

CONSEIL D'ORIENTATION DES RETRAITES

Séance plénière du 25 novembre 2015 à 9 h 30

« Structures familiales, transferts intergénérationnels, bien-être »

Document N° 08

<i>Document de travail, n'engage pas le Conseil</i>

Financer le vieillissement en institution par le patrimoine en milieu modeste

*Solène Billaud, centre Maurice Halbwachs (ENS)
Retraite et société n° 62, CNAV, 2012*

FINANCER LE VIEILLISSEMENT EN INSTITUTION PAR LE PATRIMOINE EN MILIEU MODESTE

Solène Billaud

La Doc. française | « [Retraite et société](#) »

2012/1 n° 62 | pages 105 à 125

ISSN 1167-4687

Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://www.cairn.info/revue-retraite-et-societe-2012-1-page-105.htm>

!Pour citer cet article :

Solène Billaud, « Financer le vieillissement en institution par le patrimoine en milieu modeste », *Retraite et société* 2012/1 (n° 62), p. 105-125.

Distribution électronique Cairn.info pour La Doc. française.

© La Doc. française. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.



Financer le vieillissement en institution par le patrimoine en milieu modeste

Solène Billaud,
Centre Maurice Halbwachs (ENS / EHESS / CNRS)

actuellement en France, 80 % des personnes âgées vivant en institution ne peuvent payer l'hébergement avec leurs seuls revenus (Marini et Vasselle, 2008). Si les résidents appartenant aux classes moyennes apparaissent comme les parents pauvres des dispositifs actuels d'aide publique au financement¹, il faut noter que les personnes aux revenus les plus modestes ne bénéficient pas toujours des prestations auxquelles elles ont théoriquement droit. Lorsqu'une personne âgée vivant en institution a des revenus mensuels insuffisants pour financer la facture d'hébergement, elle peut demander l'aide sociale à l'hébergement auprès du conseil général. Cependant, celle-ci est subsidiaire : elle n'est versée qu'après enquête auprès du demandeur et de son entourage, et en complément des contributions demandées aux descendants dont le revenu le permet (ces derniers sont sollicités au titre de l'obligation alimentaire ascendante, telle qu'on la trouve dans les articles 206 et suivants du Code civil français). L'aide sociale à l'hébergement est également récupérable à plusieurs titres, notamment sur la succession. Ces conditions ont un effet dissuasif : si les chiffres sont imprécis, on sait néanmoins qu'un nombre certain de personnes qui pourrait en bénéficier en théorie ne la sollicite pas (Grévy, 2004 ; Billaud, 2010 ; Laroque *et al.*, 2011). Il est donc essentiel de se demander comment ces personnes aux revenus modestes financent, dans la pratique, leur séjour en institution.

Par ailleurs, on sait que les retraités français sont très souvent propriétaires d'au moins un bien immobilier. Il s'agit le plus souvent de leur résidence principale. Même si l'effet du niveau de vie et de l'ancienne catégorie socioprofessionnelle reste déterminant dans les chances d'être propriétaire après la retraite, presque 71 % des ménages de plus de 65 ans possédaient une résidence en 2002 (64 % pour les 80 ans et plus), contre 56 % tous âges confondus (Minodier et Rieg, 2004 ; Insee, 2005, p. 129). La forte représentation des catégories socioprofessionnelles les plus modestes dans la structure de la population des retraités (Insee, 2005, p. 21) ainsi que l'histoire de leur accès à la propriété (accession populaire dans la seconde partie du XX^e siècle, transmission de vieilles fermes

1 Plus précisément, selon les auteurs, « près de 80 % des personnes hébergées en institution disposent d'un revenu inférieur au coût de leur séjour. En moyenne, le montant mensuel du tarif hébergement est de 1 500 euros (...). Les retraites brutes sont de 1 200 euros (1 000 euros pour les femmes, qui sont les plus nombreuses en établissement). Les aides apportées (allocations logement et réduction d'impôt) sont ciblées sur les bas et sur les hauts revenus, créant une courbe au détriment des classes moyennes qui apparaissent délaissées ».

ou de petits commerces de bourg) entraînent des caractéristiques spécifiques du bâti concerné. Les logements qu'ils possèdent sont, en moyenne, plus petits, plus vétustes et moins souvent localisés en zone urbaine, ayant ainsi une valeur plus faible que ceux des actifs de plus de 50 ans – chacune de ces caractéristiques s'accroissant pour les générations les plus âgées (Minodier et Rieg, 2007). Les personnes âgées propriétaires de leur résidence principale représentent une majorité de retraités, mais leur patrimoine n'en est pas pour autant conséquent ni facilement valorisable.

On ignore, en revanche, presque complètement les spécificités de la possession et de l'utilisation du patrimoine des personnes âgées qui résident en institution². Une enquête récente auprès des personnes âgées en institution comportait toutefois une question portant sur la propriété d'un bien immobilier, concernant la situation à la date de l'enquête, et déclarée selon une réponse en oui/non. Cette question, bien que succincte, permet de constater que ce sont seulement 26 % des résidents qui se déclarent être propriétaires d'un bien immobilier au moment de l'enquête. Le taux de propriétaires déclarés en institution semble ainsi beaucoup plus faible qu'il ne l'est parmi l'ensemble des retraités³.

Une question se pose alors : que devient le patrimoine des retraités suite à l'entrée en institution ? Peut-on faire le lien avec l'hypothèse d'une désépargne (Laferrère, 2006) qui permettrait de financer les besoins en termes de prise en charge du vieillissement ? Notre enquête ethnographique, constituée de monographies de familles menées par entretiens auprès de résidents en institution et de leur entourage familial (encadré 1), permet d'apporter de nouveaux éléments quant à la mobilisation du patrimoine comme source de liquidités pour financer l'hébergement en institution. Elle permet, entre autres, de constater que, parmi les onze propriétaires à l'entrée en institution que comprend le corpus, dix ont vendu leur maison dans les deux ans qui ont suivi l'entrée en institution.

Quand et comment se prend une telle décision ? Quel sens a-t-elle pour les résidents et pour leurs descendants, au regard à la fois des contraintes financières qui pèsent sur eux et des enjeux affectifs et moraux qui pèsent sur les choix patrimoniaux ? Dans un souci de clarté, nous nous appuyerons ici sur quatre des cas enquêtés pour développer les résultats construits sur l'ensemble du corpus. Nous nous attacherons dans un premier temps à restituer l'argumentaire qui amène les résidents et leurs proches à choisir la vente du bien à la suite à l'entrée en institution, notamment par rapport à l'alternative locative. Dans une deuxième partie, nous verrons que derrière l'argument de nécessité – mettre en place une solution de financement relativement durable pour payer l'hébergement – se nouent des stratégies familiales de mobilité sociale et résidentielle que la liquidation du patrimoine vient appuyer à ce moment précis. Nous montrerons ainsi que c'est dans une optique de protection des descendants et de leurs espoirs d'ascension sociale qu'une large majorité de parents privilégie la non-sollicitation de l'obligation alimentaire plutôt que la préservation du patrimoine en vue de sa transmission.

² En effet, les données collectées sur le patrimoine à grande échelle, notamment par l'Insee ou la Drees, le sont généralement en « ménages ordinaires », ce qui exclut la population vivant en institution, dans les établissements d'hébergement pour les personnes âgées dépendantes (Ehpad), ou encore dans les services de gériatrie des hôpitaux.

³ Source : notre exploitation secondaire de l'enquête Ehpa - Résidents 2007 (Drees), données pondérées sur l'ensemble des résidents pouvant répondre (n = 397 196).

