 visiteurs
100 exposants

Du 25 au 27 septembre Syracuse
Holiday Inn 350 visiteurs
100 exposants

(Régionale)

Men's Apparel Club of Alabama (BAMACS)

Gamme complète de vêtements et accessoires pour hommes et garçons; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Marchands indépendants de la région et grands magasins des États avoisinants

Agent de liaison :

Marshall Ryan
2768 Castleman Street
Memphis, TN 38118
Tél. : (901) 363-7908

1988 Du 9 au 11 octobre Birmingham
Birmingham Civic Center 500 visiteurs
125 exposants

1989 Du 14 au 17 janvier Birmingham
Birmingham Civic Center 500 visiteurs
125 exposants

Du 8 au 11 avril Birmingham
Birmingham Civic Center 500 visiteurs
125 exposants

Du 14 au 17 octobre Birmingham
Birmingham Civic Center 500 visiteurs
125 exposants



(Régionale)

Miami Orlando Men's, Boys' Apparel Club

Vêtements de tous genres pour hommes et garçons, des tenues sport aux tenues habillées; vaste gamme de prix

Visiteurs : Surtout des détaillants indépendants des États du Sud

Agent de liaison :

Leon M. Goldhaber,
 Director
 Men's & Boys' Apparel
 Club of Florida
 777 NW 72nd Avenue
 Suite 3A19
 Miami, FL 33126
 Tél. : (305) 261-4921

1989	Du 29 au 31 janvier Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
	Mars (À déterminer) Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
	Septembre (À déterminer) Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs

(Régionale)

Miami Southern Mart Infants' & Children's Wear

Vêtements et accessoires pour poupons et enfants; articles de bonne et d'excellente qualité

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons et boutiques spécialisées, en particulier de la région Sud

Agent de liaison :

Richard P. Gould
777 NW, 72nd avenue
Suite L-18
Miami, FL 33126
Tél. : (305) 261-2021

1988	Novembre (À déterminer) Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 visiteurs
-------------	--	------------------------

1989	Mai (À déterminer) Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 visiteurs
-------------	---	------------------------

	Août (À déterminer) Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 visiteurs
--	--	------------------------

	Novembre (À déterminer) Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 visiteurs
--	--	------------------------

(Régionale)

Michigan Apparel Club

Gamme complète de vêtements de confection étrangère pour hommes; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des magasins à succursales

Agent de liaison :

Margaret Fishman
P.O. Box 21219
Detroit, MI 48221
Tél. : (313) 345-4655

1988	Du 25 au 27 septembre Civic Center 100 exposants	Southfield 500 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

1989	Septembre (À déterminer) Civic Center 100 exposants	Southfield 500 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

(Régionale)

Mid-States Buying Group

Coopérative d'achat regroupant plusieurs centaines de marchands régionaux qui vendent toutes sortes de vêtements, de chaussures, de vêtements de travail, d'articles de quincaillerie et de matériel agricole; fait bon accueil aux nouveaux vendeurs

Visiteurs : Membres de la coopérative

Agent de liaison :

Mid-States Buying Group
548 South Snelling Avenue
Saint Paul, MN 55116
Tél. : (612) 698-8831

1988

Du 2 au 4 octobre
(Vêtements de travail,
quincaillerie,
produits agricoles)
Civic Center
400 exposants

Saint Paul
1 000 visiteurs

1989

Du 30 avril au 2 mai
(Vêtements et
chaussures)
Civic Center
400 exposants

Saint Paul
1 000 visiteurs

Du 1^{er} au 3 octobre
(Vêtements de travail,
quincaillerie,
produits agricoles)
Civic Center
400 exposants

Saint Paul
1 000 visiteurs

(Régionale)

Mode Coast

Vêtements dernier cri pour hommes, vêtements tout aller, vêtements de loisir répendant à des goûts très divers.

Visiteurs : Magasins spécialisés, boutiques

Agent de liaison :

California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90079
Tél.: (213) 620-0260

1989

Du 22 au 24 août
Omni Hôtel
(Foire nouvelle
aucune donnée)

New York

(Internationale et régionale)

Mountain States Men's, Boys' Western Apparel Club

Vêtements de style *western* et anglais pour hommes et garçons; équipement

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées

Agent de liaison :

Susie Hare, Executive Director

Mountain States Men's Apparel Club

451 East 58th Avenue Suite 4595

Denver, CO 80216

Tél. : (303) 295-1040

1988	Du 24 au 26 septembre (Foire régionale) Merchandise Mart 200 exposants	Denver 2 000 visiteurs
1989	Du 13 au 17 janvier (Foire internationale, la plus grosse en son genre) Merchandise Mart 400 exposants	Denver 4 000 visiteurs
	Du 11 au 13 mars (Foire régionale) Merchandise Mart 200 exposants	Denver 2 000 visiteurs
	Du 16 au 18 septembre (Foire régionale) Merchandise Mart 200 exposants	Denver 2 000 visiteurs



(Nationale)

NAMSB (National Association of Men's Sportswear Buyers)

Vêtements de dessus, de détente et de sport pour hommes et garçons; quelques vêtements pour femmes; dans toutes les catégories de prix
Visiteurs : Détaillants en tous genres, y compris des acheteurs étrangers

Agent de liaison :
 National Association
 of Men's Sportswear
 Buyers Inc.
 535 Fifth Avenue
 New York, NY 10017
 Tél. : (212) 986-1811

1988	Du 23 au 26 octobre Jacob K. Javits Center 2 000 exposants	New York 30 000 visiteurs
1989	Du 15 au 17 janvier Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 10 000 visiteurs
	Du 26 février au 1 ^{er} mars Jacob K. Javits Center 2 000 exposants	New York 30 000 visiteurs
	Du 25 au 27 juin Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 10 000 visiteurs
	Du 22 au 25 octobre Jacob K. Javits Center 2 000 exposants	New York 30 000 visiteurs



(Nationale et internationale)

National Sporting Goods Association International Show

Vêtements et articles pour le sport, l'athlétisme et le conditionnement physique; la plus grande foire commerciale de ce genre en Amérique du Nord; assistance internationale
Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques spécialisées de tous les coins du monde

Agent de liaison :

Robert J. Youngblood
1699 Wall Street
Mount Prospect, IL 60056
Tél. : (312) 439-4000

1988	Du 20 au 22 octobre (Foire internationale) McCormick Place 1 400 exposants	Chicago 80 000 visiteurs
1989	Du 15 au 17 septembre McCormick Place 1 400 exposants	Chicago 80 000 visiteurs
	Du 19 au 21 octobre Convention Center 900 exposants	Anaheim 35 000 visiteurs



(Régionale)

Nebraska Iowa Men's Apparel Mart

Vêtements à prix moyens pour hommes et garçons, y compris des chapeaux, des accessoires et des vêtements de style *western*

Visiteurs : Magasins à rayons et magasins à succursales des États avoisinants

Agent de liaison :
Sandy Johnson, Show
Manager
10730 Pacific Street
Suite 29
Omaha, NE 68114
Tél. : (402) 333-7286

1989	Les 29 et 30 janvier Ramada Inn 50 exposants	Omaha 200 visiteurs
	Les 1 ^{er} et 2 février Ramada Inn 50 exposants	Kearney 200 visiteurs
	Du 21 au 23 février Howard Johnson's 80 exposants	Des Moines 300 visiteurs
	Les 12 et 13 mars Ramada Inn 50 exposants	Omaha 200 visiteurs
	Les 15 et 16 mars Ramada Inn 50 exposants	Kearney 200 visiteurs
	Du 26 au 28 août Howard Johnson's 80 exposants	Des Moines 300 visiteurs
	Les 10 et 11 septembre Ramada Inn 50 exposants	Omaha 200 visiteurs
	Les 13 et 14 septembre Ramada Inn 50 exposants	Kearney 200 visiteurs

(Régionale)

New England Women's Apparel

Gamme complète de vêtements pour dames

Visiteurs : Magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques, de la Côte Est pour la plupart*Agent de liaison* :Sandra Gotch
60 Mount Vernon Street
Boston, MA 02125
Tél. : (617) 825-4040

1988	Du 23 au 26 octobre Exposition Center 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
1989	Du 15 au 18 janvier Exposition Center 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 2 au 5 avril Exposition Center 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 4 au 7 juin Exposition Center 350 exposants	Boston 4 000 visiteurs
	Du 20 au 23 août Exposition Center 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 22 au 25 octobre Exposition Center 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs



(Nationale)

New York Leather Exposition (NYLEX)

Échantillonnage d'articles en cuir, allant des vêtements jusqu'aux accessoires; a lieu en même temps que le New York PRET

Visiteurs : Boutiques spécialisées

Agent de liaison :

