

Services funéraires et assurance obsèques à l'horizon 2011 **Réussir sa mutation pour sauvegarder ses marges**

Le secteur des services funéraires ne connaît pas la crise : le chiffre d'affaires des professionnels a progressé en 2009 pour la 11^{ème} année consécutive et cette tendance se poursuivra en 2010 et 2011. Ces résultats s'expliquent par le caractère captif de la demande permettant aux opérateurs funéraires d'augmenter le prix de leurs prestations à leur guise selon leur volume d'affaires : sur les 15 dernières années, le chiffre d'affaires sectoriel aura ainsi progressé de 0,2% en volume...et de plus de 50% en valeur !

En plus de bénéficier d'une demande certaine et captive, les acteurs en place peuvent s'appuyer sur un contexte concurrentiel éminemment porteur : intensité concurrentielle modérée, fort pouvoir de négociation face à leurs fournisseurs, menace modérée des nouveaux entrants et absence de produits de substitution. Leur avenir s'annonce en outre sous les meilleurs auspices en raison de l'explosion du nombre de décès attendue au cours des 40 prochaines années : le cap des 600 000 décès annuels sera franchi avant 2030 et celui des 700 000 en 2040.

Pour autant, afin de saisir pleinement ce potentiel de croissance, les acteurs du secteur funéraire devront sérieusement remettre en question leur approche du métier. En effet, l'analyse financière effectuée par **Precepta** sur un panel représentatif d'opérateurs met en lumière des tensions sur les marges, preuve que pérenniser un business ne se résume pas simplement à alourdir la note du client. Plusieurs grands facteurs de changement se profilent, constituant autant de défis pour la profession :

- Représentant aujourd'hui 28% des obsèques en France, **la crémation** continuera de s'accroître à court, moyen et long terme : elle pourrait devenir majoritaire face à l'inhumation dès 2030. La montée de la crémation devra impérativement être prise en compte dans la stratégie de développement des acteurs. Pour le moment moins générateur de chiffre d'affaires que l'inhumation, ce type d'obsèques leur imposera de repenser leur chaîne de valeur ainsi que leurs zones de marge ;
- Deuxième grand moteur d'évolution du métier et du modèle économique des entreprises de services funéraires, la **progression de l'assurance obsèques**. Pendant longtemps, les professionnels des services funéraires ont profité de leur position de force pour dominer leurs fournisseurs, mais surtout leurs clients finaux, et ainsi s'accaparer l'essentiel de la valeur. L'arrivée progressive des assureurs dans le secteur change la donne concurrentielle et les opérateurs funéraires devront s'y faire : le marché va grossir mais ils ne seront plus les seuls à en profiter. La montée en puissance des assureurs dans le secteur funéraire impliquera pour les professionnels des pompes funèbres, un changement majeur dans leur stratégie de conquête des clients. Dit autrement, les assureurs seront demain les apporteurs d'affaires des pompes funèbres. Ce nouveau mode de fonctionnement sous-entend pour les entreprises de services funéraires la maîtrise d'un ensemble de facteurs clés de réussite : être visibles sur le marché, offrir des prestations homogènes et de qualité, proposer des tarifs compétitifs et sécuriser les marges, recruter et fidéliser un personnel qualifié, et enfin disposer de systèmes d'information efficaces.

- Le secteur est toujours caractérisé par un déficit chronique en matière de **formation**, de **professionnalisation** et d'**image**. La progression de grands acteurs institutionnels comme les assureurs imposera aux professionnels des pompes funèbres d'enclencher une réelle dynamique pour se moderniser. En effet, une entreprise ou un réseau d'entreprises de pompes funèbres devra garantir transparence et cohérence dans ses tarifs, s'il décide de s'adosser à un assureur. L'opacité et les abus tarifaires, caractéristiques du secteur depuis bien trop longtemps, devraient de moins en moins trouver leur place dans un système plus structuré.

