

# Les services funéraires

## convoités par les nouveaux créateurs d'entreprises

**Il était autrefois d'usage que les entreprises de services funéraires soient des entreprises familiales, créées parfois depuis plus d'un siècle et transmises par succession familiale. Ces entreprises de petite taille ont pu continuer leur activité malgré la présence des grands groupes, en perpétuant les valeurs qui leur étaient propres, dans un souci de qualité du service et d'éthique professionnelle.**

La loi Sueur de 1993 qui a mis fin au monopole a permis la création de nombreuses entreprises de petite taille. La plupart d'entre elles se sont développées, lorsque l'on voyage à travers la France l'on peut constater la présence de "centres funéraires privés" qui apportent un ensemble de prestations de qualité. Leurs dirigeants pour la plupart, ont à cœur de proposer un service correspondant aux attentes de leur clientèle locale, qu'ils connaissent parfaitement bien.

Mais depuis quelques années nous voyons "fleurir" de nouvelles enseignes dirigées par un couple ou par une ou deux personnes, cela pourrait être une bonne chose, car souvent la multiplication de l'offre permet aux consommateurs d'avoir un choix plus diversifié et en conséquence de choisir en toute connaissance de cause. Cependant nombre de ces nouveaux venus ne sont pas conscients de ce que représente la profession funéraire, pour la plupart ils n'ont pas travaillé au préalable dans une entreprise de services funéraires. N'ayant pas d'expérience professionnelle, ils sont souvent persuadés qu'ils peuvent réussir se basant sur des "on-dit" qui affirment que toutes les entreprises du secteur se font de l'or.

De plus, curieusement, la profession funéraire qui a été, et est encore souvent décriée, exerce un attrait sur de nombreuses personnes, très souvent des jeunes femmes, qui sont attirées par ce secteur d'activité. Cette tendance dure depuis plusieurs années, on les a vues s'orienter vers la profession de thanatopracteur, maintenant saturée de demandes, et actuellement

de nombreux jeunes s'intéressent au funéraire. Il faudrait une étude sociologique très poussée pour en comprendre les raisons, mais le fait est là, ils sont de plus en plus présents.

Ils oublient qu'il ne suffit pas de racheter un fonds de commerce et de passer la formation obligatoire de 136 heures pour les chefs d'entreprise afin de réussir grâce à une bonne connaissance du métier. Très souvent ils n'ont que des idées reçues et ne sont pas conscients de la difficulté et des particularités de cette profession. Car il s'agit bien d'une profession particulière, il faut entre autres : Être un bon commerçant, être très informé sur la législation, être à l'écoute des souhaits des familles en sachant conseiller sur le rituel et le cérémonial, être un excellent organisateur.

Dans certains cas, le vendeur d'un fonds a à cœur d'assurer au mieux la transmission des valeurs de son entreprise en s'engageant à former le ou les successeurs pendant plusieurs mois, il y a alors toutes les raisons de penser que tout se passera au mieux dans ces cas-là. Mais bien souvent de nouveaux venus dans la profession créent de toutes pièces un fonds de commerce en utilisant un petit capital qui leur semble suffisant, pour accélérer le démarrage ils vont adhérer à un réseau.

Les grands réseaux professionnels sur le marché funéraire à la recherche de nouveaux affiliés incitent les "nouveaux venus" à adhérer à leur réseau.

Les nouveaux créateurs, souvent des demandeurs d'emploi à la tête d'un petit capital de licenciement vont devoir trouver un local suffisamment bien situé pour atti-

rer la clientèle, donc avec un loyer élevé. Ils vont devoir aménager ce local en fonction des normes de qualité de l'enseigne qu'ils ont choisie, acheter un minimum de stock et de véhicules ; le petit capital fond alors très vite. Les premiers temps avec les aides aux créateurs d'emplois ils s'en sortent plus ou moins bien, d'autant plus qu'à l'ouverture d'une entreprise il y a toujours une clientèle qui "teste" le nouveau venu. Puis, n'étant pas très professionnels, ils perdent très vite un peu de clientèle, or il faut payer la redevance au réseau, les salaires, les charges et souvent les mensualités de l'emprunt qu'ils ont contracté pour leur création d'entreprise. Ces nouveaux patrons peu aguerris vont alors tout faire pour se sortir d'affaire au détriment du souci de qualité de service et c'est là que ce sujet est réellement préoccupant.

Il y a peu de temps on ne comptait que quelques cas isolés, mais le nombre de ces nouveaux entrepreneurs funéraires inexpérimentés s'accroît, au point que l'on se pose de plus en plus de questions sur l'avenir de la profession.

Nous espérons toutefois, que la plupart d'entre eux deviendront de plus en plus compétents et qu'après quelques déboires ils seront à même d'être de bons professionnels...

*Julie Sidders*

**"Il ne suffit pas de racheter un fonds de commerce et de passer la formation obligatoire de 136 heures pour les chefs d'entreprise afin de réussir grâce à une bonne connaissance du métier"**