

LORENOVE CÉLÈBRE SON RÉSEAU À L'OCCASION DE SA CONVENTION ET LANCE LA DYNAMIQUE 2023 !

Les 19, 20 et 21 janvier derniers, la ville d'Annecy a accueilli les concessionnaires et agences du réseau LORENOVE à l'occasion de la convention annuelle.

Plus de 75 participants se sont retrouvés pour cet événement qui n'avait pas renoué avec ce format coutumier depuis 2020. Ainsi, entre évolutions, objectifs et ambitions, l'humeur était conviviale et tous ont partagé ces moments chaleureux comme des retrouvailles.

Néanmoins, les réunions plénières ont rythmé ces quelques jours avec notamment la prise de parole de Sonia Mougey, nouvelle Directrice Marketing Groupe et Damien Boucher, Chef de Produit Marketing qui ont détaillé les éléments de marché relatifs à la nouvelle gamme - commercialisée dans quelques mois - ses caractéristiques, atouts majeurs, ainsi qu'un comparatif concurrentiel permettant de la positionner au sein de l'offre existante sur le marché.

Un sujet que la marque aura l'occasion de dévoiler plus en détails prochainement.

Puis, se sont succédés différents intervenants sur des sujets stratégiques...

2022, DES CHIFFRES EN PROGRESSION

En dépit des pénuries de matériaux, d'un contexte économique difficile et d'une année 2021 exceptionnelle, les chiffres d'affaires des concessions et des agences en 2022 restent en croissance avec respectivement 11, 7 millions et 20 millions d'euros.

2022 vient confirmer une tendance qui se dégage nettement depuis 3 ans : les volumes de menuiseries bois augmentent toujours considérablement avec + 54% cette année.

Les volumes de l'aluminium et du PVC restent cependant majeurs, et le PVC plus conséquent en dépit d'un volume décroissant (-13%) cette année.



Plus de 75 participants se sont retrouvés pour la convention du réseau Lorenove. ©Lorenove.

L'ÉVOLUTION DE LA MARQUE

2023 inscrit l'enseigne dans sa 41ème année et c'est à travers une révolution qu'elle célèbre cet anniversaire. Comme annoncé, LORENOVE adopte un nouveau positionnement et propose désormais bien plus que des fenêtres : des **solutions** pour l'habitat avec tous les autres produits de fermetures et d'aménagement extérieur de la maison.

Confort, sécurité, esthétique et bien-être sont les maîtres mots des **solutions** LORENOVE, qui a l'ambition de devenir l'une des enseignes référentes sur le marché de la rénovation de l'habitat.

La convention a donc été le tremplin de communication de l'un des nouveaux partenaires, le fabricant de porte de garage **FAME** avec qui l'enseigne a noué un partenariat majeur. Outre son offre de porte, le fabricant a conçu spécifiquement pour le réseau, tout un panel d'outils et services.

Un catalogue dédié a vu le jour et s'est accompagné d'une campagne promotionnelle inédite nommée « **Les Jours Heureux** » avec une motorisation offerte pour tout achat d'une porte de garage, entre les 14 et 28 janvier 2023.

Marylène Mitrecey, responsable de la communication pour le Groupe Lorillard, et Marion Macchi, chef de projet communication Lorenove, ont présenté au réseau le nouveau plan d'action qui accompagne ce positionnement inédit et les 40 ans de la marque. À la suite de l'évolution du logo et de la mise en place du positionnement, vient le lancement du concept « **Bien chez soi comme dans sa vie** », à l'appui d'un **film** publicitaire lancé tout récemment.

Le plan d'action des 40 ans s'articule autour de 4 étapes : la création d'une identité visuelle forte dédiée à cet anniversaire, avec les déclinaisons correspondantes pour des relais au national et en local ; la mise en place d'opérations promotionnelles et commerciales pour faire profiter les particuliers de cet anniversaire ; la planification de prises de paroles régulières dans les médias (TV, internet, réseaux sociaux, etc.) ; et pour finir la célébration du réseau et de ses partenaires à l'occasion d'une soirée anniversaire à l'automne.

Également, 5 temps forts rythmeront l'année, à travers des campagnes commerciales. 3 seront multiproduits (en mars, juin et septembre) et 2 monoproduits, (dont celle qui a eu lieu en janvier, et une autre en novembre 2023).

UNE NOUVELLE DIRECTION DU RÉSEAU

Lors du dernier trimestre 2022, la réorganisation de la tête de réseau s'est orchestrée avec la création d'un poste de Directrice Réseau Concessions et d'un poste de Directeur Réseau Agences.

Ainsi, **Nathalie Careaux** a pris la direction des 48 concessions du réseau. Cette ancienne concessionnaire Tryba est entrée chez LORENOVE il y a 3 ans, en qualité d'animatrice de la région Nord.

Femme de terrain, elle a sillonné les régions en quête d'un accompagnement sur-mesure pour chaque concessionnaire LORENOVE, dont elle connaît parfaitement le métier et les besoins.