Le paysage concurrentiel du secteur des pompes funèbres sera irrémédiablement impacté par ces reconfigurations en cours. Leader du marché, OGF possède un avantage concurrentiel indéniable du fait de l'étendue de son réseau intégré et de sa force de frappe à l'échelle nationale. L'impératif de détenir une certaine taille critique continuera de favoriser l'adhésion aux groupements (Le Choix Funéraire, Point Funéplus, Funéris, etc.), extrêmement populaires au sein du secteur. Egalement très présente, la franchise (Roc-Eclerc, France Obsèques Liberté) présente de sérieux atouts dans ce contexte mouvant et devrait ainsi gagner du terrain au cours des prochaines années.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, PRECEPTA met à la disposition des dirigeants du secteur un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler la réflexion et préparer les décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Frank Benedic
Directeur de Precepta

Services funéraires et assurance obsèques à l'horizon 2011 **Réussir sa mutation pour sauvegarder ses marges**

Edition : Janvier 2010

- **La dynamique et les facteurs d'évolution du marché**
- **Les prévisions du marché à court, moyen et long terme**
- **L'analyse des rapports de forces concurrentiels**
- **Les grands enjeux du secteur et les grands défis à relever pour la profession**
- **L'analyse du positionnement et de la stratégie des opérateurs**
- **L'analyse exclusive des marges et résultats des opérateurs de 2005 à 2011**

UNE ETUDE INDISPENSABLE

L'étude la plus complète pour comprendre les marchés des services funéraires et de l'assurance obsèques, les enjeux et les perspectives ainsi que le contexte concurrentiel spécifiques à ces secteurs d'activité. Les travaux de recueil d'informations, d'enquête et d'analyse ont été coordonnés par Thomas Roux, directeur d'études, responsable du pôle Services au sein de Precepta.

Ce document exceptionnel de 290 pages comprend trois niveaux d'information :

1. une « synthèse exécutive » qui tire tous les enseignements de 3 mois d'enquêtes ;
2. une analyse et un décryptage des stratégies des opérateurs ;
3. une somme exceptionnelle d'informations sur le marché de l'audit et de l'expertise comptable.

PRECEPTA, STIMULATEUR DE STRATEGIES

Les études de Precepta sont publiées à sa seule initiative. Elles sont réalisées avec la plus grande rigueur professionnelle et une indépendance d'esprit totale. Elles ont pour but d'offrir une représentation vivante des évolutions décisives d'un marché et de la concurrence sectorielle. Elles mettent à disposition des décideurs une analyse pertinente des positionnements et des performances des entreprises. Les études s'inscrivent dans une méthodologie rigoureuse et éprouvée.

Precepta a accumulé plus de 20 ans d'expérience dans l'analyse des stratégies d'entreprise et de leur environnement concurrentiel. Son intégration dans le groupe Xerfi en 2004 lui a permis de renforcer ses moyens d'investigation et d'accéder aux meilleures sources de données. Chaque étude Precepta est ainsi l'outil de référence indispensable pour stimuler la réflexion et préparer les décisions.

Retrouver le catalogue complet des études Precepta sur les sites precepta.fr ou xerfi.com.

1. SYNTHÈSE EXECUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

2. CONTEXTE CONCURRENTIEL ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

2.1. Appréhender le secteur des services funéraires et ses acteurs

- 2.1.1. Comprendre le métier
- 2.1.2. Etablir la typologie du marché et des acteurs
- 2.1.3. Evaluer le coût moyen des obsèques

2.2. Mesurer l'impact du contexte environnemental

- 2.2.1. Identifier les facteurs environnementaux de changement
- 2.2.2. Prévoir l'impact des conditions environnementales à moyen terme

2.3. Analyser le contexte concurrentiel

- 2.3.1. Affronter une concurrence intrasectorielle modérée
- 2.3.2. Bénéficier d'un fort pouvoir de marché face aux clients
- 2.3.3. Maximiser ses relations avec les fournisseurs
- 2.3.4. Tenir compte de la menace de nouveaux entrants
- 2.3.5. Profiter de l'absence de substituts à l'activité

2.4. Dresser les perspectives de croissance

- 2.4.1. L'analyse SWOT du secteur funéraire
- 2.4.2. Quelles perspectives de croissance du marché à moyen terme

2.5. Identifier les grands enjeux du secteur

- 2.5.1. Intégrer le nouveau mode de fonctionnement du marché
- 2.5.2. Redresser une image en berne
- 2.5.3. Engager une réelle dynamique de professionnalisation

