

Se mobiliser pour transmettre le message...

La Toussaint aidant, nous avons vu reflleurir, comme chaque année, le traditionnel marronnier consacré à nos métiers et à l'économie générale des pompes funèbres.

... seule l'économie de marché a permis à nos sociétés de progresser et de faire avancer nos civilisations



Cette clientèle existe, et une enseigne comme la nôtre est capable d'y répondre

Il est, paraît-il, celui où l'on s'enrichit le plus, ce qui est d'autant plus honteux que cette profession, à laquelle j'appartiens, le fait sur la peine et le chagrin des gens ! Je lis fréquemment de nombreux articles relatant les profits éhontés que nous réalisons sur le dos des familles en deuil. Ne connaissons-nous pas, dans notre entourage, des personnes qui nous interpellent pour nous dire : "Vous, les entreprises de pompes funèbres, vous ne ferez jamais faillite, vous avez un rôle facile !"

Plus récemment, j'entendais un certain public, lors d'un colloque tenu dans l'est de la France, dire que les services funéraires devraient être sortis du secteur marchand et que la gratuité devrait s'imposer...

À ce stade, je crois qu'il convient de recentrer les débats sur un plan plus général de l'économie dans laquelle nous vivons. La France emprunte près de 15 milliards d'euros par mois pour payer ses fonctionnaires, couvrir les pertes de la sécurité sociale et... rembourser une partie des intérêts d'emprunts qu'elle a contractés depuis plus de 30 ans sur les horribles et avides marchés financiers internationaux. Elle devrait donc, comme le suggèrent certains, continuer à "raser gratis" et instaurer la gratuité partout, et a fortiori dans le secteur des pompes funèbres. Les défenseurs de ce type de méthode ont probablement oublié que, comme le rappelait récemment Jean-Louis Beffa, ancien président de Saint-Gobain, seule l'entreprise est susceptible de créer les richesses nécessaires pour payer les salariés, l'impôt, les caisses sociales (retraites, chômage, sécurité sociale et autres), et donc au final les ressources que peuvent collecter l'État et les collectivités qui les utiliseront pour financer les écoles, les universités, les routes, la sécurité des personnes, la défense du pays, et éventuellement instaurer la gratuité de certains services.

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



... seule l'entreprise est susceptible de créer les richesses nécessaires pour payer les salariés, l'impôt, les caisses sociales...

À l'heure où notre endettement est à son comble, les budgets de la plupart des collectivités locales en déficit chronique et le niveau d'imposition à un niveau proche du paroxysme (on le mesure avec les récentes révoltes bretonnes contre l'écotaxe), proposer d'exclure les services funéraires du secteur marchand est proprement aberrant et irresponsable, et relève à mon sens du rêve envolé d'une économie collectiviste où chacun vivrait d'amour et d'eau fraîche...

Hélas, tous les entrepreneurs savent bien qu'il n'en n'est rien et qu'un tel système ne peut pas fonctionner. Une tentative a été expérimentée durant plus de 70 ans et elle s'est soldée par un échec fracassant. Cela s'appelait l'Union soviétique. Certains peuvent en avoir la nostalgie, mais au risque de les décevoir, seule l'économie de marché a permis à nos sociétés de

progresser et de faire avancer nos civilisations. Certes, cela n'a pas empêché les conflits, les tragédies et parfois le malheur des peuples, mais sur la durée, il semble que seul le système économique de marché fonctionne.

Mais revenons au secteur funéraire

Travailler sur des propositions économiques est, dès lors, plus sensé, mais là aussi, il ne faut pas se tromper de schéma. On a beaucoup parlé du sujet des pompes funèbres low cost qui seraient la réponse à ces demandes exclusivement orientées vers le prix.

Il faut cependant y regarder à deux fois

Le low cost n'a pour vocation que de s'adresser à une partie des familles, qui sollicitent les opérateurs funéraires avec la seule et unique volonté de bénéficier du prix le plus bas. Cette clientèle existe, et une enseigne comme la nôtre est capable d'y répondre. Cependant, sans nier les fréquentes demandes de devis, notamment dans les grandes villes, on constate quand même que la majorité des clients sont avant tout à

la recherche de solutions visant à les soulager et à les accompagner dans un moment où ils sont totalement perdus. Dès lors, les familles comprennent que les services que nous apportons se rémunèrent. Là où elles saisissent éventuellement moins bien la nuance, c'est lorsqu'un service leur est facturé avec une amplitude trop forte par rapport à une autre entreprise.

C'est à cet instant que la notion de qualité prend toute sa valeur et qu'il faut savoir expliquer à un client qu'une prestation qu'il ne connaît pas a priori (puisqu'il n'est pas un "consommateur régulier d'obsèques") pourra être mieux réalisée chez l'un que chez l'autre, ou comprendra davantage de prestations et donc pourra coûter certainement plus cher.

Notre travail pédagogique est immense, et la profession doit se mobiliser pour transmettre ce message, au risque d'être chaque année montrée du doigt...

Philippe Gentil

 Notre travail
pédagogique est immense,
et la profession doit
se mobiliser
pour transmettre
ce message... 