

Université Lumière Lyon 2

Ecole doctorale : Sciences des Sociétés et du Droit

Faculté d'Anthropologie et de Sociologie

Département de Sociologie, démographie

Laboratoire : Groupe de Recherche sur la Socialisation

**Pour une sociologie des sociétés civiles
immobilières**

*Logiques patrimoniales, Dynamiques familiales
et professionnelles, Identités socio-juridiques.*

Le cas de la Région Lyonnaise (1978-1998)

Par Sébastien RUZ

Thèse de doctorat en Sociologie et anthropologie

Dirigée par Yves GRAFMEYER

Présentée et soutenue publiquement le 14 décembre 2005

Devant un jury composé :

Yves AUTHIER, Professeur à l'Université Lumière Lyon 2

Alain BOURDIN, Professeur à l'Université Paris 8

Anne GOTMAN, Directrice de recherches au CNRS

Yves GRAFMEYER, Professeur à l'Université Lumière Lyon 2

Antoine JEAMMAUD, Professeur à l'Université Lumière Lyon 2

Sommaire :

SOMMAIRE :

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION

Mystère, réification et représentations sociales

Polymorphisme juridique et prolifération sociétaire

Au confluent de trois processus

LES MUTATIONS DE LA PROPRIETE ET DES ESPACES URBAINS

**L'EVOLUTION DES COMPORTEMENTS D'EPARGNE ET DE TRANSMISSION
PATRIMONIALE**

**L'IMMIXTION DU DROIT DES SOCIETES DANS LE DROIT PATRIMONIAL DE
LA FAMILLE OU L'INGERENCE DES NORMES DU MONDE DES AFFAIRES DANS
LES SPHERES INTERPERSONNELLES**

La SCI : objet intrinsèque d'étude et prétexte analytique

Présentation

PREMIERE PARTIE : DE L'OBJET JURIDICO-FINANCIER A L'OBJET SOCIOLOGIQUE. PRINCIPES D'UNE PROBLEMATISATION DE LA « QUESTION SOCIETAIRE »

Chapitre 1. Conceptions socio-juridiques et variations historiques de la société civile. propriété, contrat et groupement

1.1 DISTINCTION, VICINITES ET TAXINOMIES

1.2 LE DROIT DES SOCIETES, PIVOT D'UNE RATIONALITE TECHNICIENNE

1.3 L'EMPREINTE DU PARADIGME LIBERAL

1.4 LA SCI AU DETOUR DE L'HISTOIRE LEGISLATIVE CONTEMPORAINE

1.5 CONTRAT, LIBERTE ET LIEN SOCIAL

Chapitre 2. Les chemins d'une construction transversale de l'objet sci. Entre sociologie économique, sociologie juridique et sociologie des techniques

2.1 DEFI ET PARI D'UN SUJET « NEUF »

2.2 CAPACITE PROJECTIVE ET IMPUTATION CAUSALE DE L'ACTION

Des individus et des groupes sociaux à fort potentiel projectif et stratégique

Les pôles de la contextualisation décisionnelle

Des motifs objectifs aux motifs subjectifs

2.3 LA SCI A L'EPREUVE DE L'INTERNORMATIVITE

Entre normes de coordination et normes d'appartenance

Illusion contractuelle et fiction collective

De l'inaction collective aux effets pervers de l'échange et du don

De l'efficacité relative des groupes restreints

2.4 FORMES ET EFFETS DE LA DISTRIBUTION DE LA CONNAISSANCE SOCIETAIRE

La SCI comme phénomène de mode
Rationalité limitée, conduites procuratives et créativité partagée
Des inégalités intra-catégorielles et territoriales
Un fructueux voyage au centre des univers de praticiens
Les va-et-vient de l'oralité et de l'écriture

Chapitre 3. Orientations méthodologiques et étapes empiriques. Protocoles, bricolages et situations d'enquête

3.1 NOTE PRELIMINAIRE SUR LA DEMARCHE

3.2 LES PREMIERS PAS AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIETES

Les groupes d'informations disponibles
Un double exercice de déconstruction/reconstruction
Un biais méthodologique : l'ubiquité sociétaire
Principes de construction de la base de données « BDSCI.XLS »

3.3 LA CAMPAGNE D'ENTRETIENS

Du corpus et des modes d'accès aux enquêtés
Interprétation de quelques motifs de refus et d'acceptation
De la confidentialité déontologique aux illustrations anecdotiques
L'instrumentalisation des entretiens

3.4 RETOUR AU REGISTRE : TRAVAIL ARCHIVISTIQUE ET OBSERVATION PARTICIPANTE

Un détour prosopographique
Une double implication professionnelle et de recherche

DEUXIEME PARTIE : DEVENIR ET ETRE PORTEUR DE PARTS. ESPACES, TERRITOIRES ET « MODES D'EMPLOI » GESTIONNAIRES

Chapitre 4. Les manifestations socio-spatiales du phénomène SCI. Facteurs, enjeux et effets des localisations

4.1 DE QUELQUES NOTIONS-CLES

L'espace urbain comme produit des rapports sociaux
Structures, processus et perceptions
Emboîtements, allotopie et système urbain

4.2 UNE DISTRIBUTION NATIONALE ET REGIONALE TYPEE

Une diffusion hétérogène mais prévisible
Des localisations sociétaires « stratégiques »

4.3 DES STOCKS AUX FLUX : UNE INTERPRETATION MACRO-CONTEXTUELLE

1978-1992 : une croissance exponentielle
1993-1995 : un fléchissement relatif
1996-1998 : une reprise différente

4.4 ASPECTS DE LA DISTRIBUTION DES SIEGES SOCIAUX DES SCI « LYONNAISES »

Des SCI « ICP » mieux représentées
Du poids de la ville-centre et des spécialisations de l'Aire Urbaine de Lyon
L'attraction des quartiers d'affaires et des « beaux » quartiers du centre-ville

4.5 LOGIQUES DES LOCALISATIONS RESIDENTIELLES DES PORTEURS DE PARTS « LYONNAIS »

Une très forte convergence résidentielle

Des localisations intra-muros très sélectives

De la congruence des sièges sociaux et des lieux de résidence des gérants

4.6 CONCLUSION

Chapitre 5. Comment embrasse-t-on la carrière de porteur de parts ? Profils, parcours et imbrications causales

5.1 PARTIR DE L'EXPERIENCE DES PRATICIENS

« Partir du principe qu'il y a déjà une sélection qui se fait »

« Un problème de nécessité et de besoin » plus qu'un phénomène de mode

« Minimiser un certain nombre de risques »

5.2 QUELQUES ELEMENTS D'IDENTIFICATION DES ENQUETES ET DE LEURS COMPORTEMENTS OBJECTIFS

Surtout des quadragénaires et des quinquagénaires

Une affaire d'entrepreneurs individuels, de professions libérales et de retraités...

... dotés de ressources patrimoniales contrastées

La pratique professionnelle, le cursus scolaire et le capital social-réticulaire comme vecteurs informationnels décisifs

5.3 LES CARACTERISTIQUES MORPHOLOGIQUES DE LEURS SCI

Une très forte majorité d'uni-porteurs de parts

Des types et des usages patrimoniaux variés et normés à la fois

Origine et localisation des biens immobiliers : entre contingences situationnelles et rationalité économique

De petites structures à vocation familiale. Ou quand la raison juridique pèse sur les configurations interpersonnelles

5.4 JEUX DE MOTIFS ET DYNAMIQUES TEMPORELLES

Des montages choisis ou contraints ?

Des motifs standards et plus inattendus

Interconnexions causales, préoccupations projectives et ajustements logiques

Variations et altérations de la rationalité instrumentale : le cas simulé du « réflexe mondain »

5.5 CONCLUSION

Chapitre 6. Les facettes de la gestion matérielle sociétaire. Préférences, arbitrages et tactiques

6.1 SCI, GESTION DE PATRIMOINE ET SYSTEMES DE VALEURS

La « professionnalisation » de l'enrichissement et de la transmission : la gestion de patrimoine comme approche globale, dynamique, intertemporelle

Une double rhétorique du jeu et du risque

Aménager, faire fructifier, projeter

La transmission des modèles gestionnaires : entre perfectionnement, gratitude et rupture

6.2 LA QUESTION CENTRALE DU FINANCEMENT

Du recours à l'emprunt à l'usage des comptes-courants. Sur la dialectique dépendance/indépendance financière.

Maniements capitalistiques et logiques socio-patrimoniales

Cycles d'investissement, autofinancement et opérations en cascade
Des cloisonnements et des interférences budgétaires

6.3 UNE GESTION LOCATIVE PLURIELLE ET MODULABLE

Propriétaire ou locataire ? Un curieux dédoublement statutaire
De quelques jeux locatifs : loyers arrangés et occupation préférentielle
Un environnement à risques
Trouver des remèdes
L'impersonnalisation et l'objectalisation des rapports locatifs

6.4 PERSONNALISATION ET DELEGATION GESTIONNAIRES : RAPPORTS AU TEMPS, AUX PERSONNES ET AUX OUTILS

Temps disponible, goût et aptitudes
Les partisans du « tout gérer soi-même »
« S'improviser conseil »

6.5 CONCLUSION

Chapitre 7. Les porteurs de parts face au rite sociétaire. de la formation d'un épineux rapport social

7.1 DE L'IRRESPECT AU RESPECT PROTOCOLAIRE

Mouvements et stabilité formalistes
Implications et distances
Informalisme, causalité familiale et statu quo patrimonial
Un légalisme appliqué mais adaptable
Abstraction des risques et conscience paradoxale du déontique

7.2 PROPRIETE DEMATERIALISEE ET DECALAGES SOCIO-AXIOLOGIQUES

Des hésitations significatives
Le sentiment de ne pas être tout à fait propriétaire
Un double effet de génération et de socialisation
Une dématérialisation relativisée

7.3 DES REPRESENTATIONS DE L'ARTIFICIALITE

Vraies et fausses sociétés : la référence des sociétés commerciales
Le choix de l'opacité fiscale
Moralité, honnêteté et légalité
Attentes de discrétion et panoptisme fiscal

7.4 DEJOUER L'INTERVENTIONNISME ADMINISTRATIF : VELLEITES AUTOREGULATRICES, APPELS REFORMISTES

Les stratégies fiscales : évasion, tricherie ou « système D » ?
Un double visage de Janus
Le spectre de l'abus de droit
L'alternative du rescrit
Des interprétations parfois dissonantes

7.5 CONCLUSION

TROISIEME PARTIE : LA CONSTRUCTION INTERACTIONNELLE DE LA REALITE SOCIETAIRE. SYSTEMES RELATIONNELS INSCRIPTIONS RETICULAIRES ET EFFETS SOCIO-JURIDIQUES

Chapitre 8. Techniques sociétaires, identités de praticiens. Rôles, interprofessionnalité et controverses

8.1 LE CONSEIL PATRIMONIAL : UN MONDE SOCIAL, UN SYSTEME FONCTIONNEL, UN MARCHE

S'inspirer des professions médicales
Une exigence de scientificité et de technicité

Un marché en voie de professionnalisation accélérée
Dissiper les malentendus, changer de paradigme

8.2 TRANSVERSALITES, JEUX COOPERATIFS ET RESEAUX DE PRESCRIPTION

La constellation interprofessionnelle du conseil patrimonial
Formes de prescription et prescription de formes
Le choix stratégique du regroupement des services et des compétences
Informé, initier et éveiller
De l'humilité à la frustration

8.3 RAPPORT A LA SCI, RIVALITES PROFESSIONNELLES ET MORALITE DES ROLES

Des représentations discordantes de l'usage sociétaire
L'enjeu de la consultation juridique et de la rédaction d'actes
La « guerre du conseil » ou l'entreprise distinctive
La loyauté comme clé d'une moralisation des relations

8.4 CONCLUSION

Chapitre 9. Praticiens/porteurs de parts : les équivoques d'une relation fiduciaire. Autres variations sur le thème de la confiance et du « je t'aime, moi non plus »

9.1 LE DESSEIN DIDACTIQUE DES PRATICIENS

Dégrisement et souci maïeuticien
Une demande de sécurité et de simplicité
Infléchissements particuliers des trajectoires socio-patrimoniales
Le credo familialiste
« Le client, ce stratège » : une interactivité illusoire ?

9.2 DES CONDITIONS PRATIQUES D'EMERGENCE ET D'EXERCICE DE LA CONFIANCE

Une confiance « nécessaire » et orientée
Des praticiens dans l'entourage immédiat : la durée et les sociabilités
comme catalyseurs de la confiance
Réputation professionnelle et processus de fidélisation
Ce qui est donné, rendu, dû et négocié. Quelques aspects
Accommodements et errements déontologiques

9.3 DECEPTIONS ET DEFIANCE OU COMMENT LE PORTEUR DE PARTS EN VIENT A JOUER A L'EXPERT

Des honoraires rédhitoires...
... et des « déficiences » professionnelles
Réduire la distance avec les spécialistes institués
Contrariétés et idiosyncrasies

9.4 CONCLUSION

Chapitre 10. Génèse et modalités de l'organisation socio-juridique des groupes d'associés. « casting », intégration et solidarités

10.1 Recrutement, répartition capitalistique et attribution des tâches

Une très forte proportion de montages inégalitaires ou la prégnance d'une ligne « monarchique »
Types de recrutement
Parents, proches et pairs, garants d'une réussite projective
Des solidarités affectives et sociales aux solidarités légales
A chacun son rôle et son territoire. De ce qui est fait seul ou a plusieurs

10.2 De la gérance et de l'exercice du pouvoir. Fiction ou réalité collective ?

Davantage de gérances unipersonnelles et masculines
Leadership, compétences et charisme. Des effets d'assignation statutaire

Transpositions légales de l'ordre socio-symbolique

Autres visages du pouvoir : gérance putative et options tactiques

Attitude statutaire, attitude transactionnelle : une opposition indépassable ?

10.3 Reflets d'une dévolution patrimoniale « scénarisée »

Se dessaisir mais pas à n'importe quels prix

« C'est pas du papier bidon ! ». Transmission, mérite et collaboration

Eduquer, responsabiliser...

... surveiller, écarter

Jeux de parts et transitions fidéicommissaires

10.4 Conclusion

Chapitre 11. « Turbulences » contractuelles. Des forces et limites des normes sociétaires dans la gestion des crises d'associés

11.1 Des armes socio-juridiques pour prévenir et s'extraire des impasses relationnelles

Les cessions de parts, à mi chemin entre droit coutumier, liberté contractuelle et situations imprévues

Deux adjuvants du pacte sociétaire : les clauses d'agrément et de préemption

Promouvoir une « obligation de consensus »

Retrait, dédit et compensations financières ou quand les départs se monnayent

Instabilité temporelle et prédictions limitées

11.2 Avaries groupales et (r)éveils identitaires

Une égalité capitalistique embarrassante

Des associés « sans le sou ». Des effets de l'inégalité socio-économique

Une cohabitation et une gestion communautaires contractées

Des valeurs morales et des règles de conduite outragées

S'affranchir du regard de beaux-parents « curieux »

11.3 Insolubles conflits. Fractures, règlements de comptes et pourvois judiciaires

Des mésententes caractérisées et provoquées aux abus organiques. Quelques postures doctrinaires et jurisprudentielles.

Malaise dans la fratrie

Des ripostes au parfum de représailles

Les ressources d'une épouse offensée

Des médecins mégalomanes. Crise de croyance et crise de confiance

11.4 Conclusion

CONCLUSION

Bilan et enseignements du parcours dans l'univers sociétaire

Remarques en guise d'ouverture

BIBLIOGRAPHIE

Références théoriques et méthodologiques générales

Famille, générations, amitié et sociabilités

Patrimoine, revenus, solidarités, héritage et transmission

Travail, mobilités, professions, groupes sociaux et socio-professionnels

Etudes urbaines, dynamiques spatiales, immobilier, logement et propriété

Droit des sociétés, des sociétés civiles et du contrat

ANNEXES

Annexe I. Profils des porteurs de parts et des praticiens

I-1 PROFILS DES PORTEURS DE PARTS (PDP) ENQUETES ET IDENTIFICATION DE LEUR(S) SCI

I-2 PROFILS DES PRATICIENS (PRAT)

I-3 PROFILS DES PRATICIENS (PRAT) ENQUETES

Annexe II. Grilles d'entretien

II-1 GRILLE D'ENTRETIEN POUR LES PORTEURS DE PARTS (PDP)

II-2 GRILLE D'ENTRETIEN POUR LES PRATICIENS (PRAT)

Annexe III. Evolution des sociétés civiles immobilières par département entre 1995 et 1998

Annexe IV. Distribution des sièges sociaux de SCI et des lieux de résidence de leurs gérants

IV-1 DISTRIBUTION DES SIEGES SOCIAUX DE SCI ET DES LIEUX DE RESIDENCE DE LEURS GERANTS DANS LA REGION LYONNAISE DEPUIS 1978

IV-2 DISTRIBUTION DES SIEGES SOCIAUX DE SCI ET DU LIEU DE RESIDENCE DE LEUR GERANT PAR ARRONDISSEMENT ET QUARTIERS-INSEE LYONNAIS DEPUIS 1978

Remerciements

Ce travail n'aurait pas vu le jour sans l'accueil que nous ont réservé Maîtres Christian Bravard et Jacques Lavaud, Greffiers en chef du Tribunal de Commerce de Lyon, ainsi que tous les cadres et employés de leur société. Par-delà l'autorisation de consulter le Registre du Commerce et des Sociétés et les réponses apportées à nos nombreuses questions, ils ont, en nous offrant un emploi pendant plus de cinq années, contribué au financement et à la maturation de cette recherche. Nous remercions particulièrement Monsieur Bruno Gaillard, responsable juridique du Greffe, pour l'intérêt qu'il a porté à notre démarche, pour la mise à notre disposition de ses compétences et connaissances juridiques mais également de son expérience du monde des affaires. Qu'ils recueillent ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nous remercions Monsieur Yves Grafmeyer de nous avoir fait l'honneur d'accepter la direction de notre thèse. Nous lui sommes non seulement reconnaissant de ses commentaires théoriques et méthodologiques, toujours pertinents, mais aussi de sa compréhension et de ses encouragements lors des moments difficiles que nous avons pu traverser. Nous n'oublions pas non plus, dans cette aventure, tous les enseignants-chercheurs qui nous ont accompagné et formé durant notre cursus, et notamment Messieurs Jean-Yves Authier, Bernard Bensoussan et Claude Giraud, dont la diversité des points de vue nous aura été, de près ou de loin, profitable pour construire ce travail.

Nous adressons nos plus vifs remerciements à nos parents, à notre sœur, à Marie et à nos ami(e)s pour leur constant soutien affectif et/ou matériel. Nous remercions chaleureusement Pascal pour ses relectures du manuscrit et sa précieuse aide à la mise en page. Nous avons également une pensée particulière pour Patricia Browne et Maurice Brottet ; nous leur devons beaucoup, bien qu'ils s'en défendraient sûrement.

Enfin, sans l'accueil des nombreux porteurs de parts de SCI et des professionnels du conseil juridique, économique, fiscal, immobilier et patrimonial, notre projet serait resté à un stade embryonnaire. Prodiges de leur temps, de leurs connaissances, d'histoires et d'anecdotes, ils ont su répondre à nos attentes parfois anxieuses mais jamais désespérées. Ce travail leur est en grande partie dédié.

Introduction

« [...] C'est déjà pour nous une chose très curieuse qu'une muraille derrière laquelle il se passe quelque chose »

Victor Hugo, Notre-Dame de Paris

Mystère, réification et représentations sociales

SCI : Société Civile Immobilière. Derrière cet acronyme, familier des juristes, des experts économiques et financiers et des professionnels de l'immobilier, se cache non seulement une technique juridique mais aussi un phénomène économique, social et urbain qui suscite dans l'esprit des profanes de nombreuses interrogations. Lorsqu'au sortir de notre DEA nous avons décidé de faire de la SCI le sujet de notre recherche doctorale, et que nous en avons évoqué l'idée à notre entourage, nous nous sommes heurté à des discours tranchés, associant presque systématiquement la SCI à l'opacité, à l'affairisme, à l'illicite, voire au détournement.

Que d'images curieuses et négatives mais attirantes pour un sociologue à l'affût de la moindre *terra incognita* ! Car à notre avis la mission du sociologue se situe bel et bien, pour partie, dans cette perspective aux accents durkheimien et maussien¹ : certes étudier des phénomènes et des processus sociaux, extraire des régularités, mais également aborder des représentations sociales et des croyances collectives, retrouver leurs origines et pointer leurs effets. Ce faisant, le chercheur ressemble un peu au narrateur du roman historique de Victor Hugo, intrigué par la représentation d'un mystère du poète Gringoire dans la Grand'salle du Vieux Palais de Justice de Paris.

En sus de cette curiosité première qui habite le chercheur, il convient successivement de décrire, comprendre, expliquer et interpréter cette forme de phénomène. Vaste entreprise de

¹ Pour Marcel MAUSS, il existe deux grands ordres de phénomènes sociaux : les faits de structure sociale et les représentations collectives. En vertu d'un principe de circularité, l'explication sociologique viserait dès lors à rattacher soit une représentation collective à une autre représentation collective, soit une représentation collective à un fait de structure sociale comme à sa cause, soit des faits de structure sociale à des représentations collectives qui les ont déterminés. Cf. *Essais de sociologie*, Paris, Seuil, « Points », 1968, p. 28.

démystification, consistant à battre en brèche nombre d'idées reçues, à déconstruire pour mieux reconstruire ou encore à faire varier l'angle d'approche pour déjouer l'effet d'anamorphose sociale.

Pour ce faire, il semble pertinent de partir du terrain – comme nous l'avons fait au demeurant avec les remarques de notre entourage qui, d'une certaine manière, présentent une valeur empirique. A la lecture d'articles de presse, nous avons pu juger que les médias entretenaient et extrapolaient, parfois involontairement, les représentations collectives sur la SCI. Dans quelques affaires ayant défrayé la chronique, il ne fut pas rare de tomber sur des SCI : « l'affaire Godard », médecin normand disparu avec ses enfants, soupçonné d'avoir tué son épouse, et détenteur de biens immobiliers en SCI dans la banlieue lyonnaise ; « l'affaire de la Mosquée de Lyon », dans laquelle le recteur fut accusé d'avoir détourné des fonds destinés à l'aménagement du lieu de culte placé dans une SCI ; « l'affaire de la MNEF », mutuelle étudiante aux prises avec la justice, dont la majorité des locaux et des bureaux étaient détenus par des SCI composées de ses dirigeants. On pourrait dans la foulée citer le cas d'une SCI de Jean-Marie Le Pen, président du *Front National*, montée pour accueillir sa résidence de Saint-Cloud reçue en héritage. L'opération a été requalifiée par l'Administration fiscale parce que les loyers versés par le couple Le Pen à la SCI avaient été jugés « anormalement » bas par rapport au prix du marché, créant par là-même un déficit foncier artificiel et donc sanctionnable [« Extrême-droite, Le Pen rattrapé par le fisc », *L'Express*, 20 mai 1999]. Que dire enfin des vitupérations publiques d'Arnaud Montebourg, député socialiste et auteur d'un rapport parlementaire sur la criminalité financière, contre les pratiques de recyclage d'argent sale dans l'immobilier à l'œuvre sur la Côte d'Azur, notamment *via* des SCI, afin que les présumés délinquants puissent camoufler leur identité [« L'argent sale de la Côte d'Azur. Un rapport de l'Assemblée Nationale dénonce la criminalité financière », *Métro*, 12 avril 2002]... De l'eau en plus apportée au moulin des représentations de l'opacité et du secret.

De l'ensemble des représentations et des croyances collectives ainsi exprimées, nourries, si ce n'est institutionnalisées, transparait une autre image de la SCI : celle d'une réalité réifiée et hypostasiée. A ce propos, après avoir subodoré le rôle des médias dans le processus de réification, nous pensons que la responsabilité en incomberait également à la doctrine juridique (nous tenons à employer le conditionnel dans la mesure où n'étant ni juriste, ni exégète du droit des sociétés, toute assertion définitive romprait avec notre volonté d'objectivité). En établissant la société, et tout groupement de personnes ou de biens,

comme une personne morale, la doctrine juridique a, nous semble-t-il, créé un concept *sui generis*, n'ayant pas d'existence concrète en dehors du droit. Comme le signalent certains juristes, la personnalité morale a été conçue uniquement dans le but de satisfaire des besoins pratico-juridiques, avec pour raisons d'être d'une part de favoriser l'anonymat des partenaires de la société et, surtout, d'autre part de « *donner une autonomie juridique à ce qu'entreprend un groupement de personnes, à l'opération qu'il effectue, à l'activité qu'il exerce et à l'action qu'il poursuit* »². Considérées dès lors comme sujets de droit, au même titre qu'un individu, la société en général et la SCI en particulier deviennent des objets fuyants, impénétrables, faisant travailler l'imaginaire humain.

