

# LE RÉSEAU LORENOVE S'IMPLANTE À TOURS ET MONTÉLIMAR ET FRANCHIT LE CAP DES 70 POINTS DE VENTE

Le réseau Lorenove poursuit son expansion et accueille deux nouvelles concessions à Tours et Montélimar, portant son maillage à plus de 70 implantations sur l'ensemble du territoire.

Ces ouvertures confirment l'attractivité du modèle Lorenove et la solidité de l'accompagnement proposé aux entrepreneurs du secteur de la rénovation.

Elles viennent également répondre à un enjeu stratégique : renforcer la présence de l'enseigne dans des zones géographiques jusqu'ici non couvertes, tout en s'appuyant sur des localisations clés, proches d'axes logistiques structurants.

Aux commandes de ces nouvelles concessions, deux profils incarnent cette dynamique : William Touzet, qui se lance dans l'entrepreneuriat et ouvre sa concession à Tours, et Fabien Nicolas, qui fait évoluer son parcours de l'artisanat à l'entrepreneuriat structuré en s'installant à Montélimar.

## Un parcours d'intégration pensé pour développer compétences et autonomie

Au-delà de leur ouverture, ces deux nouvelles concessions illustrent la force de l'accompagnement proposé par le réseau Lorenove. En effet, les formations dispensées ont été adaptées aux profils et aux besoins spécifiques de chacun.

William Touzet, doté d'un parcours davantage commercial que technique, a suivi une formation initiale d'une semaine au siège, complétée par des immersions à la fois en agence intégrée et chez un concessionnaire, afin de bien saisir les différences de fonctionnement. Il a également bénéficié d'une semaine dédiée aux techniques commerciales et produits, puis d'un accompagnement terrain avec le Responsable Technique Lorenove, pour approfondir ses connaissances sur la mise en œuvre et la pose.

De son côté, Fabien Nicolas, déjà artisan aguerri, a suivi un parcours de formation plus ciblé, sans immersion, son expertise technique rendant cette étape dispensable. Cette approche sur-mesure démontre la capacité du réseau à proposer un accompagnement « à la carte », en fonction des besoins de chacun.

Par ailleurs, tous deux sont suivis de près par leur animateur réseau, qui les accompagne dans leur développement commercial à travers des échanges réguliers et un appui personnalisé. Un dispositif complet qui porte déjà ses fruits, puisque les deux concessions enregistrent de très beaux débuts d'activité.





FENÊTRES  
PORTES D'ENTRÉE  
DE GARAGE  
BLINDÉES

LORENOVE

PORTAILS  
VOILETS ROULANTS  
BATTANTS  
STORES

### **William Touzet, un entrepreneur engagé sous les couleurs de Lorenove**

À 37 ans, William Touzet a décidé de franchir un cap important dans sa carrière en ouvrant sa propre concession Lorenove à Tours.

Après plusieurs années passées comme Directeur Régional des Ventes, il concrétise ainsi une ambition de longue date : devenir entrepreneur et donner vie à son propre projet.

Mi-mars 2025, il rejoint officiellement le réseau et crée L'Atelier des Menuiseries, une concession stratégiquement implantée au cœur d'un bassin de 450 000 habitants, où le potentiel est particulièrement prometteur.

Pour réussir son lancement, William s'est doté d'un showroom spacieux de 134 m<sup>2</sup>, véritable vitrine des solutions Lorenove, et s'est entouré d'un commercial afin de développer rapidement son activité. Dès les premières semaines, son tempérament commercial et son goût du terrain se sont révélés décisifs : présence dans les galeries marchandes, participation à la Foire de Tours, opérations de prospection ciblées...

Autant d'initiatives qui lui ont permis de générer ses premiers rendez-vous et de poser les bases d'une activité solide.

Le choix du réseau Lorenove s'est imposé naturellement. Au-delà des outils et de l'accompagnement mis à disposition pour structurer efficacement une nouvelle agence, William a été séduit par l'esprit collaboratif et la proximité entre concessionnaires. Les journées « Vis ma vie de concessionnaire », organisées à Coignières et dans l'agence intégrée de Chartres, lui ont offert une immersion concrète dans le fonctionnement du réseau et l'ont aidé à se projeter pleinement.

Le groupe WhatsApp des concessionnaires, particulièrement actif, favorise quant à lui des échanges quotidiens et un partage d'expérience continu, autant de leviers pour accélérer sa réussite.

Fort de cette dynamique, William Touzet ne compte pas s'arrêter là : il envisage déjà l'ouverture d'un point de vente satellite d'ici début 2026.



William Touzet, concessionnaire à Tours ©Lorenove

### **Fabien Nicolas, de l'artisanat à l'entrepreneuriat structuré avec Lorenove**

À 35 ans, Fabien Nicolas, natif de Montélimar, a décidé de donner une nouvelle dimension à sa carrière en rejoignant le réseau Lorenove.

Artisan métallier depuis plusieurs années, il travaillait jusqu'alors en auto-entrepreneur et recevait régulièrement des demandes de ses clients en matière de menuiserie. Conscient du potentiel de ce marché et de la nécessité de se structurer, il a choisi d'adosser son activité à une enseigne reconnue de la rénovation de l'habitat en ouvrant en mai 2025 Lorenove Montélimar.

Son objectif est clair : quitter le modèle de l'artisan isolé pour bâtir une entreprise organisée, pérenne et tournée vers le client.

Pour ce faire, il a recruté un premier commercial afin de l'accompagner dans le développement de son activité, tandis que lui continue de gérer la partie technique — métrés, suivi et pose.

Implantée dans une zone d'activité stratégique, sa concession bénéficie d'un secteur géographique de près de 320 000 habitants et dispose d'un showroom moderne de 100 m<sup>2</sup>, véritable vitrine des solutions Lorenove, où les clients peuvent découvrir une offre complète en matière de menuiseries et fermetures.



Concession LorenoVe à Montélimar ©LorenoVe

Séduit par les valeurs familiales de LorenoVe, son exigence en matière de qualité de service et l'accompagnement proposé par l'équipe d'intégration et d'animation, Fabien voit dans ce partenariat un véritable levier de transformation.

Depuis son ouverture, les premiers résultats sont déjà prometteurs et confirment la pertinence de son choix. Désireux d'aller plus loin, il prévoit dès octobre de renforcer son équipe avec l'arrivée d'un second commercial, illustrant sa volonté affirmée de croissance et d'expansion locale.

#### 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>

Avec l'ouverture de ces deux nouvelles concessions à Tours et Montélimar, le réseau LorenoVe confirme son attractivité et sa capacité à séduire des profils variés d'entrepreneurs, qu'ils viennent du monde commercial ou de l'artisanat.

Les parcours de William Touzet et de Fabien Nicolas illustrent parfaitement cette diversité : tous deux ont su transformer leurs ambitions professionnelles en projets concrets, soutenus par l'accompagnement structuré et les valeurs familiales de l'enseigne.

Ces nouvelles implantations renforcent non seulement le maillage territorial de LorenoVe, mais témoignent aussi de la vitalité d'un réseau en croissance constante, où chaque concessionnaire trouve les moyens de s'épanouir et de développer son activité en toute sérénité.