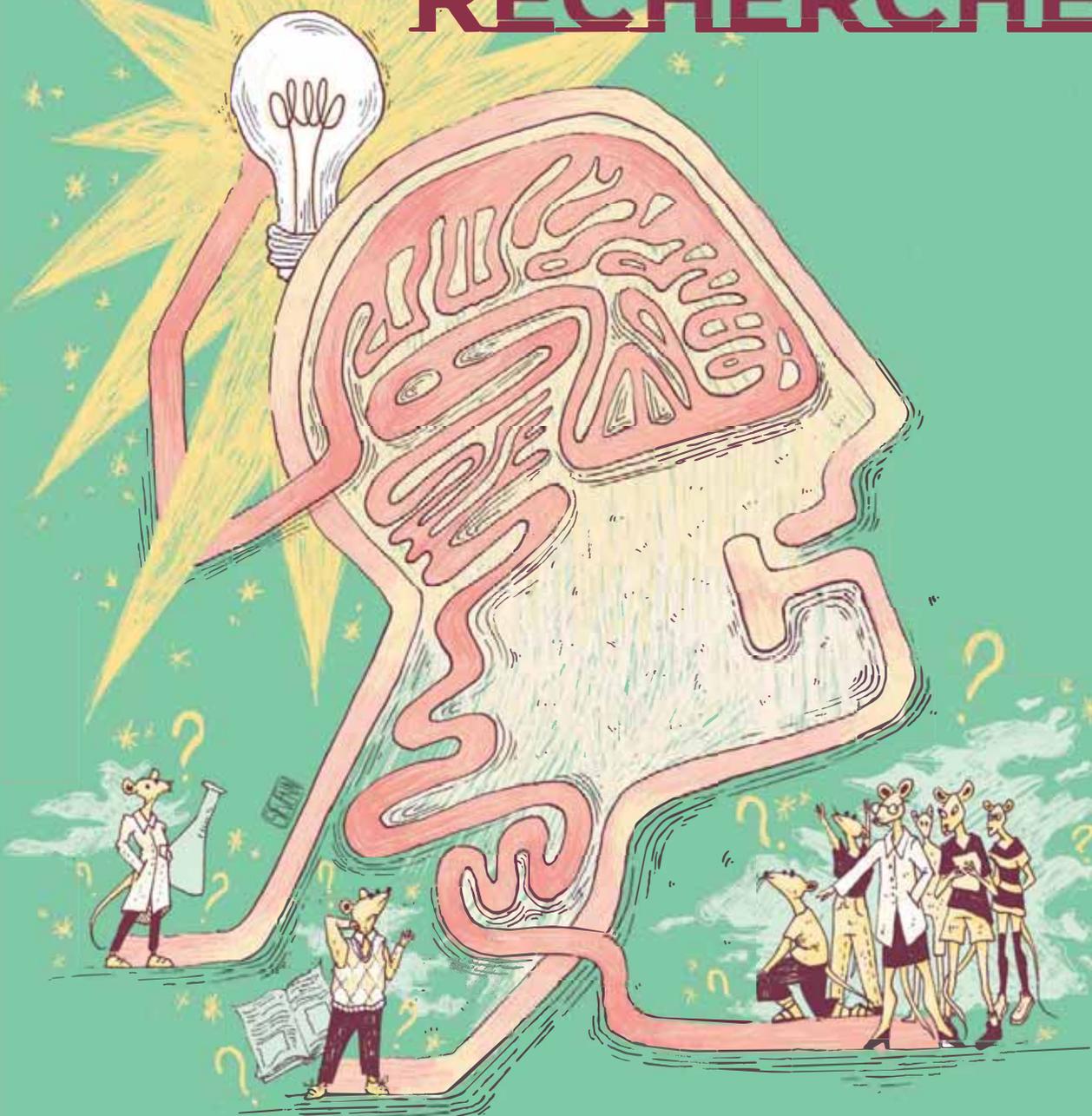


# l'âge de faire



## D'AUTRES VOIES POUR LA RECHERCHE



**3€**

199  
oct.  
2024

TRANSPORT FLUVIAL - NOS INTIMITÉS SOUS EMPRISE -  
COOPÉRATIVES FUNÉRAIRES - MARMITE NORVÉGIENNE

# LES COOPÉRATIVES FUNÉRAIRES REMETTENT L'HUMAIN AU CŒUR

**Le mouvement des coopératives funéraires semble aujourd'hui bien lancé. On a rendu visite à la dernière née, à Lyon, pour faire le point sur le pourquoi et le comment de ces croque-morts qui veulent mettre « l'éthique relationnelle » au centre.**