American European Trade
& Exhibition Center Group
225 West 34th Street
Suite 905
New York, NY 10122
Tél. : (212) 563-5350

1988	Du 17 au 19 septembre Jacob K. Javits Center 400 exposants	New York 5 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

1989	Du 5 au 7 mars Jacob K. Javits Center 400 exposants	New York 5 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

	Septembre (À déterminer) 400 exposants	New York 5 000 visiteurs
--	--	-----------------------------


(Internationale)**New York PRET**

Surtout des vêtements pour femmes, et des collections américaines et européennes : haute couture, prêt-à-porter, tenues sport et tout-aller, lingerie et vêtements de détente, accessoires; foire ouverte à tous les confectionneurs et distributeurs, quel que soit le prix ou le style de leurs produits (prix moyens et élevés, pour la plupart); excellent pour les nouveaux venus sur les marchés d'exportation

Visiteurs : Surtout des boutiques spécialisées et des boutiques de grand luxe; la plupart des détaillants de New York y assistent mais regardent plus qu'ils n'achètent

Agent de liaison :

American European Trade
& Exhibition Center Group
225 West 34th Street
Suite 905
New York, NY 10122
Tél. : (212) 563-5350

1988	Du 17 au 19 septembre Jacob K. Javits Center 1 200 exposants	New York 15 000 visiteurs
1989	Du 5 au 7 mars Jacob K. Javits Center 1 200 exposants	New York 15 000 visiteurs
	Septembre (À déterminer) Jacob K. Javits Center 1 200 exposants	New York 15 000 visiteurs


(Régionale)**North Central Sports Mart (Sporting Goods)**

Vêtements et articles de sport et d'athlétisme, y compris de l'équipement de hockey

Visiteurs : Magasins d'articles de sport de la région

Agent de liaison :

Gene Ronning
4615 Folwell Drive South
Richfield, MN 55406
Tél. : (612) 944-6788

1989	Les 12 et 13 septembre Convention Center 120 exposants	Bloomington 700 visiteurs
-------------	--	------------------------------



(Régionale)

Northwest Buyers Jobbers Association

Vaste choix de vêtements pour hommes, et notamment des grandes tailles; dans toutes les catégories de prix; les participants doivent être membres de l'association

Visiteurs : Surtout des détaillants indépendants

Agent de liaison :
 Sherwin Plummer,
 Executive Director
 Northwest Buyers Jobbers
 Inc.
 Minneapolis, MN 5540
 Tél. : (612) 339-3091

1989	Du 28 au 30 janvier Minneapolis Ritz 150 exposants	Minneapolis 300 visiteurs
-------------	--	------------------------------

Du 18 au 20 mars Minneapolis Ritz 150 exposants	Minneapolis 300 visiteurs
---	------------------------------

Du 16 au 18 septembre Minneapolis Plaza 150 exposants	Minneapolis 300 visiteurs
---	------------------------------



(Régionale)

Northwest Western Wear Show

Vêtements de style *western* et anglais, à prix modiques; articles de sellerie et produits pour le soin des chevaux

Visiteurs : Acheteurs de cinq États du Nord-Ouest

Agent de liaison :
 Pat Samuelson
 Northwest Western Wear
 Show
 4542 Washington Avenue
 South
 Minneapolis, MN 55410
 Tél. : (612) 922-5195

1989	Du 11 au 13 février Thunderbird Hotel and Convention Center 200 exposants	Minneapolis 700 visiteurs
-------------	--	------------------------------

Du 23 au 25 septembre Thunderbird Hotel and Convention Center 200 exposants	Minneapolis 700 visiteurs
--	------------------------------

(Régionale)

NWSA (Northwest Salesmen Association)

Gamme complète de vêtements et accessoires pour femmes et enfants
Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons et boutiques spécialisées du Minnesota et des États voisins

Agent de liaison :
 Joan Peterson
 NWSA
 1300 Nicollet Mall
 Minneapolis, MN 55403
 Tél. : (612) 333-5219

1988	Du 25 au 29 octobre Hyatt Merchandise Mart 575 exposants	Minneapolis 2 800 visiteurs
-------------	---	--------------------------------

1989	Du 15 au 18 janvier Hyatt Merchandise Mart 500 exposants	Minneapolis 1 200 visiteurs
-------------	---	--------------------------------

Du 5 au 8 mars Hyatt Merchandise Mart 575 exposants	Minneapolis 2 800 visiteurs
--	--------------------------------

Du 2 au 6 avril Hyatt Merchandise Mart 500 exposants	Minneapolis 1 200 visiteurs
---	--------------------------------

Du 11 au 14 juin Hyatt Merchandise Mart 575 exposants	Minneapolis 2 800 visiteurs
--	--------------------------------

Du 6 au 9 août Hyatt Merchandise Mart 500 exposants	Minneapolis 1 200 visiteurs
--	--------------------------------

Du 22 au 26 octobre Hyatt Merchandise Mart 575 exposants	Minneapolis 2 800 visiteurs
---	--------------------------------



(Régionale)

Pacific Northwest Apparel Association

Gamme complète de vêtements pour femmes, hommes et garçons, du tout-aller au sur mesure; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Surtout des détaillants indépendants

Agent de liaison :

Kay N. Wahl,

Executive Director

Panomac

2601 Elliott Avenue

Suite 5103

Seattle, WA 98121

Tél. : (206) 441-4207

1988	Du 30 septembre au 4 octobre Seattle Trade Center (Comprend maintenant vêtements pour femmes) 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
-------------	--	----------------------------

1989	Du 21 au 24 janvier Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
-------------	--	----------------------------

	Du 8 au 11 avril Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
--	---	----------------------------

	Du 20 au 23 mai Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
--	--	----------------------------

	Du 19 au 22 août Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
--	---	----------------------------

	Du 28 au 31 octobre Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
--	--	----------------------------

(Régionale)

Pittsburgh Children's Apparel Market

Gamme complète de vêtements et accessoires pour enfants

Visiteurs : Acheteurs des magasins de la région*Agent de liaison* :Children's Apparel Caravan
4219 Beehner Road
Pittsburgh, PA 15217
Tél. : (412) 421-8806

1988	Du 19 au 22 novembre Expomart 85 exposants	Monroeville 500 visiteurs
-------------	--	------------------------------

1989	Les 31 janvier au 2 février Expomart 50 exposants	Monroeville 300 visiteurs
-------------	--	------------------------------

	Du 12 au 15 mars Expomart 85 exposants	Monroeville 500 visiteurs
--	--	------------------------------

	Du 30 juillet au 1 ^{er} août Expomart 85 exposants	Monroeville 500 visiteurs
--	--	------------------------------

	Du 18 au 21 novembre Expomart 85 exposants	Monroeville 500 visiteurs
--	--	------------------------------



(Nationale)

Plus Size Fashion Expo

Salon du vêtement pour femmes de grande et petite taille; articles mode dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Magasins à rayons et boutiques spécialisées

Agent de liaison :
Expocon Management
Associates Inc.
3695 Post Road
Southport, CT 06490
Tél. : (203) 259-5734

1988	Du 9 au 11 octobre Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 3 500 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

1989	Mars (À déterminer) Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 3 500 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

	Octobre (À déterminer) Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 3 500 visiteurs
--	--	-----------------------------



(Nationale)

Private Label Expo

Vêtements exclusifs pour hommes, femmes et enfants

Visiteurs : Acheteurs de tous genres du secteur du vêtement

Agent de liaison :
Private Label Expo Co.
535 5th Avenue
New York, NY 10017
Tél. : (212) 986-1811
Télex : 968312

1988	Du 9 au 11 novembre Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 8 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

1989	Du 5 au 7 juin Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 8 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

	Du 29 au 31 octobre Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 8 000 visiteurs
--	--	-----------------------------

(Régionale)

Salt Lake Fashion Exhibitors

Vêtements mode pour hommes, femmes et enfants, style *western*; chaussures dans toutes les catégories de prix; quelques importations

Visiteurs : Surtout des détaillants de la région des Rocheuses

Agent de liaison :

Sherry Long, Executive

Director

Salt Lake Fashion

Exhibitors

230 West 200th

Room 1616

South Salt Lake City,

UT 84101

Tél. : (801) 531-6699

1988	Du 28 au 31 octobre Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
1989	Février (À déterminer) Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 31 mars au 3 avril Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 16 au 18 juin Expo Mart 175 exposants	Salt Lake City 900 visiteurs
	Du 4 au 7 août Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 27 au 30 octobre Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs



(Régionale)

San Francisco Apparel Mart

Gamme complète de vêtements pour hommes, femmes et enfants, à prix moyens et élevés, pour la plupart; accessoires

Visiteurs : Acheteurs de la Californie

Agent de liaison :

Jim Hollenbeck
 Director of Promotion and Advertising
 San Francisco Apparel Mart
 Pacific Center
 22 Fourth Street at Market
 San Francisco, CA 94103
 Tél. : (415) 398-7333

