

PASCAL PIHEN

APRÈS AVOIR TRACÉ SA ROUTE LOIN DE LA SOCIÉTÉ DE TRANSPORT CRÉÉE PAR SON GRAND-PÈRE, IL REJOINT L'AVENTURE FAMILIALE EN 2008, APPORTANT DE NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL ET FIXANT UN NOUVEAU CAP À L'ENTREPRISE. PORTRAIT D'UN DIRIGEANT ATYPIQUE AUX MULTIPLES CASQUETTES.

Pascal Pihen se souvient d'une enfance heureuse, bercée par les camions de son grand-père René, qui avait créé sa société de transports en 1955. À ses débuts, la semaine, il transportait des betteraves et, le weekend, faisait des déménagements. Une activité intense... au point d'oublier parfois de facturer. Heureusement, sa femme Éliane, surnommée Lili, veillait aux comptes et lui rappelait régulièrement d'envoyer la note. «*Ensemble, ils ont fait grandir l'entreprise. Mon père, Christian, qui avait commencé sa carrière comme électricien, les a rejoints l'année de ma naissance, en 1970, d'abord comme conducteur. Il en a pris officiellement la direction en 1982, mais mon grand-père a, au début, eu du mal à lui faire de la place. Les disputes entre eux furent fréquentes et épiques!*», se souvient Pascal Pihen. Observateur de cette situation, il décide de débiter sa carrière en dehors de l'entreprise. «*Je voulais m'orienter vers le droit, mais mon père m'a tout de suite signalé qu'il n'aurait pas besoin de recruter un juriste. Une remarque qui m'a finalement conduit vers*

des études de commerce.» En troisième année à l'ISG, Pascal Pihen découvre le monde de l'immobilier. L'expérience lui plaît et, une fois diplômé, il passera quinze ans dans ce secteur. «*J'aimais ce métier, mais c'était aussi une façon de démontrer que j'étais capable de gagner ma vie ailleurs que dans l'entreprise familiale*», confie-t-il. Ce n'est qu'en 2008, année de la naissance de sa seconde fille, qu'il décide de rejoindre l'aventure familiale, alors que son père annonce vouloir passer la main. Pour démontrer que sa légitimité dépasse le lien de filiation, Pascal Pihen prend alors la gérance de Pihen Logistique, en investissant dans dix camions pour se faire la main, en marge des Transports Pihen qui en comptent déjà quarante. «*J'ai souvent entendu mon grand-père répéter l'adage selon lequel la première génération crée l'entreprise, la deuxième la développe et la troisième la ruine. J'ai toujours eu à cœur de prouver le contraire.*»

DE L'IMMOBILIER AU TRANSPORT Mission accomplie jusqu'ici. Arrivé dans une entreprise qui comptait une cinquantaine de salariés, Pascal Pihen a



Pascal Pihen et son père Christian.

porté l'effectif à 115 collaborateurs et lancé de nombreux projets: ouverture d'une agence à Roanne (42), développement du site de Rémy (60), diversification vers le transport de produits sensibles, notamment dans le secteur de la santé, élargissement des capacités et types de stockage... Il a aussi fait évoluer l'organisation, en passant d'un fonctionnement «très oral» à des procédures écrites: fiches de poste, tutoriels, mémos, supports de travail, manuel qualité... Une transformation qui a permis à l'entreprise d'être auditée à de nombreuses reprises avec succès et d'obtenir plusieurs certifications. Pascal Pihen reconnaît avoir bénéficié d'un passage de relai plus serein

que celui de la génération précédente. «*Mon père m'a fait confiance et m'a laissé mon autonomie. Il était à mes côtés pour me conseiller, mais ne s'est jamais opposé à mes décisions.*» Restait à trouver sa place auprès des collaborateurs. «*J'ai eu droit à quelques peaux de banane*», sourit-il aujourd'hui. Il finira par gagner leur respect en appliquant sa recette: moderniser sans casser l'existant. «*Il ne faut pas démonter l'horloge. Il faut d'abord comprendre comment elle fonctionne, puis ajouter de nouveaux mécanismes*», illustre-t-il. Le plus difficile à apprivoiser aura finalement été son grand-père. «*Il est mort à 93 ans et la veille encore, il était dans son bureau. À mon arrivée, il ne*

s'adressait qu'à mon père. J'ai compris que j'avais gagné sa confiance lorsqu'il est venu échanger avec moi, au bout de quelques semestres.» En passant de l'immobilier au TRM et à la logistique, Pascal Pihen a rapidement compris que cette activité générait de faibles marges. D'où la nécessité de surveiller chaque euro. Faisant un parallèle entre ses deux expériences, il explique: «*Dans l'immobilier, la gestion locative assure des revenus réguliers, le syndicat est un mal nécessaire et les transactions apportent la cerise sur le gâteau. Chez Pihen, la logistique apporte de la régularité, le fret classique est indispensable pour absorber les charges fixes, mais ce sont les transports spécialisés*

qui génèrent de la valeur ajoutée. Et en immobilier, comme en transport, il existe des cycles: et mieux vaut savoir garder des noisettes afin de surmonter les périodes difficiles...»

