

**Numéro 11 - octobre 2006**

## **Comment passer de l'ethnographie à l'analyse de données statistiques ?**

### **Une étude des stratégies immobilières familiales**

Sibylle Gollac

#### **Résumé**

Cet article tente de montrer en quoi les particularités d'un travail ethnographique — car il n'y a pas qu'une seule façon de faire du terrain — influencent les modalités de discussion avec d'autres disciplines (ici l'économie) et d'autres méthodes (en particulier l'analyse statistique et économétrique). On comparera pour cela un travail de thèse combinant enquête ethnographique par monographies de famille et exploitation de données statistiques préexistantes (en particulier l'enquête « Patrimoine » de l'INSEE), avec les résultats de la collaboration d'Anne Gotman et d'André Masson autour de l'analyse d'entretiens individuels semi-directifs, à propos d'un même objet : le devenir des biens immobiliers hérités. On essaiera de montrer comment, en partant de matériaux ethnographiques différents, on peut être conduit à combiner ethnographie, statistiques et modélisation économétrique de façon originale. L'article plaide ainsi pour un dialogue pluridisciplinaire et une combinaison des méthodes réfléchis, intégrant une analyse approfondie de la nature des matériaux ethnographiques et statistiques utilisés.

#### **Abstract**

There isn't only one way to do fieldwork, and the singularity of an ethnographic work influences the way of discussing with other disciplines (here economics) and other methods (in particular statistical and econometric analysis). In this paper, I will compare a personal work that combines fieldwork and exploitation of statistical data with the results of Anne Gotman and Andre Masson's common work on the same object : what become inherited real estates ?

URL: <https://www.ethnographiques.org/2006/Gollac>

ISSN : 1961-9162

#### **Pour citer cet article :**

Sibylle Gollac, 2006. « Comment passer de l'ethnographie à l'analyse de données statistiques ? Une étude des stratégies immobilières familiales ».

*ethnographiques.org*, Numéro 11 - octobre 2006 [en ligne].

(<https://www.ethnographiques.org/2006/Gollac> - consulté le 06.04.2020)

*ethnographiques.org* est une revue publiée uniquement en ligne. Les versions pdf ne sont pas toujours en mesure d'intégrer l'ensemble des documents multimédias associés aux articles. Elles ne sauraient donc se substituer aux articles en ligne qui,

eux seuls, constituent les versions intégrales et authentiques des articles publiés par la revue.

# Comment passer de l'ethnographie à l'analyse de données statistiques ?

## Une étude des stratégies immobilières familiales

Sibylle Gollac

### Sommaire

- Introduction
- « L'un transmet, l'autre hérite » : les résultats ethnographiques d'une sociologue importés en économie
- Autre terrain, autre cadre conceptuel
  - Le travail de terrain et ses résultats
  - De la « logique de situation familiale » aux « rationalités collectives »
- Du travail ethnographique à l'analyse statistique
  - Des hypothèses difficilement testables sur les données existantes
  - Poser aux données les questions auxquelles elles sont capables de répondre
- Conclusion
- Notes
- Bibliographie

## Introduction

On appelle stratégies immobilières les stratégies mises en œuvre par un ou plusieurs ménages sur le marché immobilier pour se loger et/ou acquérir un patrimoine immobilier et le valoriser [1]. Elles se traduisent concrètement aussi bien par des décisions d'achat/vente que par des choix entre location et accession à la propriété et par des choix résidentiels. Les choix immobiliers comprennent donc deux dimensions, résidentielle et patrimoniale : ils influencent à la fois les trajectoires résidentielles des individus, le statut d'occupation de leur logement (propriété, location...) et leur patrimoine immobilier. Dans le cadre de ces stratégies, l'insertion de l'individu dans un réseau de parenté plus ou moins étendu constitue à la fois une ressource et une contrainte : les membres de sa parentèle peuvent lui apporter une aide aussi bien financière que pratique, mais les liens qu'il entretient avec eux sont aussi le témoin de son appartenance à des groupes familiaux aux intérêts desquels il doit plus ou moins se plier. Les décisions prises par un individu — ou un ménage — en matière d'immobilier ne dépendent donc pas seulement de ses caractéristiques propres, préférences et contraintes financières pour reprendre les termes des économistes, mais aussi de son appartenance à un ou plusieurs collectifs familiaux. Ce sont ainsi les modalités de l'intervention de ces logiques familiales dans certaines décisions économiques que j'ai entrepris d'étudier dans le travail de thèse présenté ci-dessous. Et c'est de ce travail qu'ont surgi les interrogations méthodologiques concrètes que je vais analyser dans cet article, nées d'une volonté d'adopter une perspective interdisciplinaire et d'user à la fois de méthodes ethnographiques et statistiques.

La problématique de ce travail sur les stratégies immobilières familiales s'inspire largement du travail mené par l'équipe MEDIPS [2] sur la prise en charge des personnes âgées dépendantes : cette équipe de chercheurs pose clairement la question de savoir quel collectif est concerné par le choix du mode de prise en charge et quelles sont les modalités de la prise de décision au sein de ce groupe, formé essentiellement de parents de la personne âgée mais parfois aussi de voisins et de professionnels de la prise en charge à domicile (auxiliaires de vie, aides soignantes, etc.). Réunissant des ethnographes, des statisticiens et des économistes, elle a utilisé le travail ethnographique pour élaborer une enquête statistique à partir de laquelle pourra être testée une modélisation économique de la prise en charge des personnes âgées dépendantes (Gramain et Weber, 2001). Le travail de thèse exposé ici relève de la même volonté d'utiliser l'ethnographie pour faire de la sociologie économique de la famille. Il s'agit de s'interroger sur les groupes familiaux concernés par les décisions prises par les particuliers en matière d'immobilier : sur le marché immobilier, une demande ou une offre est certes formulée par un individu, mais un individu pris dans des jeux d'appartenances familiales qui pèsent sur sa décision. Le but de ce travail est ainsi de contribuer à mieux définir quels sont les groupes familiaux réellement concernés par des décisions que l'on considère souvent trop rapidement comme individuelles (ou, au mieux, relevant de ménages) et quelles sont les modalités de prise de décision au sein de ces collectifs [3].

Cet objectif s'inscrit dans une perspective interdisciplinaire : souhaiter contribuer à la meilleure compréhension du fonctionnement du marché immobilier (plus précisément ici du processus de formation de l'offre et de la demande des particuliers) renvoie à une volonté de dialogue avec

les économistes, les économètres et les statisticiens, donc à une volonté que le travail ethnographique conduise à des résultats utilisables par les uns et les autres. C'est à partir de l'exemple de l'étude des stratégies immobilières familiales que nous analyserons les difficultés rencontrées lorsque l'on tente de traduire des résultats ethnographiques pour les rendre utiles, notamment, à une analyse statistique.