Le plus jeune des petits-enfants, âgé de 6 ans, s'est approché du cercueil et a « fait un dessin pour papi ». Les autres enfants ont pris les feutres à leur tour. Le cercueil s'est coloré. Les adultes ont suivi l'exemple. La salle du village, lumineuse, a été mise à disposition pour l'occasion. Elle a été décorée de branches et de fleurs. En fond sonore, Jacques Higelin : « Je suis mort, qui dit mieux ? » « La cérémonie était magnifique, et à l'image de mon père. Ça m'a vraiment aidé dans le processus de deuil. » Ilhem Daviron, dans le Rhône, a perdu son père au printemps dernier. Comme toutes les familles endeuillées, la sienne a eu l'obligation de recourir à une entreprise de pompes funèbres. Elle a choisi une toute nouvelle structure, encore associative malgré son nom : la coopérative funéraire de Lyon. « Leur présence a été hyper précieuse. Si on a réussi à mettre du beau dans du triste, c'est grâce à eux. »

Dans les locaux de la coopérative (1) situés à Craponne, dans la banlieue lyonnaise, pas de cercueils et de marbreries en exposition. Un bureau, une table ronde, et deux canapés qui se font face : « On peut recevoir, mais malheureusement, peu de personnes prévoient ce genre de chose. La plupart du temps, on se déplace auprès des familles au moment du décès. » Julien Grouiller, 44 ans, est le visage de la coopérative, et sa voix : il parle posément, clairement, doucement. C'est lui qui en est à l'initiative, depuis 2022. Il me reçoit ce matin aux côtés d'Édith Avital, 25 ans. Pour l'instant bénévole, elle va bientôt suivre une formation de conseillère funéraire, certification nécessaire pour épauler Julien dans l'activité. Ni l'un ni l'autre n'avait rêvé, enfant, de devenir croque-mort. Édith a une formation supérieure dans l'économie sociale et solidaire. C'est lors d'un stage en immersion via Pôle emploi qu'elle a découvert et

apprécié le métier. Julien lui, était cadre de la fonction publique territoriale. Son dernier poste l'avait conduit dans un Ephad. « Ça a résonné avec des préoccupations personnelles. Puis j'ai tiré le fil. »