ENCADRÉ 1**Les conditions de l'enquête**

L'enquête ethnographique dont est issue cette analyse abordait les décisions financières et patrimoniales accompagnant l'entrée en institution d'une personne âgée aux revenus modestes, en portant spécifiquement le regard sur les mobilisations familiales qui y étaient associées. L'analyse se base sur 16 études de cas, menées par entretiens auprès de personnes résidant en institution et de leur entourage (46 enquêtés au total, soit 1 à 8 enquêtés par cas, dont certains rencontrés plusieurs fois). Il s'agissait de rencontrer, lorsque c'était possible, un maximum de personnes au sein de chaque cas : le résident et/ou un ou des membres de son entourage familial. Au final, les monographies ont compté chacune entre 1 et 9 personnes rencontrées, pour un total de 45 personnes sur l'ensemble des cas.

Les cas étudiés répondent à trois critères de sélection : les personnes âgées résidant en institution sont issues des fractions stables des classes populaires (Schwartz, 1998) – milieux ouvriers et employés, petits agriculteurs, artisans et commerçants – ; elles sont toutes veuves et laissent à leur entrée en institution leur ancien logement inoccupé ; et elles ont toutes des descendants et entretenaient des contacts avec eux. Ces personnes âgées (14 femmes et 2 hommes, âgés de 72 à 95 ans) vivent dans trois établissements d'un même département de l'ouest de la France (deux maisons de retraite, l'une associative et l'autre publique hospitalière, et le service de soins de longue durée d'un CHU). Elles ou leurs proches ont été contactés par l'intermédiaire de ces établissements. ■

La construction progressive d'un consensus autour de la décision de vendre

La vente fréquente du bien immobilier à la suite de l'entrée en institution est sans doute l'un des éléments principaux qui explique la différence de taux de propriétaires entre les retraités à domicile et en institution. Notre enquête pose en effet le constat massif de cette désépargne, qui fait pression à la baisse sur le taux de propriétaires parmi les résidents en institution – et, en particulier parmi eux, ceux qui sont issus des classes populaires et ceux qui laissent derrière eux un logement inoccupé.

Un bâti qui se dégrade malgré des efforts d'entretien

Suite à l'entrée en institution, le domicile des nouveaux résidents propriétaires est dans un premier temps conservé « en l'état » par leurs proches (et, en particulier, par leurs enfants). Ce maintien de l'ancien domicile inoccupé est souvent accompagné de la mise en place d'une routine de « coups de main », constitués de tâches d'entretien régulières – ouvrir les volets, mettre le chauffage en hiver, faire la poussière, tondre la pelouse – effectuées par ceux des proches qui étaient les plus investis dans le quotidien de la personne âgée lorsqu'elle y vivait encore. Après l'entrée en institution, d'autres personnes apparentées, géographiquement éloignées, y logent également lors de leurs visites occasionnelles et payent en quelque sorte leur séjour par une participation ponctuelle à cet entretien. Formulée par ceux qui la mettent en œuvre comme un devoir moral (idéalement collectif) des enfants envers leur parent âgé, la conservation du logement répond à une volonté de préserver

des éléments de continuité matérielle et symbolique autour de la personne âgée. En minimisant les marques du caractère complet et définitif de l'entrée en institution, elle donne l'impression d'une transition moins brutale entre le domicile et l'établissement, et atténue le sentiment de culpabilité des proches qui ont pesé sur la décision (Billaud, 2012).

Ce n'est donc que dans un deuxième temps qu'est prise la décision de rendre le bien à l'usage, ce qui se traduit dans 10 des 11 cas par sa vente (et dans un seul cas, sur lequel nous reviendrons, par sa mise en location), principalement entre un et deux ans après l'entrée en institution⁴. Cette décision est présentée comme l'aboutissement inéluctable d'une prise de conscience progressive de la dégradation du bien. C'est ce que raconte Céline, dernier enfant de M. Blinet. Ancien employé de bureau de poste d'un bourg rural du Centre de la France, ce dernier est entré en institution peu avant l'enquête suite à un diagnostic de maladie d'Alzheimer. Céline, cadre bancaire de 37 ans, l'a fait admettre en maison de retraite près de Larnan, où elle habite, alors que ses deux frères vivent respectivement dans le Nord et l'Est de la France. Elle raconte :

– [La maison] se délabrait beaucoup, il fallait sans arrêt que j'aille mettre le chauffage en marche, faire un peu de ménage, donc... il faut trouver une solution, la maison va se dégrader encore plus donc autant la vendre maintenant.

– Et comment vous avez décidé que c'était le bon moment pour vendre ?

– Tout simplement quand je suis rentrée dans la maison, et que les plaques du plafond que mon père avait collées sont tombées. Ça commençait à se dégrader, et on a dit, il est temps de vendre, parce que si les plafonds s'écroulent... Le chauffage avait rendu l'âme, la chaudière ne fonctionnait plus, c'était le genre de tracas qui ne servent à rien, autant abandonner.

La « lourdeur » de la gestion et de l'entretien de ce patrimoine immobilier ancien (Laferrère, 2007) devient rapidement problématique. Face à un bâti de construction ancienne, peu confortable, et qui se dégrade rapidement malgré l'entretien assuré par les proches (encadré 2), la décision de ne plus conserver le logement « en l'état » va peu à peu gagner sa légitimité et s'imposer comme la seule raisonnable. Alors même qu'il représente, sinon la totalité, tout au moins la majeure partie du patrimoine que possèdent les personnes âgées de l'enquête⁵, les marques concrètes de sa dégradation progressive attestent donc le risque imminent de le voir perdre sa valeur, et constituent ainsi une base solide d'argumentation.

De l'entraide familiale à la transaction marchande : négociation et légitimation de la décision

La prise de décision mobilise alors la personne âgée elle-même en tant que propriétaire du bien (du moins, autant que le permettent les pathologies dont elle souffre), ainsi que son ou ses proches qui s'occupent des comptes et des papiers et, de manière

4 L'une des maisons a été vendue à six mois environ de l'entrée en institution, trois à un an, deux à un an et demi, cinq à deux ans. Dans tous les cas, la maison a été vendue avant ou pendant l'enquête. Pour plus de précision, on se reportera au tableau récapitulatif des cas de propriétaires donné en annexe.

5 Il en est bien souvent de même pour leurs enfants et leurs petits-enfants, qui, malgré une ascension socioprofessionnelle certaine, ne possèdent guère plus de patrimoine que leurs parents (le plus souvent, une maison d'habitation de bâti relativement commun).

plus ponctuelle mais plus large, l'ensemble de ses enfants en tant qu'héritiers. Alors que durant la période d'entretien du logement, la définition la situation et l'organisation des aides se faisaient sur le mode du soutien domestique, ici les logiques économiques et juridiques, faisant intervenir en particulier le droit des successions, prennent nettement le dessus. Les tâches de gestion constituent alors l'essentiel de la mission confiée aux proches mobilisés dans l'aide ; elles ne concernent plus les dimensions matérielles du logement, mais son enregistrement auprès des administrations et des professionnels du patrimoine. Le cadre d'intelligibilité de la situation n'est alors plus celui de l'entraide familiale, mais celui de la transaction marchande.

Cette seconde étape – après l'avoir entretenu vide un temps, décider de rendre le logement à un usage marchand – induit un véritable bouleversement des hiérarchies : au sein des proches mobilisés, au sein des logiques d'action qui les motivent et au sein des cadres de perception de l'ancien domicile comme problème familial. Le basculement est aussi celui de la qualification du logement, du domicile approprié au bien immobilier disponible pour une transaction marchande, qui contribue à placer de manière explicite l'aspect économique sur le devant de la scène. Il s'agit alors de choisir un mode de valorisation marchand du bien immobilier qu'il est impossible de garder plus longtemps « en l'état ».

Dans la plupart des cas, cette argumentation est formulée, portée sur la scène familiale et progressivement diffusée par le ou les enfants se chargeant de l'entretien du logement, rapidement soutenus dans cette tâche par ceux qui s'occupent de la gestion du budget du résident. Leur travail de persuasion s'exerce principalement auprès de leurs frères et sœurs (codécisionnaires obligés en tant que cohéritiers), ainsi qu'auprès de leur parent âgé. Il passe par une répétition des arguments au cours des rencontres en face à face, bien plus que par leur évocation lors de réunions familiales, plus rares et moins propices à l'ajustement du discours à l'interlocuteur. Ce travail de persuasion, très efficace, laisse peu de souvenirs aux enquêtés, qui insistent plutôt sur la force du consensus final. Celui-ci est d'ailleurs d'autant plus unanime qu'il est conjugué à un besoin de liquidités, nécessaires pour financer l'hébergement en complément des revenus de retraite dans un avenir proche.

