



**POMPES FUNÈBRES  
DE FRANCE**

Informations candidats



Concept



Partenaires  
référéncés

- Partenaires
- Fournisseurs
- Formation

# Franchise



Validation

Marque déposée



Investissement

Location



# SOMMAIRE



POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE



LES CHIFFRES CLÉS



LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE



LES ÉTAPES DE VOTRE PROJET



POURQUOI CHOISIR  
LA FRANCHISE ?

# POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE ?

" Un franchisé : c'est un indépendant bien entouré "



## **Cette activité résiste très bien à la crise**

Le franchisé se porte mieux que son homologue commerçant ou artisan isolé. En effet, le taux d'échec à la création au bout de trois ans est de 25% contre 60 voire 70% pour les commerçants indépendants

" Etre franchisé : c'est avoir l'aisance d'un succès établi "

Le plus grand avantage pour le franchisé demeure la possibilité de se lancer dans un marché avec un produit/service qui a déjà fait ses preuves.

# POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE ?

INDÉPENDANTS DANS LE COMMERCE DES BIENS ET SERVICES :  
VERS LA FIN DU COMMERCE ISOLÉ ?

x 50

Progression des réseaux de franchises en 30 ans : 3000 réseaux en 2030 ?

70%

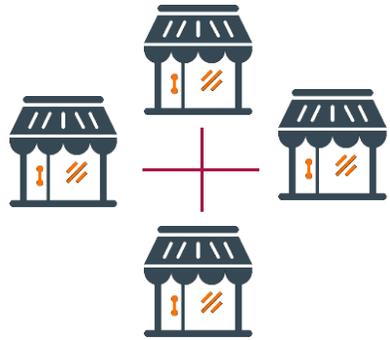
des Français prêts à privilégier les enseignes du commerce coopératif

-15 %

Déclin du CA du commerce indépendant depuis 2007 contre + 7% pour le commerce de détail



# LES CHIFFRES CLÉS



2 004 Réseaux de Franchise

75 193 Points de ventes Franchisés



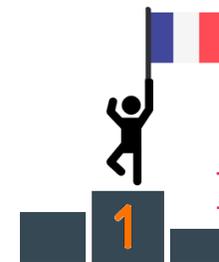
70 000 entrepreneurs et chefs d'entreprise



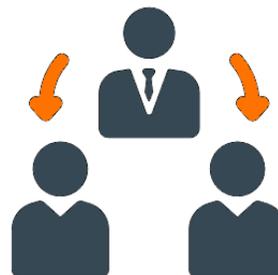
62 d'€ de chiffre d'affaires franchisés  
milliards

4% de croissance sur un an

Entreprendre en réseau, c'est  
s'entourer de personnes  
expérimentées



1<sup>er</sup>  
rang en Europe



700 000  
emplois dans 100 secteurs d'activités  
différents

# LES CHIFFRES CLÉS

**3 400 000** entreprises en France

**38%** des entrepreneurs sont des **femmes**



**62%** des entrepreneurs sont des **hommes**

**30%**

des candidats à la franchise sont retenus dans le processus de sélection

**35%**

des français souhaitent créer ou reprendre une entreprise

**47**  
ANS

Âge moyen des franchisés

**35**  
ANS

Âge moyen à la première ouverture en franchise

**35 325€**

Moyenne revenu net



**60% des entrepreneurs sans enseigne** estiment qu'ils manquent d'aide au financement, de conseil sur la stratégie et le développement et de mise en relation avec des contacts clés pour que leur croissance soit plus importante.

**76% des franchisés** déclarent se sentir plus forts qu'un commerçant isolé.



# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE

# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE

Le recours aux services de pompes funèbres en France est **obligatoire**.  
Il s'agit donc d'un **marché prévisible** pour lequel il n'existe pas de produits de substitution.

