

Le 11 février 2021

«Concurrence en temps de crise et la route à suivre en 2021»

Je suis employé dans cette entreprise de la vente aux enchères depuis le début des années 80 et trappeur plus tôt encore. La première crise dont j'ai été personnellement témoin dans cette entreprise s'est produite au milieu des années 80 lorsque l'Association des trappeurs de l'Ontario (OTA) a connu un changement majeur dans le vote de nouveaux administrateurs lors du congrès annuel des trappeurs. À partir de là, le nouveau conseil a embauché Price Waterhouse pour développer une nouvelle plateforme de gestion pour le service de vente de fourrures OTA. Lorsque la poussière retomba, Alex Shieff démissionna après 20 ans à la barre en tant que capitaine d'une véritable histoire de succès, l'OTA, dont il joua un rôle majeur dans sa mise en œuvre. Une équipe de gestion à plusieurs niveaux a été mise en place avec des personnes embauchées sans antécédents dans le métier. C'est pendant cette période de grande agitation que la Compagnie de la Baie d'Hudson (HBC) a formé Trappers International Marketing Service (TIMS) et a installé un entrepôt juste en face de l'endroit où nous sommes aujourd'hui.

TIMS a embauché plusieurs des classeurs, gestionnaires et agents de l'OTA, ce qui a rendu notre situation encore plus difficile. De plus, à l'époque, nous étions dans un marché déprimé avec des prix et des dégagements à des niveaux insalubres. Le but ultime de la filiale TIMS était de mettre OTA en faillite. Tel que publié dans l'Ottawa Citizen le 11 février 1986, le directeur général nouvellement nommé de TIMS, Ron Lancour, a déclaré à la question du journaliste: «Pourquoi ne pas créer la filiale à Toronto et laisser North Bay pour l'Association des trappeurs. Lancour a déclaré: "Si vous voulez être en compétition, quel meilleur endroit y a-t-il à localiser qu'à côté de son compétiteur?"

Eh bien, c'était de cela 35 ans et TIMS ne fut qu'une étincelle dans la nuit et disparu en quelques années. En fait, FHA a également racheté la plupart de son équipement d'entrepôt, et je me souviens que beaucoup d'entre nous roulaient des chariots et des bacs d'équipement sur la route de leur entrepôt au nôtre avant la fermeture définitive de TIMS. Peu de temps après, la Compagnie de la Baie d'Hudson n'était plus, l'emplacement de Toronto est resté le même, mais le nom a été changé pour North American Fur Auctions (NAFA) depuis 1670.

Dans les années 1960, il y avait 8 ventes aux enchères de fourrures au Canada, Hudson's Bay Co., Dominion Fur Co., Soudack Fur Auctions, Edmonton Fur Auction Sales, Western Canadian Fur Auction, Canadian Fur Auction, Saskatchewan Fur Marketing Board et ONTARIO TRAPPERS ASSOCIATION. Certains ont été forcés de fermer leurs portes, mais beaucoup ont simplement été engloutis par la CBH pour devenir une filiale ou une agence de transport affiliée pour cette société, toutes les fourrures étant vendues aux enchères à Toronto.

Au cours des années 80 et jusqu'en 2008, le Canada comptait trois autres maisons de ventes aux enchères. En 2008, le regretté grand Ted Pappas, propriétaire de Western Canadian Fur Auctions, a décidé de céder son entreprise à la FHA, ne laissant que 2 entreprises.

Au cours des 35 dernières années, nous avons vu les marchés monter et descendre et les problèmes surgir pour enfin disparaître. Depuis l'année dernière, North Bay est la dernière entreprise d'encan de fourrures qui reste, non seulement au Canada, mais dans toute l'Amérique du Nord.

Comment est-ce possible? Je laisse à chaque trappeur le soin de réfléchir, mais les milliers d'expéditeurs fidèles de la FHA ont leur opinion sur la question.



Maintenant, nous dirigeons aujourd'hui cette grande société de vente aux enchères de fourrures pendant une pandémie mondiale, quelque chose que nous n'avons jamais été témoins auparavant. Tous les voyages internationaux sont limités et la plupart des pays restent verrouillés.

Le modèle commercial de Fur Harvesters Auction existe depuis 1947; vendre de la fourrure sur les marchés internationaux par le biais d'appels d'offres dans notre salle de vente. Nous ne sommes PAS DES ACHETEURS DE FOURRURES et cette maison de vente aux enchères de fourrures sauvages a été fondée il y a des décennies par des hommes qui en avaient assez de l'option à prendre ou à laisser. Sans une vente aux enchères internationale, il n'y aura jamais de véritable base sur la valeur de votre capture de fourrure durement acquise. Au cours des 2 dernières années, nous avons assisté à une forte augmentation des acheteurs de fourrures itinérants mis en place pour profiter de notre incapacité à accueillir des acheteurs internationaux aux enchères. Je comprends le pouvoir et l'effet de levier de l'argent en main, mais je comprends plus important encore que c'était tout ce que nous avions pendant des centaines d'années jusqu'à ce que les trappeurs en aient assez et lancent une vente aux enchères à North Bay en 1947.

Notre prochaine vente aux enchères est prévue pour la mi-avril et nous irons d'avant avec cette vente. Il est possible que seuls les Canadiens puissent y assister, car notre gouvernement fédéral semble déterminé à nous maintenir enfermés un peu plus longtemps. Tout indique que de nombreux articles sont actuellement plus en demande et nous avons l'intention de conserver des évaluations plus élevées lors de cette vente aux enchères. Une fois le dernier marteau tombé, tous les biens invendus seront transférés sur notre plate-forme en ligne où les mêmes évaluations seront conservées.

Nous recevons quotidiennement de nombreux appels du monde entier pour demander des coyotes, des rats musqués, des martres, des castors, des lynx, des lynx roux et des ratons laveurs. Le prix du pétrole en Russie est à la hausse et la Russie est de retour dans le jeu et son hiver froid a encore aidé. La vente aux enchères de martres à SOJUZ PASHMINA en Russie cette semaine a vu les prix progresser fortement et cela reflète le plus positivement pour notre vente à venir. La Chine a connu un énorme succès ces derniers mois, car les ventes de vêtements en ligne sont extrêmement fortes. Cela a conduit à de nombreuses commandes en provenance de cet important marché.

Nous sommes beaucoup plus optimistes pour cette année par rapport à cette période la saison dernière. Cette pandémie touche à sa fin et quand elle surviendra, nos expéditeurs seront grandement récompensés pour leur fidélité et leur engagement envers cette grande entreprise, la FHA Inc.

N'oubliez pas que vous êtes propriétaire de cette entreprise.

Gardez la santé et que Dieu vous bénisse.

Respectueusement,

Mark Downey
Direction Générale
Fur Harvesters Auction Inc.

