



65 Skyway Ave,
Toronto, ON M9W 6C7 Canada
tel: +1.416.675.9320
fax: +1.416.675.6865
www.nafa.ca

le 18 décembre, 2009

Chers producteurs de fourrures sauvages,

Certains d'entre vous vous demandez peut-être pourquoi NAFA a décidé d'annuler sa vente de janvier 2010. Il va sans dire que c'est assez inhabituel pour une compagnie de vente aux enchères appartenant aux producteurs! La réponse simple est que nous estimons que c'est la meilleure chose à faire pour tous les trappeurs.

Disons d'abord ce que tout le monde sait déjà—la vente de mars de NAFA est *la* vente de fourrures sauvages de la saison. Il s'agit de l'offre la plus importante et la plus complète de fourrures sauvages en Amérique du Nord. C'est là où s'établissent, pour les acheteurs, les niveaux des prix des fourrures sauvages. C'est la vente qu'aucun acheteur ne peut se permettre de manquer et celle qui, selon nous, peut éventuellement renverser la situation pour la fourrure sauvage cette année. Nous prévoyons qu'environ 400 à 500 acheteurs viendront à notre vente de mars.

Mentionnons aussi ce qui ne devrait pas avoir besoin d'être répété : aucune autre compagnie n'a investi autant d'argent, d'énergie et d'engagement que NAFA pour la promotion de la fourrure sauvage. Il suffit de voir ce qu'a accompli depuis six mois notre équipe de dix agents de promotion internationale :

- Trois semaines d'ateliers de Studio NAFA pour la fourrure sauvage en Chine, en octobre et en novembre, où on a enseigné aux fabricants chinois comment couper, coudre et créer des vêtements en fourrure sauvage.
- Nos agents ont fait en sorte que les designers de New York, de Russie, de Chine, d'Italie et de France utilisent des fourrures sauvages dans leurs collections d'automne-hiver 2010.
- La planification et la création de la collection de vêtements en fourrure sauvage *Northern Lights*, qui seront fabriqués et distribués cet automne aux magasins de détail de Chine vendant exclusivement des articles en fourrure sauvage. Les premiers prototypes seront montrés pour les commandes aux expositions Beijing et de Hong Kong, en janvier et en février, ce qui permettra aux acheteurs de passer leurs commandes avant notre vente de mars.
- La planification et la création d'une collection d'accessoires et de vêtements en fourrure sauvage, créés exclusivement pour les jeunes gens et vendus dans les magasins de détail du monde entier. Ces échantillons seront présentés à l'Exposition de Milan et dans les collections de haute couture de février avant notre vente aux enchères de mars.

Nous avons travaillé très fort au cours des derniers mois afin que nos programmes promotionnels mènent à un appui direct d'achat de l'industrie. C'est tout un accomplissement compte tenu de la conjoncture de cette année. Nous avons remué ciel et terre afin qu'un grand nombre d'acheteurs assiste à notre vente de fourrures sauvages en mars et nous voulons qu'ils y trouvent un vaste choix de produits, présentés de manière à en faciliter l'acquisition. Nous voulons aussi que le plus grand nombre possible de nos trappeurs profite de ce qui sera, nous l'espérons, une remontée et nous voulons envoyer un message positif au secteur, à l'effet que la fourrure sauvage demeure un élément important d'une industrie prospère de la fourrure.

Certaines personnes seront déçues de ne pas avoir vendu des peaux au début de janvier et d'autres pourraient être déçues plus tard d'en avoir vendu au début de janvier. On ne peut garantir comment le marché se comportera. Toutefois, en tant qu'experts qui croient en la fourrure sauvage, nous avons déterminé qu'il était temps de faire quelque chose de différent, qui serait avantageux pour nos trappeurs et pour la fourrure sauvage.

Les dirigeants doivent parfois prendre des décisions qui ne font pas l'unanimité. Comme le disait si bien Lee Iacocca : "Prenez la tête, suivez ou bien ôtez-vous du chemin". Nous saurons bientôt si nous avons pris la bonne décision, mais nous croyons qu'il est mieux de prendre une décision qui pourrait aider nos trappeurs que de suivre aveuglément la tradition.

Je vous souhaite une bonne saison.

Sincères salutations,

*Le président-directeur général des
North American Fur Auctions,*



Michael Mengar