**4 170** Prestataires de services funéraires en France



**23 000** salariés travaillent dans le secteur funéraire



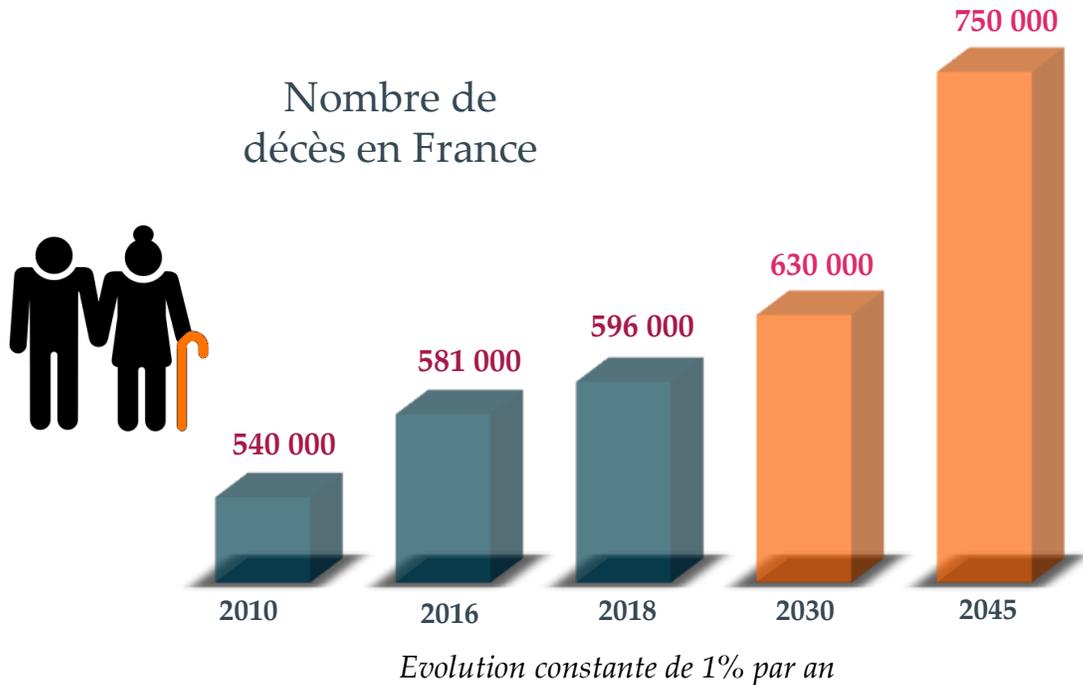
**2,5** milliards d'€ de chiffre d'affaires du secteur



**1904** La loi du 28 déc. 1904 donne aux communes le monopole de l'organisation des funérailles (dans le cadre de la séparation de l'Eglise et de l'Etat)

**1993** La loi du 8 janv. 1993 abrogeant le monopole communal des Pompes Funèbres et instaure l'habilitation préfectorale des opérateurs funéraires.

# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE



65% des défunts sont inhumés



35% des défunts sont crématisés



80% des décès ont lieu dans un établissement de santé

Dans la plupart des cas, les familles demandent que le corps du défunt soit transféré dans une chambre funéraire. Il en existe plus de 2 000 en France.

Coût moyen des obsèques:

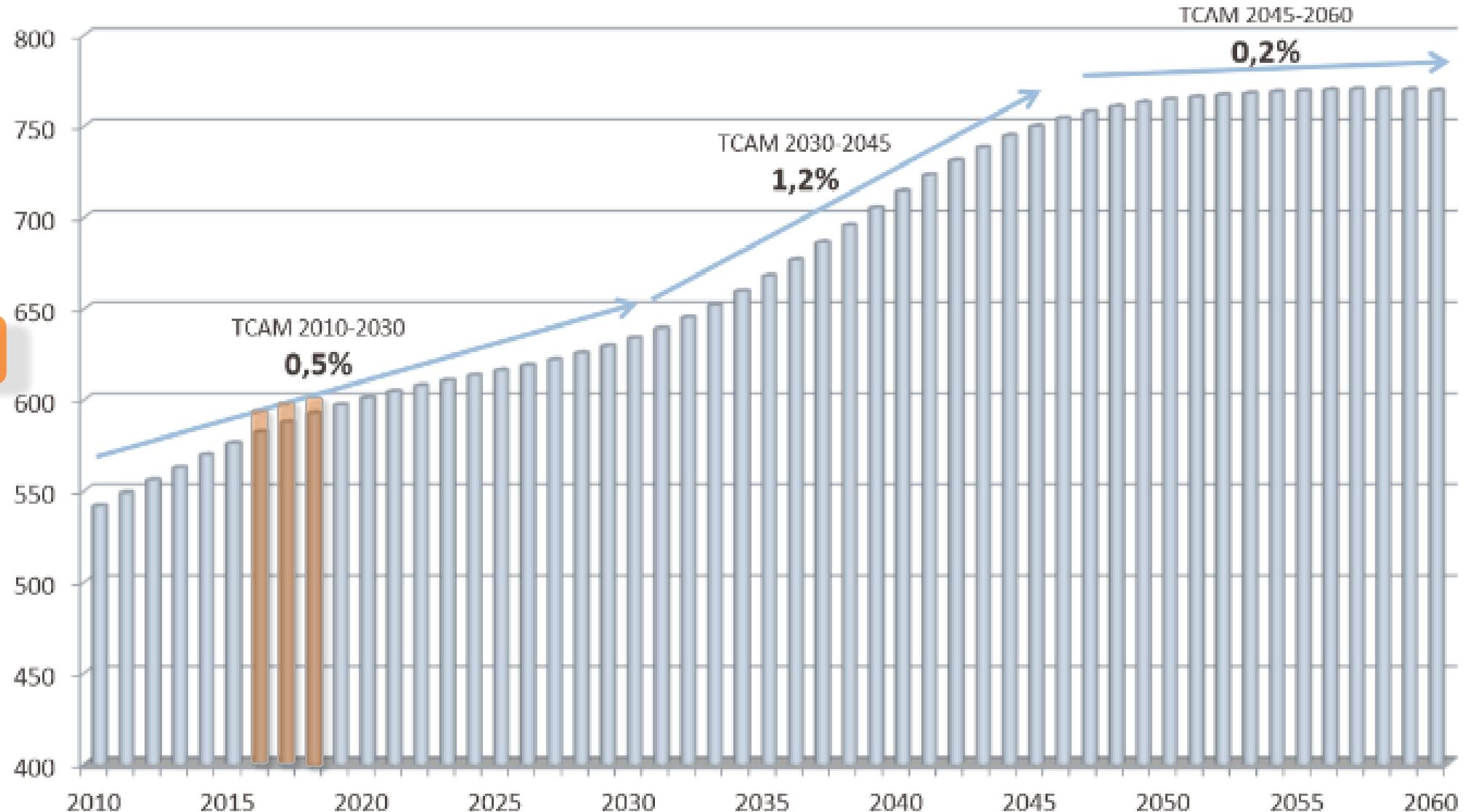


3 800€ pour une crémation

4 200€ pour une inhumation

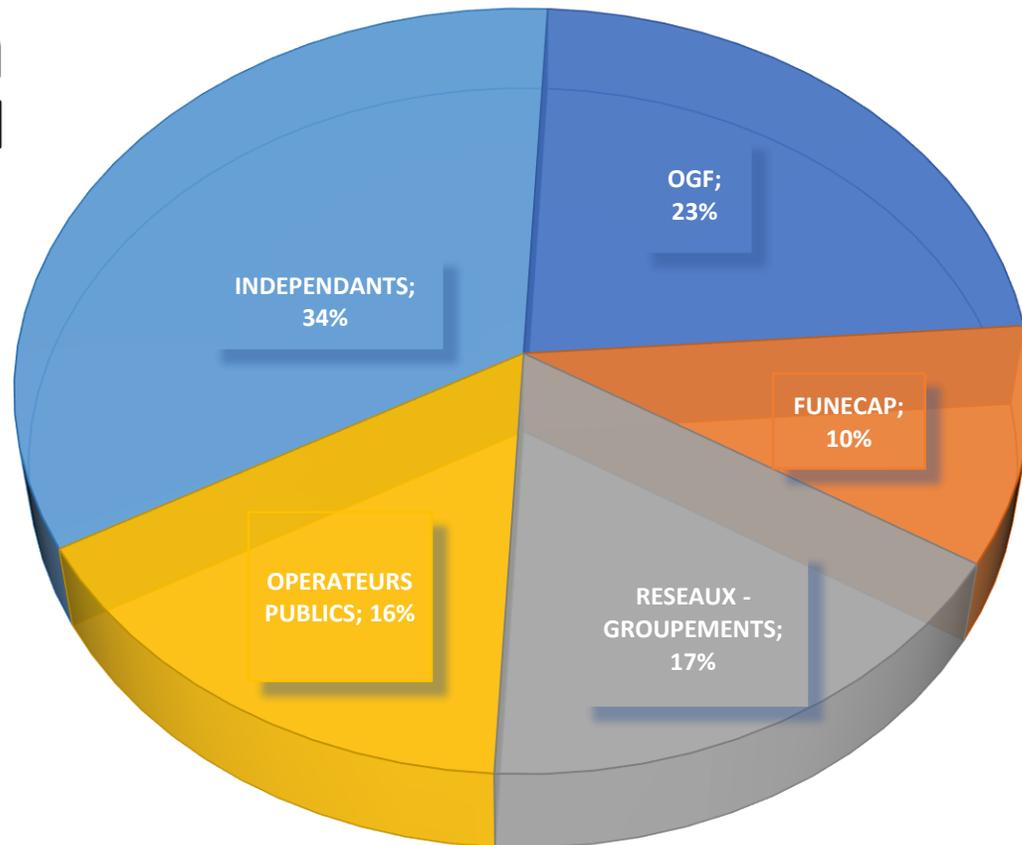
# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE

L'évolution de la mortalité française à l'horizon 2060 unité: millier de décès



# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE

## Les principaux Acteurs



## Carte d'identité d'une Entreprise Funéraire (chiffres moyen)

100 : Nb de convois

20 % : Nb de Monuments

10 % : Nb de contrats Obsèques

500 000 € : CA annuel

< 10 salariés

65 – 70 % : Marge Brute

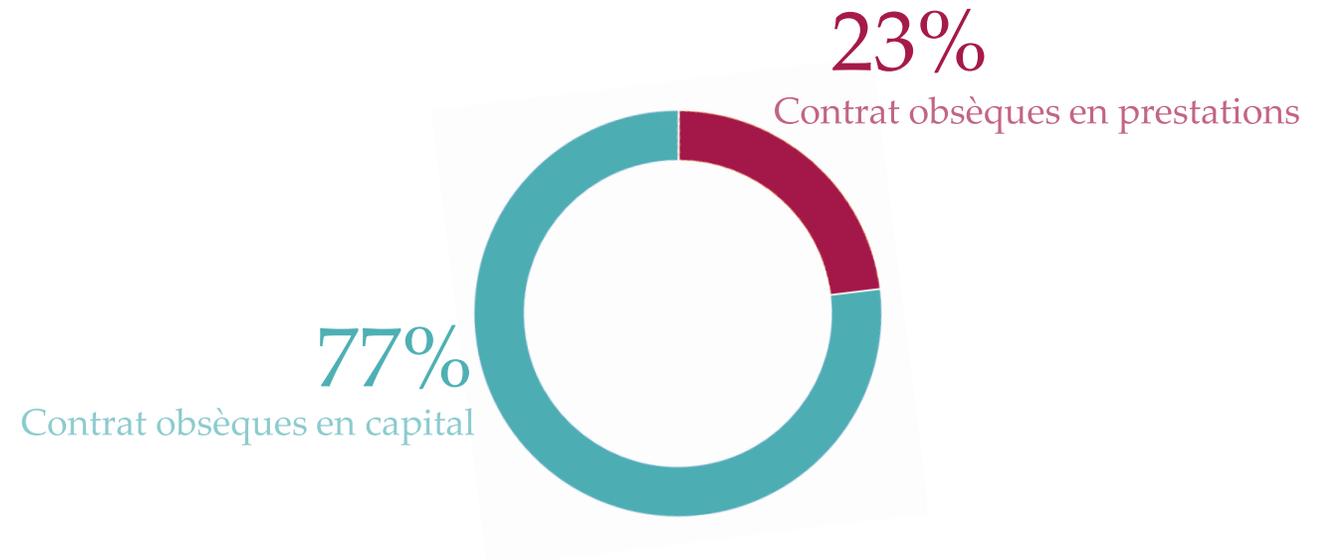
# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE



40% des décès sont couverts par un contrat obsèques

entre 5 et 10% de croissance par an

Il existe 3 types de cotisations :



8 ANS  
Durée moyenne des contrats

Les opérateurs funéraires qui commercialisent des contrats d'assurance auront donc davantage de poids dans les années à venir

# LE MARCHÉ DU FUNÉRAIRE



“ Les professionnels qui réussissent sont ceux qui sont capables de maintenir leur niveau de rentabilité grâce à une large gamme de services et qui jouissent d’une bonne notoriété.

*L’adhésion à un réseau constitue un plus incontestable.*”



# LES ÉTAPES DE VOTRE PROJET

# LES ÉTAPES DE VOTRE PROJET



Rencontre et échanges sur votre projet, partage d'informations financières



Remise du document d'information précontractuel (Loi Doubin)



Business Plan – Financement



Recherche du local commercial (Validation Franchiseur)



Signature du contrat de Franchise



Création de la société



Déclaration préalable de travaux en mairie



Formation – 252h  
Diplôme Conseiller Funéraire  
Habilitation Préfectorale



Rencontre des partenaires (fournisseurs, sous-traitants,...)



Travaux – Aménagement  
Façade extérieure



Ouverture de votre agence



*Délais moyen: 6 mois*



P O M P E S F U N È B R E S  
D E F R A N C E

# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

## Une forte dynamique de développement

Date de création

1998

Date de lancement en franchise

26 mars 2016 (date de rachat)

