

Au fur et à mesure que l'industrie s'est développée, des méthodes d'élevage perfectionnées ont permis aux producteurs d'étendre leur activité sans aide supplémentaire et d'améliorer aussi la qualité de leurs produits. Dans les premières fermes de visons, le vison était élevé dans des cages disposées en rangées, en plein air. Les aliments et l'eau se transportaient à bras d'homme, ce qui limitait à 300 le nombre d'animaux dont pouvait s'occuper un même ouvrier. Vers 1955, la plupart des cages anciennes ont fait place à des installations couvertes, à parois latérales plus ou moins fermées, où l'on peut élever plusieurs milliers de sujets à la fois. La plupart des installations modernes se servent de systèmes automatiques d'abreuvement et d'autres dispositifs qui réduisent le travail manuel, y compris des chariots électriques qui, circulant à travers les compartiments, permettent à l'opérateur de distribuer à chaque vison la quantité voulue d'aliments (semi-liquides) au moyen d'une pompe à boyau.

Grâce à la sélection, les éleveurs de vison sont parvenus à améliorer sensiblement la qualité de leurs animaux. Cette amélioration est également attribuable aux concours de visons vivants à l'occasion desquels des juges expérimentés classent les sujets, ainsi qu'aux réunions d'éleveurs, où des experts classeurs accompagnent d'explications leur appréciation des animaux présentés. D'autre part, les maladies du vison ont fait l'objet de recherches intensives dans les universités et à la Ferme d'élevage expérimentale du ministère de l'Agriculture, à Summerside, dans l'Île-du-Prince-Édouard. Par suite des découvertes réalisées, la plupart des éleveurs de vison appliquent maintenant des programmes de vaccination préventive pour lutter contre les principales maladies.

Le vison est resté, depuis les dernières années 1940, la fourrure dominante dans l'industrie mondiale de la fourrure. Cette popularité soutenue tient sans aucun doute aux nombreux avantages naturels du vison ainsi qu'au fait que les éleveurs sont parvenus à obtenir un grand nombre de couleurs naturelles par voie de mutation. Cependant, il faut aussi reconnaître que cette popularité est attribuable aux campagnes publicitaires menées par des services de relations extérieures au nom des associations d'éleveurs de vison du Canada et d'autres pays. Les membres de la *Canada Mink Breeders' Association*, association nationale des éleveurs de vison du Canada, consentent librement 1.5 p. 100 du produit de leurs ventes en gros à l'Association; cet argent sert surtout à des fins de publicité. Des programmes analogues de financement de la réclame sont exécutés dans d'autres pays producteurs de vison, notamment les États-Unis et la Scandinavie.

Élevage du chinchilla.—Les premiers chinchillas furent importés au Canada en 1937 et depuis, l'expansion de cette industrie a été constante. En 1962, les éleveurs canadiens ont vendu 11,268 peaux de chinchillas, qui ont rapporté en moyenne \$13.50 pièce. Aujourd'hui, l'élevage du chinchilla se fait dans 468 localités du Canada; les principaux producteurs, par ordre d'importance, sont la Colombie-Britannique, l'Ontario, le Québec et l'Alberta.

Le problème le plus urgent que doivent résoudre les éleveurs est l'insuffisance du taux de production. Présentement, le nombre moyen de petits d'une même portée qui parviennent à maturité est de $1\frac{1}{2}$, et l'industrie s'efforce d'accroître ce nombre à trois ou quatre par femelle. De nombreuses causes expliquent le nombre relativement peu élevé de sujets qui parviennent à maturité; la gamme de ces causes va de la stérilité de la femelle à la perte de la portée par suite d'accidents divers.

Au cours de la période de quarante ans pendant laquelle le piégeage du chinchilla sauvage était interdit en Amérique du Sud, soit de 1914 à 1954, année où s'est faite la première vente de peaux de chinchillas d'élevage, cette fourrure était complètement hors marché. Par conséquent, lorsqu'on a pu de nouveau se procurer du chinchilla, les membres de l'industrie des fourrures connaissaient très peu cette pelleterie; les particularités du dressage et de la confection ont dû être réappries, et il a fallu recommencer à faire de la réclame au niveau du détail. Le marché du chinchilla est aujourd'hui très ferme et le commerce de cette pelleterie semble en voie de s'assurer une place non négligeable dans l'industrie des fourrures.