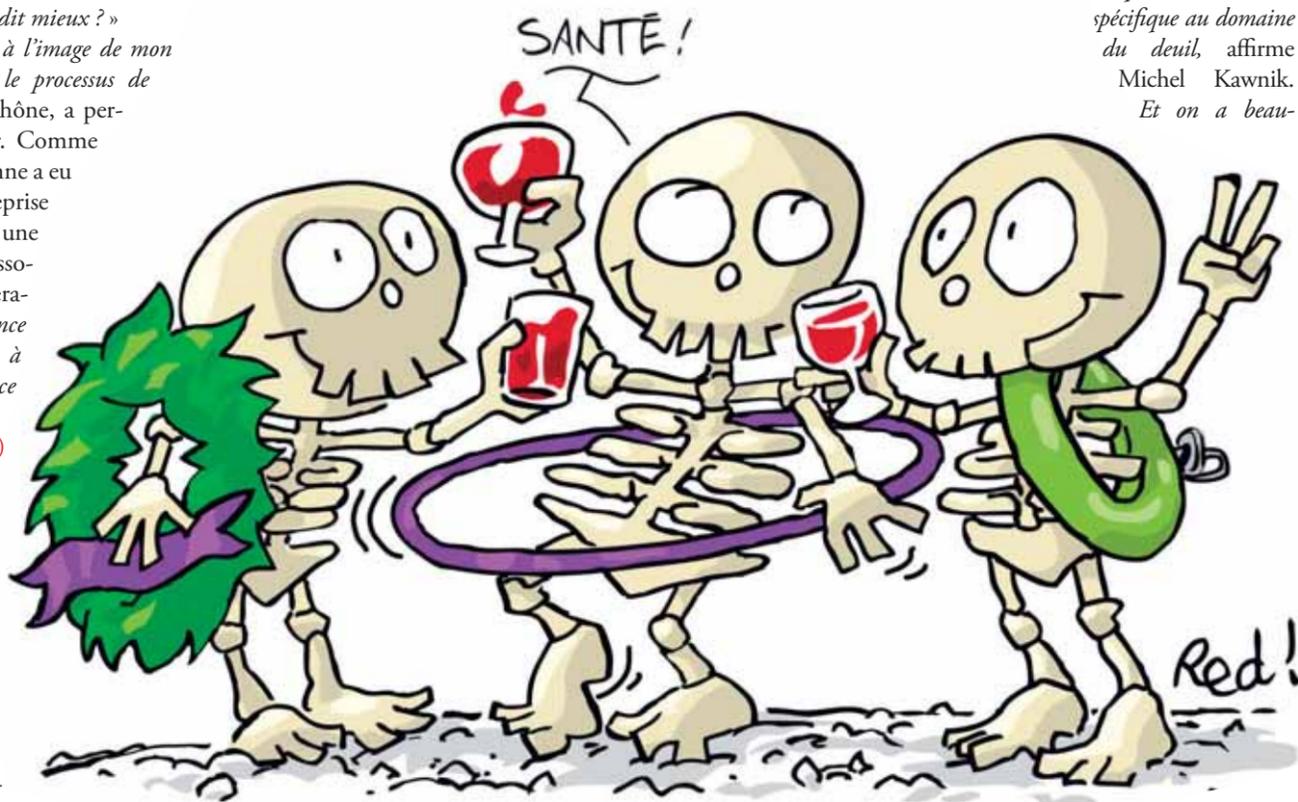
## CROQUE-MORTS SOUMIS À OBJECTIFS

Nous aussi, tirons le fil : comment s'organisent les gens pour rendre un « dernier hommage » ? La plupart du temps, disons-le tout net, mal. Tout va très vite. Les familles bouleversées appellent les pompes funèbres

ce qui est obligatoire, ou ce qui est en option... Elles sont très faciles à manipuler. » Michel Kawnik vit à La Rochelle. Au début des années 90, suite à une mauvaise expérience personnelle, il a créé l'Association française d'information funéraire, pour fournir aux particuliers une information indépendante. Le succès du site internet de l'association, véritable mine de renseignements (2), illustre l'ampleur de la méconnaissance du grand public sur ces questions. Les bénévoles reçoivent par ailleurs quotidiennement une dizaine d'appels téléphoniques.

« Entre la moitié et les deux tiers des entreprises agissent sans aucune éthique commerciale spécifique au domaine du deuil, affirme Michel Kawnik. Et on a beau-

## TOUS ENSEMBLE!



qu'on leur conseille, le corps est transporté en chambre funéraire, il faut déjà choisir le cercueil. Inhumation ? Crémation ? Où ça ? Les pompes funèbres s'occupent des formalités. « Signez ici ». Voilà, c'est fait... Ah si, il manque une dernière étape : « À quel ordre, le chèque ? » Cette description est sans doute un peu caricaturale, toutefois, « dans ces moments-là, les familles sont déstabilisées, et généralement incapables d'évaluer le coût des prestations, car ignorantes des prix pratiqués. Elles ne savent pas

coup moins de reproches, de la part des personnes qui nous contactent, envers les entreprises familiales. » Dans son viseur, les grands groupes funéraires privés qui détiennent une bonne part de ce « business du chagrin ». Funecap (Pascal Leclerc, Roc Éclerc) est l'un des plus gros, qui détient 15% des parts de marché, mais le plus important est OGF (Pompes Funèbres Générales - PFG -, Maison Roblot, Dignité funéraire et Henri de Borniol),