3. ANALYSE DU MARCHÉ ET PRÉVISIONS

3.1. Analyser les composantes du marché

- 3.1.1. La population française à l'horizon 2050
- 3.1.2. Le vieillissement de la population
- 3.1.3. La répartition des personnes âgées par région
- 3.1.4. Le nombre de personnes âgées par région entre 2005 et 2030
- 3.1.5. La mortalité en France
- 3.1.6. Les causes de mortalité en France

3.2. Déterminer le niveau de la demande

- 3.2.1. La consommation des ménages en services funéraires
- 3.2.2. Les prix à la consommation des services funéraires

3.3. Evaluer de manière précise l'offre actuelle

- 3.3.1. Le chiffre d'affaires des services funéraires
- 3.3.2. La crémation : nombre de crémations et de crématoriums
- 3.3.3. La crémation dans les régions françaises
- 3.3.4. Le poids de la crémation chez nos voisins européens

3.4. Mesurer la progression de l'assurance obsèques

- 3.4.1. Le nombre de contrats obsèques
- 3.4.2. Les cotisations
- 3.4.3. La ventilation par type de contrats
- 3.4.4. La distribution

3.5. Etablir les prévisions à moyen et long terme

- 3.5.1. Le nombre de décès à l'horizon 2050
- 3.5.2. L'état de la conjoncture à l'horizon 2011 : le PIB, le pouvoir d'achat des ménages et le taux de chômage
- 3.5.3. Le chiffre d'affaires des services funéraires à l'horizon 2011

4. STRUCTURE DE LA CONCURRENCE DANS LES SERVICES FUNÉRAIRES

4.1. Identifier la structure économique du secteur

- 4.1.1. Le nombre et la répartition des établissements
- 4.1.2. Le nombre et la répartition des salariés
- 4.1.3. La répartition géographique des entreprises et des salariés

4.2. Comprendre la structure financière des TPE

- 4.2.1. Les principaux ratios

4.3. Déterminer les forces en présence

- 4.3.1. Les grands réseaux d'opérateurs

5. STRUCTURE DE LA CONCURRENCE DANS L'ASSURANCE OBSÈQUES

5.1. Dresser un panorama des forces en présence

- 5.1.1. Les sociétés et mutuelles d'assurance
- 5.1.2. Les bancassureurs
- 5.1.3. Les institutions de prévoyance
- 5.1.4. Les mutuelles du code de la mutualité

6. ANALYSE MONOGRAPHIQUE

Les monographies présentent les principaux groupes et réseaux d'entreprises de services funéraires ainsi que les principaux assureurs en matière de prévoyance obsèques : historique, actualité et faits marquants, chiffres clés, activités, etc.

Liste des groupes étudiés :

Services funéraires	Assureurs obsèques
- OGF	- Auxia
- Roc-Eclerc	- Aviva Direct
- France Obsèques Liberté	- Prévoir
- Le Choix Funéraire	- Crédit Mutuel
- Point Funéplus	- La Banque Postale
- Funéris	- Générali
- Le Vœu	- Mutac
	- Allianz France
	- MAIF
	- Crédit Agricole - LCL

7. ANALYSE FINANCIERE DU SECTEUR ET PREVISIONS (2005-2011)

Les experts de **Precepta** ont analysé à partir d'un échantillon d'entreprises indépendantes les tendances d'évolution des marges et résultats. Cette analyse permet de comprendre comment les opérateurs s'adaptent à l'évolution de la situation économique en ajustant leurs charges et leurs facteurs de production.

7.1. L'activité

- 7.1.1. Le chiffre d'affaires

7.2. Les pressions sur les marges

- 7.2.1. Les consommations intermédiaires
- 7.2.2. Le taux de valeur ajoutée

7.3. La productivité

- 7.3.1. Les frais de personnel et le rendement du travail salarié
- 7.3.2. Le taux d'EBE
- 7.3.3. Les politiques d'investissement

7.4. La situation financière & les résultats

- 7.4.1. Le besoin en fonds de roulement
- 7.4.2. Le taux d'endettement et le solde des opérations financières
- 7.4.3. Le résultat courant avant impôt

7.5. Les indicateurs économiques & financiers

- 7.5.1. Le compte de résultat en % du CA
- 7.5.2. Le bilan

8. BILAN ÉCONOMIQUE ET FINANCIER DES ENTREPRISES DE SERVICES FUNÉRAIRES

Le bilan économique et financier présente d'environ 200 entreprises de services funéraires en fonction d'une batterie de 24 ratios et d'indicateurs de gestion et de performances (2004-2008, selon les données disponibles).

