


Enterrons
ensemble,
les funérailles
à l'ancienne !



Parce que
"le métier de croque-mort
n'a pas d'avenir..."



SOMMAIRE

p3 *Le Voeu* croque la vie du bon côté

p5 *Le Voeu* réinvente le funéraire

p6 2 questions à Jérôme Benoist

p8 *Le Voeu* reprend du service

p11 La COLLECTION VIE & MÉMOIRE

p13 Paroles de Pompes

p14 *Le Voeu* met le funéraire en boîte

p16 *Le Voeu* croqué en quelques chiffres

... Le Vœu croque la vie du bon côté !



**C'EST EN GRANDE POMPE
QUE LE VŒU VIENT ANCRER
DÉFINITIVEMENT LE FUNÉRAIRE
DANS SON TEMPS !**

Un repositionnement ambitieux porté par la **COLLECTION VIE & MÉMOIRE**, 1^{er} bouquet exclusif de services funéraires, qui marque une **approche innovante dans la prise en charge des familles**. **Le Vœu** défend ainsi une véritable démarche d'accompagnement durable et porteuse de sens en contribuant à **perpétuer la mémoire individuelle et collective**.

Avec l'officialisation de sa gamme de services à la famille, la marque réaffirme ses engagements en faveur d'une conception du funéraire **humaine, moderne, responsable**.



**ET SI VOUS
CHANGIEZ D'OPINION
SUR LE FUNÉRAIRE...**

?

LE VŒU RÉINVENTE LE FUNÉRAIRE !

Le marché funéraire est à l'aube d'une "Renaissance" dont **Le Vœu** entend bien être un acteur puissant !

Ce dynamisme est le produit d'un véritable tournant et d'une profonde mutation impulsés par **Le Vœu** pour dépoussiérer la profession. **Le funéraire est appelé à évoluer progressivement vers une économie de services, et le conseiller funéraire à devenir un interlocuteur de proximité, même en dehors des obsèques !**

L'élargissement des activités historiques du **Vœu** s'est ainsi engagé clairement à **contre-courant des idées reçues pour développer une véritable stratégie d'approche du client**. C'est sur la base des échanges nés des réunions consommateurs que s'est consolidée **cette détermination à rompre avec l'immobilisme des offres de marché pour affirmer un univers funéraire personnel différent et innovant**.

L'apparition d'offres packagées au sein de la **COLLECTION VIE & MÉMOIRE** témoigne de la mise en place d'une véritable démarche marketing dans un secteur traditionnellement perçu comme dépassé et hors du temps.

En assumant volontairement l'utilisation de techniques de vente modernes, **Le Vœu entend bien lever enfin, quelques tabous...**

2 questions à...

Jérôme BENOIST, entrepreneur des Pompes Funèbres de la BRIE (77)

1. Le funéraire reste un métier méconnu des particuliers.

Quelle image ou quelles valeurs aimeriez-vous partager avec le Grand Public ?

Le funéraire est un métier plein d'avenir pour celui qui saura le faire sortir de ses clichés.

STOP à l'image de croque-mort en costume noir qui reçoit les familles dans des locaux sombres avec une tête encore plus attristée que la famille du défunt.

Arrêtons l'hypocrisie ! Nous sommes là pour gagner notre vie. Faisons-le dignement sans nous moquer de nos clients. Offrons-leur des espaces lumineux avec des personnels bien formés et qui aiment leur métier. La famille du défunt peut être triste. Nous, nous nous devons seulement d'être professionnels.



“

...notre avenir réside dans le service à apporter aux vivants.

”



2. Comment concevez-vous le funéraire de demain ?

Il y a bien longtemps que j'ai compris que notre avenir réside dans le service à apporter aux vivants. Les défunts, nous nous en occupons tous très bien et ça, les familles le savent. Nous devons donc nous recentrer sur ce que nous savons faire le mieux, c'est-à-dire servir nos clients mais plus particulièrement la famille du défunt, en lui apportant un accompagnement autour de l'événement "extra-ordinaire" qu'elle traverse. Apportons-lui des services innovants, favorisons les retrouvailles et la reformation de la bulle familiale, utilisons les nouvelles technologies, développons les funérailles vertes... Toutes ces idées ne sont pas révolutionnaires. Elles sont même pour la plupart, déjà appliquées par nos confrères européens et nord-américains.

Qu'attendons-nous donc ?



Le Vœu

reprend du service

Le Vœu décroïssonne le funéraire pour entrer de plain-pied dans les services à la personne.

