

Hazotte : emballer... c'est penser

Distributeur d'emballages industriels dans des secteurs plus que variés, la société Hazotte Emballages Industriels installée à Dombasle-sur-Meurthe du côté de la rue Clemenceau affiche un développement maîtrisé et calculé en se concentrant sur son cœur de cible de toujours : les PME-PMI.

Une pyramide de fûts plastiques et acier s'érige chaque jour dans les quelque 800 m² d'entrepôts et leur annexe de 300 m². Des seaux en fer blanc et autres jerricans bruts de fonderie de toutes les dimensions attendent patiemment sur leurs palettes d'être manutentionnés avant d'être engouffrés dans le corps des poids lourds de transporteurs régionaux venant de l'A33 limitrophe à la sortie «Zone industrielle» de Dombasle-sur-Meurthe. Bienvenue chez Hazotte Emballages Industriels, du côté de la rue Clemenceau dans la bourgade dombasloise. Un «petit» dans l'univers des mastodontes et grandes familles de l'emballage industriel, mais leader sur son marché dans la région. Une position presque logique du fait de la philosophie de l'entreprise. Elle ne s'adresse quasiment qu'aux autres «petits» : les PME-PMI et certains artisans. Une cible jugée peu rentable pour les fabricants d'emballages industriels préférant se concentrer, depuis une dizaine d'années, sur les «gros» du secteur. Une niche dans laquelle s'installe Francis Hazotte dès 1999, date à laquelle



«L'emballage est un mal nécessaire pour les entreprises. Nous sommes là pour y faire face», assure Francis Hazotte, gérant de la société éponyme de Dombasle-sur-Meurthe.

il crée sa société (implantée dans ses locaux de Dombasle-sur-Meurthe depuis 2003).

Du fer blanc au plastique

Agent commercial à la base, Francis Hazotte s'inscrit dans une tradition familiale plus que trentenaire de représentation de firmes françaises et étrangères pour des produits destinés à l'industrie chimique et l'agroalimentaire. «Mon grand-père était déjà représentant dans le secteur des peintures et vernis notamment. Dans les années 80, mon père reprend son portefeuille et l'enrichit en continuant à fournir de la matière première aux industriels», explique le représentant de la troisième génération de la saga Hazotte. «Ses clients industriels lui demandent de plus en plus de lui fournir également les emballages pour assurer le conditionne-

ment et le stockage des produits». La suite est limpide, de fournisseur de matière première, l'entreprise se mue en véritable distributeur d'emballages. À la base en fer blanc puis l'évolution de la demande du marché entraîne la société familiale à abattre la carte : seaux en plastique et autres pots thermoformés avec aujourd'hui un spectre de clients beaucoup plus large et varié. Chiffre d'affaires affiché de l'entreprise dombasloise : 1,5 millions d'euros «en forte progression de près de 15 %», assure le patron des lieux avec un rayonnement dans le Grand Est (Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Luxembourg) et quelques percées dans le Nord de la France. Le tout livré sous quarante-huit heures. Dans le microcosme de l'emballage, les Hazotte ont su se faire un nom.

 emmanuel.varrier

L'emballage : un mal nécessaire

«Pour tous les types d'entreprises, l'emballage est un mal nécessaire. C'est indispensable dans toute logique d'achat stratégique». C'est sur ce mal nécessaire que Francis Hazotte assure le développement de son entreprise éponyme. Emballages métalliques, fûts plastiques et acier en passant par les seaux, pots, jerricans et autres pots thermoformés, la gamme est plus que large. Elle pourrait bien s'agrandir chez le distributeur lorrain, histoire de répondre aux demandes spécifiques de certains clients.