Pour donner un exemple abouti de ce genre de tentative, je présenterai tout d'abord un article d'Anne Gotman et André Masson sur le devenir des biens immobiliers hérités : dans cet article, les deux auteurs partent de l'analyse d'entretiens semi-directifs auprès de personnes ayant récemment hérité pour modéliser la décision de garder ou vendre le bien immobilier transmis par les parents. A partir de cet exemple de collaboration entre une sociologue et un économiste, j'analyserai ensuite mon propre travail ethnographique sur les stratégies immobilières des familles et ses résultats, en essayant de montrer comment une approche différente du terrain conduit à adopter un cadre conceptuel très différent. J'essayerai enfin de montrer comment la tentative d'analyser des données statistiques préexistantes m'a conduite à m'interroger sur la possibilité d'utiliser les outils analytiques issus de l'enquête de terrain sur d'autres types de données que les matériaux ethnographiques.

### **« L'un transmet, l'autre hérite » : les résultats ethnographiques d'une sociologue importés en économie**

Dans leur article « L'un transmet, l'autre hérite », paru en 1991 dans la revue *Economie et Statistique*, Anne Gotman et André Masson proposent d'utiliser les résultats de l'analyse d'entretiens semi-directifs pour améliorer la modélisation microéconomique de l'affectation des biens immobiliers hérités et la tester sur des données statistiques adaptées (Gotman et Masson, 1991).

Ils partent d'un double constat sur la sociologie et l'économie de l'héritage. Les sociologues de la famille adopteraient une vision rétrospective de l'héritage, dans laquelle l'héritier use des biens qu'on lui a transmis selon ce que lui dicte un habitus également transmis par la famille : son passé familial est déterminant dans son utilisation des biens dont il hérite. Inversement, les économistes proposent une vision prospective de l'héritage : l'altruisme familial n'intervient que comme motif de legs, puisque l'épargnant envisage un horizon décisionnel qui dépasse sa propre vie (il déterminera sa succession en fonction par exemple de ce qu'il considère comme bon pour ses enfants). En revanche, l'héritier, lui aussi entièrement tourné vers l'avenir, ne tiendra pas compte de son histoire familiale dans l'affectation des biens qu'il a reçus : ils les utilisera comme tout autre bien, en fonction des ses préférences et de ses contraintes financières personnelles.

S'appuyant sur les résultats d'une enquête par entretiens semi-directifs, Anne Gotman et André Masson montrent les limites de ces deux visions et la nécessité de les rendre complémentaires. Ils établissent que la décision d'affectation des biens hérités « dépend de l'arbitrage entre deux logiques de choix parfois contradictoires : une logique rétrospective de "situation familiale", où l'enfant se détermine en fonction de la dimension symbolique associée au bien, des rapports affectifs avec ses parents, et des désirs éventuels exprimés par ces derniers ; une logique prospective

d'intérêt personnel, économique et pratique » (1991 : 218). Selon eux cet arbitrage est particulièrement manifeste et intéressant à étudier dans le cas des biens immobiliers : « Sous cet angle, les biens les plus intéressants à étudier sont ceux pour lesquels les logiques utilitaires et symboliques ont le plus de chance d'être du même ordre d'importance et d'entrer ainsi en concurrence. Parmi ces actifs, le plus significatif au plan économique est sans nul doute la maison ou le logement familial, dont le processus d'acquisition draine une bonne partie de l'épargne nationale » (1991 : 217).

Les deux auteurs s'appuient donc sur une enquête par entretiens menée par Anne Gotman en 1985-1986 auprès d'une cinquantaine « d'héritiers résidant en milieu urbain, ayant hérité de leur père et/ou de leur mère, c'est-à-dire d'individus ayant fait l'expérience d'un héritage économiquement important et qui les touchait personnellement ». Les auteurs précisent : « On a multiplié les cas de figure et les variables intermédiaires (en particulier le degré d'urbanisation et la proximité/distance avec le monde rural ; l'âge ; le statut familial etc...) de façon à obtenir, à l'intérieur d'un échantillon à dominante "classes moyennes salariées", une variété suffisamment marquée de situations, de l'ouvrier au cadre, de la petite ville industrielle à l'agglomération parisienne, du célibat à la famille nombreuse » (1991 : 219). D'après Anne Gotman et André Masson, cet échantillon constitué de personnes appartenant aux « couches moyennes » (ni « capitalistes », ni « prolétaires ») et héritant d'un « patrimoine de jouissance » (opposé au capital productif ou de rapport) constitue une population dont l'analyse microéconomique est la mieux à même de rendre compte des comportements. Les résultats de l'enquête qualitative semblent donc ici parfaitement adaptés à une importation vers l'analyse économique.

Ils proposent ainsi une lecture des entretiens qui met en évidence un double registre de justification de l'affectation du bien immobilier hérité : une « logique de situation familiale » qui va du rejet à l'adhésion en passant par l'indifférence (cette logique « symbolique » est caractérisée par l'attachement de l'individu à ses ancêtres, le mode de passation du bien --- avec ou sans prescriptions parentales --- et la trajectoire sociale intergénérationnelle) et une « logique d'intérêt personnel » dite « économique » (l'enquêté évoque ici la valeur du bien hérité, l'usage qu'il peut en faire, etc.) qui permet de définir l'héritage comme une charge ou un profit à des degrés divers. Ce double registre est convoqué par les enquêtés pour justifier toute une gamme de stratégies d'affectations possibles du bien immobilier hérité. Ces stratégies peuvent, selon les auteurs, se situer le long d'un axe opposant « garder » et « vendre ». Ils évoquent ainsi, dans l'ordre : la conservation du logement pour y habiter soi-même, en rachetant au besoin les parts des cohéritiers ou en les dédommageant ; conserver le bien comme résidence secondaire pour soi, ou en indivision pour l'ensemble de la fratrie ; conserver le bien comme immobilier de rapport ; retransmettre à ses propres enfants ; céder ou vendre à un membre de la famille ; vendre à un tiers ami de la famille ; « concrétiser » le produit de la vente du bien immobilier, c'est-à-dire le réinvestir dans un projet patrimonial conséquent, constructif et durable, généralement de nature immobilière ou professionnelle ; vendre le logement familial à une personne étrangère et utiliser l'argent pour sa jouissance ou son intérêt personnel comme on l'aurait fait de biens accumulés en propre ; liquider l'héritage, le dilapider.

Au final, l'analyse des entretiens permet de modéliser la décision prise comme un arbitrage entre la « logique de situation familiale » (l'individu se situe entre les pôles « hostilité, refus, rejet » / « détachement, distance, indifférence » / « culte, fidélité, adhésion ») et la « logique d'intérêt personnel » (l'individu qualifie le bien entre les pôles « profit pour soi » / « charge pour soi »). Les deux logiques peuvent aller dans le même sens (quand le bien constitue un profit et qu'on est attaché à sa famille, on « garde » ; quand le bien constitue une charge et qu'on a une attitude de rejet vis-à-vis de sa famille d'origine, on vend) ou bien s'opposer (quand le bien est une charge mais qu'on y est attaché, par exemple).

