



du piégeage à l'élevage FOURRURES CANADIENNES

*La loutre du nord
se rencontre
dans toutes les régions
forestières du Canada,
le long des cours d'eau
et des lacs.*

L'histoire du Canada, à ses débuts, se confond presque avec celle du commerce des fourrures. Les premiers colons français établis le long du Saint-Laurent troquaient leurs fourrures contre les produits venus de France. C'est par les récits de deux découvreurs français, Groseillier et Radisson, qui racontaient, à leur retour d'une expédition à la baie James, que le pays regorgeait d'animaux à fourrure d'une incomparable beauté, que l'attention du roi d'Angleterre fut mise en éveil, aux alentours de 1660. Faute d'avoir pu obtenir un appui français, Groseillier et Radisson, qui cherchaient un commanditaire pour monter d'autres expéditions, amenèrent en 1668 le roi d'Angleterre à parrainer un voyage à la baie d'Hudson. Deux ans plus tard, la Compagnie de la baie d'Hudson était née.

Les pelleteries canadiennes, très recherchées depuis cette époque, le sont encore de nos jours, non seulement en Europe mais dans le monde entier. En 1969, le Canada a exporté pour 33,4 millions de dollars canadiens de peaux brutes (environ 180,36 millions de francs). Ses principaux clients sont les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la Suisse, l'Allemagne fédérale et l'Italie.

DEUX CENTS VARIETES DE VISON

Bien que le piégeage ne soit pas sans jouer un rôle important dans l'économie du Nord canadien, il ne représente plus maintenant qu'à peine 40 p. 100 de la production canadienne de fourrures. La vie rude du trappeur est elle-même en pleine mutation. Les techniques du piégeage et la préparation des peaux pour la vente n'ont, il est vrai, subi que peu de modifications au cours des ans, mais les trappeurs font maintenant en motoneige la tournée de leurs pièges et ils vivent, groupés, dans des villages.

L'élevage des animaux à fourrure a débuté autour de 1890 et n'a cessé de se développer

depuis, jusqu'à fournir à partir des années 1960, plus de 60 p. 100 de la valeur de la production. Il présente bien des avantages, en particulier celui de permettre un contrôle et une amélioration de la qualité des fourrures grâce à la pratique de croisements sélectifs ; il permet aussi de « récolter » les fourrures au moment où leur couleur est la plus belle, leur poil le plus fourni.

Le vison représente à lui seul 99 p. 100 (en valeur) de la production des « fermes à fourrures » canadiennes. L'élevage du vison se pratique dans toutes les provinces, mais l'Ontario vient en tête, suivi de la Colombie-Britannique, du Manitoba et de l'Alberta. A l'origine, tous les visons qui provenaient du vison sauvage d'Amérique du Nord, variété la plus précieuse par la qualité de sa fourrure, étaient bruns, parfois brun foncé. Vers 1936, on a sélectionné des sujets bleu argenté issus, par mutation, de parents brun foncé. D'autres mutations ont suivi et les éleveurs ont vite appris à croiser les mutants afin d'obtenir de nouvelles nuances. Aujourd'hui, on compte plus de 200 teintes naturelles de vison d'élevage.

On trouve encore dans les élevages canadiens le chinchilla, le renard (le renard argenté a connu une vogue extraordinaire autour de 1935), le nutria, tandis que le castor, la martre, le pékan, la loutre sont généralement capturés par piégeage dans le Nord, ainsi bien entendu que le vison sauvage.

VENTE AUX ENCHERES

La plupart des fourrures canadiennes sont vendues aux enchères par le canal de six établissements situés à Montréal (Québec), North Bay (Ontario), Winnipeg (Manitoba), Edmonton (Alberta) et Vancouver (Colombie-Britannique).

Les peaux de visons d'élevage sont apportées directement des fermes à la salle des ventes, où elles sont vendues pour le compte du pro-

ducteur. L'Association des éleveurs de vison du Canada s'occupe activement de la publicité et de la vente des visons produits par ses membres. Elle a créé pour les peaux de qualité supérieure le label « Canada Majestic » qui permet d'être certain qu'un vêtement portant cette étiquette est fait de peaux de vison de première qualité provenant d'élevages canadiens. Ce label a acquis une juste réputation.

Les fourrures sauvages ne passent en général pas directement du trappeur à la salle des ventes. Le trappeur commence par les échanger à un négociant local contre diverses marchandises, puis le négociant groupe les fourrures que lui ont apportées plusieurs trappeurs et il les expédie à la salle des ventes.

Un nombre croissant de fourreurs étrangers viennent s'approvisionner dans les ventes aux

Suite page 11

CANADA D'AUJOURD'HUI

Rédaction, administration
6, rue du Mont-Thabor, Paris-1^{er}

Nos lecteurs sont priés de nous signaler leurs changements d'adresse.

Trimestriel publié à Paris
par les services d'information
de l'ambassade du Canada

JANVIER 1972 / N° 18

PHOTOS

Dale and Associates / Department of Communications / Hancock, Little Calbert Associates / Ministère de l'Agriculture / Ministère des Transports / Office National du Film Canadien / The Canadian Press.