

# Le journal des entreprises

Retrouvez-nous sur



## • LA STRATÉGIE

# HBM Distribution. Le spécialiste de la lutte contre le moustique vise les 20 M€ en 2020

• **DISTRIBUTION.** Nouvelle boutique, réorganisation commerciale, poussée à l'export... Le spécialiste azuréen de l'anti-moustique entend bien devenir la référence du secteur et cherche à lever 2 millions d'euros pour l'accompagner dans son développement accéléré.

L'arrivée du moustique Tigre en Métropole, cet insecte vecteur de maladies infectieuses comme le Chikungunya ou la Dengue, a alimenté un marché - celui des produits anti-moustiques - qui ne cesse, depuis, de se développer. « Avant 2004, il était de l'ordre de 50 millions d'euros. Désormais, il pèse dix fois plus », avance Dominique Hauptmann, fondateur de HBM Distribution, qui entend bien profiter de cette dynamique pour devenir la référence du secteur.

Fondée en 2011, la PME azuréenne spécialisée dans la lutte contre le moustique distribue « la gamme de produits la plus complète du marché couvrant à la fois le segment répulsif et celui de la prévention et de la destruction », revendique son diri-

geant. Une gamme auto-suffisante - « c'est la clé du succès » - qui a permis à la PME, qui vient de prendre ses quartiers dans une nouvelle boutique showroom à Cagnes-sur-Mer, de clôturer l'exercice 2016 sur un chiffre d'affaires de 2,7 millions d'euros (pour un résultat net de 120.000 euros), contre 1,4 million d'euros engrangés en 2015. Une progression que Dominique Hauptmann veut donc accélérer, lui qui vise les 20 millions d'euros de facturations en 2020.

### 1.100 points de vente

Pour ce faire, HBM Distribution s'appuie sur deux principaux axes de croissance. L'élargissement de son réseau de distributeurs, d'abord, avec l'objectif de toucher d'ici à la fin de l'année 1.100 points de vente. Contre 700



HBM Distribution, fondée par D. Hauptmann, dispose également d'un site e-commerce : [moustiquesolutions.com](http://moustiquesolutions.com).

à ce jour. Des grandes surfaces spécialisées en bricolage et jardinage essentiellement, ainsi que des grandes surfaces alimentaires et des pharmacies, deux réseaux abordés en 2015. « L'idée est de suivre l'évolution de l'implantation du Tigre en France et donc de passer au-dessus de la Loire. » Et ce, en s'affranchissant des grossistes, pour « répondre aux exigences de nos

clients, notamment les grands réseaux dont la logique économique est de s'affranchir des intermédiaires ». La PME vient donc d'embaucher cinq commerciaux « de très haut vol », premiers éléments constitutifs d'une force commerciale propre qui devrait en totaliser une dizaine en 2018.

### L'international avec BioBelt

Le second axe est sans nul doute le plus prometteur car le plus innovant et donc différenciant. Il s'agit du concept BioBelt, une solution brevetée développée par la PME en partenariat avec le laboratoire allemand Biogents qui consiste à mettre en réseau des pièges à moustiques individuels, ces machines qui capturent les insectes en diffusant des marqueurs biologiques

leurres imitant les sécrétions corporelles et les molécules de CO<sub>2</sub>, et ce de façon à protéger l'ensemble de la zone ceinturée. Lancé il y a quatre ans, le dispositif a connu en 2016 « un fort développement ». Il a été adopté par les cinq plus grands hôtels de Porto-Vecchio et le centre commercial Polygone Riviera, « pour lequel il a fallu installer 249 modules », précise le dirigeant.

Au total, plus d'une centaine de sites ont été équipés, des hôtels, restaurants, villas, équipements commerciaux ou de loisirs haut de gamme en France et, de plus en plus, à l'étranger. D'où la volonté de la PME d'accélérer à l'international et, pour ce faire, de lever 2 millions d'euros dès cette année. « L'objectif est d'ouvrir trois agences par an dédiées à l'activité BioBelt, qui en 2016 a engendré 600.000 euros de facturations ». Trois pays sont déjà identifiés, et des discussions en cours avec d'éventuels partenaires locaux au Vietnam, en Thaïlande et sur Saint-Barthélemy.

Gaëlle Cloarec

**HBM DISTRIBUTION**  
(Cagnes-sur-Mer)  
Dirigeant : D. Hauptmann  
CA 2016 : 2,7 M€  
14 personnes  
Tél. : 06 23 67 57 97  
[dominique.hauptmann@hbm-distribution.com](mailto:dominique.hauptmann@hbm-distribution.com)