Pour unanime qu'il puisse paraître dans les récits rétrospectifs des personnes rencontrées, ce consensus n'est jamais que le résultat lissé d'une négociation. Loin de se construire sur une résolution des tensions et des conflits qui peuvent exister au sein de la parenté, il s'élabore, au contraire, en renvoyant ceux-ci vers d'autres épisodes de la gestion des biens de la personne âgée. L'aménagement de la chambre en institution, la gestion quotidienne des papiers et de l'argent du résident ou encore la répartition des meubles et des objets (« vider la maison ») sont ainsi décrits comme des moments d'exacerbation des désaccords entre apparentés (Billaud, 2010).

On remarque que le consensus négocié ne suffit pas à légitimer la décision de vendre. Celle-ci est également étayée par des acteurs extérieurs à la scène familiale. Prenons l'exemple de Mme Evin, une femme veuve de 91 ans, qui possédait avec son mari un petit magasin de vêtements dans un bourg rural du département et qui souffre actuellement d'une maladie d'Alzheimer très avancée. Sa fille Sophie, 55 ans, célibataire sans enfant et professeur d'éducation physique et sportive au lycée, est sa tutrice et sa seule aidante. Le fils aîné de Mme Evin, chef d'entreprise en région parisienne et à la situation

ENCADRÉ 2**Les résidents propriétaires de leur résidence principale dans l'enquête : un bâti aux caractéristiques spécifiques**

Pour comprendre les modalités des décisions prises par les enquêtés rencontrés, il est essentiel de les replacer dans leur contexte socio-économique et de les mettre en lien avec les caractéristiques spécifiques du bâti concerné.

Parmi les seize résidents de l'enquête, onze étaient propriétaires* d'au moins leur résidence principale lors de leur entrée en institution (certains d'entre eux possédaient également quelques terrains issus de petites exploitations agricoles). L'un des cinq autres avait été propriétaire par le passé, mais avait vendu une quinzaine d'années auparavant, lors du passage à la retraite, pour se rapprocher du bourg du village.

Les onze propriétaires du corpus possédaient des maisons d'habitation. Quatre ont été héritées par les personnes âgées ou leur conjoint (dont la moitié dans le cadre de la transmission d'une petite exploitation agricole). Les sept autres ont été bâties ou achetées dans les années 1940 et 1950, lors de l'acquisition d'un petit commerce ou des mouvements d'accession à la propriété des classes populaires encouragés par l'État (Groux et Lévy, 1993).

Sur ces onze maisons, huit sont situées dans des communes de moins de 15 000 habitants, cinq d'entre elles étant en centre-bourg et toutes, sauf une, étant situées dans la périphérie de Larnan, la grande ville du département de l'enquête. Les trois dernières maisons se trouvent aujourd'hui dans l'agglomération même de Larnan, l'une en centre-ville, et les deux autres dans des quartiers périphériques bien reliés au centre. La majorité d'entre elles possède quelques éléments de confort sanitaire (douche ou toilettes aménagées) installés dans le cadre d'un maintien à domicile antérieur à l'entrée en établissement, et qui contraste avec le reste des installations : bâti ancien, chauffage au fioul... Ces différences de localisation et d'aménagement entraînent des différences de valeur marchande des biens, mais celles-ci semblent malgré tout jouer de manière très secondaire dans l'argumentaire de décision porté par les personnes rencontrées. ■

*Nous considérons ici comme « propriétaires » les personnes qui possèdent la totalité du bien, mais aussi celles qui possèdent sa nue-propriété ou une part de celle-ci, ou encore son usufruit. Nous avons en effet montré ailleurs (Billaud, 2012) que toutes ces configurations de propriété amenaient les enquêtés à se comporter « en propriétaires » du bien.

économique très confortable, entretenait pour sa part de mauvaises relations avec sa mère et ne vient qu'une à deux fois par an visiter sa sœur. Sophie se trouve ainsi seule face à la prise de décision lorsque se conjuguent, un an et demi après l'entrée de sa mère en long séjour à l'hôpital, des signes visibles de dégradation du bien malgré ses soins et une préoccupation grandissante quant au financement de l'hébergement. C'est alors sur des légitimités extra-familiales, en particulier médicales, qu'elle appuie son constat de non-retour de sa mère à domicile et, par extension, son argumentation de la décision de vendre la maison :

De toute façon, avec la maladie d'Alzheimer, on peut vendre les biens de la personne même si la personne n'est pas décédée, dans la mesure où... Mais il faut un certificat médical,

qui dit que maman ne pourra jamais retourner dans sa maison [...] On est obligés, pour vendre, de demander un certificat médical qui stipule que la personne ne pourra pas retourner chez elle. Maman ne peut pas retourner chez elle, donc voilà l'histoire, pourquoi on a vendu la maison. Et puis financièrement, ici [à la maison de retraite], selon les mois, c'est entre 1650 et 1550 [euros] par mois, donc il faut trouver un financement... Il faut trouver de la liquidité. [...] Donc [la vente] n'a pas posé de problème à mon frère quand on a vu le juge des tutelles.

Un diagnostic de démence étant sur ce point particulièrement disqualifiant pour la parole de la personne âgée, Sophie ne peut obtenir, comme c'est le cas ailleurs, l'assentiment direct de sa mère quant à la mise en vente. Elle fait ainsi intervenir dans son discours plusieurs sources extérieures de légitimation : le corps médical (les médecins et leur certificat), le corps juridique (en la personne du juge des tutelles) et elle utilise la force de l'argument financier (qui propose ici, selon un calcul très consensuel parmi les enquêtés, d'utiliser le patrimoine du résident plutôt que de demander à ses enfants de payer la maison de retraite au titre de l'obligation alimentaire). Elle se prémunit ainsi de toute accusation d'abus de pouvoir, ce que l'on peut comprendre à la fois comme une réponse à certaines accusations envers les familles véhiculées par le sens commun et relayées périodiquement par les médias (accusation de « placement » et de « spoliation » des biens), et comme une affirmation de bonne conduite envers son frère, avec qui elle s'entend peu et qui n'est pas impliqué dans le soutien à leur mère. Ce discours de justification de Sophie peut ainsi être lu également comme une tentative de minimiser sa propre responsabilité – et du sentiment de culpabilité qui peut l'accompagner – dans la décision qu'elle prend finalement seule au sein de la parenté.

Comme on vient de le voir, la décision de rendre le logement à l'usage est prise en relation directe avec la nécessité de trouver des compléments de financement pour payer l'hébergement : il s'agit alors de convertir en liquidités l'épargne que représente le bien immobilier, en tentant de garder le meilleur taux de conversion, menacé par sa dégradation. En effet, comme pour la grande majorité des résidents âgés en institution, le coût élevé de l'hébergement en regard des faibles pensions de retraites qu'ils reçoivent fait du bien immobilier une source potentielle de financement. La liquidation du patrimoine, en tant qu'option pouvant protéger les enfants du résident d'une contribution financière dans le cadre de l'obligation alimentaire, constitue ainsi un point crucial des arbitrages économiques effectués.

