

# CONVENTION LORENOVE : CAP SUR 2025 AVEC DE NOUVEAUX DÉFIS ET AMBITIONS

Du 22 au 25 janvier dernier, les acteurs du réseau Lorenove se sont réunis à La Grande Motte pour une convention riche en échanges, en découvertes et en perspectives.

Concessionnaires, responsables d'agences intégrées et équipes du Groupe Lorillard ont participé à ces journées collaboratives, alliant réunions plénières, ateliers interactifs et moments de convivialité.

Au programme : un état des lieux des performances du réseau, des présentations sur les évolutions majeures à venir – qu'il s'agisse de digitalisation, de logistique ou d'accompagnement commercial – et des interventions de partenaires clés comme Profalux.

Le salon des fournisseurs, les visites culturelles et la soirée de gala ont également ponctué cet événement, renforçant l'esprit de cohésion entre les membres du réseau.

Cette convention a permis de faire le point sur les ambitions de Lorenove pour 2025 et de célébrer les réussites de l'année écoulée à travers la remise des Trophées de la Performance. Un rendez-vous incontournable, qui confirme la dynamique du réseau et son engagement à innover et à accompagner ses concessionnaires vers toujours plus de succès.

## Lorenove aborde 2025 avec une feuille de route ambitieuse

La convention a donné l'axe directeur de cette nouvelle année, en mettant en avant des projets structurants pour le renforcement du réseau et l'optimisation des outils à disposition des concessionnaires.

En matière de communication locale, la mise en place d'une **Boîte à outils d'actions de communication** va permettre aux concessionnaires de disposer de supports personnalisables et de campagnes clés en main pour dynamiser leur visibilité et générer du trafic en point de vente.





En parallèle, la tête de réseau œuvre pour la continuité du **Manifeste de Marque "S'ouvrir au Monde"**, dont le déploiement s'étendra en 2025, afin de renforcer l'identité et des valeurs portées par Lorenove.

La stratégie digitale poursuivra également son essor, avec **un plan d'acquisition de leads optimisé** et **une présence renforcée sur les réseaux sociaux**, afin d'attirer et d'engager une audience toujours plus large.

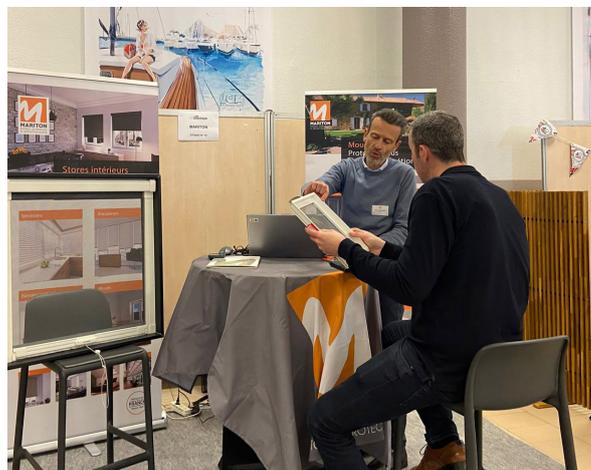
En parallèle, **un plan de communication dédié au développement du réseau sera mis en œuvre**, visant à accélérer l'expansion de Lorenove en recrutant de nouveaux concessionnaires et en soutenant les acteurs existants.

Parmi les nouveautés présentées, un **service facilitateur inédit** a été dévoilé : un **service de mise en plan** pour répondre aux demandes nécessitant des études techniques avancées (élévations, coupes et plans de mise en œuvre).

Côté logistique, les concessionnaires bénéficieront d'**un outil de suivi des livraisons** leur permettant d'anticiper l'arrivée des produits et d'accéder aux détails des commandes en temps réel, garantissant ainsi une meilleure organisation des chantiers.

Enfin, l'enseigne a réaffirmé son engagement pour la digitalisation du parcours client. Un projet global d'intégration **d'outils digitaux interconnectés va être déployé**, afin d'optimiser l'expérience client à chaque étape, de la prise de contact jusqu'au suivi après-pose.

Grâce à ces initiatives, Lorenove confirme son ambition d'offrir à ses concessionnaires des outils performants et un accompagnement structuré, tout en poursuivant activement son développement sur le marché de la rénovation.





## Une soirée de gala pour célébrer les performances du Réseau

La convention s'est clôturée en beauté avec une soirée de gala dans un mas camarguais, alliant traditions locales et moments de partage. Ce cadre authentique a accueilli la remise des Trophées de la Performance, mettant à l'honneur les concessions et agences intégrées s'étant particulièrement illustrés en 2024.

