



Le funestival des indépendants

Pour la deuxième année consécutive les indépendants se sont réunis dans le Gers à l'invitation d'un groupe de fournisseurs. Réflexion et détente au menu, la formule est toujours aussi mobilisatrice puisque plus de 80 professionnels de pompes funèbres ont répondu à l'appel ce jeudi après midi du 11 mai dans le cadre charmant d'une ancienne abbaye.

Mais les sobres et sérieuses chartreuses d'antan avaient cédé la place à de gaies luronnes équipées des froufrous de cabaret du far west et dansant le quadrige avec ces messieurs très sérieux des pompes funèbres...

Il y aura dans cet article quelques photos d'ambiance, on n'y coupe pas. Mais il y a aussi nécessité de souligner la nature des liens qui permettent ce type de manifestation. Si les professionnels de pompes funèbres sont si nombreux à venir sur seulement quelques départements (près de 60 entreprises), c'est parce qu'il existe des liens forts et de confiance entre les fournisseurs, les commerciaux de terrain et les professionnels. Traditionnellement, le fournisseur conseille son client car il possède généralement une vue plus large du marché du fait de ses activités étendues.

Donc, si les participants à ce type de manifestation viennent s'y amuser et compter métier avec d'autres collègues, ils viennent aussi en quête de renseignements et de réflexion sur leur devenir. Pour y répondre, l'après midi est consacré à des exposés thématiques. Cette fois-ci, c'était successivement :

- les articles funéraires : simples accessoires ou stratégie de différenciation ?, par Sylvestre Olgati
- l'impact du travail de conseiller funéraire sur le processus du deuil des familles, par Michel Smeets
- le poids des indépendants dans le paysage funéraire, par Sylvestre Olgati.

Entre la fin des exposés et le début de la soirée festive, il est ensuite or-

ganisé le forum des fournisseurs. Pendant deux heures, les professionnels de pompes funèbres peuvent aborder le fournisseur de leur choix afin d'évoquer tout sujet en toute liberté. Pour certains, c'est l'heure d'un premier contact et pour d'au-

tres, ce sont des affaires en cours. Toujours est-il que chacun y trouve son compte dans la bonne humeur. Cette formule conviviale s'est officialisée il y a deux ans mais elle existait à l'état embryonnaire depuis plusieurs années, créée à l'initiative de

commerciaux sur leur secteur d'activité et suivis ensuite par leur maison mère. Elle traduit ainsi un sens aigu du contact humain qui répond d'ailleurs à celui que les professionnels de pompes funèbres réservent à leurs propres clients. Bon vent à tous !

Rencontre avec les organisateurs



- Cathy Atger, ENAOS
- Hervé Masbou, Lomaco
- Sonia Abrial, Velay Capiton
- Chantal Foujols, Ducarme
- Roger Bodin, Menuiseries Ariégeoises



- François Duprez, France Funéraire-Mémograv
- Yann Dervieux, Frima Concept
- Philippe Malaterre, Atelier du Funéraire
- Bernard Maffre, Granits Michel Maffre



Le deuil et le rôle de l'assistant funéraire



Avant de créer ENAOS, Michel Smeets a été assureur et avant cela, psychologue. Il garde de sa première spécialité professionnelle une source précieuse d'inspiration concernant le rôle des professionnels funéraires. Son intervention a surtout recherché à faire vivre en direct à son auditoire une approche de l'angoisse générée par la mort d'un proche. Il a su, avec des mots très simples, décrire le passage du bien être à la situation d'angoisse qui caractérise la perte de repères quand survient un deuil. Il a donc décrit les mécanismes de défense qui interviennent dans l'esprit de celui qui se dirige vers les pompes funèbres pour faire appel à leurs services. Et ce qui est étonnant, c'est précisément la part de découverte perceptible dans la salle alors que le quotidien porte sur ces questions. Preuve en est que l'organisation matérielle est bien souvent envahissante au détriment des subtilités psychologiques, ce qui justifie ce type de mise au point.



L'article funéraire, ce méconnu

Sylvestre Olgiati, dirigeant de France Funéraire et Mémograv, n'a pas plaidé que sa cause commerciale en valorisant le rôle de l'article funéraire dans l'attractivité commerciale d'une entreprise de pompes funèbres. Il est observateur d'une mutation commerciale où les professions indépendantes, qui exerçaient jadis en cabinet au premier étage des immeubles, ont pris l'initiative de développer des magasins attractifs en rez-de-chaussée alors même que les pompes funèbres, traditionnellement commerçants de proximité, mutent aujourd'hui vers le cabinet discret et s'éloignent de l'activité de vente en magasin. Selon lui, les professionnels se font du tort en évoluant ainsi car ils mettent en danger leur propre survie d'indépendants (le simple sous-traitant n'a besoin que d'un cabinet privé et ne commerce pas



d'articles funéraires). Pour Sylvestre Olgiati, perdre sa vente d'articles funéraires participe d'une mutation générale où l'entreprise perd son indépendance et accessoirement, l'occasion de démontrer sa différence. Et de rappeler

aussi que dans l'horizontalité des cimetières et des tombes, l'article funéraire a pour mission de personnaliser la sépulture. Gaulois, résistez !

Danses et frous-frous