Les deux auteurs présentent donc bien un cadre conceptuel permettant d'importer en économie les résultats d'une enquête sociologique qualitative, de construire un modèle et de le tester : « Le problème [*de prendre en considération une logique « symbolique » et non purement « économique »*] est nouveau pour l'économie néo-classique mais ne paraît pas pour autant insurmontable. Il a notamment l'avantage d'être posé en des termes "assimilables" par l'individualisme méthodologique et de concerner une décision économique bien identifiée et relativement riche, puisqu'il existe toute une série d'options possibles quant à l'usage des biens transmis. Surtout, la notion d'arbitrage est particulièrement évocatrice, le choix de privilégier une logique au détriment de l'autre ayant alors un coût, quasiment chiffrable [*affectif si l'on vend un bien auquel on est attaché parce qu'il constitue une charge ; financier si on dépense pour conserver un bien dont on ne peut tirer aucun profit*]. [...] L'analyse des discours et des pratiques des héritiers recueillis lors d'entretiens conduit ainsi à proposer un vaste programme de recherche dont nous n'avons posé que les premiers jalons. Il s'agirait d'élaborer un modèle qui intègre les deux logiques d'appropriation des biens reçus et qui aboutisse à des prédictions claires quant à l'affectation de ces biens, prédictions que l'on pourrait confronter aux résultats fournis par une enquête statistique et à plus grande échelle auprès de personnes qui viennent d'hériter » (1991 : 227).

Cet article constitue ainsi un exemple d'utilisation de matériaux ethnographiques dans des cadres d'analyse très différents de l'analyse ethnographique. Les résultats de l'enquête de terrain ont ici pu être importés en économie avec des perspectives intéressantes en terme d'analyse statistique et économétrique de l'affectation des biens immobiliers hérités.

### **Autre terrain, autre cadre conceptuel**

Ayant moi-même construit la problématique de ma recherche dans un souci d'ouverture à la pluridisciplinarité, cet article m'est apparu comme un encouragement à porter un nouveau regard sur mon matériel ethnographique : il s'agissait non seulement d'analyser les résultats de l'enquête de terrain en sociologue ethnographe, mais aussi de me poser la question de l'usage du cadre conceptuel qu'on pourrait en tirer, au-delà de l'ethnographie, du point de vue de l'analyse économique ou statistique.

### **Le travail de terrain et ses résultats**

Mon matériau n'est pas constitué d'entretiens semi-directifs mais de

monographies de familles. Chacune de ces monographies est composée de plusieurs entretiens avec différents membres d'une même famille (en général sur trois générations) et d'observations. L'échantillon est de ce fait relativement restreint, chaque monographie de famille comprenant cinq à dix entretiens, au moins une observation participante sur quelques jours (je suis alors logée par un des membres de la famille et participe si possible à une réunion de famille) et quelques observations ponctuelles sur toute la durée de l'enquête (cela fait par exemple six ans que je « suis » une des familles de mon corpus). Chaque monographie de famille demandant un investissement relativement coûteux, l'« échantillon », contrairement à celui d'Anne Gotman, n'est pas « le plus différencié possible ». Au départ, il se limitait même à des familles d'indépendants dans lesquelles la proximité résidentielle entre apparentés était relativement forte. La constitution de ces monographies de famille a permis d'observer dans le détail la façon dont les jeux d'appartenances familiales dans lesquels était pris un individu pouvaient avoir une influence sur ses choix en matière d'immobilier.

Plus précisément, il est apparu que ces choix pouvaient relever non pas d'une rationalité individuelle, mais d'une rationalité collective : l'individu prend alors sa décision au nom de l'intérêt d'un groupe auquel il appartient et non au nom de son intérêt personnel. Reprenant des concepts de l'anthropologie de la parenté tout en les adaptant à l'analyse de la parenté française contemporaine, je me suis attachée à mettre en évidence deux types de logiques familiales auxquelles l'individu peut se plier. L'individu peut d'abord obéir à une logique de maisonnée, la maisonnée étant une unité de coopération productive (qu'il s'agisse de production domestique ou professionnelle) mobilisant plusieurs personnes plus ou moins apparentées et éventuellement co-résidentes autour d'une cause commune : la prise en charge d'une personne âgée dépendante, le fonctionnement d'une entreprise familiale ou l'entretien d'une maison [4]. Les maisonnées sont des groupes instables, dont les contours varient au gré de l'évolution des causes communes autour desquelles elles se sont construites. Une même personne peut appartenir à plusieurs maisonnées dont les intérêts divergent (par exemple elle peut former une maisonnée avec ses frères et sœurs autour de la prise en charge de leur parent dépendant, et une autre maisonnée avec son conjoint centrée sur l'éducation des enfants : la première cause commune peut empiéter sur la seconde, et la personne se voir reprocher par son conjoint son absence auprès des enfants au profit de sa famille d'origine). Elle doit alors arbitrer entre ces diverses appartenances. L'individu peut ensuite obéir à une *logique de descendance*. Dans le cadre de l'analyse de la parenté française contemporaine, nous définissons le groupe de descendance comme un ensemble de personnes affiliées, au capital symbolique [5] propre, se sentant collectivement responsables de sa transmission (cette définition est à différencier de celle de l'anthropologie classique de la parenté [6]). De la même façon qu'un individu peut appartenir à plusieurs maisonnées, il peut appartenir à un ou plusieurs groupes de descendance (celui de son père, celui de sa mère, ceux des parents de son conjoint).

Lorsqu'un individu hérite d'un bien immobilier, ce qu'il va en faire dépend largement du jeu d'appartenance dans lequel il est pris. J'ai ainsi démontré (Gollac, 2005) le rôle des logiques de maisonnée et de descendance dans le déroulement de la succession d'une boulangère, Renée Pilon, avant et après le décès de son mari, boulanger également, en faveur de leurs quatre enfants : Nicole, Guy (qui reprendra la