Aujourd'hui, elle a à cœur de piloter le réseau de manière optimale. Pour ce faire, elle vient de recruter deux animateurs pour les régions Nord et Sud, ainsi qu'une assistante, à qui elle va confier, dans les prochains mois, un audit auprès des équipes de concessionnaires afin de répondre aux besoins de formations de pose.



Le fabricant de portes de garage FAME est venu présenter son offre.
©Lorenove.



©Lorenove.



Nathalie Careaux, Directrice Réseau Lorenove Concessions.
©Lorenove.

Quant au poste de Directeur Réseau Agences, c'est **Aurélien Carteret** qui en a pris la direction avec sous sa responsabilité les 8 agences franciliennes du réseau.

Ancien animateur pour les agences, il a évolué vers ce poste pour lequel il fixe des objectifs audacieux. Pour y parvenir, il est accompagné d'une équipe d'environ 70 personnes sur qui il peut compter ; notamment sur leur professionnalisme et leur savoir-faire LORENOVE. Il les accompagne et les soutient au quotidien..

Il recrute également un responsable technique ainsi que des technico-commerciaux et des poseurs en équipe, pour plusieurs agences.

Les deux nouveaux directeurs ont rappelé les temps forts de 2022, riche en mouvements avec :

- des développements internes : Geoffrey Ketterer concessionnaire de Dreux, a ouvert une concession à Cannes. et Grégoire David dans le Loiret a ouvert sa 3ème concession à Villemandeur, après Saran et Pithiviers;

- des reprises par des salariés : Clément Hurel et Kevin Gueudin ont respectivement repris les concessions d'Etampes et Sainte-Geneviève-des-Bois;

- des transmissions : Philippe Gautier, concessionnaire dans l'Eure a cédé à son fils, Vincent, les 2 points de vente de Pacy-sur-Eure et Evreux. Et, Fernand Dos Santos, concessionnaire à Pontault-Combault a fusionné sa concession avec celle de son fils, Mickaël, situé à Moissy-Cramayel;

- des améliorations : Jean-Philippe Dias, concessionnaire de Gournay-en-Bray a investi dans un nouveau local de 100 m² avec showroom face à une nationale pour une visibilité maximale. Ce nouveau magasin lui permet également d'accueillir une nouvelle équipe de pose, récemment recrutée ainsi que le futur recrutement d'un commercial.

De son côté, Richard Gosselin, concessionnaire à Cherbourg a quitté le centre-ville pour une zone commerciale en périphérie de Cherbourg où il est beaucoup plus visible et qui lui offre la possibilité d'exposer l'offre de stores et protections solaires qu'il propose. Il recrute également un nouveau commercial.

Plusieurs concessionnaires ont également mis à jour la charte graphique de leurs façades offrant à leur point de vente une meilleure visibilité.



Aurélien Carteret, Directeur Réseau Lorenove Agences. ©Lorenove.

LA FORMATION, AU CŒUR DES RÈGLES DE L'ART

Joao Alves, animateur technique et commercial du réseau LORENOVE, a présenté l'offre de formations qui s'étoffe de 3 nouvelles sur les 15 existantes.

La formation **Poseur Lorenove** se renforce d'un module adapté à la pose chez le particulier. Sur 2 jours, il dresse un tableau des points clés d'une intervention chez le client occupant : relation client, respect du domicile, protection, PV de réception, solde de chantier, etc. et évoque également les contraintes qui y sont associées.

La formation **Lorevente** s'étoffe désormais d'un suivi de formation (1 an après avoir reçu la formation initiale) qui est pratiqué sur 4 ateliers de 3h 30, à décliner sur 3 mois. Ce suivi de formation a pour vocation de partager les retours d'expériences, de parler de cas concrets, de faire remonter les points positifs et de mener des réflexions de groupe. En distanciel, il s'adresse aux commerciaux et aux dirigeants qui gèrent la partie commerciale.

Pour finir, le **Pack RH** a été développé pour les dirigeants et aborde divers sujets relatifs au recrutement, à la gestion de carrière, aux entretiens individuels et professionnels ou encore à la législation. Développée en visio, en 4 ou 5 ateliers (selon le besoin) de 2h 30, cette formation permet de donner des outils pratiques aux dirigeants pour la partie RH de leur entreprise.

Autre outil développé pour et par le réseau, le configurateur de menuiseries « Agile Menuiserie » a été présenté par Emmanuel de Rodellec dans sa nouvelle version, retravaillée de manière plus intuitive et ergonomique.

Cette version permettra aux concessionnaires et agences de suivre tout le processus de commande depuis le configurateur, jusqu'à la livraison.

Accessible via un Smartphone ou un ordinateur, cet outil est un des axes de développement du projet de digitalisation du Groupe Lorillard et s'adresse également aux entités du diffus Lorebat et Molénat.

Actuellement en phase de finalisation, des concessionnaires et agences pilotes le testeront au mois d'avril pour qu'il puisse ensuite être déployé à tous au mois de mai.

