

## 5 questions à

### Michel Durant, PDG de Durobor

« ...Durobor aujourd'hui ? un capitaine , un navire et un équipage! »

#### 1 - Comment se présente l'entreprise début 2006 (nombre de salariés, actionnariat...)

L'entreprise (qui emploie actuellement 400 personnes) appartient actuellement à 51% à Michel Durant qui rachètera les 49 % restants le 15 mars 2006. Donc, un capitaine, un navire et un équipage....

#### 2 - Les années se suivent mais ne se ressemblent pas. Avec un CA 2005 estimé à plus de 39 M€, Durobor est reparti du bon pied. Comment expliquer ce rebond?

J'étais administrateur de cette entreprise de 2002 à octobre 2004, date à laquelle je suis devenu PDG. Durant cette période, Durobor a connu 3 administrateurs délégués. En 2004, l'administrateur délégué en place a décidé de démissionner avec pour cause la situation très difficile de l'entreprise fin 2004 d'une part, et en raison de grosses divergences avec le conseil d'administration d'autre part. J'ai alors voulu éviter qu'un inconnu de plus arrive dans l'entreprise sans en connaître ni son âme, ni sa façon de fonctionner, ce qui risquait de compromettre définitivement son avenir.

Nous avons vécu 3 mois extrêmement difficiles en restructurations et négociations syndicales. Dès janvier 2005, je me suis attaché à rendre confiance en l'avenir à cette société en faisant en sorte que tout le monde mouille la chemise pour éviter la fermeture... Le dialogue se pratique aujourd'hui de façon extrêmement constructive.

Il y a eu un énorme effort de motivation du personnel, en rénovation des locaux et en investissements dans l'outil de production.

En 2005, nous avons également redonné confiance à nos clients... Nous démarrons donc 2006 dans des conditions acceptables.

#### 3 - Vous comptez même aller plus loin puisque vous souhaitez atteindre 41 M€ dès cette année. A partir de quelle stratégie (nouveaux produits, nouveaux marchés ou investissements?...)

Oui mais il faut savoir que Durobor est passé de 55 M€ de chiffre d'affaires en 2000 à 36-37 M€ en 2004! Au moment du plan social, nous avons pris le pari de stabiliser le chiffre d'affaires pendant 3 ans mais je me suis fixé un objectif de croissance plus ambitieux et nous espérons un CA supérieur de 10% au prévisionnel.

#### 4 - Quels sont vos principaux concurrents?

Il n'y en plus tellement maintenant qui font du pressé-soufflé comme nous : Arc International, Libbey, Pasabahce, et quelques autres encore comme Bormioli ou RKL en Allemagne, qui connaît actuellement une période difficile.

Durobor a la chance d'être une entreprise de relativement petite taille par rapport à ses concurrents et nous avons une spécificité qui nous permet de nous concentrer sur notre cœur de métier : un marché du BtoB dans lequel nous sommes parfaitement à l'aise et un secteur HORECA où nous fournissons des verres de bonne qualité et un service clientèle excellent. Par ailleurs, nous proposerons à Frankfurt une quinzaine de nouveaux produits 100% positionnés Durobor.

## **5 - Et vos atouts dans le circuit international?**

Nous étions connus uniquement comme producteur de verre : aujourd'hui, nous apportons du service, nous sommes devenus également producteur de concepts. Nous avons investi dans un énorme atelier de décoration qui nous offre la possibilité de sérigraphier nos verres en 8 couleurs dans des quantités variables. Nous dessinons les verres, proposons du packaging, ce qui nous permet d'accompagner nos clients dans leur positionnement. Nous avons par conséquent une attitude très différente de nos concurrents notamment des pays émergents plus centrés sur la production de masse et le prix.