



NORTH AMERICAN FUR AUCTIONS

le 23 février 2009

Message important du Président à nos producteurs de fourrures sauvages.

Cher trappeur,

Depuis la conclusion de notre vente de fourrures sauvages, nous avons reçu de nombreux appels de producteurs inquiets voulant savoir pourquoi nous n'avons pas réussi à vendre toutes nos fourrures sauvages. Je vais donc tenter de vous expliquer le mieux possible ce qui s'est passé sur le marché des fourrures sauvages.

Au cours des 15 dernières années, NAFA a investi d'énormes sommes d'argent dans la promotion de la fourrure sauvage et a trouvé un marché très avide de ce produit en Russie. Les Russes ont toujours aimé la fourrure et les fourrures sauvages sont maintenant parmi leurs préférées. En 2008, un très fort pourcentage (80 p. 100) de nos peaux de castor, de raton laveur, de lynx, de lynx roux et de pékan a abouti dans les magasins de détail de Russie et c'est l'économie actuelle de ce pays qui nous donne de gros maux de tête. La monnaie russe est le rouble. En février 2008, le taux de change était de 23 à 24 roubles pour un U.S.\$\$. Quand la crise financière a commencé aux États-Unis en octobre 2008, le taux de change était de 26 à 27 roubles pour un U.S.\$\$. Aujourd'hui, les Russes payent 36 roubles pour acheter un U.S.\$ – une baisse de plus de 50 p. 100 depuis février 2008 et d'environ 40 p. 100 depuis décembre.

Les banques russes ont également de gros problèmes financiers, en plus de la dévaluation de la monnaie russe par suite de la crise financière. Le gouvernement a dû renflouer plusieurs banques russes et il a ensuite limité l'accès aux facilités de crédit aux consommateurs et aux entreprises. Depuis cinq ans, les consommateurs russes achetaient beaucoup de produits de consommation comme des manteaux de fourrure avec leurs cartes de crédit, mais vu la situation de l'argent en Russie, les banques ont restreint brusquement l'utilisation des cartes de crédit et les consommateurs ne peuvent plus emprunter d'argent des compagnies de cartes de crédit.

Compte tenu du recul des ventes au détail et de la valeur du rouble, sans oublier les restrictions du gouvernement sur l'envoi de fonds à l'extérieur de la Russie, les détaillants russes n'ont pas payé les fournisseurs grecs, turcs et chinois pour les vêtements qu'ils ont achetés à crédit pour la saison 2008–2009. En fait, les choses vont si mal que de nombreux fournisseurs demandent aux détaillants russes de prendre 40 p. 100 pour leurs débiteurs. Tout cela entraîne d'importants manques d'argent pour les acheteurs grecs, turcs, chinois et russes à qui nous vendons habituellement des fourrures sauvages. L'an dernier, une vingtaine de compagnies turques ont assisté à notre vente, par rapport à trois cette année. En 2008, plus de 40 compagnies russes étaient présentes. Cette année, nous en comptons 12.

Une raison très logique qui s'est manifestée au cours des deux derniers jours est la différence entre le vison d'élevage (dont toutes les peaux ont été vendues) et la fourrure sauvage. Soulignons que les prix du vison d'élevage ont aussi diminué d'environ 40 p. 100 comparativement à l'an dernier, selon la couleur. De plus, nous vendons 80 p. 100 de nos peaux de vison d'élevage à la Chine. Le marché du détail intérieur chinois a connu une très bonne saison de vente et il a maintenant vendu entre 80 et 85 p. 100 de ses vêtements de vison, alors il doit acheter du vison pour refaire ses inventaires.

La Chine achète de la fourrure sauvage, mais celle-ci est destinée principalement à la réexportation vers la Russie, qui est la partie la plus faible de nos activités, comme nous venons de l'expliquer. Nous avons réussi assez bien pour les articles qu'utilisent les Chinois dans leur marché de détail intérieur, comme les rats musqués et certains types de martres et de renards.

