

Société Quéméneur : dernier passage de témoin

Il cède la dernière des trois entités de son entreprise. Arthur Quéméneur achève de transmettre un outil de travail qu'il a fait grandir au fil des ans, avec son épouse Marie-Luce.

Menuisier de métier

L'aventure a commencé en mai 1979 avec François Le Gall, aujourd'hui installé à Brélès. Deux ans plus tard, les associés ont décidé de développer chacun leur affaire. Pendant dix ans, Arthur Quéméneur a travaillé avec un seul ouvrier, puis deux. À partir de 1991, le rythme s'est accéléré avec une embauche chaque année ! En 2007, il y avait 19 salariés quand la nécessité s'est imposée de séparer l'activité en trois entités. Aujourd'hui, le groupe compte une quarantaine de salariés. « **Une de nos forces est de former des apprentis (plus d'une soixantaine depuis le début) et de les embaucher ensuite** », souligne Arthur Quéméneur.

Menuiserie, charpente, placo

À la direction de Quéméneur CSIM (cloisons sèches, isolation, menuiseries), Arthur Quéméneur a placé son fils Steven. Pour diriger Quéméneur menuiserie, le choix s'est porté en 2011 sur Nicolas Francès. Laëtitia Foucault lui a succédé en janvier 2016. Aujourd'hui, Quéméneur charpente est repris par Bruno Masson, 50 ans. L'entité de dix-neuf salariés et trois apprentis réalise des charpentes, des maisons à ossature bois, des agrandissements, des bardages, des terrasses... Le nouveau patron ar-



Arthur Quéméneur (4^e) entouré par son épouse Marie-Luce, Laëtitia Foucault (menuiserie), Bruno Masson (charpente), Gwenaëlle Quéméneur (placo), et Joseph Tréguer du CRA.

rive de Rennes où, depuis dix ans, il était à la tête de l'entreprise d'aménagement intérieur Palmieri. « **Quéméneur charpente est une affaire de taille comparable** » apprécie-t-il.

Un « tremblement de terre »
« Je vais quitter l'entreprise à la fin du mois. Personne n'y croyait...

comme Arthur Quéméneur qui commence à savourer sa nouvelle liberté. **C'est un tremblement de terre mais il faut savoir céder** ». L'idée de passer la main l'avait déjà effleuré il y a dix ans. Aucun repreneur ne s'était alors présenté. Cette fois, c'est Joseph Tréguer, délégué de l'association Cédants repreneurs d'affaires

(CRA), qui a permis le rapprochement avec Bruno Masson : « **Six mois leur ont suffi pour conclure alors que la durée moyenne de négociation est de 400 jours** ». L'ancien et le nouveau patron sont vite tombés d'accord : « **La cession garantit aux salariés d'être tous repris et le carnet de commandes est transmis...** »