

# Les coopératives funéraires veulent « mettre fin à l'exploitation du chagrin »

Refuser que les pompes funèbres soient des commerces comme les autres : c'est avec cette ambition que la première coopérative funéraire française est née à Nantes en 2016. Depuis, le concept fait progressivement des petits à Lille, Lyon, Toulouse et aux quatre coins de la France. Un modèle d'avenir ?



Séverine Masurel, fondatrice, présidente et conseillère funéraire de la Coopérative funéraire de Lille

**C'**est un bâtiment en briques rouges comme la banlieue lilloise en compte tant. Pas de devanture, pas de vitrine. Seul l'interphone permet de se rassurer : sous les étiquettes d'un cabinet de courtage en assurance et d'une clinique spécialisée dans les implants capillaires, l'inscription « coopérative funéraire ». Nous sommes au bon endroit.

« On est presque invisibles mais le propriétaire refuse que nous installions une enseigne, regrette Séverine Masurel, cofondatrice de l'entreprise de pompes funèbres créée en janvier 2022. En revanche, qu'il n'y ait pas une vitrine avec des fleurs en plastique et une collection glauque de plaques en marbre, c'est normal : on n'est pas là pour ça. À partir du moment où elles poussent notre porte, nous voulons que les familles se sentent apaisées et non oppressées. »

## Entreprise à mission

« Les funérailles autrement », assure [le site internet](#) de la coopérative installée le long du grand boulevard qui relie Roubaix à Lille. On y est, pas de publicité mensongère : l'entreprise nordiste a un fonctionnement bien à elle.

« Nous sommes une SCIC, une société coopérative d'intérêt collectif, détaille Séverine Masurel, ex-cadre chez Damart reconvertie dans le secteur funéraire au tournant de la cinquantaine. Pour que l'entreprise vive, elle doit dégager des bénéfices, mais l'intégralité de ces bénéfices est réinvesti dans l'entreprise. C'est super sain comme fonctionnement : j'ai l'impression d'avoir quitté le commerce. »

## « La majorité des opérateurs funéraires ne répondent plus à leur mission de service public »

Bannir la recherche de profits. L'idée est excentrique dans un marché funéraire qui pèse près de trois milliards d'euros chaque année en France. « Il y a un business de la mort. Et si j'en suis venue à ouvrir une coopérative, c'est justement pour contribuer à casser ce mode de fonctionnement », livre Séverine Masurel.

Conseiller les familles, effectuer les démarches administratives, organiser les obsèques... Les coopératives funéraires réalisent toutes les activités classiques des entreprises de pompes funèbres. À la différence près que celles-ci refusent catégoriquement de voir les familles qu'elles reçoivent comme des "clients" lambda.

### Permettre aux endeuillés de faire un choix éclairé

Concrètement, ces structures alternatives accordent davantage de temps à l'accompagnement que les grandes entreprises du secteur. D'autre part, elles mettent un point d'honneur à différencier les services obligatoires (transport du corps par une entreprise habilitée, cercueils etc.) des prestations optionnelles (avis de décès dans la presse, soins de conservation...). L'objectif est *in fine* de permettre aux personnes endeuillées – et donc souvent en manque de lucidité – de pouvoir faire le choix le plus éclairé possible.

En France, on compte un peu plus d'une dizaine de coopératives funéraires. La première est née en 2016 à Nantes et compte aujourd'hui **1 200 associés**. Le concept a ensuite été repris à Bordeaux, Rennes, Caen, Nancy ou encore Tulle, en Corrèze. Plusieurs autres sont en gestation. Ancien attaché territorial dans le Rhône, Julien Grouiller lancera d'ici la fin de l'année une déclinaison lyonnaise. À ses yeux, « la majorité des opérateurs funéraires ne répondent plus à leur mission de service public ». D'où une urgence à proposer un contre-modèle.

## **Des services vendus aux prix du marché**

Le prix de la différence ? De manière assez surprenante, il est sensiblement le même que celui proposé par les géants du secteur : soit, en moyenne, entre 3 000 et 5 000 euros. Pour un enterrement, le devis "type" de la coopérative funéraire de Lille s'établit par exemple à 3 830 euros. Celui d'une crémation à 3 011 euros.

« On est dans les prix du marché, détaille Séverine Masurel. En revanche, pour le même prix, vous allez avoir un devis très différent. On a un forfait d'accompagnement assez élevé (650 euros) mais nous faisons peu de marges sur les produits. On s'aperçoit qu'en prenant le temps d'expliquer ce qui est obligatoire et ce qui est optionnel, d'elles-mêmes, les familles font baisser la facture. » Aux yeux de Sabine Le Gonidec, cofondatrice de la coopérative nantaise, ne pas être plus cher que la concurrence « est une prouesse. On est une sorte de petite épicerie bio et éthique. Pourtant, au final, on est au même prix que la grande distribution », remarque-t-elle.

