

RÉSEAU LORENOVE : LA SUCCESS STORY DES CONCESSIONNAIRES EN CROISSANCE

L'année 2023 restera certainement gravée dans la mémoire du réseau LORENOVE car elle marque un jalon significatif : les 40 ans d'existence d'une marque qui incarne la réussite et la pérennité. Cette année est donc celle où l'enseigne célèbre quatre décennies d'une aventure extraordinaire, une « success story » façonnée par un réseau solide. Au cœur de cette histoire, le maître mot est incontestablement « proximité ».

En effet, depuis ses débuts, LORENOVE s'est établie en une marque qui s'engage à être proche de ses clients, à comprendre leurs besoins et à y répondre avec passion et expertise. Cette philosophie fait écho chez les concessionnaires qui, au fil des années, ont constitué le pilier de cette enseigne florissante.

Aujourd'hui, le réseau se porte bien. Sa croissance est à la fois solide et empreinte de sérénité, caractérisée par une dimension souvent familiale ou interne. En effet, il est notable que de nombreuses concessions ont été reprises et ont continué de prospérer grâce à leurs propres salariés ou leurs enfants, qui ont eu l'ambition et la vision de les reprendre à la suite des départs en retraite des gérants ou parents. Cette dynamique illustre parfaitement l'esprit de continuité et d'engagement qui anime LORENOVE et son réseau

DES REPRISES ET DES NOUVEAUX POINTS DE VENTE

Au cours de cette année, le réseau LORENOVE a vu naître une vague de renouveau avec des reprises et la création de nouveaux magasins et de nouveaux points de vente. Une expansion qui témoigne du dynamisme et de la vitalité de la marque.

Parmi ces nouveaux venus, **cinq d'entre eux se distinguent** par une particularité remarquable : ce sont des reprises effectuées par les salariés de ces concessions ou leurs enfants, suite au départ en retraite du gérant ou du parent. Cette transition fluide et harmonieuse est un témoignage notable de l'attachement profond des collaborateurs au réseau et à la qualité des produits.

Tout d'abord, les concessions de Pacy-sur-Eure et Evreux sont désormais sous la gérance commune du fils du gérant, une démarche qui renforce les liens familiaux au sein du réseau et promet une collaboration fructueuse.

Les concessions de Pontault Combault et Moissy Cramayel ont fusionné sous une seule et même gérance des 2 points de vente, représentant une nouvelle génération d'opportunités et d'efficacité.

La concession de Montluçon a également pris un nouveau souffle, étant reprise par le neveu du gérant précédent. Ce rajeunissement apporte un vent de fraîcheur et d'innovation tout en maintenant la tradition de qualité de LORENOVE.

Enfin, les concessions d'Etampes et Sainte Geneviève des Bois ont été reprises par des commerciaux audacieux, démontrant ainsi que l'engagement et la passion pour la marque et ses produits peuvent conduire à des opportunités extraordinaires.

En parallèle de ces reprises, le réseau s'est également enrichi de **quatre nouveaux points de ventes** satellites. Ce sont des magasins permettant de renforcer la présence d'un concessionnaire dans les environs proches de sa concession. Ces magasins contribuent à une meilleure accessibilité pour les clients et une proximité accrue. Le concessionnaire d'Orléans a inauguré trois nouveaux magasins à Pithiviers, Villemandeur et Meung-sur-Loire. De même, le concessionnaire d'Etampes a ouvert un magasin à Dourdan, renforçant ainsi sa présence géographique et offrant une solution plus pratique pour les clients situés dans cette région. Pour finir, le réseau s'agrandit encore avec l'arrivée de **deux nouveaux concessionnaires** ouvrant trois nouvelles concessions situées à Perpignan, Reims et Epernay ; ces deux dernières opèreront sous une même gérance. Ces nouveaux secteurs renforcent la présence de la marque dans ces régions stratégiques.

Mais ce qui rend ces nouvelles arrivées encore plus intéressantes, c'est le profil des concessionnaires eux-mêmes. Ce sont des artisans indépendants chevronnés du domaine de la menuiserie, dont la réputation de qualité et de savoir-faire est bien établie. Ils ont choisi de rejoindre LORENOVE pour se structurer et développer davantage leur activité en s'appuyant sur la force et le savoir-faire d'un réseau solide et reconnu.



