

LA REVUE DE **L'alimentation animale**

LE MENSUEL DES INDUSTRIES DE LA NUTRITION ANIMALE DEPUIS 1950

Avril 2021 - Mensuel n° 745



P. 14

PORTS FRANÇAIS **Mobilisation de tous les acteurs**



GROUPE MICHEL - SETER

Nouvelle ligne de broyage
Van Aarsen

SOJA RESPONSABLE

La Fefac publie de nouvelles directives

BIEN-ÊTRE ANIMAL

L'impact de la nutrition

VACHES LAITIÈRES

Le péripartum, période de transition

Matières premières et coproduits

Compérat Père & Fils fête ses dix ans



Spécialisée dans la vente et la livraison de coproduits et matières premières destinées à la nutrition animale, la société Compérat Père & Fils a fêté ses dix ans en février 2021. Rencontre à Auxerre avec Éric et Mickaël Compérat, aux commandes de l'entreprise depuis le départ à la retraite de leur père Joël en 2017.

Structure familiale créée en 2011 par Joël Compérat et son fils Éric, Compérat Père & Fils a su en dix ans construire un parcours singulier et original. « *Nous pouvons être fiers du chemin parcouru !* », lance Éric au début de notre entretien. De 20 000 t en 2011, le volume des produits commercialisés n'a cessé d'augmenter tous les ans pour atteindre 170 000 t en 2020 (voir encadré ci-dessous). Ce succès repose sur un mode de fonctionnement fort de l'entreprise qui privilégie le contact et la proximité avec le terrain, tout en gardant une structure très légère avec seulement quatre personnes : Éric et Mickaël Compérat secondés par deux assistantes.



Mickaël (à gauche) et Éric Compérat : « L'association de nos compétences techniques permet de répondre à la carte aux besoins de nos clients ».

Proche du terrain

Dès le départ, l'entreprise familiale s'attache à proposer à sa clientèle non seulement des produits humides comme le faisait Joël avant de créer son entreprise, mais aussi des produits déshydratés comme la pulpe de betteraves, les drêches de blé ou de la luzerne. Ces derniers représentent aujourd'hui environ 30 % des ventes totales.

Une autre singularité forte de Compérat est que l'entreprise est avant tout soucieuse de répondre aux besoins de sa clientèle. Cette dernière est composée à 95 % d'éleveurs de bovins lait et bovins viande. L'entreprise travaille avec une quarantaine de transporteurs, ce qui lui permet d'assurer des livraisons dans tout l'Hexagone. « *Nous sommes surtout présents dans une zone allant des Ardennes aux Pyrénées* », précise Mickaël arrivé dans l'entreprise en 2015. « *Les besoins de nos clients éleveurs ont évolué ces dernières années. Ils nous demandent plus de mélanges à la carte composés de matières*

premières plus diversifiées », ajoute Mickaël. Pour satisfaire à ces besoins, l'entreprise Compérat travaille avec quatre masheurs situés dans l'Aube, en Vendée, dans le Puy de Dôme et dans l'Aveyron. Ces derniers sont équipés pour assurer des livraisons allant de 4 à 5 t jusqu'à 30 t.

Sur une vingtaine de produits et matières premières proposés aujourd'hui par l'entreprise, cinq dominent : la pomme de terre humide (50 000 t/an), la pulpe de betterave surpressée (25 000 t/an), puis les tourteaux de soja et de colza (15 000 t/an), le corn-gluten (15 000 t/an) et les drêches de brasserie (10 000 t/an). « *L'offre en drêche de brasserie s'est élargie récemment*



La pomme de terre arrive en tête des matières premières commercialisées par Compérat.