Néanmoins, il serait préjudiciable de se cantonner à une vision strictement juridique des choses et de ne pas voir que, au-delà des avantages recélés par l'artifice, la SCI regroupe des personnes aux dispositions et aux valeurs tant communes que variées. Si par conséquent réification rime avec homogénéisation et objectivation³, celles-ci ne sont pas forcément exclusives et s'accompagnent à bien des égards d'une certaine dose d'hétérogénéité. La SCI revêt un statut juridique objectif mais gagne sa légitimité dans le traitement de situations spécifiques que traversent des personnes aux histoires, aux parcours, aux intérêts et aux objectifs pluriels. Elle demeure une construction humaine, répondant à des usages précis, que le sociologue doit rendre intelligible.

Malgré ses oripeaux, la SCI s'affirme comme un mode d'organisation sociale et économique connaissant depuis plus de vingt ans un vif succès.

² Cf. Jean PAILLUSSEAU, « Le droit moderne de la personnalité morale », *Revue trimestrielle de droit civil*, n° 4, octobre-décembre 1993, p. 705-736. Cf. aussi Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, Paris, Litec, 12^{ème} édition, 1999, p. 86 sq.

³ Cf. Peter BERGER et Thomas LUCKMANN, *La construction sociale de la réalité*, Paris, Armand Colin, 1996 (1966), p. 123-124 : « *La réification est l'appréhension d'un phénomène humain en tant que chose, c'est-à-dire en termes non-humains ou supra-humains. On peut exprimer cela d'une autre manière en disant que la réification est l'appréhension des produits de l'activité humaine comme s'ils étaient autre chose que des produits humains* ». « [...] L'objectivité du monde social signifie que l'homme est confronté à quelque chose d'extérieur à lui-même. La question décisive est de savoir s'il possède encore la conscience que, même objectivé, le monde social a été façonné par l'homme – et, dès lors, peut être recréé par ce dernier. En d'autres termes, la réification peut être décrite comme une étape extrême dans le processus de l'objectivation, par laquelle le monde objectivé perd son intelligibilité en tant qu'entreprise humaine et devient fixé en tant que facticité inerte, non-humaine, non-humanisable ».

Polymorphisme juridique et prolifération sociétariaire

Par-delà les discours empreints de sens commun et juridique, notre souhait de pénétrer au cœur de l'univers des SCI puise sa source dans notre mémoire de DEA. En abordant l'articulation entre les logiques privées et les logiques publiques dans la réhabilitation immobilière du quartier lyonnais des Pentes de la Croix-Rousse, nous nous sommes aperçu que parmi les propriétaires-bailleurs impliqués dans la dynamique collective de changement urbain figuraient bon nombre de SCI. Incités par divers avantages fiscaux propres aux procédures OPAH (Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat) et PRI (Périmètre de Restauration Immobilière), certains particuliers n'hésitaient pas à investir dans un patrimoine ancien, en partenariat avec des amis ou des membres de leurs famille, sous couvert de sociétés, dans le but de réunir les fonds financiers nécessaires au déclenchement des opérations. Une première image à coloration sociologique se dégagait ainsi : celle du « pot commun ».

En dépit de la forte présence sociétariaire dans ce genre d'opérations urbaines et dans des stratégies d'investissement immobilier plus globales, aucun auteur ne s'est à notre connaissance véritablement intéressé à la question. L'explication réside peut-être dans le statut hybride alloué à la SCI, à mi-chemin entre la propriété immobilière et la propriété mobilière⁴, et donc moins facilement appréhendable. D'ailleurs, la lecture de tout un ensemble de recherches produites ces dernières années sur la sphère des propriétaires privés – qu'il s'agisse de grandes enquêtes nationales (Enquêtes Logement de l'INSEE) ou bien d'études commandées et financées par des organismes institutionnels (Ministère de l'Équipement, ANAH) – et ayant accouché de typologies d'attitudes, de motivations et de stratégies diverses et variées, nous a montré que les SCI n'avaient que très peu eu, voire pas du tout, droit de cité, comme si elles n'existaient pas. Tout au plus, peut-on l'imaginer, les SCI se sont-elles retrouvées éparpillées dans les typologies mentionnées. A partir de là, sans céder à un orgueil démesuré et en jouant le jeu d'une cumulativité scientifique, notre intention est de réparer cet oubli en exposant et en analysant les spécificités de la SCI.

⁴ Emile DURKHEIM insiste sur la nature différente des deux types de propriété, dans le sens où elles correspondent à des phases distinctes de l'évolution juridique. S'il confère à la première une allure religieuse et quasi-magique, il attribue à la seconde plus de mobilité, plus de liberté et moins d'interdits socio-culturels. Cependant, la seconde tire son essence moderne de la première. De surcroît, elle ne serait devenue une entité juridique distincte qu'à la suite de et en imitant la propriété immobilière. Cf. *Leçons de sociologie*, Paris, PUF, « Quadrige », 14^{ème} leçon, p. 194 sq.

L'enjeu sous-jacent consiste à soutenir l'hypothèse suivante : l'usage de l'outil sociétaire illustre à sa façon un *processus de professionnalisation des propriétaires-bailleurs en France*⁵.

Avant de donner un avant-goût quantitatif du phénomène, il importe d'avertir le lecteur sur le fait que le droit ne connaît en réalité que les sociétés civiles. Le terme SCI est né de l'esprit des juristes et des professionnels de l'immobilier pour des raisons de commodité de langage, la plupart des interventions des sociétés civiles se faisant dans des opérations de nature immobilière⁶. Prises comme des instruments d'organisation et de gestion patrimoniales, les sociétés civiles s'enracinent dans l'article 1832 du Code Civil qui dit en substance qu'une société est un groupement « *de deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter* ». En outre, depuis la loi du 4 janvier 1978, portant réforme du droit des sociétés, toute société acquiert la personnalité morale – et de ce fait sort d'une certaine clandestinité – à compter de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Conséquemment, la société civile devient un sujet de droit et s'aligne, dans quelques cas, sur le modèle des sociétés commerciales. Nonobstant la présence d'un texte de base, soulignant la communauté de leur objet non commercial (article 1845 du Code Civil), certaines sociétés civiles présentent un statut intrinsèque. Elles se déclinent à cet effet en cinq types qu'il n'est pas rare de rencontrer dans certains ouvrages sous l'appellation équivoque de « sociétés de construction » :

- 1) *Les sociétés civiles de location ou de gestion patrimoniale* ont pour vocation la gestion et la location de biens immobiliers, bâtis ou non, dont elles sont devenues propriétaires à la suite d'un apport, d'un achat et/ou d'une construction. Elles visent à rassembler des fonds, en espèces et provenant des associés, dans le dessein d'acquérir directement des biens de rapport, de les faire construire en vue de les louer ou bien de gérer un patrimoine familial hérité. Ce type de société octroie la possibilité à des personnes de réaliser conjointement des placements

⁵ Cf. Jean-Paul LEVY et Odile SAINT RAYMOND, *Profession : propriétaire. Logiques patrimoniales et logement locatif en France*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, 1993, p.149. De leur enquête, menée avec le soutien de l'ANAH sur des propriétaires-bailleurs de la région Midi-Pyrénées, les deux sociologues infèrent que « *l'avenir qui se profile est à une professionnalisation croissante du statut de propriétaire-bailleur. [Ils] présentent une façon particulière de se comporter face à l'immobilier et à la gestion du patrimoine définissable en termes de rationalisation* ». Notons au passage, sur le plan du contexte historique, que la recherche débute dans la deuxième partie des années 80 et s'achève au début des années 90.

⁶ Les sociétés civiles sont également sollicitées, mais de manière plus marginale, dans le secteur libéral : sociétés civiles professionnelles (SCP) et sociétés civiles de moyens (SCM) ; dans le secteur agricole : groupements agricoles d'exploitation en commun (GAEC), groupements fonciers agricoles (GFA) et exploitations agricoles à responsabilité limitée (EARL) ; dans le secteur financier : sociétés civiles de portefeuille et sociétés holding de tête.

immobiliers qu'elles n'auraient pu entreprendre isolément ou bien de conserver et de faire fructifier un patrimoine familial.

- 2) *Les sociétés civiles d'attribution ou de copropriété immobilière* ont pour objet d'acquérir ou de construire des immeubles urbains en vue de leur division en fractions destinées à être attribuées aux associés, en propriété ou en jouissance, et accessoirement de gérer et entretenir ces immeubles (résidences principales ou secondaires).
- 3) *Les sociétés d'attribution d'immeubles en jouissance à temps partagé* sont aussi connues sous le nom de sociétés de pluripropriété. Elles procurent à leurs associés la jouissance d'un lot donné (studio, appartement), durant une période déterminée. Les multi-proprétaires détiennent des parts sociales et non une fraction d'immeuble. Dans la grande majorité des cas, ces sociétés, administrées par des groupes immobiliers spécialisés, renferment des biens immobiliers situés dans des zones géographiques attractives et utilisés le temps des vacances.
- 4) *Les sociétés civiles de construction-vente* orientent leur activité autour de la construction d'un ou plusieurs immeubles en vue de leur vente en totalité ou par fractions. Il s'agit du support favori des promoteurs engagés dans un programme immobilier. Une fois le programme réalisé – *i.e.* quand tous les appartements ont été vendus – l'objet de la société s'éteint et celle-ci n'a plus qu'à être dissoute.
- 5) *Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)* sont des sociétés d'investissement collectif dont l'objet reste l'acquisition et l'exploitation d'un patrimoine professionnel et d'habitation grâce à l'émission de parts dans le public. Faisant publiquement appel à l'épargne, ces entités sont étroitement surveillées par l'Autorité des Marchés Financiers (ex-COB). Elles sont impulsées et gérées par des grands groupes financiers et bancaires. *A contrario* des types précédents, les SCPI fonctionnent plus sur un mode commercial – proche en tous points des sociétés anonymes (SA) – et les parts émises sont connues sous le nom de « pierre-papier ».

Si ces structures sont toutes subsumées sous le même vocable SCI, nous tenons à préciser que notre travail se focalise sur les trois premiers types, avec une attention spécifique portée sur le premier, le plus répandu (SCI de droit commun). Du coup, quand nous évoquerons le terme de SCI, il faudra entendre les sociétés de location ou de gestion patrimoniale et dans une moindre mesure les sociétés d'attribution.

Afin d'obtenir une vue synoptique du phénomène SCI, c'est du côté du droit et de l'économie urbaine et immobilière qu'il faut se tourner. En effet, la première discipline s'évertue surtout à classer les différents types de sociétés en fonction de leur objet juridique, déroule une batterie de motifs objectifs de constitution et prend acte de la comptabilité des immatriculations administratives tenue à jour par l'Institut National de la

Propriété Industrielle (INPI). En 1998, selon cette institution, la France métropolitaine totalisait 493 839 sociétés civiles immobilières de location, de construction-vente, d'attribution et de pluripropriété. En 1995, à titre indicatif, le nombre s'élevait à 380 355 sociétés immatriculées, soit une progression de 30% en trois ans⁷. Par contre, si nous isolons les SCI qui nous préoccupent, nous constatons qu'en 1998 leur nombre était de 487 678... c'est dire l'importance des SCI dans l'ensemble des sociétés civiles évoluant dans le secteur immobilier.

Tableau 1 – La répartition des immeubles en France urbaine selon leurs propriétaires

PROPRIETAIRE	IMMEUBLES	%
Copropriété	215 797	42,3
Particuliers	213 051	41,8
SCI	13 192	2,6
SA/SARL	15 239	3,0
Sociétés d'HLM	5 916	1,2
Ville	28 377	5,5
Investisseurs institutionnels	6 148	1,2
Etat	7 711	1,5

Source : Patrice de Moncan, *A qui appartient Lyon ?*, 2001

En ce qui concerne la seconde discipline, l'approche quantitative du phénomène ne suit pas les mêmes principes. Dans sa radiographie complète du patrimoine immobilier en France, l'économiste Patrice de Moncan, fort du soutien du grand groupe *Vendôme Rome-Auguste Thouard*, s'appuie sur une analyse fine des sources cadastrales⁸. Il en extrait de grandes tendances dont la suprématie de la copropriété comme forme d'acquisition et de détention. En effet, sur les 509 836 immeubles qui composent la « France urbaine », 215 797 appartiennent à des copropriétaires, 213 051 à des personnes physiques et seulement,

⁷ Cf. Michel BÜHL, *Les sociétés civiles immobilières*, Paris, Editions Delmas, « La vie des affaires », 6^{ème} édition, 1999. Le détail de l'évolution des immatriculations cumulées par département entre 1995 et 1998 figure en Annexe III.

⁸ Cf. Patrice DE MONCAN, *A qui appartient Lyon ?*, Paris, Editions du Mécène, 2001. Nous remercions l'auteur de nous avoir gracieusement communiqué les résultats de son étude.

dirions-nous, 13 192 à des SCI, soit 2,6% du patrimoine immobilier urbain global [cf. Tableau 1].

Tableau 2 – La répartition du patrimoine urbain détenu en SCI par agglomération

AGGLOMERATION	IMMEUBLES	Dont IMM. en SCI	%
Paris	101 266	4 251	4,2
Marseille	96 138	366	0,4
Toulouse	76 627	1 330	1,7
Bordeaux	69 056	1 694	2,4
Nantes	57 096	922	1,6
Lille	54 418	2 422	4,4
Lyon	28 876	1 036	3,6
Strasbourg	26 359	1 171	4,4

Source : *Patrice de Moncan, A qui appartient Lyon ?, 2001*

En rentrant dans le détail de l'étude, on remarque que la répartition du patrimoine détenu en SCI dans les grandes agglomérations hexagonales diffère sensiblement. A Paris, Lille, Strasbourg et Lille, les pourcentages de détention par le canal sociétaire sont nettement supérieurs, en valeur relative, à ceux de Marseille, Bordeaux, Toulouse et Nantes par exemple [cf. Tableau 2].

Si les deux approches ne peuvent être réellement comparées, au regard de leurs échelles et méthodologies très différentes, il est loisible de mettre en relief l'importance du phénomène SCI. Alors que l'approche économique fait état d'un positionnement sociétaire urbain non négligeable – et bien que la prééminence de la copropriété gauchisse un peu l'analyse – l'approche juridico-administrative traduit quant à elle une hausse régulière des immatriculations entre 1978 et 1998. Nous verrons pourtant dans le cœur de ce travail qu'il ne faut pas confondre stocks et flux, à savoir qu'une hausse constante sur une large période peut également être accompagnée d'oscillations et de soubresauts peu ou prou éloquentes d'une année sur l'autre.

Au confluent de trois processus

En écho à l'évocation du processus de professionnalisation des propriétaires-bailleurs, il paraît opportun de replacer les conditions d'utilisation de la SCI dans un contexte historique plus large. En d'autres termes, le phénomène sociétaire s'objective dans trois grands processus socio-économiques et socio-juridiques :

Les mutations de la propriété et des espaces urbains

La SCI s'inscrit à notre avis dans un vaste processus de transformation de la propriété. Jusqu'aux années 1950-60, la propriété est absorbée dans un cadre strictement individualiste. Les changements économiques, politiques et sociaux intervenus dans la seconde moitié du XX^e siècle (développement de l'industrialisation et de la production, essor des groupements de personnes et de capitaux, interventionnisme étatique, évolution sociale, mutations du crédit, politique d'incitation à l'accession à la propriété, etc.) se répercutent sur la propriété, modifient sa perception et altèrent sa définition juridique. La propriété collective et/ou communautaire – comme le met d'ailleurs en exergue Patrice de Moncan – connaît actuellement un regain d'intérêt (copropriété, lotissement, convention d'indivision, associations foncières urbaines, démembrement avec dissociation des droits d'usufruit et de nue-propriété). Parallèlement, les personnes morales participent, certes de manière différente, à ce nouveau processus de socialisation de la propriété privée. En tant que telle, la SCI ne peut être assimilée à une propriété collective. Artefact juridique, elle bénéficie de droits et d'attributs propres. Toutefois, les avantages qui s'y attachent ne sont accordés qu'à un groupement constitué pour la réalisation d'un intérêt collectif déterminé⁹. Ses membres ne sont pas simplement rassemblés ; ils associent leurs efforts, leurs énergies et leurs volontés pour la satisfaction d'un intérêt semblable. En outre, l'intérêt collectif doit aussi se diriger dans le sens du respect des intérêts individuels, tous les associés ayant en général intérêt à ce que l'entité atteigne son but (*affectio societatis*)¹⁰. Dorénavant, par

⁹ Cf. Christian ATIAS, *Droit civil. Les biens*, Paris, Litec, 3^{ème} édition, 1996, p. 91-110.

¹⁰ Support d'une action collective, la SCI est autant un construit juridique qu'un *construit social*. Pour Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG, « [les modes d'action collective] ne constituent rien d'autre que des solutions spécifiques, que des acteurs relativement autonomes, avec leurs ressources et leurs capacités particulières, ont créées, inventées, instituées pour résoudre les problèmes posés par l'action collective et, notamment, le plus fondamental de ceux-ci, celui de la coopération en vue de l'accomplissement d'objectifs

l'allotissement de parts sociales, l'associé devient titulaire de droits personnels, la SCI restant en sa qualité seule détentrice d'un droit réel sur le bien immobilier possédé. A y regarder de plus près, on s'aperçoit que si les formes juridiques de propriété collective existent depuis fort longtemps, nous incitant à parler davantage de réactualisation historique, l'intervention de la société dans ce domaine opère une césure dans les modes de détention connus jusque-là et illustre donc une espèce de rationalisation ou de « *plasticité du droit de propriété* »¹¹.

Nous l'aurons compris, seules les SCI opérant dans le monde urbain éveillent notre attention. Dans cette optique, il faut brièvement rendre raison des grands changements survenus ces dernières années sur le territoire français. Les enquêtes produites par l'INSEE mettent en évidence, par le truchement de divers découpages, une extension et une dilution croissante des villes depuis le début des années 1970. Sur un plan sociologique, certains auteurs observent un double mouvement interdépendant de modification de la morphologie urbaine et de renforcement de la hiérarchisation sociale. Dit autrement, les catégories dirigeantes sont de plus en plus concentrées dans les grandes agglomérations et tendent à se regrouper dans un petit nombre déterminé de zones et quartiers urbains (embourgeoisement). Rejoignant par là les analyses forgées par des socio-économistes, ils postulent que les stratégies de regroupement résidentiel ou d'appropriation de certains espaces urbains, et donc le modelage des territoires en général, sont le fruit des choix spatiaux et organisationnels des firmes, des stratégies de localisation des entreprises¹².

Aussi pourrait-on ajouter que par la polarisation des services aux entreprises et de conseil dans les grandes agglomérations, la probabilité d'un recours à la SCI pour acquérir et gérer des biens immobiliers, d'habitation ou professionnels, serait accrue. La SCI deviendrait alors autant un instrument mobilisable par les représentants des catégories dirigeantes pour leurs projets immobiliers qu'une *information* circulant dans des milieux et des réseaux et inductrice d'effets territoriaux.

communs, malgré leurs orientations divergentes ». Cf. *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, « Points », 1977, p. 15-16.

¹¹ Nous empruntons la locution à Jean-Louis BERGEL, *La propriété*, Paris, Dalloz, « Connaissance du droit », 1994, p. 106.

¹² Parmi l'ensemble des études et des réflexions menées sur ces questions, nous renvoyons en particulier à Alain CHENU et Nicole TABARD, « Les transformations socioprofessionnelles du territoire français, 1982-1990 », *Population*, 6, 48^{ème} année, novembre-décembre 1993, p. 1736-1765 et à Michel SAVY et Pierre VELTZ (dir.), *Les nouveaux territoires de l'entreprise*, Paris, Éditions de l'Aube, « Monde en cours », 1993.

L'évolution des comportements d'épargne et de transmission patrimoniale

Ce second registre processuel s'avère consubstantiel au premier. Les mutations de la propriété immobilière et l'avènement de la SCI sont concomitants à l'impulsion d'un processus de dématérialisation de l'économie amorcé depuis environ une trentaine d'années. A l'heure actuelle, nous vivons une époque où les concentrations, les fusions et les alliances dans tous les secteurs de l'économie sont légion. Ce phénomène sans précédent dans l'histoire sociale et économique influe sur les comportements d'accumulation, d'épargne et de transmission. Tout le monde y va de sa propre analyse, à commencer par les juristes. La société industrielle aurait profondément transformé les fortunes en les désincarnant ; qui plus est, elle aurait bouleversé les mentalités traditionnelles et précipité une perte de croyance dans l'enracinement patrimonial¹³.

« Sociologiquement, note Frédéric Zénati, *les droits incorporels prennent désormais une place dominante dans les patrimoines et détrônent le vénérable fundus. Il est banal de dire que les fortunes d'aujourd'hui reposent davantage sur des titres, parts de sociétés, comptes en tous genres que sur la terre et les édifices. Au reste, l'immeuble lui-même se décline de plus en plus sur le mode du droit incorporel avec le succès des parts et des actions de sociétés immobilières* »¹⁴. Progressivement donc, les valeurs mobilières s'affirment au détriment des valeurs immobilières. En dépit d'un attachement des Français pour l'immobilier et le foncier, justiciable aussi bien d'une rationalité économique que d'un tropisme, les enquêtes statistiques – nous pensons surtout à l'enquête *Actifs Financiers* de l'INSEE de 1992 – font état de ce changement dans les comportements patrimoniaux des ménages. A la faveur de l'accroissement régulier depuis vingt ans des actifs financiers et de leur diffusion parmi les catégories sociales aisées, les revenus du patrimoine se renforcent de manière très sensible¹⁵.

Pour ce qui a trait à la transmission patrimoniale, les comportements épousent aussi la courbe du changement. Pendant longtemps, elle a été orchestrée autour de la succession et de son corollaire le testament. Désormais, les ménages, principalement aisés, jouent la carte de l'anticipation par l'entremise des donations et donations-partages, véritables traductions

¹³ Cf. Alain SERIAUX, « La notion juridique du patrimoine », *Revue trimestrielle de droit civil*, 4, octobre-décembre 1994, p. 801-813.

¹⁴ Cf. Frédéric ZENATI, « L'immatériel et les choses », *Archives de philosophie du droit*, 43, 1999, p. 79-95.

¹⁵ Cf. INSEE Synthèses, *Revenus et patrimoine des ménages*, n° 19, INSEE, 1998, p. 87 sq.

d'une « *reformulation de la transmission* » selon la sociologue Anne Gotman¹⁶.

L'accroissement du nombre des libéralités – plus de 30% entre 1984 et 1994 – s'explique essentiellement par trois phénomènes : l'allongement de la durée de vie, la prégnance des solidarités intergénérationnelles et les incitations fiscales. En tant que technique d'organisation et de gestion du patrimoine, la SCI intègre la palette des techniques de transmission anticipée. On peut donner ou céder des parts de SCI à ses enfants, faire entrer ces derniers dans une structure *ad hoc* pour leur éviter de trop lourds droits de succession dans le futur ou bien encore opérer des donations-partages de parts avec réserve d'usufruit. Comme nous pouvons le signaler, son recours favorise un allègement du coût fiscal des mutations à titre onéreux et gratuit¹⁷.

