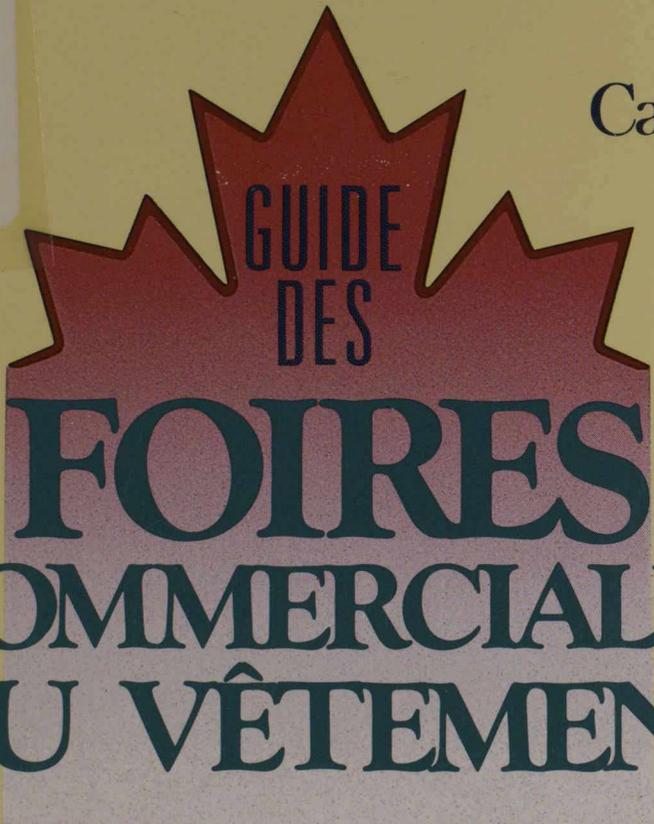
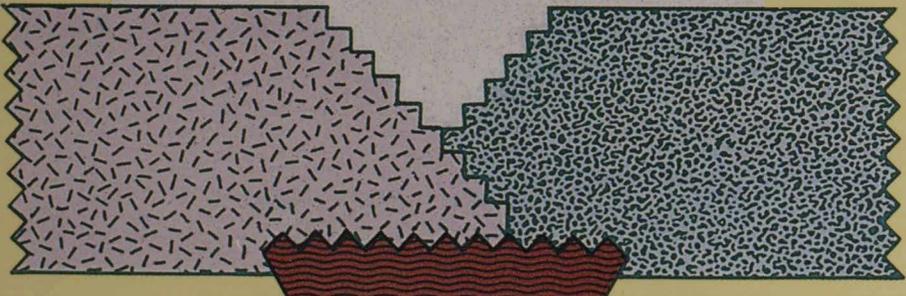


stor
CA1
EA408
G71
FRE
1989/1990

Canada



GUIDE
DES
FOIRES
COMMERCIALES
DU VÊTEMENT



MASTER COPY

DO NOT REMOVE

VTE-41-FR-89

AUX ÉTATS-UNIS
1989-1990

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

1989-1990

(Troisième édition)

**NON - CIRCULATING !
CONSULTER SUR PLACE**

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 18 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43.249.379

Cette publication a été préparée par :

*La Direction de la promotion
du commerce et de l'investisse-
ment aux États-Unis (UTE)
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
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 de l'investissement aux 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
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
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.). Ceci est particulièrement important depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange en janvier 1989.
- 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, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (tél : (613) 992-1133), 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 conjoncture 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
Télécopieur : (212) 758-3403

1989	Du 21 au 23 août Omni Park Hotel 100 exposants	New York 2 000 visiteurs
1990	Du 15 au 17 janvier Omni Park Hotel 100 exposants	New York 2 000 visiteurs
	Du 14 au 16 mai Omni Park Hotel 100 exposants	New York 2 000 visiteurs

(Régionale)

Action Sports Retail 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 de vêtements de sports

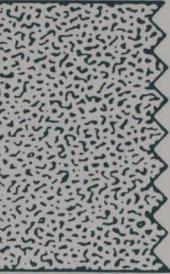
Agent de liaison :

Hillary Henwood
Pacifica Publishing
P.O. Box 348

South Laguna, CA 92677
Tél. : (714) 499-5374

Télécopieur : (714) 499-5092

1989	Du 8 au 10 septembre Convention Center 800 exposants	Long Beach 20 000 visiteurs
1990	Du 31 janvier au 2 février Convention Center 900 exposants	San Diego 25 000 visiteurs
	Du 18 au 20 septembre Convention Center 900 exposants	San Diego 25 000 visiteurs
	Du 25 au 27 septembre Convention Center Aucune donnée	Atlantic City (Endroit nouveau)



(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

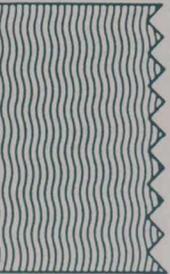
Agent de liaison :

Edgell Exposition
50 Washington Street
Norwalk, CT 06854
Tél. : (203) 853-0400
Télécopieur : (203) 838-0272

1989	Du 5 au 7 novembre Jacob K. Javits Center 120 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

1990	Du 13 au 15 mai Jacob K. Javits Center 150 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 4 au 6 novembre Jacob K. Javits Center 150 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
Télécopieur : (516) 365-5844

1990	Du 25 au 28 mai Jacob K. Javits Center 175 kiosques	New York 17 000 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