SUITE PAGE 7

## LE DÉFUNT, UNE MARCHANDISE COMME UNE AUTRE ?

**On pourrait croire que le secteur des pompes funèbres, au regard de sa spécificité, est protégé de la logique du « toujours plus d'argent ». Si l'on retrace l'histoire du leader français PFG, on s'aperçoit qu'au contraire, le secteur est une caricature de l'évolution du capitalisme, actuellement financiarisé.**

De 1905 à 1993, l'organisation du marché des obsèques se joue à l'échelle communale. Les collectivités ont toute latitude pour organiser le service via des régies municipales, ou en le déléguant à des entreprises. Parmi ces dernières, une des plus puissantes est Pompes funèbres générales (PFG). Elle peut casser les prix car elle possède sa propre menuiserie et sa propre marbrerie. Elle emporte beaucoup de marchés publics, absorbe des concurrents. En 1979, le mastodonte est lui-même absorbé par un autre mastodonte.

C'est la Lyonnaise des eaux. Après l'eau et la gestion des déchets, le groupe spécialisé dans les marchés publics élargit son offre de services avec le funéraire.

En 1993, une loi supprime le monopole communal : les familles pourront choisir qui bon leur semble. Fini le monopole des régies dans les trois grandes villes françaises : le potentiel est immense pour PFG. Mais finis aussi les marchés publics : la Lyonnaise des eaux met PFG en vente. Le leader français du secteur est racheté en 1995 par SCI, Service Corporation International, la plus grande entreprise funéraire... des États-Unis.

### OBSÈQUES, AÉROPORTS, GAZODUCS...

SCI rachète d'autres sociétés et devient le groupe OGF (Omnium de gestion et de financement). Dans les années 2000, les fonds d'investissement prennent le contrôle d'OGF. L'actuel fonds majoritaire à son capital est le canadien Ontario Teachers. C'est le fonds de pension qui gère la retraite des enseignants de l'Onta-

rio. Avec ses 250 milliards de dollars de portefeuille, Ontario Teachers détient aussi des actions dans des aéroports, des gazoducs... Il revendique « un portefeuille de placements robustes », qu'on imagine rémunérateurs. Mais pour que l'argent placé par les profs canadiens soit rémunérateur, il n'y a pas de secret. Il faut que sur le terrain, les petites mains fassent faire du profit à l'entreprise. « Au 11 mai, nous avons réalisé 25 obsèques et vous avez créé cinq propositions prévoyance, soit une proposition pour cinq dossiers. Vous êtes très loin de l'engagement pris », écrit un directeur d'agence du groupe OGF à ses employés. « Nous avons encore une forte marge de progression sur les soins qui ne représentent que 35 %, pour 60 % l'année dernière. [...] Je compte sur vous, nous devons stopper cette inertie », souligne un autre courriel, révélé par Mediaticités. En 2022, le groupe OGF, propriétaire des PFG, a réalisé un bénéfice net de 43 millions d'euros.

FG

qui a organisé 20% des obsèques en France en 2022, soit plus de 100 000 prestations.

La loi confie aux pompes funèbres une mission d'intérêt public. La concentration du secteur aux mains de grands groupes privés va-t-elle dans le sens de cette mission ? Concernant les prix des prestations funéraires, les rapporteurs de la Cour des comptes qui se sont penchés sur la question relèvent que ceux-ci ont augmenté deux fois plus vite que les autres prix à la consommation (3).

Quant à la qualité du service, on ne peut pas dire, non plus, qu'elle se soit améliorée : « Le rapport aux familles a énormément changé, constate Yves, 40 ans de salariat aux PFG. On est devenu une entreprise qui fait du business, alors qu'avant on faisait beaucoup plus du social. On arrivait toujours à s'arranger. On avait l'esprit commerçant et pas commercial », confie-t-il dans une enquête menée par *Médiacités* (4). Les journalistes y décrivent un secteur dans lequel les salariés, mal payés, sont incités à « faire du chiffre » avec des primes à objectifs : vendre les cercueils de la gamme supérieure, facturer un certain nombre de porteurs, vendre des « soins »...

