

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 : Les grossistes de la côte Ouest se rendent au California Mart de Los Angeles, seul centre d'exposition de vêtements ouvert toute l'année aux États-Unis et où l'on trouve 2 000 salles de montre. Le Mart présente chaque année environ 200 défilés de mannequins (portant surtout des vêtements pour femmes) à l'intention d'acheteurs de tous les coins du pays, dont il paie d'ailleurs le billet d'avion. L'an dernier, on y a échangé des articles de mode d'une valeur de plus de 6 milliards de dollars É.-U.

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. Excellents débouchés 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.