Qu'il s'agisse de l'épargne ou de la transmission, la nouveauté comportementale observée se justifie surtout par des mobiles fiscaux. D'un point de vue macroéconomique et macrosociologique, la réputation grandissante et la multiplication des SCI doivent assurément beaucoup à la pression fiscale touchant les contribuables aux tranches d'imposition élevées. Si les ménages se tournent vers les valeurs mobilières, c'est aussi parce qu'elles sont moins sujettes aux taxations que l'immobilier. Dans ce cadre, l'emploi de la SCI autorise un compromis entre d'un côté la minimisation de la note fiscale et, de l'autre, le maintien d'un désir initial d'investir dans la pierre. Mais non loin des motifs économiques et fiscaux, figurent des motifs juridiques, psychologiques et sociaux. Que l'on ouvre un livre de droit ou que l'on se fie aux propos de la plupart des praticiens, l'évocation de la SCI appelle presque mécaniquement une réflexion sur son contraire l'indivision. A tout le moins, peut-être pourrions-nous appréhender la SCI comme une « indivision organisée », quand bien même la première renvoie à une propriété individuelle *stricto sensu* et la seconde à l'une des formes de propriété communautaire et/ou collective.

L'esprit et la lettre de cette opposition ressortent des travaux des rédacteurs du Code Civil de 1804. Au début du XIX^e siècle, l'indivision successorale génère de nombreuses situations de discordance familiale. Les décisions relatives à la gestion des biens indivis ne s'homologuant qu'à l'unanimité, le refus d'un seul co-indivisaire peut faire échec à toute volonté d'administration commune – rappelons que selon l'article 815 du Code Civil, « *nul ne peut être contraint à demeurer dans l'indivision et le partage peut toujours être*

¹⁶ Cf. Anne GOTMAN, *Héritier*, Paris, PUF, « Economie en liberté », 1988, p. 201.

¹⁷ Pour Axel DEPONDT, notaire parisien, c'est de l'augmentation brutale de la fiscalité successorale au début des années 80, ainsi que de l'apparition d'un impôt sur le capital, que résulterait la mise en œuvre de techniques de transmission et de défiscalisation très efficaces. Cf. « Le conseil patrimonial à l'aube du troisième millénaire », *Droit et patrimoine*, n° 61, juin 1998, p. 49-64. Dans le même ordre d'idée, cf. Michel GRIMALDI, « Notariat et libéralités », *Répertoire du notariat Defrénois*, Année 1995, p. 4-14.

provoqué, à moins qu'il n'y ait été sursis par jugement ou convention ». Source d'une kyrielle d'antagonismes, conflits et tensions entre co-indivisaires, cette modalité communautaire séculaire induit des effets néfastes sur l'entretien des biens immobiliers concernés et produit, le cas échéant, un appauvrissement des propriétaires. En créant la société civile, les législateurs de l'époque ont souhaité trouver une alternative plus rigoureuse à un mode de propriété symbolisé par ses effets pervers en chaîne ; au-delà de la conception d'un simple outil de gestion collective mise à la disposition de tous les citoyens, ils ont aspiré à créer un véritable vecteur de solidarité entre les participants de la société civile ou, si l'on préfère, une véritable relation d'interdépendance.

L'immixtion du droit des sociétés dans le droit patrimonial de la famille ou l'ingérence des normes du monde des affaires dans les sphères interpersonnelles

A l'aune de ce que suggèrent les représentants du monde juridique et notarial, le phénomène SCI traduit de manière plus générale une immixtion du droit commercial et des affaires dans le droit familial. Nous conjecturons d'ailleurs volontiers à ce sujet qu'il s'agit d'un symptôme de la puissance contemporaine de l'économie et de ses tendances uniformisatrices.

Pour cerner l'importance de ce phénomène d'ingérence, il semble judicieux de partir de la réforme du droit des sociétés, cristallisée dans la loi du 4 janvier 1978. Cette réforme tend à assimiler, *ceteris paribus*, les sociétés civiles aux sociétés commerciales. Dès cet instant, la qualification et la destination des sociétés civiles s'inspirent largement des évolutions subies par les contextes économique, commercial et financier. Lorsque les membres d'une même famille ou des amis décident de recourir à une SCI pour des besoins de gestion patrimoniale, ils sont soumis aux règles du droit des sociétés et non du droit de la famille, comme si quelque part les relations d'affaires phagocytèrent les relations familiales et amicales. Afin de s'en convaincre, lisons ce qu'avance Axel Depondt : « *Le plus souvent, la société de famille est un instrument de transmission et d'organisation de l'indivision née d'une transmission anticipée du patrimoine des fondateurs. Elle met en présence des personnes dont les relations ne vont plus être réglées par le droit de la famille, mais par le droit des sociétés. Qu'ils le veuillent ou non, les membres de la famille en devenant*

associés vont être soumis à des règles qui ont été conçues pour régler les relations d'affaires [...]». Il poursuit en apportant un bémol : « Le seul ciment des sociétés familiales se trouve dans la considération raisonnable que l'intérêt de chacun est que le groupe prospère. Or ce n'est pas du tout (en règle générale) le comportement des membres d'une famille qui, même unis par l'affection, restent des individus jaloux de leur indépendance et de leur autonomie financière. Il y a donc quelque contradiction à vouloir imposer aux familles de loger une partie importante de leur patrimoine dans une société dont les règles, au rebours de celles du droit de la famille, visent à assurer la pérennité »¹⁸. En poussant le raisonnement, il serait pertinent de comprendre par « immixtion » une importation dans les environnements familiaux et amicaux de méthodes, de stratégies et de tactiques, financières en particulier, éprouvées dans le monde des affaires.

A l'inverse de l'idée-force présente dans de nombreux travaux historiques et sociologiques¹⁹, constatant l'affectation des logiques économiques d'entreprise par des logiques ou des rationalités familiales, notre préoccupation vise donc à vérifier l'hypothèse selon laquelle les logiques familiales et interpersonnelles peuvent être irriguées par des pratiques et des représentations tant juridiques que financières ou commerciales. Vieux débat s'il en est, remontant à Aristote et sa mise en évidence des enchevêtrements ponctuels de l'économie et de la chrématistique²⁰.

De même, les propositions formulées par Georg Simmel, Max Weber et Emile Durkheim offrent une autre source d'inspiration, qui n'est pas exempte de signification politique. Le premier met l'accent sur l'envahissement des rapports économiques, politiques, familiaux, mondains, religieux, amicaux et des relations de commerce entre les hommes par le libéralisme et son corollaire, une certaine substitution des normes universelles historiques par des normes et des valeurs rationnelles²¹. Le second va plus loin. D'une part, il affirme l'avènement d'une « société contractuelle », eu égard au nombre croissant de transactions économiques à encadrer. D'autre part, il démontre que la garantie juridique, matérialisée par le contrat, est dans une très large mesure au service direct d'intérêts économiques, ceux-

¹⁸ Cf. Axel DEPONDT, « Variations pratiques et d'actualité sur la personnalité morale des sociétés de personnes », *JCP – La Semaine Juridique Notariale et Immobilière*, n° 28, juillet 1999, p. 1133-1144.

¹⁹ Cf. François CARON, « L'entreprise » in Dominique NORA (dir.), *Les lieux de mémoires*, vol. 3, tome 2, « Traditions », Paris, Gallimard, 1992, p. 323-375. Michel BAUER, « De l'homo economicus au pater familias. Le patron d'entreprise entre le travail, la famille et le marché », in Martine SEGALIN, Coordonnée par, *Jeux de familles*, Paris, Presses du CNRS, 1991, p. 23-42.

²⁰ Cf. ARISTOTE, *La Politique*, Paris, Vrin, « Librairie philosophique », 1977, p. 49 sq. Le philosophe admet l'existence d'une chrématistique positive dans laquelle l'expérience technique est mise au service de la gestion et de l'administration familiale – i.e. l'économique, au sens aristotélicien du terme.

²¹ Cf. Georg SIMMEL, *Le conflit*, Paris, Circé, « Poche », 1995 (1908), p. 79, mais également *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, « Sociologies », 1987 (1977), où la question des effets de l'avènement du libéralisme et de ses impacts normatifs et axiologiques est érigée au rang de trame analytique.

ci influençant de manière très puissante la formation du droit. Par voie de conséquence, il postule aussi que l'économie moderne – par le biais du calcul, de la prévisibilité et des règles rationnelles – est un facteur de destruction/dissolution des autres groupements sociaux porteurs de droit, comme la communauté domestique²². L'ingérence présumée du droit des affaires dans le droit de la famille, ainsi que l'intromission des normes et des valeurs correspondantes, confirmerait alors l'intuition wébérienne relative au processus de formalisation observable dans les sociétés occidentales modernes. Le troisième insiste plutôt sur le fait que si la famille est une communauté de sentiments et de croyances, elle n'en comporte pas moins une organisation juridique entre ses membres exprimée par un ensemble de droits et de devoirs. De plus, le développement de la famille est dominée par la division du travail et son corollaire le contrat, conceptualisation juridique de la coopération et incarnation d'une solidarité organique²³. Bien qu'ayant chacune leurs spécificités, ces trois traditions sociologiques peuvent, semble-t-il, être recoupées.

La SCI : objet intrinsèque d'étude et prétexte analytique

A la lumière des trois matrices processuelles exposées, la SCI peut être mobilisée non seulement comme un objet d'analyse en soi, mais aussi comme un prétexte pour dépeindre puis disséquer une gamme de dynamiques, de pratiques et de représentations, de logiques et de stratégies autant individuelles que collectives. Comme par exemple, l'analyse des usages matériels et des rapports idéels que les membres de cercles sociaux restreints entretiennent à l'argent, au patrimoine et au droit.

Ce double statut épistémologique nous offre par conséquent la possibilité de dessiner les contours d'une sociologie de la gestion, appréhendée au sens large du terme – *i.e.* gestion financière, patrimoniale, immobilière et locative d'un côté, gestion des relations interindividuelles et de leurs modalités de l'autre. La SCI s'affirme en l'occurrence comme un analyseur contextualisé de dynamiques, logiques et stratégies amicales, familiales ou partenariales, immobilières ou patrimoniales, résidentielles ou spatiales, réticulaires ou

²² Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 2, « L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie », Paris, Plon, « Agora Pocket », 1995 (1971), notamment p. 43, 45, 49, 109 et 111.

²³ Cf. Emile DURKHEIM, *De la division du travail social*, Paris, PUF, « Quadrige », 1998 (1893, 1930), 5^{ème} édition, p. 79-102.

professionnelles. Notre propos nourrit une première ambition théorique : mettre en relief l'heuristique association des processus, des rationalités, de la socialisation et des réseaux. L'examen du phénomène SCI renvoie en partie, sur un plan théorico-méthodologique, aux préconisations formulées par Emile Durkheim pour accomplir une sociologie des faits juridiques et moraux²⁴ : d'abord regarder comment les règles relatives aux SCI se sont historiquement constituées, c'est-à-dire quelles sont les causes qui les ont engendrées et les fins utiles qu'elles remplissent et, ensuite, voir comment elles sont concrètement appliquées par les porteurs de parts. Il en découle un *modus operandi* problématique comprenant deux étapes :

- 6) En premier lieu, établir le lien entre les conditions d'émergence et de développement sociétaire (niveau macrosociologique) et les conditions d'utilisation individuelle (niveau microsociologique).
- 7) En second lieu, interroger l'interaction entre les trois grands piliers du Code Civil que sont la propriété, le contrat et la famille. Cette tridimensionnalité mérite toute notre attention dans la mesure où chaque pilier secrète du lien social, que cela soit distinctement ou bien en corrélation. Outre la famille, il s'agit également de voir comment des groupes d'amis et/ou des partenaires d'affaires se positionnent par rapport à la propriété et au contrat. La sociologie des SCI implique de la sorte une sociologie d'une partie du monde des affaires – tant celui-ci est composite et nébuleux.

A travers cette deuxième étape, notre recherche est animée par une autre ambition théorique. L'importation de règles, techniques et images propres au droit des sociétés et des affaires dans des configurations familiales et interpersonnelles doit moins être perçue de façon univoque que sous la forme d'une interférence entre les séries normatives et axiologiques économiques, juridiques et sociales. En mettant à l'épreuve la thèse wébérienne précitée, l'enjeu consiste certes à valider l'idée d'un *encastrement*²⁵ du droit et de l'économie dans la structure des relations sociales, mais en sus de mettre l'accent sur l'interpénétration contextualisée de la *socialité primaire* et de la *socialité secondaire*²⁶ – ou

²⁴ Cf. Emile DURKHEIM, *Leçons de sociologie, op. cit.*, 1^{ère} leçon, p. 41.

²⁵ A propos de cette idée, cf. Mark GRANOVETTER., « Economic Action and Social structure : The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, 91, 3, 1985, p. 481-510 et Philippe STEINER, *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, « Repères », 1999, p. 5 sq.

²⁶ Cf. Jacques T. GODBOUT (en collaboration avec Alain CAILLE), *L'esprit du don*, Paris La Découverte Poche, « Sciences humaines et sociales », 2000 (1992), p. 25 et Alain CAILLE., « Rationalisme, utilitarisme et anti-utilitarisme » in Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Editions de l'EHESS, 1995, p.193-215. Pour ces deux auteurs, la *socialité primaire* cristallise les relations de personne à personne, l'intersubjectivité et se conforme à la triple obligation de donner, recevoir et rendre. Alors que la *socialité secondaire*, incarnée par l'Etat et le marché, relie des statuts et des rôles sociaux plus ou moins définis institutionnellement. Ils postulent que la seconde est implicitement traversée par la première.

pour parodier la terminologie wébérienne de la *socialisation communautaire* et de la *socialisation sociétaire*. D'ailleurs, dans le sillage d'une perspective à connotation anthropologique, il convient de prendre conscience que « *le droit n'est qu'un des éléments d'un système culturel et social global propre à chaque société et diversement interprété et réalisé par chacun des sous-groupes* »²⁷. Dès lors, on peut se demander si le jeu des règles, normes et valeurs relatives au droit des sociétés et à la vie des affaires est fidèlement joué ou bien subordonné à divers arrangements et prises de libertés, si l'acculturation juridique ne suppose pas des situations plus syncrétiques. Le processus de régulation en question demeure complexe.

Nous pouvons avancer comme point de départ une double conjecture sans risque intellectuel. Premièrement, le droit des sociétés, émanation générique du droit des affaires, diffuse des règles de conduite sanctionnée dans des univers interpersonnels comme des constellations familiales, des groupes d'amis ou de simples partenariats financiers. Deuxièmement, en retour, ces relations plurielles inspirent des règles particulières qui sont autant d'adaptations du droit des sociétés à la singularité des situations sociales. A cet égard, un des exemples les plus topiques surgit sous les traits de la distinction entre l'entreprise familiale et la société. Dans la plupart des cas, l'entreprise familiale reste l'affaire d'une seule personne, même si des ascendants, descendants et collatéraux y sont parfois convoqués. A rebours, la société s'identifie comme l'affaire de tous, du moins dans sa désignation juridique. Le droit des sociétés garde pour vocation de rassembler des personnes étrangères les unes des autres tandis que les protagonistes d'une entreprise familiale expérimentent des liens affectifs forts.

Présentation

Dans la première partie de notre travail, nous exposerons les linéaments d'une problématisation de ce que l'on pourrait baptiser la « question sociétaire ». Il s'agira tout d'abord de retracer l'histoire de la SCI, de se pencher sur ses soubassements idéologiques et philosophiques, ses références paradigmatiques et sa place dans l'univers juridique, au carrefour de plusieurs droits (chapitre 1). Après avoir posé ces jalons, nous rentrerons ensuite à l'intérieur de la problématique de recherche – dont le substrat théorique vient

²⁷ Cf. Norbert ROULAND, *Anthropologie juridique*, Paris, PUF, « Droit fondamental – Droit politique et théorique », 1988, p. 13.

d'être évoqué en l'introduction – et de son jeu fondateur de questions et d'hypothèses (chapitre 2). En concevant un objet à l'interface du social, de l'économique, du juridique et du spatial, nous nous ingénerons à prouver que la sociologie, dans ses efforts de construction objectale, à tout à gagner d'une approche pluridisciplinaire ou transversale. Nous déclinons enfin les différentes orientations méthodologiques sélectionnées pour mener à bien notre projet de compréhension du phénomène SCI (chapitre 3). Etroitement liées au travail de théorisation, elles se caractérisent par la mise en œuvre d'un protocole classique (entretiens, dépouillement documentaire) accompagné parfois de techniques moins usuelles ou, si l'on préfère, plus « bricolées » (élaboration personnelle d'une base de données informatique). Dans ce cadre, nous envisageons de montrer que l'édification de certains concepts-clés et hypothèses doit moins à un exercice spéculatif *a priori* qu'à la « vérité » du terrain.

Dans son ensemble, la seconde partie sera consacrée à l'examen des logiques d'action des porteurs de parts dans leur double dimension macroscopique et microscopique. Il s'agira dans un premier temps de mettre en exergue l'évolution quantitative des immatriculations de SCI en France et dans la région lyonnaise durant ces vingt dernières années et de leur donner sens au regard de grandes tendances socioéconomiques. Corrélativement, en nous centrant sur le processus de diffusion de la SCI, nous essaierons de tester le statut d'analyseur des dynamiques spatiales et immobilières – logiques de distribution des populations et des activités économiques, stratégies d'investissement et/ou d'appropriation territoriales, processus de division sociale de l'espace – que nous attribuons à la SCI (chapitre 4). Dans un deuxième temps, nous nous pencherons sur l'éventail des motifs de recours à la SCI en présumant de leur intercurrence, c'est-à-dire de leur conjugaison temporelle, et de leur indexation à des contextes conjoncturels et structurels, individuels et collectifs, significatifs. De fait, nous esquisserons une première ébauche de la *carrière* – au sens interactionniste du terme – de porteur de parts (chapitre 5). Par-delà la découverte de régularités et de diversités causales, nous nous intéresserons plus finement aux systèmes de pratiques, de représentations et de préférences gestionnaires des porteurs de parts (chapitre 6) ainsi qu'aux usages et images qu'ils font et ont du droit et de la fiscalité (chapitre 7), sachant que les deux aspects se confondent bien souvent. Leur analyse nous permettra de déterminer quelle est la portée effective des prescriptions normatives juridiques ou, dit autrement, de confronter rationalités, idiosyncrasies et logique déontique.

Avec la troisième partie, nous déplacerons notre regard des propriétés objectives et subjectives aux relations et aux transactions sociales. Nous commencerons tout d'abord par porter notre attention sur l'éventail des praticiens et autres professionnels concernés par le recours à la SCI. Nous axerons notre propos non seulement sur leurs pratiques et représentations de l'outil et du phénomène SCI, mais aussi sur les enjeux professionnels qui se nouent au travers des usages instrumentaux et sur les relations d'interprofessionnalité (chapitre 8). Dans ce contexte, la SCI sera mobilisée comme un analyseur des dynamiques professionnelles touchant les univers des praticiens de l'argent, du droit, du chiffre et de l'immobilier. Ensuite, nous reprendrons la description des différents modes d'accès à l'information sociétaria faite au chapitre 5, en insistant sur l'influence des réseaux sociaux. De surcroît, nous observerons comment se tissent et évoluent les rapports praticiens/clients (chapitre 9). De ses deux points, dont le lien avec le chapitre 7 sera ré-établi, ressort une forme de construction sociale de la réalité juridique et économique. Nous nous évertuerons enfin à montrer comment la SCI peut structurer ou déstructurer les rapports entre porteurs de parts, reliés la plupart du temps par des liens forts. Nous étudierons la nature des configurations d'associés, les pratiques du don, de l'échange, de la négociation et des jeux de pouvoir à l'œuvre dans ces groupes restreints (chapitre 10) ainsi que les formes de prévention, de gestion et de résolution des blocages sociétaires (chapitre 11). Il nous appartiendra par conséquent de mettre en relief l'importance de l'oralité et de l'écriture et de leurs éventuelles combinaisons selon les situations.

Première partie : de l'objet juridico-financier à l'objet sociologique. Principes d'une problématisation de la « question sociétaire »

Chapitre 1. Conceptions socio- juridiques et variations historiques de la société civile. propriété, contrat et groupement

L'exploration du cadre objectif de la SCI implique au préalable de réintégrer celui-ci dans le giron plus large de la société et des autres groupements, qu'ils soient civils ou commerciaux. Ou quand l'espèce se rattache au genre. Nous ne projetons toutefois pas de procéder à un tour d'horizon exhaustif de la loi, de la doctrine et de la jurisprudence. Ces matières sont tellement riches et dédaléennes pour ce qui se rapporte aux groupements juridiques, si ce n'est sibyllines pour un sociologue autodidacte du droit, que nous nous bornerons modestement à mettre en évidence les liens qui unissent la dimension juridique aux dimensions sociale et économique. A cet effet, nous nous arrêterons sur des points épistémologiques, pratiques et factuels incontournables.

La posture que nous adoptons alors ici voisine avec une « *perspective externe* »²⁸, chère au sociologues et philosophes du droit, et pour laquelle la genèse et la nature du droit sont conçues comme le produit de causes ou de facteurs exogènes. Il nous incombe donc de

²⁸ Cf. Sheldon LEADER, « Perspective interne/externe » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, Paris, LGDJ, 2^{ème} édition augmentée et corrigée, 1993, p. 312-313.

relier le plus clairement possible le développement du concept sociétaire aux faits politiques, économiques et sociaux des époques marquantes qu'il a parcourues²⁹, et de mesurer autant la prépondérance de certains vecteurs idéologiques que le poids de tendances sociologiques dans sa fabrication.

1.1 Distinction, vicinités et taxinomies

Au regard de la définition normative de la société que nous avons donnée en introduction, force est de constater que celle-ci est d'essence capitaliste, volontariste et interpersonnelle. Composée *a minima* de deux personnes, sa principale raison d'être demeure la quête et le partage intentionnels de bénéfices, de profits et d'économies divers et variés. En tant que telle, elle appartient aux *groupements de personnes à but lucratif* et s'oppose par la même occasion aux associations et aux fondations, dignes représentantes des groupements à but non lucratif.

Du coup, nous serions en butte à une dichotomie conceptuelle forte au travers de laquelle les affaires d'argent d'un côté le disputeraient au désintéressement et à la concrétisation d'un idéal de l'autre. Néanmoins, la réalité est souvent tout autre. Des associations peuvent parfois réaliser des affaires et manier des sommes d'argent conséquentes mais à l'unique condition que cela reste cantonné à leur mission première. Dès lors, et le droit ne laisse de réitérer l'injonction, qui voudra se lancer dans le commerce et s'enrichir devra légalement passer par la voie sociétaire.

En invoquant le cas des groupements à but non lucratif, nous ne pensons pas sortir totalement du sujet qui nous préoccupe. En effet, les sociétés civiles se présentent bien comme des sociétés à part entière, dépendantes d'un support contractuel, mais leur objet ne repose pas sur les canons de la commercialité – ou à tout le moins sur ceux d'une commercialité limitée. Etrange contradiction s'il en est. De surcroît, elles participent des *groupements civils* au même titre que les associations de la loi 1901, les groupements d'intérêts économiques (GIE), voire les indivisions.

²⁹ Dans le sillage de Charles WRIGHT MILLS, nous postulons que toute action humaine *lato sensu* répond à un « principe de spécificité historique ». Cf. *L'imagination sociologique*, Paris, Maspero, 1967, p. 151-173. Dans la même veine, il n'est pas inutile de se référer à l'ouvrage de Jean-Claude PASSERON, *Le raisonnement sociologique. L'espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1991, p. 78 sq. Pour lui, le raisonnement sociologique oscille entre un pôle de contextualisation historique et un pôle de raisonnement expérimental.

Régies par la loi n° 78-9 du 4 janvier 1978, les sociétés civiles arborent de troublantes ressemblances avec les associations de la loi de 1901, dont particulièrement la mise en commun de connaissances ou d'activités dans un dessein autre que le partage des bénéfices³⁰ – à savoir la recherche d'économies – et la qualification de personne morale. La limite paraît donc assez ténue, en comparaison d'ailleurs de ce que l'on peut observer pour d'autres structures coopératives intervenant dans l'univers de l'économie sociale. Au sein de ces dernières, l'intention de s'associer et de participer s'affiche aussi comme un évident déclencheur de l'action collective.