Vincent et Philippe Gautier - Pacy sur Eure et Evreux ©Lorenove



Mickaël Dos Santos concessions de Pontault Combault et Moissy Cramayel ©Lorenove



Nicolas Navajas concession de Perpignan ©Lorenove

LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT

La croissance maîtrisée a toujours été une caractéristique fondamentale du réseau LORENOVE. Depuis ses débuts, le réseau privilégie une approche réfléchie et soignée pour son expansion. Actuellement 60 points de vente (dont 8 agences intégrées) constituent le réseau. On le voit, cette stratégie de croissance prudente a permis à la marque de consolider sa position sur le marché et de maintenir une excellente réputation auprès de ses clients et partenaires.

LORENOVE se fixe une moyenne de 5 à 10 ouvertures par an. Une cadence d'évolution qui se fonde sur le temps nécessaire à la cellule réseau pour accompagner le développement d'une nouvelle concession. L'enseigne est attentive à ce que chaque candidat soit en accord avec l'état d'esprit du réseau.

Cette stratégie de croissance témoigne de l'engagement continu de LORENOVE envers la qualité et l'excellence. L'entreprise s'assure de maintenir son rythme de croissance tout en préservant les principes qui ont fait son succès : la proximité, la qualité, et la confiance. Ainsi, la cellule réseau poursuit ses missions et se concentre, sans compromis, sur la qualité de l'accompagnement et l'engagement envers ses concessionnaires.

LA CELLULE RÉSEAU

La Cellule Réseau LORENOVE a récemment restructuré ses missions pour mieux soutenir et accompagner les concessionnaires au sein du réseau. Sous la direction de Nathalie Careaux, Directrice du Réseau LORENOVE, cette équipe se compose de plusieurs membres clés, chacun apportant une expertise précieuse pour garantir le succès et la croissance continue des concessionnaires.

Tout d'abord, l'animateur technique apporte un accompagnement technique aux concessionnaires, notamment dans le domaine de la formation. Il supervise et valide les acquis techniques des concessionnaires. De plus, il effectue également des audits techniques sur la pose des menuiseries, portes et autres produits du Groupe Lorillard, assurant ainsi la conformité et la qualité des installations.

Les animateurs réseau, au nombre de deux (Nord et Sud) jouent un rôle essentiel dans l'accompagnement des nouveaux concessionnaires. Ils sont chargés d'accompagner les nouveaux membres du réseau lors de rendez-vous d'animation, veillant à ce que le plan de vente soit correctement appliqué. De plus, ils apportent une aide précieuse aux concessionnaires dans le suivi commercial, le développement, le recrutement et la gestion des commandes. Leur expertise technique, commerciale et financière, ainsi que leur connaissance approfondie du marché sont des atouts majeurs pour guider les concessionnaires vers le succès.

L'assistante commerciale apporte un soutien administratif et logistique essentiel. Elle assiste les concessionnaires dans la mise en place de leur showroom, contribuant ainsi à créer un environnement attractif pour les clients. De plus, elle s'assure de la bonne gestion des contrats de concession et du respect des engagements contractuels.

La chef de projet communication et le chef de projet digital complètent cette équipe en mettant en œuvre toutes les actions de communication du réseau (temps forts de l'année, actions en fil rouge, évènementiel, etc.).

En somme, l'équipe de la Cellule Réseau LORENOVE incarne l'engagement de l'entreprise envers ses concessionnaires. Leur mission est de fournir un accompagnement complet, technique, commercial, financier et administratif, afin d'assurer le succès et la croissance durable de chaque concessionnaire au sein du réseau.

« Toute une équipe est mobilisée pour accompagner les concessionnaires au moment de l'ouverture de leur point de vente, puis dans leur activité au quotidien et leur développement » conclue Nathalie Careaux.

Nathalie Careaux explique que *« la Cellule Réseau travaille inlassablement pour créer un environnement où chaque adhérent se sent non seulement bienvenu, mais également soutenu au sein du réseau »*. Cette attention à la satisfaction des concessionnaires porte ses fruits, et se traduit par un réseau serein, une solidarité marquée entre les membres et une fidélité indéfectible envers la marque LORENOVE. *« Il est indéniable que nous pouvons toujours progresser, mais cette confiance continue démontre que les concessionnaires croient profondément en l'excellence de LORENOVE »* souligne-t-elle.



Nathalie Careaux Directrice du réseau ©LorenoVe

LORENOVE ACHÈVE SA 41ÈME ANNÉE EN BEAUTÉ

C'est véritablement une soirée mémorable à laquelle le réseau de concessionnaires, les partenaires, fournisseurs, clients, collaborateurs LORENOVE, ainsi que toute la direction du Groupe Lorillard ont été conviés le vendredi 15 septembre au Trianon de Paris. Ce lieu, chargé d'histoire et classé à l'inventaire des monuments historiques, a accueilli près de 350 personnes à l'occasion de la soirée d'anniversaire des 40 ans de la marque.