Cette politique audacieuse s'inscrit dans la continuité de la mission de service public qui a toujours été celle du **Vœu** depuis l'origine : fournir aux familles un accompagnement renforcé et des prestations de qualité pour les soutenir le moment venu.

Plus largement avec le lancement de la COLLECTION VIE & MÉMOIRE, Le Vœu s'engage pour réintégrer le funéraire dans la sphère sociale. Car souvent occulté, il n'en reste pas moins "l'ultime" service à la personne.

*Stéphane HUG,
Directeur Général du Vœu*

Interview



**Comment décririez-vous la
COLLECTION VIE & MÉMOIRE
en 3 mots ?**

Audacieuse, innovante et pertinente, tels sont les premiers qualificatifs qui me viennent à l'esprit. De l'audace, il nous en a fallu pour rompre avec les codes traditionnels de cette profession. Introduire un regard nouveau

et proposer un packaging différent avec une distribution sous forme de coffrets cadeaux participe de cette volonté d'ancrage résolument moderne d'un funéraire décomplexé, porteur de sens et de valeur. Dès lors, répondre de manière pertinente aux attentes exprimées par les consommateurs s'imposait.

Vous vous attaquez à un sujet délicat, plein de non-dits... Comment avez-vous abordé la construction de cette nouvelle offre ?

Forts des enquêtes que nous avons pu mener, tant auprès des particuliers que des professionnels de notre réseau, nous nous sommes attachés les services de partenaires de référence et nous avons construit avec eux une offre abordable, lisible et facilement accessible. Ce 1^{er} bouquet de services funéraires que nous avons baptisé "COLLECTION VIE & MÉMOIRE", vient renforcer notre conception globale du métier. Ainsi nos opérateurs funéraires seront désormais en mesure de proposer des services plus uniquement au moment des obsèques, mais dans le cadre d'une véritable approche destinée à favoriser l'accompagnement des proches et l'entretien de la mémoire du défunt.

Ces prestations sont-elles annonciatrices d'une profession en pleine mutation ?

Replacer le consommateur présent ou à venir au centre des préoccupations ne peut en effet qu'induire de profonds changements, non seulement dans l'activité même des opérateurs funéraires, mais aussi et surtout

dans la perception qu'en aura le consommateur final.

Replacer le consommateur présent ou à venir au centre des préoccupations ”

Au-delà de l'offre, est-ce une manière de réhabiliter le conseiller funéraire ?

Mettre en avant le rôle de service, de conseil et d'accompagnement du conseiller funéraire, c'est le positionner définitivement au centre de cette relation de confiance qui doit s'instaurer entre un client et son prestataire. De tout temps, le conseiller funéraire a agi avec dévouement, tact et savoir-faire dans des circonstances bien particulières. Au travers de notre offre de services, nous lui donnons aujourd'hui la possibilité de s'imposer comme un maillon indispensable à la recréation de solidarités intergénérationnelles que notre société a trop souvent tendance à faire disparaître. Un enjeu énorme mais aussi une chance inespérée, bien loin de l'image éculée du croque-mort d'antan !

Comment concevez-vous le funéraire de demain et quel rôle y jouera Le Vœu ?

Le funéraire de demain est encore à inventer. Les technologies modernes imposeront des services nouveaux, des pratiques de deuil et d'entretien de la mémoire non encore explorées. Par contre, ce dont nous sommes sûrs, c'est que l'humain gardera une place prépondérante et qu'au travers des hommes et des femmes qui œuvrent chaque jour au sein des entreprises de notre réseau, nous continuerons à bâtir et à agir pour un funéraire responsable, porteur de sens et de valeurs, résolument ancré dans son temps.



ASSISTANCE ADMINISTRATIVE APRÈS DÉCÈS

Alléger

Se décharger des formalités administratives pour se consacrer à l'essentiel en toute sérénité.

220 € TTC



PORTRAIT PHOTO

Humaniser la cérémonie

Rendre un hommage personnel au défunt le moment venu.

FLEURISSEMENT ET ENTRETIEN DE SÉPULTURES



Entretenir la mémoire



Raviver le souvenir d'un être cher en fleurissant et en entretenant la sépulture à distance.

145 € TTC

“ Paroles de Pompes ”

Lorsque **Le Vœu** m'a présenté le projet, je peux dire que j'ai été immédiatement séduit ! Cette offre, c'est l'introduction de la notion de libre-service. Grâce au totem, accéder à des produits en dehors des prestations funéraires liées à l'organisation des obsèques devient facile ! La famille est libre de consommer ces nouveaux services sans la pression d'un conseiller funéraire.