boulangerie), Arlette et Sylvette. La façon dont ont été distribués et utilisés les biens qui constituaient la succession de Pierre et Renée Pilon peut aisément se comprendre du point de vue de la logique de maisonnée. Guy (en 1979), Sylvette (en 1979) et Nicole (en 1987) reçoivent respectivement des maisons et un terrain qui leur permettent d'habiter près de chez leur mère et à proximité les uns des autres. Les quatre habitations ont une cour commune, dans laquelle se trouvent les poules de Renée, dont chacun peut prendre les œufs. Le linge des quatre maisons pend sur les mêmes fils. On détache celui des autres s'il se met à pleuvoir. Les enfants ont été élevés ensemble, jouent dans la même piscine. On s'organise aujourd'hui pour faire les courses de Renée et l'aider un peu dans les tâches domestiques quotidiennes. Les biens immobiliers hérités sont conservés quand ils permettent d'être propriétaire à proximité, vendus pour se rapprocher encore (c'est le cas de Sylvette, qui vend sa maison située à 350 mètres de celle de Renée pour faire construire sur un terrain attenant aux maisons de son frère, de sa sœur et de sa mère) et disposer d'un logement propre à devenir l'outil d'une production domestique collective. Cette proximité résidentielle joue aussi pour la production professionnelle. Renée, Nicole ou Sylvette donnent parfois un coup de main à la boutique lorsque cela est nécessaire. Carole, la fille de Nicole, y a travaillé comme vendeuse pendant cinq ans tous les dimanches matins. Plus indirectement, durant la maladie de Pierre, ses filles ont assuré sa prise en charge à domicile puis les visites à l'hôpital afin que Renée puisse continuer à faire tourner la boulangerie. Cette organisation collective des productions domestique et professionnelle a pour support une proximité résidentielle permise par les donations faites petit à petit par Renée et Pierre à leurs enfants et par l'usage particulier qu'ils en font. En 1992, Renée Pilon part à la retraite et fait ses partages pour transmettre la boutique à Guy. Ce dernier hérite donc du fonds de commerce de la boulangerie. Ses sœurs se partagent une grande maison acquise par leurs grands-parents maternels au Pontet, un village tout proche. Nicole hérite par ailleurs de bois et d'une petite maison qui appartenaient également aux parents de Renée ; Arlette reçoit la nue-propriété de la maison de Renée ; Sylvette, enfin, bénéficie d'une petite maison transmise en lignée maternelle et de deux terrains. Aucun de ces biens immobiliers n'a été vendu : les sœurs gardent par exemple la maison du Pontet en indivision et la louent. A la génération précédente cependant, Renée et Pierre Pilon ont vendu un vieux moulin, jugé définitivement non rentable, pour payer les études de leurs filles : cette conversion d'un capital économique en capital scolaire permet aujourd'hui à Nicole d'occuper la position de directrice de l'école du village et à Sylvette celle d'adjointe au maire à l'urbanisme (grâce à son diplôme, elle exerce effectivement la position de cadre à la Division Départementale de l'Équipement). Ces partages et la façon dont ils se sont déroulés (avec des donations préalables) ont ainsi permis aux différents membres de la famille de devenir propriétaires d'une résidence principale située sur un territoire dans lequel la famille a ancré son prestige local depuis longtemps. Ce prestige est largement fondé sur la transmission de l'entreprise familiale en ligne masculine, mais aussi sur la valorisation sur place de leur capital scolaire par les filles et sur le patrimoine immobilier et foncier de la famille, témoin de son ancrage local. L'usage des biens transmis permet ainsi aux descendants de Renée de bénéficier d'un capital symbolique particulièrement important, en particulier sur le territoire sur lequel ils évoluent.

On peut ainsi définir plusieurs types d'usage des biens immobiliers

hérités, portant l’empreinte des logiques de descendance et de maisonnée. D’abord, les biens immobiliers peuvent être gardés, rénovés et habités, ce qui permet d’une part de conserver le capital économique du groupe de descendance sous forme de patrimoine immobilier, et d’autre part de se loger sur un territoire au sein duquel peuvent être valorisés capital social et prestige local du groupe. Habiter une maison dont on a hérité peut aussi être un moyen de se loger à proximité d’autres membres de sa famille avec lesquels on forme une maisonnée. Ensuite, les biens immobiliers hérités peuvent être rénovés et loués. Ils sont ainsi conservés au sein du patrimoine familial (ce qui est d’autant plus important qu’ils ont une valeur symbolique forte), servent ainsi à entretenir le capital économique du groupe de descendance ou bien encore à apporter des ressources financières à un membre de la maisonnée. Enfin, ils peuvent être vendus, soit que leur rentabilité économique soit insuffisante (leur conservation impliquerait alors une diminution du capital économique du groupe de descendance), soit que leur valeur symbolique soit négligeable. L’argent issu de cette vente sert la plupart du temps à l’accumulation d’un patrimoine immobilier de valeur, concentré sur le territoire du groupe de descendance, et dont l’emplacement permet éventuellement de participer à la production collective d’une maisonnée (garde collective des enfants par exemple). Il peut encore être utilisé pour subvenir aux nécessités financières de membres de la maisonnée. Ce capital économique peut enfin être converti en capital scolaire, par exemple, quand la vente d’un bien sert à payer des études.

### **De la « logique de situation familiale » aux « rationalités collectives »**

Cette façon de décrire le devenir des biens immobiliers hérités, légèrement différente de celle d’Anne Gotman et d’André Masson, tient pour partie des différentes méthodes adoptées. Ayant eu accès à la pluralité des points de vue et ayant observé *in situ* les pratiques de solidarité familiale, j’ai été plus sensible à l’expression de logiques collectives ne relevant pas seulement de la symbolique et de l’attachement au passé : les logiques familiales dont dépendent les décisions prises quant aux biens hérités sont également des logiques de coopération productive (c’est-à-dire de maisonnées) et de positionnement social (c’est-à-dire de descendance au travers de la reproduction du capital symbolique) qui se sont construites tout au long de l’histoire familiale mais qui, pour l’individu, existent et se jouent au présent.

Par ailleurs, l’accès aux différents points de vue m’a conduite à m’intéresser à deux types de relations de parenté absentes de l’analyse de Gotman et Masson : d’une part la relation de germanité (entre frères et sœurs) et d’autre part la relation d’alliance (entre époux) [7]. Or les relations entre frères et sœurs et entre époux jouent évidemment un rôle important lors du partage de la succession et de la décision sur le devenir du bien immobilier hérité : en fonction des sentiments d’appartenance des uns et des autres (communs ou divergents), les décisions prises seront totalement différentes. Des entretiens menés auprès de notaires m’ont également poussée à prendre en considération le poids des agents institutionnels dans ces prises de décision : d’une part le droit impose un certain nombre de contraintes concernant l’usage des biens hérités, d’autre part les notaires formulent aux héritiers un ensemble de conseils normatifs relatifs à la vision qu’ils se font de « l’intérêt de la famille ». En

bref, les institutions imposent aussi des « appartenances » (frères et sœurs, par exemple, sont censés appartenir à un même groupe de descendance puisqu'ils doivent, en tant qu'héritiers réservataires, se partager la succession de leurs parents). Or, dans le modèle proposé en 1991 par Anne Gotman et André Masson, la relation de parenté intervient essentiellement sous sa forme intergénérationnelle et ses manifestations se réduisent à une logique « symbolique » d'attachement à une famille dont les contours ne sont pas clairement précisés.