1988	Du 24 au 26 octobre (Printemps) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
-------------	---	----------------------------------

1989	Du 7 au 10 janvier (Été) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
-------------	--	----------------------------------

	Du 1 ^{er} au 4 avril (Automne 1) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

	Du 3 au 6 juin (Automne 2) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
--	--	----------------------------------

	Du 12 au 15 août (Vacances) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

	Du 21 au 24 octobre (Printemps) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

(Régionale)

San Francisco Fashion Exhibitors

Vêtements griffés pour femmes à la page; accessoires mode

Visiteurs : Acheteurs de tous genres, des petites boutiques aux magasins à rayons*Agent de liaison* :
Natalie Rokusek, Director
14 Bayhill Center
San Bruno, CA 94066
Tél. : (415) 871-1475

1988	Du 22 au 25 octobre Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 200 visiteurs
-------------	--	----------------------------------

1989	Du 7 au 10 janvier (Date provisoire) Apparel Mart 100 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
-------------	--	----------------------------------

	Du 1 ^{er} au 4 avril Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 200 visiteurs
--	--	----------------------------------

	Du 3 au 6 juin Apparel Mart 100 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

	Du 12 au 15 août Apparel Mart 100 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

	Du 21 au 24 octobre Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 200 visiteurs
--	--	----------------------------------



(Nationale)

Ski Industries America (SIA)

Vêtements pour le ski et l'après-ski; équipement de ski; la plus grande foire du ski aux États-Unis

Visiteurs : Magasins d'articles de sports, centres de ski et magasins à rayons de partout aux États-Unis

Agent de liaison :
Ski Industries America
8377 Greensboro Drive
McLean, VA 22102
Tél. : (703) 556-9020

1989

Du 10 au 15 mars
Convention Center
1 000 exposants

Las Vegas
8 000 visiteurs



(Nationale)

Source America

Gamme complète de vêtements tricotés de marque allant des sous-vêtements aux vêtements habillés; foire organisée pour la première fois en 1988

Visiteurs : Acheteurs de magasins à rayons, boutiques spécialisées, magasins de vente au rabais et entreprises de vente par catalogue

Agent de liaison :
Doreen Guerin
National Knitwear
Association
386 Park Avenue South
New York, NY 10016
Tél. : (212) 683-7520

1989

Du 22 au 24 août
Jacob K. Javits
Center
125 exposants

New York
(Aucune donnée)

(Régionale)

South Apparel Exhibitors Trade Show

Robes de tous genres et vêtements élégants pour dames; quelques vêtements pour enfants; à prix modiques et moyens

Visiteurs : Surtout des boutiques et des magasins spécialisés

Agent de liaison :
Richard P. Gould
777 NW 72nd Avenue
Suite L-18
Miami, FL 33126
Tél. : (305) 261-2021

1988	Du 8 au 11 octobre Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
-------------	--	--------------------------

1989	Du 14 au 17 janvier Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
-------------	---	--------------------------

	Du 1 ^{er} au 4 avril Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
--	---	--------------------------

	Du 10 au 13 juin Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
--	--	--------------------------

	Du 5 au 8 août Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
--	--	--------------------------

	Octobre (À déterminer) Merchant Mart 500 exposants	Miami 3 000 visiteurs
--	---	--------------------------



(Régionale)

Southeast Travelers Exhibit Women's Apparel Markets

Vêtements pour hommes, femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées, et marchands indépendants des États du Sud-Est

Agent de liaison :

Jack Sasser
Atlanta Apparel Mart
250 Spring Street
Suite 1W110
Atlanta, GA 30303
Tél. : (404) 881-0933

1988	Du 15 au 21 octobre Apparel Mart 900 exposants	Atlanta 18 000 visiteurs
1989	Du 20 au 26 octobre Apparel Mart 900 exposants	Atlanta 18 000 visiteurs



(Régionale)

Sporting Goods Manufacturers Association International Show

Vêtements pour le sport, l'athlétisme et le conditionnement physique

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques spécialisées

Agent de liaison :

Jeffrey C. Price, Director
Sporting Goods
Manufacturers Assoc.
International Show
200 Castlewood Drive
N. Palm Beach, FL 33408
Tél. : (305) 842-4100

1988	Du 2 au 4 octobre Jacob K. Javits Center 1 400 exposants	New York 55 000 visiteurs
1989	Du 9 au 12 février Convention Center 900 exposants	Atlantic City 35 000 visiteurs
	Du 24 au 26 septembre Jacob K. Javits Center 1 400 exposants	New York 55 000 visiteurs

(Régionale)

St. Louis Fashion Exhibitors

Vêtements pour femmes de toutes tailles (de menue à extra-grande) et vêtements pour poupons, enfants et jeunes adolescents; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Surtout des marchands indépendants de la région

Agent de liaison :

Blume Levinson,
Show Manager
317 North 11th Street
St. Louis, MO 63101
Tél. : (314) 421-5725

1988	Du 15 au 17 octobre Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
1989	Du 14 au 16 janvier Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 15 au 17 avril Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 10 au 12 juin Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 12 au 14 août Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 5 au 7 novembre Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs



(Régionale)

Sunshine State Fashion Organization

Vaste gamme de vêtements pour femmes, de toutes tailles (de menue à grande); haute couture internationale et « Florida Look »; lingerie et accessoires

Visiteurs : Acheteurs des boutiques et magasins à succursales de la région

Agent de liaison :
Cindy Kaehler
P.O. Box 1174
Casselberry, FL 32708
Tél. : (305) 695-7007

1988	Du 22 au 24 octobre Expo Center (Printemps) 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs
1989	Du 14 au 16 janvier (Été) Expo Center 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs
	Du 15 au 17 avril (Demi-saison) Expo Center 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs
	Du 17 au 19 juin (Automne) Expo Center 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs
	Du 12 au 14 août (Vacances/croisière) Expo Center 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs
	Du 7 au 9 octobre (Printemps) Expo Center 275 exposants	Orlando 1 000 visiteurs

(Nationale)

Super Show 89

Vêtements légers de sport et d'exercice physique pour hommes et femmes, dans toutes les catégories de prix; divers articles pour le conditionnement physique et le sport

Visiteurs : Acheteurs des magasins d'articles de sport, magasins à rayons, clubs d'athlétisme et bases de plein air

Agent de liaison :

The Super Show
1545 NE 123rd Street
North Miami, FL 33161
Tél. : (305) 893-8773

1989

Du 9 au 12 février
Georgia World
Congress Center
1 500 exposants

Atlanta
80 000 visiteurs

(Nationale)

The National Bridal Market

La plus grande foire de collections de vêtements pour la mariée et sa suite; toutes les grandes marques, dans toutes les catégories de prix; défilé de mode

Visiteurs : Surtout des acheteurs étrangers représentant des boutiques spécialisées; quelques magasins à rayons

Agent de liaison :

Linda Wellington,
Exhibition Manager
The Chicago Apparel
Center
350 North Orleans Street
Chicago, IL 60654
Tél. : (312) 527-7777

1988

Du 22 au 26 octobre
Expocenter
450 exposants

Chicago
4 000 visiteurs

1989

Du 29 avril au 3 mai
Expocenter
450 exposants

Chicago
4 000 visiteurs

Du 14 au 18 octobre
Expocenter
450 exposants

Chicago
4 000 visiteurs



(Nationale)

The National Mail Order Merchandise Show

Seule foire commerciale dans le domaine de l'achat et de la vente par correspondance; a lieu une fois l'an; présente des vêtements et tout particulièrement des accessoires mode

Visiteurs : Compagnies faisant de l'achat ou de la vente par catalogue ou par correspondance, revues, compagnies aériennes, chaînes de télévision

Agent de liaison :
Martin Deeks, Show
Manager
National Mail Order
Merchandise Show
47 Main Avenue
P.O. Box 938
Clifton, NJ 07014
Tél. : (201) 661-9681

1989

Du 5 au 7 mars
Pier 88
250 exposants

New York
4 500 visiteurs



(Nationale)

The Special Size Show

Gamme complète d'articles et de vêtements de grande et petite taille; dans toutes les catégories de prix
Visiteurs : Magasins à rayons et boutiques spécialisées

Agent de liaison :
Mary Gray
CCE Ltd.
122 East 42nd Street
Suite 1121
New York, NY 10168
Tél. : (212) 867-5159

1988

Du 6 au 8 novembre
Jacob K. Javits Center
150 exposants

New York
3 000 visiteurs

1989

Mars
(À déterminer)
Jacob K. Javits Center
175 exposants

New York
3 300 visiteurs

Octobre
(À déterminer)
Jacob K. Javits Center
175 exposants

New York
3 300 visiteurs

(Régionale)