Télécopieur : (602) 947-9398

1989	Du 19 au 21 août Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
1990	Du 27 au 29 janvier Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 30 mars au 1 ^{er} avril Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 16 au 18 juin Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 11 au 13 août Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs
	Du 18 au 20 octobre Civic Plaza Complex 350 exposants	Phoenix, AZ 1 200 visiteurs



(Régionale)

Atlanta Women's and Children's 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) 220-2807
Télécopieur : (404) 656-2191

1989	Du 24 au 30 août	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs
<hr/>		
	Du 12 au 18 octobre	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs
<hr/>		
1990	Du 2 au 6 février	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs
<hr/>		
	Du 23 au 27 mars	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs
<hr/>		
	Du 2 au 6 juin	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	11 000 visiteurs
<hr/>		
	Du 10 au 14 août	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs
<hr/>		
	Du 19 au 23 octobre	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart 1 000 exposants	12 000 visiteurs

(Régionale)

Atlanta Men's Apparel Mart

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

1989	Du 30 juillet au 1 ^{er} août	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	

	Du 17 au 19 septembre	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	

1990	Du 3 au 6 février	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	

	Du 25 au 28 mars	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	

	Du 29 au 31 juillet	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	

	Du 7 au 10 octobre	Atlanta
	Atlanta Apparel Mart	3 000 visiteurs
	400 exposants	



(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

Télécopieur : (404) 874-1811

1989	Du 12 au 18 octobre Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 16 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

1990	Du 1 ^{er} au 7 février Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 22 au 28 mars Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 12 000 visiteurs
--	---	-----------------------------

	Du 31 mai au 6 juin Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 16 000 visiteurs
--	--	-----------------------------

	Du 23 au 29 août Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 16 000 visiteurs
--	---	-----------------------------

	Du 18 au 24 octobre Atlanta Apparel Mart 500 exposants	Atlanta 16 000 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
 Télécopieur : (714) 499-5798

1989	Du 26 au 28 septembre Convention Center 800 exposants	Atlantic City 14 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------------

1990	Du 25 au 27 septembre Convention Center 800 exposants	Atlantic City 14 000 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
 Télécopieur : (305) 252-3424

1989	Du 6 au 9 août Convention Center 250 exposants	Reno 3 000 visiteurs
-------------	--	-------------------------

1990	Du 11 au 14 février Exposition Center 240 exposants	Miami 3 500 visiteurs
-------------	---	--------------------------

	Du 5 au 8 août (Date provisoire) Civic Center 250 exposants	Phoenix 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

Télécopieur : (406) 652-2531

1989	Du 19 au 21 août Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 800 visiteurs
	Du 11 au 13 novembre Holiday Inn West 200 visiteurs	Billings, MT 500 visiteurs
1990	Du 26 au 29 janvier Holiday Inn West 300 exposants	Billings, MT 1 200 visiteurs
	Du 21 au 23 avril Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 800 visiteurs
	Du 18 au 20 août Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 800 visiteurs
	Du 3 au 5 novembre Holiday Inn West 200 exposants	Billings, MT 500 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

1989	Du 4 au 7 août Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
	Du 20 au 23 octobre Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
1990	Du 20 au 22 janvier Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
	Du 17 au 19 mars Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
	Du 26 au 28 mai Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
	Du 4 au 6 août Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs
	Du 27 au 29 octobre Civic Center 200 exposants	Birmingham 1 000 visiteurs



(Nationale)

California International Menswear Market (CIMM)

Vaste gamme de vêtements pour hommes, y compris des vêtements griffés et à prix modiques et des accessoires.

Visiteurs : Acheteurs des magasins à rayons, magasins à succursales et boutiques spécialisées des États de la Côte du Pacifique

Agent de liaison :
California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90079
Tél. : (213) 239-9238

1989	Du 25 au 28 septembre California Mart 1 500 collections	Los Angeles 8 000 détaillants
-------------	---	----------------------------------

1990	Du 7 au 9 janvier California Mart 900 collections	Los Angeles 1 000 détaillants
-------------	---	----------------------------------

Du 1 ^{er} au 4 mars Sports Arena 1 500 collections	Los Angeles 8 000 détaillants
---	----------------------------------

Du 25 au 27 juin California Mart 900 collections	Los Angeles 1 000 détaillants
--	----------------------------------

Septembre (à déterminer) California Mart 1 500 collections	Los Angeles 8 000 détaillants
---	----------------------------------

(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) 620-0260
Télécopieur : (213) 239-9325

1989	Du 29 au 31 octobre California Mart 100 exposants	Los Angeles 600 visiteurs
-------------	---	------------------------------

1990	Annulée
-------------	---------



(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

Télécopieur : (704) 335-9137

1989	Du 18 au 23 août Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
-------------	---	------------------------------

Du 20 au 24 octobre Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
--	------------------------------

1990	Du 26 au 30 janvier (Date provisoire) Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
-------------	---	------------------------------

Du 30 mars au 3 avril Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
--	------------------------------

Du 25 au 29 mai (Date provisoire) Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
---	------------------------------

Du 17 au 21 août (Date provisoire) Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 visiteurs
--	------------------------------

Du 26 au 30 octobre (Date provisoire) Charlotte Apparel Center 600 exposants	Charlotte 5 000 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

Télécopieur : (312) 527-7782

1989	Du 26 au 30 août (Vacances) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
-------------	---	----------------------------

	Du 28 octobre au 1 ^{er} novembre (Vacances) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
--	---	----------------------------

1990	Du 20 au 24 janvier (Été) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
-------------	---	----------------------------

	Du 11 au 14 mars (Hommes) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
--	---	----------------------------

	Du 7 au 11 avril (Date provisoire) (Automne 1) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
--	---	----------------------------