Dans le cadre conceptuel que j'adopte, les logiques familiales ne sont pas seulement symboliques et ne s'opposent pas à la logique économique, bien au contraire. La logique de maisonnée est une *logique de production*. La logique de descendance est une *logique de reproduction* et, notamment, de reproduction du capital économique. En s'intéressant aux logiques familiales en tant que *logiques collectives* [8], on rejoint ainsi les problématiques des économistes de façon assez différente de celle d'Anne Gotman, dont les travaux sociologiques sur l'héritage sont exploités dans l'article pluridisciplinaire qu'elle signe avec André Masson (Gotman, 1988, 1989, 1991a, 1991b). Alors que le travail de terrain d'Anne Gotman permet à l'économiste d'élargir la *rationalité de l'individu* en y intégrant une logique symbolique de nature différente de la logique économique, notre travail se voudrait une contribution à la compréhension de *rationalités collectives* [9]. On peut ainsi confronter le matériau ethnographique aux théories microéconomiques du choix collectif. On peut comparer la façon dont les décisions semblent prises au sein des familles dont on a effectué une monographie avec les modèles de décision collective proposés par les économistes de la famille (Moreau, 2001). Bien sûr, l'ethnographe n'a pas de réponse beaucoup plus tranchée que l'économiste à la question des modalités de la prise de décision au sein des groupes familiaux. Une des premières causes de cette incertitude tient dans les difficultés liées à l'observation de la prise de décision. Il est effectivement particulièrement délicat de parvenir à l'observer directement, et ce pour plusieurs raisons : d'une part il faut être là au bon moment, ce qui n'a rien d'évident (comment savoir *a priori* quand sera prise une décision ?) [10] ; d'autre part il faut être au bon endroit (dans la mesure où la maisonnée, par exemple, peut s'étendre au-delà des frontières de la coresidence, comment savoir où va se jouer la prise de décision ?). L'ethnographe restituera donc plus facilement le processus de décision à partir du discours des enquêtés. Il ne peut jamais déterminer la façon dont telle ou telle décision a exactement été prise, mais le processus de décision tel que les enquêtés ont bien voulu le lui décrire. Le recoupement de plusieurs témoignages permet cependant de rendre la restitution proposée plus robuste. On peut parfois reconstruire le déroulement du processus de décision, les problèmes de circulation de l'information qui l'influencent et les relations de pouvoir qui s'y jouent en fonction des dotations de chacun. Ce protocole d'enquête permet ainsi de rejoindre, bien que très différemment d'Anne Gotman, certaines questions posées par les économistes.

## Du travail ethnographique à l'analyse statistique

### Des hypothèses difficilement testables sur les données existantes

Les économistes posent la question de la décision collective dans un cadre bien particulier : ils se demandent comment se prennent les

décisions au sein d'un *ménage*. Or le ménage est un groupe défini *a priori* comme une unité de résidence. Les logiques familiales qu'observe l'ethnographe relèvent au contraire de groupes définis *a posteriori* en fonction des discours et des pratiques des apparentés enquêtés. Les contours des maisonnées et (encore moins) des groupes de descendance ne correspondent pas forcément à ceux d'un ménage. Il est par ailleurs difficile de définir des critères simples d'appartenance aux unes ou aux autres.

Ce n'est pas un hasard si les économistes s'intéressent aux décisions des ménages. Le ménage constitue effectivement l'unité privilégiée d'observation des grandes enquêtes statistiques, notamment celles de l'INSEE. De par sa définition même, cette unité est facilement identifiable. Il est ainsi relativement aisé de confronter les décisions prises au sein d'un ménage avec les caractéristiques de chacun de ses membres. C'est ce qu'on peut faire, en ce qui concerne l'immobilier, à partir des enquêtes « Logement », « Patrimoine » et « Budget des familles » de l'INSEE [11]. On peut facilement tester des modèles mettant en relation la composition d'un ménage, les caractéristiques socio-démographiques de ses différents membres et leurs contraintes budgétaires propres d'une part et les décisions prises au niveau du ménage en matière d'immobilier d'autre part : montant global du patrimoine immobilier de jouissance et de rapport, efforts financiers consacrés à l'acquisition de ce patrimoine et à son entretien, choix du lieu de résidence, etc. Bref, les enquêtes disponibles permettent, au moins dans une certaine mesure, de tester des hypothèses sur les modalités de prise de décision collective au sein du ménage.

Il en va autrement lorsqu'on s'intéresse aux logiques de maisonnée et de descendance. Il faudrait pouvoir saisir les contours de ces groupes au travers des données disponibles dans les enquêtes. Il est ainsi important de définir des critères d'appartenance à une maisonnée commune, comme par exemple : la co-résidence, qui a de fortes chances de correspondre à une coproduction domestique (les membres d'un même ménage appartiennent la plupart du temps à la même maisonnée) ; l'échange intense de services (garde d'enfants, jardinage, bricolage, etc.), qui peut témoigner d'une coopération productive autour d'une même cause commune ; la solidarité financière qui peut renvoyer à un partage au moins partiel des contraintes budgétaires ; la proximité résidentielle (qui facilite la coopération productive) associée à d'autres critères ; enfin des configurations socio-démographiques favorables à l'existence de causes communes, comme des petits-enfants en bas âge avec des grands-parents jeunes retraités et des parents tous deux actifs (la cause commune serait alors la garde des jeunes enfants) ou une personne seule très âgée et ses enfants dont un au moins est inactif (la cause commune serait alors la prise en charge de la personne âgée dépendante).

On peut aussi tenter de mettre en évidence des critères d'appartenance à un groupe de descendance, mais c'est encore plus délicat. La transmission d'une partie au moins du patrimoine par donation peut être interprétée comme la traduction d'un souci de reproduire la composante économique du capital symbolique. La possession de biens en indivision témoignerait de la volonté de préserver le capital symbolique du groupe en tant que tel.

On voit combien il est difficile d'appréhender statistiquement

l'appartenance à des groupes familiaux, alors que cette appartenance se perçoit assez rapidement au cours du travail de terrain. Dans le cas des Pilon, par exemple, mon entretien avec Renée est interrompu à trois reprises par la visite de ses petits-fils qui viennent chercher des desserts dans son frigo puis regarder la télévision. Habitant chez elle, je vois ses filles lui ramener régulièrement des provisions. En quelques jours d'observation, la collaboration des quatre ménages (ceux de Renée, de son fils Guy et de ses filles Nicole et Sylvette) autour des causes communes que représentent Renée et les enfants est immédiatement perceptible. De la même façon, l'inquiétude de chacun quant à la transmission de la boulangerie, l'impossibilité morale de vendre les biens immobiliers hérités et de quitter le village transpirent de chaque entretien. Les contours d'une maisonnée ou d'un groupe de descendance se dessinent ainsi petit à petit aux yeux de l'observateur au gré des entretiens, de la découverte de l'histoire familiale, des pratiques et des bouleversement auxquels on assiste en suivant la famille. Ils sont beaucoup plus difficiles à définir à partir d'informations instantanées sur un ménage : il est ainsi très délicat de déterminer si un ménage ou au moins un de ses membres appartient à une maisonnée dont les limites dépassent le cadre de la co-résidence (ce n'est pas parce que deux personnes habitent dans la même commune qu'elles forment une maisonnée, et aucune enquête ne permet de recenser à la fois les proximités résidentielles et les échanges de services) ; de la même façon on ne peut faire que des suppositions sur l'adhésion des différents membres d'un ménage à une quelconque logique de descendance (ce n'est pas parce qu'on a effectué une donation d'un bien immobilier à ses enfants que ceux-ci partagent le souci de transmettre ce bien à leurs descendants).

