

FRANCK VANDENBERGHE EST NOMMÉ DIRECTEUR DU RÉSEAU LORENOVE AGENCES INTÉGRÉES ET CONCESSIONS

A l'approche de ses 40 ans – en 2023 – l'enseigne Lorenove fonde de nouvelles ambitions et aspire à devenir bien plus qu'une enseigne de menuiseries. L'arrivée de Franck Vandenberghe incarne ce changement.

Parcours éclectique

Franck Vandenberghe a débuté sa carrière dans le retail, au sein du marché de la distribution d'articles de sport. Responsable d'exploitation d'un grand magasin Décathlon au Havre, durant 6 ans, il est ensuite recruté par Intersport pour le poste de Directeur Réseau qu'il dirigera pendant 5 ans.

Rompant au marché du BtoC, il se tourne vers le monde industriel et le marché de l'optique ophtalmique pour occuper consécutivement le poste de Directeur des Ventes chez Carl Zeiss, durant 6 ans et la Direction Commerciale chez Essilor durant 7 ans.

Fort d'expériences et de compétences multiples, formé à différentes structures de marché, Franck Vandenberghe complète ses compétences et fait évoluer sa carrière vers la menuiserie.

Il prend alors la Direction des Opérations chez Gypass, qu'il mènera durant 5 ans. Mais ses connaissances vont au-delà de ses attributions, ce qui le poussera également à développer une stratégie novatrice de distribution via un nouveau canal, avec à l'appui, une offre commerciale spécifique, un package marketing jusqu'au déploiement territorial de l'offre.

Il est manifeste que Franck Vandenberghe est un entrepreneur dans l'âme doté d'un sens pointu de la stratégie. Des compétences et capacités qui font écho aux besoins du Groupe Lorillard qui le recrute il y a quelques mois.



Devenir une marque

A l'aube de ses 40 ans, Lorenove peut s'honorer d'être une entreprise française pérenne qui fait partie des premiers réseaux de distributeurs BtoC du marché de la menuiserie.

Mais l'enseigne que l'on qualifie aussi de marque - la marque Lorenove et ses services associés - a l'ambition d'être plus qu'une référence au sein d'un marché concurrentiel.

Franck Vandenberghe est entre autres, l'initiateur d'une stratégie nouvelle qui vise à donner à l'entreprise plus de représentativité, asseoir son utilité, affirmer son identité et valoriser sa raison d'être.

Et précisément, la raison d'être de Lorenove et de son réseau n'est pas de compter de plus en plus de concessions mais d'être LA marque préférée des Français.

Cultiver la singularité de Lorenove

L'objectif est simple : servir le marché de la rénovation avec la plus grande efficacité pour une satisfaction optimale des clients.

Et par clients, Franck Vandenberghe ne perçoit pas seulement le client final mais aussi le concessionnaire.

Dans un marché à très forte concurrence, Franck Vandenberghe mise sur la singularité de la nouvelle stratégie commerciale qu'il façonne et sur l'expérience client, pour la rendre encore plus attrayante.

Pour le client final, une couverture territoriale devra permettre aux particuliers de trouver un magasin Lorenove à moins de 50 km de leur domicile. De nouvelles offres, construites à l'appui des points forts du Groupe Lorillard seront proposées, avec notamment des particularismes locaux.

Des solutions, assorties d'offres commerciales inédites sur le marché, concilieront un équilibre parfait entre performance, qualité et prix.

Incarner le changement

Pour qu'il soit efficace, le changement a besoin d'être incarné et possédé par ses différents acteurs. Il est donc fondamental qu'il soit élaboré dans un travail participatif d'intelligence collective.

Ainsi, Franck Vandenberghe a initié ce changement stratégique en co-construction avec les concessionnaires. Déjà, des points de différenciation ressortent : les forces industrielles internes serviront une production locale, valorisant le bilan carbone, minimisant les coûts de transports et offrant des délais beaucoup plus intéressants.

L'équipe de la tête de réseau s'étoffera au fur et à mesure que le réseau avancera dans ses objectifs de performance.

Une liste restreinte de partenaires fournisseurs est en cours de sélection. Cette liste doit s'inscrire dans le rapport performance/qualité/prix/délais défini dans le cadre de la stratégie commerciale ; stratégie qui se fonde sur un engagement tripartite entre Lorenove, les concessionnaires et les industriels.

Des sujets majeurs ont déjà été actés, comme annoncé il y a quelques mois, le changement de dénomination de Fenêtres Lorenove en Lorenove.

Une évolution clé qui permet à l'enseigne de faire évoluer ses services vers des produits connexes à la menuiserie.

Des améliorations différenciantes vont être portées sur les matériaux, les techniques, les garanties et les services. Franck Vandenberghe souhaite que le clivage provienne également de ces aspects pour que le consommateur comprenne directement ce qu'il achète et que la préférence soit immédiate.

De l'ambition à la stratégie, le nouveau Directeur du réseau Lorenove prend les rênes d'un challenge conséquent, déjà mis en mouvement, et qui se coconstruira jusqu'à horizon 2027.



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 près de 35 ans pour mettre le savoir-faire du Groupe LORILLARD au service des particuliers.

Chiffres-clés : 1200 collaborateurs - chiffre d'affaires 2021 : 215 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>