

Pêches et des Océans. La politique d'aménagement vise à porter la population de phoques, qui est estimée à 1.4 million, à 1.6 million en 1990.

Selon les estimations, la valeur économique de la chasse au phoque de l'Atlantique serait supérieure à \$6.5 millions. Les gains réalisés par les chasseurs de phoques s'ajoutent à leurs revenus annuels provenant essentiellement d'un emploi dans d'autres activités de pêche durant l'été.

**Élevage d'animaux à fourrure.** L'élevage du vison se pratique dans toutes les provinces, sauf à Terre-Neuve. En 1978, les principaux producteurs étaient l'Ontario, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse, le Québec et le Manitoba (tableau 10.20).

À l'exception de légères fluctuations, la production annuelle de peaux de vison est à la baisse depuis l'année record 1967 (1,967,323 peaux). La diminution des revenus et la hausse des coûts de production sont à la source de cette baisse. De nombreux éleveurs de visons ont abandonné cette activité, et le nombre des fermes d'élevage est tombé de 1,359 en 1967 à 402 en 1977, pour remonter légèrement jusqu'à 452 en 1978. 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 1978, 3,148 peaux de renard d'élevage ont été produites dans 193 fermes au Canada, contre 2,981 peaux produites dans 108 fermes en 1977. 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. Le prix moyen par peau en 1978 (\$364.42) représentait une forte augmentation par rapport à 1977 (\$226.50). Encouragés les éleveurs intensifient leur activité, et la demande d'animaux reproducteurs est plus forte que jamais.

**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 achètent pour leur propre compte ou pour le compte d'entreprises canadiennes ou étrangères. Les peaux canadiennes sont généralement vendues à l'état brut, c'est-à-dire non apprêtées, ce qui facilite leur entrée dans de nombreux pays qui imposent des droits sur l'importation de peaux apprêtées.

En 1977-78, les exportations de peaux brutes se sont chiffrées à \$82.3 millions, soit une augmentation de 20% par rapport à 1976-77 (\$68.5 millions). Les importations, pour leur part, se sont élevées à \$74.7 millions, ce qui représente une diminution de 9% par rapport à l'année précédente (\$82.4 millions). L'accroissement des importations est attribuable non seulement à la vigueur du commerce de détail des fourrures au Canada, mais aussi aux besoins créés par la croissance des exportations de vêtements en fourrure, dont la valeur s'est établie à \$48.0 millions en 1977, chiffre le plus élevé jamais enregistré pour cette catégorie d'exportation.

L'exportation de vêtements en fourrure à grande échelle est un fait assez récent sur la scène canadienne. Historiquement, les exportations canadiennes de fourrures étaient surtout constituées de peaux non apprêtées provenant des élevages et du piégeage. Les possibilités d'expansion de ce genre d'exportation sont cependant restreintes. La production de peaux d'animaux sauvages est relativement limitée, mais elle a accusé une augmentation en 1977-78.

Dans l'industrie de la fabrication d'articles en fourrure, il n'existe pas de telles limites. D'autres facteurs interviennent cependant, entre autres les taxes à l'importation et la concurrence des fabricants des pays importateurs. Pour pouvoir soutenir la concurrence, le Canada doit atteindre un haut degré d'efficacité en matière de conception et de fabrication, et il existe parmi les manufacturiers canadiens un «groupe exportateur» de plus en plus considérable qui élargit les horizons de cette industrie autrefois confinée essentiellement aux limites nationales.