

Avec la baisse marquée du nombre de religieux et religieuses en France, deux couvents fermentaient chaque mois en moyenne.

De quoi susciter l'intérêt d'investisseurs plus ou moins bien engagés.

En étant bien accompagnées, les congrégations peuvent s'assurer que la transaction répond à leurs souhaits.

# Monastères cherchent acheteurs bien intentionnés

— Recul de la vie religieuse en France, vieillissement des moines et moniales, entretien difficile des locaux... De nombreuses communautés se voient dans l'obligation de mettre en vente leur monastère ou couvent.

— Les compétences et le temps manquent parfois pour choisir avec soin les offres des promoteurs.

« Le site du monastère des clarisses va revivre ! », annonçait en grande pompe la presse locale en février 2021. Le maire de Mazamet (Tarn) venait de rendre public le rachat de ce bâtiment de plus de 4 000 mètres carrés, situé en plein cœur de la ville, par un promoteur immobilier. Une annonce très attendue, alors que les trois dernières religieuses de la congrégation avaient quitté les lieux depuis cinq ans. L'investisseur, installé dans l'est de la France, déclarait vouloir rénover le bâti existant pour y loger des personnes âgées, et construire des pavil-

lons sur le reste du terrain. Mais trois ans plus tard, le maire est amer. « Il ne s'agissait que de belles promesses », souffle Olivier Fabre, l'élu divers droite de cette commune de 10 000 âmes. L'acheteur n'a pas entamé les moindres travaux, et est revenu deux ans plus tard nous annoncer qu'il allait revendre le bâtiment deux fois plus cher ! » Sous la menace d'une procédure judiciaire, le promoteur a finalement accepté de revoir ses ambitions à la baisse. La propriété est désormais en vente sur Leboncoin pour 470 000 €, alors qu'elle avait été cédée autour de 300 000 € par les clarisses. « Ce n'était vraiment pas cher pour un bâtiment ayant une emprise foncière d'un hectare en plein cœur de la ville, d'autant qu'il a été remarquablement entretenu par les sœurs », poursuit l'édile.

Le sort du monastère de Mazamet est symptomatique de la vulnérabilité des congrégations face à l'appétit de certains investisseurs. Avec le recul de la vie religieuse en France, les couvents et monastères se vident à grande vitesse. Depuis trois ans, deux fer-

meraient chaque mois en moyenne dans l'Hexagone, d'après l'Observatoire du patrimoine religieux (OPR). « Ces fermetures ont deux explications : soit la communauté n'a plus les moyens de la maintenir, soit c'est une question d'âge. Les frères et

« Les ressources financières des congrégations sont trop maigres pour se permettre de ne pas travailler avec des promoteurs. »

sœurs ont pour beaucoup plus de 70 ans, et les monastères, avec leurs escaliers, ne sont plus adaptés », détaille Claire Danieli, responsable de l'inventaire des édifices dans l'association.

Les couvents de sœurs apostoliques, qui vivent en communauté mais exercent souvent une pro-

cessé feu vert est donné « assez facilement », d'après le père Cédric Burgun, docteur en droit canonique. « La situation des instituts de vie religieuse est bien connue, précise le prêtre. Avec le vieillissement de leurs membres et les difficultés financières, s'opposer à une vente implique quasi-

ment de laisser le bâtiment tomber en ruines. »

Malgré la présence de ce garde-fou, dans les faits,



fession dans la société, constituent le gros des fermetures. Surtout ceux appartenant au millieu de petites congrégations fondées au XIX<sup>e</sup> siècle, et qui n'ont pas de couvents à l'étranger, dont les forces vives peuvent venir grossir les rangs des couvents européens vieillissants. « Mais c'est pour les communautés contemplatives (qui vivent cloîtrées et dont la vie est exclusivement tournée vers la prière, NDLR) que le déménagement est le plus compliqué, souligne Isabelle Jonveaux, sociologue des religions. Ces moines et moniales sont liés à leur lieu d'existence par le vœu de stabilité, formulé à leur entrée dans les ordres. Devoir quitter le monastère parce qu'il ferme, c'est porter atteinte à ce vœu. »

Une décision difficile à prendre, surtout quand le couvent a été la demeure du fondateur ou de la fondatrice de la congrégation. « En général, aux premières difficultés, les religieux commencent par faire un appel aux dons, et récoltent parfois plusieurs dizaines de milliers d'euros, observe Claire Danieli. Mais ce n'est pas suffisant

pour couvrir l'adaptation du bâtiment aux personnes âgées, et ils finissent par être contraints de vendre. Dans ce cas-là, les promoteurs se font un plaisir de racheter : les couvents sont souvent installés sur des sites magnifiques, avec des terres autour. »