L'analyse du poids des logiques familiales dans les décisions prises en matière d'immobilier nécessite d'avoir à la fois des renseignements sur le logement des particuliers, leur patrimoine immobilier, leur réseau de parenté et le type de relations qu'ils entretiennent avec les membres de ce réseau. Les hypothèses issues de mon travail de terrain sont effectivement les suivantes. La logique de maisonnée est favorable à la proximité résidentielle des apparentés et à des types particuliers de logements (une grande maison avec un potager par exemple : la maisonnée doit disposer d'un « terrain » possible de coopération productive, dont les caractéristiques varient sans doute selon la « cause commune », le caractère urbain ou rural de la zone habitée), mais elle rend problématique le devenir de la résidence principale du parent qui était un lieu privilégié de coopération productive (il faut la conserver tout en maintenant son caractère de « bien collectif »). La logique de descendance encourage fortement l'accumulation et la conservation d'un patrimoine immobilier centré sur un espace de prestige local. Elle contraint à la conservation de biens immobiliers hérités (mais, dans ce cas, la location est une solution envisageable).

Les enquêtes statistiques disponibles ne fournissent pas l'ensemble des données nécessaires à la vérification de ces hypothèses. L'enquête « Patrimoine », par exemple, très complète du point de vue des indications sur le patrimoine immobilier des ménages, les héritages et les donations, fournit très peu d'indications sur les relations de parenté. La façon dont elle est construite traduit d'ailleurs la perception que se font ceux qui l'ont mise en place des échanges entre apparentés. Les échanges de biens et services sont quasiment assimilés aux flux patrimoniaux. Ainsi,

dans le questionnaire de l'enquête passée en 1998, puisqu'on demande aux enquêtés s'ils ont effectué des donations à leurs enfants, on leur demande dans la foulée s'ils ont rendu des services à ces enfants ; de la même façon puisqu'on demande aux enquêtés s'ils ont reçu des donations ou un héritage de leurs parents, on leur demande si leurs parents leur ont rendu des services. On ne peut ainsi pas savoir si un enfant rend quelques services à son vieux parent ou si un parent reçoit des services de ses enfants. On voit sur cet exemple quelle vision limitée des relations de parenté propose l'enquête. Par ailleurs elle n'offre qu'une vision relativement statique du patrimoine, à partir de laquelle, par exemple, il est difficile d'étudier le devenir des biens hérités. Globalement, les enquêtes de l'INSEE posent toujours le même type de problème, les informations qu'elles recensent étant majoritairement recueillies par ménage à un instant *t*.

### **Poser aux données les questions auxquelles elles sont capables de répondre**

On est ainsi bien loin de pouvoir tester précisément le poids des logiques de maisonnée et de descendance et l'existence de rationalités collectives dans les décisions prises en matière d'immobilier. Mais les données statistiques permettent, contrairement aux données ethnographiques, d'observer des modalités différenciées d'influence des logiques familiales sur les trajectoires immobilières en fonction du milieu social et géographique. On ne doit donc pas renoncer à les utiliser en complément des données ethnographiques, car elles apportent un nouvel angle d'attaque sur l'objet de la recherche. L'exploitation de l'enquête « Patrimoine 2003 » m'a ainsi conduite à saisir différemment la question de la dimension familiale des stratégies immobilières.

Tout en renonçant à l'idée de tester sur ces données les hypothèses précises issues de mon travail de terrain, j'en ai abordé l'analyse en gardant à l'esprit l'articulation étroite des dimensions familiales et économiques des relations entre apparentés. Cette articulation se retrouve aussi bien dans la logique de production de la maisonnée que dans la logique de reproduction du groupe de descendance. L'articulation entre les trajectoires résidentielles, patrimoniales et professionnelles de mes enquêtés en témoigne. L'appartenance à une maisonnée dépend de l'efficacité de la coopération entre ses membres, et un individu pourra renoncer à appartenir à une maisonnée pour assurer sa propre survie en trouvant un emploi ailleurs (pour ne pas constituer un poids pour sa maisonnée d'origine). Inversement, nous avons rencontré sur le terrain plusieurs jeunes couples qui, cherchant à la fois un logement et un emploi, s'installent à proximité de la famille d'origine d'un des conjoints, ce qui leur permet à la fois de bénéficier d'une aide matérielle au logement, d'une aide pour la garde des jeunes enfants et éventuellement d'un réseau de relations locales pour trouver un travail : ils peuvent alors avoir un intérêt très fort à former une maisonnée avec des apparentés, ce qui implique d'habiter à proximité, parfois en profitant d'un bien immobilier hérité, et d'infléchir leur carrière professionnelle en fonction du marché du travail local. Par ailleurs, la conservation et la valorisation du patrimoine d'un groupe de descendance nécessitent d'une part une gestion particulière des biens immobiliers hérités et d'autre part des stratégies résidentielles et professionnelles adaptées : dans le cas des Pilon, les choix résidentiels (rester au village) et professionnels (maintien dans l'indépendance pour Guy et choix de professions permettant

d'accéder à la notabilité locale pour ses sœurs) contribuent à une valorisation maximale du capital symbolique du groupe de descendance. Dans le cadre des logiques de maisonnée comme des logiques de descendance, appartenances familiales, choix résidentiels, choix patrimoniaux et choix professionnels (pour ne citer qu'eux) sont donc en relations étroites et réciproques. Pour utiliser au mieux les données statistiques dont je disposais, j'ai donc été amenée à aborder la question des stratégies immobilières sous le nouvel angle de la mobilisation du patrimoine économique familial dans les stratégies de reproduction et d'ascension sociale des individus et des groupes familiaux auxquels ils appartiennent : qu'en est-il notamment du patrimoine immobilier, alors que succède aujourd'hui à une génération pour laquelle l'accession à la propriété s'est généralisée, une génération dont l'accès au marché immobilier, y compris locatif, est de plus en plus problématique ? L'exploitation de l'enquête « Patrimoine 2003 » permet de mettre en évidence les relations entre la transmission du statut de logement (locataire, propriétaire), la transmission du patrimoine immobilier (resituée dans l'ensemble des transmissions patrimoniales) et la mobilité sociale intergénérationnelle. Elle rend envisageable une analyse fine des modes de conversion entre patrimoines immobiliers et professionnels, en tentant de comparer le poids de l'un et de l'autre sur les trajectoires, tout en portant une attention particulière aux effets de génération, aux évolutions historiques du marché immobilier et du marché du travail qui influent sur le cours de ces trajectoires [12].