	Du 2 au 6 juin (Date provisoire) (Automne 2) Apparel Mart 1 450 exposants	Chicago 8 000 visiteurs
--	---	----------------------------



Du 25 au 29 août Chicago
 (Date provisoire) 8 000 visiteurs
 (Vacances)
 Appareil Mart
 1 450 exposants

Du 15 au 18 octobre Chicago
 (Printemps/Hommes et 8 000 visiteurs
 garçons)
 Appareil Mart
 1 450 exposants

(Régionale)

Cotton States Fashion Exhibitors

Gamme complète de vêtements pour femmes
Agent de liaison :
 Ricki Fife
 5685 Mason Road
 Memphis, TN 38117
 Tél. : (901) 683-0304

1989 Du 26 au 28 août Memphis
 Convention Center 2 000 visiteurs
 250 exposants

Du 28 au 30 octobre Memphis
 Convention Center 2 000 visiteurs
 250 exposants

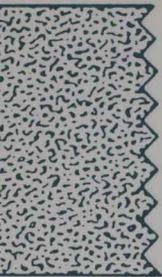
1990 Du 13 au 15 janvier Memphis
 Convention Center 2 000 visiteurs
 250 exposants

Du 24 au 26 mars Memphis
 Convention Center 2 000 visiteurs
 250 exposants

Du 2 au 4 juin Memphis
 Convention Center 2 500 visiteurs
 250 exposants

Du 11 au 13 août Memphis
 Convention Center 2 000 visiteurs
 250 exposants

Du 3 au 5 novembre Memphis
 Convention Centre 2 000 visiteurs
 250 exposants



(Régionale)

Dallas Bridal Show

Gammes 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

1989	Du 20 au 25 octobre Dallas Apparel Mart 100 exposants	Dallas 1 500 visiteurs
-------------	---	---------------------------

1990	Juin (À déterminer) Dallas Apparel Mart 100 exposants	Dallas 1 500 visiteurs
-------------	--	---------------------------

	Du 26 au 31 octobre Dallas 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
Dallas Apparel Mart
2300 Stemmons Freeway
Room M5110
Dallas, TX 75258
Tél. : (214) 637-0381
Télécopieur : (214) 638-7221

1989	Du 18 au 23 août (Vacances) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 20 au 25 octobre (Printemps) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
1990	Du 26 au 31 janvier (Été) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 30 mars au 4 avril (Automne 1) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Mai (À déterminer) (Automne 2) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 17 au 22 août (Vacances) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs
	Du 26 au 31 octobre (Printemps) Dallas Apparel Mart 450 exposants	Dallas 22 000 visiteurs



(Régionale)

Dallas Men's Apparel Market

Vêtements de tous genres pour hommes et garçons, y compris vêtements griffés, tout aller et de loisir.

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

Agent de liaison :

Dallas Apparel Mart
2300 Stemmons Freeway
Suite M5110
Dallas, TX 75258
Tél. : (214) 637-0481
Télécopieur : (214) 638-7221

1989	Du 24 au 26 septembre (Printemps/Été) Dallas Apparel Mart 250 exposants	Dallas 10 000 visiteurs
1990	Du 25 au 27 mars (Automne) Dallas Apparel Mart 250 exposants	Dallas 10 000 visiteurs
	Du 29 au 31 juillet (Vacances) Dallas Apparel Mart 250 exposants	Dallas 10 000 visiteurs
	Du 23 au 25 septembre (Printemps/Été) Dallas Apparel Mart 250 exposants	Dallas 10 000 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
Télécopieur : (303) 298-1503

1989	Du 10 au 13 août Denver Merchandise Mart 200 exposants	Denver 1 500 visiteurs
	Du 13 au 16 octobre Denver Merchandise Mart 210 exposants	Denver 1 500 visiteurs
1990	Du 19 au 22 janvier Denver Merchandise Mart 200 exposants	Denver 1 400 visiteurs
	Du 6 au 9 avril Denver Merchandise Mart 210 exposants	Denver 1 500 visiteurs
	Du 1 ^{er} au 4 juin Denver Merchandise Mart 200 exposants	Denver 1 400 visiteurs
	Du 10 au 13 août Denver Merchandise Mart 200 exposants	Denver 1 500 visiteurs
	Du 19 au 22 octobre Denver Merchandise Mart 210 exposants	Denver 1 500 visiteurs



(Nationale)

Designers Collective

Vêtements griffés pour hommes;
participation restreinte; exposition-
concours

Visiteurs : Marchands indépendants
et acheteurs des boutiques
spécialisées

Agent de liaison :

Maria Miller

ENK Productions Ltd.

3 East 54th Street

New York, NY 10022

Tél. : (212) 759-8055

Télécopieur : (212) 759-3403

1989	Du 14 au 16 août Omni Park Hotel 92 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

1990	Du 29 au 31 janvier Omni Park Hotel 95 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 30 juillet au 1 ^{er} août Omni Park Hotel 95 exposants	New York 3 000 visiteurs
--	--	-----------------------------

(Nationale)

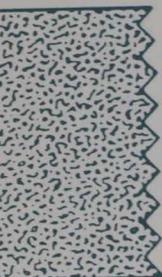
Fashion Accessories Expo

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

1989	Du 22 au 24 août Jacob K. Javits Center 750 exposants	New York 10 000 visiteurs
1990	Du 14 au 16 janvier Jacob K. Javits Center 750 exposants	New York 11 000 visiteurs
	Du 14 au 16 mai Jacob K. Javits Center 750 exposants	New York 11 000 visiteurs
	Du 5 au 7 août Jacob K. Javits Center 750 exposants	New York 11 000 visiteurs
	Du 7 au 9 novembre Jacob K. Javits Center 750 exposants	New York 11 000 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 3 500 \$ É.U.