Type de contrat

Franchise de marque

Durée du contrat

7 ans

Royalties

3% du CA HT

Taille du réseau

81 implantations

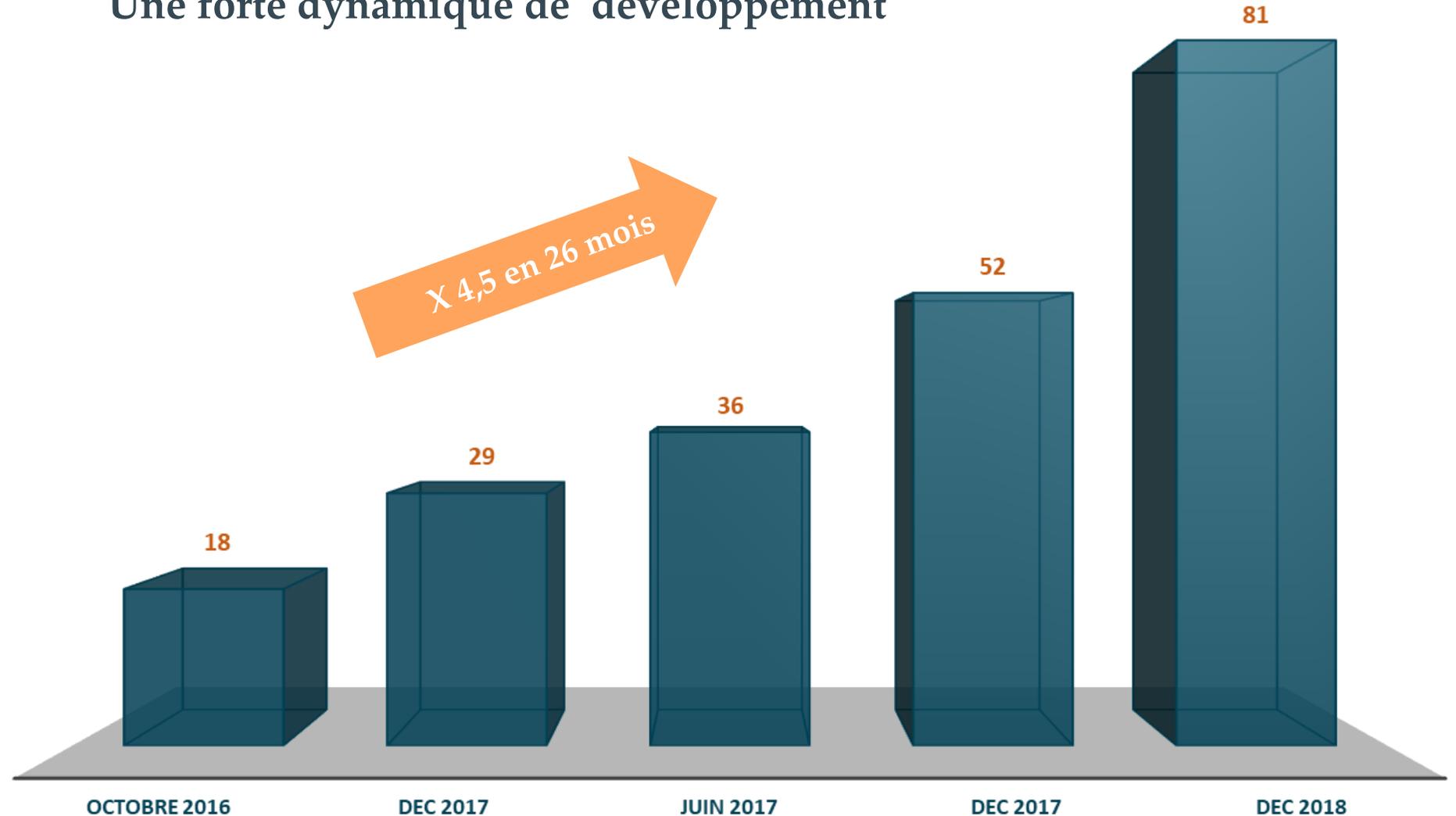
dont 30 en cours d'ouverture

Développement

Fin 2019 : 100 agences

2023 : 285 agences

2026 : 420 agences



# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

Date de création	1998
Date de lancement en réseau	23-mars-16 (rachat du Réseau)
Type de contrat	Franchise de marque
Taille du réseau	81 implantations
	dont 30 en cours d'ouverture
Développement	Horizon fin 2019 : 100 agences
	2023 : 285 agences 2026 : 420 agences
Durée de contrat	7 ans
Royalties	3% du CA HT

## Fiche d'identité



€ APPORT PERSONNEL  
**30 000 €**

€ AIDE AU FINANCEMENT  
**Oui**

INVESTISSEMENT GLOBAL  
De 150K€ à 200K€

DROITS D'ENTRÉE  
**18 000 €**

FORMATION  
**Oui**

CA RÉALISABLE APRÈS 2 ANS  
250 000 €

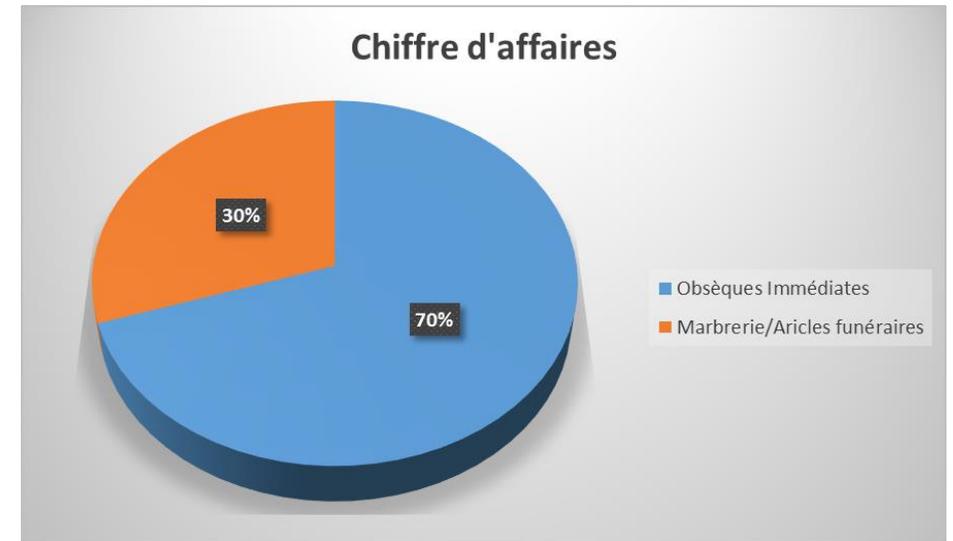
# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