Cette nouvelle façon d'aborder l'objet des stratégies immobilières a émergé d'un travail statistique peu à peu affranchi des conclusions de l'enquête de terrain. Ce travail me permet de revenir maintenant sur mon matériau ethnographique avec un regard neuf et d'appréhender l'ensemble de mes données selon une problématique unifiée, dont chaque facette est éclairée par des données de type différent. Ainsi, si l'outil statistique est particulièrement efficace pour traiter des inégalités inter-familiales face à la constitution, à la transmission et à l'utilisation d'un patrimoine immobilier, les monographies de famille semblent indispensables à la compréhension des inégalités intra-familiales — par exemple entre frères et sœurs — dans ces processus patrimoniaux, inégalités liées à la rationalité collective des groupes familiaux : dans le cas des Pilon, par exemple, on voit en quoi l'intérêt du groupe de descendance pousse le fils à accepter son destin de boulanger et les filles à tolérer un partage désavantageux en termes économiques [13] et à faire un usage particulier du capital scolaire qu'elles ont pu acquérir.

## Conclusion

La complémentarité des matériaux ethnographiques et statistiques peut se faire selon deux modalités. Tout en s'inspirant forcément des résultats de l'analyse ethnographique, on peut tout d'abord partir de ce qu'offrent les données statistiques pour effectuer de nouvelles hypothèses et mettre en évidence d'autres types de résultats (comme les pratiques différenciées selon les milieux sociaux, la génération ou le milieu géographique), quitte à interroger les présupposés de ceux qui ont construit l'enquête statistique étudiée. Ou alors, on peut s'inspirer largement des résultats du travail ethnographique pour définir un protocole d'enquête statistique original, constituer un questionnaire innovant et construire un modèle économétrique original. C'est cette dernière voie qu'a choisi, par exemple, l'équipe MEDIPS (Gramain et al.,

2005).

Pour des raisons initialement pratiques, c'est la première voie que j'ai retenue dans le cadre de ma thèse. J'ai ainsi effectué une analyse autonome des données statistiques disponibles, sans essayer d'en tirer ce qu'elles ne peuvent m'apporter (autrement dit la stricte confirmation des hypothèses élaborées dans le cadre de l'enquête ethnographique). Elles m'ont alors apporté bien plus qu'un complément à l'enquête ethnographique en me poussant à saisir mon objet de recherche sous un nouvel angle et à revenir à mon matériel ethnographique avec de nouveaux questionnements.

S'interroger sur l'usage possible, au-delà de l'ethnographie, des données ethnographiques que l'on recueille a ainsi des vertus heuristiques indéniables pour l'analyse ethnographique elle-même. Se poser la question de la modélisation du matériau recueilli invite, en amont, à porter un nouveau regard sur son terrain mais aussi, en aval, à se poser celle de l'influence du protocole d'enquête adopté sur le cadre conceptuel qu'on en tire. En choisissant de faire des monographies de famille plutôt qu'une collection d'entretiens individuels, j'ai ainsi été amenée à me concentrer sur la question de l'existence de rationalités collectives, plutôt que sur celle des raffinements à apporter à la définition de la rationalité individuelle pour comprendre les stratégies immobilières observées. En construisant et en analysant mes données ethnographiques dans un cadre conceptuel et méthodologique différent de celui d'Anne Gotman, mon enquête de terrain a rejoint des questionnements d'économistes différents. Ces modes divers de complémentarité ne plaident que davantage pour la multiplicité des méthodes en sciences sociales et le dialogue interdisciplinaire.



## Notes

[1] Les analyses présentées dans cet article ont tout d'abord fait l'objet d'une communication au colloque « Ethnografeast II. La fabrique de l'ethnographie » organisé par le Laboratoire de Sciences sociales (ENS-EHESS), l'UMR GTMS (CNRS-EHESS) et la New School for Social Research (New York) avec la revue *Ethnography* en 2004, sous le titre : « Monographies de famille et enquêtes quantitatives : peut-on combiner ethnographie et données statistiques ? ». On trouvera les documents vidéo relatifs à l'ensemble des communications présentées au cours de ce colloque sur le site de « Diffusion des savoirs de l'Ecole Normale Supérieure » à l'adresse suivante : <http://www.diffusion.ens.fr/index.php?res=cycles&idcycle=110> (consulté le 24.07.06).

[2] Pour une présentation de l'équipe MEDIPS et de son projet initial, on renverra à la page web : <http://medips.chez-alice.fr/> (consulté le 24.07.06).

[3] Le terme « collectif » renvoie à une problématique familière des économistes de la famille : comment modéliser des choix collectifs et non individuels ? La microéconomie décrit effectivement les décisions économiques comme les résultats de la maximisation de la satisfaction d'un individu sous diverses contraintes (notamment budgétaires). La question des choix collectifs repose sur l'idée que la fonction de satisfaction du *collectif* (par exemple un couple) ne peut être appréhendée comme la simple somme des fonctions de satisfaction individuelles : ses déterminants sont différents de celles des individus. La notion de *collectif* renvoie donc clairement à celle de groupe (ensemble de personnes aux frontières clairement délimitées et constituant une entité capable de choix collectivement assumés) et s'oppose à celle de réseau (le réseau renvoyant davantage à une collection d'individus, certes liés entre eux et interagissant, prenant éventuellement des décisions interdépendantes mais ne pouvant être qualifiées de collectives).

[4] La notion de *maisonnée* est empruntée à l'anthropologie marxiste qui s'intéresse à la dimension productive de la parenté (Meillassoux, 1977). Ce nouvel usage du concept, proposé par Florence Weber (Weber, 2002), présente l'avantage de pouvoir analyser la coopération productive au-delà des limites de la parenté stricto sensu (et en particulier au-delà de la famille nucléaire) d'une part et au-delà des limites de la stricte co-résidence d'autre part. Pour un exemple de mise en œuvre de ce concept, voir Gollac (2003).

[5] Nous utilisons ici la notion de capital symbolique, ainsi définie par P. Bourdieu : « j'appelle capital symbolique n'importe quelle espèce de capital (économique, culturel, scolaire ou social) lorsqu'elle est perçue selon des catégories de perception, des principes de vision et de division, des systèmes de classement, des schèmes classificatoires, des schèmes cognitifs, qui sont, au moins pour une part, le produit de l'incorporation des structures objectives du champ considéré, c'est-à-dire de la structure de la distribution du capital dans le champ considéré » (Bourdieu, 1994 : 116). Le capital symbolique peut finalement être défini comme une configuration de capitaux qui assure à un individu ou un groupe une

position sociale donnée dans un champ social donné.