Visiteurs : Boutiques spécialisées et boutiques de grand luxe

Agent de liaison :

Maria Miller
ENK Productions Ltd.
3 East 54th Street
New York, NY 10022
Tél. : (212) 759-8055
Télécopieur : (212) 759-3403

1989	Du 18 au 20 septembre	New York
	Omni Park Hotel	3 000 visiteurs
	160 exposants	

1990	Du 26 au 28 février	New York
	Omni Park Hotel	3 000 visiteurs
	160 exposants	

	Septembre (À déterminer)	New York
	Omni Park Hotel	3 000 visiteurs
	160 exposants	

(Nationale)

Fur Expo '90

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

1990	À déterminer	À déterminer
	100 exposants	4 000 visiteurs



(Régionale)

Golden Gate Apparel Association Market Days

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

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

Agent de liaison :

Nancy Glen

Executive Director

Golden Gate Apparel Association

Concourse Building

635 Eight Street

San Francisco, CA 94103

Tél. : (415) 552-9900

1989	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
--	--	----------------------------------

1990	Du 13 au 16 janvier (Été/Printemps) Concourse Building Giftcenter Expomart 600 exposants	San Francisco 4 000 visiteurs
-------------	--	----------------------------------

	Du 7 au 10 avril (Automne) Concourse Building Giftcenter Expomart 600 exposants	San Francisco 4 000 visiteurs
--	---	----------------------------------

	Du 2 au 5 juin (Vacances) Concourse Building Giftcenter Expomart 600 exposants	San Francisco 4 000 visiteurs
--	--	----------------------------------

	Août (À déterminer) (Vacances/Croisière) Concourse Building Giftcenter Expomart 600 exposants	San Francisco 4 000 visiteurs
--	--	----------------------------------

Octobre (À déterminer) (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

1989	Du 18 au 20 août Convention Center 275 exposants	Philadelphie 6 000 visiteurs
-------------	--	---------------------------------

Du 19 au 21 octobre Convention Center 275 exposants	Dallas 6 000 visiteurs
---	---------------------------

1990	Du 12 au 14 janvier Convention Center 275 exposants	Long Beach 6 500 visiteurs
-------------	---	-------------------------------

Du 23 au 25 février Sports Civil Center 300 exposants	Reno 7 000 visiteurs
---	-------------------------

Du 16 au 18 mars Convention Center 300 exposants	Orlando 7 000 visiteurs
--	----------------------------

Du 7 au 9 septembre Civic Center 275 exposants	Dallas 6 000 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

Télécopieur : (212) 594-8556

1989	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
--	--	------------------------------

1990	Du 6 au 9 janvier Jacob K. Javits Center 1 800 exposants	New York 35 000 visiteurs
-------------	--	------------------------------

	Du 25 au 28 mars Brooks Hall 500 exposants	San Francisco 10 000 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

1989	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
--	--	-----------------------------

1990	Du 14 au 17 janvier Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 25 au 28 mars Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
--	---	-----------------------------

	Du 5 au 8 août Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
--	---	-----------------------------

	Du 28 au 31 octobre Jacob K. Javits Center 800 exposants	New York 7 000 visiteurs
--	--	-----------------------------

(Régionale)

International Leather Show (Nouvelle foire)

Vêtements et accessoires en cuir pour hommes et femmes

Visiteurs : Boutiques, boutiques spécialisées et magasins à rayons

Agent de liaison :

California Mart
110 East 9th Street
Los Angeles, CA 90079
Tél. : (213) 620-0260
Télécopieur : (213) 239-9325

1990	Du 10 au 12 septembre California Mart Environ 150 exposants	Los Angeles Environ 5 000 visiteurs
-------------	---	--





(Régionale)

International Swimwear Activewear Market (ISAM)

Gamme complète de maillots de bain pour femmes; dans toutes les catégories de prix.

Visiteurs : Principaux magasins, magasins à succursales, boutiques spécialisées de partout aux États-Unis

Agent de liaison :

Barbara Hyman

110 East 9th Street

Suite A727

Los Angeles, CA 90079

Tél. : (213) 239-9347

Télécopieur : (213) 624-9368

1989	Du 14 au 18 octobre California Mart 75 exposants	Los Angeles 1 500 détaillants
-------------	--	----------------------------------

1990	Août/septembre (À déterminer) California Mart 75 exposants	Los Angeles 1 500 détaillants
-------------	---	----------------------------------



(International)

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 :

George Little Management

2 Park Avenue, Suite 1100

New York, NY 10016

Tél. : (212) 686-6070

Télécopieur : (212) 685-6598

1989	Du 12 au 16 août Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 9 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

1990	Du 27 au 31 janvier Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 9 000 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 11 au 15 août Jacob K. Javits Center 250 exposants	New York 9 000 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 16 au 18 septembre Trade Mart 300 exposants	Kansas City 800 visiteurs
-------------	--	------------------------------

1990	Du 3 au 5 février Trade Mart 300 exposants	Kansas City 800 visiteurs
-------------	--	------------------------------

	Du 8 au 10 septembre Trade Mart 300 exposants	Kansas City 800 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
Télécopieur : (213) 239-9325

1989	Du 27 au 31 octobre California Mart 1 200 collections	Los Angeles 2 000 détaillants
-------------	---	----------------------------------

1990	Avril (À déterminer) California Mart 1 200 collections	Los Angeles 2 000 détaillants
-------------	---	----------------------------------