## L'investissement

INVESTISSEMENT <i>(Hors Taxe)</i>
Caution (en fonction du bail)
Droit au bail (en fonction du local)
Droit d'entrée
Véhicule
Enseigne
Travaux (selon local)
Fonds de roulement
Publicité lancement
Mobilier / Matériel / Agencement/ Stock agence
<b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b>

Hypothèse
A chiffrer
A chiffrer
18 000 €
20 000 €/30 000 €
8 000 €/ 15 000 €
25 000 €
30 000 €
15 000 €
15 000 €
<b>131 000€ / 175 000€</b>

## La répartition du CA



Marge brute commerciale moyenne entre 60% et 65%



La Prévoyance est un levier très important de développement de l'activité

Etablir des contrats prévoyance ou assurance-décès est une étape quasi obligatoire pour maintenir un niveau d'activité rentable sur le long terme

# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

## Une aide au financement



Les entrepreneurs franchisés ont recours à plusieurs sources de financement (par exemple) :

- leurs ressources propres
- l'emprunt bancaire classique
- Les investisseurs à vocation social
- le crédit-bail
- le prêt Nacre
- un prêt d'honneur ou autre prêt régional



POMPES FUNEBRES DE FRANCE a signé un partenariat afin de financer des projets de créations ou de développement des franchisés avec peu d'apport. Monte Ta Franchise est une initiative d'IMPACT Partenaires, investisseur à vocation sociale, dont l'objectif est double :

- Permettre à des entrepreneurs compétents en manque d'apport financier de devenir franchisé et de développer leur entreprise.
- Favoriser la création et la transmission d'entreprises franchisées dans les territoires urbains dont les besoins sont les plus importants

# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

## Notre positionnement :

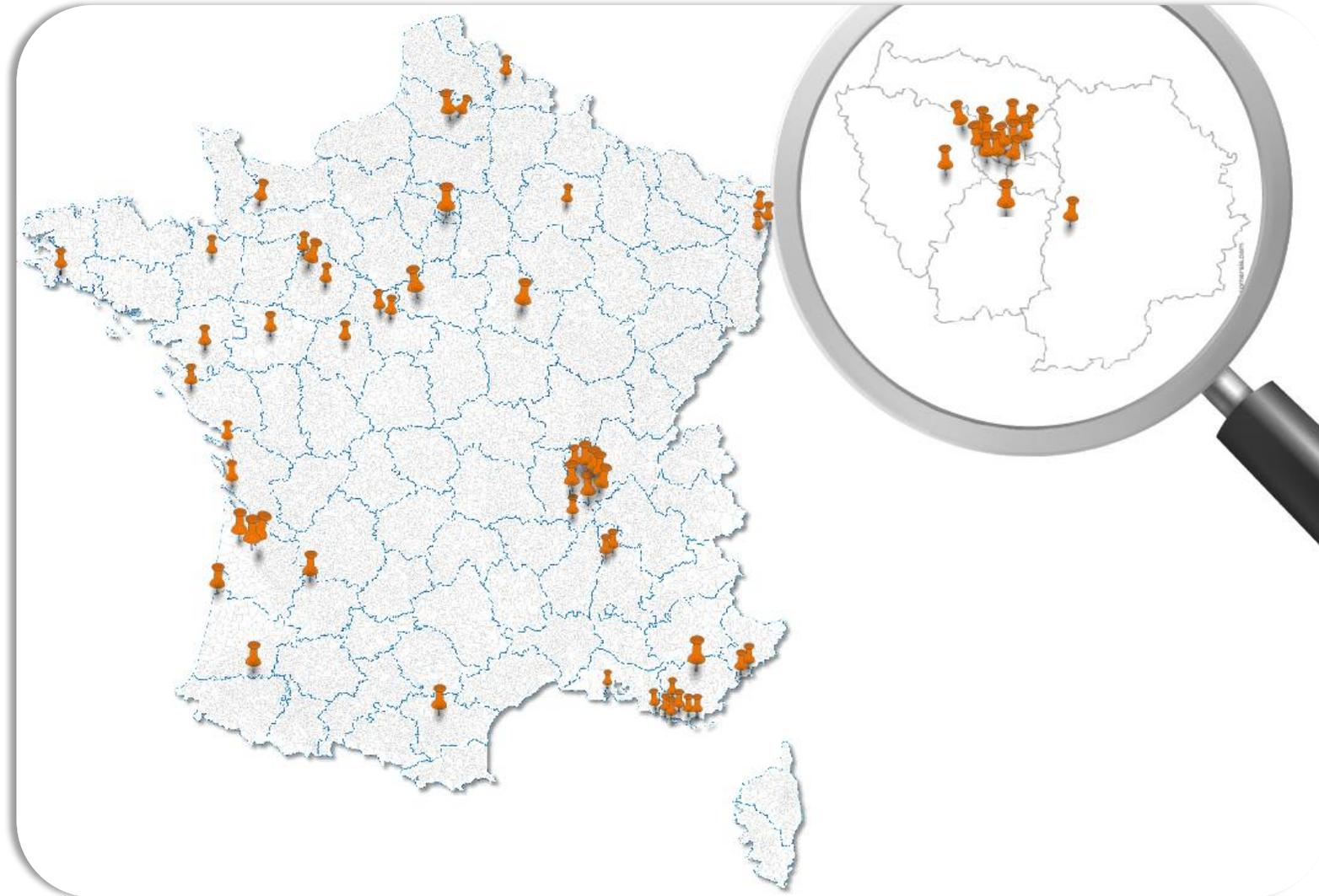
Nous souhaitons nous **démarquer** de la concurrence et **relever le marché** avec un positionnement **milieu/haut de gamme**.