[6] Cette définition est en particulier fort éloignée des premiers usages du concept de *descent group* proposés par les anthropologues anglais de la parenté : Rivers avait en effet restreint le sens anthropologique du terme en définissant *descent* comme la transmission automatique de la qualité de membre d'un groupe (Rivers, 1874-1964). Il avait précisé les conditions dans lesquelles cette définition pouvait s'appliquer : le système de parenté doit être caractérisé par un mode de filiation unilatéral (patrilinéaire ou matrilinéaire) ; la communauté doit se composer de groupes absolument distincts (tel est le cas essentiellement dans le cas de clans exogames, l'exogamie assurant cette distinction absolue et correspondant à l'unilinéarité de la transmission). Or la société française contemporaine est une société dans laquelle la filiation est indifférenciée. Dans un tel système de filiation, on ne peut dessiner *a priori* les contours d'un groupe de descendance en retraçant une lignée. Notre société n'est pas non plus caractérisée par des règles de prescription sur le choix du conjoint : nous vivons dans un système d'alliance complexe. On ne peut donc pas parler de *groupe de descendance* au sens de Rivers. Pour analyser la parenté française contemporaine et en particulier les modalités pratiques des partages successoraux, nous avons cependant tenté de renouveler l'usage du concept de *groupe de descendance* en le définissant comme un groupe de parenté pratique dont les contours ne sont pas définis *a priori* par des règles de filiation, mais par un souci commun, éprouvé et exprimé, d'assurer la reproduction et la transmission d'un capital symbolique collectif. Pour une discussion sur la pertinence d'un nouvel usage possible de ce terme dans la société française actuelle, voir Gollac (2005) ; et pour une synthèse efficace de l'anthropologie classique de la parenté, voir Dumont (1997).

[7] Dans un ouvrage à paraître, André Masson lui-même souligne « les dangers que recèlent, pour l'économiste même, une approche intergénérationnelle et longitudinale de la famille qui fait notamment abstraction de l'alliance et de la fratrie » (Masson, à paraître).

[8] Je laisse ainsi de côté une troisième forme de logique familiale renvoyant à la famille en tant que parentèle. La parentèle est un *réseau* (et non un *groupe*) de personnes apparentées centré sur un *ego*. *Ego* entretient des relations interpersonnelles électives plus ou moins intenses avec chacun des membres de sa parentèle. La force et la nature de ces relations électives a évidemment une influence, par exemple, sur les décisions prises par l'individu quant aux biens dont il hérite : l'attachement personnel très fort à un apparenté rendra d'autant plus difficile la vente du bien qu'il lui a transmis. Si, dans mon analyse, j'ai tenté de ne pas occulter cette forme de logique familiale, ce n'est pas sur elle que j'ai concentré mon attention. Il me semble par ailleurs que c'est bien à elle que font référence la plupart des travaux de sociologie de la famille classique. De façon implicite, la « logique de situation familiale » définie par Gotman et Masson paraît ainsi essentiellement déterminée par les relations interpersonnelles affectives tissées entre l'individu et ses parents durant son enfance.

[9] On trouvera un exemple d'analyse des usages de biens immobiliers hérités (et plus généralement de l'ensemble du patrimoine familial) et de leur rationalité collective dans Gollac (2005).

[10] Dans le cas du groupe de descendance, on pourrait supposer la chose plus facile : le moment de la succession, par exemple, pourrait être un moment idéal d'observation. Encore faut-il y avoir accès, dans un moment particulièrement difficile pour la famille (la succession se fait la plupart du temps après un décès) et où chacun sait que vont peut-être éclater des conflits peu avouables : la présence d'un observateur n'est pas toujours appréciée. Par ailleurs, un tel moment de « prédilection » est difficilement identifiable dans le cas de la maisonnée.

[11] Pour une description de ces enquêtes, de leur fréquence, des modalités de leur passation et de leurs questionnaires, on renverra à la page du site du LASMAS consacrée à la présentation des « Enquêtes archivées et diffusées » : <http://www.iresco.fr/labos/lasmas/enquetes.php> (consulté le 24.07.06).

[12] Cette analyse de l'enquête « Patrimoine 2003 » est encore en cours. Elle s'effectue dans le cadre du groupe d'exploitation de l'enquête mis en place par l'INSEE et devrait donner lieu à publication en 2007, dans un article collectif écrit en collaboration avec Céline Bessière et Muriel Roger centré sur les indépendants.

[13] Des donations de montants importants faites à Guy n'ont pas été comptabilisées au moment de la succession finale, ce qui a conduit les filles à recevoir des parts du patrimoine familial plus faibles que celle de leur frère : sans cela Guy n'aurait pas pu hériter à la fois de la boulangerie et de la maison qui l'abrite.

## Bibliographie

BOURDIEU Pierre, *Raisons pratiques sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994.

DUMONT Louis, 1997 [1971], *Groupes de filiation et alliances de mariage. Introduction à deux théories de l'anthropologie sociale*, Paris, Gallimard.

GOLLAC Sibylle, 2003, « Maisonnée et cause commune : une prise en charge familiale », in Weber F., Gojard S. et Gramain A. (dir.), *Charges de famille. Dépendance et parenté dans la France contemporaine*, Paris, éditions La Découverte, collection « Textes à l'appui » : 274-311.

GOLLAC Sibylle, 2005, « Faire ses partages. Patrimoine professionnel et groupe de descendance », *Terrain*, (45) : 113-124.

GOTMAN Anne, 1988, *Hériter*, Paris, PUF.

GOTMAN Anne, 1989, « Le vase c'est ma tante », *Nouvelle Revue d'Ethnopsychiatrie*, n°14 : 125-150.

GOTMAN Anne, 1991a, « L'héritier et le commis voyageur », in Segalen M. (ed.), *Jeux de famille*, Paris, Presses du CNRS : 173-192.

GOTMAN Anne, 1991b, « L'héritier face à son héritage : logiques d'appropriation du patrimoine immobilier », Paris, Communication au Séminaire Recherche Insee sur l'héritage, 18 avril.

GOTMAN Anne et MASSON André, 1991, "L'un transmet, l'autre hérite...", *Economie et Prévision*, « Héritage », n° 100-101 : 207-229.

GRAMAIN Agnès, LACAN Laure, WEBER Florence et WITTEWER Jérôme, 2005, "Economie domestique et décisions familiales dans la prise en charge des personnes âgées dépendantes. De l'ethnographie à la formalisation microéconomique", *Revue économique*, (56-2) : 465-484.

GRAMAIN Agnès et WEBER Florence, 2001, "Ethnographie et économétrie : pour une coopération empirique", *Genèses*, (44) : 127-144.

MASSON André, *Trois aperçus économiques du lien intergénérationnel*, Paris, Editions EHESS, (à paraître) - augmenté des commentaires de T. Piketty, G. Postel-Vinay, F. Weber.

MEILLASSOUX Claude, 1977, *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, Maspero.

MODIGLIANI Franco et ANDO Alberto, 1963, "The life cycle hypothesis of saving : aggregate implications and tests", *American Economic Review*, (53) : 55-84.

MOREAU Nicolas, 2001, "Approches pluri-décisionnelles de la famille", *Revue Française d'Economie*, (4) : 145-185.

RIVERS W. H., 1874-1964, *Notes and Queries on Anthropology*, London, Routledge and Kegan Paul Ltd.

WEBER Florence, 2002, "Pour penser la parenté contemporaine. Maisonnée et parentèle, des outils de l'anthropologie", in Debordeaux D. et Strobel P. (dir.), *Les solidarités familiales en questions. Entraide et transmission*, Paris, LGDJ, coll. Droit et Société, vol. 34 : 73-106.