

# Philippe Gentil,

président des POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®  
et président du comité exécutif de FUNECAP

**Connu pour être le président des POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®, M. Philippe Gentil l'est un peu moins pour son rôle au sein de FUNECAP. Lors de sa rencontre avec Résonance, c'est essentiellement sur ce second point qu'ont porté les propos. Il nous a présenté plus en détail FUNECAP, le fonctionnement, le développement et les objectifs de cette structure à plus ou moins long terme, évoquant même l'évolution prochaine de ses fonctions... croissance oblige !**

« Nous allons continuer à nous développer dans cet axe, avec pour objectif de créer un réseau qui soit "complètement national" et qui opère sous différentes marques... »

**Résonance :** M. Gentil, vous êtes président des POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®, mais derrière cette marque, il y a le Groupe FUNECAP. Celui-ci étant moins connu des professionnels funéraires, pouvez-vous nous en dire plus à son sujet ?

**Philippe Gentil :** FUNECAP est une société qui est née il y a maintenant quatre ans. C'est effectivement la maison mère de POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®, mais c'est aussi une structure qui héberge d'autres entreprises, exclusivement funéraires et/ou marbrières, et des crématoriums. Depuis 4 ans, FUNECAP ne cesse de se développer, essentiellement par croissance externe, autrement dit, par des reprises/acquisitions, mais aussi par croissance organique par le biais de créations de fonds de commerce.

Si je détaille quelque peu nos actions, en 2010, alors que nous n'étions que trois, Xavier Thoumieux, Thierry Gisserot et moi-même, nous avons fait notre première acquisition avec l'entreprise POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®. Aujourd'hui, FUNECAP est un groupe qui rassemble un très grand nombre de salariés. Nous avons repris plus d'une trentaine de sociétés sur l'ensemble du territoire, mais plus particulièrement sur les zones à forte densité démographique en termes de troisième et quatrième âge telles que le sud-est et le nord de la France, l'arc Atlantique, Rhône-Alpes et l'Île-de-France.

Nous allons continuer à nous développer dans cet axe, avec pour objectif de créer un réseau qui soit "complètement national" et qui opère sous différentes marques, "POMPES FUNEBRES

Pascal LECLERC®" bien sûr, mais aussi les marques "Rébillon" en Île-de-France, "Organisation Funéraire" pour le public mutualiste, et éventuellement d'autres marques locales ou régionales.

**R :** Quelle que soit la marque, quel est le mode de fonctionnement privilégié au sein de FUNECAP... Intégré, franchise, mixte ?

**PG :** Aujourd'hui, notre parc se compose de 10 % de franchises et de 90 % d'intégrés. Cela se traduit par environ 150 points de vente en propre, toutes marques confondues, auxquels s'ajoutent une cinquantaine de magasins en franchise pure, uniquement sous la marque POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC®. Cela étant, nous menons actuellement une réflexion sur la pertinence d'ouvrir d'autres marques à la franchise, que ce soit au niveau local, régional ou national.

**R :** Quelques chiffres ?

**PG :** Si je devais résumer ce qu'est FUNECAP aujourd'hui en quelques chiffres...

Nous sommes le deuxième acteur français en magasins intégrés avec un peu plus de 150 points de vente en propre. Cela représente environ 13 000 convois et 2 000 monuments par an et nous avons également en gestion 3 crématoriums, à savoir : Beaurepaire, Cuers et Manosque. Tout cela représente un chiffre d'affaires d'environ 60 millions d'euros.

**R :** Vos fonctions au sein de FUNECAP, quelles sont-elles aujourd'hui, et, sachant qu'elles vont évoluer sous peu, quelles seront-elles demain ?

Philippe Gentil, président des POMPES FUNEBRES Pascal Leclerc®, président du comité exécutif de FUNECAP.



**PG :** À l'heure actuelle, je suis président du comité exécutif de FUNECAP et j'ai la direction opérationnelle, toutes marques confondues, des entreprises localisées en Île-de-France, et du réseau POMPES FUNEBRES Pascal LECLERC® au niveau national. Demain, toutes ces fonctions opérationnelles vont être transmises à Jérôme Lelouard. Ce dernier a été recruté il y a déjà un an et il devrait prendre ses nouvelles fonctions très prochainement.

Pour ma part, je garde bien sûr la présidence du comité exécutif, mais je me consacrerai désormais uniquement et pleinement aux actions de reprises et d'acquisitions de sociétés en intégrant le poste de direction générale de la stratégie et du développement.

En effet, le marché des pompes funèbres qui est, aujourd'hui encore, très atomisé, va être inévitablement amené à se concentrer. Sur ce marché, FUNECAP a pour vocation d'être une alternative très sérieuse dès lors que l'on pense à vendre ou à céder son entreprise.

**R :** Jérôme Lelouard est votre successeur désigné ; brièvement, comment va se faire la transmission des fonctions opérationnelles ?

**PG :** Jérôme Lelouard est déjà en immersion chez nous depuis un an. Ensuite, de toute évidence, il ne pourra pas reprendre l'intégralité de mes fonctions instantanément... Il y aura bien sûr un accompagnement de 2 ou 3 mois, sans oublier qu'il pourra compter sur Pierre-François Firtion, l'un de mes plus proches collaborateurs, qui lui, reste en poste. Les choses se feront avec le temps, mais, au vu des précédentes fonctions occupées par M. Lelouard avant d'intégrer notre équipe, bien qu'extérieur au secteur funéraire, je pense très sincèrement qu'il assurera avec brio sa nouvelle mission.