Liste des ratios présentés : chiffre d'affaires, variation du chiffre d'affaires, valeur ajoutée, taux de valeur ajoutée, frais de personnel, coefficient de rendement du travail salarié, excédent brut d'exploitation, taux de marge économique brute, dotations aux amortissements sur immobilisations corporelles, poids des dotations aux amortissements sur immobilisations corporelles, excédent net d'exploitation, taux de marge économique nette, solde des opérations financières, résultat courant avant impôt, taux de résultat courant avant impôt, résultat net, taux de résultat net, BFR, créances clients, dettes fournisseurs, stocks, dettes financières, taux d'endettement.

9. ANNEXES

9.1. Le cadre de l'étude

- 9.1.1. Le champ statistique
- 9.1.2. L'information statistique
- 9.1.3. Du constat de décès aux obsèques
- 9.1.4. La destination du corps du défunt
- 9.1.5. Les prestations annexes proposées par les établissements
- 9.1.6. Les opérateurs funéraires
- 9.1.7. L'assurance obsèques

9.2. La vie du secteur

- 9.2.1. Le rappel historique du secteur des services funéraires
- 9.2.2. Les grandes dates entre la fin du monopole et 2010

9.3. La réglementation

- 9.3.1. La charte éthique du secteur funéraire
- 9.3.2. L'habilitation
- 9.3.3. La TVA applicable aux services funéraires

1. Contexte concurrentiel et perspectives de développement

T1	Les principales activités des entreprises de pompes funèbres
T2	Le prix des principaux postes des obsèques
T3	L'impact des conditions environnementales dans le secteur des services funéraires
T4	L'impact des quatre grands facteurs environnementaux sur le secteur
T5	La définition des forces concurrentielles
T6	Les rapports de forces concurrentiels dans le secteur des services funéraires
T7	La concurrence intrasectorielle
T8	L'intensité concurrentielle dans le secteur des services funéraires
T9	Le pouvoir de marché des professionnels face à leurs clients
T10	Le pouvoir des fournisseurs
T11	La menace de nouveaux entrants
T12	Les facteurs influant sur les barrières à l'entrée dans les services funéraires
T13	Analyse SWOT des entreprises de services funéraires
T14	Le mode historique de partage de la valeur dans les services funéraires
T15	Le nouveau mode de partage de la valeur dans les services funéraires avec la montée de la prévoyance obsèques
T16	Les enjeux et les principaux facteurs clés de succès liés à la montée en puissance de la prévoyance obsèques

2. Analyse du marché et prévisions

T18	La population de la France métropolitaine de 1950 à 2050
T19	La structure de la population métropolitaine par groupes d'âge entre 1950 et 2050
T20	La population métropolitaine de plus de 60 ans par groupes d'âge (1990-2050)
T21	Pyramide des âges en 2008 (1908-2008)
T22	Espérance de vie à 60 ans (1951-2008)
T23	Espérance de vie à la naissance (1950-2007)
T24	La répartition de la population par âge et par région en 2007
T25	La répartition géographique des personnes de plus de 60 ans en France en 2007
T26	La répartition géographique des personnes de plus de 60 ans en France en 2030
T27	La population en régions par tranche d'âge entre 2005 et 2030
T28	Le nombre de décès en France métropolitaine
T29	Les différentes causes de mortalité en France métropolitaine entre 2004 et 2007
T30	La consommation des ménages en services funéraires en valeur (2000-2009)
T31	La consommation des ménages en services funéraires en volume (2000-2009)
T32	La consommation des ménages en services funéraires (1997-2009)