**« Dans une entreprise de pompes funèbres traditionnelle, ce que la famille achète, ce n'est pas ce qu'elle veut, c'est ce que le vendeur est parvenu à lui vendre »**



« Sur le papier, le modèle est séduisant, mais il est extrêmement difficile à pérenniser, complète le directeur d'une agence toulousaine de PFG, [le leader national du secteur](#). La réalité, c'est que pour garantir une qualité de service et des prix stables, il faut atteindre un certain volume. » Après presque deux ans d'existence à Lille, la coopérative gérée par Séverine Masurel et sa collègue organise deux à trois funérailles par semaine, contre plusieurs dizaines pour les agences PFG de la métropole lilloise.

## **Une structure qui a fait ses preuves au Québec**

Pour garder espoir dans la viabilité du modèle, il faut regarder du côté du Québec. La première coopérative funéraire y est née en 1952 et la province canadienne compte aujourd'hui plus d'une centaine d'agences pour 20 % de parts de marché. « Dans une entreprise de pompes funèbres traditionnelle, ce que la famille achète, ce n'est pas ce qu'elle veut, c'est ce que le vendeur est parvenu à lui vendre, c'est l'exploitation du chagrin, relate Alain Leclerc, l'un des pionniers et actuel directeur de la [fédération des coopératives funéraires du Québec](#). Avec les coopératives, nous sommes parvenus à imposer un autre mode de fonctionnement ».

C'est cette réussite qui infuse depuis quelques années en France. « Au Québec, à partir du moment où les coopératives ont commencé à peser, les pratiques ont changé, décrit Sabine Le Gonidec, présidente de la coopérative funéraire de Nantes. Les prix ont baissé et tout le secteur a dû s'aligner. C'est notre but ultime pour la France : faire en sorte que les autres acteurs fassent avec nos règles. »

## **Accueillir et conseiller avant de vendre**

La première de ces règles est le refus catégorique d'envisager les funérailles comme un vulgaire bien de consommation. « Être primé en fonction des ventes comme c'est le cas dans la plupart des entreprises du secteur, je trouve ça inadmissible, confie Sophie Dronet, ancienne conseillère funéraire pour la coopérative nantaise et jeune retraitée. Notre premier but doit toujours être d'accueillir et de conseiller les familles. »

Au lendemain de la crise Covid, Réjane Chalony a coup sur coup perdu sa mère et son père. Elle loue les bienfaits de l'approche plus sociale que commerciale défendue par les coopératives. « J'ai été immédiatement marquée par la sincère empathie du conseiller funéraire qui nous a accompagnés à la coopérative de Nantes, se souvient-elle. On a eu le temps de s'exprimer et de réfléchir afin de personnaliser les cérémonies. Il ne nous a pas directement sorti les catalogues comme cela m'est arrivé par le passé. »

---

Roger Chalony, le père de Réjane, était ouvrier chez EDF-GDF. Communiste et cégétiste, c'est au son de l'Internationale que la famille a choisi de lui rendre hommage. « Le jour de la cérémonie, le célébrant est venu avec une cravate rouge, raconte sa fille. C'est une marque d'attention qui nous a énormément touché ma sœur et moi. »

## **Agrandir le champ des possibles**

« Avec les coopératives, on veut montrer qu'il y a une infinité de possibilités pour célébrer une cérémonie, explique Séverine Masurel à Lille. On a pris l'habitude que tout se passe soit à l'église soit au crématorium, avec toujours les mêmes textes et toujours les mêmes musiques. Il n'y a pourtant aucune raison pour que ça soit le cas. On peut tout à fait faire en sorte que la cérémonie soit à l'image du défunt. »

Ce travail de personnalisation prend néanmoins du temps. Quand les conseillers funéraires des géants du secteur comme OGF reçoivent la consigne de réduire au maximum la durée des rendez-vous avec leurs clients – rentabilité oblige –, ceux des coopératives n'ont à l'inverse aucune limite. Parce que permettre aux familles de construire elles-mêmes le déroulé des funérailles revient, selon les coopératives, à franchir une première étape du deuil.

## **Démystifier la mort**

« La mort est bien souvent un sujet tabou. On préfère ne pas en parler. Résultat, la plupart des gens n'ont absolument aucune connaissance, aucune culture générale sur l'organisation de funérailles. Il est souvent essentiel de tout reprendre depuis le début », estime Sabine Le Gonidec à Nantes.

« On tient aussi à pouvoir répondre présent pour des gens qui souhaitent juste des infos, sans leur commercialiser quoi que ce soit », complète Julien Grouiller à Lyon. Dans la même philosophie, la coopérative funéraire de Lille organise environ une fois par mois des **“cafés mortels”**. Le principe ? Discuter de la mort entre inconnus. « Si de prime abord, l'idée peut surprendre, cela permet vraiment de dédramatiser et désacraliser la mort », considère Séverine Masurel.