C'est avec l'indivision, et dans une moindre mesure avec la copropriété, que le « cousinage » socio-juridique s'avère le plus éloquent. Mais comme dans toute famille, le jeu des proximités et des distances fait bien souvent son œuvre. En rupture avec l'institution sociétaire, l'indivision symbolise tout à la fois un état subi ou non-intentionnel et une situation transitoire ou inorganisée. Aussi reste-t-elle tributaire de la loi et des règles impératives tandis que la société s'appuie, grâce à la rédaction statutaire, sur davantage de liberté. Pour reprendre une distinction juridique désormais consacrée, la société (civile) renverrait à une réunion de personnes et l'indivision à une simple réunion de biens³¹. En dépit d'une absence de volonté d'association – *i.e.* d'*affectio societatis* – l'accointance entre les deux institutions civilistes persiste à l'aune d'une volonté commune de gestion. C'est du moins ce que traduit la loi n° 76-1286 du 31 décembre 1976 relative à l'*indivision conventionnelle*. Conscients qu'il pouvait exister des indivisions durables, presque volontaires, et aux antipodes d'un état précaire et quasi-anarchique tel qu'imaginé jusque-là, les pouvoirs publics ont souhaité accoucher d'une « *contre-société* »³². Prenant acte de son défaut de personnalité morale, et de sa progressive transmutation d'une pure copropriété en une collectivité, ils l'ont affublée du statut de groupement personnalisé, pourvu d'une possibilité d'expression collective, d'un intérêt propre et d'une autonomie patrimoniale. Ils l'ont également dotée d'organes de gestion et d'administration spécifiques ordonnés autour d'un mandataire désigné parmi les co-indivisaires. La frontière se rétrécit par conséquent, sachant que dans les deux configurations une collectivité d'individus brigue la conservation commune d'un bien, que la gérance détient un pouvoir légal effectif et un devoir d'information, que les décisions collectives peuvent être prises à la majorité, qu'il existe une durée prorogable (5 ans pour une convention d'indivision, jusqu'à 99 pour

³⁰ Cf. Michel et Bertrand GALIMARD, *Les sociétés civiles*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1995 (1981), p. 4.

³¹ Cf. Yves CHARTIER, *Les groupements civils*, Paris, Dalloz, « Connaissance du droit », 1997, p. 1-4.

³² Nous reproduisons l'expression forgée par Michel et Bertrand GALIMARD. Cf. *Les sociétés civiles*, *op. cit.*, p. 3.

une société), que des comptes sont établis et discutés et qu'enfin les cessions de droits indivis sont autorisées le cas échéant.

A côté de ses similitudes théoriques et pratiques, la doctrine et la jurisprudence n'oblitérent pas d'éventuelles imbrications entre la société et l'indivision. L'indivision peut côtoyer la société notamment dans certaines hypothèses de parts sociales indivises. En outre, une jurisprudence du 5 juillet 1922 a même reconnu la validité de « *sociétés d'indivision* » formées par des co-indivisaires animés d'un but lucratif, pour faire un apport à la personne morale de biens jusqu'à présent indivis. L'intérêt étant aussi d'écarter pour l'avenir toute action en partage consécutive à une érosion de la règle d'unanimité. Enfin, une autre jurisprudence plus récente, datée du 16 juin 1995, a confirmé l'existence d'une société après l'indivision. Les juges n'ont pas manqué de relever que d'anciens co-indivisaires pouvaient se comporter, une fois la convention échue, comme des associés engageant de réelles relations contractuelles.

Pour ce qui concerne la copropriété des immeubles bâtis, les différences juridiques objectives cohabitent également avec des analogies gestionnaires et organisationnelles plus factuelles. Telle qu'elle est définie par la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965, la copropriété s'apparente à une sorte d'indivision contrainte dans laquelle chaque copropriétaire est directement propriétaire exclusif de son appartement et copropriétaire des parties communes, lesquelles demeurent à l'abri d'une action en partage ou d'une licitation de dernier recours. Si la société civile exprime à sa façon le rapport étroit entre la personnalité morale et la propriété sur le mode de la « *juxtaposition* », la copropriété, quant à elle, l'illustre davantage sur celui de la « *superposition* »³³. Dans le contexte de la juxtaposition, le groupement sociétaire reçoit la propriété des biens dont l'usage et la disposition sont à répartir entre chaque membre. Les associés ne possèdent aucun droit réel sur les biens mais deviennent détenteurs de droits personnels faisant d'eux les créanciers de la société. La gestion collective s'en trouve ainsi facilitée mais au prix d'un affaiblissement des droits individuels. Entre parenthèses, il convient de remarquer qu'Emile Durkheim avait bien perçu les prémices de ce changement à la fin du XIX^e siècle, à savoir l'émergence d'une relation spéciale non plus vraiment entre une chose et des personnes mais surtout entre des personnes elles-mêmes³⁴. Par contre, dans le contexte de la superposition, la personne

³³ Nous empruntons les deux expressions à Christian ATIAS, *Droit civil. Les biens, op. cit.*, p. 105 sq.

³⁴ Cf. Emile DURKHEIM, *De la division du travail social, op. cit.*, p. 85. Pour un approfondissement de la thèse durkheimienne sous un angle juridique, le lecteur pourra consulter l'article de Muriel FABRE-MAGNAN, « Propriété, patrimoine et lien social », *Revue trimestrielle de droit civil*, 3, juillet-septembre 1997, p. 583-613. Pour elle, la propriété et le patrimoine contiennent indissociablement autant un rapport aux choses qu'un rapport aux autres.

morale fournit, par l'entremise du règlement de copropriété et des instances chargées de le faire respecter, une structure de gestion collective pour un bien dont la propriété reste entre les mains des copropriétaires.

Par-delà la reconnaissance de l'indivision conventionnelle et de la copropriété comme des institutions intrinsèques, et en leur conférant quelques prédicats sociétaires, le législateur a tenu à entrouvrir la voie à une plus grande légitimation de la propriété collective dans un système surplombé jusqu'alors par un individualisme exclusif. Pour ce faire, il a concrètement pris en considération les manifestations significatives du processus de transformation de la propriété engagé depuis le début du XX^e siècle, et dont la période allant de 1950 à nos jours constitue le théâtre des plus importantes métamorphoses : recul de la politique des « immeubles de rapport », essor de la propriété indivise et de la société civile pour détenir et gérer des logements familiaux, des résidences secondaires, des locaux professionnels et industriels, regroupement de propriétés individuelles dans des ensembles collectifs nés de l'explosion urbaine et de la reconstruction de l'immédiat après-guerre.

La mise au jour de ces quelques coexistences conceptuelles, ainsi que du *distinguo* entre groupements à but lucratif et non lucratif, témoigne du goût de la science juridique pour l'exercice taxinomique³⁵. A côté de l'inévitable opposition entre sociétés civiles et sociétés commerciales, il arrive de tomber sur d'autres classifications répondant à des critères précis. Par exemple, les sociétés civiles entrent dans la catégorie des *sociétés de personnes* au même titre que les SARL tandis que les SA jouissent du statut de *société de capitaux*. De fait, les sociétés civiles rejoignent l'ensemble des *sociétés patrimoniales* et les sociétés commerciales celui des *sociétés professionnelles*. Si l'on affine ces distinctions, on peut constater que la société civile figure, en compagnie de la SARL, parmi les *sociétés par intérêts*, les SA et les sociétés en commandite parmi les *sociétés par actions*. Dans le même ordre d'idée, plus axé cette fois-ci sur la responsabilité des associés, les sociétés civiles relèvent, avec les sociétés en nom collectif (SNC), les GIE, les sociétés en participation et créées de fait, des *sociétés à risque illimité*. A rebours, les SARL, les SA et les sociétés en commandite gardent un *risque limité*. Pour clore sur cette petite énumération, notons que la science juridique sépare en général les *sociétés immatriculées* des *non-immatriculées*, c'est-à-dire les structures avec personnalité morale ou sans personnalité morale. A l'intérieur de ces dernières, on rencontre essentiellement les *sociétés en participation* et les *sociétés*

³⁵ Cf. *infra* chapitre 3, dans lequel un parallèle entre le travail du juriste et le travail du sociologue sera établi. Comme le suggère Louis ASSIER-ANDRIEU, le droit est tout autant principe d'organisation, science sociale que pratique et connaissance. Cf. *Le droit dans les sociétés humaines*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1996, p. 37.

créées de fait qui bravent tout formalisme juridique. Elles se rapprochent alors des simples coopérations de partenaires qui, bien que ceux-ci soient habités par une intention et une volonté commune, font fi de la complexité des textes au profit d'une certaine souplesse d'action. Nous verrons par la suite que la société civile s'inscrit, grâce au jeu des clauses contractuelles, aux confins de ces deux types et des *sociétés de droit* et qu'elle revêt quelquefois l'allure d'une entité montée pour gérer des capitaux.

Les fiscalistes ne dédaignent pas non plus l'art du classement. Ils apportent leur écot à meilleure visibilité juridique des sociétés. Dans cette veine, il est vrai, comme l'a bien montré Pierre Bourdieu, que tout Etat percepteur est un Etat classificateur³⁶. Nous pourrions d'ailleurs faire la même inférence pour les catégorisations produites par les juristes, autres porteurs du message régalien. En traitant, focalisant puis redistribuant l'information, l'Etat serait à l'origine d'une « *construction des esprits* » ; il imposerait aux agents des structures cognitives et évaluatives, c'est-à-dire des formes et des catégories de perception, des principes de vision et de division. Dans la terminologie fiscale, il existe donc un double classement des sociétés selon la nature de l'imposition choisie. Une société est en premier lieu qualifiée d'*opaque* lorsqu'elle opte pour l'impôt sur les sociétés (IS). Elle est en second lieu désignée comme *transparente* quand elle n'a pas aux yeux de l'administration de personnalité distincte de celle des ses associés, qui demeurent assujettis aux impôts directs, aux droits d'enregistrement et à la taxe de publicité foncière. Les associés payent donc eux-même la note par le biais de l'impôt sur le revenu (IR). Pour ce qui a trait à la transparence, il n'est pas rare de la voir complétée par une autre catégorie plus subtile : celle de la *translucidité* ou de la *semi-transparence*. Celle-ci reste de la transparence mais propre à certains types de société, dont la SCI.

Si nous poursuivons notre voyage au cœur des typologies, il semble très opportun de dévoiler l'identification fiscale de la SCI à une « *structure écran* ». Cette appellation permet en outre de jeter un pont entre le droit et la fiscalité et de réduire ponctuellement l'impact des signes diacritiques. C'est formellement en raison de la personnalité morale qu'une société gagne ses galons d'écran, puisque ses associés sont « invisibles » et peu ou prou protégés des actions futures des créanciers. Dès lors, la transparence vient ouvrir une brèche dans un système de représentations fondé sur l'opacité. Les associés sont moins reconnus juridiquement que fiscalement du fait de leur assujettissement à l'impôt sur le revenu.

³⁶ Cf. Pierre BOURDIEU, « Esprits d'Etat » in *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994, p. 99-133.

Depuis la réforme de la fiscalité immobilière de 1963³⁷, les sociétés immobilières sont en général soumises à deux régimes d'imposition distincts et qui sont relatifs à leurs objets. Ainsi, le *régime de droit commun* (IR) a pour pendant plusieurs *régimes d'exception* (IS notamment). Précisément, la distinction vise d'une part les sociétés à objet civil et, d'autre part, les sociétés à objet commercial, et ce même si leur intitulé renferme le vocable « civil ». Dans le premier de figure, on trouve surtout les sociétés civiles de location ou de gestion patrimoniale et les sociétés civiles d'attribution ou de copropriété immobilière³⁸. Transparence et droit commun dénotent alors ici de quelque synonymie. Dans le deuxième cas de figure, on recense les sociétés d'investissement immobilier (SII), les sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie (SICOMI) – dont l'origine remonte à l'ordonnance n° 67-837 du 28 novembre 1967 qui régleme les conditions d'utilisation du crédit-bail immobilier –, les sociétés civiles de construction vente et les sociétés dites de pluri-propiété. Dans ce contexte, c'est plutôt entre opacité et régime d'exception que la synonymie s'instaure.

1.2 Le droit des sociétés, pivot d'une rationalité technicienne

A la lueur des différentes catégories normatives exposées, le droit des sociétés, et plus largement celui des affaires, apparaît sous les traits de ce que certains juristes n'hésitent pas à nommer une « *science de l'organisation* »³⁹. Plus précisément, nous pensons que le droit des sociétés célèbre à sa façon le lien culturel que Georg Simmel avait déjà théorisé depuis longtemps entre droit, argent et intellectualité⁴⁰.

A y regarder de plus près, peut-être pourrions-nous rapprocher intellectualité et rationalité. Mais pas n'importe quelle rationalité : une *rationalité technicienne*, émanation d'une *rationalité instrumentale* – derrière laquelle il nous est possible de découvrir une relation utilitariste entre sujet et objet – et, dans une moindre mesure, une *rationalité axiologique* – derrière laquelle se meuvent des croyances fortes en ce que l'on fait et pourquoi on le fait.

³⁷ A la fin des années 50, les pouvoirs publics prennent conscience du glissement de l'immobilier-patrimoine stable vers un immobilier-marchandise volatil et générateur de spéculation. C'est la raison pour laquelle, en encourageant un drainage des capitaux industriels et financiers vers l'immobilier, ils ont voulu canaliser certains comportements « déviants » et promouvoir une politique immobilière par l'impôt. Concrètement, ils ont créé divers dispositifs législatifs et réglementaires, relatifs aux financements immobiliers industriels et locatifs, autant incitatifs que susceptibles d'asseoir une politique de contrôle social et financier.

³⁸ Pour leur définition, cf. *supra*, Introduction.

³⁹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 16-24.

⁴⁰ Cf. Georg SIMMEL, *Philosophie de l'argent*, op. cit., p. 556.

Si nous avons trivialement montré que la société était une technique d'organisation partenariale étayée par la volonté des associés de concourir à l'aventure commune, elle est aussi une technique d'organisation de l'entreprise et du patrimoine. La vie des affaires est de nos jours marquée par l'habileté et l'ingéniosité juridiques. Comme l'affirme Daniel Cohen, elle donne à voir « *des moyens multiples et variés, plus ou moins complexes, mis en œuvre par les agents économiques afin d'arriver à des fins jugées économiquement et financièrement souhaitables* »⁴¹. En imaginant des montages juridiques ingénieux afin d'optimiser des opérations à moindre coût, de se faufiler entre les failles de la réglementation et de contourner des obstacles jugés dirimants pour la réalisation des objectifs assignés, les usagers du droit et du conseil démontrent que le droit des sociétés est justiciable d'une « *technique des montages* », c'est-à-dire d'une sorte d'*ingénierie* ou bien d'une « *coordination d'opérations souvent matériellement distinctes mais conçues et organisées intellectuellement dans une même finalité* »⁴². De la sorte, le droit des sociétés fournit les modes d'emploi des montages et techniques sociétaires plus ou moins adaptés aux besoins des individus et aux situations dans lesquelles ils baignent⁴³. Il ressemble à un vaste répertoire d'action ou, si l'on apprécie les métaphores, à un livre de recettes où les ingrédients sont déclinés et une marche à suivre proposée pour réussir la recette. Cependant, il ne suffit pas d'avoir sous la main tous les ingrédients. Encore faut-il s'attacher les services d'un bon cuisinier – *i.e.* un praticien chevronné – habitué à la réalisation de la recette et prédisposé à y apporter sa touche personnelle.

Par le truchement de la personnalité morale, la société devient un instrument d'organisation de l'entreprise. Le construit juridique se confond alors avec une « *structure d'accueil* »⁴⁴ cristallisant toute une gamme de règles de fonctionnement : détermination d'un but, détention et aménagement des pouvoirs, définition d'un cadre managérial et des mécanismes d'affectation des moyens indispensables à l'existence de l'exploitation, élaboration d'un système de responsabilité des associés, etc.

Simultanément, la structure mise sur pied, en particulier la SCI, peut répondre aux attentes de séparation des patrimoines des dirigeants. En arguant d'une incompatibilité entre

⁴¹ Cf. Daniel COHEN, « La légitimité des montages en droit des sociétés » in *L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré*, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 261-274.

⁴² *Ibid.*

⁴³ Si nous suivons Dominique TERRE, qui prolonge la thèse de Georg Simmel, les relations entre l'argent et le droit seraient alors frappées du sceau de l'ambivalence. Le droit aurait pour mission de naturaliser l'économie, c'est-à-dire de « *combler l'écart entre bluff et fiction et l'artifice de la réalisation* ». Cf. « Les vertus de l'argent ou la quête du spirituel », *Archives de philosophie du droit*, 42, 1997, p. 71-84 et « Droit et marché », *L'Année sociologique*, 49, n° 2, 1999, p. 381-406.

⁴⁴ Cf. Jean PAILLUSSEAU, « Le droit moderne de la personnalité morale », *op. cit.*

l'investissement immobilier et l'exploitation entrepreneuriale *stricto sensu*, juristes et praticiens invitent souvent, pour ne pas dire mécaniquement, les chefs d'entreprise à monter une SCI en parallèle pour détenir les murs de leur activité et composée des mêmes associés. En cas de dépôt de bilan, seule la société d'exploitation sera en principe impliquée et la SCI affranchie des attaques des créanciers. Le gain d'un tel montage se situe à deux niveaux. D'une part, il permet aux associés de parfaire leur accumulation patrimoniale personnelle. D'autre part, il joue leur jeu en déclenchant le financement de l'immobilier par l'entreprise, puisqu'un contrat de bail relie *de jure* les deux structures. Les loyers versés par l'entreprise à la SCI servent ainsi à rembourser l'emprunt immobilier consenti et ses intérêts. Dans cette optique, technique sociétaire et technique de financement s'entremêlent. Elles s'entremêlent aussi à une autre échelle, lorsque pour des raisons de difficultés économiques ou, à l'inverse, de politique de croissance, des ouvertures de capital sont décidées *via* l'intronisation de nouveaux associés ou des avances en compte-courant. Deux exemples – qui peuvent aussi concerner la SCI – font foi de ce genre de contraintes économiques structurelles ou conjoncturelles. D'abord, la technique dite du « coup d'accordéon » qui, dans l'hypothèse d'un fort déficit, permet à des repreneurs ou des investisseurs extérieurs de renflouer les caisses à la faveur d'une première réduction de capital suivie d'une augmentation quasi concomitante. Ensuite, le recours à une holding constituée pour gérer des participations financières nécessaires à des stratégies de développement industriel d'un groupe et, corollairement, pour édulcorer la pression fiscale⁴⁵. Ce type de montage met ici en relief l'efficacité d'une ingénierie juridico-financière dont l'objectif est de valoriser et de protéger le pouvoir au sein d'une société.

En revanche, l'ingénierie peut également subvenir aux besoins d'une valorisation et d'une protection du patrimoine. Aussi, une métaphore plus ludique se greffe-t-elle sur la métaphore culinaire. La stratégie de séparation des patrimoines induit, comme nous l'avons mentionné, un recours à une SCI connexe. Mais l'immeuble n'existe alors plus dans son intégrité que virtuellement. Il subit un *processus de dématérialisation* dans le sens où il est dorénavant représenté par des parts de société ; et comme d'aucuns le précisent « *l'on va jouer avec ses parts, en les battant et les redistribuant, comme d'autres jouent aux cartes* »⁴⁶. Dans l'univers des affaires, le projet d'acquisition et/ou de construction d'un bâtiment ou d'un local commercial ou industriel est très souvent confié à une SCI. Il en dérive une meilleure gestion et un meilleur partage des financements de l'immobilier et de

⁴⁵ Cf. Alain COURET et Didier MARTIN, *Les sociétés holdings*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1997 (1991).

⁴⁶ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 490.

la société d'exploitation, surtout si les investisseurs diffèrent. Quand une seule et même personne finance les deux, c'est avant toute chose la volonté de circonscrire les risques inhérents à un dépôt de bilan qui prime. Suivant les principes d'une *rationalité arithmétique* prônée dans ces milieux, les prix de revient sont épurés et les transactions postérieures simplifiées. La juxtaposition sociétaire n'oblige pas les dirigeants à vendre en même temps les murs et l'entreprise. De même, ils pourront se racheter ou s'échanger entre eux, à leur guise, les parts de la SCI ou, le cas échéant, favoriser l'accès à l'immobilier à de nouveaux partenaires ou cessionnaires de la société d'exploitation. Partant, de multiples combinaisons sont rendues possibles, au gré des aléas de l'activité.

Néanmoins, l'esprit rationnel, complexe, voire tortueux des montages n'est pas l'unique apanage du monde des affaires. A bien des égards, celui-ci s'est diffusé dans la vie patrimoniale privée de certaines familles. Pour se convaincre de cette « infiltration » des montages « tiroirs » ou « gigognes » dans la sphère domestique familiale, il suffit de donner un coup de projecteur sur une association particulière : celle d'une SCI avec un démembrement de propriété. Elle traduit même une valorisation et une protection conjuguées des pouvoirs et du patrimoine, à mi-chemin entre droit des biens, droit successoral et droit des sociétés. Mais l'explication n'est pas qu'utilitariste ; elle ménage aussi une place à un facteur d'ordre psychosociologique : un dessaisissement parental de plus en plus précoce en direction des enfants. Afin de préparer sa transmission, un couple de parents peut par exemple décider d'apporter la nue-propriété d'un immeuble ou d'une maison dont ils sont propriétaires à une SCI. La réserve d'usufruit leur garantit les revenus et une conservation de leurs prérogatives gestionnaires, « domination économique » agissant du coup de concert avec « domination politique ». En orchestrant par la suite une donation-partage, ils ventilent les parts entre leurs enfants qui deviennent associés nu-propriétaires de la SCI. Dans les faits les associés d'une telle structure correspondent davantage à des co-indivisaires, la SCI possédant moins le statut d'une société de partenaires que d'un « emballage » juridique de la nue-propriété, destinée à redevenir pleine-propriété au décès des parents.

A la vue de ces illustrations, qui accréditent la thèse d'une complexification des montages et d'une rationalisation des objets juridiques à des fins économiques et sociales, il s'en faudrait de peu de n'y voir qu'un système « parfait », s'arc-boutant sur un *ethos* spécifique à la plupart des acteurs du monde des affaires. Pourtant, la pratique des montages peut afficher ses limites et se développer parfois aux confins de la légitimité et de la légalité. Les

imbrications sociétaires sont souvent sanctionnées eu égard à la multiplication des abus observés, que cela soit sur le plan fiscal ou sur celui plus juridique de l'agencement des pouvoirs « politiques » et de ses effets⁴⁷. De ce fait, c'est principalement la confusion des patrimoines d'une SCI et d'une société commerciale qui est prise pour cible par les tribunaux. Ils se fondent en particulier sur l'existence de flux financiers anormaux entre les deux structures, à la fois juridiquement dissociées et liées par le contrat de bail ; sur des objets peu différenciés ; sur l'identité commune des associés, des dirigeants et des sièges sociaux des deux sociétés, faisant que quelque part la SCI n'aurait pas d'existence économique propre en dehors des ressources provenant de la société d'exploitation ; sur la création d'une SCI montée dans le but de servir les intérêts d'une SARL, avec une valeur du loyer incompatible avec la valeur locative et supérieure aux mensualités de remboursements de l'emprunt immobilier consenti à la SCI pour l'achat de l'immeuble loué par la SARL⁴⁸. Nous pourrions sûrement agrémenter la liste, mais ce qu'il faut retenir c'est que les abus provoqués par des montages sociétaires sont jugés à partir de trois critères quasi-itératifs : la perte d'indépendance économique et financière ou les décloisonnements patrimoniaux, l'enchevêtrement des éléments d'actif et de passif et la persistance de flux financiers anormaux⁴⁹.

L'intention de « fraude » reste la clé de voûte des décisions jurisprudentielles, prises de court par toujours plus de nouveauté et d'ingéniosité. La justice civile ou commerciale demeure donc suspendue aux mobiles réels des montages, traque la « fictivité » des montages, ce qui ne va sans difficultés compte tenu des capacités d'argumentation des conseils et de l'ambiguïté de certains textes. Les raisons de tels débordements et requalifications sont plurielles : mépris pour la règle de droit, critique de l'inflation législative, ineffectivité de certaines lois, vides juridiques, orgueil ou vanité de quelques praticiens, etc.⁵⁰. Le droit des sociétés peut finalement devenir une technique d'organisation de manœuvres frauduleuses, ne serait-ce que parce que les prête-noms d'un aigrefin sont placés sur le devant de la scène. C'est lui qui dans l'ombre tire les ficelles à l'insu des pouvoirs publics.