### GRANDE SŒUR NANTAISE

« Beaucoup de gens vont encore vous dire que les PFG sont un service public. S'ils savaient qu'en fait, quand ils enterrent un proche, ils alimentent les caisses d'un fonds de pension canadien, déjà, ça changerait beaucoup de choses. » (Voir ci-dessous.) Jean-Loïc Sorel vit à Nantes. Il a été parmi les premiers, en France, à s'investir pour qu'émerge un modèle alternatif à la financiarisation du funéraire. C'était en 2015. Le petit groupe de citoyens nantais dont il faisait partie trouva une piste outre-Atlantique, avec le réseau de coopératives funéraires du Québec. Ce regroupement de coopératives, apparu dans les années 40, a pris tellement d'ampleur qu'il joue aujourd'hui dans la cour des grands. Sa recette est simple : utiliser les bénéfices non pas pour enrichir les actionnaires ou racheter des concurrents, mais pour embaucher et former le personnel. En somme, miser sur l'humain sans faire augmenter la facture. En 2016, est créée sur le modèle québécois la coopérative funéraire de Nantes. Pendant ce temps, à Lyon, Julien Grouiller, dans « son » Ephad, « tire le fil ». Directeur-adjoint, il s'ennuie derrière son ordi. Découvre les « métiers du soin ». Et puis vague de Covid. Et puis vague de décès. Un jour, il entend parler de l'initiative nantaise. Il part avec ses questions rencontrer l'équipe, il revient avec un projet de coopérative. Il se met en disponibilité en 2021, se forme, travaille en parallèle dans le secteur, obtient l'agrément. En janvier 2024, la coopérative funéraire de Lyon accompagne ses premiers clients.

Pour être transporté en chambre funéraire, le corps d'un défunt doit être placé dans une grande housse blanche. Le corps est manipulé, le visage

disparaît derrière la fermeture éclair. Ilhem Daviron se souvient de ce moment : « On était tous rassemblés autour de mon père. Julien nous a expliqué ce qui allait se passer. Du coup, certains ont préféré quitter la pièce pour ne pas assister à ça. Ça peut paraître un détail, mais je vous assure que c'est un détail qui compte. »

« Y a plein de gens qui font bien leur métier dans les boîtes classiques, ce n'est pas un problème de personne, souligne Julien. Le problème, c'est la pression qu'ils peuvent avoir de la part de leur hiérarchie. Nous, on n'est pas à cinq minutes. » Après le départ du corps, ce jour là, Julien est resté la matinée et une bonne partie de l'après-midi chez les Daviron. « La célébrante nous a rejoints. On a pris le temps de préparer la cérémonie. »

Pour autant, Julien n'est pas bénévole : ce temps de présence, il doit le facturer aux clients. Et tout le monde ne s'appelle pas Alain Delon. Comment proposer un service qui mise tout sur l'éthique relationnelle, sans faire exploser le prix de la prestation pour les familles ? Il se trouve qu'une partie de la réponse est, justement, dans l'éthique relationnelle...

### « MODÈLE ÉCONOMIQUE INVERSE »

« Notre première responsabilité, poursuit Julien, c'est que les familles décident de la dépense en connaissance de cause quand trop souvent, les primes et objectifs des salariés du secteur reposent sur la mésinformation des gens. » On l'a déjà évoqué : les grands groupes funéraires font leur beurre sur les à-côtés de la prestation. Par exemple, ils n'ont aucun intérêt à vendre un cercueil premier prix, même pour une crémation, car c'est sur l'objet vendu qu'ils font une marge importante. Idem pour les « soins » au défunt : combien « poussent » les familles à la thanatopraxie, quand des soins beaucoup moins intrusifs – et bien moins chers – suffiraient ? Et l'urne, en cas de crémation : combien de « conseillers » précisent aux familles que celles-ci peuvent la fournir ? Idem pour le tissu nécessaire au capitonage du cercueil, souvent présenté comme un achat qui va de soi, ou encore l'embauche de porteurs, quand les voisins et autres proches peuvent rendre le service.