Compérat Père & Fils Dates et chiffres-clés

- Création le **1/02/2011** par Joël et Éric Compérat
- **2014** : Mise en place d'un agent commercial dans le Cantal
- **2015** : Arrivée de Mickaël Compérat dans l'entreprise
- **2015** : Arrivée d'Amélie Grelet, en charge du marketing et de la logistique
- **2017** : Départ à la retraite de Joël Compérat
- **Juin 2018** : Arrivée de Julie Beaudeau, responsable administrative et communication
- **Février 2021** : l'entreprise fête ses dix ans
- Volumes de coproduits commercialisés : **20 000 t** en 2011, **50 000 t** en 2014, **120 000 t** en 2017, **150 000 t** en 2019,

- 170 000 t** en 2020
- Chiffre d'affaires : **15 M€** en 2020
- Principaux produits commercialisés : Pomme de terre humide (**50 000 t/an**), pulpe de betterave surpressée (**25 000 t/an**), tourteau de soja et de colza (**15 000 t/an**), corn-gluten (**15 000 t/an**), drêches de brasserie (**10 000 t/an**).
- **1 500 clients** actifs dans toute la France (**95 %** éleveurs, **5 %** fabricants d'aliment)
- Un réseau d'une **dizaine** de distributeurs au niveau national + **3** agents commerciaux (Nord, Cantal, Pyrénées).



L'offre en drèches de brasserie s'est élargie depuis deux ans.

et nous travaillons avec plusieurs fournisseurs », explique Éric Compérat qui ajoute que l'entreprise adapte en permanence son offre selon la conjoncture et les demandes du terrain. Avec des

marchés en tension depuis l'été 2020, suivi de la pandémie du Covid, les clients éleveurs ont eu tendance à davantage travailler avec des mélanges et des mashes à la carte. « La pandémie du Covid a également eu pour conséquence de diminuer le nombre d'animaux dans les élevages. Ceci a eu pour incidence d'amoinrir la disponibilité de certains coproduits comme le corn gluten ou les drèches de blé », ajoute Éric Compérat.

Cette conjoncture de marchés sous tension n'a pas empêché l'entreprise Compérat de poursuivre sa croissance. Celle-ci s'est faite selon quatre axes : la consolidation des clients existants, le démarrage de nouveaux clients, la diversification des activités avec les méthaniseurs depuis deux à trois ans et le développement d'une clientèle de petits fabricants d'aliments locaux. « Il existe dans toute la France un réseau de petites coopératives ou de fabricants d'aliment privés qui ont besoin d'externaliser leurs achats en matières premières », nous expliquent les frères Compérat qui travaillent de plus en plus avec ces petites structures locales proches du terrain. « Chaque région a ses particularités et les fabricants locaux connaissent bien leurs clients », notent les frères Compérat.

Réactivité et conseils

À la recherche permanente de nouveaux produits à mettre sur le marché, l'entreprise Compérat se décrit comme un prestataire de services qui peut répondre et s'adapter en permanence aux besoins de sa clientèle. L'entreprise achète ses matières premières à des traders et courtiers et est par ailleurs membre de Qualimat Sud-Est pour ses achats de colza en provenance du port de Sète ou de soja en provenance de Mer Noire. « Nous travaillons avec de nombreux ports et sommes même en relation avec un courtier de Barcelone (Espagne) », ajoute Éric. « On connaît notre clientèle et ses besoins, ce qui nous permet de prendre le pouls du marché et de nous couvrir en matières premières sans prendre trop de risques », poursuit-il avec justesse. Au niveau des clients éleveurs, l'entreprise est soit en relation directe avec l'éleveur, soit avec son nutritionniste. « Notre structure légère nous permet une plus grande réactivité », estime Éric Compérat qui, avec son frère Mickaël, s'efforce d'apporter à leurs clients leurs connaissances logistiques et le meilleur conseil nutritionnel sur des produits de qualité. « Nous souhaitons à l'avenir consolider nos acquis tout en restant une structure légère familiale, et continuer à diversifier nos activités », concluent Éric et Mickaël Compérat qui envisagent de se lancer dans la distribution locale de petfood en 2021.

Philippe Caldier



ZINPRO®

ADVANCING
PERFORMANCE
TOGETHER

Zinpro c'est
plus que des
minéraux.
Alors, faisons
plus ensemble.

Des solutions qui vont au-delà de la nutrition.

Nous proposons les meilleurs oligo-éléments et nous travaillons avec nos clients pour fournir des solutions, des outils et du support technique. Tout cela pour approfondir les connaissances et pratiques, maximiser la productivité et le bien-être des animaux et augmenter la rentabilité de votre élevage.

Découvrez comment vous pouvez commencer à en faire plus sur zinpro.com ou contactez Fabienne Defontaine : fdefontaine@zinpro.com

#MoreThanMinerals

50
Years