

Head Office



Carleton Place, Ontario

WWW.REALWOOLSHOP.CA WWW.CCWG.CA  
Serving Canada's Livestock Producers with Pride Since 1918  
Fièrement au service des producteurs éleveurs Canadiens depuis 1918

# CANADIAN CO-OPERATIVE WOOL GROWERS ~ LIMITED ~

BRANCHES AND ASSOCIATIONS  
ACROSS CANADA

Box 130  
CARLETON PLACE, ONTARIO  
K7C 3P3

TEL: 613-257-2714  
FAX: 613-257-8896  
E-MAIL: [ccwghq@wool.ca](mailto:ccwghq@wool.ca)  
WEB: [www.wool.ca](http://www.wool.ca)  
[www.ccwg.ca](http://www.ccwg.ca)  
[www.realwoolshop.ca](http://www.realwoolshop.ca)

## CCWG Wool Market and Business Update – Fall 2021

### 2020 / 21 Wool Market Update

Wool marketing in 2020 has been very challenging to say the least and without a doubt the most difficult conditions that I have experienced in my career with CCWG. The start of our new wool season in March 2020 coincided with a global shutdown as most countries implemented lockdown policies, restricted travel and personal contact along with initiating other strict health and safety measures to control the spread of the highly contagious

Covid-19 pandemic. Most retail clothing stores were classified as non-essential service and were required to close several times throughout the year. This resulted in the widespread cancellation of contracts and negatively impacted the entire textile supply chain. All of these factors have contributed to the current depressed state of the wool market. More than 18 months later a great deal of progress has been made with wide spread international immunization, but the problem has not disappeared as we continue to battle the 4<sup>th</sup> wave Delta variant in Canada.

We had previously reported that global trade has suffered high losses due to Covid-19 and the textile industry has been no exception. Although there has been a modest recovery in fine wool prices since the low point of September 2020, the broader types continue to struggle to find an equitable balance between supply and demand. There are a number of initiatives under research worldwide for new product innovation which is encouraging but this will take time to bring these products to the marketplace. The trade recognizes that as an industry more needs to be done in educating today's consumer on the many benefits of wool, a natural and renewable resource. This will be critical in order to compete with current fast fashion trends that are made almost exclusively from synthetic fibers. Our situation in Canada is not unique with significant unsold wool inventory in every sheep and wool producing country of the world. Although there are reasonable marketing opportunities for best quality and well prepared wool types, the market is fairly saturated with the available supply of other wool types of lesser quality. These wools tend to be more difficult to sell in a down market because they pose a higher risk to the buyer and the financial incentive to buy is not significant enough to entice them under the current market conditions. As global business slowly returns to more normal trading conditions it is somewhat difficult to be optimistic for the short term. Post Covid the wool trade is encountering new hurdles that will take time to resolve.

There seems to be a shortage of qualified labour in numerous industries including textiles. Hopefully this scenario will improve as generous unemployment benefits expire. There are also gaps in the supply chain along with unprecedented challenges in transportation logistics. This translates into higher costs and tighter available supplies for container and trucking options. As an example, Trans-Pacific shipments are up 30% this year which explains part of the reason for

the current container shortage. Even more significant is the incredible fact that ocean freight for a 40' container from China port to North America has increased to nearly \$20,000 USD from only \$2,000 USD a year ago!

This situation is a direct result of the global economy playing catch up by ramping up manufacturing production in numerous sectors. Unfortunately, the wool market has not yet been able to capitalize on this global phenomena.

The recent news of an energy crisis in China and India is also very concerning and won't be helpful towards a wool market recovery. Reports indicate that a wide range of industries in China will be mandated by government to reduce production by as much as 30% to conserve electricity and reduce greenhouse gas emissions. All of these factors point toward a continued challenging wool market for the foreseeable future.