Pour Véronique Margron, présidente de la Conférence des religieux et religieuses de France (Corref), l'intérêt suscité par les monastères dépend surtout de leur emplacement : « Je ne suis pas sûre que ceux situés dans des lieux ruraux intéressent les investisseurs. En revanche, ceux situés en ville ou en périphérie suscitent des intérêts. » C'est ainsi que, à Vire (Calvados), le couvent des Sœurs de la Miséricorde a été vendu au groupe Hisia, spécialisé dans les résidences avec services à la personne, en vue d'être détruit. Après sept ans de travaux, une résidence senior devrait bientôt ouvrir ses portes. Seule la chapelle a été conservée et désacralisée, pour devenir un réfectoire.

« Les ressources financières des congrégations sont trop maigres pour se permettre de ne pas

travailler avec des promoteurs. Nous n'avons pas d'autres solutions que de vendre à celui qui se présente », justifie sœur Concha, l'économe de la congrégation des Sœurs de la Miséricorde de Sées (Orne). La religieuse, qui a géré cette transaction, précise toutefois que le couvent n'a « pas été bradé ». Les fonds récoltés ont permis de « financer la vie courante des sœurs et les travaux dans d'autres couvents », le reste étant placé pour constituer des « revenus pour demain ». La vente d'un

Un service a été créé au sein de la Corref pour accompagner les communautés en grande fragilité.

monastère pour un projet qui ne poursuit pas le charisme de la congrégation n'est pas forcément un problème. « Il ne faut pas envisager la vie religieuse seulement en termes géographiques, insiste la sœur Véronique Margron. Certaines congrégations ont besoin de vendre une propriété au prix du marché pour faire vivre d'autres lieux, ou financer la vie des aînés. Dans ces cas-là, mieux on vend, mieux on se porte. »

Mais certaines communautés peuvent tarder à mettre en vente leur monastère, que ce soit par attachement, par manque d'anticipation ou d'accompagnement. Et plus le temps presse, plus elles sont susceptibles d'accepter des propositions en dessous des prix du marché. « Les promoteurs savent très bien que ce sont des moines, pas des financiers, et qu'ils sont vulnérables », juge Claire Danieli. « Parfois, c'est quasiment de l'abus de faiblesse. J'ai au moins deux exemples flagrants ces dernières années, et d'autres où ça aurait pu arriver, s'il n'y avait pas eu du monde pour alerter, abonde Véronique Margron. Les communautés peuvent se laisser convaincre par le premier venu, surtout s'il accompagne sa proposition d'un discours spirituel. Dans la vie religieuse, ce n'est pas notre métier de vendre. Si nous ne sommes pas conseillés par des gens fiables et neutres, c'est facile d'abuser de notre foi et de notre gentillesse. »

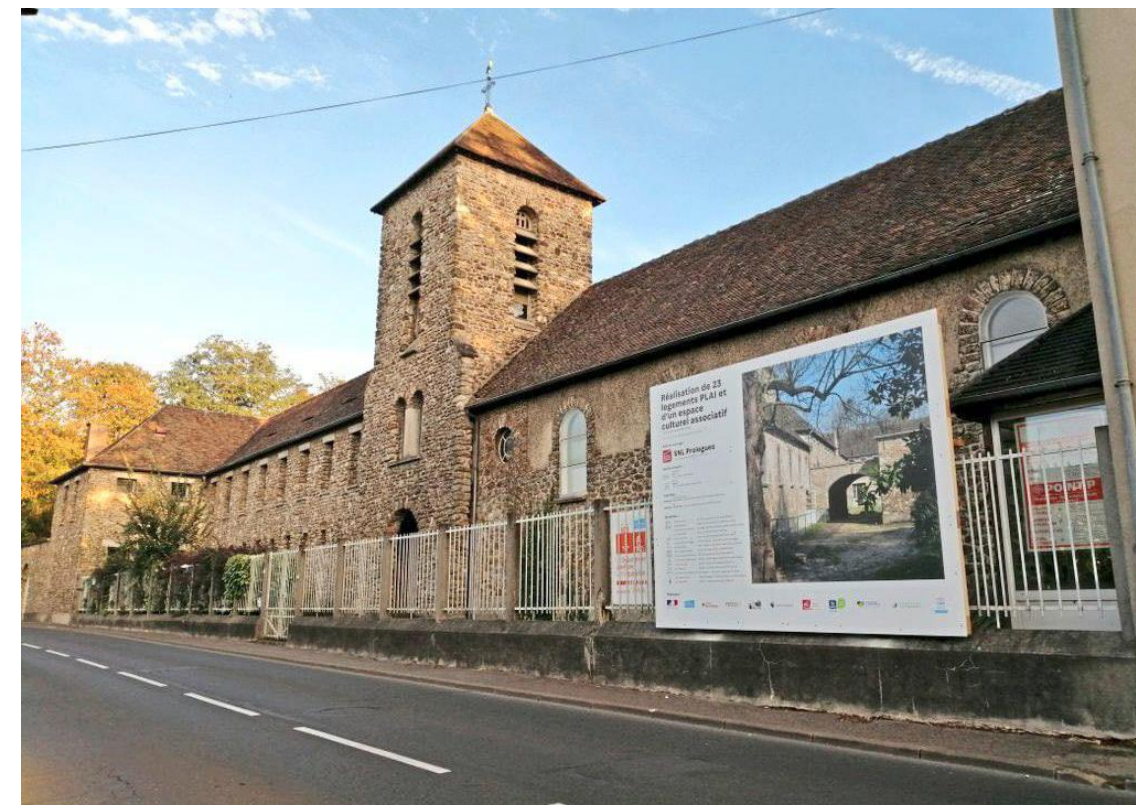
Paradoxalement, ce ne sont pas seulement les promoteurs immobiliers qui peuvent être tentés de tirer les prix vers le bas, mais aussi des membres de l'Église. Comme l'expliquait Madeleine Tantarini, présidente de la Fondation des monastères, lors d'un colloque en 2021, « ce n'est pas toujours facile pour les moniales de dire clairement à leur évêque : "Bien sûr le monastère est pour vous si vous avez un projet, mais combien êtes-vous prêt à l'acheter, car ce que nous avons par ailleurs n'est pas suffisant pour assurer notre