Dès 19h, les convives se sont retrouvés dans ce cadre exceptionnel pour un cocktail dînatoire, qui s'est déroulé à la fois dans la somptueuse salle de bal et dans l'insolite jardin d'hiver. Tout au long de la soirée, ils ont eu le privilège de profiter d'une série de déambulations artistiques, qui ont égayé les lieux et créé une atmosphère unique.



Puis les portes du majestueux Théâtre du Trianon se sont ouvertes, révélant l'apothéose de la soirée. Cet espace grandiose a été le cadre d'une très belle soirée cabaret, d'une rétrospective suivie de discours inspirants, de moments de célébration, et de surprises spéciales. Et le clou du spectacle a été sans aucun doute le concert privé de Zaz auquel les convives ont eu le privilège d'assister.

Lors de cette rétrospective, un moment empreint de solennité, Pierre Lorillard - Directeur Général délégué au commerce, au marketing et à la communication - a pris la parole avec une sincère émotion pour exprimer sa gratitude envers les concessionnaires. Il a partagé avec une fierté palpable son ressenti à l'égard de ce réseau qui porte avec fidélité et dévouement la marque LORENOVE.



Pierre Lorillard - Directeur Général délégué au commerce, au marketing et à la communication ©Lorenove

Pierre Lorillard a tenu à souligner combien il était reconnaissant de voir les concessionnaires jouer un rôle majeur auprès des particuliers. *« Ils sont les ambassadeurs inestimables de nos valeurs, de notre engagement envers la qualité et de notre mission d'offrir un accompagnement complet de A à Z à nos clients. »*

Mais aussi combien il était fier du chemin parcouru au cours de ces 40 années de passion et d'engagement. Il a tenu à partager cette fierté avec ses collaborateurs qui ont franchi le pas de l'entrepreneuriat en se lançant à leur compte, un acte courageux qui a contribué à l'essor de LORENOVE.

Il a également souligné sa fierté pour les nombreux défis et projets qui ont été menés à bien au fil des décennies. *« Ces succès sont le fruit d'un travail acharné, de détermination et d'une vision partagée par l'ensemble de l'équipe Lorenove. Tout cela n'aurait pas été possible sans l'engagement et l'implication de chacun ».*

Enfin, il a conclu en exprimant ses vœux les plus sincères pour l'avenir. Il souhaite à chacun que les années à venir soient tout aussi prometteuses et couronnées de succès que ces 40 dernières années. Une invitation à continuer de grandir, d'innover et de persévérer dans la quête de l'excellence qui caractérise LORENOVE.

C'est logiquement Thierry Luce, Président du Groupe Lorillard, qui a pris la parole pour conclure cette célébration mémorable. Il a exprimé son immense plaisir de voir rassemblées autant de personnes pour honorer cet événement spécial. *« Cette présence massive transmet un message puissant d'attachement profond au Groupe Lorillard et à sa marque Lorenove ».*



Thierry Luce, Président du Groupe Lorillard ©Lorenove

Il a également tenu à rendre hommage à Jean Lorillard, le fondateur visionnaire de la marque LORENOVE, dont l'audace et la perspicacité ont tracé la voie du succès. Il a également souligné avec admiration la détermination et l'engagement inébranlables de Pierre Lorillard, fils de Jean, qui continue de propulser la marque et son réseau vers l'excellence et la réussite.

Il a rappelé que la réussite des concessionnaires c'est aussi celle du Groupe Lorillard. *« Cette réussite ne résulte pas du hasard, mais assurément du professionnalisme, de l'engagement, de la convivialité et du partenariat que nous partageons et qui sont des valeurs ancrées dans l'ADN de Lorillard ».*

Thierry Luce a conclu en assurant que l'engagement du Groupe Lorillard pour les 40 prochaines années sera intact.



Il a exprimé la volonté de « *continuer ensemble, à grandir et à persévérer dans la quête constante de l'excellence, tout en renforçant les liens précieux qui unissent le Groupe Lorillard, les concessionnaires et l'ensemble de la famille LorenoVe* ».

Une aventure entrepreneuriale où la proximité, l'excellence, et la transmission se conjuguent pour un futur toujours plus prometteur.

Il est évident que cette soirée majestueuse, au Trianon de Paris, restera gravée dans les mémoires comme un moment exceptionnel, où l'élégance, l'art, la musique et la célébration ont fusionné pour célébrer les 40 ans de succès de LORENOVE. Un hommage à leur histoire, à leur avenir prometteur, et à tous ceux qui font et feront de LORENOVE une marque de confiance et d'excellence.



©Lorenove



©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 : 1250 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>