

MENUISERIE

Le Groupe Lorillard, Le bois en ligne de mire

TEXTE : STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



*Thierry Luce,
Président du Groupe Lorillard*

Le groupe Lorillard affiche un bilan serein en 2019 grâce à son avantage certain d'évoluer sur plusieurs marchés et d'avoir une offre multi-matériaux. Fort de son modèle économique et managérial, de ses acquisitions en croissance externe avec Les Menuiseries Bourneuf (2016) et HP Fermetures et Menuiseries (fin 2019), le Groupe Lorillard ambitionne de dépasser les 200 M€ de CA et annonce pour cela des investissements massifs de l'ordre de 32 M€ sur 5 ans dédiés principalement à l'outil de production des différents sites du groupe. Pour la seule année 2020, un investissement de 7,7 M€ est engagé dont 5,5 M€ pour l'activité bois du groupe sur laquelle Thierry Luce, Président du Groupe Lorillard, fait un pari ambitieux mais raisonné. Entretien.

stratégie

L'Écho de la Baie : Quels sont les principaux leviers de croissance du Groupe Lorillard d'ici 5 ans ?

Thierry Luce : La croissance importante de l'activité « chantier » portée par Lorillard Entreprise (+35%) permet de rééquilibrer la régression du marché global de la fenêtre et d'amortir ainsi la

baisse sensible de l'activité générée par le diffus (réseau de distribution lié au particulier) et le négoce en matériaux qui subit un rafraîchissement sur le marché du neuf et de la maison individuelle. En 2 ans, Lorillard Entreprise dont l'activité est dédiée au Chantier est passé de 52,7 M€ à 70 M€ de CA (Paris représente 50% de ce chiffre).

Parallèlement, la société Les Menuiseries Bourneuf, experte de la menuiserie bois de prestige du Groupe Lorillard en fourniture et pose, affiche une belle progression avec 14 M€ de CA en 2019 (versus 9 M€ en 2016). En dehors de son activité spécifique pare-flamme et coupe-feu qui s'est maintenue, Les Menuiseries Bourneuf, grâce à son savoir-faire centenaire,

a eu l'opportunité de s'ouvrir sur de nouveaux marchés et de réaliser de très belles opérations prestigieuses comme le Ritz et le Crillon à Paris, le Mandarin à Londres ou encore le projet de la Gare d'Austerlitz à Paris (pour lequel Les Menuiseries Bourneuf réalise des menuiseries en cintrées bois de 7,5 m de haut). Le Groupe Lorillard reste inscrit dans sa stratégie de rénovation. Le développement de ces activités devrait nous permettre d'ici peu de dépasser les 200 M€ de CA. Aujourd'hui le Groupe pèse 180 M€ avec l'acquisition de HP Fermetures (20 M€, 134 salariés) et emploie 1050 personnes sur nos 6 sites de production : Chartres, Le Mans, Bourges, Saint Etienne, Rodez et près de Bayonne pour HP Fermetures. Nous sommes dans une stratégie de rationalisation industrielle et une politique d'investissement afin de doubler les capacités de production de nos sites. 7,5 M€ sont investis en 2020 pour développer notre outil industriel bois (centre d'usinage, extension des cabines de laquage, raboteuse à 4 têtes, tronçonneuse...). Nos deux axes de développement reposent sur l'augmentation de nos capacités de production en menuiseries. Pour le bois : 2,6 M€ d'investissements dans l'outil de production à Bourneuf afin d'augmenter les capacités de 25%, des investissements également sont prévus sur le site de production de menuiseries bois de Chartres (1,5 M€) et 1 M€ pour Molénat pour continuer à améliorer la performance. Pour l'aluminium les ateliers vont bénéficier d'investissements d'automatisation. L'aluminium va bénéficier d'investissements d'automatisation afin de développer nos capacités de production (nouvelle ligne, nouveau centre d'usinage), et nous souhaitons maintenir notre activité PVC au même niveau qu'aujourd'hui en réalisant des investissements visant à diminuer son prix de revient. Par ailleurs, nous travaillons sur la traçabilité de nos menuiseries sur l'ensemble des sites.

