

# Salon professionnel du Funéraire Grand Sud

**L'évènement qui réunit l'ensemble de la profession  
dans le Grand Sud revient pour sa 5<sup>e</sup> édition :  
rendez-vous les 23 et 24 juin prochains à Toulouse.**



Plus de quarante professionnels du secteur ont déjà confirmé leur présence. Véritable levier pour affirmer sa présence dans le Sud-Ouest, le salon Funéraire Grand Sud permet de développer son portefeuille clients, de rencontrer et fidéliser ses partenaires et de réaliser des ventes dans une ambiance conviviale.

Au programme de cette édition : de nombreuses nouveautés, des entreprises innovantes et inédites, des ateliers et tables rondes présentant l'actualité et les tendances du secteur, ainsi que des lancements et des avant-premières.

**Rencontre avec trois exposants  
de cette 5<sup>e</sup> édition**



Florent Top est le fondateur de FunéUp, une société créée en 2019 qui accompagne les entreprises de pompes funèbres afin de les aider à développer et gérer leur activité grâce à Internet.

**Résonance :** Pourquoi participez-vous au salon de Toulouse ?

**Florent Top :** Nous communiquons principalement avec nos clients par visioconférence ou par appel téléphonique. Cet événement est l'occasion de rencontrer nos clients et nos partenaires pour partager un moment de convivialité. Nous souhaitons également échanger avec d'autres entreprises de pompes funèbres qui seront présentes afin de les sensibiliser à l'importance du digital pour leur activité.

**R :** La transformation digitale est-elle un levier de croissance pour les pompes funèbres ?

**FT :** Le digital offre aux entreprises de pompes funèbres de nombreuses

opportunités. Nos clients nous le confient d'ailleurs chaque jour : depuis la mise en ligne de leur nouveau site Web, ils observent une augmentation significative de leur activité. Le digital permet également aux familles de disposer de nouveaux services, améliorant ainsi leur satisfaction tout en générant des revenus supplémentaires pour les opérateurs funéraires.



Kewin Godeby est le CEO et fondateur de la Pierre d'Éternité, un bijou connecté unique fait d'art et de feu. Il se fixe sur une pierre tombale, un columbarium, un monument aux morts ou toute autre stèle matérialisant le souvenir d'un proche à qui l'on souhaite rendre hommage.

**R :** Pourquoi participez-vous au salon de Toulouse ?

**Kewin Godeby :** Le salon de Toulouse prône des valeurs qui me correspondent : convivialité, échange, partage. C'est un moment privilégié pour rencontrer les professionnels du secteur, apprendre des différents métiers et surtout me permettre de présenter la Pierre d'Éternité. Ces rencontres sont propices aux prises de contacts afin de développer un réseau de partenaires pour la commercialisation de ce bijou funéraire et pour les services qui y sont attachés.

**R :** En quoi votre offre est-elle révélatrice de changements liés à la commémoration de nos morts ?

**KG :** La Pierre d'Éternité offre une solution nouvelle et personnalisée pour préserver l'histoire, la mémoire et le souvenir de nos proches disparus. On prend moins le temps de se rendre au cimetière, et toutes nos activités sont de plus en plus pilotées par notre smartphone. Loin de moi l'idée de "digitaliser" la mort, je souhaite seule-

... de nombreuses  
nouveautés, des entreprises  
innovantes et inédites,  
des ateliers et tables  
rondes présentant  
l'actualité et les tendances  
du secteur...

ment offrir un moyen simple à ceux qui sont loin, à ceux qui ne peuvent plus se déplacer, ou à ceux qui "manquent" de temps pour pouvoir rendre hommage à un proche défunt.



Jérôme Cao est le dirigeant d'Atlantic Autos Concept, constructeur de véhicules funéraires depuis 1976. Les véhicules, livrés partout en France et au-delà, sont réalisés sur mesure. Atlantic Autos Concept propose également de nombreux services connexes, tels que des offres de financement, la vente d'accessoires, la location, la rénovation ou le dépôt-vente de vos anciens fourgons funéraires ou encore la livraison sur site de vos nouveaux véhicules...

**R :** Pourquoi participez-vous au salon de Toulouse ?

**Jérôme Cao :** Atlantic Autos Concept est basée à côté de La Rochelle, dans le Sud-Ouest. Le salon de Toulouse est pour nous un salon de proximité. C'est l'occasion de renforcer les relations avec nos clients les plus proches de manière conviviale.

**R :** Vous allez présenter votre dernier modèle de corbillard électrique sur le salon, quelle est la place de ce type de véhicule sur le marché ?

**JC :** Les véhicules funéraires électriques vont s'imposer rapidement pour les cérémonies. En effet, ils sont silencieux, propres, écologiques, adaptés aux nouvelles réglementations des grandes villes, nécessitent peu d'entretien et sont d'autant plus économiques que le prix des carburants augmente. Leur autonomie est bien calibrée pour des missions jusqu'à 250 km/jour. Nous pensons qu'ils sont d'ores et déjà l'outil idéal pour les activités après mise en bière.

**Pour en savoir plus et exposer, rendez-vous sur le site Internet de l'événement et sa page LinkedIn.**

Les véhicules funéraires électriques vont s'imposer rapidement pour les cérémonies.

**SALON**  
**PROFESSIONNEL**  
 DU **FUNÉRAIRE**  
 GRAND SUD

**23 & 24 JUIN 2022**  
**TOULOUSE**

**Présentez vos produits/services aux :**

POMPES FUNÈBRES
MARBRIERS
MAIRIES

**Rendez-vous sur :**  
[salonfuneraire-grandsud.com](http://salonfuneraire-grandsud.com)

Organisation :

Partenaires média :

DEPECHE EVENTS

L'Agence  
LA COM EN CIRCUIT COURT

Centre Presse

funéraire

JOURNAL DES MAIRES

LA DÉPÊCHE  
L'INFO QUI NOUS UNIT

L'INDÉPENDANT

Midi Libre

Résonance