UMMAC (Upper Midwest Men's Apparel Club)

Gamme complète de vêtements pour hommes, dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Acheteurs des boutiques spécialisées, magasins à rayons et magasins à succursales de cinq États du Midwest

Agent de liaison :

UMMAC

5161 Hyatt Merchandise
Mart

1300 Nicollet Mall

Minneapolis, MN 55403

Tél. : (612) 332-7966

1989	Du 15 au 18 janvier Hyatt Merchandise Mart 250 exposants	Minneapolis 500 visiteurs
-------------	---	------------------------------

Du 5 au 8 mars Hyatt Merchandise Mart 250 exposants	Minneapolis 700 visiteurs
--	------------------------------

Du 2 au 4 avril Hyatt Merchandise Mart 250 exposants	Minneapolis 500 visiteurs
---	------------------------------

Du 6 au 9 août Hyatt Merchandise Mart 250 exposants	Minneapolis 500 visiteurs
--	------------------------------

Du 24 au 27 septembre Hyatt Merchandise Mart 250 exposants	Minneapolis 700 visiteurs
---	------------------------------



(Régionale)

Western Children's Brandwagon Market

Vêtements pour enfants et vêtements de sport de tous genres, y compris des vêtements griffés; dans toutes les catégories de prix

Visiteurs : Magasins à rayons, magasins à succursales et détaillants indépendants

Agent de liaison :
California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90079
Tél. : (213) 620-0280

1988	Du 6 au 10 novembre California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
------	---	------------------------------

1989	Du 14 au 18 avril California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
------	---	------------------------------

	Du 3 au 7 novembre California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
--	--	------------------------------

(Régionale)**Women's and Children's Apparel Club of Ohio**

Gamme complète de vêtements pour femmes et enfants, dans toutes les catégories de prix; accessoires

Visiteurs : Marchands indépendants et acheteurs des magasins à rayons et magasins à succursales de la région

Agent de liaison :
Women's and Children's
Apparel Club of Ohio
1443 Wilson Avenue
Columbus, OH 43206
Tél. : (614) 443-8978

1988	Du 23 au 26 octobre Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
-------------	--	---------------------------

1989	Du 8 au 11 janvier Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
-------------	---	---------------------------

	Du 2 au 5 avril Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
--	--	---------------------------

	Du 4 au 7 juin Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
--	---	---------------------------

	Du 27 au 30 août Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
--	---	---------------------------

	Du 29 octobre au 1 ^{er} novembre Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
--	---	---------------------------

(Régionale)

Women's Apparel Club of New York

Vêtements et articles mode de tous genres pour femmes

Visiteurs : Acheteurs des magasins de la région

Agent de liaison :

Robert Theiss

P.O. Box 20

Trumansburg, NY 14886

Tél. : (607) 387-5803

1988	Du 30 octobre au 1 ^{er} novembre Dome Center 90 exposants	Rochester 250 visiteurs
-------------	---	----------------------------

	Les 3 et 4 novembre Albany Hilton 70 exposants	Albany 200 visiteurs
--	--	-------------------------

1989	Janvier (À déterminer) Dome Center 90 exposants	Rochester 250 visiteurs
-------------	--	----------------------------

	Janvier (À déterminer) Albany Hilton 70 exposants	Albany 200 visiteurs
--	--	-------------------------

Index des foires commerciales américaines, selon la région servie par le bureau commercial du gouvernement canadien

69

Atlanta

Atlanta Apparel Mart
Atlanta Men's Apparel Market
Atlanta Southern Mart Women's, Children's Wear Exhibitors
BATMAN (Big and Tall Men's Apparel Needs Show)
Birmingham Apparel Market
Carolinas/Virginia Fashion Exhibitors
Cotton States Fashion Exhibitors
Florida Fashion Marts
Imprinted Sportswear Show
Men's Apparel Club of Alabama (BAMACS)
Miami Orlando Men's, Boys' Apparel Club
Miami Southern Mart Infants' & Children's Wear
South Apparel Exhibitors Trade Show
Southeast Travelers Exhibit Women's Apparel Market
Sunshine State Fashion Organization
Super Show '89

Boston

New England Women's Apparel

Buffalo

Men's and Boys' Apparel Club of New York
Women's Apparel Club of New York

Chicago

Chicago Women's, Men's and Children's Market
Imprinted Sportswear Show
Kansas City Men's and Boys' Apparel
National Sporting Goods Association International Show
St. Louis Fashion Exhibitors
The National Bridal Market

Cleveland

Pittsburgh Children's Apparel Market
Women's and Children's Apparel Club of Ohio

Dallas

Dallas Active Sportswear Show
Dallas Bridal Show
Dallas Women's, Children's Fashion Market

Detroit

Michigan Apparel Club

Los Angeles

American International Fur Fair
Arizona Apparel Association
Big and Tall Men's Apparel Needs Show (BATMAN)
California Kids' Show
Imprinted Sportswear Show
International Kids Fashion Show
Long Beach Action Sports Retailers Trade Exhibit
Los Angeles Large Size Women's Markets
Los Angeles Market Week
MAGIC (Los Angeles Men's Apparel Guild)
National Sporting Goods Association International Show
Ski Industries America (SIA)
Western Children's Brandwagon Market

Minneapolis

Billings Market Association
Mid-States Buying Group
Nebraska Iowa Men's Apparel Mart
North Central Sports Mart
Northwest Buyers Jobbers Association
Northwest Western Wear Show
NWSA (Northwest Salesmen Association)
UMMAC (Upper Midwest Men's Apparel Club)

New York

Accessorie Circuit
Allure Intimate Apparel & Hosiery Show
Atlantic City Action Sports Retailer Trade Exhibition
Designers Collective
Fashion Accessories Expo
Fashion Coterie
Fur Expo '89
International Active Wear and T-Shirt Show
International Fashion & Boutique Show
International Fashion Leather Goods Show
International Kids Fashion Show
Just Kids Stuff
Manufacturers Wholesalers Outerwear & Sportswear Show
Mode Coast
NAMSB (National Association of Men's Sportswear Buyers)
New York Leather Exposition (NYLEX)
New York PRET
Plus Size Fashion Expo
Private Label Expo
Source America
Sporting Goods Manufacturers Association International Show
The National Mail Order Merchandise Show
The Special Size Show

San Francisco

Denver Market Association
Golden Gate Apparel Association Market Days
Mountain States Men's, Boys' Western Apparel Club
Salt Lake Fashion Exhibitors
San Francisco Apparel Mart
San Francisco Fashion Exhibitors

Seattle

Pacific Northwest Apparel Association

Washington, D.C.

néant

Aperçu des divers marchés américains

72

Atlanta

Alabama, Floride, Georgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Porto Rico, Îles Vierges américaines

Généralités : Le tourisme et l'agriculture jouent un rôle important dans l'économie de la Floride, de la Georgie, du Tennessee et des Caroline.

Mode : Atlanta est le centre de la mode pour la région du sud-est des États-Unis. On y trouve un intérêt marqué pour les vêtements de bonne et d'excellente qualité, de styles traditionnels; demande restreinte mais croissante dans le domaine de la haute couture. Les vêtements sport, les vêtements de détente et les tenues de soirée d'allure traditionnelle trouvent d'excellents débouchés.

Principaux magasins : *Rich's*, la seule grande chaîne de magasins à rayons dont le siège social se trouve en Alabama, est membre des Federated Department Stores et compte 17 succursales en Georgie et en Alabama. *Belk Stores & Services*, dont plus de 400 filiales sont dispersées dans les États du Sud-Est, a son siège social à Charlotte, en Caroline du Nord, mais fait la plupart de ses achats par l'intermédiaire de ses acheteurs de New York. On trouve en Floride deux grandes chaînes de magasins à rayons : *Burdine's* (29 magasins) à Miami, et *Maas Brothers*, de Tampa (40 magasins). Parmi les plus petits magasins à succursales, mentionnons *Robinson's*, de St. Petersburg (10 magasins) et *Jacobson's* (9 magasins). La chaîne privée de magasins à rayons *McRae's* est établie au Mississippi, avec 29 succursales.

Commercialisation : Les quatre grands centres de distribution au détail des États du Sud-Est sont situés à Atlanta, Miami, Charlotte et Birmingham. Les associations locales de marchands de vêtements tiennent des semaines du vêtement quatre fois par an.

