

Rentrée en fanfare !

En cette période de rentrée studieuse pour chacun, la marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® continue sa progression dans le secteur funéraire. Grâce au dynamisme de Caroline Ammeux et de son équipe, un nombre croissant de candidats à l'enseigne demande à pouvoir devenir membre de cette marque et ce aux quatre coins du pays.

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



... j'ai le sentiment que notre approche peut beaucoup faire évoluer le secteur dans les prochaines années...

« Certes, nous avons encore du chemin à parcourir pour atteindre le nombre de magasins des enseignes concurrentes, mais en un peu plus de deux ans, nous avons tout de même réussi à passer de quelques unités à près de 65 magasins sous la marque et nous devrions atteindre les 80 établissements d'ici la fin de l'année », déclare Caroline Ammeux qui est continuellement sur le pont. « Je passe désormais autant de temps à me consacrer à l'aide et au soutien que nous apportons au réseau qu'à m'occuper du développement ». ajoute-telle.

... si nous avons autant de capacités à leur répondre, c'est qu'aujourd'hui je peux m'appuyer sur l'aide de tout le groupe pour m'aider à proposer des solutions rapides, intelligentes et efficaces !



Il va sans dire qu'elle ne travaille pas toute seule sur tous les sujets et qu'aujourd'hui plus qu'hier, le soutien du groupe FUNECAP qui porte la marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® est précieux.

l'aide de tout le groupe pour m'aider à proposer des solutions rapides, intelligentes et efficaces ! Je peux vous dire que c'est extrêmement apprécié et que l'aide apportée est connue et reconnue, ce qui me ravit" renchérit-elle.

L'équipe a également travaillé sur l'ensemble du concept magasin, et un livret de recommandations adapté à tous les cas de figure sortira prochainement. Par ailleurs POMPES FUNEBRES

Caroline Ammeux.



"Lorsque j'ai démarré, nous avions une mini-centrale d'achat, peu de communication avec les publics professionnels et notre dispositif d'outils d'aide à la vente était encore inexistant. Aujourd'hui, ça n'a plus rien à voir. On nous sollicite souvent pour résoudre des problèmes liés aux lieux d'implantation, à la communication avec les publics de prescripteurs et pour obtenir des interventions de notre part vis-à-vis des "Pages Jaunes", des annonceurs presse ou même de certaines administrations récalcitrantes sur un dossier de chambre funéraire, par exemple...

C'est ce qu'attendent les affiliés du réseau et si nous avons autant de capacités à leur répondre, c'est qu'aujourd'hui je peux m'appuyer sur

Pascal LECLERC® travaille "secrètement" sur un concept qui devrait voir le jour très vite, "nous ne serons probablement pas prêts pour la Toussaint, ce qui me chagrine" regrette Philippe Gentil qui ajoute que, "mais quelques semaines plus tard, nous serons prêts, c'est sûr, et j'ai le sentiment que notre approche peut beaucoup faire évoluer le secteur dans les prochaines années...", refusant de nous en dire plus à ce stade.

Le groupe a également travaillé activement à la construction d'une gamme marbrerie et à un large choix d'articles funéraires qui seront très prochainement disponibles dans les agences ainsi que sur le site internet, ce dernier étant entièrement remanié.

"C'est beaucoup d'investissement humain et de compétences, de très importants moyens financiers mobilisés et aussi et surtout énormément de temps consacré par chacun de nous pour faire aboutir tous ces projets, mais nous savons que cela nous permettra de naviguer sur un bateau solide tenant un cap !" affirme le président de la marque.

"Les congés ont été salutaires parce que nous avons besoin de nous reposer un peu avant la reprise. Maintenant que nous sommes rentrés, les chantiers nous occupent tous énormément, mais quand on travaille avec passion, l'énergie à déployer est toujours présente !" conclut-il.



... quand on travaille
avec passion, l'énergie
à déployer est toujours
présente !

Vie des entreprises

Rentrée en fanfare !