(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 90079

Tél. : (213) 620-0260

Télécopieur : (213) 239-9325

1989	Du 25 au 29 août California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
	Du 2 au 6 novembre California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
1990	Du 19 au 23 janvier California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
	Du 20 au 24 avril California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
	Du 8 au 12 juin California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
	Du 24 au 28 août California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants
	Du 2 au 6 novembre California Mart 2 200 exposants	Los Angeles 5 000 détaillants



(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
Télécopieur : (213) 687-8093

1989	Du 4 au 7 octobre Convention Center 3 000 exposants	Las Vegas 52 000 visiteurs
1990	Du 7 au 10 mars 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
Télécopieur : (212) 629-4803

1990	Du 14 au 16 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

1989	Du 25 au 27 septembre Holiday Inn 100 exposants	Syracuse 350 visiteurs
-------------	---	---------------------------

1990	Mars (À déterminer) Holiday Inn 100 exposants	Syracuse 350 visiteurs
-------------	--	---------------------------

(Régionale)

Men's Apparel Club of Alabama (BAMACS)

Vaste gamme 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

1990	Du 13 au 16 janvier Civic Center 100 exposants	Birmingham 500 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Du 21 au 24 avril Civic Center 100 exposants	Birmingham 500 visiteurs
--	--	-----------------------------

	Du 22 au 25 septembre Civic Center 100 exposants	Birmingham 500 visiteurs
--	--	-----------------------------



(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

Room 3BB5

Miami, FL 33126

Tél. : (305) 261-4921

1989	Du 24 au 27 septembre Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
-------------	--	--------------------------

1990	Du 21 au 23 janvier Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
-------------	--	--------------------------

	Du 1 ^{er} au 3 avril Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
--	--	--------------------------

	Du 22 au 25 juillet Merchandise Mart 250 exposants	Miami 1 200 visiteurs
--	--	--------------------------

	Du 23 au 26 septembre 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; a lieu en même temps que le South Apparel Exhibitors Trade Show

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

1989	Du 28 au 31 octobre Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 détaillants
1990	Du 17 au 20 mars Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 détaillants
	Du 11 au 14 août (Date provisoire) Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 détaillants
	Du 13 au 16 octobre Merchandise Mart 60 exposants	Miami 400 détaillants



(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

1989	Du 24 au 26 septembre	Southfield
	Civic Center	500 visiteurs
	100 exposants	

1990	Du 20 au 23 janvier	Southfield
	Civic Center	500 visiteurs
	100 exposants	

	Du 21 au 24 avril	Southfield
	Civic Center	500 visiteurs
	100 exposants	

	Du 13 au 16 octobre	Southfield
	Civic Center	500 visiteurs
	100 exposants	

(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
Télécopieur : (612) 698-1504

1989	Du 1 ^{er} au 3 octobre (Vêtements de travail, quincaillerie, produits agricoles) Convention Center 400 exposants	Minneapolis 1 000 visiteurs
-------------	--	--------------------------------

1990	Du 21 au 23 janvier (Vêtements de travail, quincaillerie, produits agricoles) Hyatt Exhibition Center 400 exposants	Minneapolis 1 000 visiteurs
-------------	--	--------------------------------

Du 18 au 20 mars (Vêtements, chaussures) Convention Center 559 exposants	Minneapolis 1 000 visiteurs
---	--------------------------------

Du 23 au 25 septembre (Vêtements de travail, quincaillerie, produits agricoles) Hyatt Exhibition Center 400 exposants	Minneapolis 1 000 visiteurs
--	--------------------------------

(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

1989	Du 16 au 18 septembre (Régionale) Merchandise Mart 200 exposants	Denver 2 000 visiteurs
-------------	---	---------------------------

1990	Du 12 au 16 janvier (Foire internationale la plus grosse en son genre) Merchandise Mart 400 exposants	Denver 4 000 visiteurs
-------------	--	---------------------------

Du 15 au 17 septembre (Régionale) Merchandise Mart 200 exposants	Denver 2 000 visiteurs
---	---------------------------

(Régionale)

Mode Coast (Nouvelle foire)

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

Visiteurs : Magasins spécialisés, boutiques

Agent de liaison :

ENK Productions

3 East 54th Street

New York, NY 10022

Tél. : (212) 759-8055

Télécopieur : (212) 758-3403

1989	Du 22 au 24 août Omni Hotel (Aucune donnée)	New York
-------------	---	----------

1990	Du 29 au 31 janvier Omni Hotel	New York
-------------	-----------------------------------	----------

Du 30 juillet au 1 ^{er} août Omni Hotel	New York
---	----------

(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
 Télécopieur : (212) 697-8494

1989	Du 22 au 25 octobre Jacob K. Javits Center 2 000 exposants	New York 30 000 visiteurs
1990	Du 14 au 16 janvier Jacob K. Javits Center 500 exposants	New York 10 000 visiteurs
	Du 18 au 21 mars Jacob K. Javits Center 2 000 exposants	New York 30 000 visiteurs
	Du 24 au 26 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

Robert J. Youngblood
1699 Wall Street
Mount Prospect, IL 60056
Tél. : (312) 439-4000
Télécopieur : (312) 439-0111

1989	Du 15 au 17 septembre	Chicago
	McCormick Place	80 000 visiteurs
	1 400 exposants	

	Du 19 au 21 octobre	Anaheim
	Convention Center	35 000 visiteurs
	900 exposants	

1990	Du 30 juillet au 2 août	Chicago
	McCormick Place	80 000 visiteurs
	1 400 exposants	

	Du 11 au 13 octobre	Anaheim
	Convention Center	35 000 visiteurs
	900 exposants	

(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	Du 26 au 27 août	Des Moines
	Super West Inn	300 visiteurs
	90 exposants	