⁴⁷ Cf. Alain COURET, « L'ingénierie patrimoniale abusive », *Droit et patrimoine*, mai 1996, p. 46-52.

⁴⁸ Nous faisons ici expressément référence à plusieurs arrêts de jurisprudence: Cour d'Appel de Versailles du 12 octobre 95, Cour de Cassation (chambre commerciale) des 28 mars 95, 31 janvier 95, 23 janvier 96, 25 juin 96.

⁴⁹ Pour un prolongement de cette question, cf. *infra* chapitres 6 et 7.

⁵⁰ Si nous suivons derechef Daniel COHEN, nous notons que le « bon conseil » est celui qui permet de « détourner la règle de droit au profit de son client, de trouver les failles dans la législation, de contourner son esprit sans entraver la lettre ». Cf. « La légitimité des montages en droit des sociétés », *op. cit.*

Nous le pressentons, les représentations sociales auxquelles nous avons été confronté renferment peut-être un fond de véracité, quand bien même il existe des degrés dans les pratiques : petits arrangements financiers et comptables, projections/réalisations de plans d'évasion fiscale et de contournement légal de l'impôt ou volontés de fraude avérées et lourdement réprimées.

1.3 L'empreinte du paradigme libéral

« [...] Le raffinement technique des concepts juridiques ne se constitue qu'à cette époque [le début du XIX^e siècle], comme corrélat de cet individualisme abstrait qui va de pair avec l'économie monétaire. »⁵¹.

Ces mots de Georg Simmel, qui nous permettent d'opérer la transition, évoquent la dimension processuelle du mouvement de complexification des instruments juridico-financiers. Le processus de rationalisation objectale possède donc une origine historique, à partir de laquelle va petit à petit se mettre en place toute une série d'événements ainsi que des logiques sociales ponctuées d'interventionnisme public.

Si nous souscrivons à la thèse du sociologue allemand, il nous semble idoine de faire remonter les débats à 1804, année fatidique de la rédaction du Code Civil et d'une adhésion du droit étatique à la philosophie du libéralisme. Néanmoins, il serait un peu rapide de conclure à une convergence *ne varietur* des textes dans l'unique sens des idéaux de la Révolution. L'esprit du Code Civil est plus subtil dans la mesure où il instaure un habile compromis entre le droit romain et les coutumes, entre l'ancien droit et une législation révolutionnaire imbue des archétypes libéraux⁵². Corollaire d'une vision pessimiste et mécaniste du comportement humain basé sur l'intérêt, le Code Civil matérialise ainsi autant une conception patriarcale de la famille et autoritaire de l'intégration sociale que la prise en considération des évolutions libérales et l'introduction de la laïcité. A titre indicatif, nous relèverons comme changements notables : l'affirmation du primat de la propriété privée (avec une réglementation pointue de la propriété immobilière et une attention plus que relative portée à la propriété mobilière) ; l'instauration d'un « gouvernement de la famille » bâti sur une « magistrature paternelle » (les rédacteurs du Code Napoléon désirent restaurer

⁵¹ Cf. Georg SIMMEL, *Philosophie de l'argent*, op. cit., p. 414.

⁵² Cf. Jean-Louis HALPERIN, *Histoire du droit privé français depuis 1804*, Paris, PUF, « Droit fondamental – Droit politique et théorique », 1996, p. 21.

la puissance paternelle et négligent les solidarités et l'altruisme familiaux)⁵³ ; la codification un droit successoral hétéroclite (en devenant législateur dans sa famille, le père se fait le relais d'une politique de division égalitaire des successions articulée autour de règles de partage contraignantes) ; l'expansion de la liberté contractuelle ; l'avènement du principe juridique de responsabilité.

Le bref exposé de ces innovations nous incite donc à défendre l'idée suivante : la formalisation de la société civile serait le reflet d'un compromis entre des normes et des valeurs héritées du XIX^e siècle – centrées sur la famille, l'autorité patriarcale, la propriété privée, le déni de l'indivision, la succession égalitaire ou encore la liberté contractuelle – et des normes et valeurs propres aux nouveaux modèles et schémas familiaux, économiques et financiers transparaissant dans la société actuelle – dématérialisation, financiarisation ou titrisation, fragmentation des patrimoines, socialisation de la propriété privée, montée des individualismes familiaux et poids des solidarités intergénérationnelles, transferts patrimoniaux souvent plus électifs et stratégiques. Si la première série axiologique et normative a aujourd'hui perdu de sa pertinence, son influence reste tout de même rémanente dans certaines configurations familiales, à la faveur plus précisément d'un processus d'adaptation ou d'ajustement de la première série à la seconde. Ou quand permanences, persistances, changements et discontinuités sont co-occurents.

L'ontologie du paradigme de la *prévoyance*, et de ses dérivés notionnels, nous incline justement à réaliser la jonction entre les deux séries. A cet effet, nous nous inspirerons des analyses formulées par François Ewald⁵⁴ au sujet de l'entrée en force des théories et concepts de la responsabilité, de la solidarité, de la prévoyance, de la prévention et de la précaution dans la pensée juridique et sociale.

Imprégné des réquisits de la philosophie libérale, la pensée juridique du XIX^e siècle accorde une place de choix aux vertus de prévoyance, prudence et responsabilité. Autant de schèmes influant sur les conduites des individus. L'objectif des rédacteurs du Code Civil vise à rendre les gens prévoyants quant aux incidences de leur fortune et prudents quant à eux-mêmes et aux conséquences de leurs actions. La juridicisation de la prévoyance et de la

⁵³ Dans cette perspective, le Code Civil objective la famille comme une *famille morale* dans un monde jugé *immoral* – i.e: dicté par l'intérêt. La famille devient non seulement un pôle de résistance à l'Etat présidé par le *pater familias*, mais aussi un noyau de socialisation et un acteur social doté de volonté et de capacité d'action. Cf. Francis GODARD, *La famille affaire de générations*, Paris, PUF, « Economie en liberté », 1992, p. 17 sq.

⁵⁴ Cf. François EWALD, « Philosophie de la précaution », *L'Année sociologique*, 46, n° 2, 1996, p. 383-412.

prudence oblige par conséquent à une prise de conscience des risques⁵⁵. L'homme imprévoyant et imprudent ne pourra alors s'en prendre qu'à lui-même s'il lui arrive quelque chose. Il engage sa responsabilité, ce qui doit « normalement » le dissuader de reporter sur autrui les causes de son infortune. Pour s'accomplir en tant qu'homme responsable – *i.e.* pour construire son identité, conforme aux attentes du droit – le libéralisme lui offre comme leviers le calcul et la rationalité.

Or, l'inclination individualiste s'accommode parallèlement d'une vision holiste, de laquelle jaillit le principe de *solidarité*, source d'une mutualisation des risques sociaux. Elle en appelle aussi au calcul et à la rationalité par l'entremise de la *prévention*. Solidarité et responsabilité ont dès lors partie liée dans le sens où il faut tout mettre en branle pour prendre la mesure des risques. L'attitude préventive consiste précisément à réduire autant que faire se peut la probabilité d'un événement en mobilisant des arguments scientifiques et techniques.

L'époque actuelle manifeste nettement le règne du principe de prévention et de ses corrélats que sont la précaution et la sécurité, supports d'une confiance presque indéfectible en la science, la technique et leurs expertises. Chemin faisant, la logique de précaution, très en vogue aujourd'hui, ressortit d'« *une éthique de la décision nécessaire dans un contexte d'incertitude* ». Et ne parle-t-on pas dans les milieux d'affaires de l'immobilier comme un « actif de précaution » ?

La prévoyance, la prudence, la prévention, la précaution et, dans une autre mesure, la solidarité dévoilent plusieurs attitudes distinctes face à l'incertain. Elles cherchent à intégrer le futur au présent. Si François Ewald paraît les dissocier et les faire se répondre sous un angle historique, il est possible, dans le cadre du recours à la SCI, de les voir se combiner avec acuité et se muer en motifs comportementaux ou mobiles d'action. Telle qu'elle est définie par le Code Civil, la société civile doit répondre aux exigences d'un *bonus pater familias* désireux de protéger son entourage et de pérenniser le patrimoine familial face aux indéterminations existentielles. Les chefs d'entreprise ou les commerçants qui optent pour la segmentation de leur patrimoine personnel et professionnel voient eux dans la SCI une méthode adéquate susceptible de déjouer les effets d'un dépôt de bilan et les velléités des créanciers. De surcroît, le principe de solidarité est-il activé lorsque le

⁵⁵ Etymologiquement, « *prudence* » vient du latin *providere*, qui signifie à la fois prévoir et pourvoir. Cf. André COMTE-SPONVILLE, « La prudence » in *Le petit traité des grandes vertus*, Paris, PUF/Seuil, « Points », 1995, p. 47-58.

regroupement d'énergies financières individuelles conditionne l'acquisition d'un tènement immobilier. Une fois encore l'image du « pot commun ».

A notre avis, il résulte de l'examen de ces principes juridiques, attitudes sociales, mais non moins révélateurs éthiques, que les logiques assurancielles, les stratégies patrimoniales et leurs dispositifs instrumentaux sont implicitement le fruit d'une *anxiété sociale*. Des inquiétudes diverses stimuleraient la décision du recours : crainte que le patrimoine disparaisse, crainte que la sphère familiale péricle, crainte que les enfants s'affrontent, crainte que son entreprise batte de l'aile, crainte de ne pas pouvoir garantir matériellement ses vieux jours, crainte qu'un projet d'investissement soit avorté faute de ressources financières suffisantes et donc de laisser passer selon toute vraisemblance une aubaine – raté qui dans les affaires n'est pas exceptionnel mais qui engendre de la frustration et confine à une stigmatisation en cas de répétition.

1.4 La SCI au détour de l'histoire législative contemporaine

Depuis sa conceptualisation à l'aube du XIX^e siècle jusqu'à nos jours, le droit des sociétés civiles a vécu et vit encore surtout au rythme des arrêts de jurisprudence (tribunaux civils et commerciaux, Cours d'Appel, Cour de Cassation et Conseil d'Etat). Nous en avons d'ailleurs apporté un témoignage sommaire *supra* en évoquant les sanctions judiciaires relatives à la confusion des patrimoines ou à la pratique « exagérée » du déficit foncier. De même, nous serait-il loisible de mettre en évidence d'autres domaines d'intervention jurisprudentielle : les rapports conflictuels entre associés nés de mésintelligences ou d'abus de pouvoir, et aboutissant à des paralysies gestionnaires – faisant dire notamment à certains juristes que le droit jurisprudentiel des sociétés se construit en majeure partie sur les dissensions familiales⁵⁶ ; les obligations non respectées de la gérance en matière de devoir d'information aux associés ; les stratégies fiscales conduisant des requalifications pour abus de droit ; les défaillances fonctionnelles issues de l'absence de vie juridique et comptable. Pour autant, la législation propre aux sociétés civiles, et bien qu'adosée en partie à celle des sociétés commerciales, n'en est pas réduite à une portion congrue. Le droit des sociétés civiles se signale certes par une certaine stabilité qui fait défaut, *ceteris paribus*, au droit

⁵⁶ Cf. Patrick CANIN, « La mésentente entre associés, cause de dissolution judiciaire anticipée des sociétés », *Droit des sociétés – Edition du Juris-Classeur*, janvier 1998, p. 4-9.

des sociétés commerciales. Ce dernier serait en effet plus sensible aux caprices des environnements économiques et financiers et vivrait de l'édiction de lois peu ou prou coercitives. A l'inverse, la stabilité allouée au droit des sociétés civiles s'interpréterait mieux en fonction de la masse des arrêts de jurisprudence, mais aussi par le pouvoir discrétionnaire octroyé aux porteurs de parts et à leurs conseils dans la rédaction statutaire. Beaucoup de praticiens estiment à ce propos qu'il n'est guère nécessaire de légiférer puisque la liberté statutaire leur laisse le loisir d'élaborer des stratégies sans que trop de contraintes normatives et institutionnelles affleurent. Elle homologue par conséquent des pratiques socio-juridiques mues par une certaine ductilité ou permissivité⁵⁷. Toutefois, nous ne devons pas ignorer que derrière cette apparente stabilité législative, les réformes majeures du droit des sociétés ont été historiquement accouchées dans plus ou moins de douleur.

Dénoncées avec conviction par le doyen Georges Ripert comme l'une des « *vieilleries* » du Code Civil⁵⁸, les dispositions relatives à la société civile n'ont connu aucun toilettage entre 1804 et 1978. Jusqu'à cette date, elles recelaient des formules archaïques et obscures renvoyant à des pratiques disparues et décontextualisées comme celle de la communauté taissable médiévale. En outre, elles se caractérisaient par leurs carences en matière de protection des associés et des tiers.

La réforme de 1978 fut cependant longue à mettre en œuvre. Les débats qui la précédèrent furent difficiles et quelquefois teintés d'indifférence, si ce n'est d'hostilité à l'égard du projet de rénovation législative. Beaucoup de juristes, quelque peu passéistes, estimèrent qu'il ne fallait toucher au Code Civil qu'en adoptant une démarche précautionneuse et respectueuse de la pensée de ses fondateurs. Cet attentisme et ces atermoiements gelèrent donc pendant longtemps toute initiative d'amendement. De leur côté, nombre de praticiens ne militèrent pas non plus pour une réforme. Ils mirent en avant les avantages déjà présents dans l'arsenal législatif, comme une grande souplesse d'action et des « vides » réglementaires. En outre, la société civile ne concernait que des structures et des situations jugées marginales et négligeables par les pouvoirs publics : indivisions ou associations mal organisées, groupements familiaux ou de peu de personnes. La somme de ces attitudes scella donc le *statu quo* législatif. Mais en dépit d'une telle inertie, le changement couvait

⁵⁷ De plus amples développements seront en outre apportés sur ce point cardinal, dans le chapitre 2, pour ce qui relève de sa problématisation, et, dans les chapitres 10 et 11, pour ce qui relève des illustrations empiriques.

⁵⁸ Cité par Pierre BEZARD, « Sociétés civiles », *Notarial Répertoire*, Editions du Juris-Classeur, n° 2, 1999, p. 1-17.

du fait de l'implication croissante des sociétés civiles dans le secteur immobilier et de la crainte d'effets inattendus et non totalement maîtrisables.

En mai 1959, le Garde des Sceaux décida de convoquer une commission interministérielle – présidée par René Pleven, député et ancien président du Conseil – dans le but d'élaborer un avant-projet gouvernemental sur la réforme du Code de Commerce et du droit des sociétés. Si la majorité du texte rédigé par la commission s'orienta autour des sociétés commerciales, les sociétés civiles ne furent pas pour autant abandonnées à leur sort. Elles virent leur champ d'action circonscrit à la gestion d'immeubles, l'exploitation de biens indivis et l'exercice d'une profession en commun. En outre, la commission jugea pertinent de faire publier leur acte de constitution dans un journal d'annonces légales et de les voir tenir une comptabilité régulière approuvée chaque année par la collectivité des associés. A ce sujet, ils tinrent compte de la situation des petites sociétés civiles familiales en leur autorisant une simple reddition des comptes simplifiés. Elle stipula enfin une limitation du formalisme pesant sur les cessions de parts en s'inspirant des modalités de transfert des droits et des titres à l'œuvre dans les sociétés commerciales.

Les conclusions de la commission Pleven furent déposées à la Chancellerie le 30 janvier 1962, qui décida que des modifications notables devaient être apportées compte tenu d'une directive européenne concomitante sur les sociétés anonymes et à responsabilité limitée. A cette occasion, un autre groupe de travail fut réuni, animé par d'éminents juristes comme François Terré, pour recentrer la problématique sur les sociétés commerciales, délaissant du coup provisoirement le cas des sociétés civiles. Il ne fut pas jugé opportun de s'attaquer aux sociétés civiles alors même que la notion de société n'avait pas été refondue dans son intégralité. Les réflexions du second groupe de travail, néanmoins préfigurées par celles de la commission Pleven, donnèrent lieu à la promulgation de la loi n° 66-537 du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales de droit commun. Sans rentrer dans le détail de cette loi, il convient toutefois de citer comme un des changements-clés, qui rejailliront par la suite sur le droit des sociétés civiles, l'entérinement de l'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés comme acte de naissance sociétaire.

Pour quelles raisons la réforme du droit des sociétés civiles fut-elle mise en suspens alors qu'un volontarisme public s'y prêtait *ab initio* ? En sus de l'influence des contextes politico-économiques hexagonal et international de l'époque – incarnés par des plans de modernisation/restructuration de l'appareil industriel, l'ouverture des firmes vers l'extérieur et l'ancrage dans l'espace communautaire européen –, induisant un recentrage logique sur

les sociétés commerciales, il nous semble intéressant de mettre en évidence un autre facteur. La clandestinité des sociétés civiles, dégagées de toute surveillance administrative et fiscale, présentait un avantage indéniable pour des hommes d'affaires et politiques influents, souhaitant rester discrets sur leurs fortunes patrimoniales personnelles. Confrontée au lobbying de certains élus ou à l'activation moins officielle de réseaux d'affaires, la tâche des pouvoirs publics ne fut donc pas vraiment facilitée.

Ce n'est qu'avec le scandale des SCPI en 1969, provoquant la faillite de plusieurs milliers d'épargnants, que les choses prirent une autre tournure⁵⁹. D'ailleurs, de nombreux contempteurs de la loi de 1966 virent dans cet événement l'occasion de fustiger, derrière l'abandon de la réforme des sociétés civiles, un manque de courage politique et juridique. Parallèlement, la loi n° 69-717 du 8 juillet 1969 concourut aussi à sa façon à une reprise des débats. Elle autorisa des groupements qui avaient pris pour des raisons historiques – une hostilité des pouvoirs publics envers les associations – le statut de société civile, pour gérer des immeubles leur appartenant, loués ou affectés à des fins charitables, culturelles et culturelles, de reprendre un statut associatif assoupli. De plus, le dépôt simultané d'une proposition de loi sur l'organisation de l'indivision eut une incidence sur le projet de rénovation sociétaire.

Le 19 août 1972, René Pleven, devenu entre-temps Garde des Sceaux, déposa à la présidence de l'Assemblée Nationale un projet de réforme au nom du gouvernement Messmer. Avant de se concrétiser dans la loi n° 78-9 du 4 janvier 1978, portant modification du livre troisième du Code Civil, la ratification du projet fut tout d'abord soumise à une première lecture devant le Sénat suivie d'une relecture devant l'Assemblée Nationale en mai 1973. Il ne revint en seconde et troisième lectures auprès des deux Chambres qu'en novembre 1976 et décembre 1977, sa longue mise en route s'expliquant par la multiplication des débats et réunions parlementaires mais également par la prise en considération prioritaire d'une conjoncture politique, économique et financière très sensible ces années-là : remplacements ministériels, nécessité de parer les effets du premier choc pétrolier en soutenant l'industrie et les autres activités stratégiques, tentative de résorption de l'inflation, ralentissement de la croissance et percée du chômage, etc.

Si le processus de changement législatif s'échelonne sur près de vingt ans, tout n'est pas imputable aux seuls conservatismes et à l'alternance de politiques économiques

⁵⁹ Consécutivement, une loi n° 70-1300 du 31 décembre 1970 vit le jour pour réglementer les conditions d'appel public à l'épargne réservée à ces sociétés.

conjoncturelles et structurelles. La cure de jouvence des dispositions applicables aux sociétés civiles travestit des enjeux socio-juridiques de taille. Outre les retouches apportées à la définition civiliste de la société, la formulation des principes d'une protection des associés et d'un devoir d'information incombant à la gérance, l'instauration d'un régime des nullités, le législateur a pris soin de bien spécifier les domaines d'intervention des sociétés en fonction de leur nature commerciale (articles 1832 à 1844) ou civile (articles 1845 à 1870). A propos de ces dernières, il a essentiellement mis l'accent sur quatre critères de distinction :

- 8) En premier lieu, reprenant à son compte les arguments d'un arrêt de la Cour de Cassation du 23 février 1891, il a répété que les sociétés civiles étaient dotées de la personnalité morale dans la mesure où leur essence même était de « *créer au profit de l'individualité collective des intérêts et des droits propres distincts des intérêts et des droits de chacun de leurs membres* »⁶⁰. A côté des avantages matériels procurés par la personnalité morale – *i.e.* une appellation, un objet, une durée, un siège social, un patrimoine, un montant de capital, une capacité – le législateur de 1978 a insisté sur l'obligation de s'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés (article 1842 du Code Civil), mesure déjà édictée pour les sociétés commerciales par le législateur de 1966, et a mis en vigueur des avantages plus juridiques et judiciaires : la représentation par un gérant dûment désigné mais aux actions contrôlées (article 1849) et l'obligation pour les créanciers de se retourner d'abord contre la société civile (article 1858).
- 9) En second lieu, il a donné naissance à une responsabilité personnelle, illimitée et sans solidarité des associés pour les dettes contractées par la société civile (article 1857).
- 10) En troisième lieu, il a rappelé avec force que les sociétés civiles étaient des structures *intuitu personae* où la personnalité de chaque associé occupe une place centrale. C'est par conséquent en vertu de la connaissance qu'il a des autres associés et de la confiance (présumée) qu'il leur accorde que chacun a décidé de s'engager dans un projet commun. De fait, toutes les règles inhérentes à la constitution, à la vie et à l'extinction de la société s'appuient sur ce principe qui éclaire aussi la norme de responsabilité indéfinie pesant sur chaque partenaire et rend enfin raison, à sa façon, du nombre restreint d'associés repérables dans les sociétés civiles. A travers ce rappel conceptuel, il ressort que les sociétés civiles ont souvent été décrites lors des débats parlementaires comme des entités familiales de peu d'importance. Or le monde de la finance est parfois friand de techniques juridiques souples comme la société civile (holding). Au passage, il est bon de rappeler que les débats parlementaires sur l'indivision conventionnelle se

⁶⁰ Arrêt cité par Pierre BEZARD, « Sociétés civiles », *op. cit.*. Le Code Napoléon n'avait pas cru bon d'accorder la personnalité morale aux sociétés civiles.

sont articulés sur les mêmes constats. Alors que seul le cas des modestes indivisions familiales était examiné, il fut progressivement découvert que l'indivision était mobilisée par de grands groupes pétroliers.

- 11) En quatrième lieu, il a été établi un droit de retrait des associés en déterminant trois modalités possibles : l'autorisation de départ par voie judiciaire, la prévision statutaire selon un agrément à la majorité, l'accord unanime des autres associés dans le silence des statuts (articles 1861 à 1865 sur les cessions de parts et 1869 sur le retrait proprement dit).

Comme nous pouvons le remarquer la loi de 1978 représente en définitive une sorte d'aboutissement. Son mérite réside pour partie dans un effort de clarification des objets des sociétés civiles. Elle dessine si l'on peut dire les contours de l'espèce : la SCI soumise au régime général du Code Civil, et des sous-espèces que symbolisent les sociétés civiles à statut particulier : sociétés civiles professionnelles mais surtout les sociétés civiles d'attribution ou de construction-vente – dont la réglementation empiète aussi sur le territoire du Code Général des Impôts et du Code de la Construction, de l'Habitation et de l'Urbanisme.

Depuis cette « réforme de la réforme »⁶¹, la législation des SCI est pratiquement demeurée en l'état, exception faite des lois de finances pour 1992 et 1999, modifiant le régime des cessions de parts à titre onéreux, et plus près de nous de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 sur les Nouvelles Régulations Economiques (NRE). Cette dernière intéresse indirectement les SCI dans le cadre d'un renforcement institutionnel de la lutte contre le blanchiment d'argent⁶². Par-delà la mise en place de structures spécialisées de surveillance rattachées à Bercy, le but avoué des pouvoirs publics est de contrôler les flux financiers et les personnes qui en bénéficient en cas d'activités suspectes. Dans ce dessein, une disposition contraint les SCI créées avant 1978 à s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés alors que jusqu'à présent elles en étaient dispensées⁶³. En officialisant leur inscription administrative, la loi désire désormais éviter la circulation occulte de parts de SCI pouvant se livrer à des opérations suspectes. A défaut d'immatriculation, les anciennes SCI encourent la perte de plein droit de leurs prérogatives juridiques et ce, bien qu'elles aient une existence fiscale et un numéro d'identification attribué par l'INSEE.