Il est évident qu'au cours des deux prochaines années, nous devons accroître nos efforts promotionnels en Chine afin de s'assurer que les fourrures sauvages obtiennent un pourcentage plus élevé des ventes de vêtements de fourrure. De plus, le yuan, la monnaie chinoise, a en réalité gagné 5 p. 100 par rapport au dollar américain au cours des 12 derniers mois. Les Chinois ont donc 5 p. 100 plus d'argent pour acheter des biens. Une autre importante question qu'on nous pose est : « Qu'allons-nous faire à ce sujet? ». Alors, la première mesure que nous avons prise ce matin a été d'étudier notre catalogue du raton laveur. Nous avons très bien vendu les couleurs 2/3 à la Chine pour consommation en Russie. Toutefois, si nous pouvions obtenir 35\$ pour une très grande peau couleur 2/3 (raton laveur naturel), nous n'avons pu avoir 22\$ pour une peau de même taille et de même qualité dans la catégorie couleurs 4/5 (couleurs dégradées). Pour y remédier, nous prendrons 5 000 de nos peaux couleurs 4/5 et les enverrons à une usine de tannage en Europe. La compagnie de tannage utilisera cinq nouveaux procédés et couleurs. Nous aurons ces peaux tannées et teintées dans notre édifice avant notre vente aux enchères de mai et les offrirons au marché mondial. Nous espérons que lorsque nos clients chinois verront ces nouveaux procédés, ils se rendront compte qu'ils peuvent les copier dans leurs propres usines de tannage en Chine, ce qui créera un nouveau marché pour nos peaux couleurs 4/5.



NORTH AMERICAN FUR AUCTIONS

le 23 février 2009

Pour les peaux de castor, nous avons perdu une importante usine de tannage à Winnipeg, au Canada, appelée le « tanneur du castor », ainsi qu'une très grosse usine de tannage en Pologne qui a dû fermer en raison de problèmes environnementaux. Les peaux de castor étaient destinées principalement à la Russie, mais pour l'instant, le tannage de ces peaux de castor, peu importe la quantité, nécessite un long délai de livraison. Nous travaillons très fort avec nos personnes-ressources en Chine afin d'aider les usines de tannage à améliorer la qualité de leur travail. Vous vous souviendrez qu'il y a quelques années, NAFA a envoyé des experts canadiens en tannage du castor en Chine. Malheureusement, le contrôle de la qualité et l'exécution du travail ont diminué une fois de plus et nous devons y remédier de nouveau.

Nous cherchons aussi des promotions spéciales pour plusieurs de nos produits. Nous discutons régulièrement avec des représentants du commerce international au sujet de la meilleure façon d'aborder le problème. Nous sommes bien conscients que nous devons vendre votre produit, mais si le prix est moins élevé, de sorte que les nouveaux fabricants commenceront à utiliser les fourrures sauvages et à faire de l'argent, et qu'ils reviennent à la prochaine saison.

L'économie russe revêt une très grande importance pour nous. Cependant, si les prix du pétrole remontent à 60-70 \$, il ne pourra y avoir d'amélioration à court terme en Russie. L'économie mondiale doit se renforcer et il faut une stabilité financière, et nous n'avons malheureusement aucun contrôle sur ces facteurs.

Les actes valent plus que les paroles : ceux qui critiquent les efforts promotionnels de NAFA et qui travaillent dans le domaine de la vente des fourrures sauvages devraient donc arrêter de critiquer. Quant aux trappeurs qui envoient leurs peaux à NAFA, n'oubliez pas que nous sommes la seule maison de vente aux enchères qui dispose d'un véritable programme promotionnel et nous avons dépensé des millions de dollars afin d'introduire et de promouvoir les fourrures sauvages sur les marchés mondiaux. Soyez assuré que les programmes de NAFA se poursuivront malgré cette période économique difficile. En fait, nous redoublerons probablement d'efforts au cours des deux prochaines années.

Pour les producteurs qui vivent au Canada, votre taux de change à cette vente aux enchères sera de 1,255\$ CAD. Soyez assuré que, contrairement à d'autres, NAFA verse toujours le taux de change indiqué.

Nous pouvons vous confirmer que nous remuons ciel et terre en votre nom et que nous prenons notre travail très au sérieux.

Bien vôtre,

Le président et directeur général,

Herman Jansen
HJ/sgc