Au premier abord, les personnes rencontrées déclarent peu la nécessité de trouver des fonds pour financer l'hébergement comme un argument essentiel de la décision de vendre. Mais, s'il semble secondaire, face à la volonté (morale), de conserver de la valeur du patrimoine, cet argument (conjoncturel) est malgré tout très présent dans la décision. Dans les premiers temps, l'épargne bancaire suffit dans de nombreux cas à compléter les revenus de retraite. Permise par une certaine austérité budgétaire appliquée durant la vie active, cette épargne vient compenser des revenus modestes (Schwartz, 1990). Elle contribue ainsi à « laisser du temps » pour prendre une décision et à reléguer l'argument financier au second plan. Dans l'immédiat, il ne s'agit ainsi pas de vendre en raison d'un besoin urgent de liquidités, mais bien pour ne pas perdre d'argent. Mais la vente est également une décision qui permet d'assurer l'avenir à plus long terme : le logement, même modeste, constitue ainsi une épargne mobilisée juste après l'épargne bancaire dans le financement de l'hébergement.

Justifier la vente face à l'alternative locative

Cependant, pour valoriser le bien immobilier, un arbitrage s'impose entre les deux alternatives présentées en entretien comme étant du domaine du possible : la vente – choisie dans dix des onze cas étudiés – ou la location – un seul cas. Reprenons le discours de Sophie, la fille de Mme Evin :

Par contre, on aurait pu prendre la solution – mais il fallait faire des travaux – pour louer, pour que ça fasse un apport. Mais j'avais pas envie de m'embêter avec une location, des locataires, avec des soucis en plus, ça ne m'intéressait pas, donc on a trouvé la solution plus ou moins de facilité, de vendre la maison.

L'usure matérielle et la dévaluation de la maison qu'elle sous-entend sont des arguments pour décider de rendre le bien immobilier à l'usage, mais poussent également à choisir la vente comme solution au détriment de la location. Les caractéristiques spécifiques du bâti concerné sont là encore déterminantes : la plupart des maisons que possédaient les résidents du corpus ont été construites avant les années 1950, décennie durant laquelle beaucoup des enquêtés s'y sont installés. Il s'agit majoritairement de maisons rurales, parfois associées à une exploitation, ou de maisons de bourg possédant parfois un petit commerce – comme dans le cas de Mme Evin. Disposant de faibles ressources, les résidents ont souvent peu modernisé les équipements ménagers qui se révèlent vétustes en regard des normes actuelles imposées aux logements locatifs. Les travaux nécessaires apparaissent alors souvent trop coûteux, en temps de gestion et en argent investi et ce, pour un but incertain. Le marché locatif dans les bourgs ruraux est en effet décrit comme peu développé et peu rentable. Ce constat fait écho à celui de Christelle Minodier et Christelle Rieg (2007) concernant les logements laissés vacants, qui posent « essentiellement des problèmes de travaux, mais il s'agit plutôt de la difficulté à rassembler un budget pour les effectuer dans le cas des retraités ». Ainsi, bien que les gains espérés d'une vente ne soient pas non plus très élevés en raison des caractéristiques des logements, ce choix apparaît malgré tout aux enquêtés comme le moins coûteux⁶.

La perspective de « gérer des locataires » est effectivement présentée comme risquée et nécessitant une forte implication dans le contrôle, ce qui est décrit par Sophie comme des « soucis en plus » qui viendraient s'ajouter à son implication déjà presque quotidienne à l'hôpital auprès de sa mère malade. Cette hiérarchisation des priorités conduit les proches qui aident au quotidien, souvent déjà mobilisés sur plusieurs fronts, à privilégier leur investissement auprès du résident, plutôt qu'auprès de la gestion de patrimoine. Cet aspect est renforcé lorsque le bien immobilier se trouve loin de leur lieu de résidence, ce qui complique encore les opérations d'entretien et de contrôle. C'est le cas de la maison de M. Blinet, au sujet de laquelle Céline continue :

On ne se voyait pas du tout avec une maison où fallait gérer des locataires. On n'était pas sur place, et encore c'est moi la plus proche, mais c'est à plus de quatre heures de route... Donc c'est trop loin, c'était pas possible. Déjà, je m'en sors tout juste à essayer de ne pas trop espacer les visites à Papa... En plus, on ne sait pas combien de temps encore il va

⁶ Deux enquêtés ont malgré tout obtenu de la vente une somme supérieure à celle qu'ils avaient imaginé, grâce à la situation actuelle de leur maison en zone urbaine, ce qui n'était pas le cas lors de la construction. Cependant, dans ce cas c'est plutôt le terrain qui est convoité : l'une des résidentes a ainsi vu sa maison achetée à bon prix, mais détruite peu après pour reconstruire un bâtiment neuf.

durer. Et puis, pourquoi prendre des locataires si on peut vendre ? C'est pour ça, on ne s'est même pas dit « on va louer », on a dit « il faut vendre ».

La reconnaissance familiale de Céline en tant qu'enfant la plus compétente sur les questions de gestion et de démarches patrimoniales, du fait de ses diplômes de droit et de ses compétences acquises dans la sphère professionnelle en tant que cadre bancaire, ne l'empêche pas de présenter, elle aussi, la location comme une solution trop pesante et trop coûteuse. Là où pour elle, la distance géographique se cumule à l'implication auprès de son père pour justifier l'impossibilité de s'engager dans une telle gestion, pour d'autres enquêtés, plus âgés, ce sont leurs propres problèmes de santé ou la volonté d'aider en priorité leurs enfants qui sont invoqués pour reléguer au second plan l'importance d'une conservation de la maison. De même, l'incertitude du futur proche (notamment l'évolution de l'état de santé du résident) est aussi un facteur évoqué de manière récurrente comme décourageant ce type d'investissement sur l'avenir. La très grande majorité des enquêtés n'envisage pas de faire perdurer une location au-delà du décès du résident, ce qui supposerait un arrangement de relative coopération entre héritiers (maintien en indivision, rachat de parts). Le choix de la vente du bien durant le séjour en institution peut ainsi apparaître comme une anticipation de celui qui aurait été fait au moment de la succession. Le fait de considérer, de manière pragmatique, cette dernière comme prochaine est rédhibitoire à l'investissement de long terme temporel, financier et administratif nécessaire à engager une location du bien.

L'unique cas de notre corpus où la maison a, au contraire, été rénovée en vue d'être mise en location apporte un éclairage différent aux éléments qui poussent la très grande majorité à choisir la vente. Il s'agit de celui de Mme Lomont, dont la maison, sur l'initiative de son fils Marc, est en cours de rénovation lors de l'enquête. Le but de Marc est de créer deux studios locatifs pour des étudiants. Le cas de Mme Lomont présente des spécificités uniques dans notre corpus. Il se distingue sur le plan économique, sur celui de l'origine sociale, de la signification revendiquée de la transmission patrimoniale, mais aussi sur celui de la configuration de parenté, et des caractéristiques du bien immobilier. Nos matériaux ne permettent pas de définir l'influence de chaque élément sur la décision prise. Mais ils nous permettent de constater qu'au croisement de ces spécificités se nouent les conditions sociales de possibilité permettant la conservation du logement en vue de sa location.

Mme Lomont, originaire d'un village de campagne du département, est arrivée à Larnan à l'âge de 14 ans pour travailler comme ouvrière d'usine dans une scierie. Elle y rencontre son mari, ouvrier également ; ils ont un fils unique, Marc, en 1951 et accèdent à la propriété l'année suivante. Marc est lui-même ouvrier d'usine à la périphérie de Larnan et a accédé à la propriété en 1988 à l'âge de 37 ans avec sa femme, Viviane, agent de cantine scolaire du même âge. Ils ont trois enfants, âgés de 25 à 29 ans, dont l'aînée est vendeuse non qualifiée en magasin, le second étudiant en informatique et le dernier paysagiste travaillant comme ouvrier en intérim faute de trouver un emploi dans sa spécialisation.