L'Atlanta Apparel Mart, avec ses 1 000 salles d'exposition où sont présentées 6 000 collections, attire chaque année 90 000 acheteurs. En Caroline du Nord, le Charlotte Apparel Center, dont l'ouverture est prévue au début de 1989, comptera 550 salles d'exposition où seront présentées environ 4 000 collections de vêtements; 20 000 acheteurs devraient s'y rendre chaque année de la Caroline du Sud, de la Caroline du Nord, de la Virginie, de la Virginie occidentale, du Tennessee et de la Géorgie. Le Miami International Merchandise Mart and Expo Center comprend 850 stands où sont présentées 3 000 collections de vêtements. Environ 90 000 acheteurs venus des États-Unis, de l'Amérique du Sud et des Antilles visitent chaque année les salles d'exposition de Miami. L'Orlando Expo Mart, qui compte 250 salles d'exposition de vêtements où sont présentées plus de 1 000 collections, reçoit 1 000 acheteurs venus de la Floride et du sud de la Géorgie.

Boston

Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont, Saint-Pierre-et-Miquelon

Généralités : Sept millions et demi de personnes habitent dans cette partie nord de la Nouvelle-Angleterre, dont Boston est le principal centre urbain. Le climat du Vermont et du New Hampshire ressemble à celui du Québec et de l'Ontario. Les activités récréatives et la vie au grand air y ont une grande importance.

Les principales industries de la région sont le tourisme, le papier, le cuir, l'agriculture, le matériel de transport, la technologie de pointe, la fabrication, les services financiers et le commerce de gros et de détail.

Mode : Les tenues sportives de bonne confection, les vêtements tout-aller, les vêtements d'hiver et les styles traditionnels se vendent bien.

Principaux magasins : *L.L. Bean, Inc.* (Maine), articles de sport et commandes postales; *Porteous, Mitchell & Braun Co.* (Maine), magasin à rayons, 5 succursales; *Levinsky's, Inc.* (Maine) vêtements pour hommes, 1 magasin; *Carroll Reed Ski Shops, Inc.* (Maine) vêtements, commandes postales, 46 succursales; *William Filene's Sons Co.* (Mass.), magasin à rayons, 15 succursales; *Filene's Basement* (Mass.), magasin de vente au rabais, 17 filiales; *Jordan Marsh Co.* (Mass.), magasin à rayons, 18 points de vente; *Marshall's* (Mass.), vêtements, 250 points de vente; *T.J. Maxx* (Mass.), vêtements, 226 points de vente; *Maxmor Clothing Inc.* (New Hamp.), vêtements, 1 magasin; *Ward's Department Store Inc.* (New Hamp.), 4 points de vente; *Howard Shaines, Inc.* (New Hamp.), vêtements pour hommes, 5 magasins; *Bradlee's Corporation* (Mass.); *Lechmere* (Mass.).

Commercialisation : Les associations de marchands de vêtements de la Nouvelle-Angleterre organisent des semaines du commerce plusieurs fois par an. Les foires d'automne sont importantes pour les fabricants canadiens de vêtements d'hiver.

Le Bayside Expo & Merchandise Mart de Boston compte 2 400 salles d'exposition de vêtements; chacune de ses cinq foires annuelles attire 4 000 acheteurs de la Nouvelle-Angleterre.

Buffalo

Ouest, centre et nord de l'État de New York

Généralités : Cette région de l'État de New York compte environ 4 millions d'habitants et trois grands centres de vente au détail : Buffalo, Rochester et Syracuse/Rome/Utica. On trouve dans ces centres plus de 400 points de vente de vêtements au détail, allant du magasin unique à la chaîne de magasins à rayons de 15 succursales.

Le mode de vie et le climat y étant comparables à ceux de la région frontalière de l'Ontario et du Québec, cette région constitue

un excellent point de départ pour les confectionneurs canadiens désireux d'exporter.

Mode : La concurrence des importations bon marché est très forte et l'on trouve surtout des articles à prix moyen et à bas prix. Toutefois, l'expérience ayant démontré que, pour les Américains, les produits canadiens sont synonymes de qualité, les vêtements canadiens de bonne confection et à prix élevé se vendent mieux que les autres produits.

Principaux magasins : Prix moyens jusqu'à élevés : *Adam, Mel-drum and Anderson* (Buffalo), vêtements, 10 points de vente; *Gutman's* (Buffalo), 6 magasins; *The Kleinbans Co. Inc.* (Buffalo), vêtements pour hommes, 5 magasins; *The Sample Inc.* (Buffalo), vêtements, 10 points de vente; *S.F. Izard Co. Inc.* (Elmira), magasin à rayons, 3 succursales; *Rosenbaum's* (Elmira), boutique pour dames, 3 magasins; *Irv Lewis Inc.* (Ithaca), vêtements, 5 succursales; *Stylish Women Ltd.* (Liverpool), boutique pour dames, 16 magasins; *E. Cramer & Son Inc.* (New Hartford), 11 points de vente; *B. Foreman Co.* (Rochester), magasin à rayons, 8 succursales; *Jenss Department Stores, Inc.* (Amherst), 6 points de vente; *McCurdy & Co.* (Rochester), magasin à rayons, 7 succursales; *Pants 'N Stuff* (Rochester), 35 magasins; *The Addis Co.* (Syracuse), vêtements, 4 points de vente; *Chappel's* (Syracuse), magasin à rayons, 7 succursales; *Syracuse Tops 'N Bottoms* (Syracuse) 12 magasins; *L.L. Berger Inc.* (Buffalo), boutique pour dames, 7 magasins; *Sibley, Lindsay & Curr Co.* (Rochester), magasin à rayons, 15 succursales.

Commercialisation : Les meilleures méthodes de vente sur ce marché sont la vente directe ou par l'intermédiaire d'un commissionnaire travaillant pour votre compte. Plusieurs acheteurs préfèrent traiter directement avec le fabricant.

Chicago

Illinois, Missouri, Wisconsin, région « Quad-city » de l'Iowa

Généralités : Chicago est, après New York, le plus gros marché du vêtement aux États-Unis. Les acheteurs des 13 États avoisinants y achètent chaque année pour plus de 1,8 milliard de dollars É.-U. de vêtements et d'accessoires chez les grossistes. Le revenu disponible de la région est supérieur de 25 p. 100 au total national.

Les principales activités économiques sont l'agriculture, la transformation des aliments, la fabrication, le commerce de gros et de détail, et le transport par chemin de fer, par avion et par bateau.

Mode : On y vend tous les genres de vêtements pour hommes, femmes et enfants. Les confectionneurs tant américains qu'étrangers se livrent une concurrence tenace.

Principaux magasins : *Carson Pirie Scott & Company*, magasin à rayons, 26 succursales; *Sears, Roebuck & Co.*, magasin à rayons/

commandes postales, 900 points de vente; *Hartmarx Specialty Stores Inc.*, vêtements, 254 succursales; *Marshall Field & Co.*, magasin à rayons/commandes postales, 21 points de vente; *Charles A. Stevens & Co.*, boutique pour dames, 25 magasins; *Mark Shale*, vêtements, 8 succursales; *Paddor's Inc.*, boutique pour dames, 8 magasins; *Mainstreet*, magasin à rayons, 11 succursales; *Bigsby & Kruthers Inc.*, vêtements pour hommes, 6 magasins; *Karoll's Men's Fashions*, vêtements pour hommes, 16 points de vente.

Commercialisation : Le Chicago Apparel Center, le Merchandise Mart, l'Expocenter et le Holiday Inn Mart Plaza forment ensemble The Mart Center, le plus grand centre d'achats en gros au monde. Le Chicago Apparel Center, qui couvre une superficie de plus de 186 000 mètres carrés, propose dans 850 salles de montre 8 000 gammes de vêtements et accessoires pour hommes, femmes et enfants. L'Expocenter y ajoute, pendant les foires commerciales, 2 000 groupes de produits. En plus d'ouvrir ses salles de montre toute l'année, le Mart Center tient régulièrement des foires d'une semaine.

Cleveland

Kentucky, Ohio, Virginie-Occidentale, ouest de la Pennsylvanie

Généralités : Vingt-deux millions et demi de personnes habitent dans cette région, où sont situés deux grands centres administratifs : Pittsburgh (55 sociétés reconnues par la revue *Fortune 500*) et Cleveland (30 sociétés reconnues par *Fortune 500*). Les principaux secteurs d'activité sont l'acier, l'usinage, l'automobile, les produits chimiques et la recherche bio-médicale. Columbus en Ohio, est le principal centre de distribution et le plus important marché américain pour l'essai de nouveaux produits.

Mode : La population de cette région est bien connue pour sa modération et son conservatisme dans le domaine de la mode, son goût pour les styles traditionnels du Midwest. Toutefois, à cause de la forte concentration de sièges sociaux d'entreprises, la demande de vêtements dernier cri, haut de gamme, n'est pas négligeable. Les chandails, les manteaux, les anoraks, les vêtements de ski et les tenues de sport sont populaires et se vendent bien.

