

POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®, réunion nationale du réseau

La marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® a réuni l'ensemble des affiliés du réseau national les 7 et 8 juin dernier à Metz (59). Ils ont été accueillis par la famille Hilairet, partenaire historique du groupe avec 9 points de vente, dont un tout nouveau magasin situé à côté du principal hôpital de la ville.



ouverture
d'une école partenaire
– Nova Formation –
dispensant toutes
les formations liées
aux métiers du funéraire
mais aussi à celles
de la vente et
des techniques ou
opérations particulières
telles que conduites
d'engins, pose
de monuments

Ce point de vente, qui n'est pas encore équipé de son enseigne définitive, a tout de suite suscité l'intérêt de la population, heureuse de trouver enfin un lieu d'accueil rompent avec certains aménagements un peu surannés des magasins de la région.

Le salon d'attente est équipé de canapés confortables et d'écrans vidéo permettant de se relaxer dans ces moments difficiles pour les familles. Si l'on ajoute, la jeunesse et le dynamisme du personnel, tout a été étudié pour favoriser le bien-être de la clientèle.

L'après-midi du 7 juin, chacun a pu visiter le nouveau complexe funéraire de Jury, destiné à offrir à la population de la région des services d'accueil et de prise en charge des familles et de leur défunt dans des conditions uniques dans le département.

Un dîner a ensuite réuni la quasi-totalité des affiliés à l'enseigne dans un restaurant du centre de Metz, dans une ambiance dont chacun s'accorde à dire qu'elle fut confraternelle et joyeuse.

Le lendemain, tous se sont retrouvés pour une réunion de synthèse durant laquelle plusieurs interventions et débats ont été conduits. Au programme, un accent tout particulier à été mis sur les projets et les produits d'assurance obsèques, la présentation de la centrale d'achat et notamment de la marbrerie, et de nombreux points concernant l'aménagement des agences, la gestion des formalités après décès ou encore l'évolution de la législation et les dernières mesures en vigueur.

Philippe Gentil
a rappelé qu'il mettrait
toute son énergie dans
la concrétisation de
ce type de partenariats

Un chapitre assez dense a également été consacré aux outils mis désormais à la disposition des affiliés à la marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® tels que les supports marketings (PLV, site internet, kit media Pages Jaunes, merchandising, enquêtes qualité, publicité et communication...), la formation (avec l'ouverture d'une école partenaire – Nova Formation – dispensant toutes les formations liées aux métiers du funéraire mais aussi à celles de la vente et des techniques ou opérations particulières telles que conduites d'engins, pose de monuments etc.) et de la mise en place d'un numéro vert national, opérationnel à compter du mois de septembre.

Enfin, dernier sujet abordé, sujet majeur, fut celui des partenariats engagés avec les mutuelles et les instituts de prévoyance, POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® venant de signer un partenariat fort avec le Groupe Henner (Garantie Obsèques) et s'appêtant à faire de même avec des mutuelles interprofessionnelles regroupant plusieurs millions d'adhérents.

Philippe Gentil, président de la marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®.



Philippe Gentil a rappelé qu'il mettrait toute son énergie dans la concrétisation de ce type de partenariats, ceux-ci étant essentiels au développement organique d'une enseigne nationale telle que POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®.

Les participants à cette rencontre nationale ont en tout cas apprécié les perspectives que présentait la marque en axant sa stratégie sur tous les points qui avaient été développés durant cette journée. Philippe Gentil a déclaré à Résonance qu'il avait : "rarement constaté autant d'implication, d'écoute et de volonté de réussir collectivement dans cette entreprise". "Je suis très impressionné car je me rends compte que tout le monde veut aller dans la même direction. Je crois que cela s'explique par le fait que les affiliés ont le sentiment que nous les comprenons puisque nous gérons beaucoup d'affaires funéraires nous-mêmes et que nous connaissons de facto les mêmes interrogations, que nous partageons les mêmes solutions pratiques et que nous avons les mêmes volontés d'agir et de réussir. C'est ainsi que nous assurerons et pérenniserons nos entreprises."

En tout cas l'entreprise POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® poursuit dans ce sens puisque la marque va ouvrir 2 nouveaux magasins en propre dans la Drôme et en Ardèche et vient de lancer un tout nouveau point de vente à Lille.

Réconfortés par ce partenariat unique et le partage de cette connaissance du métier et de l'opérationnel, les candidats à l'enseigne qui sont pour la plupart des professionnels déjà installés savent qu'ils sont écoutés et qu'ils peuvent trouver des solutions grâce à l'enseigne. Forte de ce constat, la marque annonce l'ouverture prochaine de 3 nouveaux points de vente affiliés à Strasbourg et dans sa périphérie. "Notre enseigne se développe car," nous dit Philippe Gentil, "les affiliés attendent avant tout d'être écoutés, entendus, respectés et compris. Seule une entreprise qui vit l'opérationnel au quotidien est capable d'apporter les bonnes réponses. Je dis souvent, POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® c'est la marque qui vous comprend !"

les affiliés attendent
avant tout d'être écoutés,
entendus, respectés
et compris

Actualités