

Le CIAQ obtient une rentabilité intéressante et offre des primes généreuses



Saint-Hyacinthe, le 30 avril 2007 – « Le CIAQ, une source de fierté pour les éleveurs propriétaires » : c'est en ces termes que le président sortant du conseil d'administration de l'entreprise, Jean-Luc Leclair, a conclu le rapport de l'année 2006 du Centre d'insémination artificielle du Québec. Il s'est dit satisfait des résultats du CIAQ qui a enregistré un chiffre d'affaires de plus de 38 millions de dollars et un bénéfice net de 878 000 \$.

Le CIAQ a réalisé sur le plan local (Québec et Nouvelle-Écosse) un bénéfice d'exploitation de 2 499 000 \$, en hausse de 720 000 \$ par rapport à l'année 2005. Ce résultat a été obtenu grâce à une hausse des ventes de semence qui ont atteint 20 096 000 \$, au contrôle des dépenses de même qu'à une hausse des revenus provenant de L'Alliance Semex pour la sous-traitance (logement des taureaux, production de semence et préparation des commandes internationales) et pour la contribution au testage des jeunes taureaux.

Grâce à cette performance, le CIAQ a assumé principalement à même ses activités le coût des primes fidélité à ses clients totalisant près de 2 500 000 \$, primes qui auparavant étaient financées à plus de 50 % par le retour des bénéfices provenant des ventes internationales de L'Alliance Semex. Depuis l'année 2000, le CIAQ a versé en primes fidélité plus de 12 millions \$ à ses clients.



Normand Renaud, directeur général du CIAQ, remet à Mireille Brûlé, copropriétaire de la ferme familiale Kalexstar de Saint-Valère, un présent en remerciement de son vibrant témoignage lors de la présentation du rapport annuel du CIAQ le 30 avril dernier.

De leur côté, les collaborateurs à l'important programme de testage des jeunes taureaux (PEP) se sont partagé 4,18 millions \$. D'autres avantages ont été accordés aux clients pour réduire la facture de semence et de service d'insémination, incluant une formule de péréquation dans l'ensemble du Québec pour assurer un service d'insémination à prix unique. Ainsi, le CIAQ a retourné en 2006 à ses clients 7 738 000 \$, ce qui en soit est assez exceptionnel. Ces sommes jumelées à l'apport du CIAQ à la collectivité agricole représentent un montant global de 8,84 millions \$ que se sont partagé les clients de façon individuelle et collective.

D'autre part, L'Alliance Semex, filiale du CIAQ qui s'occupe de la mise en marché dans le marché international, a connu une baisse importante de sa rentabilité en 2006 mais a quand même dégagé un bénéfice net consolidé de 1 728 000 \$, ce qui représente pour le CIAQ un montant de 838 000 \$ compte tenu de sa quote-part de 45 % et de sa performance au programme de testage des jeunes taureaux.

Le directeur général du CIAQ, Normand Renaud, a tenu à souligner : « Les avantages financiers offerts à nos clients ne seraient possibles sans un travail d'équipe hors pair et sans l'offre de produits et de services de qualité. Nous avons en 2006 mis en place une approche renouvelée pour les visites-conseils aux clients ainsi qu'un nouveau programme de choix taureaux ProGen permettant de gérer la consanguinité des accouplements suggérés. De même, le nouveau programme Amélior'Action développé avec nos partenaires a connu beaucoup de succès pour recruter de nouveaux collaborateurs au testage des jeunes taureaux. » Aussi, le lancement de nouveaux produits, comme la semence sexée et la Série Cardinal pour les adeptes de Holstein rouge et blanc, sont autant de moyens qui permettent au CIAQ de garder sa position de leader dans le marché.

Le CIAQ est heureux de pouvoir compter sur des collaborateurs fidèles au programme d'épreuve de progéniture (PEP) permettant d'identifier les futurs taureaux éprouvés qui assureront la relève pour l'amélioration génétique des troupeaux. En 2006, le nombre total de 179 220 inséminations au PEP a légèrement dépassé celui de l'année 2005, correspondant maintenant à la deuxième meilleure année de tous les temps et ce, malgré un fléchissement de 12 % du nombre de producteurs admissibles au cours des dix dernières années.

« Tous ces services, ces programmes et ces nouveaux produits que nous avons mis en place en 2006 viendront assurer une relève de taureaux de qualité tout en favorisant le développement du cheptel québécois et la rentabilité de notre clientèle » affirme M. Normand Renaud. « À l'aube des 60 ans du CIAQ, nous pouvons ainsi regarder l'avenir avec optimisme malgré les défis qui nous attendent », conclut-il.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

[Agathe Drolet](#), directrice des communications et de la génétique

[Hélène Drapeau](#), responsable des communications

Tél. : 450-774-1141

Télec.: 450-774-9318