

# LE RÉSEAU LORENOVE POURSUIT SON ÉVOLUTION ET VISE 100 POINTS DE VENTE À FIN 2027

À l'approche de son 43ème anniversaire, le réseau Lorenove poursuit son développement sur des bases solides.

Depuis 4 ans, sous la direction de Nathalie Careaux, Directrice du Réseau Lorenove Concessions, l'enseigne a engagé une évolution en profondeur de son organisation, de ses méthodes d'accompagnement et de son modèle d'intégration.

Cette transformation repose sur une conviction forte : la dynamique d'un réseau ne se mesure pas uniquement au nombre de ses implantations, mais également à sa capacité à fédérer ses concessionnaires autour de valeurs communes, à les accompagner dans la durée et à leur fournir des outils directement utiles au développement de leur activité.

*« À mon arrivée, l'équipe de la tête de réseau était en pleine mutation. Il était essentiel de finaliser sa structuration, de lui insuffler une nouvelle dynamique et de remettre en lumière les valeurs portées par Lorenove. L'adhésion des concessionnaires à ces valeurs constitue le socle de notre développement », explique Nathalie Careaux.*



© Lorenove. Nathalie Careaux, Directrice du Réseau Lorenove Concessions

## Un modèle d'intégration rendu plus accessible

Parmi les premières évolutions engagées figure l'assouplissement des conditions d'intégration au réseau. Les charges supportées par les nouveaux concessionnaires lors de leur entrée ont été allégées et le modèle de redevance a été revu.

Une redevance majoritairement consacrée à la communication nationale et digitale a notamment été mise en place. Cet investissement collectif permet de renforcer la visibilité de la marque et de générer davantage de contacts pour les points de vente.

Aujourd'hui, grâce à ces nouveaux investissements, au surplus de demandes constaté en début d'année, et à la refonte du site [lorenove.fr](https://lorenove.fr) réalisée en janvier, le nombre de leads entrants a augmenté de 44 % par rapport à l'année dernière.

*« Nous avons voulu proposer des conditions d'intégration plus souples, tout en donnant au réseau les moyens de développer une communication nationale et digitale performante. Les résultats démontrent aujourd'hui la pertinence de cette orientation », souligne Nathalie Careaux.*

Cette évolution contribue à rendre le modèle Lorenove plus accessible aux porteurs de projet, sans renoncer aux exigences nécessaires à la cohérence et à la qualité du réseau.



© Lorenove. Convention réseau à Malaga en janvier 2026

### Faire de l'accompagnement une véritable valeur ajoutée

Au-delà de la structuration de son modèle économique, Lorenove a placé l'accompagnement au cœur de sa relation avec ses concessionnaires. Celui-ci ne se limite plus aux premières étapes de l'intégration, mais s'inscrit dans une logique de proximité et de récurrence.

Des réunions régionales et des ateliers de travail mensuels en visio permettent aux membres du réseau d'échanger régulièrement sur leurs pratiques, leurs attentes et leurs problématiques opérationnelles.

Une dizaine de journées découverte sont également organisées tout au long de l'année à destination des candidats intéressés par le modèle Lorenove.

Ces rencontres constituent une étape déterminante dans le parcours d'intégration : 50 % des participants aux journées découvertes poursuivent ensuite leur démarche auprès du réseau.

*« L'accompagnement est devenu notre leitmotiv. Les porteurs de projet recherchent un réseau capable de les conseiller, de les rassurer et de rester présent à leurs côtés. La journée découverte leur permet de comprendre concrètement notre fonctionnement, nos outils et la réalité du métier avant de s'engager »,* précise Nathalie Careaux.

Une cellule développement a par ailleurs été créée et des investissements ont été réalisés sur des plateformes et des salons dédiés à la franchise et à la création d'entreprise afin d'identifier, de rencontrer et d'accompagner plus efficacement les futurs concessionnaires.

### Des équipes formées pour accompagner les points de vente

Cette évolution du réseau s'est accompagnée d'une redéfinition du rôle de ses équipes.

Les animateurs ont été formés pour renforcer leur capacité à accompagner les points de vente et à leur apporter des réponses concrètes.

Chaque nouveau concessionnaire bénéficie ainsi de la structure de formation d'intégration personnalisée selon ses besoins et d'un catalogue complet de modules lui permettant d'acquérir l'ensemble des compétences indispensables à son activité. Il est également accompagné par son animateur régional pour le développement commercial et par le responsable technique pour les produits et leur mise en œuvre.

À cet accompagnement humain s'ajoute la solidité du modèle Lorenove, adossé à l'outil de production du Groupe Lorillard. La marque dispose ainsi d'une double culture, à la fois commerçante par ses agences intégrées et affiliées, mais aussi industrielle, qui constitue un élément rassurant pour les candidats.

