

Février 2019



LORILLARD

et CM-CIC Investissement

# Une rencontre qui mise sur l'ouverture



Leader français de la menuiserie bois, le groupe familial Lorillard est aujourd'hui le 5<sup>e</sup> acteur français de la menuiserie industrielle sur mesure, connu du grand public à travers le réseau Lorenove. À la tête du groupe depuis 2015, Thierry Luce décrypte pour nous une stratégie multi-produit, multi-site, multi-marque et multi-marché, aussi ambitieuse qu'atypique.



Thierry Luce





# LE GROUPE LORILLARD ET CM-CIC INVESTISSEMENT, une stratégie à voie multiple.

## Comment le groupe Lorillard s'est-il développé ?

**Thierry Luce :** La société a été créée en 1936 par André Lorillard, un artisan menuisier qui, comme beaucoup de ses confrères de l'époque, s'est progressivement spécialisé dans la fabrication d'ouvertures. Si le bois est toujours resté le savoir-faire historique, l'entreprise a connu un très fort développement dans les années 70, en étant l'une des premières à se lancer dans la fabrication de menuiseries PVC, sous l'impulsion de Jean Lorillard, le fils du fondateur. Quelques années plus tard, le groupe a également intégré la fabrication de menuiseries aluminium. Nous sommes, encore aujourd'hui, l'un des rares acteurs du marché à proposer une offre Bois-PVC-Alu. En 2007, l'entreprise, qui réalisait la plus grosse partie de son chiffre d'affaires en région parisienne, s'est engagée dans une stratégie de croissance externe, pour renforcer ses capacités de production et ses savoir-faire mais également pour étendre sa couverture géographique. Sur nos marchés, et en particulier le PVC, la proximité des sites de production avec les zones de distribution est en effet essentielle pour rester compétitif. Aujourd'hui, nos 5 sites de production nous permettent de mailler entièrement le territoire.

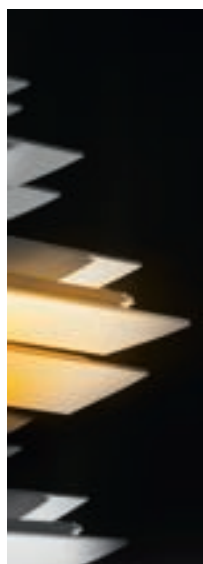
## Au-delà de cette activité industrielle intense, vous êtes également très présents sur le marché de la pose...

**T. L. :** Oui et c'est l'une des grandes spécificités du groupe Lorillard. Nous réalisons aujourd'hui près de 60% de notre chiffre d'affaires sur des chantiers comprenant la fourniture et la pose, à travers notre réseau de 70 concessionnaires Lorenove (marché des particuliers) et notre marque Lorillard Entreprise (fourniture et pose pour les chantiers des bailleurs sociaux et des maîtres d'œuvres privés). Grâce à notre marque Bourgneuf, acquise en 2016, nous sommes également présents sur le marché de la menuiserie très haut de gamme. Nous sommes ainsi très fiers d'avoir réalisé la rénovation des ouvertures de l'hôtel Crillon et de l'hôtel Ritz à Paris ou de l'hôtel Mandarin à Londres.

Pour compléter le tableau de cette stratégie multi-marque/multi-marché, il faut bien entendu citer Lorebat (vente aux artisans et entreprises générales) et Molenat (vente aux réseaux de négoce matériaux).

## Quels sont aujourd'hui les grands enjeux pour le groupe Lorillard ?

**T. L. :** En matière de développement, nous souhaitons renforcer notre implantation commerciale sur l'ouest



et l'est de la France et accélérer la croissance de notre réseau de concessionnaires Lorenove avec un objectif de 120 points de vente.

Sur le plan industriel, nous prévoyons des investissements importants pour automatiser nos process de production. Il s'agit bien entendu de rester compétitifs face à la concurrence des pays de l'Est, mais également de pallier notre difficulté croissante à trouver des collaborateurs qualifiés.

### **Le développement de l'actionariat salarié s'inscrit-il dans cette logique de recrutement ?**

**T. L. :** Il s'agit, au départ, de l'expression des valeurs de l'entreprise qui, bien que devenue une ETI, reste une société familiale. En 2007, lorsque Jean Lorillard a pris sa retraite, il a fait le choix de proposer une partie du capital aux collaborateurs. Aujourd'hui 25 % du capital est détenu par une association de salariés. Mais c'est vrai, il s'agit là d'un levier de recrutement supplémentaire pour les jeunes talents.