Le cas de Mme Lomont est le seul où la personne âgée et son conjoint étaient ouvriers urbains, transmettant par ailleurs ce statut sur une, voire sur deux générations⁷. Ils sont également les seuls du corpus à avoir été politisés, fréquentant les milieux militants ouvriers de gauche de Larnan, de la Résistance jusqu'à la fin des années 1980. Ayant pour sa

7 L'un des trois petits-enfants de Mme Lomont est ouvrier paysagiste.

part travaillé et cotisé en vue de la retraite durant la majeure partie de sa vie, de même que son mari, Mme Lomont a des revenus de retraite relativement élevés comparée aux autres femmes du corpus⁸. Pour payer son hébergement, elle n'a besoin que d'un peu plus de 100 euros supplémentaires par mois, ce qui est peu en comparaison d'autres résidentes qui doivent ajouter chaque mois plus de 700 euros. La somme mensuelle à trouver n'est donc pas très importante, l'enjeu n'est pas spécialement lourd, et même une location rapportant peu pourrait suffire à combler cette somme que Mme Lomont puise pour l'instant dans sa petite épargne. Marc et Viviane expliquent :

Marc : Il lui manque un peu plus de 100 euros par mois. [...] C'est de l'argent qu'elle prend sur ce qu'elle avait avant, ça va pas durer longtemps. Donc le problème va se poser rapidement.
Viviane : Donc ça va combler, normalement, on espère.

Mme Lomont, comme la plupart des résidents en institution, ne gère pas elle-même ses biens et s'en remet entièrement à son fils. Elle présente un détachement particulièrement marqué, qu'on retrouve dans quelques autres cas du corpus⁹, et qui avait conduit les personnes âgées à appuyer la décision de vendre.

– C'est important, pour vous, qu'il garde votre maison ?
– Oh, moi je m'en fiche complètement ! Parce que moi, ma place est au cimetière, parce que quand j'ai perdu mon mari, j'ai acheté pour moi aussi, j'ai pris pour trente ans !

Son fils et sa belle-fille, en revanche, défendent tous deux une idéologie de la transmission du patrimoine immobilier comme trace matérielle, et non uniquement pour sa valeur économique et sentimentale – un positionnement affirmé qui ne se retrouve pas dans les autres cas du corpus. Alors que les autres enquêtés revendiquent la conversion du patrimoine pour assurer sa transmission et son efficacité sociale protectrice pour les héritiers, eux affirment une volonté de transmettre le bien tel quel, refusant sa conversion. Marc affirme :

Si c'est faisable, je trouve que c'est préférable de garder un patrimoine que de le vendre et qu'il parte après comme ça en... qu'il s'évapore, on va dire. Si c'est vendu, ça pourra être légué aussi, mais c'est plus volatile.

Cette position valorise l'attachement au bien dans sa matérialité et son caractère unique. Elle prône sa conservation plutôt que sa conversion en argent, et constitue ainsi un frein au choix de la vente. Mais ce qui rend réalisable ce souhait que porte Marc est finalement qu'il se trouve au sein d'une structure de parenté très spécifique : seul dans ce cas au sein du corpus, il est fils unique. Cet élément a, selon lui, grandement appuyé son choix :

Du fait que je suis tout seul, c'est plus simple à gérer (...) Je préfère être tout seul ! Comme ça, après, on ne pourra pas me reprocher d'avoir pris des décisions... souvent c'est ce qui se passe entre frères et sœurs !

8 Qui, pour beaucoup d'entre elles, n'ont pas déclaré de profession, ont occupé des positions professionnelles peu reconnues (conjointes d'indépendants...), ou ont eu des carrières professionnelles entrecoupées pour élever leurs enfants. Pour plus de détails sur les professions des enquêtés, on se reportera au tableau donné en annexe.

9 Et que l'on pourrait lire comme l'une des formes de la « déprise » par délégation liée à l'avancée en âge. Pour une discussion de la notion, voir Caradec (2004).

S'il dit prendre les décisions, de fait, en concertation avec sa femme et en consultant ses enfants en tant que « futurs héritiers », Marc est néanmoins seul dans sa position d'enfant et d'héritier direct. Par ailleurs, selon Marc et sa mère, cette dernière s'en remet totalement à lui quant à la gestion de ce bien. Cette situation fait écho aux statistiques tirées de l'enquête Patrimoine (Insee) qui ont pu démontrer que les enfants uniques gardaient en moyenne plus longtemps un logement hérité que ceux appartenant à une fratrie : le coût de gestion en termes de négociations intrafamiliales s'en trouve diminué, pouvant rendre ainsi la location moins rébarbative. Notons toutefois que les enquêtés choisissant la vente ne mentionnent jamais l'existence d'une fratrie pour justifier la lourdeur d'une location, préférant la reporter sur les potentielles tensions avec les locataires. Le cas de Mme Lomont en contrepoint permet ainsi d'éclairer certaines conditions qui rendent difficile le choix de la location, mais qui ne sont pas énoncées comme telles.

Mais par-dessus tout, un dernier point, essentiel, marque le cas de Mme Lomont : s'il s'agissait d'une modeste maison ouvrière d'un quartier laborieux lors de son accession à la propriété en 1952, sa demeure est aujourd'hui située dans un quartier considéré comme proche du centre-ville de Larnan et très bien desservi en transports en commun (deux autres maisons du corpus qui étaient dans une situation similaire, mais plus loin du centre-ville, ont été vendues). Sa valeur actuelle explique sans doute en partie la réticence de Marc et Viviane (et, selon eux, de leurs enfants) à s'en séparer. Elle rend les importants travaux nécessaires à une mise en location plausiblement rentables. Le choix d'orienter l'aménagement pour diriger l'offre vers le marché de la location étudiante participe également à réduire l'incertitude, en traitant avec des locataires « respectables » et en profitant du contexte de pénurie de logements étudiants sur l'agglomération de Larnan, qui est une ville universitaire. De plus, Marc et Viviane sont présents sur place pour gérer cette location, contrairement à Céline, la fille de M. Blinet, qui pointait la distance comme l'une des raisons poussant à la vente.

Au final, plusieurs éléments se croisent : l'idéologie, portée par Marc (et par sa femme) bien plus que par Mme Lomont, de la conservation du bien immobilier et de la méfiance envers l'argent liquide ; la pression financière moindre quant au paiement de l'hébergement, une structure de parenté le laissant seul décideur légitime, un bien immobilier dont la valeur sur le marché locatif ne fait aucun doute. On peut ajouter deux autres éléments qui renforcent encore les conditions de possibilité de la décision de louer : d'une part, Marc est relativement jeune comparé à la plupart des enfants de résidents rencontrés, ce qui lui permet peut-être l'espoir d'une meilleure santé à court terme ; d'autre part, Marc dispose de la légitimité genrée à gérer un patrimoine immobilier, socialement associée à des compétences masculines.

Bien entendu, cet ensemble de spécificités du cas de Mme Lomont ne nous permet pas de généraliser les déterminants du choix locatif. Mais en proposant un contrepoint à l'argumentaire très dominant en faveur de la vente, il permet d'appuyer en creux les éléments qui, dans les autres cas, plaident contre la décision de garder le bien pour le louer.

La décision de vendre l'ancien logement fait ainsi presque l'unanimité parmi les résidents propriétaires et leurs proches, même si elle est souvent prise à regret. Ce choix recueille à chaque fois un large consensus au sein des groupes familiaux, la vente étant présentée par presque tous les enquêtés comme inéluctable en raison du peu de viabilité de

la seule autre solution évoquée, la location. Par ailleurs, dans toutes les familles rencontrées, le paiement du séjour en institution est un problème central dans l'anticipation de l'avenir à court ou moyen terme. Afin de compléter les autres sources de financement – revenus de retraite insuffisants, épargne bancaire s'épuisant peu à peu –, les enquêtés envisagent donc avant tout la remise en usage du bien immobilier comme devant générer un apport rapide de liquidités. Que le bien soit vendu ou loué, il s'agit bien d'évaluer de manière chiffrée un temps prévisible de financement possible. Dans les deux cas, le but est de concilier la valorisation du patrimoine avec le financement durable de l'hébergement. Cependant, la vente est fréquemment choisie comme solution à moindre coût, dans un contexte où les enjeux affectifs de continuité familiale semblent plus associés aux meubles et aux objets qu'au bien immobilier. L'argent issu de la vente reste cependant marqué, et fait l'objet d'usages précis dans le cadre du paiement de l'établissement ou d'investissement sur les carrières sociales des générations futures. C'est ce que nous développerons dans la seconde partie de notre propos.