**R :** Revenons à vos nouvelles fonctions si vous le voulez bien... le développement continue ?

**PG :** Comme je l'ai dit plus haut, nous allons continuer notre développement par croissance externe, notamment grâce à l'acquisition d'entreprises que nous aurons identifiées, dans des secteurs géographiques que nous aurons choisis, car nous n'avons pas vocation à faire des acquisitions en zone ultrarurale. En effet, autant l'acquisition d'une entreprise peut être une opération très simple, autant elle peut se révéler complexe

**Interview**

Nous avons déjà identifié une demi-douzaine de secteurs sur lesquels nous souhaiterions nous développer tout en continuant, en parallèle, notre progression sur les zones où nous sommes déjà présents...



**TANEXPO 2014**  
Stand E13 D12 - Hall 16



[www.facultatieve-technologies.com](http://www.facultatieve-technologies.com)

...notre volonté est de travailler avec des partenaires, bancassurances et mutualistes, qui souhaitent avoir un développement accru

L'humain reste au centre de toutes nos préoccupations, le reste suivra naturellement

et difficile, voire, pour reprendre des termes très (ou trop) usités, destructrice de valeurs, à partir du moment où elle est faite en oubliant la partie management. Là n'est pas notre conception des choses car, dans notre esprit, tout repose sur les épaules des personnes qui vont gérer les structures que l'on reprend.

Là où le contexte cadrera pleinement avec nos objectifs et attentes, aussi bien sur le plan économique que stratégique et humain... là nous irons nous implanter. Nous avons déjà identifié une demi-douzaine de secteurs sur lesquels nous souhaiterions nous développer tout en continuant, en parallèle, notre progression sur les zones où nous sommes déjà présents telles que l'Île-de-France.

Nous sommes encore aujourd'hui un petit acteur, voire un acteur de taille moyenne et il nous faut encore nous développer, c'est une certitude. En Île-de-France, fin 2012, nous avions 9 magasins, fin 2013, nous en avons 57... certes le virage s'est plutôt bien passé, mais il nous faut toutes les équipes et toutes les compétences bien en place pour que ces acquisitions se déroulent bien et se transforment en essais gagnants !

Voilà pour le premier volet de mes nouvelles attributions, le second est plus stratégique...

Il consiste d'une part à identifier les zones où il est nécessaire de nous développer puis, par la suite, de négocier et de nouer des accords avec des groupes d'assurance et de mutualistes, et ce, afin de mener une politique intelligente de développement, notamment en matière de tiers payant et de prévoyance obsèques. Cette démarche fera de FUNECAP un nouvel opérateur de référence pour tous les prestataires.

**R :** Vous abordez le sujet de la prévoyance obsèques, et ce, aussi bien avec des partenaires bancassurances que mutualistes... Que faut-il comprendre ?

**PG :** Nous sommes un groupe jeune, nous n'avons aucun a priori, nous travaillons avec tout le monde et "on aime tout le monde" ! Je veux dire par là que notre volonté est de travailler avec des partenaires, bancassurances et mutualistes, qui souhaitent avoir un développement accru vis-à-vis de leur clientèle en leur proposant un service légèrement différent de ce qui est déjà en place actuellement.

Nous sommes un groupe en construction, nous pouvons représenter une véritable alternative pour beaucoup de ces groupes d'assurance et de mutualistes et cela peut représenter un intérêt pour eux de négocier et de travailler avec

nous sur le long terme. Nous sommes ouverts à proposer des services différents et adaptés aux contraintes contemporaines car, à bien y regarder, sur les dix dernières années, les mondes de l'assurance, de la banque ou de la mutualité ont considérablement évolué. Pour beaucoup d'entre eux, il y a un réel retour sur l'aspect service à l'égard de leur clientèle, et c'est dans ce contexte que nous souhaitons nous positionner !

**R :** Pour un développement serein, croissance externe et interne vont de pair, qu'en est-il chez FUNECAP ?

**PG :** Nous sommes pour ainsi dire partis d'une feuille blanche, nous n'avions pas les services centraux et généraux dont disposent les grands groupes dès le départ. Nous avons donc accompli un gros travail de structuration pour instaurer ces différents services, et aujourd'hui, nous avons une DRH qui est constituée, nos services juridiques sont en place et commencent à s'animer.

De même, nous axons l'organisation de toutes nos équipes, et notamment celles qui sont au contact des familles vers un système de formation continue car, lorsqu'on agrège toutes ces entreprises les unes aux autres, malgré un savoir-faire et un professionnalisme évidents, l'homogénéité et l'esprit "Groupe", ne sont pas innés. Cela s'apprend et s'acquiert avec le temps. C'est sur ce point que nous allons travailler les deux prochaines années.

**R :** Pour conclure, quels objectifs pour fin 2014, début 2015 ?

**PG :** Nous réalisons aujourd'hui environ 60 millions d'euros de CA, si nous pouvions doubler de taille en 3 ans et comptabiliser 250 points de vente, hors franchise, nous serions définitivement un acteur significatif sur le marché. Cela étant, tout ne se résume pas à des chiffres, notre objectif premier reste de continuer notre croissance sur le mode de fonctionnement qui est le nôtre. Nous avons opté, dès le départ, pour un système décentralisé afin d'assurer un maximum de proximité entre toutes nos équipes... L'humain reste au centre de toutes nos préoccupations, le reste suivra naturellement.

Propos recueillis par  
**Steve La Richarderie**