Principaux magasins : On trouve parmi les grandes chaînes de magasins à rayons de la région : *Lazarus* (Cincinnati), 29 magasins; *Joseph Horne* (Pittsburgh), 15 succursales; *Higbee's* (Cleveland), 12 points de vente; et *May Co.* (Cleveland), 9 magasins.

Commercialisation : Ce marché est servi par plus de 400 représentants de fabricants.

Dallas

Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Généralités : Dans ce territoire de la Sun Belt où vivent quelque 25 millions de personnes, les principaux secteurs d'activité sont le pétrole, l'électronique, le matériel lourd, l'agriculture, l'impression et l'aviation.

Le Texas a longtemps été reconnu comme un point de rencontre des acheteurs aisés. Cependant, depuis quelques années, l'économie du Texas a souffert de la baisse des prix mondiaux du pétrole, ce qui a modifié les habitudes de consommation dans tous les secteurs, y compris celui du vêtement.

Deuxième grande ville du Texas, Dallas est la capitale de la mode et le principal centre vestimentaire du Sud-Ouest; elle est réputée tant pour la confection que pour la vente en gros de vêtements. La crise du pétrole y a eu moins de retombées qu'à Houston, à La Nouvelle-Orléans ou dans d'autres parties du territoire. Après avoir connu une légère baisse depuis deux ans, le commerce du vêtement à Dallas revient graduellement à la normale.

Mode : Les vêtements haut de gamme, de grande qualité, pour hommes, femmes et enfants sont, pour les confectionneurs canadiens, les meilleures voies d'accès à ce marché. L'automne (mars) est la meilleure saison pour les produits canadiens. La concurrence américaine est particulièrement forte sur le marché des articles à prix moyens.

Principaux magasins : *Neiman-Marcus*, une importante chaîne américaine; *Ray Beers* (Kansas); *Dillard Department Stores Inc.*, Little Rock, Arkansas, et sa filiale *Joske's*, dont on trouve des succursales un peu partout dans les États du Sud; *Oshman's Sporting Goods*, Houston; *Foley's* (propriété de *Sanger-Harris*), Houston; *Goudchaux/Maison Blanche*, La Nouvelle-Orléans.

Commercialisation : Avec ses 2 500 salles d'exposition, le Dallas Apparel Mart est l'un des plus importants centres du vêtement du monde. Chaque année, plus de 16 000 collections y sont exposées, et il attire 100 000 acheteurs venus de toutes les régions des États-Unis ainsi que de 25 autres pays. La plupart viennent toutefois des cinq États proches du Texas et représentent des magasins de petite et moyenne importance.

En règle générale, les petits acheteurs indépendants représentant des magasins spécialisés de la région trouvent plus pratique de faire affaire avec les commerçants du Dallas Apparel Mart que de se rendre à New York. Son attraction s'exerce également sur les acheteurs de *Neiman-Marcus* ainsi que d'autres grandes sociétés nationales comme *Sanger-Harris* et *Joske's*, qui assistent désormais régulièrement aux présentations des collections de printemps (en octobre) et d'automne (en mars) à Dallas.

Detroit

Toledo, Michigan, Indiana

Généralités : L'industrie automobile domine dans l'économie du Michigan, mais l'agriculture, le tourisme, la foresterie, la fabrication de meubles et l'industrie alimentaire y jouent aussi un rôle important. Les 9,2 millions de personnes qui habitent cet État dépensent chaque année 2,2 milliards de dollars É.-U. en vêtements. L'Indiana, avec ses 5,5 millions d'habitants, est surtout un État agricole, mais le secteur manufacturier y est prospère dans les domaines de la machinerie électrique, de l'électronique, du matériel de transport et des communications.

L'économie de la ville de Toledo est étroitement liée à l'industrie automobile.

Mode : Dans les grands centres urbains comme Detroit, les consommateurs de vêtements sont raffinés, au courant de la mode et à la recherche des aubaines. Plusieurs s'habilleront tout aussi régulièrement dans les boutiques spécialisées que dans les grands magasins à rayons et magasins à succursales.

Les gens d'Indianapolis et de Grand Rapids ont généralement des attitudes et des goûts plus conservateurs que ceux de Detroit.

Les ventes de vêtements pour enfants sont à la hausse, en particulier les vêtements haut de gamme. On trouve également des débouchés pour les produits à la mode, originaux et de bonne confection.

Principaux magasins : *Winkelman Stores, Inc.*, boutique pour dames, 2 magasins; *Tansy*, vêtements, plusieurs points de vente; *Paul Steketee & Sons Co.*, magasin à rayons, 6 succursales; *Seitner's*, magasin à rayons, 6 succursales; *Redwood & Ross*, vêtements pour hommes, 21 magasins; *K-Mart Corporation, J.L. Hudson Co.* (*Dayton-Hudson*, achetant du Minnesota); *Jacobson Stores, Inc.*, vêtements, 20 points de vente, *L.S. Ayres and Co.* (division de *May Department Stores*, St. Louis); *W.H. Block and Co.*; *Ganto's*; *Paul Harris Stores*.

Commercialisation : Les acheteurs du Michigan assistent aux foires de printemps et d'automne qui ont lieu un peu partout dans les villes de la région.

Los Angeles

Arizona, Californie (10 comtés du sud), Nevada (comté de Clark)

Généralités : Deuxième centre métropolitain des États-Unis, Los Angeles a une population de plus de 20 millions d'habitants et un revenu disponible supérieur de 50 p. 100 à celui de New York. Les ventes au détail y atteignent 66,34 milliards de dollars É.-U. par an.

Les principales industries du sud de la Californie sont entre autres la défense, l'aérospatiale, l'informatique, le pétrole et le gaz naturel.

Mode : Comme deuxième grand centre de la mode après New York, le sud de la Californie est mieux connu pour les tenues de bain, les vêtements de sport, les robes et les modèles dernier cri. On y vend des vêtements de sport tout-aller et à la mode, mélanges de raffinement et de désinvolture qui font le « look Californie ». Les collections de printemps/été sont les plus importantes mais les collections d'automne gagnent progressivement une clientèle, avec les lainages légers et les cotons. La demande d'articles à prix modiques et à prix élevés augmente, alors que les vêtements à prix moyens perdent de leur popularité. On s'intéresse de plus en plus aux exclusivités.

Les fabricants de vêtements, établis pour la plupart dans la région de Los Angeles, vendent chaque année pour plus de 2,6 milliards de dollars É.-U. C'est la patrie des Catalina, Cole et autres jeunes manufacturiers agressifs dont Esprit, Ton Sur Ton, Guess, Cruz, Organically Grown, Gunne Sax, Judy Knapp. La plupart confectionnent eux-mêmes ce qu'ils vendent, quoiqu'on note une tendance de plus en plus marquée — chez Hang Ten, Tobias Kotzin et Kennington, par exemple — à confier la production à des sous-traitants.

Principaux magasins : *The May Co.*, magasin à rayons, 35 succursales; *The Clothestime*, boutique pour dames, 232 magasins; *Judy's Inc.*, boutique pour dames, 67 succursales; *Harris*, magasin à rayons, 5 grandes succursales; *The Gap*, vêtements pour hommes, 600 points de vente; *Nordstrom*, boutique pour dames; *Kauffman's*, vêtements pour hommes, 14 points de vente; *Carter Hawley Hale Stores Inc.*

Commercialisation : Le California Mart de Los Angeles est le centre du commerce de gros des articles de mode de la côte ouest. C'est la seule foire permanente du vêtement des États-Unis. Elle compte 2 000 salles d'exposition et présente 10 000 collections. Environ 200 présentations de mode (en majorité des vêtements pour femmes) y sont organisées chaque année, attirant 100 000 personnes du monde entier. L'an dernier, plus de 6 milliards de dollars É.-U. d'articles de mode y ont été vendus.

Minneapolis

Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

Généralités : La population totale de cette région dépasse 10 millions de personnes. Les villes jumelles de Minneapolis et Saint-Paul sont d'importants centres de culture, de communication et de distribution du haut Midwest; cinq équipes sportives des rangs professionnels y sont établis. Les grandes entreprises occupent les domaines de la fabrication, de l'agriculture, de la transformation des aliments et des services. On trouve également au Minnesota

d'importants gisements de minerai de fer. L'économie de l'Iowa et du Nebraska tient pour beaucoup à l'agriculture et à l'assurance, celle du Montana et des Dakota à l'exploitation forestière et au tourisme.

Mode : Vêtements de moyenne et de bonne qualité et vêtements *western*, à l'extérieur des grandes villes; vêtements tout-aller, tenues de sport et tenues de soirée dans les grands centres. Les articles dernier cri prennent un certain temps à devenir populaires. Ce marché offre d'excellentes possibilités pour la plupart des vêtements canadiens.