	Du 10 au 11 septembre	Omaha
	Ramada Inn	150 visiteurs
	50 exposants	

	Du 13 au 14 septembre Ramada Inn 50 exposants	Kearney 100 visiteurs
1990	Du 21 au 22 janvier Super West Inn 90 exposants	Des Moines 300 visiteurs
	Du 28 au 29 janvier Ramada Inn 50 exposants	Omaha 150 visiteurs
	Du 31 janvier au 1 ^{er} février Ramada Inn 50 exposants	Kearney 100 visiteurs
	Du 11 au 12 mars Ramada Inn 50 exposants	Kearney 100 visiteurs
	Du 14 au 15 mars Ramada Inn 50 exposants	Omaha 165 visiteurs
	Du 18 au 19 mars Super West Inn 90 exposants	Des Moines 300 visiteurs
	Du 26 au 27 août Super West Inn 90 exposants	Des Moines 300 visiteurs
	Du 16 au 17 septembre Ramada Inn 50 exposants	Omaha 165 visiteurs
	Du 19 au 20 septembre Ramada Inn 50 exposants	Kearney 100 visiteurs



(Régionale)

New England Women's Apparel Show

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
 Women's Apparel Club of
 New England
 60 Mount Vernon Street
 Boston, MA 02125
 Tél. : (617) 825-4040

1989	Du 20 au 23 août Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 22 au 25 octobre Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
1990	Du 14 au 17 janvier Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 1 ^{er} au 4 avril Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 3 au 6 juin Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 19 au 22 août Bayside Expo 400 exposants	Boston 5 000 visiteurs
	Du 28 au 30 octobre Bayside Expo 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

1989	Du 17 au 19 septembre Jacob K. Javits Center 400 exposants	New York 5 000 visiteurs
1990	Du 25 au 27 février Jacob K. Javits Center 400 exposants	New York 5 200 visiteurs
	Septembre (À déterminer) Jacob K. Javits Center 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

1989	Du 17 au 19 septembre Jacob K. Javits Center 1 200 exposants	New York 15 000 visiteurs
-------------	--	------------------------------

1990	Du 25 au 27 février 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	Du 12 au 13 septembre Convention Center 100 exposants	Bloomington 500 visiteurs
-------------	---	------------------------------

1990	Septembre (À déterminer) Sheraton 100 exposants	Brooklyn Park 500 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 9 au 11 septembre Registry Hotel 150 exposants	Bloomington 3 000 visiteurs
1990	Du 27 au 29 janvier Minneapolis Ritz 150 exposants	Minneapolis 300 visiteurs
	Du 22 au 24 mars Minneapolis Ritz 150 exposants	Minneapolis 300 visiteurs
	Du 8 au 10 septembre Registry Hotel 150 exposants	Bloomington 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 23 au 25 septembre Thunderbird Hotel 200 exposants	Minneapolis 700 visiteurs
1990	Février (À déterminer) Thunderbird Hotel 200 exposants	Minneapolis 700 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 :

Mary Bishop

Executive Director

PNAА

2601 Elliott Avenue

Suite 5113

Seattle, WA 98121

Tél. : (206) 728-6622

1989	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
1990	Du 27 au 30 janvier Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
	Du 16 au 19 février Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
	Du 31 mars au 3 avril Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
	Du 11 au 14 août Seattle Trade Center 425 exposants	Seattle 3 500 visiteurs
	Du 27 au 30 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
Télécopieur : (412) 421-8806

1989 Du 18 au 21 novembre Expomart
85 exposants
Monroeville
700 visiteurs

1990 Du 30 janvier au 1^{er} février Expomart
85 exposants
Monroeville
700 visiteurs

Du 17 au 19 mars Expomart
85 exposants
Monroeville
700 visiteurs

Du 29 juillet au 1^{er} août Expomart
85 exposants
Monroeville
700 visiteurs

Du 17 au 20 novembre Expomart
85 exposants
Monroeville
700 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.
7 Cambridge Drive
P.O. Box 1019
Trumbull, CT 06611
Tél. : (203) 374-1411

1989 Du 12 au 14 novembre Expomart
250 exposants
New York
3 500 visiteurs

1990 Mars (À déterminer) Expomart
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

1990

Juin
(À déterminer)
400 exposants

New York
4 000 visiteurs

(Régionale)

Salt Lake Fashion Exhibitors

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

1989	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
1990	Du 27 au 30 janvier Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 30 mars au 2 avril Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 8 au 11 juin Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 3 au 6 août Expo Mart 200 exposants	Salt Lake City 1 200 visiteurs
	Du 26 au 29 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

1989	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
---	----------------------------------

1990	Janvier (À déterminer) (Été) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
-------------	---	----------------------------------

Avril (À déterminer) (Automne 1) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
---	----------------------------------

Juin (À déterminer) (Automne 2) Pacific Center 100 exposants	San Francisco 2 000 visiteurs
--	----------------------------------

Août (À déterminer) (Vacances) 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

1989	Du 12 au 15 août Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Du 21 au 24 octobre Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
1990	Janvier (À déterminer) Apparel Mart 100 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Avril (À déterminer) Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Juin (À déterminer) Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Août (À déterminer) Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Octobre (À déterminer) Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 visiteurs
	Octobre (À déterminer) Apparel Mart 120 exposants	San Francisco 1 000 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
Télécopieur : (703) 821-8276