T33	Les prix à la consommation des services funéraires et inflation (1999-2009)
T34	Les prix à la consommation des services funéraires (1998-2009)
T35	L'évolution du chiffre d'affaires des services funéraires en valeur (1996-2008)
T36	L'évolution de la crémation en France (1975-2008)
T37	Le nombre de crématoriums en France (1975-2009)
T38	La crémation : un succès qui se confirme
T39	Le taux de crémation dans les différentes régions de France
T40	Le taux de crémation en Europe en 2006
T41	Le nombre de crématoriums en France et chez nos voisins européens en 2006
T42	Le nombre de contrats obsèques en cours (2004-2009)
T43	Le nombre de nouveaux contrats (2004-2009)
T44	Le montant total des cotisations dans l'assurance obsèques (2004-2009)
T45	Le montant des cotisations nouvelles (2004-2009)
T46	Ventilation des contrats d'assurance obsèques en 2009
T47	Le nombre de contrats avec et sans prestations funéraires en 2009
T48	Distribution des contrats obsèques (2005-2007)
T49	Les décès en France métropolitaine (2000-2019)
T50	L'évolution du PIB français (2000-2011)
T51	Le pouvoir d'achat des ménages (2000-2011)
T52	Le taux de chômage (2000-2011)
T53	Le chiffre d'affaires des services funéraires en valeur (1997-2011)
T54	Le chiffre d'affaires des services funéraires (1996-2011)

3. Structure de la concurrence dans les services funéraires

T55	Le nombre d'établissements de services funéraires (1993-2008)
T56	La concentration du secteur des services funéraires en 2008
T57	La répartition du nombre d'établissements de services funéraires par taille (1998-2008)
T58	Le nombre de salariés dans les services funéraires (1993-2008)
T59	La répartition des salariés par sexe et évolution du nombre de salariés par établissement (1993-2008)
T60	La répartition géographique des établissements et des salariés des services funéraires
T61	Performances économiques et financières des entreprises de services funéraires
T62	La taille et le type de gouvernance des principaux opérateurs de services funéraires

4. Monographies des opérateurs de services funéraires et des assureurs

T63	Le coût des obsèques chez PFG
T64	Le coût des obsèques chez Roc-Eclerc
T65	Le coût des obsèques chez le Vœu
T66	Les principales offres proposées par Aviva
T67	Les principales offres proposées par Prévoir
T68	Les principales offres proposées par Generali
T69	La principale offre proposée par Allianz
T70	La principale offre proposée par la MAIF
T71	Les principales offres proposées par Malakoff-Médéric
T72	Les principales offres proposées par Mutac
T73	Les principales offres proposées par Crédit Mutuel-CIC
T74	Les principales offres proposées par La Banque Postale
T75	Principale offre proposée par Crédit Agricole-LCL

5. Analyse financière du secteur et prévisions (2005-2011)

T76	Le chiffre d'affaires des entreprises du panel
T77	Le poids des consommations intermédiaires
T78	La variation annuelle des consommations intermédiaires
T79	Le taux de valeur ajoutée
T80	La variation annuelle de la valeur ajoutée
T81	Le coefficient de rendement du travail salarié
T82	La variation annuelle des frais de personnel
T83	Le taux d'EBE
T84	La variation annuelle de l'EBE
T85	Les immobilisations corporelles
T86	Le poids des dotations aux amortissements
T87	Le besoin en fonds de roulement
T88	Clients, stocks et fournisseurs
T89	Le taux d'endettement
T90	Le solde des opérations financières
T91	Le taux de résultat courant avant impôt
T92	Les variations annuelles du résultat courant avant impôt
T93	La structure du compte de résultat
T94	La structure du bilan
T95	Actif net
T96	Passif net

6. Annexes

T97	Du constat de décès aux obsèques : les possibilités offertes
T98	La destination du corps du défunt
T99	Les prestations annexes proposées par les établissements funéraires
T100	La structure du marché avant et après le monopole
T101	Les grandes étapes réglementaires du secteur
T102	La charte éthique du secteur funéraire

Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude (*)