LOGISTIQUE & SUPPLY CHAIN, L'HARMONIE DES FLUX

De la présentation du portail « Agile Menuiserie » découle inévitablement l'intervention du service Supply Chain. Sa Directrice, Delphine Piquard, est à l'initiative de la digitalisation du Groupe – meilleur moyen de maintenir un flux d'informations efficace entre les différents acteurs : fournisseurs, fabricants mais aussi les clients - et d'une approche de proximité avec le client.

Dans cette stratégie, elle est allée à la rencontre de concessions et d'agences, à la manière d'un audit, afin de mettre en évidence et comprendre leurs problématiques. Ce process entre dans l'objectif d'amélioration continue que le service Supply Chain déploie.

Lors de la convention, un premier bilan a été présenté au réseau ainsi que des axes d'améliorations, dont certains sont déjà en place. D'autres visites en point de vente sont d'ores et déjà prévues pour poursuivre cette démarche interactive.

GESTION DURABLE ET VALORISATION DES MENUISERIES

Mobilisés pour leurs concessionnaires et agences, LORENOVE et le Groupe Lorillard ont la responsabilité de les accompagner au mieux dans l'application des nouvelles réglementations et dans la mise en valeur des menuiseries fabriquées. La Responsabilité Elargie du Producteur était donc un des sujets notables de cette convention.

Et, pour en parler au réseau, LORENOVE a fait appel à Stéphanie Jacob, Responsable de Secteur chez Valobat – éco-organisme du bâtiment auquel le Groupe Lorillard a adhéré pour la gestion de la fin de vie de ses produits.

Stéphanie Jacob a délivré de précieuses informations sur ce sujet afin que tous les concessionnaires et agences du réseau puissent s'y préparer au mieux d'ici l'entrée en vigueur du dispositif le 1er mai prochain.

Dans la pratique, d'ici quelques mois, une benne ou un chevalot sera mis à disposition de chaque concessionnaire et agence pour la récupération, le transport puis la valorisation des déchets issus de leur activité.

La convention s'est achevée par la traditionnelle soirée de clôture, durant laquelle s'est déroulée la remise des **Trophées de la Performance** avec au palmarès les Trophées du :

Meilleur chiffre d'affaires 2022 – catégorie Concessions, remporté par Rémy Thérèse concessionnaire SEVESTRE MENUISERIES à Bourges (18).

Meilleur chiffre d'affaires 2022 – catégorie Agences, remporté par Mario Rodrigues responsable de l'agence LORENOVE PARIS OUEST à Gennevilliers (92).

Meilleure progression des achats de menuiseries Lorenove 2022, remporté par Vincent Gautier concessionnaire GL2 HABITAT à Pacy sur Eure (27).

Meilleure satisfaction clients 2022, remporté par Julien Giraud concessionnaire FENETRES ET FERMETURES DES YVELINES à Coignières (78). Ce prix est évalué sur le nombre d'avis clients et la note obtenue (4,9/5).

Dynamisme sur les réseaux sociaux 2022, qui récompense la régularité de diffusion et l'engagement sur les réseaux, remporté par Mickaël dos Santos concessionnaire CREATION FERMETURES à Moissy Cramayel (77).

Coup de cœur Service clients 2022, qui récompense l'utilisation assidue et adaptée des outils de gestion de l'activité commerciale mis à disposition du réseau, attribué à Jean-Philippe Dias concessionnaire LES MENUISERIES BRAYONNES à Gournay en Bray (76) ; ainsi qu'à Hugues Gaurier concessionnaire GHm – PVC à Troyes (10).

Coup de cœur 2022, qui distingue cette année Grégoire David concessionnaire de FENETRES ET FERMETURES DU CENTRE à Saran (45), ayant développé son activité à un rythme soutenu, à raison de 3 ouvertures de points de vente en 2022 (Saran, Pithiviers et Villemandeur).



Temps fort du réseau, la convention sera suivie d'autres évènements et notamment les réunions régionales des concessionnaires en mai et octobre 2023, la réunion nationale à mi année, au mois de juillet ; ainsi que les 3 commissions produit, communication et RH qui sont prévues en mars, juin et novembre 2023.

Comme on peut le constater, faire partie du réseau Lorenove, c'est s'adosser à un Groupe industriel majeur qui présente l'avantage d'un accompagnement stratégique et proactif.

Rejoindre le réseau LORENOVE c'est aussi adhérer à un collectif et cette convention était une nouvelle occasion pour la marque de le signifier à tous.

A travers des activités de team building - cours de cuisine en équipe, blind tests, rallye découverte dans la ville d'Annecy - et des moments privilégiés -soirée de clôture, concert du Groupe Super Sonic - l'enseigne entretient les fondements d'un réseau soudé et familial.

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 40 ans pour mettre le savoir-faire du Groupe LORILLARD au service des particuliers.

Chiffres-clés : 1400 collaborateurs - chiffre d'affaires 2022 : 235 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>