

Résonance n°59, avril 2010

Prévoyance

Le chaînon manquant...

Depuis les lois Sœur de 2004, 2008, 2009, le contrat obsèques a été et continue d'être l'objet de l'attention et de l'intervention de multiples acteurs : assureurs, banquiers, institutionnels, mutuelles, professionnels du funéraire, politiques de toutes tendances. Pour l'observateur averti de ce domaine se pose la question de l'absence, en apparence, des courtiers-gestionnaires-assistants. Nous avons tenté, avec un expert reconnu en la matière, Jean-Pierre Sirague, d'en déterminer les raisons et d'en appréhender les évolutions possibles.

Nous évoluons désormais dans un marché économique, et financier, c'est incontestable

Résonance : A votre avis, quelle sont les causes de la non-participation ou du débat de ces spécialistes ?

Jean-Pierre Sirague : Comme vous l'avez vous-même précisé, cette absence n'est qu'apparente. Il faut en effet préciser que si les organismes courtiers ne figurent pas au tableau des participants, nombre de leurs membres ont non seulement participé au débat mais ont, souvent et depuis longtemps, été à l'origine même des différentes évolutions que nous connaissons depuis la loi 95/23. Il n'est pas de moi propos de citer des noms, qui d'ailleurs sont connus de tous.

Résonance : L'entente bien votre réponse, mais si ces professionnels sont reconnus de tous, pourquoi à titre personnel pour leurs capacités, connaissances et qualités, comment se fait-il qu'ils ne constituent pas une collectivité professionnelle organisée, représentative, car en définitive, il semble bien que ce soient eux qui ont le plus grande, et peut-être la meilleure pratique du contrat obsèques ?

Jean-Pierre Sirague : Pour être aussi complet et clair que possible, il est nécessaire de retracer les deux éléments essentiels qui caractérisent le courtier-obésèques :

- Les premiers et principaux acteurs sont issus du monde syndical funéraire. Pour la plupart, ils étaient et sont demeurés des formateurs, d'essort, d'action funéraires. Cela les différencie d'ailleurs de tous les autres courtiers même si ceux-ci sont parfois occasionnellement ou réglementairement à proposer ce type de contrats à leur clientèle.
- Avec l'obligation de l'assurance-vie comme unique moyen de règlement des contrats, le courtier-funéraire a dû évoluer d'abord en se familiarisant avec ce domaine nouveau et ensuite en suivant son développement comme méthode de paiement de services à la personne, de plus en plus reliés au contrat obsèques.

Cette évolution de complémentarité ou complémentarité à l'ancien a fait que la réaction de ces assistants funéraires divers, malgré eux, aux évolutions d'assurance, a été très diverse. Les uns sont restés fidèlement attachés à leurs traditions d'abord et ne voyant pour cause clients que des opérateurs funéraires en réaction ou indépendants. Les autres se sont tournés vers les nouveaux clients et ont dû évoluer avec eux.

Il est quand même à noter que cette décision dans la réalité n'est pas aussi tranchée qu'on pourrait le croire, les courtoiseries permettent toutefois d'être aussi parfois sollicités auprès de la Banques. Bien qu'il me fasse de reconnaître qu'il n'est pas toujours évident d'être hybride ("un pied dans la tombe, un pied dans la banque"), il faut savoir cependant et intégrer son métier.

Toutes ces raisons, tous ces contextes m'ont fait penser d'une organisation échelonnée de cette profession, qui n'a pas encore terminé sa mutation et trouve sa niche possible sur le marché de la prévoyance funéraire.

Résonance : Votre analyse nous laisse perplexes. Qu'observerait-il dans le proche avenir, et nous faisons référence à la décennie que nous venons d'entamer, de ces spécialistes des contrats et services du funéraire ?

Jean-Pierre Sirague : Nous évoluons désormais dans un marché économique et financier, c'est incontestable. Comme dans tout marché de ce type, c'est de ce même marché, dans toutes ses composantes que viendra la réponse et les ajustements.

Si l'on se réfère, même avec une certaine prudence aux chiffres avancés par les diverses études réalisées pour les dix ans à venir entre 2005 et 2015 des décès seront privilégiés par deux types de contrats : en service, en capital.

Jean-Pierre Sirague



38

Résonance n°59 - Avril 2010