avenir ? » Mais alors, comment faire pour que les monastères ne soient pas bradés, et ne tombent pas dans les mains de n'importe qui ? Depuis quelques années, la difficulté est bien identifiée par les associations regroupant les congrégations. « Quand vous vendez à un promoteur qui jure de faire des logements sociaux, il doit avoir une préautorisation de la mairie, et il faut écrire dans le compromis de vente qu'il s'engage à respecter son engagement pendant dix ou vingt ans. Comment y penser sans être conseillé par des spécialistes ? », souligne la présidente de la Corref.

Un service a été créé au sein de cette organisation pour accompagner les congrégations en grande fragilité, surtout celles qui ne sont pas dans les réseaux de la Fondation des monastères. Les acteurs privés s'activent aussi. En 2018, le cabinet Karism Conseil a développé une nouvelle branche, les Projets de Saint-Joseph, pour accompagner les communautés désireuses de vendre leurs biens à des repreneurs poursuivant leur charisme. « Les congrégations avec lesquelles nous travaillons n'ont pas pour but de maximiser la valeur financière de leur bien, mais sa valeur sociale », précise François-Xavier Choutet, le directeur. En six ans, son entreprise en a accompagné une trentaine.

Quels conseils sont délivrés à ces communautés ayant fait le choix de se séparer d'un couvent ? « Il n'y a pas de loi générale, mais nous recommandons aux religieux et religieuses d'anticiper, pour être maîtres de leurs décisions, qu'il s'agisse de vendre un couvent au prix du marché, à bas coût, ou de le donner », insiste Véronique Margron. Ce conseil vaut même pour les communautés suffisamment solides financièrement pour choisir de vendre leur monastère à un projet poursuivant leur charisme. À Yerres (Essonne), le couvent des Sœurs auxiliaires de la Charité a été cédé en 2018 à Solidarités nouvelles pour le logement (SNL), afin d'y installer 23 appartements pour les plus précaires. « Les sœurs souhaitaient que le projet de reprise soit aligné sur leurs valeurs, même sans le côté religieux », souligne Jean-Marc Prieur, le directeur de l'association. « Lors d'un chapitre, nous avons marié la décision de favoriser un projet de logement social, retrace sœur Marie-Thérèse Le Fur, trésorière de la congrégation. Nous avons pu faire un choix dont nous sommes pleinement satisfaites, car notre décision était réfléchie collectivement et nous avons eu le temps de voir venir. » Cette anticipation a permis aux religieuses de refuser les propositions de certains promoteurs, parfois « 30 à 40 % en dessous de leurs estimations », et qui ne correspondaient pas à leurs attentes.

Clémence Reborna et Juliette Vienot de Vaublanc



En haut, architectes, responsables de Solidarités nouvelles pour le logement et de sa foncière discutent avec des bénévoles d'une association locale quant à l'aménagement du couvent de Concy (en bas), à Yerres (Essonne), transformé en logements sociaux. Photos Laurent Mercier/SNL