Groupes et réseaux analysés dans l'étude

SERVICES FUNERAIRES

FRANCE OBSEQUES
LIBERTE
FUNERIS
LE CHOIX FUNERAIRE
LE VOEU
OGF
POINT FUNEPLUS
ROC-ECLERC

ASSURANCE OBSEQUES

ALLIANZ FRANCE
AUXIA
AVIVA DIRECT
CREDIT AGRICOLE - LCL
CREDIT MUTUEL
GENERALI
LA BANQUE POSTALE
MAIF
MUTAC
PREVOIR

Principales entreprises et structures citées dans l'étude

AB FUNER'EST
ACTION FUNERAIRE
ALAIN JANET POMPES FUNEBRES
ALAIN SAHUT
BDE
BONZOM
BURIEZ
CAMBRESIS FUNERAIRE
CHAUVIERE
CLAUDE BRILLANT
CLAUSSE ET FILS
ERIC TOUCHARD
ESTEFFE
ETS CANARD
ETS CHRISTIAN BORDES
ETS FRERE
ETS GEOFFROY
ETS HUNGLER

ETS LABORDE
ETS TISNE
ETS VIRGO
FUNERAIRE DENEQUE
FUNERAIRE LEPETIT
GALLOUEDEC PERE ET FILS
GUERIN MARBRERIE
HALMAMAOP
HELIN FILS
HP RAILLARD
MARBRERIE ANGER
CHERBOURG
MARBRERIE DOMINIQUE
DI TULLIO
MARBRERIE FORTIS
MARBRERIE PASCAL
FOUCHER
MARBRERIE PF CHETRIT
MELANGER
MICHEL NOEL
MPFP SPORTES
POMPES FUNEBRES
D LIEVRE
POMPES FUNEBRES

DE LA BRIE B BENOIST
POMPES FUNEBRES
DE NORMANDIE
POMPES FUNEBRES
R. MARIN
POMPES FUNEBRES ALAIN
HOFFARTH
POMPES FUNEBRES
ASSOCIES VIGNON
POMPES FUNEBRES BIDET
POMPES FUNEBRES
CASSAGNE
POMPES FUNEBRES
CHARDON
POMPES FUNEBRES
CHOTTIN
POMPES FUNEBRES
DAUPHINOISES
POMPES FUNEBRES
D'AVANNE
POMPES FUNEBRES
GERVAISIENNES
POMPES FUNEBRES
HARTMANN
POMPES FUNEBRES
HAVRAISES
POMPES FUNEBRES

HENNER
POMPES FUNEBRES
QUINTANA
POMPES FUNEBRES
REGIONALES
POMPES FUNEBRES
ROGER LECLERCQ
POMPES FUNEBRES
ROUILLARD
POMPES FUNEBRES
ROZIER
POMPES FUNEBRES
SERVICE
POMPES FUNEBRES
SOULIER
SFPR
STE BLANCHARD
VALLON FUNERAIRE
VENDEE FUNERAIRE
VILA FUNERAIRE

*Liste non exhaustive

BON DE COMMANDE

E-Réf : 9SME31/PTAR

à retourner ou à télécopier
Xerfi – 13-15, rue de Calais – 75009 Paris
Fax : 01.42.81.42.14
Téléphone : 01.53.21.81.51

Services funéraires et assurance obsèques à l'horizon 2011 Réussir sa mutation pour sauvegarder ses marges

Choisissez le mode d'expédition du rapport commandé (cocher la bonne case) :

- | | | |
|--|---------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> en version papier-classeur (envoi par la poste) : | 1 800 EUR HT | 1 899,00 TTC (TVA 5,5 %) |
| <input type="checkbox"/> en version électronique (fichier pdf) : (*) | 2 000 EUR HT | 2 392,00 TTC (TVA 19,6%) |
| <input type="checkbox"/> les deux versions (électronique + classeur) (*) | 2 200 EUR HT | 2 631,20 TTC (TVA 19,6%) |

➤ **A renseigner (en majuscules) :**

Société : _____	Fonction : _____
Nom & prénom : _____	
Adresse : _____	
Code postal : _____	Ville : _____
Téléphone : _____	Télécopie : _____
(*) E-Mail : _____	

Date, Signature et Cachet :

Mode de règlement choisi :

- chèque ci-joint
 dès réception de l'étude et de la facture