Despite the unforeseen wool market conditions that Covid-19 has created, at CCWG we have continued with an uninterrupted wool collection, wool grading and marketing service for Canadian sheep producers. Wool consignments were down approximately 17% with some producers opting to store wool on farm until improved wool market conditions prevail. The company is fortunate to have developed excellent markets over many years for Canadian wool in Canada, China, USA, Czech Republic, and Egypt. Sales have also been concluded in Bulgaria, India, and Uruguay. Canadian wool is known for its soft handle and has earned an excellent reputation in these markets for the consistent quality of our deliveries. All of our Canadian wool is now tested by New Zealand Wool Testing Authority to produce objective measurement reports. This became necessary when the American lab, Yocom McColl Wool Testing Lab Inc was closed in early 2020. It is important to consider that the present dilemma of the wool market is a global situation and a direct result of Covid which we cannot control. It is not isolated to Canadian wool and has had a detrimental effect on the market for wool from many origins. CCWG is well positioned to participate in a wool market recovery that will eventually come to pass as our everyday lifestyles and business trade gradually return to more normal.

## **CCWG Business Update**

Despite the added pressures of conducting business and the challenges of supply chain management during the Covid-19 pandemic, our retail continues to excel and grow. With foot traffic into our stores restricted at various times throughout the year, it presented a chance for time well spent designing, updating and expanding our ecommerce platforms. A valuable lesson learned during the pandemic has been the great opportunities that exist to increase online sales with effective social media promotions through our existing brick and mortar locations.

In our 103<sup>rd</sup> year of business, the company continues to operate a national network for wool collection and marketing services. In addition, our retail business which is comprised of a wide range of products including farm, hobbyist and consumer goods is now the backbone of the company in terms of revenue generated. This diversification has served the company well and ensured our continued success. Our motto continues to be the right product at the right price delivered with exceptional customer service. I would be remiss if I did not extend sincere appreciation and thanks to a fantastic CCWG staff, operating right across the country in several locations. They continue to be the companies most valuable asset. Everyone from administration, retail and wool services has delivered their usual stellar performance this past year working under extremely challenging and unusually difficult circumstances. On behalf of management and the Board of Directors we give you our heartfelt thanks for a job well done. We are also very fortunate to have a loyal customer base that play a large role in the success of CCWG and we are truly grateful for your patronage.

Although we are all hopeful that Covid will soon be behind us and life will return to normal, we will still need to use caution and not let our guard down. It is somewhat of a cliché to say that we must continue to be calm and carry on but it is true, that is what we must do. I think it is also reasonable to suggest that in the days and weeks to come we should be prepared to expect the unexpected as we work towards resuming our usual business practice and procedures.

Best wishes to everyone for good health and successful markets in 2022.

Respectfully submitted,

Eric Bjergso  
General Manager  
Canadian Co-operative Wool Growers Limited

## **Mise à jour d'affaires et du marché de la laine de la CCWG – automne 2021**

### **Mise à jour du marché de la laine 2020-21**

*Le marketing de la laine en 2020 a été pour le moins très difficile et sans doute les conditions les plus difficiles que j'ai connues au cours de ma carrière à la CCWG. Le début de notre saison en mars 2020 a coïncidé avec un arrêt mondial alors que la plupart des pays ont mis en place des politiques de confinement, des restrictions de voyages et de contacts personnels ainsi que d'autres mesures strictes de santé et de sécurité pour contrôler la propagation de la pandémie hautement contagieuse. La plupart des magasins de vêtements au détail ont été classés dans la catégorie des services non essentiels et ont dû fermer plusieurs fois au cours de l'année. Cela a entraîné l'annulation généralisée des contrats et a eu un impact négatif sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement du textile. Tous ces facteurs ont contribué à l'état réprimé actuel du marché de la laine. Plus de 18 mois plus tard, de nombreux progrès ont été réalisés dans le domaine de la vaccination internationale à grande échelle, mais le problème n'a pas disparu alors que nous continuons à lutter contre la variante Delta de la 4e vague au Canada.*