Les ventes totales de vêtements dans la zone métropolitaine de Minneapolis/Saint-Paul dépassent 1,3 milliard de dollars É.-U. Les principaux articles susceptibles de bien se vendre sont les lainages légers (foire d'automne 1), les vêtements de sport haut de gamme et les vêtements d'hiver.

Principaux magasins : *Braun's Fashions Inc.*, boutique pour dames, 86 succursales; *Cedric's Enterprises Inc.*, boutique spécialisée, 1 point de vente; *Dayton-Hudson*, magasin à rayons, 37 succursales; *Target Stores*, chaîne nationale, 301 points de vente; *Salkin and Linoff Corp.* (propriété de *Allied Stores*, de Campeau), plus de 200 boutiques spécialisées; *Younkers* (Des Moines), magasin à rayons, 37 points de vente; *Peterson-Harned-Von Maur*, magasin à rayons, 10 succursales; *Richman-Gordman Stores* (Omaha).

Commercialisation : Dix associations de marchands de vêtements et de chaussures tiennent tout au long de l'année des foires à Minneapolis, Des Moines, Omaha et Kearney. La Northwest Salesmen's Association de Minneapolis (vêtements pour femmes et enfants) et le Upper Midwest Men's Apparel Club sont, et de loin, les deux groupes ayant les plus gros volumes de ventes.

Cinq foires sont organisées chaque année au Hyatt Merchandise Mart de Minneapolis, chacune attirant 4 000 acheteurs.

New York

Connecticut, New Jersey (12 comtés du nord), sud de l'État de New York, Archipel des Bermudes

Généralités : La zone métropolitaine de New York est le pivot de l'industrie vestimentaire, et on y vend, au détail, pour plus de 5,3 milliards de dollars É.-U. de vêtements par an. New York est la ville qui donne le ton à l'ensemble des États-Unis, si ce n'est à la plus grande partie du monde occidental. C'est un marché complexe où la concurrence est très serrée — concurrence des fabricants américains et étrangers bien établis comme des grands couturiers de renom. Pour soutenir cette concurrence, il faut trouver des salles de montre de premier ordre et investir beaucoup d'argent dans les débuts de saison, la publicité et d'autres mécanismes de stimulation de la vente.

Le petit couturier ou le petit confectionneur peut trouver son créneau sur ce marché s'il a un bon produit ou un produit inhabituel à vendre et s'il s'identifie à un genre particulier de magasin, réagit rapidement à la demande ou offre quelque chose de nouveau et d'unique au consommateur.

Le marché new yorkais est difficile mais il n'est pas intimidant pour le fabricant qui a un bon produit à vendre et qui prend les moyens appropriés pour le vendre.

Mode : À New York, on vend de tout.

Principaux magasins : *Abraham & Strauss*, magasin à rayons, 15 succursales; *Alexander's*, magasin à rayons, 15 points de vente; *B. Altman*, magasin à rayons, 7 succursales; *American Express Merchandising Services*, commandes postales, vêtements pour hommes et femmes; *Bloomingdale's*, magasin à rayons, 16 succursales; *Bonwit Teller*, boutique spécialisée, 15 succursales; *Brooks Bros.*, vêtements pour hommes, femmes et enfants, 44 points de vente; *FAS Marketing*, coopérative d'achat de vêtements exclusifs pour femmes; *Loebmann's Inc.*, vêtements pour femmes, 100 magasins; *Lord & Taylor*, magasin à rayons, 45 points de vente; *R.H. Macy Corporation Buying*, bureau central d'achat; *Montgomery Ward*, vêtements pour hommes, femmes et enfants, 292 points de vente; *J.C. Penney*, vêtements, 1 979 points de vente.

Commercialisation : De nombreuses expositions commerciales de grande réputation sont tenues à New York. Parmi les principaux lieux de présentation de vêtements, citons : le 499, 7^e rue (75 salles d'exposition où sont présentées 300 collections); le 1 407, Broadway (390 salles d'exposition); le 1 411, Broadway (110 salles d'exposition); et le 1 466, Broadway (100 salles d'exposition). Des acheteurs du monde entier s'y rendent en grand nombre.

San Francisco

Californie (sauf 10 comtés du sud), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Généralités : Dans cette région très peuplée qui s'étend de San Francisco à l'Oregon, les principaux secteurs d'activité sont l'industrie minière, l'électronique, le matériel de défense, l'industrie viticole, l'agriculture, la transformation des aliments et les communications. Le revenu moyen est parmi les plus élevés des États-Unis.

Mode : On porte dans le nord de la Californie ce qu'on porte dans tous les grands centres urbains — des vêtements à la fois désinvoltes et raffinés et particulièrement des vêtements de sport tout-aller et à la mode. Les 5 millions de personnes qui habitent San Francisco et les environs, où le climat est frais, s'habillent de toile, de coton et de lainages légers toute l'année. Chez les femmes, les vêtements les plus portés au bureau sont la robe et la veste, et le tailleur.

Le nord de la Californie est l'un des grands centres secondaires du vêtement après Los Angeles. Toutefois, la plupart des grandes compagnies font leurs achats à New York, tout en se procurant quelques vêtements de sport, tenues de bain, etc., à Los Angeles. Les acheteurs des boutiques et des petits magasins achètent auprès des voyageurs de commerce locaux ou de Los Angeles, ou encore se rendent au California Mart. À elles seules, les ventes de vêtements d'hiver dans le nord de la Californie atteignent 434 millions de dollars É.-U. par an.

Les articles qui offrent le plus de possibilités dans cette région sont les vêtements de sport et les vêtements tout-aller haut de gamme (foire d'automne 1).

Levi Strauss, la plus grande société de confection de vêtements au monde, a son siège social à San Francisco, comme plusieurs autres petits confectionneurs.

Principaux magasins : *Macy's* de Californie, magasin à rayons, 22 points de vente; *I. Magnin & Co.*, vêtements, 25 succursales; *Rochester Big & Tall*, vêtements pour hommes, 11 magasins; *I. Magnin & Co.*, boutique pour dames, 26 magasins; *Emporium/Capwell*, magasin à rayons, 22 succursales; *Little Daisy*, et d'autres.

Commercialisation : Trois grandes et deux petites foires commerciales d'une semaine, où l'on présente des vêtements pour femmes, ont lieu à San Francisco. Elles sont organisées par des associations concurrentes de voyageurs de commerce indépendants du nord et du sud de la Californie et de New York et par des représentants des confectionneurs californiens et new-yorkais. Les organisateurs des foires où l'on trouve actuellement des vêtements de qualité moyenne souhaitent intéresser les fabricants de meilleures gammes de produits.

La petite foire semestrielle du vêtement pour hommes, organisée par la California Tailored Clothing Association, présentera désormais des articles de mercerie et des parures pour hommes. Il n'existe aucune foire importante du vêtement pour enfants.

Le San Francisco Apparel Mart compte 400 salles d'exposition où sont présentées 1 400 collections, en majorité des vêtements pour femmes. Chaque foire attire jusqu'à 1 500 acheteurs du nord-ouest des États-Unis. Au Denver Merchandise Mart, 3 000 collections de vêtements sont présentées dans près de 250 salles d'exposition et vues chaque année par près de 20 000 acheteurs du Montana, de l'Utah, du Dakota du Sud et des régions occidentales du Kansas et du Nebraska. Le Salt Lake City Expo Mart, de caractère régional, compte 65 salles d'exposition de vêtements où sont présentées en permanence environ 1 000 collections. Chacune de ses foires annuelles attire environ 750 acheteurs de la région située à l'ouest des Rocheuses.

Seattle

Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Généralités : Les États du Washington, de l'Oregon, de l'Idaho et de l'Alaska comptent une population de plus de 8 millions de personnes, concentrée surtout dans les régions ouest du Washington et de l'Oregon. Le climat dans la région ouest est doux et humide. Dans la région de Seattle, les principaux secteurs d'activité sont l'aviation, l'ingénierie, l'électronique et la métallurgie. Le tourisme et l'agriculture jouent un rôle important dans l'économie de l'Idaho et de l'Oregon.

Les loisirs et la vie au grand air sont importants.

Mode : Préférence pour les vêtements sports, les vêtements de sport et les styles conservateurs. Intérêt pour les vêtements mode haut de gamme qui offrent un bon rapport qualité/prix. Intéressants débouchés pour les articles, de bonne confection dont les prix sont concurrentiels.

Principaux magasins : *The Bon* (division de *Allied Stores, Campeau Corp.*), magasin à rayons, 42 points de vente; *Frederick & Nelson* magasin à rayons, 9 points de vente; *Meier & Frank* (propriété de *May Co. Department Stores*), 8 succursales; *Lamont's*, vêtements à prix moyens pour hommes, femmes et enfants, 31 magasins; *Jay Jacobs*, boutique pour jeunes (hommes et femmes), 120 succursales; *Nordstrom*, la boutique de vêtements et de chaussures de luxe la plus connue aux États-Unis, 48 magasins, siège social à Seattle (décentralisation des achats, bureaux dans le nord et le sud de la Californie); *Eddie Bauer*, spécialistes des vêtements sport et d'extérieur, 40 magasins; *R.E.I. (Recreational Equipment Inc.)* vêtements d'extérieur, 17 magasins.