PASCAL PIHEN MÈNE LA DANSE

En matière de transition énergétique, Pascal Pihen se dit fier d'avoir abordé ce dossier il y a une dizaine d'années. «*Nous avons été bêtesteurs du B100 et, désormais, 55 % de nos véhicules roulent avec ce carburant, contre 30 % en HVO.*» Pour poursuivre le verdissement de sa flotte, l'entrepreneur vient d'acquérir un premier tracteur électrique (Mercedes eActros 600) et d'installer une borne de recharge (Chargepoly) capable

Ses dates marquantes

- 1994:** diplômé de l'Institut supérieur de gestion
- 2005:** naissance de ma fille Agathe
- 2008:** gérant de Pihen Logistique et naissance de ma fille Sarah
- 2012:** directeur général des Transports Pihen
- 2021:** président de Certipharm (certification et évaluation dans le domaine des produits de santé)
- 2024:** président de l'Otre Hauts-de-France

« **MIEUX VAUT SAVOIR GARDER
DES NOISETTES AFIN DE SURMONTER
LES PÉRIODES DIFFICILES.** »

d'alimenter jusqu'à quatre véhicules simultanément. «*Elle pourra être mise à disposition de confrères qui auraient besoin de "biberonner" le long de l'A1 sur l'axe Lille-Paris*», précise-t-il. Au cours du premier semestre 2026, il a également prévu de lancer l'installation d'ombrières photovoltaïques sur le site de Roanne, avant d'enchaîner avec le parking de Rémy. En plus de sa casquette de dirigeant, Pascal Pihen est aussi président de l'Otre Hauts-de-France. «*C'est chronophage, mais cela permet de faire avancer les sujets préoccupants pour toute la profession*», affirme-t-il, tout en regrettant que certains confrères choisissent de ne pas adhérer en attendant que d'autres fassent le travail pour eux. En 2021, il a également été élu président du conseil d'administration de Certipharm, et met à profit sa mission pour faire de la pédagogie. «*Je souhaite faire comprendre à l'industrie pharmaceutique qu'elle a tout intérêt à choisir des transporteurs professionnels certifiés*.» Malgré une vie professionnelle très chargée, Pascal veille à préserver du temps pour sa famille. Chaque fin de semaine, il pratique la danse de salon avec son épouse Sylvie, rencontrée il y a bientôt trente ans. «*C'est notre moment à nous. Cela nous permet de nous vider la tête. Nous avons chacun des activités très prenantes et, si nous avons choisi de ne pas travailler ensemble, il est important de se préserver des loisirs en commun*», confie-t-il. Le groupe que dirige Pascal Pihen fêtera cette année ses 70 ans. Et même si ses deux filles, Agathe (21 ans) et Sarah (18 ans), n'envisagent pas, pour l'instant, de rejoindre l'entreprise familiale, le dirigeant continue d'investir, de moderniser l'outil de travail et de développer de nouveaux projets. Une manière de prolonger l'histoire commencée par son grand-père... et d'illustrer que chaque génération participe avec sa personnalité à la poursuite de l'aventure entrepreneuriale.

VALÉRIE CHRZAVZEEZ



10 QUESTIONS PERSO

Ce que vous auriez aimé faire si vous n'aviez pas été chef d'entreprise / transporteur ?

J'exercerais encore mon premier métier : agent immobilier, que j'ai pratiqué pendant 15 ans.

Ce que vous admirez chez les autres ?

Je suis admiratif des personnes qui savent couper le soir et le weekend, en distinguant de manière très étanche leur vie privée de leur vie professionnelle.

Que disent de vous vos proches ?

Mon épouse et mes filles disent que je suis un mari et un papa attentionné, protecteur et généreux. Mes amis disent aussi qu'ils peuvent compter sur moi et que ma bonne humeur est communicative.

Votre modèle dans la vie (vivant ou décédé) ?

J'en ai deux : mon grand-père et mon père. En 1955, mon grand-père a créé seul son entreprise, avec tous les risques que cela comportait. Mon père a, comme moi, eu une première vie professionnelle avant de le rejoindre, d'abord comme conducteur, puis comme dirigeant.

Ce que vous appréciez le plus chez vos clients ?

La confiance qu'ils m'accordent et la relation humaine qui se crée au fil du temps. Réussir à tisser une relation de partenariat, au-delà d'une simple relation client-fournisseur, est plus intéressant et enrichissant pour les deux parties.

Un souvenir qui vous a marqué ?

Professionnellement, le jour où j'ai obtenu ma capacité de transporteur et de commissionnaire de transport, alors que j'étais encore dirigeant d'un réseau d'agences immobilières.

Votre plus belle réussite ?

Avoir contribué, à mon tour, au développement de l'entreprise familiale, tout en restant fidèle à mes valeurs. Je peux croiser tous nos clients et collaborateurs, actuels ou passés, sans honte ni faux-semblants.

Votre bien le plus précieux ?

Mon épouse et mes filles ! Je ne pourrais pas m'investir dans ce métier exigeant et chronophage sans le soutien inconditionnel et inaltérable de mes proches, qui me procurent une énergie et une envie renouvelées.

Votre devise ?

Je fais mienne celle de mon grand-père : «*Il faut de l'enthousiasme pour arriver, de l'imagination pour créer et de la rigueur pour durer.*»

Le dernier jour de votre vie, qu'aimeriez-vous pouvoir dire ?

Les cimetières sont remplis de gens indispensables, mais le monde a pourtant continué à tourner après eux ! J'aimerais pouvoir dire que j'ai réussi ma vie privée, familiale et professionnelle, en ayant contribué à l'épanouissement et au bonheur de mes proches, et en ayant su m'entourer de vrais amis et de collaborateurs de talent.