*Nous avons précédemment signalé que le commerce mondial avait subi de lourdes pertes en raison de la Covid-19 et l'industrie du textile n'a pas fait exception. Bien qu'il n'y ait pas eu une modeste reprise des prix de la laine fine depuis le point le plus bas en septembre 2020, les types de laines plus grossières continuent de tenter de trouver un équilibre équitable entre l'offre et la demande. Il y a un certain nombre d'initiatives de recherches dans le monde entier pour l'innovation de nouveaux produits, ce qui est encourageant, mais cela prendra du temps pour mettre ces produits sur le marché. Le commerce reconnaît qu'en tant qu'industrie, il faut faire davantage pour éduquer les consommateurs sur les nombreux avantages de la laine, une ressource naturelle et renouvelable. Ce sera essentiel pour rivaliser avec les tendances actuelles des vêtements de la mode « rapide » qui sont fabriqués presque exclusivement à partir de fibres synthétiques. Notre situation au Canada n'est pas unique, tous les pays producteurs de moutons et de laine se retrouvent avec un important inventaire de laine non vendue. Bien qu'il existe des possibilités de commercialisation raisonnables pour les laines de meilleure qualité et bien préparées, le marché est assez saturé avec l'offre d'autres types de laine de moindre qualité. Ces laines ont tendance à être plus difficiles à vendre dans un marché faible parce qu'ils posent un risque plus élevé pour l'acheteur et l'incitation financière à acheter n'est pas assez importante pour les attirer dans les conditions actuelles du marché. Comme les affaires mondiales reviennent lentement à des conditions commerciales plus normales, il est difficile d'être optimiste à court terme. Après la pandémie de la Covid-19, le commerce de la laine envisage de nouveaux obstacles qui prendront du temps à surmonter.*

*Il semble y avoir une pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans de nombreuses industries, y compris le textile. Espérons que ce scénario s'améliorera à mesure que les généreuses prestations de chômage expireront. Il y a aussi des lacunes dans la chaîne d'approvisionnement et des défis sans précédent dans la logistique du transport. Cela se traduit par des coûts plus élevés, une diminution de la disponibilité des conteneurs, ainsi qu'une altération des options de camionnage. Par exemple, les expéditions Trans-Pacifique ont augmenté leurs prix de 30% cette année, ce qui explique en partie la pénurie actuelle de conteneurs. Ce qui est encore plus important, c'est le fait*

*incroyable que le fret maritime pour un conteneur de 40 pieds entre un port chinois et l'Amérique du Nord est passé de 2 000\$ US il y a un an, à près de 20 000\$ US aujourd'hui!*

*Cette situation est le résultat direct du rattrapage de l'économie mondiale en augmentant la production manufacturière dans de nombreux secteurs. Malheureusement, le marché de la laine n'a pas encore été en mesure de tirer profit de ce phénomène mondial.*

*La nouvelle récente d'une crise énergétique en Chine et en Inde est également très préoccupante et n'aidera pas à la reprise du marché de la laine. Des rapports indiquent qu'un large éventail d'industries en Chine seront mandatées par le gouvernement pour réduire la production jusqu'à 30% afin de conserver l'électricité et réduire les émissions de gaz à effet de serre. Tous ces facteurs indiquent un marché de la laine toujours difficile dans un avenir prévisible.*

*Malgré les conditions imprévues du marché de la laine que la Covid-19 a créées, la CCWG a continué d'offrir un service ininterrompu de collecte, de classement et de commercialisation de la laine aux éleveurs de moutons canadiens. La collecte de la laine a diminué d'environ 17%, certains producteurs ayant choisi d'entreposer la laine à la ferme jusqu'à ce que les conditions du marché de la laine s'améliorent. L'entreprise a la chance d'avoir développé d'excellents marchés pour la laine canadienne au Canada, en Chine, aux États-Unis, en République Tchèque et en Égypte. Des ventes ont également été conclues en Bulgarie, en Inde et en Uruguay. La laine canadienne est reconnue pour sa souplesse et a acquis une excellente réputation auprès de ces marchés pour la qualité constante de nos livraisons. Toute notre laine canadienne est maintenant évaluée par la « New Zealand Wool Testing Authority » afin de produire des rapports de mesures objectifs. Cela est devenu nécessaire lorsque le laboratoire américain « Yocom McColl Wool Testing Lab Inc » a fermé ses portes au début de 2020. Il faut tout de même tenir compte que le dilemme actuel du marché de la laine est une situation mondiale et un résultat direct de la Covid-19 que nous ne pouvons pas contrôler. Elle n'est pas limitée à la laine canadienne et a eu un effet néfaste sur le marché de la laine de nombreuses origines. La CCWG est bien placée pour participer à une reprise du marché de la laine qui se produira au fur et à mesure que nos styles de vie quotidienne et le commerce d'affaires reviennent progressivement à la normale.*

