

Transports Rizzo : clap de fin d'une saga familiale

La vente de l'entreprise de transports au groupe Ducournau marque la fin d'une saga familiale commencée en Algérie. Rizzo faisait figure de référence en termes d'innovation.

La rumeur avait devancé l'annonce : l'entreprise de transports Rizzo était à vendre. La cession officielle, parc de camions et bâtiments inclus, au poids lourd Ducournau a tout de même « touché » ceux qui suivaient cette entreprise familiale qui avait traversé toutes les conjonctures pour devenir une référence dans le monde fluctuant du transport. Dans le bureau de direction, sur la zone des Clergous, des photos sépia racontent la saga des Rizzo, depuis les mulets et charrettes qui descendaient le liège vers le port de Bougie, puis remontaient les matériaux de construction vers les ksars de Grande Kabylie. Tout un pan d'histoire. Ensuite, est venu le gazogène, puis le camion. « Mon père en avait deux, des Berliet, en 1962, quand il a fallu quitter l'Algérie », rappelle Gérard Rizzo. Henri a hésité entre plusieurs métiers et points de chute. Il a choisi Gaillac et le rachat de l'entreprise Jeanjean en 1963. La croissance est vite exponentielle. Au décès d'Henri Rizzo, en 1994, l'entreprise compte 60 camions et 100 cartes grises. À l'heure de la cession, Gérard, Philippe et Stéphane, ses fils gèrent plus de



Gérard et Stéphane Rizzo dans le bureau de direction. À l'arrière, Henri Rizzo et ses trois fils. La mémoire du père ne les avait jamais quittés dans la gestion de l'entreprise et les choix décisifs./DDM

cent camions et autant de salariés. Les trois frères se répartissaient les rôles. À Gérard, l'aîné, le management. À Philippe, son cadet, la gestion administrative et Stéphane, le plus jeune, supervisait le parc des véhicules sur Gaillac et sur le site de Bordeaux.

Souvent en avance

Rizzo a été un pionnier en plusieurs domaines : la conduite économique, l'embauche de femmes au volant des semis, la formation des chauffeurs à la relation clients (l'entreprise en avait plus de 200), la performance environnementale. Ils transportaient aussi bien l'eau minérale que l'acier, de l'aluminium, des menuiseries, des pâ-

tes... La réactivité était son atout maître : « chez nous, quand un client appelle à 18 h 30, on répond » avait coutume de dire Stéphane. Gérard définissait l'entreprise comme « un gros chez les petits, un petit chez les gros ». Il défendait le transport routier comme un aménageur du territoire. « Si on cesse d'apporter 100 kilos d'acier à un artisan de Castelnau-de-Brassac, vous croyez que son atelier va rester au village ? ». Un ancien chauffeur Rizzo, qui a servi plus de trente ans sur toutes les routes de France, résume le ressenti de beaucoup devant la vente. « J'ai du mal à m'y faire. C'était une famille, on en faisait partie ».

J-A.L. Publié le 19 janvier 2024