Financer l'hébergement en institution grâce au patrimoine

Les arrangements de financement de l'hébergement adoptés par la majorité des enquêtés s'appuient ainsi sur une forte mise à contribution du patrimoine, à travers la dépense de l'épargne en premier lieu, puis la liquidation du bien immobilier (lorsqu'il y en a un). Le vieillissement en institution fait donc office de liquidateur rapide du faible patrimoine possédé : force est de constater que, pour les personnes âgées des classes populaires, la prolongation du séjour en établissement s'accompagne d'une diminution significative de leur patrimoine. Mais si la vente de la résidence principale d'une personne âgée résidant en institution est décidée, par elle-même et ses proches, faute d'une meilleure solution, elle ne marque aucunement un renoncement à la transmission dans ces familles. Au contraire, dans des contextes familiaux marqués par les mobilités intergénérationnelles sociales et géographiques du demi-siècle dernier, cette liquidation du patrimoine s'inscrit au cœur des stratégies familiales de stabilisation (notamment par l'accession à la propriété et au salariat stable) ou d'ascension sociale, et de protection des descendants.

L'attachement aux lieux vécus à l'épreuve des mobilités

La littérature sociologique a signalé combien les biens immobiliers peuvent également être des lieux vécus, auxquels sont attachés de nombreux souvenirs et sentiments, ainsi qu'une mémoire familiale plus ou moins ancrée. Les enquêtés rencontrés font peu état de tels sentiments. Ceux-ci ont un poids minime dans la décision face aux contraintes évoquées plus haut. C'est alors sur les meubles et les objets que se focalise l'enjeu moral et affectif, comme l'explique Sophie, la fille de Mme Evin.

Donc on a vendu la maison... Ça n'a pas été évident, parce que c'est là qu'on retrouve tous les souvenirs. Ce qui est très dur, c'est pas de la vendre, c'est de vider la maison. On retire, on retire tout ce qui a pu exister avant... Moi, ce qui m'a été dur, c'est pas de se séparer du bien en tant que bien, ça c'est pas très grave, mais c'est... tout ce qu'il peut y avoir dans une maison, tous les souvenirs qu'on a pu y laisser. [...] Mais moi je suis née là, dans cette maison, c'est toute l'histoire de la chambre bretonne. C'est une valeur sentimentale, parce que la fameuse chambre bretonne, j'y suis née.

La fonction mémorielle et affective du lieu n'est pas tant attachée au contenant (« le bien en tant que bien ») qu'au contenu (« tout ce qu'il peut y avoir »)¹⁰. Ce sont alors des meubles qui font office de point d'ancrage, plus que le bien immobilier lui-même. Lorsque Sophie donne un exemple de son attachement à la maison, immobilier et mobilier se confondent dans son discours. Par métonymie, le bien immobilier est en quelque sorte contenu symboliquement dans ses propres meubles. Ce n'est pas tant l'implantation territoriale qui importe, que la participation à une vie familiale portant les traces du passé commun de ses acteurs. Les biens immobiliers possédés par les enquêtés ne fonctionnent donc pas, ou très peu, en « maisons de mémoire » (Assier-Andrieu, 1987) transmises sur de nombreuses générations et occasionnant un ancrage local et un attachement au bien pour lui-même. Ils sont décrits au mieux comme des supports de la « mémoire intime » liés à l'enfance (Muxel, 1996). De même qu'Anne Gotman le constatait déjà il y a 20 ans, « lorsque la valeur économique et sociale du patrimoine est faible en termes absolus (maison mal située, dans un bassin d'emploi trop étroit ou, au contraire, trop vaste) ou relatifs (héritiers en ascension sociale), la distance sociale entre transmetteurs et héritiers réduit la pression affective : la maison peut être vendue » (Gotman, 1991). La vente apparaît dès lors comme une décision secondaire dans les préoccupations affectives et mémorielles des enquêtés, ce qui contribue à expliquer le large consensus qui l'entoure. À l'inverse, la répartition des meubles et des objets est décrite comme une étape attisant fortement les tensions familiales.

L'attachement aux meubles et aux objets plutôt qu'au bien immobilier est ainsi lié en grande partie aux mobilités sociales et géographiques intergénérationnelles, qui marquent les relations entre de nombreux résidents et leurs descendants. Ces deux types de mobilité se combinent, par exemple, dans le cas de Céline, la fille de monsieur Blinet, qui travaille et vit en ville, et dont le mari est cadre supérieur dans l'informatique :

- *Je n'ai plus rien à y faire [dans la ville où se trouve la maison]...*
- *Vous n'y êtes pas attachée ?*
- *Non, pas du tout, aucun d'entre nous. Parce que je pense que c'est une ville où il n'y a pas grand-chose, c'est 30 000 habitants, on n'aime pas la mentalité. C'est comme à la campagne quoi, on s'occupe un peu trop de ce qui se passe chez les autres. Et c'est vrai que moi, j'ai jamais accroché, je me suis toujours ennuyée pendant les vacances, il n'y a rien à part des champs de blé. À l'époque, il n'y avait même pas de piscine, il y avait rien, rien ! Et je ne suis pas sûre qu'aujourd'hui il y ait beaucoup plus.*

Céline émet des jugements de classe à peine euphémisés au sujet du mode de vie qu'elle décrit comme étant celui de la petite ville où vivait son père, et dont elle est socialement distancée. Elle n'a pu s'y identifier par le passé et ne peut toujours pas le faire, portant, sans doute dès son plus jeune âge, une aspiration à l'ascension sociale qui l'en empêchait. Sa réussite professionnelle, sa situation socio-économique confortable ainsi que son propre accès à la propriété en banlieue résidentielle achèvent d'interdire toute construction de cette maison lointaine et dépréciée comme point d'ancrage local. En 1998, Anne Gotman et Anne Laferrère constataient au sujet de l'héritage que « le logement hérité résiste moins bien au "choc successoral" lorsque les héritiers ont leur propre logement ». On peut faire aisément le parallèle avec les situations décrites ici.

¹⁰ Sur les rapports entre l'espace et son aménagement, voir également Serfaty-Garzon (2003).

Ainsi, loin de mettre en pratique une morale familiale de conservation du bien immobilier¹¹, les résidents issus des classes populaires et leurs descendants ont intégré à leurs stratégies patrimoniales et familiales les trajectoires de mobilité géographique comme trajectoires de possible ascension sociale. Ils soutiennent volontiers la recherche, même lointaine, d'une meilleure situation professionnelle (souvent urbaine et souvent liée au salariat), considérant qu'elle amène par elle-même à accéder à la propriété immobilière. Dans ce cadre, ne pas conserver la maison des parents n'est pas un choix négatif.

Les propos de madame Brain et de sa fille Monique en donnent un bon exemple. Madame Brain est une dame de 94 ans. Veuve d'un cantonnier municipal, elle-même sans profession, elle a sept enfants vivants et de nombreux petits et arrière-petits enfants. L'une de ses filles, Monique, 56 ans et secrétaire de mairie, m'explique :

Elle a écouté les informations, et elle a entendu parler que l'immobilier allait baisser, donc elle s'est dit : « cette maison-là, on a trimé toute notre vie pour l'avoir, je veux que mes enfants en aient le maximum ». Donc elle a dit un jour à l'un de mes frères : « il faut mettre la maison en vente, parce que... après, si on ne peut pas la vendre ou si on la vend moins cher que ce qu'elle vaut, eh bien... ce serait dommage pour vous ».