### **Mise à jour d'affaires de la CCWG**

*Malgré les pressions supplémentaires liées à faire affaires et les défis liés à la gestion de la chaîne d'approvisionnement pendant la pandémie de la Covid-19, notre clientèle de détail continue d'exceller et de croître. Avec les restrictions de pouvoir se présenter en personne dans nos magasins à divers moments de l'année, nous avons eu la chance de consacrer du temps à la conception, à la mise à jour et à l'expansion de nos plateformes de cybercommerce. Une leçon précieuse apprise pendant la pandémie a été les grandes occasions qui existent d'augmenter les ventes en ligne grâce à des promotions efficaces des médias sociaux dans nos emplacements existants.*

*Au cours de notre 103e année d'activité, l'entreprise continue d'exploiter un réseau national de services de collecte et de commercialisation de la laine. De plus, notre commerce de détail, qui comprend une vaste gamme de produits, y compris des produits agricoles, des produits de loisir et des biens de consommation, est maintenant l'ossature de l'entreprise en termes de revenus générés. Cette diversification a bien servi l'entreprise et a assuré notre succès continu. Notre devise continue d'être : le bon produit, au bon prix, livré avec un service client exceptionnel. Je m'en voudrais de ne pas remercier sincèrement le personnel fantastique de la CCWG, qui exerce ses activités à plusieurs endroits partout au pays. Il continue d'être l'actif le plus précieux de l'entreprise. Tous, de l'administration, de la vente au détail, jusqu'aux services de la laine, ont livré une performance sublime au cours de la dernière année, tout en travaillant dans des circonstances extrêmement difficiles et avec plus de défis. Au nom de la direction et du conseil d'administration, nous vous offrons nos plus sincères remerciements pour un travail bien fait. Nous sommes également très chanceux d'avoir une clientèle fidèle qui joue un grand rôle dans le succès de la CCWG et nous sommes vraiment reconnaissants pour votre patronage.*

*Même si nous espérons que la Covid-19 soit bientôt derrière nous et que la vie revienne à la normale, nous devons tout de même faire preuve de prudence et de vigilance. C'est un peu un cliché de dire qu'il faut rester calme et continuer, mais c'est vrai, c'est ce qu'il faut faire. Je pense qu'il est également raisonnable de suggérer que, dans les jours et les semaines à venir, nous devrions être prêts et nous attendre à l'imprévu alors que nous nous apprêtons à reprendre nos pratiques et procédures commerciales habituelles.*

*Meilleurs vœux à tous pour une bonne santé et des marchés fructueux en 2022.*

*Respectueusement soumis,*

*Eric Bjergso  
Directeur Général*

### **QUEBEC WEST - DIRECTOR VACANCY**

### **QUÉBEC OUEST – POSTE D'ADMINISTRATEUR VACANT**

David Mastine was a CCWG Director since 1999 and President since 2015. He recently resigned from the Board due to other personal commitments. We thank him on behalf of the Board of Directors, staff and shareholders for his many years of loyal and dedicated service to CCWG.

The position is now open to accept Director nomination ballots for the position until January 31, 2022. Any Quebec West / Ouest shareholder may apply for the position.

*David Mastine était administrateur de la CCWG depuis 1999 et président depuis 2015. Il a récemment démissionné du conseil en raison d'autres engagements personnels. Nous le remercions au nom du conseil d'administration, du personnel et des actionnaires pour ses nombreuses années de loyaux et dévoués services à la CCWG.*

*Il est maintenant possible d'accepter les bulletins de mise en candidature pour le poste jusqu'au 31 janvier 2022. Tout actionnaire de Québec Ouest peut poser sa candidature.*

For more information please contact:

*Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :*

Anita Reid, Office Administrator / *Administratrice de bureau*  
Canadian Co-operative Wool Growers Limited  
Box 130, 142 Franktown Road  
Carleton Place, ON K7C 3P3  
613-257-2714 Ext 203 Fax 613-257-8896  
[accounting@wool.ca](mailto:accounting@wool.ca) [www.wool.ca](http://www.wool.ca)

or / ou

Eric Bjergso, General Manager / *Directeur Général*  
Canadian Co-operative Wool Growers Limited  
Box 130, 142 Franktown Road  
Carleton Place, ON K7C 3P3  
613-257-2714 Ext 204 Cell 613-253-5665 Fax 613-257-8896  
[ericb@wool.ca](mailto:ericb@wool.ca) [www.wool.ca](http://www.wool.ca)