L'Echo de la Baie : Quels sont les moyens humains que vous avez mis en place pour atteindre vos objectifs ?

Thierry Luce : L'année a été particulièrement intense en termes de recrutement. Hubert Marti, qui a un réel savoir-faire (ex Directeur Général adjoint R&D du Groupe Lapeyre),

a rejoint le Groupe Lorillard pour assurer la direction industrielle du Groupe. Gérard Coron-Dall'o (ex Lapeyre) qui a une forte connaissance dans la distribution de par son expérience, reprend la direction marketing du Groupe et devient également Directeur du réseau Lorénove.

Par ailleurs, nous avons aussi musclé l'équipe Lorénove avec une personne dédiée au développement du réseau, Jean-Christophe Peron (ex Maugin), et deux animateurs réseau qui bénéficient de vraies compétences terrain afin de mettre en place avec nos concessionnaires de nouvelles actions commerciales. Même si le marché auprès du particulier reste un marché compliqué, nous souhaitons quasiment doubler le nombre de points de vente Lorénove. Le réseau compte aujourd'hui 70 points de vente (60 concessionnaires et 10 magasins appartenant au Groupe) et, pour atteindre un maillage pleinement national, 120 points de vente sont nécessaires. A noter qu'à partir du 22 mars nous réalisons une campagne TV d'envergure afin de dynamiser d'avantage l'activité de notre réseau.

Nous avons également recruté Josselin Richard (ex CAIB) au poste de Directeur des ventes qui est arrivé en septembre pour redynamiser notre réseau de distribution BtoB pour Lorébat diffus (artisans) et Molina (négoce matériaux). Enfin, afin de modifier le modèle de management chez HP fermetures, Sonia Mougey (ex SyBaie) a rejoint la société HP Fermetures à Bayonne en tant que Directrice Commerciale HP en Janvier 2020 et Bertrand Hubert (ex Aluminier Technal) en tant que Directeur d'exploitation HP Fermetures pour la partie Chantier.

Je recherche actuellement un responsable Supply Chain afin de superviser le pilotage de l'ensemble des activités de ce Groupe multi-sites en termes de flux et de logistique.

L'Echo de la Baie : Pourquoi avoir décidé de reprendre HP Fermetures ?

Thierry Luce : Cette acquisition avait beaucoup de sens parce que nous souhaitons acquérir des parts de marché dans le Sud-Ouest, région dans laquelle nous n'étions pas présents. HP Fermetures, en tant qu'entreprise familiale,

bénéficie d'une bonne notoriété et d'une bonne image localement. Elle réalise un CA de 20 M€ dont 16M€ en BtoB. Nous avons une stratégie d'optimisation et nous travaillons sur des synergies afin de retrouver d'une part la stabilité de l'entreprise HP Fermetures et d'autre part de développer, avec le savoir-faire et les outils du Groupe Lorillard l'activité Chantier mais aussi la maintenance et réparation tout en redéployant l'activité BtoB dans la région du Sud-Ouest en intégrant l'offre bois dans les produits à commercialiser.

L'Echo de la Baie : Avez-vous d'autres projets de croissance externe ?

Thierry Luce : Nous souhaitons poursuivre notre stratégie de croissance endogène et de ce fait parvenir à atteindre notre objectif. Notre idéal serait de réaliser 200 M€ de CA d'ici peu. Nous sommes en permanence à l'écoute du marché et des acquisitions futures seront possibles si elles donnent du sens à notre stratégie en termes de développement.



Sonia Mougey, ici aux côtés de Thierry Luce, a rejoint la société HP Fermetures en tant que Directrice Commerciale.



Site de production et siège social de HP Fermetures.