

# CONVENTION ANNUELLE DU RÉSEAU LORENOVE : UNE PLONGÉE DANS LES AVANCÉES DE 2023 ET LES OBJECTIFS DE 2024

**Du 17 au 22 janvier, le Club Med Marrakech La Palmeraie s'est paré des couleurs de Lorenove pour accueillir la convention annuelle rassemblant les concessionnaires, les responsables d'agences, les responsables travaux Lorenove et les collaborateurs du Groupe Lorillard engagés dans la progression et le succès de la marque.**

Ce moment exceptionnel a été marqué par une alternance entre réunions stratégiques, moments conviviaux et réunions plénierées où différents intervenants du Groupe Lorillard ont partagé leurs expertises, permettant un bilan approfondi des actions menées en 2023, révélant les réussites et les enseignements de cette année passée.

Au-delà du bilan, l'attention a également été portée sur l'avenir, avec la présentation des projets ambitieux qui seront déployés en 2024. Une vision stratégique partagée, marquée par l'innovation, la qualité et l'engagement envers l'excellence.

Comme à son accoutumée, la convention a ainsi offert un espace privilégié pour l'échange d'idées, la consolidation des liens et l'inspiration mutuelle.

Dans un décor mêlant tradition et modernité, Marrakech a été le théâtre de cette rencontre privilégiée, où les participants ont pu conjuguer travail et détente, renforçant ainsi l'esprit d'équipe.

## UN BILAN PROSPÈRE

L'examen par Pierre Lorillard, Directeur Général Délégué au Commerce, au Marketing et à la Communication, des résultats de l'année 2023 pour le Groupe Lorillard et ses différentes entités Lorenove a révélé de belles évolutions dans un contexte économique moins favorable que celui de l'année précédente, et montre un réseau qui garde le cap.



Réunion plénière ©Lorenove.

Thierry Luce, Président du Groupe Lorillard, a quant à lui annoncé les investissements industriels programmés pour les années à venir. Il est également revenu sur le projet ouVERTure, en détaillant les principaux axes de travail pour atteindre les objectifs de diminution des gaz à effet de serre et de diminution des consommations d'énergie.

La réunion plénière a aussi été l'occasion pour Olivier Vincent, nouveau Directeur Général Groupe, de présenter son parcours et sa vision. Il a par ailleurs profité de la Convention pour faire connaissance avec les membres du réseau, découvrir les valeurs de la marque, et s'immerger dans l'esprit Lorenove.

## DES PROJETS AMBITIEUX

Le bilan de l'année 2023 pour le Groupe et les diverses entités Lorenove, les grandes lignes de la stratégie du Groupe Lorillard pour les cinq prochaines années, et les plans ambitieux en matière de communication – et notamment les différents projets qui seront menés autour de la notoriété et de la captation de leads - ont été au cœur des discussions lors d'une réunion majeure.

En ce qui concerne la communication, les projets pour l'année à venir, détaillés par Marylène Mitrecey, Marc-Antoine Pierre et Marion Macchi, sont nombreux : 5 moments forts qui se traduiront par des **campagnes promotionnelles soutenues par un dispositif complet de leviers traditionnels et digitaux**, une stratégie digitale incluant le référencement payant et naturel ainsi que les réseaux sociaux, et un plan de communication omnicanal pour promouvoir le positionnement S'ouvrir au Monde de la marque.

Plusieurs solutions d'accompagnement du réseau sur les sujets de communication ont également été présentées : collaboration avec des agences partenaires, **déploiement d'un outil pour optimiser la visibilité locale**, et mise en place d'un process complet pour la collecte, la modération et la promotion des avis clients.

Concernant le marketing, Damien Boucher a réalisé une revue approfondie du programme prévu pour 2024, ainsi que des nouvelles ressources marketing disponibles pour le réseau. Cela inclut notamment les référentiels techniques et divers outils destinés à faciliter la vente.

Mais également, la nouvelle gamme mixte bois-alu baptisée **Fusia, annoncée spécifiquement pour le marché des particuliers et qui sera commercialisée à l'automne**.

Une évolution de l'offre Lorenove va concerter certains accessoires et options, avec pour objectifs de simplifier tout en enrichissant l'offre, adaptée aux divers coloris de menuiseries disponibles. Cette **évolution vise à répondre aux attentes des clients en matière de fonctionnalités et d'esthétique**, englobant des éléments tels que les poignées, les habillages, les entrées d'air, etc.

Enfin, la mise en place **d'Ateliers Produits** a été annoncée, visant à impliquer activement les concessionnaires dans les réflexions marketing.

L'attention s'est ensuite portée sur la supply chain. Delphine Piquard a mis en lumière **les développements logistiques en cours pour faciliter la distribution et le stockage des menuiseries dans les points de vente**, tout en soulignant l'engagement envers la réduction de l'empreinte carbone.