« On fait le pari d'un modèle économique inverse qui ne repose pas sur les à-côtés, mais sur l'accompagnement humain », explique Julien. Ainsi, la coopérative facture 1 000 euros TTC un « forfait pour la préparation et l'organisation des obsèques », autorisant Julien à se rendre largement disponible auprès des familles, et les familles à le solliciter sans se sentir redevables. La coopérative ne marge pas ou peu sur les autres prestations, ce qui permet à Julien de ne pas être dans une position commerciale. Il peut au contraire « ouvrir les possibles » avec les clients pour « aider à personnaliser les obsèques au plus près des familles ».

### FAIRE SAUTER LE TABOU

Au final, le service proposé par la coopérative reste dans la fourchette des prix facturés par les entreprises classiques... tout en étant beaucoup plus qualitatif. C'est le credo de la coopérative funéraire, qu'elle soit à Lyon ou ailleurs : depuis 2016, une dizaine de structures ont vu le jour en s'inspirant de l'initiative nantaise. Leur plus grande difficulté ? Se faire connaître. Depuis son lancement en janvier, la coopérative lyonnaise n'a accompagné que 15 obsèques : pas suffisamment pour embaucher Édith et rémunérer Julien à temps plein. « C'est Pôle emploi qui régale ! », s'amuse-t-il... mais les allocations chômage ne sont pas éternelles. Pour faire décoller l'activité, le duo, souvent épaulé par des particuliers, tient des stands d'information, anime des « cafés mortels » (voir brèves et lire *L'adfn* n°189), des quizz... « On propose des formats qui dédramatisent, et ça marche. Le sujet questionne, et on s'aperçoit que ces animations sont un cadre apprécié. Les gens peuvent en parler sans tabou, en rire parfois... ce qui est souvent compliqué dans le cadre familial. » Julien est plutôt confiant sur la pérennisation de l'activité : « Pour 2025, on table sur 90 accompagnements, ce qui permettra à la coopérative de nous rémunérer Édith et moi à temps plein et d'envisager un mi-temps supplémentaire. »

Fabien Ginisty

- 1- L'association prévoit dans ses statuts le passage en coopérative. D'après Julien Grouiller, la transformation juridique aura lieu d'ici la fin de l'année.
- 2- [www.afif.asso.fr](http://www.afif.asso.fr)
- 3- Entre 1993, année de l'ouverture du secteur à la concurrence, et 2019. Rapport annuel de la Cour des comptes, 2019.
- 4- Chez OGF, géant des pompes funèbres, « le client, c'est un paquet de fric », par Brianne Cousin et Matthieu Slisse, décembre 2023. [www.mediacites.fr](http://www.mediacites.fr)



### OÙ SONT LES COOPS ?

Pour gagner en visibilité, mutualiser certains services et éviter de voir leur image récupérée, les coopératives funéraires ont créé la Fédération des coopératives funéraires françaises. Il existe des coopératives à Nantes, Bordeaux, Caen, Rennes, Angers, Strasbourg, Nancy, La Roche sur Yon, Lyon et Valence. Parmi les projets bien avancés, la fédération indique Toulouse, Poitiers et Orléans. Contact de la fédé : [info@fc2f.coop](mailto:info@fc2f.coop)

### ESPRIT PUBLIC, ES-TU LÀ ?

« Les prix des diverses prestations ont fait l'objet d'un vote au conseil municipal », est-il précisé sur le site internet de la régie funéraire de la ville de Marseille. De nombreuses communes conservent des services de pompes funèbres assurés par des agents municipaux ou par des sociétés dont la collectivité est gestionnaire à 100 %, comme les sociétés publiques locales (SPL). En 2023, la ville de Paris a créé une SPL pour reprendre la main sur le marché funéraire parisien trusté par les grands groupes privés.

