



PASCAL QUENECHDU, HOMME DE RÉSEAU

Pascal Quenechdu, 47 ans, doublement chef d'entreprise.

Gérant de la Société Quenechdu à Flers (61), sa ville de naissance, et Président du réseau Komilfo depuis 2002, Pascal Quenechdu est adepte du travail bien fait et de la cohésion des équipes.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Son parcours s'est concentré sur l'entreprise créée par ses parents en 1970 lorsqu'il a 3 ans. Il a donc été immergé très tôt dans la vie de cette structure familiale : « Quand les parents travaillent tous les deux dans l'entreprise, on participe à sa vie. Quand j'étais étudiant, j'y travaillais l'été », se souvient-il. Études de comptabilité à Flers puis DEUG de Droit à l'Université de Caen préparent ce futur chef d'entreprise à prendre la relève. Il travaille 4 ans avec son père, menuisier de formation, qui

a voué son entreprise au chantier. Quand Pascal entre dans la structure familiale en 1993, son père a décidé d'élargir son activité en se tournant vers le particulier. En 1994, s'ouvre le nouveau bâtiment de l'entreprise qui intègre un show-room : le consommateur doit pouvoir toucher et manipuler le produit. Maîtrisant la comptabilité/gestion, Pascal Quenechdu se forme à la partie commerciale et technique sur le terrain.

Entreprise individuelle et aventure collaborative

Pascal a participé à la création du réseau Komilfo. Un nom surprenant, peut-être, mais judicieux ; l'enseigne n'est pas définie par un type de produits, elle peut facilement intégrer des gammes au fil de l'évolution du marché : pergolas par exemple depuis 2 ans, domotique à venir. En 2003, son 1^{er} Président, Daniel Aflalo, le propose au Comité Directeur comme candidat à sa succession. Le plus jeune des adhérents n'hésite pas longtemps : « C'était un challenge intéressant, travailler pour le bien collectif. Cela m'a ouvert de nouvelles perspectives : rencontres, négociations avec les industriels, prise de parole en public, gestion de la communication... » Après 3 mandats à la présidence de Komilfo, il résume les grandes étapes franchies par le réseau : concept de façades harmonisées des magasins en 2011 suivi du concept d'aménagement intérieur en 2013, source de cohésion accrue des adhérents, et nouvelle stratégie de communication lancée la même année avec une nouvelle agence. Il salue au passage Antoine Le Poulichet, recruté pour diriger le réseau, et l'équipe de permanents structurés pour le développer : « Sans les hommes et les femmes dans une entreprise, on ne fait pas grand chose ». Le réseau est « une belle histoire. Une histoire d'entreprises, devenue une histoire d'amitié ». Et de citer l'influence importante dans son parcours, outre de ses parents, de Jean-Luc Piquée à Manosque, Jean-Pierre Lassere à Biarritz, Francis Pulice à Angers, Daniel Aflalo, bien sûr, mais aussi d'Yves et Margot Cardin à Saint-Malo. L'ambition de porter à 100 le nombre de magasins (92 aujourd'hui) est désormais à l'ordre du jour. Komilfo se différencie par son appartenance à ses adhérents, à l'origine de toutes les décisions : « Un système très démocratique non soumis à la stratégie d'un industriel, où est favorisé l'échange, le référencement de plusieurs fournisseurs par gammes de produits, le bénéfice de nombreux outils, une communication orientée sur la femme décisionnaire en matière de décoration et d'équipement de l'habitat ».

Pascal Quenechdu cultive aussi le dynamisme dans son entreprise : rachat d'une serrurerie à Flers, puis d'un second magasin Komilfo à Caen. Aujourd'hui à la tête d'une quarantaine de salariés, il soigne particulièrement ses recrutements, à l'heure où les plus anciens vont prendre leur

retraite. Conscient des enjeux actuels du bâtiment, RT 2012 et économies d'énergie en tête, il mesure l'impact du crédit d'impôt et la nécessité pour la profession d'élever son niveau d'exigence. Après une formation FeeBat il y a 3 ans et déjà certifié Qualibat, il a obtenu la mention RGE, espérant que ce label ne sera pas galvaudé ! Autre enjeu, l'outil internet, qui a beaucoup modifié le comportement du consommateur et renforce l'exigence de qualité de la pose. « Les poseurs sont les principaux agents commerciaux d'une entreprise : état du chantier, relationnel, ils véhiculent son image. Le réseau dispense une formation dans ce sens aux poseurs des adhérents ».

Emploi du temps serré pour ce double chef d'entreprise qui vient d'adhérer au SNFPSA, après avoir travaillé avec le Président Blin sur son nouveau site : « C'est l'intérêt des entreprises de se grouper pour avoir du poids face aux décideurs ». Mais il a d'autres charges... dans le domaine du sport, au Comité de l'Orne et à la Ligue de Normandie de Tennis. Tout cela en parallèle à la responsabilité d'une famille. Marié à Marie-Laure et père de 3 enfants, 2 garçons - l'aîné est en IUT de gestion- et une fille. Chacun fera ce qu'il voudra : « Reprendre l'entreprise familiale doit être une envie, pas une obligation », mais il transmet à ses enfants des valeurs telles que le travail et le sens de la relation aux autres. Pascal a beaucoup voyagé, entre autres avec le réseau. Il a beaucoup aimé le Venezuela pour la beauté de l'Archipel de Los Roques et le Vietnam pour la gentillesse et le sourire mémorables de ses habitants. Une ville lui est chère, New York, qu'il a découverte il y a 20 ans. Il y retournera cet automne pour participer, avec son épouse, au fameux Marathon, son 1^{er}. Il s'y prépare : il a couru à un semi-marathon en septembre et s'entraîne 3 jours par semaine avec quelques amis. Passer des moments avec ces amis privilégiés, pour se dépasser ou simplement partager un bon repas, telle est justement la recette du bonheur pour Pascal Quenechdu qui prône des relations chaleureuses et simples avec les autres : « Si on ne sait pas donner, on ne peut pas recevoir ». Fort de ses racines bretonnes, il cite la devise de Winston Churchill qu'avait affichée son père dans l'entreprise : « On considère le chef d'entreprise comme un homme à abattre, ou une vache à traire. On voit peu en lui le cheval qui tire le char ». Tout un programme ! ■■