Les distinctions ont récompensé les meilleures performances commerciales, avec **FENÊTRES ET FERMETURES DU CENTRE** qui s'est imposé comme le concessionnaire ayant réalisé le meilleur chiffre d'affaires 2024, tandis que **l'AGENCE PARIS OUEST** a été doublement récompensée pour son chiffre d'affaires facturé et son chiffre d'affaires commercial.

La dynamique de progression a également été saluée avec **ACTIBAIE CONCEPT Orgeval**, qui a enregistré la meilleure progression des achats de menuiseries Lorenove.

Le dynamisme local et la visibilité ont été mis à l'honneur avec **SEVESTRE MENUISERIES**, lauréat de la meilleure action de communication, et **FENÊTRES ET FERMETURES DES YVELINES**, récompensé pour sa meilleure e-réputation.

L'appropriation d'un nouvel outil destiné au réseau a également été valorisé avec le prix de l'Agilité 2024, attribué à **CRÉATION FERMETURES**.

Le prix Coup de Cœur 2024 a été décerné à **ATLANTIQUE CONCEPT HABITAT**, tandis que le Trophée Client Profalux est revenu à **FENÊTRES ET FERMETURES DU CENTRE**, confirmant l'engagement de la concession envers ce partenaire Lorenove de longue date.

Enfin, deux trophées d'honneur ont été remis à **RÉMY THÉRÈSE** et **FERNAND DOS SANTOS** au moment de leur départ à la retraite, en reconnaissance de leur engagement et de leur contribution exemplaire au sein du réseau.

Ces trophées récompensent également la transmission réussie de leur activité à leurs successeurs, assurant ainsi une continuité dynamique et pérenne pour leur agence.

Cette cérémonie, ponctuée d'animations et suivie d'une soirée dansante, a permis de célébrer les réussites collectives et individuelles dans une ambiance festive, renforçant ainsi l'esprit d'équipe et la dynamique du réseau Lorenove.



Thierry Luce remet le trophée du meilleur CA concessions à Grégoire David (Fenêtres et Fermetures du Centre dans le Loiret) ©Lorenove



Olivier Vincent remet le trophée de la meilleure progression des achats de menuiseries Lorenove à Nicolas Goursky (Actibaie Concept à Orgeval dans les Yvelines). ©Lorenove



**Au-delà des temps forts attendus, la convention des concessionnaires Lorenove a également su surprendre et séduire ses invités avec des événements aussi inattendus qu'enrichissants. En intégrant des moments dédiés à la découverte et à l'échange, elle a permis aux participants de vivre une expérience à la fois instructive et conviviale.**

**Le Salon des fournisseurs et prestataires a été l'un des points d'orgue de cette édition, offrant aux membres du réseau une occasion privilégiée de rencontrer leurs partenaires, d'explorer les dernières innovations et de renforcer les collaborations. Avec 16 stands animés, cet après-midi d'échanges a largement démontré son utilité, facilitant le partage d'expertise et la mise en lumière des savoir-faire.**

**Autre surprise de cette convention : les activités immersives, qui ont permis aux participants de découvrir autrement leur environnement. Une visite guidée de La Grande Motte a révélé l'histoire fascinante et l'architecture singulière de cette station balnéaire, tandis qu'une excursion en Camargue a plongé les participants au cœur de paysages emblématiques, entre flamants roses, rizières et traditions locales.**

**Ces moments inattendus, alliant découverte, culture et convivialité, ont largement contribué à faire de cette convention un événement fédérateur et inspirant, renforçant l'engagement du réseau tout en insufflant une dynamique positive pour l'année à venir.**

#### **A propos du Groupe Lorillard et Lorenove :**

Fondé en 1936 à Chartres et présidé par Thierry Luce, le Groupe LORILLARD figure parmi les leaders français de la menuiserie industrielle sur-mesure.

Première entreprise indépendante du secteur, LORILLARD couvre l'ensemble du marché de la fenêtre et maîtrise la fabrication de ses produits grâce à un pôle industriel intégré. La production est 100% française avec 90% des composants de provenance d'industriels français LORILLARD est actuellement l'une des seules entreprises à décliner son offre dans quatre matériaux : bois, PVC, aluminium, mixte et HPC Composite.

Entièrement dédiée à la rénovation, à la fabrication et à la pose de fenêtres sur-mesure, la marque LORENOVE a été créée il y a plus de 40 ans pour mettre le savoir-faire du Groupe LORILLARD au service des particuliers.

Chiffres-clés : 1480 collaborateurs - chiffre d'affaires 2024 : 273 millions d'euros - production annuelle : 1 160 menuiseries par jour, 320 logements équipés ou rénovés par jour. Toutes les menuiseries LORENOVE sont produites en France.

Retrouvez le film du Groupe Lorillard, «Vision» via ce lien : <https://youtu.be/5TKiZ755KvA>



**VISUELS TELECHARGEABLES [ICI](#)**