⁶¹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 38.

⁶² Pascal GOUBAND, « OPA et lutte contre le blanchiment d'argent : examen des nouvelles dispositions de la loi NRE », *Bulletin d'actualité – Lamy sociétés commerciales*, n° 136, juin 2001, p. 14-19.

⁶³ Précisons que les actes de cessions de parts doivent d'abord être enregistrés auprès des services fiscaux puis, ensuite, être déposés au Registre du Commerce et des Sociétés à des fins de publicité légale.

Nous le percevons, les manœuvres délictueuses de quelques délinquants financiers ont engendré l'encadrement de toutes les SCI, y compris celles détenues par des personnes dotées de gros patrimoines mais n'ayant *a priori* rien à se reprocher, du moins pas dans les mêmes proportions. Le privilège de la discrétion, et non celui de l'opacité, étant dans ce cas le seul revendiqué⁶⁴.

1.5 Contrat, liberté et lien social

Quoique redondante, l'évocation en fin chapitre de la question du contrat n'est pas anodine. Elle sous-tend de notre part un double objectif : celui de réaliser la synthèse entre les quatre points abordés précédemment et de préparer le terrain au développement d'une problématique plus sociologique. Quelle que soit sa dimension (conceptuelle, juridique, philosophique, technique ou pratico-professionnelle), le contrat fait office de dénominateur commun. Notre recherche ne porte pas sur un traitement exclusif de cette question, mais en faire l'impasse serait préjudiciable quant à notre souhait de repérer les interdépendances des axes économique, juridique et social.

Dans le droit français, le contrat synallagmatique est cimenté par un principe *consensualiste* validant l'échange des consentements dès lors que les volontés individuelles se sont accordées. Dit autrement, il provient d'une dialectique entre le subjectif de la volonté et l'objectif du consentement⁶⁵. Mais le droit admet aussi un principe *formaliste* qui, lui, impose une forme déterminée au contrat pour sa validation juridique. Si selon le premier principe la simplicité et un gain de temps sont de mise, c'est assurément la complexité et l'importance des situations qui légitiment le second. A partir de là, il résulte que le contrat matérialise un accord de volontés concordantes entre plusieurs partenaires ayant pour but de créer une obligation ou de transférer de la propriété. Cette manifestation des volontés réciproques devient une *convention* dans le sens où elle produit un effet de droit.

La conjugaison créatrice des volontés et des consentements ainsi dévoilée en appelle, à un niveau supra-juridique, à un élément dont nous avons déjà parlé : l'*affectio societatis*. S'il est moins apprécié par les juristes comme un concept que comme un « *sentiment* »⁶⁶, ce principe quelque peu abscons constitue le socle intellectuel de l'aventure sociétaire prise

⁶⁴ Sur la question de la discrétion, de ses pratiques et représentations, cf. *infra*, chapitres 5 et 6.

⁶⁵ Cf. Marie-Anne FRISON-ROCHE, « Remarques sur la distinction de la volonté et du consentement en droit des contrats », *Revue trimestrielle de droit civil*, n° 3, juillet-septembre 1995, p. 573-578.

⁶⁶ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 71.

comme technique d'organisation partenariale. C'est notamment grâce à lui que la justice va pouvoir se prononcer sur les litiges interpersonnels suscitant des blocages structurels. Vu sous un autre angle, il représente le lien social qui conditionne la permanence et la stabilité requises à toute vie sociétaire. Dans l'orientation que nous traçons, rien ne nous interdit alors de mettre en perspective ce principe avec le concept sociologique de *sociation* (ou *socialisation sociétaire*) forgé par Max Weber. Citons-le :

« Nous appelons *sociation* une relation sociale lorsque, et tant que, la disposition de l'activité sociale se fonde sur un compromis d'intérêts motivé rationnellement (en valeur ou en finalité) ou sur une coordination d'intérêts motivés de la même manière. En particulier, la *sociation* peut (mais non uniquement) se fonder typiquement sur une entente rationnelle par engagement mutuel. C'est alors que l'activité *sociétisée* s'oriente, dans le cas rationnel, (a) de façon rationnelle en valeur d'après une croissance en son propre caractère obligatoire, (b) de façon rationnelle en finalité, par anticipation de la loyauté du partenaire (c'est nous qui soulignons) »⁶⁷.

De fait, la SCI, en sa qualité d'association à but déterminé ou de contrat, symboliserait une sorte d'idéal-type de la socialisation sociétaire.

Dans le même ordre d'idée, il n'est pas non plus inepte de voir dans l'*intuitu personae* un autre reflet de la dimension sociologique du droit et de le connecter aussi au concept wébérien de *sociation*. Il relaie l'*affectio societatis* en ce sens que la coordination des intérêts, l'engagement mutuel et le devoir de loyauté s'appuient sur des relations de connaissance et de confiance réciproques crédibles dans la durée. Il l'enrichit même en instillant dans la relation de réciprocité des normes objectives réglant les mouvements d'entrée et de sortie des associés, leur droit à l'information et leurs choix gestionnaires. Il sert donc à prévenir les abus, toute dislocation du « contrat de confiance » entraînant des sanctions.

Comme nous l'avons entrevu, l'*affectio societatis* est un point d'ancrage qui permet d'évaluer la réalité ou la fictivité d'une société et, le cas échéant, de décréter sa nullité. Dans l'exercice de leur métier, juristes et praticiens avouent la fictivité de nombreuses sociétés. Dans celles-ci, une seule personne en est bien souvent à l'origine. D'autres acolytes sont alors recrutés pour monter la société mais ils se limitent aux rôles de prête-noms, inféodés à l'instigateur et détenteur de la majorité des pouvoirs économiques et des pouvoirs politiques (parts de capital et droits de vote). Quand bien même ce type de

⁶⁷ Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 1, « Les catégories de la sociologie », Paris, Plon, « Agora Pocket », 1995 (1971), p. 78.

situation s'affirme comme le lot commun de la plupart des sociétés familiales, la fictivité de fait, a, dans la pratique, du mal à être convertie en fictivité de droit. La déclaration de fictivité doit être alimentée par divers indices comme un défaut de pluralité d'associés, un défaut dans l'activité ou l'objet, un défaut d'application du rite sociétaire, une confusion des patrimoines, des abus de biens sociaux, des détournements frauduleux de fonds, une perte d'autonomie patrimoniale, etc.

Partant, quand elle n'est qu'une technique d'organisation du patrimoine – comme c'est le cas pour une SCI – la société a toutes les chances de voir son *affectio societatis* partir en fumée. Il ne lui reste plus que son *intuitu personae*, ainsi que le rappellerait la loi de 1978. Dans une SCI familiale, ce sont souvent les parents qui président aux destinées du patrimoine collectif et les enfants ne sont conviés au projet qu'en vertu du bon vouloir parental ; ils suivent leur décision parce qu'ils ont confiance et que c'est dans l'ordre des choses. Sur le plan juridique, ils sont bien des cocontractants en puissance mais dans les faits ils possèdent une identité de prête-nom, même si à terme ils hériteront des biens et pourront certainement devenir à leur tour acteurs. Nous remarquons qu'avec cette individualisation de l'initiative, les notions de contrat et de personnalité morale muent ou s'effritent inexorablement.

Qu'elles usent du principe consensualiste ou du principe formaliste, les relations contractuelles transitent inévitablement par le support écrit – dans le contexte d'une SCI, il s'agit bien sûr des statuts. Depuis les travaux de l'anthropologue britannique Jack Goody, on sait d'ailleurs que l'écriture revêt une importance de premier ordre pour le droit, celle de stocker l'information⁶⁸. Parallèlement à l'entreprise de stockage, le contrat, véritable pacte sociétaire, induit un rapport particulier au temps. Il est conçu comme une relation sociale contextualisée qui réintègre le passé, le présent et le futur dans la relation juridique de l'échange⁶⁹.

Toutefois, si le sociologue ne peut qu'être attentif à cette combinatoire temporelle, le juriste va, lui, plutôt se pencher sur le contrat comme un moyen de s'approprier le futur et de manier l'anticipation⁷⁰ – anticipation des litiges notamment – et donc de rendre raison d'une éthique de la prévention extrapolée par la pensée sociale et économique libérale. La

⁶⁸ Cf. Jack GOODY, *La logique de l'écriture. Aux origines des sociétés humaines*, Paris, Armand Colin, 1986, p. 173.

⁶⁹ Cf. Jean-Guy BELLEY, « Deux journées dans la vie du droit : Georges Gurvitch et Ian R. Mac Neil » in François CHAZEL et Jacques COMMAILLE (dir.), *Normes sociales et régulation juridique*, Paris, LGDJ, « Droit et société », 1991, p. 103-126.

⁷⁰ Cf. Hervé LECUYER, « Le contrat, acte de prévision » in *L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré*, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 643-659.

prophylaxie cohabite alors avec la *prévision*, cette capacité à figurer quelque chose à l'avance – un événement, une situation –, à établir conjectures et hypothèses ou « scénariser », à jongler avec l'incertitude. De la sorte, on comprend mieux l'intérêt qu'éprouvent certaines personnes à recourir aux actes authentiques notariés⁷¹. En sus du formalisme et de la solennité, ils deviennent l'expression d'une recherche de *sécurité* juridique, garante d'une exécution des obligations, d'une prise de conscience des responsabilités, d'une maîtrise du processus contractuel, bref d'une efficacité des conventions.

Par-delà la législation et la jurisprudence, les statuts font subséquemment la loi. L'expansion de la liberté contractuelle ou statutaire – fondement d'une économie capitaliste ou d'une doctrine libérale assise sur le *laissez faire* – démontre quelque part la clairvoyance du législateur : il a donné un cadre d'expression aux droits subjectifs et pris acte d'une tendance à la privatisation de la vie familiale doublée d'une attitude récalcitrante envers l'interventionnisme public. Ce faisant, les porteurs de parts de SCI assistés de leurs conseils vont pouvoir jouer sur cet espace de liberté, sur les clauses contractuelles, pour concrétiser leurs projets et leurs stratégies – le droit des sociétés se transformant alors en *droit des clauses*. Elles confèrent une grande souplesse d'action au milieu du corpus des règles impératives. Aussi nous autorisons-nous à voir dans le couple SCI/contrat une objectivation du processus que Jacques Commaille a qualifié d'« *autorégulation* » ou de « *régulation par le bas* »⁷². Si nous nous référons au cas des SCI familiales, nous voyons que la liberté statutaire renoue, *mutatis mutandis*, avec l'idée d'une existence d'un « gouvernement de la famille » promue par les rédacteurs du Code Civil, à l'intérieur duquel le père de famille ou le couple parental appose sa griffe et certifie sa magistrature...

Le lecteur peut le constater, nous sommes progressivement sorti du champ juridique doctrinaire. Le temps est alors venu de rentrer dans le détail d'une problématisation du phénomène SCI qui, si elle fera parfois quelques digressions sur les catégories du droit, n'occultera pas l'apport de disciplines transversales comme les sociologies spécialisées,

⁷¹ Pour une nuance, cf. *infra*, chapitre 9, § 9.2.

⁷² Cf. Jacques COMMAILLE, *L'esprit sociologique des lois. Essai de sociologie politique du droit*, Paris, PUF, « Droit, éthique, société », 1994, p. 160-162, 199 sq. Il oppose la *régulation par le bas* à la *régulation par le haut*, c'est-à-dire la marge d'initiative sociale, juridique ou infra-juridique laissée aux individus pour gérer leurs univers privés d'un côté et, l'ensemble de méta-normes diffusées par l'autorité étatique de l'autre. Il rajoute d'ailleurs que nous vivons actuellement une « *faillite* » de la *régulation par le haut*. Dans la même lignée, nous pouvons établir un parallèle avec la pensée de Michel CROZIER qui distingue, en ne masquant pas ses convictions libérales, *régulation* et *réglementation* : liberté d'action, normes endogènes *versus* contrainte et manipulation sous couvert des normes exogènes. Cf. « Le problème de la *régulation* dans les sociétés complexes modernes » in François CHAZEL et Jacques COMMAILLE (dir.), *Normes sociales et régulation juridique, op.cit.*, 1991, p. 130-135.

l'anthropologie, l'économie, l'histoire ou la géographie. La construction de l'objet est, nous semble-t-il, à ce prix.

Chapitre 2. Les chemins d'une construction transversale de l'objet sci. Entre sociologie économique, sociologie juridique et sociologie des techniques

« Pesons le gain et la perte, en prenant croix que Dieu est. Estimons ces deux cas : si vous gagnez, vous gagnez tout ; si vous perdez, vous ne perdez rien. Gagez donc qu'il est sans hésiter. »
Pascal, Pensées [233]

2.1 Défi et pari d'un sujet « neuf »

Telle que nous l'avons déroulée dans les pages liminaires, la trame thématique de notre recherche se distingue par une certaine épaisseur théorique et conceptuelle qui n'est pas étrangère à la primo-nature juridique et financière de la SCI. Comme le lecteur a pu en juger, nous marchons aussi sur les traces de traditions sociologiques générales qui ne cessent depuis plus d'un siècle de s'interroger sur les causes et les effets du processus de rationalisation du droit et de l'économie – en mariant les points de vue rétrospectifs et prospectifs – à l'œuvre dans les sociétés occidentales modernes. En disant cela, il ne s'agit pas pour nous d'en tirer une satisfaction inconvenante, mais plutôt de mettre en avant la complexité de notre tâche eu égard à la diversité des modes intellectuels d'appréhension de l'entrecroisement des dynamiques économique, juridique et sociale.

Quand nous avons choisi la SCI comme sujet d'étude, nous n'avons pas réellement pris la mesure des épreuves, des difficultés et des hésitations, tant épistémologiques que méthodologiques, qui nous attendaient. Il a fallu que nous nous rendions progressivement à l'évidence : l'excitation initiale inhérente au défrichage d'un terrain inconnu et vierge ne suffisait pas. Comment faire de la SCI un objet sociologique à part entière alors que jusqu'à présent seul le droit s'en réservait la paternité et s'en accaparait, si l'on peut dire, la

compréhension ? La question mérite d'être posée quand on sait que lors de nos investigations empiriques nous avons parfois été confronté à l'étonnement des praticiens et des porteurs de parts, les plus rompus aux techniques et montages sociétaires, face à une approche « sociologique » de la SCI : « *Comment l'idée vous est-elle venue ?* », « *Pourquoi la SCI ?* », « *Intéressant mais qu'est-ce que cela va apporter ?* », « *Que vient faire la sociologie là-dedans ?* ». Questions et remarques ont donc fusé, jetant le doute sur l'intérêt de l'approche, nous conduisant à nous interroger sur sa pertinence effective, *a fortiori* lorsque l'exercice de vulgarisation se veut délicat, confine même à la gageure, devant des esprits peu ou prou initiés et habités par des schèmes de pensée et des visions du monde spécifiques.

A notre avis, il n'est jamais facile pour un sociologue de répondre à ce genre de questions dans le sens où en situation le détachement nécessaire le fuit bien souvent et où il n'est, quoi qu'on en dise, que le messager d'un « savoir scientifique », exposé à des individus porteurs eux d'un savoir peuplé de catégories indigènes. Même s'il se doit d'attacher de la valeur à ces dernières – *i.e.* à leur propension à produire de la connaissance –, il lui faut reconnaître que la construction de l'objet suppose une « rupture épistémologique » justifiant son travail.

C'est pourquoi, à la lumière de ces considérations d'importance, nous avons dû nous échinier – le terme n'est pas galvaudé – à expliquer à nos interlocuteurs les plus curieux le bien-fondé du regard sociologique. Comme point de départ, nous avons soutenu, sans jamais être totalement dogmatique, qu'avant d'être un phénomène juridique la SCI représentait à nos yeux un phénomène social, que le porteur de parts n'était pas qu'un simple *homo œconomicus* ou *juridicus* : à côté des motifs de recours instrumental strictement économiques et financiers pouvaient être allégués d'autres motifs plus subjectifs, si ce n'est « irrationnels ».

Pour pallier les réactions dubitatives qui ont résulté de notre assertion, il ne fallait pas se contenter, comme nous l'avons fait au préalable, d'assimiler la SCI à une forme d'action collective ou bien à un mode d'organisation matérielle du patrimoine et des rapports à celui-ci. Encore aurait-il fallu, comme nous en avons pris conscience au contact de lectures et des avancées empiriques, argumenter de façon plus fine sur le triple statut du social comme horizon, impulsion et espace du droit et de l'économie. Du reste, notre posture ne nous a jamais amené à dénigrer la juridicité intrinsèque de l'objet ou son existence légitime pour la science juridique – nous avons présent à l'esprit le sens différent que le juriste et le

sociologue accordent respectivement au droit, à la règle de droit et à l'ordre juridique : pour le premier un « *sens normatif qu'il faut attribuer logiquement à une certaine construction de langage donnée comme norme de droit* », pour le second voir « *ce qu'il en advient en fait dans la communauté* »⁷³, c'est-à-dire observer la subjectivation des prescriptions et les comportements qui en découlent. Le travail de construction sociologique n'engage de fait que son auteur et se doit donc d'être respectueux des autres points de vue existants. C'est justement en adoptant une attitude teintée d'un certain relativisme que ces points de vue peuvent être discutés et quelquefois même réutilisés.

A l'instar de ce que déclare Jean-Claude Kaufmann, « *n'importe quel aspect de la société, qu'il soit banal, insignifiant, étrange, mystique ou politisé, peut donner lieu à une investigation sociologique [...]* »⁷⁴. Si la résonance de cette phrase stimule le lancement des opérations et peut apporter la contradiction à certains enquêtés sceptiques, elle n'en dissipe pas pour autant les doutes théoriques et méthodologiques qui ont nous par moment assaillis. En effet, hormis des ouvrages pratiques, des articles juridiques de doctrine ou des commentaires jurisprudentiels, rien n'a jamais été écrit sur la SCI. Une des premières étapes de notre travail a donc consisté à éplucher cette littérature afin de nous imprégner de la pensée et du langage technico-juridiques et, bien-sûr, de conditionner notre immersion dans les milieux de l'argent, du patrimoine et des affaires. Mais ne rentre pas dans le droit et les affaires qui veut⁷⁵. Au même titre que l'explicitation de nos visées, l'ingestion et l'entendement des catégories juridiques ne coulent pas de source, surtout que nous avons très peu de références au démarrage de l'enquête. Dans la foulée, les premiers entretiens exploratoires, quand ils se sont révélés autre chose que de fidèles duplications de la littérature compulsée, nous ont aidé à filtrer la part du social, du moral et du psychologique en jeu derrière le discours juridique déjà abordé. La combinaison de ces deux registres méthodologiques a donc favorisé l'émergence des questions et des intuitions originelles qui plus tard, dans le cours de l'enquête, allaient être précisées, épurées ou amendées, et se transformer en faisceau d'hypothèses. Nous y reviendrons. Ceci pour dire également que l'équilibrage des discours juridique, économique et sociologique demeure difficile. Il s'agira sûrement de l'une des équivoques, voire de l'un des risques, de notre texte.

⁷³ Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 2, *op. cit.*, p. 11.

⁷⁴ Cf. Jean-Claude KAUFMANN, *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1996, p. 33.

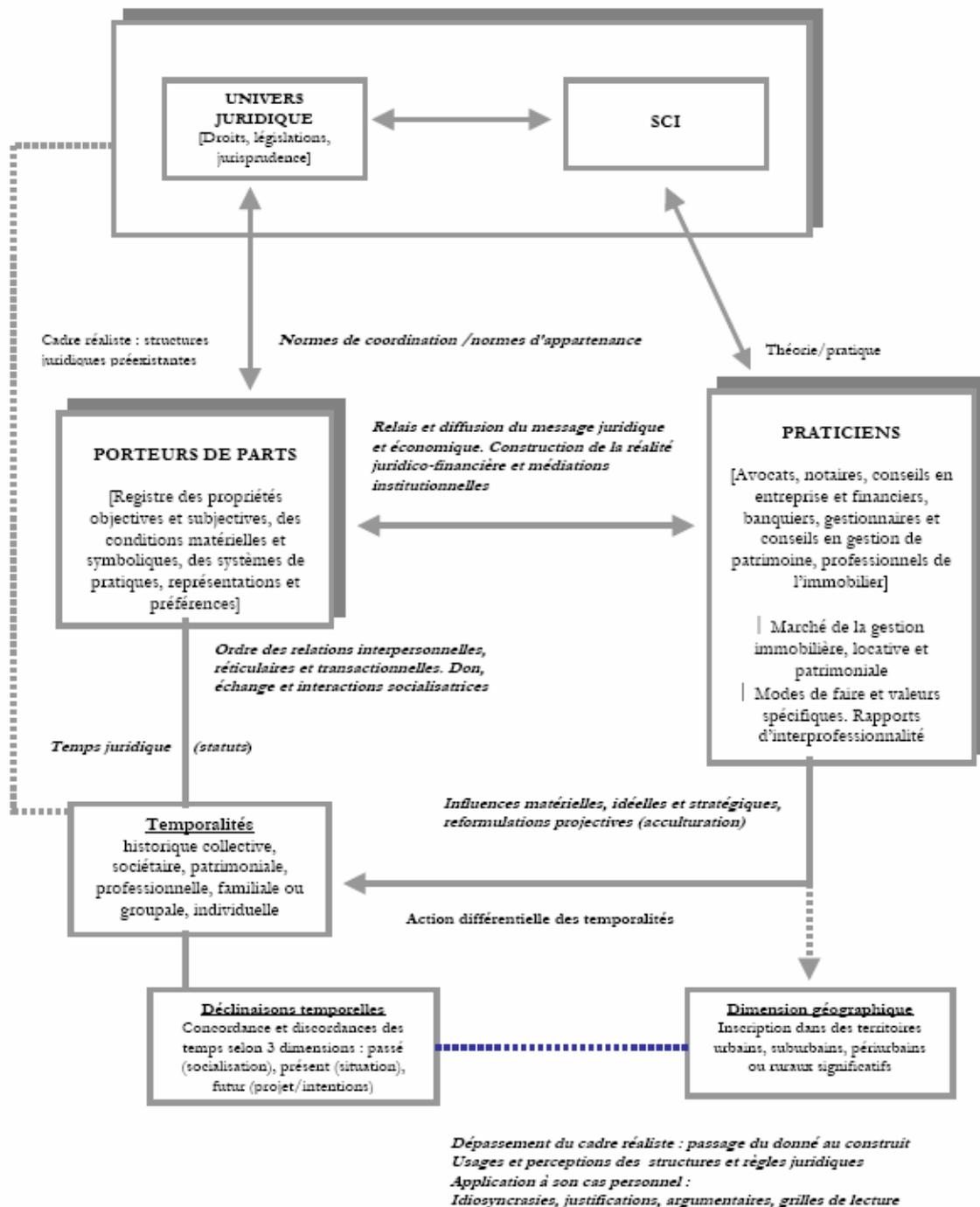
⁷⁵ Cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines*, *op. cit.*, p. 6. Pour l'auteur, « *l'accès au droit est semé d'embûches et de leurres qui tiennent précisément à sa fonction normative.* »

Toutefois, l'aspect « novateur » et le défi de notre travail résident autant dans le choix d'un terrain inexploré que dans la tentative d'un croisement de théories et de concepts sociologiques, *a priori* disjoints et rivaux, pour éclairer le phénomène SCI sous l'angle des logiques d'action. Comme l'atteste le sous-titre du chapitre, nous souhaitons positionner la construction de l'objet au carrefour des sociologies économique, juridique et des techniques. Plutôt que de solliciter l'appareillage théorique d'une seule spécialité au détriment des autres, nous proposons une sorte de décloisonnement. Parce que la SCI est une technique juridico-financière de plus en plus répandue dans le monde patrimonial et urbain, les principes d'une analyse en termes de diffusion peuvent notamment être mobilisés : facteurs et modes de diffusion, modes de réception et effets socioéconomiques induits par la diffusion et l'usage. Parce que la SCI intéresse aussi, au-delà des partenariats d'affaires, des groupes primaires, elle peut engager une mise à l'épreuve des normes juridiques exogènes ou explicites, objet d'étude privilégié des tenants d'une théorie du *pluralisme juridique* ou *normatif*. Parce qu'elle s'inscrit enfin à l'intersection de l'immobilier, du don et de l'héritage, elle peut être un moyen de repérer les enjeux et les stratégies présents dans ces champs économiques et dont les acteurs sont parfois amateurs d'expédients techniques.