1990

Du 19 au 24 mars
Convention Center
500 exposants

Las Vegas
3 000 magasins de détail



(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
75 exposants

New York
500 visiteurs

1990

Août
(À déterminer)
Jacob K. Javits Center
75 exposants

New York
500 visiteurs

(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

1989	Du 5 au 8 août Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
-------------	--	------------------------------------

	Du 28 au 31 octobre Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
--	---	------------------------------------

1990	Du 13 au 16 janvier (Date provisoire) Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
-------------	--	------------------------------------

	Du 17 au 20 avril (Date provisoire) Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
--	--	------------------------------------

	Du 10 au 13 juin (Date provisoire) Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
--	---	------------------------------------

	Du 11 au 14 août (Date provisoire) Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
--	---	------------------------------------

	Du 13 au 16 octobre (Date provisoire) Merchant Mart 600 exposants	Miami 3 000 boutiques de détail
--	--	------------------------------------



(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) 881-0955

1989

Du 20 au 26 octobre

Atlanta

Apparel Mart

18 000 visiteurs

900 exposants

1990

Octobre

Atlanta

(À déterminer)

18 000 visiteurs

Apparel Mart

900 exposants

 (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 :

St. Louis Fashion Exhibitors
317 North 11th Street
St. Louis, MO 63101
Tél. : (314) 421-5725

1989	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
1990	Du 13 au 15 janvier Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 1 ^{er} au 3 avril Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 9 au 11 juin Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 4 au 6 août Kiel Auditorium 200 exposants	St. Louis 500 visiteurs
	Du 13 au 15 octobre 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 :

Cinda Kaehler
P.O. Box 1174
Casselberry, FL 32708
Tél. : (407) 695-7007

1989	Du 21 au 23 octobre (Printemps) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs
1990	Du 27 au 29 janvier (Été) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs
	Du 31 mars au 2 avril (Demi-saison) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs
	Du 16 au 18 juin (Automne) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs
	Du 18 au 20 août (Vacances/croisière) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs
	Du 6 au 8 octobre (Date provisoire) (Printemps) Expo Center 260 exposants	Orlando 1 200 visiteurs

(Nationale)

Super Show '90

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

Télécopieur : (305) 893-8783

1990

Du 22 au 25 février

Atlanta

World Congress Center 80 000 visiteurs

1 500 exposants

(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

Télécopieur : (312) 527-7897

1989

Du 14 au 18 octobre

Chicago

Expocenter

4 000 visiteurs

450 exposants

1990

Du 28 avril au 2 mai

Chicago

Expocenter

4 000 visiteurs

450 exposants

Du 20 au 24 octobre

Chicago

Expocenter

4 000 visiteurs

450 exposants

(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
Télécopieur : (201) 661-3946

1989	Du 5 au 7 novembre Expocenter (Aucune donnée) (Endroit nouveau)	Chicago
-------------	--	---------

1990	Du 4 au 6 mars Pier 88 250 exposants	New York 4 500 visiteurs
-------------	--	-----------------------------

	Octobre (À déterminer) Expocenter	Chicago
--	---	---------

(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 :

Carol Bigman
Vice-President
EDGELL Expositions
50 Washington Street
Norwalk, CT 06854
Tél. : (203) 853-0400
Télécopieur : (203) 838-0272

1989	Du 5 au 7 novembre Jacob K. Javits Center 150 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

1990	Du 8 au 10 avril Jacob K. Javits Center 150 exposants	New York 3 000 visiteurs
-------------	---	-----------------------------

	Du 4 au 6 novembre Jacob K. Javits Center 150 exposants	New York 3 000 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 6 au 9 août	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	500 visiteurs
	250 exposants	

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

1990	Du 14 au 17 janvier	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	500 visiteurs
	250 exposants	

	Du 4 au 7 mars	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	700 visiteurs
	250 exposants	

	Du 1 ^{er} au 3 avril	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	500 visiteurs
	250 exposants	

	Du 5 au 8 août	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	500 visiteurs
	250 exposants	

	Du 23 au 26 septembre	Minneapolis
	Hyatt Merchandise Mart	700 visiteurs
	250 exposants	



(Régionale)

Western Apparel Show (Nouvelle foire)

Vêtements de style *western* pour hommes et garçons, y compris des bottes et des accessoires

Visiteurs : Boutiques spécialisées, magasins à rayons des régions avoisinantes

Agent de liaison :

Denver Merchant Mart

451 East 58th Avenue

Room 4590

Denver, CO 80216

Tél. : (303) 295-1334

Télécopieur : (303) 298-1503

1990

Du 17 au 19 mars

Denver Merchant Mart

Environ 100 exposants

Denver

Environ 1 000 visiteurs

Du 8 au 10 septembre

Denver Merchant Mart

Environ 100 exposants

Denver

Environ 1 000 visiteurs

(Régionale)

Western Children's Brand Wagon 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

Télécopieur : (213) 239-9325

1989	Du 25 au 29 août California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
	Du 27 au 31 octobre California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
1990	Du 19 au 23 janvier California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
	Du 20 au 24 avril California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
	Du 8 au 12 juin California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
	Du 24 au 28 août California Mart 150 exposants	Los Angeles 500 visiteurs
	Du 26 au 30 octobre 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

1989	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
1990	Du 7 au 10 janvier Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
	Du 1 ^{er} au 4 avril Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
	Du 3 au 6 juin Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
	Du 26 au 29 août Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs
	Du 28 au 31 octobre Veteran's Memorial Building 225 exposants	Columbus 600 visiteurs

Atlanta

Atlanta Women's and Children's Apparel Mart
Atlanta Men's Apparel Mart
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
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 Markets
Sunshine State Fashion Organization
Super Show 90

