



INTERVIEW

LORILLARD, CAP SUR L'ENVELOPPE DU BÂTIMENT

Loïc Bréhu, Président du Groupe Lorillard.

Loïc Bréhu, Président du Groupe Lorillard, a défini une nouvelle stratégie ambitieuse pour préparer l'après-crise et l'avenir. Sa démarche consiste à axer son activité au-delà des seules fabrication et pose de fenêtres.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : *Vous n'étiez pas exposant à Batimat, cela signifie-t-il que Lorillard est une entreprise en difficulté ?*



Loïc Bréhu : En aucun cas ! Le groupe se porte très bien. Batimat reste le plus grand salon mondial de produits de bâtiment, mais depuis quelque temps déjà, l'entrepreneur n'y a plus sa place et ne peut y révéler ses compétences en ingénierie. Il n'est donc plus rentable pour nous, surtout loin de Paris, notre fief. Il existe en outre aujourd'hui d'autres réponses pour recevoir nos clients, les salons régionaux en particulier, la Foire de Paris ou le Congrès HLM « H'EXPO », où nous pouvons rencontrer tous les bailleurs publics. Nous mettons désormais en œuvre une stratégie appuyée sur notre savoir-faire historique d'entrepreneur et notre statut d'industriel de la fenêtre : quelque 1 100 fenêtres fabriquées par jour en PVC, alu, bois et mixte bois/alu, équipant ou rénovant 200 logements/jour. Dans un contexte difficile, il nous faut redevenir entrepreneur, pour affronter un marché délicat, malmené par la concurrence et la guerre des prix.

Est-ce une façon de vous différencier ?

En effet. Fidèles à notre sens de la proximité client, nous nous impliquons de plus en plus dans le chantier, en participant à la conception des ouvrages, sur le registre de l'enveloppe globale du bâtiment. Les projets sont de plus en plus complexes pour la maîtrise d'œuvre en termes de contraintes réglementaires et techniques et notre savoir-faire nous autorise à lui apporter une réelle assistance. Qui est plus pertinent que le groupe Lorillard pour intervenir sur ce registre, en particulier en réhabilitation ?

Quels moyens mettez-vous en œuvre dans cette optique ?

Nous disposons de 2 services : un service de R&D de 8 personnes, enrichi d'une cellule dédiée à l'innovation, et un Bureau d'études de plus en plus dédié à ce travail sur l'enveloppe. Il dispose des outils et compétences adaptés pour réaliser des vues 3D pour les opérations complexes, sur le registre des menuiseries et de l'enveloppe globale du bâtiment. Les grands chantiers de réhabilitation exigent des solutions techniques qui passent par des études et recherches préalables. Nous allons dans cette voie avec détermination. C'est une diversification de notre vocation, mais en restant dans notre métier ; la maîtrise d'ouvrage estime légitime notre démarche. Il s'agit d'exploiter notre savoir-faire du traitement de façade, y compris en ITE, pour y assurer l'intégration des fenêtres, pas de faire du mur rideau.

Comment se répartit l'activité du groupe aujourd'hui ?

Nous enregistrons un CA de 130 M€ en 2013 (+ 4 % par rapport à 2012). Il est généré à 50 % par l'activité grands chantiers de Lorillard Entreprise, branche historique du groupe centrée sur l'ingénierie et l'organisation de grands chantiers, via notre Agence Travaux dans les plus grandes villes : réhabilitation sociale publique ou privée, pour les collectivités locales, bailleurs sociaux, groupes hôteliers et entreprises publiques ou privées, dans le respect des contraintes environnementales et avec une forte activité à Paris de rénovation des bâtiments haussmanniens (bois). 30 % environ de l'activité est générée par Lorenove (vente aux particuliers), sur le créneau de la rénovation de fenêtres classique ou, assez difficilement, étendue au bouquet de travaux. Le réseau étend son maillage et a accueilli 10 nouveaux points de vente en 2013. Les 20 % restants sont imputables à Lorebat, sur l'activité de négoce.

Votre expertise de l'enveloppe est, disiez-vous, reconnue en rénovation...

Notre grande expérience de l'habitat social se traduit par 60 % de marchés publics dans les 50 % d'activité voués au chantier. Bailleurs sociaux et collectivités publiques reconnaissent notre légitimité à mener à bien des opérations lourdes de rénovation. De nouveaux marchés se développent : réhabilitation du patrimoine social urbain et rénovation des grandes copropriétés privées. Un marché complexe, où Lorillard investit. Une Division Lorenove Grands Comptes a été créée pour les copropriétés, avec 8 M€ de CA déjà enregistrés en 2013. C'est un axe de développement croissant. Nous réaffirmons notre rôle d'entrepreneur en répondant à l'attente du marché, tout en restant un industriel de poids qui continue à investir dans la production. Cela en nous appuyant sur nos fondamentaux : service client, professionnalisme, proximité, qualité produit. Il n'est pas question pour nous de faire du low cost, mais de préparer une sortie de crise par le haut. ■■



1 - Opération habitat à Courcouronnes (91) : Square de l'Oncle Archibald. © Lorillard

2 - 3 - Chantier de réhabilitation du Collège Clément Guyard à Créteil. (avant/après) © Lorillard

INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS RÉCENTS

- ▶ **Nouvel** atelier Alu à Chartres en 2010 : investissements de 5,5 M€ pour l'acquisition d'un bâtiment de 10 000 m² et de nouvelles machines.
- ▶ Rachat et redressement du centre de production Centre 2F à Saint-Doulchard en 2011.
- ▶ Agrandissement de la plate-forme logistique de Chartres en 2012.
- ▶ Programme de recrutement de 35 personnes en cours sur l'Hexagone.

Production

- ▶ 3 sites : Chartres-28, 40 000 m², Saint-Doulchard-18, 18 000 m², et Pralong-42 (Plastibaie), 3 200 m² d'ateliers.
- ▶ PVC (60 %), Bois (25 %) et Alu (15 %). Lorillard met l'accent sur le développement de produits bois et alu, secteurs où il note de vraies attentes. ■■