## « J'ai mes parents qui vieillissent et je n'arrive pas à parler de la mort avec eux »

Mediacités a assisté à l'une de ces soirées. L'évènement a lieu en plein centre-ville de Lille, dans la pièce principale de locaux partagés par une petite dizaine d'organisations coopératives. Une grande table, de la bière dans des gobelets en plastique, et huit participants réunis façon "mortels anonymes". Le plus jeune a la trentaine et travaille dans un crématorium, l'aînée de la soirée en aura bientôt 75, est parfaitement novice dans le secteur des pompes funèbres et profite de sa retraite pour multiplier les ateliers de théâtre.

D'abord tendue, l'atmosphère s'apaise peu à peu et les langues se délient. « J'ai mes parents qui vieillissent et je n'arrive pas à parler de la mort avec eux. Pourtant, j'aimerais aborder les questions pratiques et aussi évoquer la question de la perte d'autonomie », se lance une mère de famille, la quarantaine. « C'est la responsabilité de la personne âgée d'aborder la question de sa mort, réagit la doyenne de la soirée. Mes petits-enfants savent très bien où et comment je veux être enterrée. C'est très apaisé. Parfois ils mettent même des post-its sur les objets qu'ils voudraient récupérer », ajoute-t-elle dans un éclat de rire.

### **Penser à ses volontés funéraires**

« Dans l'idéal, il faudrait que tout le monde écrive ses volontés funéraires, confirme Séverine Masurel. Mais on s'aperçoit que dans la majorité des cas, le sujet a toujours été éludé et la famille se retrouve démunie. Ça peut même être un facteur de tensions lorsqu'il y a des désaccords sur les décisions à prendre. Quand le défunt a déjà tout acté de son vivant, tout est beaucoup plus simple. »

## **Des inconnus qui parlent de la mort**

Le « café mortel » est une idée de l'anthropologue suisse Bernard Crettaz. Le principe est de discuter de la mort entre inconnus. « C'est une communauté provisoire où on peut se permettre tout un tas de choses, dont des éclats de rire. Rien n'est glauque, rien n'est funeste, rien n'est interdit », explique-t-il dans le livre éponyme.

En allant encore plus loin dans cette volonté de “désacraliser” la mort, le collectif à l'initiative de la création de [la coopérative funéraire occitane](#) - dont le lancement est espéré pour 2025 – organise régulièrement des balades et lectures dans le cimetière Terre Cabade de Toulouse. « On souhaite montrer que des funérailles peuvent également être un beau moment, et qu'il ne faut pas en avoir peur : la mort fait partie de la vie », glisse Joëlle Reynaud, l'une des membres de l'association.

## **Un modèle économique difficile à pérenniser**

Non rémunératrices, ces activités visant à démystifier l'univers funéraire révèlent au grand jour les difficultés du modèle coopératif tiraillé entre le respect de ses valeurs et la quête d'un nécessaire équilibre économique. Il y a quelques mois, en cessation de paiements, la coopérative funéraire de Dijon a été contrainte de fermer boutique.

**« Il faut plusieurs années aux coopératives pour atteindre l'équilibre »**



« Pendant plus d'un an, nous avons travaillé 60 à 70 heures par semaine quasiment sans nous verser de salaire, rejoue quant à lui Nicolas Dejeu, cofondateur de la coopérative funéraire de Tulle. Le seuil de rentabilité est vraiment difficile à atteindre et on courait à la catastrophe en continuant de cette manière. C'est pour cette raison que nous avons décidé de nous allier avec Le Choix Funéraire ». Le numéro 3 du secteur est un réseau d'opérateurs indépendants. Inspirée elle aussi par la réussite québécoise, la société entreprend actuellement une mue vers un modèle coopératif.

« Nous ne sommes pas encore rentables mais nous savions que nous fonctionnerions à perte au début. Il faut plusieurs années aux coopératives pour atteindre l'équilibre », positive Séverine Masurel, dont la déclinaison lilloise fêtera ses deux ans en janvier. À Nantes, il a fallu quatre ans à la structure pour dégager ses premiers bénéfices. Pour s'étendre, la coopérative nantaise vient de nouer un partenariat avec la Caisse d'épargne. Tout l'enjeu sera également là : grossir sans se trahir.

### **Clients propriétaires**

Dans une SCIC, les clients et les salariés sont propriétaires de la société. « Il n'y a pas obligation à être sociétaire pour faire appel à nous, précise Sabine Le Gonidec de la coopérative funéraire de Nantes. Mais assez régulièrement, les familles que nous accompagnons décident de devenir associées pour soutenir le projet. Certaines nous soutiennent aussi par militantisme, sans avoir eu recours à nos services. »