Qui plus est, peut-être devrions-nous employer l'adjectif « socio-anthropologique » pour caractériser notre posture. Les usages conceptuels de la socialisation, des intentions, de la rationalité et des réseaux sont communs aux trois disciplines, avec en toile de fond leur incrustation dans un environnement socio-culturel où les croyances, les systèmes de valeurs, les représentations cognitives forment autant de principes organisateurs des pratiques. L'entreprise est certes d'envergure mais nous l'avons un peu embrassée comme un pari pascalien.

Nous présentons à la page suivante une schématisation de l'architecture problématique [Figure 1]. Ses différentes ramifications serviront de points d'appui à l'exposition des éléments les plus saillants de l'objet de recherche, chacun subsumant une ou plusieurs hypothèses directrices.

Figure 1 – Architecture problématique simplifiée



2.2 Capacité projective et imputation causale de l'action

Dans l'introduction, nous avons évoqué la ténacité de certaines représentations collectives relatives à la SCI, édifiées sur le prisme de l'affairisme et du fiscalisme. Nous pouvons même avancer que sur le plan chronologique elles ont motivé le choix du sujet et enfanté

les questions suivantes : qui se trouve réellement derrière les SCI et quelles sont les conduites à l'œuvre ? S'il arrive parfois que la réalité et les croyances se rejoignent, nous avons plutôt pris le parti de nous défier des idées reçues et de nous pencher sur les usages et images *in extenso* de la SCI, quels que soient les profils de porteurs de parts et la nature de leurs pratiques.

Au départ, nous présagions en effet de tomber sur des représentants du monde des affaires (indépendants et chefs d'entreprise), sans trop nous faire d'illusion sur d'éventuelles rencontres avec des individus adeptes de conduites flottantes et illicites. Nous faisons alors confiance aux contingences du terrain ; lui seul nous guiderait au beau milieu de populations pensées comme plus hétérogènes que ne le laissent entendre les croyances collectives. Il n'était pas sérieusement envisageable de prime abord d'enquêter sur un monde social hermétique, dont le détournement financier est une raison d'être et d'agir, soucieux en outre de préserver à tout prix le mystère entourant ses intentions et ses méthodes. « *Vivons heureux, vivons cachés* », comme dit l'adage.

De fait, il nous a paru judicieux d'appréhender la condition sociale de porteur de parts de SCI en termes de « *catégorie de situation* »⁷⁶ ou de *carrière*. En effet, derrière la disparité des histoires, des parcours, des projets et des stratégies – ce qui ne facilite pas au demeurant l'extraction de régularités comportementales –, nous affirmons que c'est la situation qui se présente comme un dénominateur commun des logiques d'action dans leur ensemble, dessinant ainsi une esquisse d'homogénéité. Dès lors, l'objectif que l'on doit s'assigner se situe dans la recherche des mécanismes, des processus et des conjonctures qui ont présidé à cette confrontation situationnelle et dans l'observation des manières de la vivre.

Des individus et des groupes sociaux à fort potentiel projectif et stratégique

La reconstitution diachronique des carrières, l'inventaire des appartenances culturelles et générationnelles ainsi que l'examen des positions sociales et des âges des porteurs de parts s'avère utile pour éclairer leurs systèmes de pratiques, de représentations et de préférences en matière d'accumulation, d'épargne, de transmission et d'investissement. Cependant, en complément de ces dimensions à caractère *archéologique, processuel et structurel*⁷⁷, nous

⁷⁶ Cf. Daniel BERTAUX, *Les récits de vie. Perspective ethnosociologique*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1997, p. 15.

⁷⁷ Cf. Frédéric DE CONINCK et Francis GODARD, « Les formes temporelles de la causalité. L'approche biographique à l'épreuve de l'interprétation », *Revue française de sociologie*, 31-1, 1990, p. 22-53. Le modèle *archéologique* vise la recherche d'un point originaire à partir duquel d'autres événements vont se mettre en place. Le modèle *processuel* s'attache à la découverte des connexions causales se cristallisant dans la logique

conjecturons que la dimension projective de l'action offre une perspective très heuristique. La démonstration de l'existence du lien entre les projets et les variables objectives se double ainsi d'une démonstration de l'existence du lien entre ces mêmes projets et un ensemble de souhaits, aspirations ou champ de possibles.

Plus exactement, il convient de définir le concept de *projet* comme une sorte de synthétiseur entre des expériences passées et des intentions débouchant sur des choix et des stratégies⁷⁸. Mixte de rétention et de protension si l'on veut. En tant que tel, le projet diffère donc de la *stratégie*. Dans notre approche, cette dernière se présente comme un levier susceptible d'être actionné afin de réaliser un projet donné, sans augurer de sa réussite, de sa reformulation ou de son abandon ultérieurs, l'incertitude rythmant parfois l'action. Comme nous pouvons nous en apercevoir, la mobilisation analytique du concept de projet permet d'accorder une place importante aux conditions sociales de l'action et de raccorder rationalité et temporalité. Le porteur de part n'est pas un pur *homo œconomicus* guidé par les seuls principes du *rational choice*⁷⁹. Aussi, les logiques d'action et les projets peuvent-ils être saisis, comme Alfred Schütz l'a postulé, à la lumière du jeu entre des motifs de type « *parce que* » et des motifs de type « *en vue de* »⁸⁰. Par voie de conséquence, le passé ne doit pas être perçu uniquement sous l'angle du conditionnement ou de la « fatalité », c'est-à-dire comme une référence unilatérale aux expériences antérieures poussant à agir de façon déterminée à un moment donné. A la faveur d'adaptations et d'ajustements, il peut devenir le socle de stratégies futures. Dans certains contextes, le passé pourra apparaître comme la clé de voûte d'un montage sociétaire alors que dans d'autres ce rôle incombera davantage au futur et à un raisonnement en termes d'« horizons ». En ce qui concerne la seconde possibilité, on peut par exemple mentionner que la durée d'une SCI est en général de 99 ans, ce qui prouve bien le souhait des porteurs de parts et des praticiens de concrétiser un projet patrimonial sur le long terme. Le cadre juridique homologue de la sorte les attitudes patrimoniales. En définitive, nous appréhendons le temps dans sa globalité, à savoir comme un continuum passé/présent/futur.

du déroulement et de l'enchaînement des événements. Le modèle *structurel* décèle la pré-structuration des trajectoires ou parcours sociaux par des temporalités externes suivant des chaînes causales indépendantes et préexistantes au déroulement des existences individuelles. Les trois modèles peuvent se combiner afin d'améliorer l'intelligibilité du social.

⁷⁸ Cf. Pierre BERET, « Mobilité, investissement et projet » in Laurence COUTROT et Claude DUBAR (dir.), *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation française, 1992, p. 342-358.

⁷⁹ Cf. Raymond BOUDON, *Le sens des valeurs*, Paris, PUF, « Quadrige », 1999, p. 83. L'auteur précise que les explications proposées selon ce modèle sont dépourvues de « boîtes noires ». A contrario, lorsqu'un sociologue indique que l'acteur se comporte de telle manière à la faveur d'un effet de socialisation, son explication déborde sur une boîte noire.

⁸⁰ Cf. Alfred SCHÜTZ, *Le chercheur et le quotidien*, Paris, Méridiens-Klincksieck, 1994 (1987), p. 28-29.

La capacité à formuler et à réaliser des projets, à faire preuve de créativité en quelque sorte, témoigne d'un « *élargissement de la rationalité* »⁸¹. Au même titre que la situation, la détention d'un potentiel projectif est commune aux porteurs de parts. L'émission de cette idée vient renforcer l'hypothèse générale posée en introduction relative au processus de professionnalisation des propriétaires-bailleurs. Le recours à la SCI s'affiche non seulement comme un symptôme de la formation d'une nouvelle culture patrimoniale traversée par une rationalité technique et technicienne, mais révèle aussi l'investissement prégnant de propriétaires dotés de ressources matérielles et relationnelles suffisantes pour mettre en place projets et stratégies. Il n'est alors pas déplacé de parler de *cultures projectives* et *stratégiques*.

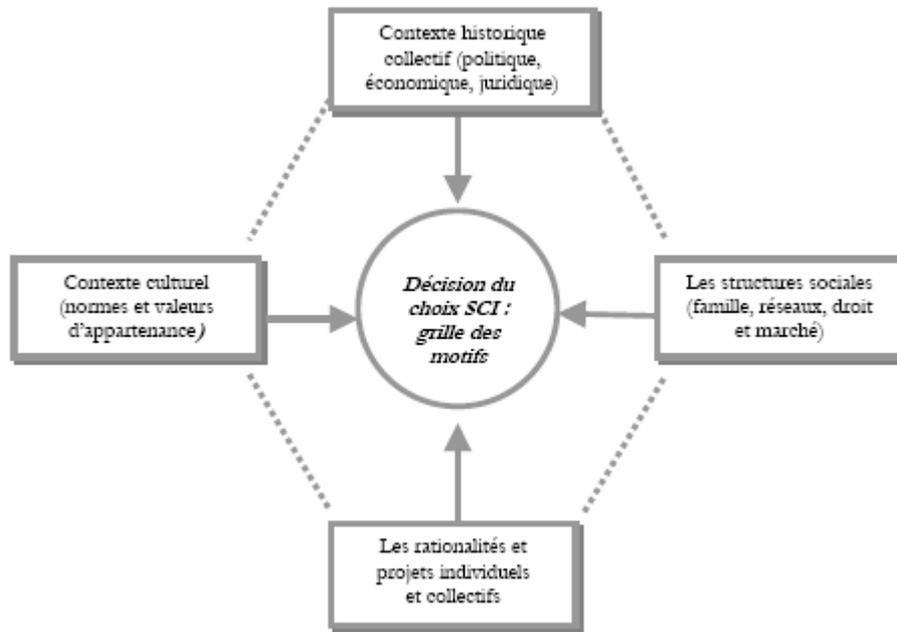
Les pôles de la contextualisation décisionnelle

Dans le prolongement de cette direction conceptuelle, l'examen de la décision du recours à la SCI, en tant que finalisation d'un projet immobilier patrimonial, nous incite à prêter attention aux déterminations (historiques, économiques, juridiques, culturelles et sociales) et aux contraintes pouvant l'influencer⁸² [Cf. Figure 2]. Dans son essence, le projet dénie toute improvisation au profit d'une programmation ou d'une planification des objectifs à atteindre. En outre, son élaboration implique une connaissance plus ou moins lucide de sa situation (biographique), à partir de laquelle elle s'amorce, des résultats possibles et des moyens employés pour sa matérialisation.

Figure 2 – Les quatre pôles de la contextualisation décisionnelle

⁸¹ Cf. Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *Le modèle et l'enquête*, op. cit., Introduction, p. 24.

⁸² Cf. Article « Action » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD (dir.), *Dictionnaire critique de la sociologie*, Paris, PUF, « Quadrige », 2000 (1982), p. 1-8. Pour eux, les préférences et les moyens dont dispose l'acteur social sont affectées par les structures sociales. Ils ajoutent : « *D'une façon générale, le sociologue admet que l'acteur social est animé par un souci d'optimisation ou, plus simplement, d'adaptation à son environnement et qu'il agit dans le cadre de contraintes déterminées par les effets de la socialisation et la structure de la situation* ».



Précisément, si l'on suit les analyses de Denis Kessler et André Masson⁸³, on remarque que la décision d'investissement répond à la conjugaison de quatre séries paramétriques : la nature des objectifs poursuivis en fonction des goûts, préférences, habitudes et besoins (aversion pour le risque, sécurité, précaution, retraite, transmission) ; les dispositifs et les ressources mis en œuvre pour atteindre les objectifs fixés (aptitudes, revenus, héritages, ressources réticulaires, etc.) ; les caractéristiques de chaque actif (liquidité, durabilité, rentabilité, risque, etc.) et les données de l'environnement fiscal, juridique et institutionnel ; le fonctionnement et l'évolution des marchés inhérents à chaque actif (importance de l'offre, imperfections de l'information, etc.).

Ainsi, la décision de constitution sociétaire peut être inaugurée par un ou plusieurs motifs. Deux types d'explications surviennent à ce propos : une explication moniste et une explication pluri-factorielle. Si l'on regarde le cas d'un montage de SCI professionnelle, comme nous l'avons déjà exprimé, l'exigence de séparation des patrimoines privé et professionnel prédomine. Elle soutient même le constat fait par des économistes du patrimoine sur la consubstantialité des trajectoires patrimoniales et professionnelles⁸⁴. Un chef d'entreprise va essentiellement opter pour un recours sociétaire connexe dans la mesure où son activité peut mal supporter les soubresauts d'une conjoncture économique et

⁸³ Cf. Denis KESSLER et André MASSON, « Le patrimoine des Français : faits et controverses », *Données sociales*, INSEE, 1990, p. 156-166

⁸⁴ Cf. Stefan LOLLIVIER et Daniel VERGER, « Patrimoine des ménages : déterminants et disparités », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 13-31.

voir poindre un dépôt de bilan ou une faillite. Néanmoins, ce motif peut tout aussi bien venir se superposer ou se juxtaposer à d'autres motifs. En reprenant notre exemple, le chef d'entreprise peut avoir dans l'idée de fragmenter ses patrimoines et d'autofinancer son opération immobilière mais également de préparer sa succession (faire jouer son altruisme et en même temps bénéficier d'une fiscalité avantageuse), de protéger sa conjointe (législation défavorable fiscalement parlant), ou encore, de se ménager une plage de revenus pour la retraite – à plus forte raison quand on sait que la protection sociale des indépendants est plus précaire, toutes choses égales, que celle des salariés. De ce fait, les motifs professionnels rejoignent des motifs familiaux, conjugaux et de prévoyance individuelle ou collective. D'aucuns vont accorder une importance similaire à tous ces motifs (juxtaposition ou recouvrement causal) tandis que d'autres vont les hiérarchiser, leur attribuer une importance différentielle (superposition causale).

Dans un cas comme dans l'autre, il nous paraît pertinent de conjecturer la présence d'un système de motifs comportementaux où prévaut leur interconnexion. Deux manières de capter l'imputation causale sont donc à retenir : la photographie à l'instant *t*, justiciable de la situation présente, et une approche plus longitudinale, invitant à prendre en considération des processus plus larges. Dans le premier cas de figure, un seul motif est actif tandis que dans le second d'autres motifs surgissent en fonction des événements ou des conjonctures socio-historiques et des occurrences des calendriers individuels et familiaux (décès, naissances, divorces, évolution sociale de la progéniture, mobilité). Soit de nouveaux motifs viennent se greffer sur le premier, soit il les remplacent purement et simplement. Les changements apportés à la grille des motifs (érosion, substitution, renforcement, rajouts stratégiques ou incrémentation) nous inclinent à observer les mouvements de la rationalité *in temporis*. On ne monte pas *a priori* une SCI de la même façon en 1980 qu'en 1990 ou 1998. Nous forgeons alors l'hypothèse que les logiques d'action – ainsi que les attitudes, les projets, les motifs et les représentations qui leurs sont accolés – ne sont pas immuables ; elles peuvent être affectées par une certaine labilité et expliquées non seulement par un *complexus* d'événements et de situations qui balisent la vie des porteurs de parts, mais aussi par l'évolution des critères, des perceptions et des modes de faire propres aux praticiens.

Des motifs objectifs aux motifs subjectifs

Lorsqu'on feuillette un ouvrage consacré à la SCI ou bien que l'on interroge un praticien, l'énumération des raisons possibles et plausibles de constitution de la SCI reste inévitable. La décision a toujours une origine. Ceci traduit l'influence de la dimension juridico-

financière sur les conduites individuelles et collectives par l'entremise de préceptes et de principes divers et variés à respecter. Alors que dans d'autres circonstances elles peuvent s'opposer, la théorie et la pratique juridiques s'accordent ici pour ce qui concerne la désignation des raisons d'agir et des attitudes inchoatives. Dans cette optique, elles contribuent même à construire l'identité juridique des porteurs de parts. Elles mettent en relief plusieurs besoins, avantages et intérêts : la séparation patrimoniale, l'organisation et la gestion efficaces de biens immobiliers acquis ou hérités, la facilitation de leur dévolution, la protection du conjoint survivant et, le cas échéant, des enfants naturels, la mise en place d'un système d'autofinancement, la recherche légale d'économies fiscales. Ces avantages dérivant de l'expérience composent alors autant de normes intériorisées par les porteurs de parts réels ou en puissance. Transfigurées en motifs objectifs, les normes en question doivent répondre à des attentes et à des situations particulières. Donnant corps à l'objet d'un montage patrimonial, elles ne valent que parce qu'elles s'adaptent à des projets singuliers. Chaque configuration familiale ou partenariale est particulière et les initiateurs – les hérauts du projet – réfléchissent à un scénario adéquat.

En vertu d'un « *principe de concrétisation* »⁸⁵, il importe donc de reconstruire la rationalité des porteurs de parts au regard des manières concrètes dont ils connaissent, expérimentent et interprètent les normes juridiques et fiscales dans un contexte social spécifique. Le détour par leurs histoires, le matériel symbolique et les valeurs qui s'y rattachent semble encore une fois indispensable⁸⁶. L'initiateur du recours sociétaire donne sens aux motifs-types institutionnels à l'aune de tous ces éléments mais aussi des personnes qui l'accompagnent, du cadre interpersonnel dans lequel il se positionne. Nous assistons à un exercice de subjectivation qui vaut, comme dirait Raymond Boudon, « *théorisation de la situation* »⁸⁷. La recherche d'informations et d'arguments susceptibles de répondre à ces attentes peut se faire seul, par ses propres moyens, ou bien par l'intermédiaire de praticiens dont le rôle central sera examiné dans le dernier point du chapitre.

La tension entre les motifs objectifs et subjectifs transparait dans la compréhension et l'emploi du vocabulaire juridique officiel et de catégories de langage indigènes. Plus largement, nous pensons que les motifs objectifs s'apparentent à des motifs de type « *en vue de* », dans la mesure où le droit des sociétés institutionnalise davantage le registre

⁸⁵ Nous empruntons l'expression à Marc LEROY, « L'individu et l'impôt. Contribution à une sociologie cognitive de l'impôt », *L'Année sociologique*, 42, 1992, p. 319-343.

⁸⁶ Cf. Article « Croyances » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*, p. 133-141. Pour eux, les croyances se constituent à la rencontre d'une histoire personnelle, de projets personnels et de la situation de l'acteur.

⁸⁷ Cf. Raymond BOUDON, *Le sens des valeurs, op. cit.*, p. 93 sq.

intentionnel de l'action. A l'inverse, les motifs subjectifs reflètent eux plutôt des motifs de type « *parce que* », compte tenu de leur production relative au vécu des porteurs de parts. L'idée qui affleure est que, dans un registre cognitif, on essaye toujours, autant que faire se peut, de rapprocher une pensée étrange et étrangère de concepts déjà connus ou éprouvés⁸⁸. La nouveauté subit une naturalisation ; elle est rangée dans des cadres notionnels anciens – un « déjà-là » – afin d'alimenter la grille de lecture de la réalité, du contexte ou de la situation traversés. Par extension, le sens donné aux conduites est un sens donné aux mots et aux discours. Rappelons que notre posture intellectuelle, si elle prend acte du jeu des déterminations et des contraintes, tient aussi à voir dans les porteurs de parts des acteurs doués de *réflexivité*⁸⁹.

2.3 La SCI à l'épreuve de l'internormativité

Dans le droit fil de ce que nous venons de dire, la constitution d'une SCI répondrait à une variété de motifs se formant à la frontière de références objectives et d'interprétations subjectives. Il va sans dire qu'à côté de l'intérêt, les normes sociales jouent un rôle crucial dans le déclenchement de l'action. Elles participent à un second élargissement de la rationalité. Au risque de nous faire tancer par bon nombre de praticiens déployant des argumentaires utilitaristes – et par moment lors des entretiens ce fut le cas –, nous formulons l'hypothèse adventice que des comportements instinctifs, impulsifs, réflexes, mimétiques ou distinctifs peuvent aussi être à l'origine de bien des montages⁹⁰.

En effet, si nous nous attardons sur l'exemple des comportements impulsifs, nous constatons que la fiscalité occupe aujourd'hui tous les esprits et nourrit maintes conversations, que ce soit en bas ou en haut de l'échelle sociale. L'interventionnisme fiscal est vivement critiqué et donne lieu à l'élaboration de stratégies de minimisation de la pression qu'il exerce, notamment chez les catégories sociales supérieures et aisées. Par conséquent, outre le fruit d'une mûre réflexion et de la mise en place de systèmes aiguisés

⁸⁸ Cf. Denise JODELET, « Représentations sociales : un domaine en expansion » in Denise JODELET (dir.), *Les représentations sociales*, Paris, PUF, « Sociologie d'aujourd'hui », 1997 (1989), p. 47-78.

⁸⁹ Pour Philippe STEINER, « [...] la sociologie économique prend en charge la réflexivité de l'agir économique en faisant le lien entre formes de la connaissance économique et comportements marchands ». Cf. *La sociologie économique*, op. cit., p. 74. A ce propos, nous pouvons attribuer la même mission à la sociologie juridique soucieuse, elle, d'étudier en partie la réflexivité de l'agir juridique.

⁹⁰ Cf. Cf. Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *Le modèle et l'enquête*, op. cit., Introduction, p. 17. Cf. aussi dans le même ouvrage, la contribution de Jon ELSTER, « Rationalité et normes sociales : un modèle pluridisciplinaire », p. 139-148.

de contournement légal, nous pouvons voir fleurir des montages sociétaires *ab irato* de la part de contribuables « exaspérés », agissant parfois sur un « coup de tête ».

Entre normes de coordination et normes d'appartenance

Comme nous l'avons entrevu dans l'introduction et dans le premier chapitre, nous désirons mettre au jour l'interaction entre normes et valeurs juridico-financières et normes et valeurs sociales. Si l'on emploie un autre vocabulaire, il s'agit de cerner les tournures que prennent la rationalité juridique et les normes en vigueur dans des configurations amicales, familiales et partenariales, l'une par rapport aux autres. Nous le devinons, la difficulté de traitement de cette interaction n'est pas des moindres. Chaque groupe interpersonnel et les membres qui les composent développent des systèmes axiologiques, représentationnels et normatifs spécifiques, produits par une histoire et des trajectoires singulières. Partant, on pourrait presque dire qu'il existe autant de valeurs et de normes que de groupes interpersonnels.

Afin de pouvoir dégager des régularités ou des analogies comportementales de groupe à groupe, il faudrait postuler une certaine homogénéité sociale. Si nous travaillons sur des groupes, individus et catégories sociales dont le point commun est de posséder argent et patrimoine, les degrés dans la possession paraissent rédhibitoires. En sus de la capacité projective et du rapprochement situationnel, l'homogénéité se situe aussi du côté des normes juridiques (objectives et exogènes). En effet, un système objectif unique vaut pour de multiples individus (porteurs de parts) et groupes sociaux. Chacun jette un regard personnel sur ce système et met en application des pratiques différentes. Concrètement, le couple dialectique normes juridiques objectives/normes sociales particulières offre diverses combinaisons et adaptations possibles.

Plusieurs questions naissent donc au sujet de l'interférence normative et axiologique, qu'elles soient spéculatives, intuitives ou empiriques :

- Quels sont les modes de contact et de confrontation entre les deux séries ? Une partie de la réponse prend appui sur les apports de la théorie du pluralisme juridique ou normatif⁹¹. Pour ce courant, le droit officiel n'évolue pas seul dans l'espace social puisqu'y figurent aussi tout un ensemble diffus de sentiments ou de normes moraux

⁹¹ Parmi les travaux produits à ce sujet, nous citerons Jean-Guy BELLEY, « L'Etat et la régulation juridique des sociétés globales. Pour une problématique du pluralisme juridique », *Sociologies et sociétés*, XVIII, n° 1, avril 1986, p. 11-32. Jacques COMMAILLE, « Normes juridiques et régulation sociale. Retour à la sociologie générale », in François CHAZEL et Jacques COMMAILLE (dir.), *Normes sociales et régulation juridique*, *op. cit.*, 1991, p. 13-22. Jean CARBONNIER, *Sociologie juridique*, Paris, PUF, « Quadrige », 1994 (1978), p. 356 sq.

ainsi que des principes *infra-juridiques* (droit des sous-cultures), qui donnent, réunis, une coloration quasi-juridique aux conduites adoptées.