Du point de vue de Mme Brain, la vente n'est pas un renoncement à la transmission du patrimoine acquis ; au contraire, elle est sa condition. Transmettre le « maximum » de la maison par-delà son utilisation pour financer l'hébergement passait ainsi obligatoirement par la vente, au meilleur prix possible. Largement partagé par nos enquêtés, ce point de vue doit être entendu à la lumière de leurs caractéristiques sociales spécifiques. Dans ces familles d'ascendance modeste, les biens immobiliers possédés ne sont souvent chargés d'aucune qualité architecturale particulière, ni porteurs d'un savoir-faire familial spécifique : leur valeur n'est pas dans leur permanence, mais dans leur convertibilité. En tant que somme d'argent, ils peuvent faciliter l'accès des descendants à un certain statut, en accompagnant leurs mobilités sociales et géographiques.

Transmettre un statut

En préservant la capacité du résident à payer seul, le consensus familial autour de la vente du bien vise un double objectif. En protégeant ses descendants d'avoir à contribuer pour lui au titre de l'obligation alimentaire, le résident cherche également à éviter l'exacerbation des tensions liées aux inégalités socio-économiques entre les descendants. Afin de renforcer la capacité de leur parent à payer seul en lui fournissant des liquidités supplémentaires, certains enfants vont jusqu'à redonner au résident une partie de l'héritage qu'ils reçoivent à l'occasion de la vente. C'est le cas des enfants de Mme Brain, qui raconte :

Ils ont eu leur part, et moi j'ai eu la mienne, parce qu'ils ont été sages de dire, « tu ne l'es pas en ce moment, mais si un jour tu deviens complètement dépendante, il faudra que tu paies plus cher, alors quand il faut réclamer de l'argent aux enfants, ça ne marche pas toujours bien, donc tu auras l'argent nécessaire pour jusqu'à ta mort ». Et ça, je sais que je ne serai jamais à leur charge !

¹¹ Morale que l'on peut observer à l'œuvre dans d'autres contextes économiques et socioprofessionnels, par exemple parmi les professions indépendantes (Bessière, 2010 ; Gollac, 2011).

La vente de la maison étant une sorte d'investissement au service du groupe familial, les sommes qui en sont issues sont fortement « marquées » (Zelizer, 2005), et leur usage est encadré par des normes morales nettement partagées parmi les enquêtés. Une norme très consensuelle veut que cet argent soit prioritairement considéré comme étant celui du résident – même la part de son conjoint décédé, normalement héritée par les enfants au moment de la vente. L'argent de cette vente doit donc être dépensé en premier lieu pour financer les besoins de la personne âgée. On est loin du discours dénonçant l'empressement des enfants à envoyer leur parent en institution afin de récupérer ses biens. Parents âgés et enfants cherchent à renforcer la capacité de paiement des premiers et, par là même, à protéger plus durablement le budget propre des seconds¹².

Même dans les cas où les enfants reçoivent chacun une part de la somme, la dépense de l'argent reste moralement très encadrée. En particulier, cette part ne doit pas être dissoute dans le budget quotidien des ménages qui la reçoivent : elle doit, au contraire, être investie en vue d'augmenter un certain type de capital pour l'avenir. Le respect de ces normes est contrôlé par le groupe familial, comme l'attestent les sanctions morales prises envers ceux qui trahissent « cette règle implicite ». C'est le cas, par exemple, concernant Cécile, l'une des filles de madame Brain et sœur aînée de Monique.

Au cours de l'entretien, Monique me donne la liste des utilisations de l'argent reçu par les différents membres de sa fratrie. Tous ont utilisé la somme en une fois, ou à la rigueur deux, pour de gros investissements, dans l'immobilier ou la scolarité, très approuvés. Seule une sœur, Cécile [66 ans, agent d'entretien retraité, et présentée par Monique comme étant à l'origine de nombreuses tensions familiales, notamment au moment du partage des meubles], n'a pas rendu de compte de son utilisation. Monique pense qu'elle a utilisé cet argent pour des loisirs et rit jaune : « Comme par hasard... »

Les sarcasmes récurrents de Monique vis-à-vis de sa sœur Cécile sanctionnent le caractère moralement illicite des choix de cette dernière, souvent soupçonnée de faire valoir ses intérêts personnels au détriment de ceux du groupe. Ici, c'est le type d'investissement qui est stigmatisé : il doit être moralement acceptable compte tenu de la provenance de l'argent, et de ce qu'il véhicule comme « marquage ». Monique, elle, apparaît conforme aux attentes, comme ici dans le discours de Mme Brain :

J'aurais voulu que [Monique] fasse quelque chose dans sa maison, mais elle m'a dit « non non », parce qu'il faut qu'elle fasse des emprunts pour [son fils cadet]. Et [elle a dit] « avec l'argent de ta maison, ça servira pour ses études ». Alors j'ai dit, « si c'est pour son avenir, fais ce que tu voudras avec ton argent ! » Je ne vais pas l'empêcher, au contraire !

Ces normes sont largement partagées parmi les enquêtés de notre corpus. Les générations les plus âgées d'une part, et les femmes (toutes générations confondues) d'autre part, semblent en être les plus fidèles adeptes. Les investissements dans l'accession immobilière (Gotman, 1991) et dans les carrières scolaires (Poullouec, 2010) sont ainsi les plus

¹² On peut objecter que cet arrangement, qui se veut pacificateur des relations familiales, contribue à maintenir les différences socio-économiques entre les enfants du résident. En effet, on pourrait dire que par cet arrangement, tous les descendants contribuent à part égale au financement de l'hébergement (puisqu'ils renoncent pour cela à une part égale d'héritage). S'ils avaient été sollicités en tant qu'obligés alimentaires dans le cadre d'une demande d'aide sociale à l'hébergement, la législation les aurait au contraire incités à payer selon le principe « de chacun selon ses moyens », à visée redistributive mais décrit comme plus conflictuel.

légitimes, les plus moralement honorables, les plus positivement connotés. Considérés comme durables, ils servent les carrières d'ascension sociale et résidentielle des membres du groupe, favorisant l'accès à des statuts dont le prestige peut être ensuite porté collectivement. En revanche, l'utilisation dans les loisirs de cette somme d'argent particulière est considérée comme une transgression, car c'est un acte éphémère qui répond à un intérêt personnel, perçu comme « égoïste ». Dans le cas de Cécile, il est sanctionné à la fois par les jugements négatifs émis (par Monique, par exemple) à son encontre, mais également par son exclusion plus ou moins explicite de certaines décisions.

Vendre la maison ne signifie donc pas « dilapider » l'héritage – c'est-à-dire le consommer « trop » ou « mal » (Gotman, 1995) –, ni renoncer à la transmission familiale des acquis socio-économiques. Pour ces familles d'ascendance modeste, la vente est coûteuse affectivement, mais supportable à la double condition de pouvoir reporter les enjeux de mémoire sur les meubles et les objets, et de respecter collectivement les cadres moraux du réinvestissement de l'argent transmis. Du point de vue des enquêtés, cette rente constitue la « moins mauvaise réponse » qu'ils puissent mettre actuellement en œuvre pour tenter d'assurer une conversion réussie de leur patrimoine familial (c'est-à-dire sa mise au service des espoirs d'ascension sociale intergénérationnelle), tout en faisant face à une situation qui met ce patrimoine d'autant plus en péril à mesure qu'elle se prolonge (le coûteux vieillissement en institution d'un ascendant aux revenus modestes).

Payer avec le patrimoine pour protéger les descendants

Le constat du choix très général de la vente, qui nivelle rapidement le statut de propriété des résidents, ne doit cependant pas masquer que la propriété d'un bien immobilier s'avère doublement protectrice à l'entrée en établissement. Si l'on a montré par ailleurs qu'en permettant, en tant que logement, de laisser le domicile « en l'état » un certain temps, elle protège en partie de l'urgence et facilite la transition vers l'institution (Billaud, 2012). On voit ici qu'elle procure également, en tant que forme d'épargne, une source de liquidités suffisante pour payer à moyen terme le séjour en établissement¹³.