Commercialisation : Des voyageurs de commerce indépendants, dont le territoire couvre trois ou quatre États, parcourent la région. Des représentants de la Californie, qui s'occupent de toute la Côte Ouest, vendent quelques créations et vêtements haut de gamme. Trois associations de marchands de vêtements et de chaussures sont établies à Seattle, où se tiennent les foires régionales.

Les entreprises locales qui ont des liens avec des confectionneurs orientaux et qui vendent et distribuent leurs produits à Seattle livrent une forte concurrence sur le marché du vêtement tout-aller et du vêtement de détente. Les confectionneurs locaux de vêtements de ski sont également des concurrents actifs. Il est souvent difficile de pénétrer ce marché.

Montgomery Park, à Portland, compte 47 salles d'exposition où sont présentées en permanence 1 200 collections de vêtements; chacune de ses cinq foires annuelles attire environ 2 500 acheteurs de l'Oregon, de l'État de Washington, de l'Idaho, de la partie occidentale du Montana et de l'Alaska.

Washington, D.C.

District de Columbia, Maryland, Virginie, est de la Pennsylvanie, Delaware

Généralités : La zone métropolitaine de Washington est le pivot du commerce de gros et de détail de la plus grande partie de la Virginie, de la Virginie-Occidentale, de la Pennsylvanie, du Maryland et du Delaware, dont la population atteint, au total 22 millions d'habitants. Le grand Washington est la région métropolitaine la plus riche des États-Unis, et le revenu disponible moyen y est de 37 209 dollars É.-U. par ménage. En 1986, les ventes au détail ont atteint 27 milliards de dollars É.-U. Les principales industries de la région sont les services, le tourisme, la fabrication, l'agriculture et celles qui sont liées au gouvernement.

Mode : Ville de fonctionnaires aisés, Washington est maintenant à l'avant-garde de la mode. Les détaillants indépendants d'articles de haute couture (*Saks-Jandel, Claire Dratch, Rizik Bros.*) ont énormément d'influence sur ce qui se porte dans la capitale et sont les mieux placés pour proposer en vitrine les collections des grands couturiers de renom. Leur volume de ventes a moins d'importance que leur position comme leaders de la mode.

Les grands magasins à rayons comme *Montgomery Ward, Sears, J.C. Penney, K-Mart* et *Zayres* dominent une bonne part du marché et attirent la clientèle des gens à moyen et à faible revenu. En matière d'exploitation et de techniques marchandes, ils prennent leurs décisions à l'extérieur de l'État et ne se laissent pas facilement influencer.

Les détaillants d'articles de haute couture *Neiman-Marcus* et *Saks Fifth Avenue* ouvriront d'ici deux ans des magasins dans de nouveaux centres commerciaux. *Macy's* et *Nordstrom*, une compagnie de Seattle, s'établiront à Washington à la fin de l'année 1989, et y prévoient des ventes de 35 à 40 millions de dollars par magasin.

Principaux magasins : *Garfinckels* (Washington), magasin à rayons; *Raleigh's* (Washington), magasin à rayons; *Hechts* (Washington), magasin à rayons; *Woodward & Lothrop* (Washington), magasin à rayons; *Britches* (Washington), boutique spécialisée.

Commercialisation : Plus de 21 magasins à succursales multiples, connus de tous les Américains, y sont établis. C'est un marché de choix pour les consommateurs et un excellent marché pour les détaillants de vêtements et d'articles de mode.

Bureaux commerciaux du gouvernement canadien aux États-Unis

84

Mission	Conseiller, secteur du vêtement	Région
Atlanta Canadian Consulate General 400 South Tower One CNN Center Atlanta, GA 30303-2705 Tél. : (404) 577-6810 Télécopieur : (404) 524-5046 Téléx : 054-2676 (DOMCAN ATL)	Doris McConnell	Alabama Floride Georgie Mississippi Caroline du Nord Caroline du Sud Tennessee Porto Rico Îles Vierges américaines
Boston Canadian Consulate General Three Copley Place Suite 400 Boston, MA 02116 Tél. : (617) 262-3760 Télécopieur : (617) 262-3415 Téléx : 94-0625 (DOMCAN BSN)	Martha Lanning	Maine Massachusetts New Hampshire Rhode Island Vermont Saint-Pierre-et- Miquelon
Buffalo Canadian Consulate One Marine Midland Center Suite 3550 Buffalo, NY 14203-2884 Tél. : (716) 852-1247 Télécopieur : (716) 852-1247 Poste 205 Téléx : 0091329 (DOMCAN BUF)	Marsha Grove	Ouest, centre et nord de l'État de New York
Chicago Canadian Consulate General 310 South Michigan Avenue 12th Floor Chicago, IL 60604-4295 Tél. : (312) 427-1031 Télécopieur : (312) 922-0637 Téléx : 00254171 (DOMCAN CGO)	Karen Willhite	Illinois Missouri Wisconsin Région « Quad- city » de l'Iowa

Cleveland Canadian Consulate Illuminating Building Suite 1008 55 Public Square Cleveland, OH 44113-1983 Tél. : (216) 771-0150 Télécopieur : (216) 771-1688 Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)	Greg Bates	Kentucky Ohio Virginie-Occidentale Ouest de la Pennsylvanie
Dallas Canadian Consulate General St. Paul Place Suite 1700 750 N. St. Paul Street Dallas, TX 75201-9990 Tél. : (214) 922-9806 Télécopieur : (214) 922-9811 Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)	Doug Bieber	Texas Arkansas Kansas Louisiane Nouveau-Mexique Oklahoma
Detroit Canadian Consulate General 600 Renaissance Center Suite 1100 Detroit, MI 48243-1704 Tél. : (313) 567-2340 Télécopieur : (313) 567-2164 Télex : 23-0715 (DOMCAN DET)	Ron Mikulak	Ville de Toledo Michigan Indiana
Los Angeles Canadian Consulate General 300 South Grand Avenue 10th Floor California Plaza Los Angeles, CA 90071 Tél. : (213) 687-7432 Télécopieur : (213) 620-8827 Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)	Carl Light	Arizona Californie (dix comtés du Sud) Nevada (comté de Clark)

Minneapolis Canadian Consulate General 701 Fourth Avenue South Minneapolis, MN 55415-1078 Tél. : (612) 333-4641 Télécopieur : (612) 332-4061 Télex : 29-0229 (DOMCAN MPS)	Dana Boyle	Iowa Nebraska Minnesota Dakota du Nord Dakota du Sud Montana
---	------------	---

New York The Apparel Centre Canadian Consulate General 1251 Avenue of the Americas New York, NY 10020-1175 Tél. : (212) 586-2400 Télécopieur : (212) 246-7424 Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)	Mary Allan	Connecticut New Jersey Sud de l'État de New York Archipel des Bermudes
--	------------	---

San Francisco Canadian Consulate General Suite 2100 50 Fremont Street 21st Floor Golden Gateway Center San Francisco, CA 94105 Tél. : (415) 495-6021 Télécopieur : (415) 541-7708 Télex : 0034321 (DOMCAN SFO)	Arlene Holden	Californie (autres comtés) Colorado Hawaï Nevada (autres comtés) Utah Wyoming
---	---------------	--

Seattle Canadian Consulate General 412 Plaza 600 Sixth and Stewart Seattle, WA 98101-1286 Tél. : (206) 443-1777 Télécopieur : (206) 443-1782 Télex : 032-8762 (DOMCAN SEA)	Jane Hardessen	Alaska Idaho Oregon Washington
--	----------------	---

Washington

Cynthia Stevenson

District de
Columbia
Maryland
Virginie
Delaware
Est de la
Pennsylvanie

Canadian Embassy
Trade Promotion and
Market Access
Section
Sheridan Circle
Chancery
2450 Massachusetts
Avenue NW
Washington, DC
20008-2881
Tél. : (202) 483-5505
Télécopieur :
(202) 293-2009
Télex : 0089664
(DOMCAN A WSH)

Notes

1. The first part of the paper is devoted to a discussion of the general theory of the subject. It is shown that the theory is based on the principle of least action, and that the equations of motion can be derived from this principle. The theory is then applied to the case of a particle moving in a potential field, and it is shown that the results are in agreement with the classical theory.

Storage

CA1 EA408 G71 FRE

1988/1989

Guide des foires commerciales du
vetement aux Etats-Unis. --

43249379

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029429 9



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