*« Les candidats sont particulièrement attentifs à la qualité de l'accompagnement proposé. Ils veulent pouvoir entreprendre tout en s'appuyant sur des compétences, une organisation structurée et un outil de production solide. Cette double casquette de commerçant et d'industriel est l'une des forces de Lorenove »,* indique Nathalie Careaux.



© Lorenove. Ateliers réguliers pour partager les bonnes pratiques et co-construire des outils performants

### Plus de solutions, sans remettre en cause l'indépendance des concessionnaires

Pour faciliter le quotidien des points de vente, Lorenove a également déployé une centrale de référencement. De nouveaux fournisseurs ont rejoint le dispositif en 2026 afin d'enrichir l'offre proposée aux concessionnaires.

Ce référencement concerne aussi bien des solutions complémentaires — portails, volets ou domotique — que des prestations de services, notamment dans les domaines du droit du travail ou de la digitalisation du parcours client.

En s'appuyant sur cette offre de référencement, les concessionnaires disposent d'une solution clé en main pour répondre à l'ensemble des besoins de leurs clients, tout en bénéficiant d'un réseau de partenaires sélectionnés et de confiance.

*« Notre rôle est de proposer des solutions, des outils et des partenaires susceptibles de faciliter l'activité des concessionnaires. Nous leur apportons un cadre et des possibilités supplémentaires de développer leur business », rappelle Nathalie Careaux.*

### Un réseau plus jeune, avec de nouvelles attentes

Le développement de Lorenove s'accompagne également d'un rajeunissement de son réseau. La moyenne d'âge de ses membres s'établit aujourd'hui autour de 40 ans.

Cette nouvelle génération de concessionnaires exprime des attentes différentes, notamment en matière de digitalisation, de partage d'expérience et d'aide à la décision. Pour y répondre, Lorenove développe progressivement de nouveaux formats d'accompagnement.

Des ateliers consacrés à des sujets tels que l'intelligence artificielle, les avis clients, la communication sur les réseaux sociaux sont notamment organisés une fois par mois. Proposées sur inscription, ces sessions d'environ une heure permettent d'aborder différents sujets et d'aider les concessionnaires à mieux appréhender ces nouveaux outils.

*« Le rajeunissement du réseau apporte une dynamique différente. Les nouveaux entrepreneurs attendent des outils plus digitalisés, davantage de services et des solutions qui les aident à se développer rapidement. Nous devons être capables d'anticiper ces attentes et de faire évoluer en permanence notre accompagnement », observe Nathalie Careaux.*

### La motivation et l'envie d'entreprendre avant le profil type

Lorenove ne recherche pas un profil unique de candidat. L'expérience initiale ou le parcours professionnel ne constituent pas les seuls critères déterminants.

Le réseau privilégie avant tout la motivation, l'envie d'entreprendre et la capacité à s'inscrire dans un projet collectif.

La formation et l'accompagnement proposés permettent ensuite au nouveau concessionnaire d'acquérir les connaissances commerciales et techniques nécessaires à la réussite de son projet.

*« Nous ne recherchons pas un profil type. Ce qui compte avant tout, c'est la motivation, l'envie d'entreprendre et l'adhésion aux valeurs du réseau. Notre dispositif de formation et nos équipes sont ensuite présents pour transmettre les compétences et accompagner chaque nouveau concessionnaire », affirme Nathalie Careaux.*

## Une croissance régulière et maîtrisée

Depuis 2023, Lorenove poursuit un développement régulier. Le réseau a accueilli 5 nouveaux concessionnaires en 2023, 9 en 2024 et 10 en 2025. 5 nouvelles implantations ont rejoint Lorenove au cours du premier semestre 2026 et 5 autres ouvertures sont attendues durant le second semestre. Le réseau compte aujourd'hui 80 points de vente et poursuit un objectif fixé de longue date : atteindre 100 implantations à la fin de l'année 2027.

« *Le développement du réseau est serein. Nous avançons progressivement, avec la volonté d'intégrer des entrepreneurs motivés et de leur donner les moyens de construire durablement leur activité au sein de Lorenove* », résume Nathalie Careaux.

**Plusieurs territoires présentent encore des opportunités de développement, notamment en Rhône-Alpes, à Lyon et à Mâcon, en Côte-d'Or autour de Dijon, ainsi que dans l'Ouest, à La Rochelle.**

L'équipe de la tête de réseau Lorenove Concessions sera présente à Forum Franchise à Nantes et Lyon, le Salon de l'Entreprise et de la Franchise à Toulouse, ainsi que Batimat afin de rencontrer les porteurs de projet souhaitant entreprendre et découvrir les opportunités proposées par le réseau.

## A propos du Groupe Lorillard et Lorenove :

Fondé en 1936 à Chartres et présidé par Olivier Vincent, 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 : Chiffres-clés : 1570 collaborateurs - chiffre d'affaires 2024 : 264 millions d'euros - production annuelle : 1160 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>



© Lorenove. Lorenove vous attend au Forum Franchise de Nantes