### **Quelle est la place de CM-CIC Investissement à vos côtés ?**

**T. L. :** CM-CIC Investissement est entré au capital en 2015 pour remplacer des investisseurs qui avaient complété le tour de table en 2007. Ce partenaire n'est pas un « pur financier » : il joue un vrai rôle d'actionnaire, soucieux du développement à long terme du groupe, ce qui nous permet de travailler sur des plans d'investissement ambitieux. Participant au comité stratégique, nos interlocuteurs sont notamment de bon conseil sur les opérations de croissance externe, qui ont ces dernières années véritablement transformé notre groupe.

**160 M€**  
de CA

Salariés :  
**940**  
personnes

**215 000**  
unités de menuiseries produites



# LORILLARD

vu par Thierry Aubert,  
CM-CIC Investissement.



Thierry Aubert

Sur un marché mature de la menuiserie industrielle sur mesure, investir en 2015 dans le groupe Lorillard nous est pourtant apparu comme une évidence.

La singularité de cette belle ETI, résumée par :

- La qualité des prestations, et un véritable savoir-faire historique dans le travail du bois,
- L'activité « chantiers » parfaitement maîtrisée à destination de marchés complexes initiés par des donneurs d'ordres exigeants,
- Son école des métiers interne et l'implication des équipes renforcée par son actionnariat salarié,

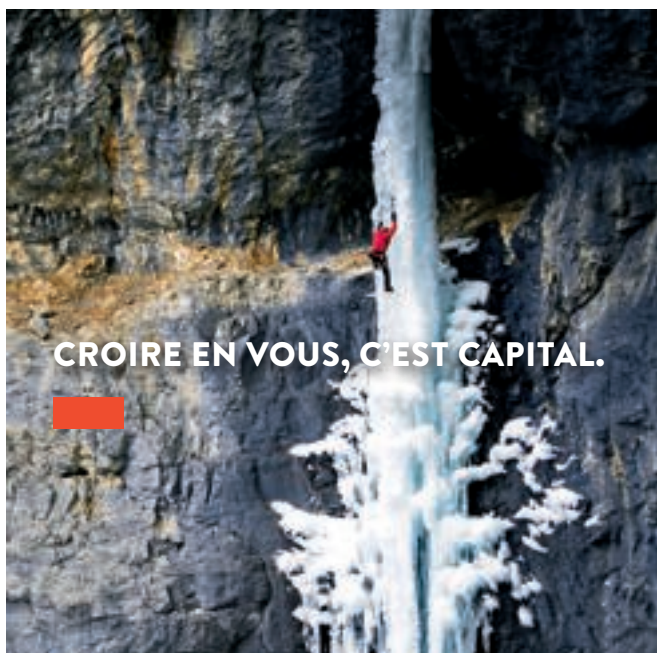
... en fait un acteur unique en France qui nous a séduits.

L'innovation « produits », l'optimisation permanente des process industriels et l'adaptation de l'organisation face aux évolutions du marché illustrent à chaque instant la capacité du groupe Lorillard à se transformer.

Sous la conduite de Thierry Luce, la stratégie du groupe Lorillard s'inscrit dans une perspective de croissance continue dans les trois matériaux (PVC, aluminium, bois) et une large gamme de produits fabriqués en France en réponse aux attentes des clients.

Notre positionnement d'investisseur de long terme s'inscrit parfaitement dans cette stratégie industrielle que nous partageons au même titre que les valeurs du groupe.





**CROIRE EN VOUS, C'EST CAPITAL.**

Explorer de nouveaux territoires, aller plus haut, aller plus loin...  
Chez CM-CIC Investissement, nous croyons aux chefs d'entreprise qui osent. Quels que soient leurs objectifs de développement, nous accompagnons, sur fonds propres et dans la durée, les projets de plus de 350 sociétés, dans le cadre d'un véritable partenariat basé sur la confiance mutuelle.



CM-CIC Investissement - **Nantes**

32, avenue Camus - BP 50416

44004 Nantes

Tél. 02 40 35 75 31

**[www.cmcic-investissement.com](http://www.cmcic-investissement.com)**

Paris – Lyon – Nantes – Bordeaux – Lille – Strasbourg

Montréal – Boston – New York – Francfort – Londres – Zurich – Genève

Retrouvez toute notre actualité sur **LinkedIn**.

Siège Social

28 avenue de l'Opéra

75002 PARIS

**CM – CIC**  
**Investissement**  
Crédit Mutuel Alliance Fédérale