Jérôme BENOIST
PF de la BRIE (77)

Je crois à 100% à cette offre de services. Elle est très simple à comprendre et à utiliser.

La COLLECTION VIE & MÉMOIRE correspond à une attente forte des familles endeuillées et le concept novateur est en parfaite adéquation avec les nouvelles générations.

Frédérick CYRILLE
PF SUD MEDOC (33)

Jean-Patrice MEURDRA
PF MEURDRA (21)

Xavier KUREKPF
KUREK-HALLIEZ
(59)

L'offre de services est intéressante dans la mesure où elle permet de packager, et donc de rendre plus simple et efficace la vente de services.

Pierre AYMARD
PF AYMARD (71)

C'est une offre innovante qui peut modifier le regard que l'on a des Pompes Funèbres.

Le Vœu met le funéraire en boîte !



A l'instar des coffrets loisirs ou week end, la **COLLECTION VIE & MÉMOIRE** œuvre en faveur du **bien-être** du particulier, en soulageant et en accompagnant les familles dans le travail de mémoire.

La "Box Le Vœu", une manière innovante de consommer du funéraire !

Le Vœu entend bien s'appuyer sur l'innovation pour cultiver une relation de proximité avec les familles. A commencer par leur offrir des prestations modernes en faveur d'un accompagnement renforcé, plus adapté aux besoins des particuliers.

> **Un service prépayé**

Chaque coffret permet d'accéder à une prestation payable en avance, valable pour un service précis. Une fois activée par le client, à charge ensuite au **Vœu** d'exécuter la prestation en fonction des besoins ou des attentes exprimées.

> Des prestations de qualité

Chaque service repose sur l'expertise et le savoir-faire reconnu du **Vœu** et de ses partenaires.

> Une couverture nationale

Le Vœu facilite les démarches du client dans la mesure où ce dernier accède à tout moment à un réseau national qualifié pour gérer l'exécution des prestations partout en France.

> Une volonté forte de démocratisation du funéraire

Parce que le travail de mémoire concerne chacun d'entre nous, **Le Vœu** s'engage en faveur de services accessibles à tous ! La **COLLECTION VIE & MÉMOIRE** garantit ainsi un accompagnement de qualité à des prix compétitifs.

Et quel support plus original que le coffret particulièrement adapté à la nature des services du **Vœu**, pour assurer la commercialisation de la **COLLECTION VIE & MÉMOIRE** ?

Immédiatement identifiable, facilement accessible, graphiquement moderne, le coffret s'impose aussi comme un rouage essentiel dans notre volonté de modifier la perception du funéraire et faire découvrir une profession mal connue.

Le Vœu entend ainsi faire de la COLLECTION VIE & MÉMOIRE, un vecteur fort de confiance et un ambassadeur symbolique des ambitions de la marque pour soutenir les familles dans le travail de mémoire.

Et nul doute qu'après le débat actuel sur les retraites, la fin de vie et le funéraire (croissance exponentielle de la crémation, nouveaux rituels, augmentation de la mortalité...) se poseront logiquement comme des préoccupations majeures de la société de demain !

Le Vœu



croqué en
quelques
chiffres

Le Vœu, 1^{er} réseau funéraire de proximité en France

1^{er} réseau national d'opérateurs funéraires
700 entrepreneurs indépendants
1 600 points de vente sur l'ensemble du territoire

Le leader du marché

185 000 services funéraires réalisés
en moyenne annuellement par nos partenaires
L'équivalent de 35% du marché

Le leader de la prévoyance obsèques

2 contrats en prestations funéraires personnalisées
1 partenaire de référence
+ 15 000 nouvelles affaires par an
+55 000 contrats provenant des portefeuilles de
nos partenaires assurantiels
Mandataire des volontés essentielles
de + 150 000 clients

La marque de référence des services funéraires

1 bouquet de 4 services funéraire innovants
2 canaux de distribution
45 mobiliers "COLLECTION" installés dans les
points de vente à la date du 01/09/2010
1 site de commerce en ligne :
www.levoeu-laboutique.fr

La reconnaissance objective de notre professionnalisme

Le Vœu a obtenu la certification
ISO 9001.2008 pour la conception
de produits et services dans le
cadre de la gestion des activités
funéraires.



ISO 9001
FS 531 982



CONTACT PRESSE

Sabine GRANDGIRARD
*Chargée de la communication
au Voeu*

Téléphone : 06 73 99 77 23

Mail : s.grandgirard@levoeu.fr

www.levoeu.eu
www.levoeu-laboutique.fr