

de vue de la valeur en 1975, l'ensemble de tous les types de produits affichant une valeur marchande de \$100 millions. La valeur du saumon en boîte s'est chiffrée à \$43 millions en 1975, ce qui représente une baisse de \$71 millions par rapport à 1974.

L'industrie de la fourrure

10.3

La valeur de la production canadienne de peaux brutes en 1976-77 s'est établie à \$72.1 millions, dont \$47.8 millions (66%) provenaient d'animaux sauvages et \$24.3 millions (34%) d'animaux d'élevage. Le montant de \$47.8 millions constitue un niveau record, attribuable surtout à la hausse des prix de la plupart des fourrures. Pour 1975-76, la production s'est élevée à \$53.9 millions.

Piégeage. Le prix de presque toutes les fourrures canadiennes provenant d'animaux sauvages était à la hausse, et la valeur des peaux en 1976-77 était nettement supérieure aux niveaux enregistrés les années antérieures. L'augmentation des recettes a encouragé les trappeurs à tirer le meilleur rendement possible de leurs pièges, ce qui a donné lieu à un accroissement de la production de nombreuses espèces, particulièrement des espèces à poils longs comme le renard, le raton laveur et le coyote. Le lynx figure également en bonne place dans la liste des fourrures en vogue; en 1976-77, toutefois, le cycle de cette espèce se rapprochait du niveau inférieur de la période d'abondance, et le nombre de prises a reflété cette diminution.

Grâce à la stimulation engendrée récemment par les niveaux élevés des prix, la production de nombreuses espèces d'animaux à fourrure s'est rapprochée des niveaux optimaux, ce qui ne s'était pas vu depuis longtemps. Dans les années 50 et 60, les prix des peaux brutes n'ont pas suivi le mouvement général de hausse des prix, et les trappeurs étaient peu incités à exploiter leurs pièges au maximum; en conséquence, un bon pourcentage d'animaux à fourrure n'a pas été capturé.

Élevage d'animaux à fourrure. L'élevage du vison se pratique dans toutes les provinces, sauf à Terre-Neuve. En 1976, les principaux producteurs, par ordre d'importance, étaient l'Ontario, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse, le Québec et l'Alberta (tableau 10.20).

Pour ce qui concerne la production annuelle de peaux de vison, la tendance est à la baisse, si l'on exclut de légères fluctuations, depuis l'année record 1967 (1,967,323 peaux). Des revenus inférieurs et des coûts de production plus élevés sont à la source de cette baisse. De nombreux éleveurs de visons ont abandonné cette activité, et le nombre de fermes d'élevage est tombé de 1,359 en 1967 à 397 en 1976. Dans les premières années, ceux qui désiraient faire l'élevage du vison achetaient un petit nombre d'animaux reproducteurs, puis développaient leur exploitation à partir de là. Aujourd'hui, pour faire démarrer une entreprise à une échelle permettant de récolter les fruits de son investissement dans un laps de temps raisonnable, il faut disposer d'un capital important. C'est là un facteur qui enlève aux intéressés l'envie de se lancer dans ce genre d'entreprise.

En 1976, 2,130 peaux de renard d'élevage ont été produites dans 81 fermes au Canada, ce qui représente une augmentation de 9% par rapport à 1975 (1,962 peaux provenant de 55 fermes). L'accroissement de la production est attribuable au gain de popularité des fourrures à poils longs. La valeur des fourrures de renard d'élevage s'est accrue considérablement au cours de la dernière décennie, et le prix moyen par peau en 1976 (\$233.47) était le plus élevé enregistré depuis 1919 (\$201.74). Encouragés par cette situation, les éleveurs intensifient leur activité, et la demande d'animaux reproducteurs est la plus forte qu'on ait connue depuis nombre d'années.

Commercialisation des fourrures. La majeure partie de la production canadienne de fourrures est vendue par cinq entreprises de vente à l'enchère à Montréal, North Bay, Winnipeg, Regina et Vancouver. Lors des enchères, les fourrures sont vendues aux plus offrants, à des personnes qui peuvent acheter pour leur propre compte ou pour le compte d'entreprises canadiennes ou étrangères. Les peaux canadiennes sont généralement vendues en l'état brut ou non apprêté, ce qui facilite leur entrée dans de nombreux pays qui imposent des droits sur l'importation de peaux apprêtées.