Puis Nathalie Careaux et son équipe tête de réseau ont présenté **les résultats de l'audit technique, détaillé le programme de formations pour l'année 2024, fait le point sur la Responsabilité Élargie des Producteurs (REP)** et dévoilé la stratégie de développement du réseau.

Fort des succès récents en matière de croissance, Lorenove envisage de persévérer dans les actions déjà engagées : déploiement d'une **communication très ciblée pour toucher les profils de candidats recherchés**, poursuite du partenariat avec l'expert de la franchise Progressium, mise en avant des réussites de concessionnaires déjà intégrés dans le réseau, et qui y développe leur activité par l'ouverture d'un point de vente relais ou l'emménagement dans un showroom plus spacieux, etc.

S'appuyer sur la notoriété et l'image positive des implantations locales du Groupe contribuera également au développement du réseau. L'objectif fixé est **l'ouverture de 5 à 10 nouvelles concessions par an au cours des cinq prochaines années**. Le calendrier des rendez-vous pour 2024 a également été dévoilé lors de cette présentation.

Du côté des Agences intégrées, le Directeur – Aurélien Carteret - a dressé un bilan des résultats de l'année 2023, **présenté l'organisation humaine et fonctionnelle, un élément clé du succès du modèle des agences intégrées**, et dévoilé les ambitions pour l'année 2024.

Pour finir, c'est Emmanuel de Rodellec – Responsable du Service Clients qui a mis en lumière les aspects spécifiques de l'organisation actuelle du service, l'évolution des commandes reçues, la présentation des **prochaines améliorations du configurateur de commandes, et la nouvelle organisation de la cellule Service Après-Vente (SAV)** visant à accroître encore davantage sa réactivité.



Nathalie Careaux, Directrice Réseau Lorenove Concessions.  
©Lorenove.

Somme toute, un programme riche et complet, agrémenté de nombreux témoignages de concessionnaires qui ont animé et nourri les échanges tout au long de ces réunions particulièrement interactives.

De manière plus légère, des activités de découverte de la Médina, comprenant une visite guidée du Palais de Bahia, des souks, de la place Jemaa El Fna et du jardin Majorelle, ainsi que des activités incentives par équipe (réalisation de 3 quêtes dans les souks pour découvrir de manière originale le plus grand marché oriental traditionnel d'Afrique), ont offert à tous l'occasion de se divertir collectivement.

## LES TROPHÉES DE LA PERFORMANCE

La clôture de la convention a été marquée par une cérémonie de remise des Trophées de la Performance lors d'une soirée exceptionnelle dans le désert d'Agafay.

L'événement s'est déroulé dans une ambiance conviviale, débutant par un apéritif chaleureux autour d'un feu de camp. La soirée s'est poursuivie avec un dîner authentiquement marocain, servi sous une tente ornée de décors berbères, et a été animée par des artistes locaux offrant des performances musicales, des chants et des danses traditionnelles.

Au palmarès, le **Trophée du Meilleur Chiffre d'Affaires 2023** pour les Concessions a été décerné à Grégoire David de FENETRES ET FERMETURES DU CENTRE. Mario Rodrigues de l'Agence PARIS OUEST s'est vu attribuer le **Trophée du Meilleur Chiffre d'Affaires Facturé 2023** et celui du **Meilleur Chiffre d'Affaires Commercial 2023 pour les Agences**. Sabine Auber de la MIROITERIE ELBEUVIENNE a remporté le **Trophée de la Meilleure Progression des Achats de Menuiseries Lorenove 2023**, tandis que Kevin Gueudin de FENETRES ET FERMETURES DE L'ESSONNE a été distingué avec le **Trophée de la Meilleure Opération Commerciale 2023**. Jérôme Guenancia de FERMETURES DE L'OISE a été honoré du **Trophée de l'Opération de Communication 2023 la Plus Remarquable**, Mickael Dos Santos de CREATION FERMETURES a reçu le **Trophée du Meilleur Plan de Communication Multicanal 2023**, et enfin, Nicolas Goursky d'ACTIBAIE CONCEPT s'est vu décerner le **Trophée de la Smartitude 2023**.



Aurélien Carteret, Directeur Réseau Lorenove Agences. ©Lorenove.

**La convention annuelle, ancrée dans la tradition du réseau Lorenove, a pleinement atteint ses objectifs. Bien au-delà d'une simple réunion professionnelle, elle a reflété la vision partagée et l'engagement collectif en faveur de l'évolution positive de la marque.**

**Cette rencontre a renforcé les liens au sein de la communauté, stimulé la collaboration et l'échange de bonnes pratiques entre les membres. Elle a insufflé une énergie nouvelle en ce début d'année, mis en lumière les succès accomplis, et créé des moments conviviaux qui ont consolidé l'esprit de réseau au sein de Lorenove.**



#### **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 : 1340 collaborateurs - chiffre d'affaires 2023 : 280 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>