Nous nous adaptons aux particularismes de notre clientèle en développant notamment **l'offre digitale** tout en conservant une **approche humaine**, fondamentale dans ce secteur d'activité très particulier.

Nous souhaitons **lier la modernité** avec la **sobriété**.

## Notre Ambition :

« POMPES FUNEBRES DE FRANCE ambitionne de devenir le leader de la franchise funéraire »



# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

“ UN ENGAGEMENT DE CHAQUE INSTANT ”

## Les forces du réseau

### Chiffre d'affaires

Nom de prestige patrimonial, puissant et rassurant  
Outils marketing et conseils en développement de CA  
Accord bancaire et Assurance  
Approche moderne et pérenne → différenciation de nos concurrents  
Relais médias (radio, presse nationale, presse professionnelle,...)

### Web

Site internet national et local → apport de contact  
Site intranet  
Conseil en référencement Google  
Analyse de performance  
Commission

### Animation réseau

Garantir les meilleurs services et formations aux franchisés  
Partage et communication au quotidien  
Lien d'échange et de rencontre / Réunion Régionales et Nationales  
Conseils et Partage des expériences de communication  
Suivi d'animation tous les trimestres  
Différentes commissions

### Partenaires

Fabricants français privilégiés  
Choix de Partenaires d'excellence  
Prix négociés et compétitifs  
Evènements avec nos partenaires (national/local)  
Partenaires permettant de personnaliser les obsèques  
Commission



*Des valeurs et des « hommes » à la tête du réseau*

# POMPES FUNÈBRES DE FRANCE

## 3 centres de formation :

- Institut Français de formation des professions du funéraire



- L' école Nationale des Métiers du Funéraire

**E.N.A.M.E.F.**

- Confédération des professionnels du funéraire et de la marbrerie



→ Tarif préférentiel pour nos franchisés

(Organismes agréés dans le secteur du funéraire et labélisé OPACALIA)

## La formation diplômante

Formation de 252h

- 140h module conseiller funéraire
- 42h module dirigeant d'entreprise
- 70h module formation terrain

La formation peut être prise en charge par



pole-emploi.fr

Pôle Emploi ou par le Fongécif