Quelle que soit la situation, le vieillissement en institution semble de ce point de vue poser les conditions d'une faible transmission des patrimoines des personnes âgées de milieux modestes. Cependant, si le choix de liquidation du patrimoine pour financer l'hébergement équivaut à considérer comme secondaire sa transmission, c'est parce qu'est mis au premier plan l'investissement de la génération des enfants auprès de celle des petits-enfants. Le financement de l'institution grâce au patrimoine des résidents semble ainsi être un choix par défaut, faute de revenus de retraite suffisants comparés aux tarifs pratiqués par les établissements. Ce choix doit cependant être lu comme une manière d'appuyer d'autres stratégies familiales : il vise avant tout à ne pas toucher au budget de leurs enfants, afin qu'ils puissent aider leurs propres enfants en cas de rupture de trajectoire ou, s'ils sont encore jeunes, en leur fournissant les conditions matérielles d'un parcours scolaire ou universitaire réussi. La mise à contribution du patrimoine pour financer

¹³ Comme le montrent dans notre corpus les quelques cas de résidents qui étaient locataires, mais également les dossiers d'aide sociale à l'hébergement étudiés par ailleurs, ces derniers sont contraints de se défaire rapidement de leur domicile et doivent plus rapidement compter sur leurs descendants ou sur la solidarité publique pour payer leur séjour (Billaud, 2010).

l'hébergement, si elle amoindrit les patrimoines des personnes âgées des classes populaires et freine ainsi leur transmission, répond avant tout à une volonté de protection des descendants qui assigne de fait aux enfants des résidents (souvent eux-mêmes en trajectoire ascendante) le rôle de seul soutien financier des volontés de stabilisation et des espoirs d'ascension sociale placés dans les petits-enfants.

Bibliographie

Assier-Andrieu L., 1987, « Maison de mémoire. Structure symbolique du temps familial en Languedoc », *Terrain*, n° 9, p. 10-33.

Bessière C., 2010, *De génération en génération. Arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac*, Paris, Raisons d'agir, coll. « Cours et Travaux », 215 p.

Billaud S., 2010, Partager avant l'héritage, financer l'hébergement en institution. Enjeux économiques et mobilisations familiales autour de personnes âgées des classes populaires, thèse de doctorat en sociologie sous la direction de F. Weber, ENS/EHESS, 443 p.

Billaud S., 2012, « Propriétaires et locataires à l'entrée en institution : différer l'abandon de l'ancien domicile », in Membrado M. et Rouyer A. (dir.), *Habiter et vieillir*, Erès (à paraître).

Caradec V., 2004, *Vieillir après la retraite. Approche sociologique du vieillissement*, Paris, PUF, 240 p.

Gollac S., 2011, La pierre de discorde. Stratégies immobilières familiales dans la France contemporaine, thèse de doctorat en sociologie sous la direction de F. Weber, ENS/EHESS.

Gotman A., 1991, « L'héritier et le commis voyageur. Transmission et héritage de la maison de famille », in Segalen M., *Jeux de famille*, Paris, Presses du CNRS, p. 173-193.

Gotman A., 1995, *Dilapidation et prodigalité*, Paris, Nathan, 367 p.

Gotman A., Laferrère A., 1998, « Logement et transmission », in Ségaud M., Bonvalet C., Brun J. (dir.), *Logement et habitat, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 355-365.

Grévy M., 2004, « La solidarité familiale dans le cadre de l'aide sociale », *Recherches et Prévisions*, Cnaf, n° 77, p. 21-30.

Groux G., Lévy C., 1993, *La possession ouvrière : du taudis à la propriété (XIX^e-XX^e siècle)*, Paris, Éditions de l'atelier, 247 p.

Insee, 2005, *Les personnes âgées*, Insee Références (éd. 2005), 135 p.

Laferrère A., 2006, « Vieillesse et logement : désépargne, adaptation de la consommation et rôle des enfants », *Retraite et société*, n° 47, p. 65-108.

Laferrère A., 2007, « L'héritage de logement en France. Faits et théories », in Bonvalet C., Drosso F., Benguigui F., Huynh P. M. (dir.), *Vieillesse de la population et logement : les*

stratégies résidentielles et patrimoniales, Paris, PUCA – La Documentation française, p. 403-415.

Laroque M., Zeggar H., Amghar Y-G, Geffroy L., 2011, Modalités de mise en œuvre de l'aide sociale à l'hébergement, rapport de l'IGAS, 91 p.

Marini P., Vasselle A., 2008, Construire le cinquième risque : le rapport d'étape, rapport du Sénat, n° 447.

Minodier C., Rieg C., 2004, « Le patrimoine immobilier des retraités », Insee Première, n° 984.

Minodier C., Rieg C., 2007, « Le patrimoine immobilier des retraités : une approche descriptive », in Bonvalet C., Drosso F., Benguigui F., Huynh P. M. (dir.), *Vieillesse de la population et logement : Les stratégies résidentielles et patrimoniales*, Paris, PUCA – La Documentation française, p. 87-127.

Muxel A., 1996, *Individu et mémoire familiale*, Paris, Nathan, 226 p.

Poullaouec T., 2010, *Le diplôme, arme des faibles. Les familles ouvrières et l'école*, La Dispute, coll. « L'enjeu scolaire », Paris, 147 p.

Schwartz O., 1990, *Le monde privé des ouvriers*, Paris, PUF, 531 p.

Schwartz O., 1998, La notion de « classes populaires », HDR en sociologie, université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.

Serfaty-Garzon P., 2003, *Chez-soi. Les territoires de l'intimité*, Paris, Armand Colin, 255 p.

Zelizer V., 2005, *La signification sociale de l'argent*, Paris, Seuil, 348 p.

REMERCIEMENTS

Je remercie toutes les personnes qui ont relu et commenté ces analyses et, en particulier, Anne Laferrère pour sa discussion d'une première version de ce texte dans le cadre du séminaire *Les Lundis de l'Ined*. Cette recherche a été en partie financée par des bourses doctorales de la Cnaf et de la fondation Médéric Alzheimer, que je remercie également pour leur soutien.

Annexe

Présentation succincte des 11 cas de résidents propriétaires à l'entrée en institution

(sont mentionnés en mauve les quatre cas spécifiquement utilisés pour le développement de cet article)

Résidents	Âge	Ancienne profession	Ancienne profession du conjoint	Nombre de filles et fils vivants lors de l'enquête	Ancienneté en institution lors de l'enquête	Délai entre l'entrée en institution et la vente du bien
Madame Arbel	92 ans	Sans profession – aide familiale	Ouvrier/cultivateur (en location)	1 fille, 2 fils	4 ans	1 an
Monsieur Blinet	73 ans	Employé des postes	Secrétaire	1 fille, 2 fils	2 ans	1 an 1/2
Madame Brain	95 ans	Sans profession	Cantonnier municipal	5 filles, 2 fils	3 ans	1 an 1/2
Madame Chaillou	85 ans	Sans profession	Ajusteur	1 fille, 4 fils	1 an	6 mois
Madame Deniau	89 ans	Sans profession – aide familiale	Cultivateur (en propriété)	2 filles, 2 fils	6 ans	2 ans
Madame Evin	91 ans	Commerçante en vêtements (en propriété)	Commerçant (sur les marchés)	1 fille, 1 fils	6 ans	2 ans
Madame Guignard	91 ans	Au foyer/couturière	Ouvrier plombier	2 filles	2 ans	2 ans
Madame Lomont	85 ans	Ouvrière d'usine	Ouvrier d'usine	1 fils	1 an 1/2	(pas de vente)
Madame Moreau	83 ans	Cultivatrice (en propriété)	Cultivateur (en propriété)	1 fille, 2 fils	1 an	1 an
Madame Pessu	74 ans	Sans profession	Ouvrier (divers)	2 fils	3 ans	2 ans
Madame Saulnier	84 ans	Épicière (en location)	Courtier en vins	1 fille, 1 fils	6 ans	2 ans
Madame Viaud	84 ans	Personnel de maison	Ouvrier tourneur	1 fille, 1 fils	12 ans	1 an