### LA SÉCU DE LA MORT

Voilà une solution radicale pour sortir le funéraire du secteur marchand : une branche Sécu supplémentaire, la branche Obsèques. Chacun cotiserait tout au long de sa vie, et la Sécu prendrait en charge les frais d'obsèques le moment venu pour rémunérer des pompes funèbres conventionnées. Ce système aurait l'avantage d'épargner aux salariés les dérives managériales du secteur, et il soulagerait financièrement les familles, surtout les moins fortunées. « On n'arrive pas avec toutes les réponses », assuraient en 2022 Alban Beaudoin et Jean-Loup de Saint-Phalle, deux jeunes profs d'Histoire-géo, quand on les avait rencontrés alors qu'ils allaient présenter leur idée à l'Assemblée nationale (Voir *L'adfn* n° 177). Leur conférence gesticulée, « Danse macabre », est visionnable sur YouTube. [secusocialemort@gmail.com](mailto:secusocialemort@gmail.com)

### LA MORT, PARLONS-EN !

« Certaines histoires sont tragiques, d'autres plutôt rigolotes. Mais tous les participants sont d'accord sur une chose : "Ça fait du bien de pouvoir en discuter." ». En novembre 2023, la journaliste Emma Conquet avait assisté à un « café mortel » organisé dans un village du Lot. Vous voulez savoir comment il s'est déroulé ? Rendez-vous en p. 6 de *L'adfn* n°189 ! Quant à notre n°113 dont le dossier est consacré aux funéraires écologiques, il est épuisé ! Vous pouvez tout de même vous le procurer en version numérique sur [lagedefaire-lejournal.fr](http://lagedefaire-lejournal.fr)

## LES COOPÉRATIVES, QUAND L'ARGENT REDEVIENT UN MOYEN

Par leurs statuts, les coopératives funéraires remettent l'argent à sa place : un moyen au service de l'activité. À leurs débuts, elles doivent s'appuyer sur la finance locale et citoyenne.

Depuis Nantes en 2016, une dizaine de coopératives funéraires ont vu le jour en France, et leur nombre augmente chaque année. Ces sont des entreprises classiques (SAS pour la plupart), mais qui s'imposent une « lucrativité limitée » : les propriétaires (actionnaires, sociétaires, associés) ne peuvent pas récupérer tous les bénéfices générés par l'activité. Ils ne peuvent pas non plus spéculer en revendant leurs actions, comme c'est le cas avec les entreprises classiques. « Nous, on leur dit clairement que s'ils investissent une part de 40 euros aujourd'hui, ils récupéreront 40 euros quand ils voudront revendre, quelle que soit l'inflation. Bref, ils perdront de l'argent. Et tout le monde est OK avec ça », explique Myriam Després, directrice des pompes funèbres coopératives de Vendée. Ainsi les statuts coopératifs font passer l'intérêt de la boîte avant celui des propriétaires. Une structure financière type fonds de pension, qui recherche la lucrativité maximale, n'a donc aucun intérêt à investir dans une coopérative funéraire. Mais alors, qui a intérêt à investir ?

### MIEUX QUE LA PUB, LE BOUCHE-À-OREILLE

Tout simplement ceux qui souhaitent que l'activité en question réussisse. On retrouve au sein du capital de ces coopératives « d'intérêt collectif », comme l'indiquent leurs statuts, des entreprises partenaires (célébrants, entreprises de cercueils écolos, etc.), des associations qui œuvrent dans le domaine du deuil, et parfois, comme à Nantes, des collectivités (société publique locale funéraire de La Rochelle). Mais la plupart des coopératives funéraires s'appuient en premier lieu sur l'argent des particuliers, comme celle de Vendée : « On a réussi à collecter 23 000 euros entre particuliers. Cela nous a permis dans un second temps d'aller voir les banques pour contracter des prêts », explique Myriam Després. Surtout, c'est grâce aux particuliers-sociétaires que l'initiative se fait connaître. Ils en parlent à leurs réseaux, c'est comme ça que les coopératives trouvent peu à peu des clients. Aujourd'hui, après un an d'activité, on commence à être recommandés par les amis des sociétaires. Ça s'élargit comme ça, par le bouche-à-oreille. » Grâce à l'argent des particuliers, puis grâce aux prêts bancaires, les coopératives peuvent lancer leur activité pour faire leurs preuves et gagner en visibilité. Elles grandissent ainsi jusqu'à atteindre une taille suffisante pour être pérennes, à l'équilibre économique. « Il faut au moins trois ans », précise Myriam Després. FG