Boston

New England Women's Apparel Show

Buffalo

Men's and Boys' Apparel Club of New York

Chicago

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

Cleveland

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

Dallas

Dallas Bridal Show
Dallas Women's, Children's Fashion Market
Dallas Men's Apparel Market
Imprinted Sportswear Show

Detroit

Michigan Apparel Club

Los Angeles

Action Sports Retail Trade Exhibit
Arizona Apparel Association
California International Menswear Market
California Kids' Show
Imprinted Sportswear Show
International Leather Show
International Swimwear Activewear Market
Los Angeles Large Size Women's Markets
Los Angeles Market Week
MAGIC (Los Angeles Men's Apparel Guild)
Ski Industries America
Western Children's Brand Wagon Market

Minneapolis

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

New York

Accessorie Circuit
Allure Intimate Apparel & Hosiery Show
American International Fur Fair
Atlantic City Action Sports Retailers Trade Exhibition
Designers Collective
Fashion Accessories Expo
Fashion Coterie
Fur Expo 90
International Fashion & Boutique Show
International Kids Fashion Show
Just Kids Stuff
Manufacturers' Wholesale 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
The National Mail Order Merchandise Show
The Special Size Show

San Francisco

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

Seattle

Pacific Northwest Apparel Association

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; *Jens 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 Soble*, vêtements, 8 succursales; *Paddor's Inc.*, boutique pour dames, 8 magasins; *Mainstreet*, magasin à rayons, 11 succursales; *Bigsby & Krubers 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 zubaines. 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 du secteur	Région
Atlanta Canadian Consulate General 400 South Tower One CNN Center Atlanta, GA 30303-2705 Tél. : (404) 577-6810 Télex : 054 3197 (DOMCAN ATL) Télécopieur : (404) 524-5046		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 Télex : 94 0625 (DOMCAN BSN) Télécopieur : (617) 262-3415	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 Télex : Easylink 62014371 (DOMCAN BUF) Télécopieur : (716) 852-4340, Ext. 205	Marsha Grove	Ouest, centre et nord de l'État de New York

<p>Chicago Canadian Consulate General 310 South Michigan Avenue 12th Floor Chicago, IL 60604-4295 Tél. : (312) 427-1031 Téléx : 00254171 (DOMCAN CGO) Télécopieur : (312) 922-0637</p>	<p>Karen Willhite</p>	<p>Illinois Missouri Wisconsin Région « Quad- city » de l'Iowa</p>
---	-----------------------	--

<p>Cleveland Canadian Consulate Illuminating Building Suite 1008 55 Public Square Cleveland, OH 44113-1983 Tél. : (216) 771-0150 Téléx : 00985364 (DOMCAN CLV) Télécopieur : (216) 771-1688</p>	<p>Greg Bates</p>	<p>Kentucky Ohio Virginie- Occidentale Ouest de la Pennsylvanie</p>
---	-------------------	--

<p>Dallas Canadian Consulate General St. Paul Place Suite 1700 750 N. St. Paul Street Dallas, TX 75201-9990 Tél. : (214) 922-9806 Téléx : 00732637 (DOMCAN DAL) Télécopieur : (214) 922-9815</p>	<p>Joanne LeGault</p>	<p>Texas Arkansas Kansas Louisiane Nouveau-Mexique Oklahoma</p>
---	-----------------------	--

<p>Detroit Canadian Consulate General 600 Renaissance Center Suite 1100 Detroit, MI 48243-1704 Tél. : (313) 567-2340 Téléx : 23-0715 (DOMCAN DET) Télécopieur : (313) 567-2164</p>	<p>Michael Rooney</p>	<p>Ville de Toledo Michigan Indiana</p>
---	-----------------------	---

Los Angeles Canadian Consulate General 300 South Grand Avenue 10th Floor California Plaza Los Angeles, CA 90071 Tél. : (213) 687-7432 Télex : 00674119 (DOMCAN LSA) Télécopieur : (213) 620-8827	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 Télex : 29-0229 (DOMCAN MPS) Télécopieur : (612) 332-4061	Dana Boyle	Iowa Nebraska Minnesota Dakota du Nord Dakota du Sud Montana
New York Canadian Consulate General 1251 Avenue of the Americas New York, NY 10020-1175 Tél. : (212) 768-2400 Télex : 62014481 (DOMCAN NYK) Télécopieur : (212) 768-2441	Mary Allan	Connecticut New Jersey Sud de l'État de New York Archipel des Bermudes
San Francisco Canadian Consultate General 50 Fremont Street Suite 2100 San Francisco, CA 94105 Tél. : (415) 495-6021 Télex : 0034321 (DOMCAN SFO) Télécopieur : (415) 541-7708	Arlene Holden	Californie (autres comtés) Colorado Hawaï Nevada (autres comtés) Utah Wyoming

Seattle

Jane Hardessen

Canadian Consulate

General

412 Plaza 600

Sixth and Stewart

Seattle, WA

98101-1286

Tél. : (206) 443-1777

Télex : 032-8762

(DOMCAN SEA)

Télécopieur :

(206) 443-1782,

Poste 107

Alaska

Idaho

Oregon

Washington

Washington

Cynthia Stevenson

Canadian Embassy

Trade Promotion and

Market Access

501 Pennsylvania

Avenue

Washington, DC

20001

Tél. : (202) 682-1740

Télex : 0089664

(DOMCAN A WSH)

Télécopieur :

(202) 682-7726

District de

Columbia

Maryland

Virginie

Delaware

Est de la

Pennsylvanie

Notes

Storage

CA1 EA408 G71 FRE

1989/1990

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

43249379

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01029430 7



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

