

# La transmission du patrimoine et les relations intergénérationnelles

« Il n'y a pas de commencement, j'ai été engendré, chacun son tour et depuis c'est l'appartenance. J'ai tout essayé pour m'y soustraire mais personne n'y est arrivé. On est tous des additionnés. »

E. Ajar, Pseudo.

L'analyse des comportements patrimoniaux des retraités ruraux est un angle d'approche particulier du vieillissement. Elle met en évidence la corrélation entre la façon dont les acteurs anticipent leur vieillesse et les solidarités intergénérationnelles. Elle permet donc d'appréhender la transmission comme une économie du don (M. Mauss, 7<sup>ed.</sup>, 1980) qui ne s'écrit pas à la fin de vie des cédants mais tout au long du cycle de la vie familiale<sup>1</sup>. De ce point de vue, les modalités de transmission de la maison familiale sont un bon exemple. Les cédants n'attendent pas le moment de la retraite pour réfléchir à la transmission de la maison. Cet acte de transmettre (Jacques-Jouvenot, 1997) prend forme dans le déroulé des interactions familiales, relations conflictuelles ou, au contraire, plus sereines entre les parents et certains de leurs enfants. Et durant tout le cycle de la vie familiale, se fabriquent des places d'aidant principal, de gardien de la maison, etc. La transmission de la maison, comme celle des autres biens, s'inscrit dans une histoire longue qui mêle les générations les unes aux autres. C'est dans cet enchevêtrement d'interactions familiales que les cédants anticipent ou non des modes de transmission. Cette anticipation n'est jamais déliée de ce que les cédants imaginent du système d'entraide potentiellement mobilisable lors de leur éventuelle dépendance. Qui des enfants sera le mieux à même de s'occuper des parents vieillissants et dépendants ? À quoi les cédants sont-ils prêts pour satisfaire leur souhait ? Nous avons identifié trois types de comportements des cédants à l'égard de la transmission de la maison, attitudes révé-

latrices de trois formes de relations intergénérationnelles familiales.

→ **Logique de continuité générationnelle** : ce premier type concerne les donateurs enracinés pour lesquels la transmission de la maison familiale résulte d'une logique ancestrale de transmission dans laquelle l'héritier de la maison est aussi le successeur professionnel. Hériter de la maison familiale s'accompagne de l'héritage d'une désignation à la place d'aidant principal dans le cas de la survenue d'une dépendance des parents âgés. Au-delà de sa valeur économique, la maison est investie ici d'une valeur patrimoniale symbolique et l'héritier a pour mission de faire durer l'histoire familiale. Les interviewés sont enracinés non seulement spatialement, mais aussi dans cette histoire familiale, contractant ainsi une dette mémorielle à l'égard des générations précédentes.

→ **Logique de ruse générationnelle** : ce second type concerne les donateurs qui ont eux-mêmes hérité de la maison familiale, mais disent n'avoir pas anticipé la façon de transmettre à leurs propres enfants. Confrontés à leurs enfants héritiers qui ont quitté leur village d'origine, qui le plus souvent ont travaillé en ville et sont propriétaires ailleurs, les donateurs n'envisagent pas, la retraite approchant, de quitter leur maison ni l'espace dans lequel ils ont passé leur vie. Cependant, ce qui guide leur attitude face à la transmission de la maison s'inscrit dans une logique de ruse dans laquelle la maison est un enjeu. Les stratégies de ces cédants consistent à faire venir un enfant vers eux. Mais il ne faut pas donner trop tôt son

patrimoine, ce qui signifierait prendre le risque de ne pas recevoir en contre-don la solidarité nécessaire en cas de dépendance « Vous donnez ce que vous avez, et une fois que c'est fait, vous les voyez plus les gosses. Tant qu'il est pas mort, ils vont voir le vieux, mais méfiez-vous bien quand vous avez plus rien à donner, on vous oublie ».

→ **Logique de l'autonomie générationnelle** : les interviewés donateurs n'ont pas hérité de la maison de leurs parents. Ils ont construit leur maison grâce à leur travail. Ceux-là ne sont pas en dette à l'égard de leurs propres parents et la valeur attribuée à ce patrimoine est économique. S'il faut vendre, ils vendront sans problème pour s'installer à proximité d'un enfant qui pourra leur venir en aide si besoin, et ce quelle que soit la distance qui les sépare de cet enfant. Les donateurs n'attendent pas que l'enfant vienne à eux, même si, comme ceux des deux autres groupes, ils envisagent en cas de dépendance un rapprochement avec un des enfants. Maintenir une bonne distance entre les générations de façon à ce que chacun préserve sa liberté est le maître-mot de ce groupe d'acteurs. <



1. L'analyse repose sur une enquête réalisée auprès de « jeunes-vieux 65-70 ans, des plus de 70 ans, et des personnes de 75 ans et plus » dans deux villages situés en périphérie de Besançon (1 rural, 1 périurbain). Rapport de recherche PUCA : Évolution des comportements patrimoniaux dans le Grand Besançon, 2008. (IRV -LASA-UFC)