- Comment les normes juridiques sont-elles accueillies dans les configurations relationnelles ? Un aperçu en a d'ores et déjà été donné avec le travail d'interprétation subjective ou d'incorporation cognitive des motifs objectifs.
- Sont-elles respectées à la lettre ou bien font-elles l'objet d'ajustements, d'accommodements particuliers en fonction des situations et des motifs ? Dans cette perspective, nous concevons le processus de socialisation juridico-financière moins comme un processus de réception rigide que comme un processus *adaptatif*⁹². L'hypothèse qui prévaut ici renvoie à l'existence conjuguée d'une « *acculturation juridique du sujet* » et d'une « *acculturation juridique par le sujet* »⁹³. Si la première se rapporte à l'acquisition des savoirs, langages et significations communs à la culture juridique objective, favorisant ainsi l'intersubjectivité, la seconde, quant à elle réfère à la recréation puis à la réinterprétation de ces objets de la culture juridique commune de manière à ce qu'ils fassent sens par rapport aux objets en vigueur dans son propre milieu socio-culturel d'appartenance.
- Aussi, la réalité juridique est-elle opératoire ? Jusqu'où les normes objectives s'infiltreront-elles ? Ces questions renvoient clairement à la problématique de l'*effectivité* et de l'*ineffectivité* des règles dont les sociologues du droit font leur miel⁹⁴. De surcroît, nous pensons qu'il existe des seuils de pertinence et des frontières « territoriales », zones que le droit institutionnel ne franchit pas et laisse à la libre discrétion des personnes. Pour autant, nous suggérons que la règle de droit (ou la norme juridique objective) ne doit pas seulement être perçue d'un point de vue coercitif. D'aucuns nous enseignent qu'elle incarne aussi une ressource pour agir, un catalyseur projectif et stratégique⁹⁵. D'ailleurs, le droit est parfois suffisamment explicite sur l'intérêt que ses usagers pourraient retirer de sa lecture. Il convient de promouvoir l'idée que les règles sociétaires ne disparaissent pas définitivement mais qu'elles sont refondues pour les besoins de la situation. Le phénomène de résistance ou d'évitement à l'impôt, par le biais des montages de SCI, illustre à la fois l'ineffectivité de certaines règles et l'émergence d'une autorégulation. Sous un autre angle, les statuts dévoilent ce penchant à l'autorégulation et la prééminence du processus adaptatif précité grâce à la rédaction des clauses qui leur donnent vie.

⁹² Cf. Article « Socialisation » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie*, op. cit., p. 527-534 : « [...] Face à une situation nouvelle, l'individu est guidé par ses ressources cognitives et par les attitudes normatives résultant du processus de socialisation auquel il a été exposé. Mais, la situation nouvelle l'amènera éventuellement à enrichir ses ressources cognitives et à modifier ses attentes normatives ».

⁹³ Nous empruntons ces deux concepts à Chantal KOURILSKY-AUGEVEN, « Socialisation juridique et modèle culturel », in Chantal KOURILSKY-AUGEVEN (dir.), *Socialisation juridique et conscience du droit. Attitudes individuelles, modèles culturels et changement social*. Paris, LGDJ/MSH, « Droit et société », Recherches et travaux n° 2, 1997, p. 11-31.

⁹⁴ Cf. Jean CARBONNIER, *Flexible droit. Pour une sociologie du droit sans rigueur*, Paris, LGDJ, 9^{ème} édition, 1998 (1969), p. 143.

⁹⁵ Cf. Antoine JEAMMAUD, « Les règles juridiques de l'action », *Recueil Dalloz Sirey*, 29^{ème} cahier, 1993, p. 207-212. Pierre LASCOUMES et Evelyne SERVERIN, Le droit comme activité sociale : pour une approche wébérienne des activités juridiques » in Pierre LASCOUMES (dir.), *Actualité de Max Weber pour la sociologie du droit*, Paris, LGDJ, « Droit et société », n° 14, 1995, p. 155-177.

Illusion contractuelle et fiction collective

Pour répondre à ces questions, nous ferons à nouveau allusion aux arguments juridiques déjà mesurés *supra*⁹⁶. Dans les SCI à caractère familial, voire amical, le principe d'*affectio societatis* perd de sa validité. Puisque le droit des sociétés intervient dans un univers où des normes morales, de réciprocité, prohibitives, distributives, des traditions et des valeurs affectives préexistent, il y a fort à parier que les secondes prennent le pas sur les prescriptions et les recommandations ressortant du premier. Dès lors, on peut se demander pourquoi transiter par le contrat dans ce cas précis ? Quelle est sa légitimité ?

Si l'on suit Marcel Mauss, « *A l'intérieur de la famille le contrat est inutile, chaque membre étant, de par son état, en contrat perpétuel vis-à-vis de tous les autres.*

*Conséquences d'un état déterminé, en tant que telles, certaines obligations n'ont pas besoin d'être formulées ; c'est ce qu'on appelle encore aujourd'hui l'état moral de la famille [...] »*⁹⁷. De ce fait, une autre question vient à l'esprit : quel est le dosage entre valeurs individuelles et valeurs collectives ou communautaires ? Voit-on se manifester une espèce d'arbitrage entre ces deux séries axiologiques ? La réponse que nous apportons sous forme conjecturale met l'accent sur le primat des attitudes individuelles. L'individualisation du projet et de sa matérialisation juridique par un père de famille corrobore l'idée d'illusion contractuelle et l'impression de fiction collective. Bien sûr, l'hypothèse admet des vérifications empiriques plus solides, ne serait-ce parce que la réalité renferme des situations – d'autoritarisme, de délégation, de soumission, de démocratie ou de négociation – plus nuancées et contrastées. Insistons encore sur la spécificité des montages, des contextes, des parcours et des structures interpersonnelles et sur le statut idéal-typique de ce cas de figure.

L'exemple des « sociétés entre époux » nous instruit aussi, à sa manière, sur le phénomène de rencontre normative. Dans ce genre de société, deux ordres de règles cohabitent : celui relatif au régime matrimonial de la communauté et celui relatif à l'*intuitu personae* des sociétés. Pendant longtemps, la qualité d'associée a été refusée à l'épouse. Ce n'est qu'en 1958 qu'une jurisprudence établit la coïncidence entre groupement sociétaire et mariage, avec pour raison invoquée l'atteinte de la hiérarchie conjugale ou de l'autorité maritale. Avant, donc, les deux groupements juridiques étaient synonymes sur le plan juridique. Consécutivement, la société entre époux devient une « société de famille » constituée sous

⁹⁶ Cf. *supra*, chapitre 1, § 1.5, et aussi la citation d'Axel DEPONDT dans l'introduction.

⁹⁷ Cf. Marcel MAUSS, *Manuel d'ethnographie*, Paris, Payot, 1989 (1948), p. 187.

la forme d'une société de personnes. Jusqu'à la loi du 13 juillet 1965, portant réforme des régimes matrimoniaux, l'entrée de la femme dans une société était soumise à l'autorisation de son mari et donc à son éventuel refus. Depuis cette date, des dispositions plus égalitaires ont été édictées, dont notamment l'avertissement au conjoint de l'usage des biens communs sous peine de nullité (revendication de la moitié des parts). Il en résulte la légalisation d'une cogestion exigeant le consentement des deux époux. La coexistence du mariage et de la société nous incite néanmoins à envisager l'incidence respective des règles du droit des sociétés sur le fonctionnement du régime matrimonial et, réciproquement, celles du régime matrimonial sur le fonctionnement de la société. La théorie est là, mais *quid* dans les faits ? Le consentement n'est-il pas plus imposé que délibéré ? Au regard de notre hypothèse sur l'illusion contractuelle et la fiction collective, la question mérite d'être posée. Là encore des ajustements sont possibles. Comme nous l'avons vu, le droit du contrat se construit principalement sur le consentement et l'engagement volontaire. Mais lorsqu'on s'arrête un instant sur ces sociétés « fictives », il s'en faut de peu de voir y dominer ce que Raymond Boudon et François Bourricaud nomment un « *consensus de composition* »⁹⁸, c'est-à-dire un consensus pas réellement voulu, artificiel, malgré la connaissance partagée du projet sociétaire, et produisant quand même des effets de droit.

L'hypothèse posée est donc surtout valable pour les SCI familiales ou amicales. En revanche dans les SCI professionnelles, regroupant des partenaires sans liens affectifs et consanguins, l'application des principes contractuels fondamentaux et le respect des droits de tous les associés seraient de mise. Ce qui reste tout de même à prouver – les lectures juridiques sont enrichissantes mais le sociologue cultive son attitude quelque peu solipsiste. Ainsi, si l'on se fie à ce qu'exhibe la théorie et la pratique juridiques au sujet de la corruption de l'*affectio societatis*, nous pouvons imaginer que la grande majorité des SCI existantes sont des SCI familiales. L'avantage conférée par la liberté statutaire serait une aubaine pour des chefs de famille désireux de donner un cadre légal à leurs stratégies de transmission, d'investissement et d'affirmation de leur pouvoir domestique. Toutefois, on peut aussi imaginer que dans certaines SCI familiales les règles sont respectées et que les membres familiaux impliqués sont considérés comme de véritables partenaires.

Notre position à ce sujet s'évertue à montrer que, dans la réalité, les relations contractuelles et statutaires ne sont pas exclusives les unes des autres et qu'elles sont parfois intriquées.

⁹⁸ Cf. Article « Consensus » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*, p. 111-115.

L'observation de l'ethnologue anglais Nigel Mahoney nous permet d'y voir plus clair, d'affiner l'hypothèse et de justifier l'emploi contractuel :

« Les relations contractuelles peuvent intervenir quelle que soit la distance sociale qui sépare ceux qui y sont parties, qu'ils soient étrangers ou proches parents. Mais leur utilisation ne correspond pas aux mêmes finalités. Dans le premier cas, elles n'ont pour but que d'unir de façon limitée deux individus par rapport à une transaction particulière. Dans le deuxième cas, la contractualisation du lien sert aux parties à isoler un secteur de leurs relations particulièrement sensible et potentiellement conflictuel (c'est nous qui soulignons). En lui assurant le traitement particulier du contrat, les parties exercent une action préventive, leur permettant de garantir, pour le futur, une entente globale »⁹⁹.

Par la contractualisation de la relation, les parties choisissent donc de juridiciser les secteurs de leur existence qu'elles évaluent comme majeurs ou « sensibles » pour la préservation de leur unité et de leurs stratégies de reproduction économique. L'usage de la SCI par les groupes familiaux, pour par exemple protéger et transmettre un bien immobilier chargé de symboles, implique un « accord » contractuel sur ces biens parentalisés, c'est-à-dire identifiés au groupe familial. Pourtant, « *la relation contractuelle n'est pas vécue, ni représentée de la même manière suivant le degré de proximité sociale ou affective existant entre les parties* »¹⁰⁰. Lorsque les parties en question sont étrangères l'une à l'autre, l'aspect contractuel relationnel prédomine. Par contre, quand elles sont proches l'une de l'autre, l'aspect contractuel relationnel s'érousse plus vite et ne réapparaît au grand jour qu'en cas de conflit ou de crise aiguë.

Telle que nous la récupérons pour nos besoins, l'analyse socio-anthropologique des relations contractuelles présente des similitudes avec une certaine sociologie de la *transaction sociale*, dont l'objectif – si nous ne le déformons pas trop – consiste à déceler des principes sous-jacents aux règles juridiques et susceptibles de façonner des accords, des arrangements, des « *compromis de coexistence* » et donc de redéfinir des identités sociales. Elle cherche à démontrer que, si le social se fonde sur le contrat et ses fondamentaux objectifs, il serait fallacieux d'omettre la persistance d'un jeu avec l'ordre institué que justement l'approche transactionnelle révèle¹⁰¹.

⁹⁹ Cité par Norbert ROULAND, *Anthropologie juridique, op. cit.*, p. 269.

¹⁰⁰ *Ibid.*, p. 270.

¹⁰¹ A ce sujet, cf. Marc MORMONT, « Pour une typologie des transactions sociales », in Maurice BLANC, Textes réunis et présentés par, *Pour une sociologie de la transaction sociale*, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1992, p. 112-135. Dans le même ouvrage collectif, cf. Alain BOURDIN, « Négocier et coopérer : les conditions d'un choix », p. 151-166.

De l'inaction collective aux effets pervers de l'échange et du don

Pour certains sociologues, la parenté tiendrait le marché à distance¹⁰². Nous pourrions, à la suite de nos allégations, mais avec toutes les précautions qui s'imposent, mettre en évidence la même idée à propos du droit des sociétés et du contrat. Dans la pensée juridique, la société est conçue comme une aventure commune et collective. En affirmant que les attitudes individuelles priment dans les SCI familiales, nous souhaitons faire valoir l'hypothèse d'une *inaction collective*. Plus exactement, il s'agit de découvrir les passerelles entre l'action et l'inaction et leurs conséquences sur la gestion matérielle.

En envisageant le droit sociétaire comme un double facteur de structuration et de déstructuration des rapports interpersonnels, un crochet par les théories de l'action collective nous permet de démêler l'écheveau. Il convient dès lors de saisir la nature de la participation de chaque associé ou la distribution des rôles dévolus à chacun d'entre eux. En gros, qui fait quoi ? Comment les initiatives sont-elles réparties ? Existe-t-il des zones de délibérations communes, une organisation sur le modèle des « avantages comparatifs » ou bien les décisions demeurent-elles concentrées entre les mains d'un leader ? Toutes ces questions renvoient à des stades et à des enjeux importants dans le processus comme l'énonciation du projet, la collecte des informations, la responsabilité du financement ou de la gestion du budget commun, l'allocation différentielle et intertemporelle des ressources, etc. Si nous postulons que la famille est un lieu de concurrence pour le patrimoine et le pouvoir sur celui-ci¹⁰³, malgré son aspect originel fédérateur, il faut s'interroger sur les mécanismes de contrôle des tensions, des antagonismes et des conflits virtuels. Dans cette veine, il importe à notre avis de relever les tendances centrifuges et centripètes, c'est-à-dire les raisons et les témoignages des éloignements et rapprochements gouvernant les décisions patrimoniales.

Un exemple servira d'illustration. Si un père de famille et son épouse décident de procéder à un investissement immobilier aux fins d'une transmission différée à leurs enfants *via* une SCI, c'est eux qui injecteront de l'argent dans l'opération, soit en piochant dans leurs propres deniers, soit en empruntant auprès d'une banque. A rebours, on peut très bien tomber sur des cas de figure où les enfants sont mis à contribution sur le plan financier. Les parents peuvent leur demander, à condition que leur situation socioprofessionnelle et

¹⁰² Cf. Jacques T. GODBOUT, *Le don, la dette et l'identité. Homo donator versus homo oeconomicus*, Paris, La Découverte/MAUSS, « Recherches », 2000, p. 25.

¹⁰³ Cf. Pierre BOURDIEU, « L'économie des biens symboliques » in *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, op. cit., p. 195.

financière le leur autorise, de participer au pot commun, sachant que le bien immobilier acheté leur reviendra en temps voulu. Ils sont donc à cette occasion directement associés à l'investissement, de l'achat à sa gestion régulière, qu'elle soit financière (appels de fonds pour travaux, entretien et réinvestissements) ou juridique (implication corrélative dans les assemblées générales). Dans ce contexte, ils font figure de véritables associés et/ou partenaires financiers ; le cadre est plus « démocratique ». Leur statut s'éloigne de celui d'autres enfants, cocontractants et associés de façade. Chemin faisant, le moindre relâchement des enfants-associés est estimé coupable et sujet à réprimandes. Dans un souci de responsabilisation, les parents peuvent exercer dès cet instant une pression dont le but vise à voir les enfants se polariser sur l'effort collectif. En tant que partenaires à part entière, il ne faut pas qu'ils oublient qu'ils ont des devoirs précis, à commencer par une participation définie, *ab initio* ou au gré des conjonctures, à la triple vie juridique, comptable et financière.

De cet exemple idéal-typique – dont la portée sera débattue *infra* à l'aune de l'analyse qualitative – il résulte que notre hypothèse, appuyée par le paradoxe olsonien, conserve sa valeur dans des contextes familiaux dominés par un potentat grimé en bon père de famille et par l'absence ou l'insuffisance des ressources de sa progéniture. Sur un plan axiologique, les parents peuvent refuser le concours des enfants arguant une orthodoxie familiale ou une hiérarchie successorale à respecter. De même, les enfants peuvent garder leurs distances – *i.e.* devenir des *free-riders* – sachant qu'ils récolteront d'une manière ou d'une autre les fruits de cet investissement par des cessions ou des donations-partages de parts de la SCI détentrice du bien, sinon par testament ou succession *ab intestat*.

En revanche, les parents peuvent aussi jouer sur la corde sensible et inciter leurs enfants à davantage d'intégration. Nous pouvons avancer l'idée qu'ils instaurent parfois un système de sanctions et de récompenses ou, dit dans un vocabulaire olsonien, d'« *incitations sociales sélectives* »¹⁰⁴. Un supplément d'implication dans la vie juridique et comptable peut être appréhendé comme un signe méritoire et se traduire le cas échéant par une digne rétribution en parts de société ; il prend la coloration d'une « prime à la fidélité » visant à juguler tout relâchement. Un déficit prolongé d'implication peut, quant à lui, induire d'abord des remontrances ou des avertissements, voire *in fine* une obligation de rendre ses parts (une cession forcée), qui n'est qu'une version euphémisée d'ostracisme.

¹⁰⁴ Cf. Mancur OLSON, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, « Sociologies », 1978 (1966), p. 83. La référence à la mise en place d'un tel système nous entraîne sur le chemin des pratiques éducatives familiales et des efforts intégrateurs qui en sont à l'origine, et dont l'argent et le droit se présentent comme deux vecteurs indissociables.

Dans cette seconde perspective, les limites du paradoxe olsonnien sont atteintes : l'attitude du *free-rider* confine à ce que certains auteurs appellent une « *fraude à la communauté* »¹⁰⁵. La position de retrait serait improductive et il faudrait au contraire augmenter son effort personnel, être curieux et actif, afin d'accroître son avantage et de bénéficier d'un bien immobilier dans de bonnes conditions. Il leur serait même conseillé de participer à la gestion des affaires patrimoniales de la communauté en lui accordant un minimum de temps et de ressources.

L'identification des enfants à des associés et l'usage potentiel du mécanisme des cessions de parts démontrent que l'attitude parentale tend à faire se rejoindre l'échange et le don – deux relations jugées très différentes par les juristes parce que le premier renvoie à la commutation et à l'altérité des partenaires d'affaires et le second à la solidarité, au sentiment d'appartenance à un même univers social, à une identité commune¹⁰⁶.

En regardant la SCI comme une technique, il faut prêter attention à l'éventail des effets économiques et sociaux induits par sa diffusion et son usage. Eu égard à sa nature contractuelle, elle peut être autant un facteur d'affermissement du lien social – nous pensons surtout ici aux solidarités entre les générations, dont la SCI peut être le trait d'union – que de dilution ou de délitement de celui-ci. Les répercussions sont d'autant plus fortes et irréversibles dans des configurations aux liens affectifs étroits. D'un point de vue macrosociologique, la diffusion de la SCI dans de nouveaux milieux a, semble-t-il, promu de nouvelles donnes successorales orientées autour des transmissions anticipées et dont le principal ferment est de consolider les solidarités familiales. D'un point de vue microsociologique, cette diffusion accouche parfois de nouveaux rapports relationnels et produit des recompositions sociales, voire de nouvelles attributions patrimoniales. A titre d'illustration topique, on peut mentionner l'entrée dans une SCI familiale de parents par alliance ou d'amis proches.

La variété des effets apporte une aide précieuse dans l'étude des relations et des recompositions. Ces effets peuvent être pervers ou contre-intuitifs, à savoir qu'ils dépassent souvent largement la volonté initiale des créateurs de la SCI – *i.e.* hiatus entre les orientations et intuitions premières des acteurs et les effets d'ensemble de leurs comportements dans le temps ; en voulant le bien ont réalisé le mal – ou stratégiquement recherchés par les initiateurs : mise en concurrence de descendants ou prétendants à la

¹⁰⁵ Cf. Albert O. HIRSCHMAN, *Bonheur privé, action publique*, Paris, Fayard, « L'espace du politique », 1983 (1982), p. 139.

¹⁰⁶ Cf. Alain SERIAUX, « La notion juridique de patrimoine », *op. cit.*

succession, favoritisme ou préciput, concubinage, familles recomposées, etc. Dans ce registre, la SCI nous permet d'observer antagonismes et conflits. Elle permet également de nous immiscer au cœur des pratiques du « *legs stratégique* »¹⁰⁷ et de faire un parallèle avec l'idée de « *création d'incertitudes artificielles* »¹⁰⁸ dans le but de faire barrage aux incertitudes « naturelles ».

Reprenons l'exemple de la SCI croisée avec un démembrement de propriété. A l'heure actuelle, elle nous fournit un témoignage éloquent de la dynamique conflictuelle affectant certaines familles. Remis au goût du jour par quelques juristes convaincus de son bien-fondé, la technique du démembrement consiste en une dissociation entre droits d'usufruit et droits de nue-propriété qui sont autant de droits « économiques » que « politiques ».

Désirant transmettre à leurs enfants une maison de famille, des parents vont d'emblée monter une SCI dans laquelle ce bien sera placé. Une fois le contrat de société rédigé chez un notaire, les parents optent pour une donation-partage des parts à leurs enfants. Selon les préconisations du notaire, ils se ménagent une plage de revenus en s'arrogeant l'usufruit des parts, les enfants héritant de la nue-propriété de ces mêmes parts. Au décès des deux parents, les parts en usufruit tombent dans l'escarcelle des enfants nus-propriétaires qui ainsi deviennent pleins-propriétaires. Le souci des parents est de préparer leur succession, en allégeant la note fiscale – les donations de parts sont moins taxées que les donations des biens en eux-mêmes ; de plus ils peuvent profiter des abattements décennaux de 300 000 francs par parent, – tout en s'assurant une source de revenus en cas d'appauvrissement. Prévoyance personnelle et solidarité intergénérationnelle s'unissent par conséquent dans une stratégie patrimoniale globale. En dépit du renforcement des liens familiaux que ce type de stratégie instaure, des tensions peuvent survenir. Si de prime abord, les familles peuvent être regardées comme des creusets d'harmonie et de concorde, d'aucuns nous rappellent que les conflits familiaux sont des conflits *sui generis*, puisqu'ils se produisent sur la base d'une « *unité organique présumée* »¹⁰⁹. En outre, nous serions mal inspiré de ne pas voir que toute vie sociale jongle avec les contraires. Georg Simmel, une fois de plus, ne nous invite-t-il pas à prendre en considération autant les coopérations et les harmonies que les luttes et les concurrences ?¹¹⁰ Pierre Bourdieu ne nous enjoint-il pas à débusquer les

¹⁰⁷ Cf. Luc ARRONDEL, « L'approche économique de l'héritage : modèles et tests », *Communications*, n° 59, 1994, p. 177-197. L'auteur distingue 4 types de legs : le legs accidentel ou de précaution ; les legs familiaux « paternaliste », « altruiste », « rétrospectif » ; les legs d'échange ou « don maussien » comportant « l'échange équilibré » et « l'échange stratégique » ; les legs capitalistes.

¹⁰⁸ Cf. Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG, *L'acteur et le système*, op. cit., p. 24

¹⁰⁹ Cf. Georg SIMMEL, *Le conflit*, op. cit., p. 86.

¹¹⁰ Cf. Georg SIMMEL, « Le problème de la sociologie » in *Sociologie et épistémologie*, Paris, PUF, « Sociologies », 1987 (1977), p. 163-170.

forces de fusion et les forces de fission affectant la vie des familles ?¹¹¹ Comme si la concorde portait en germe la discorde.

L'assemblage technique entre SCI et démembrement – symbole simultané des mouvements de rationalisation du droit et de modulation des organisations et stratégies familiales – ne met-il pas indirectement en relief les limites de la solidarité intra-familiale ? La réponse que nous proposons sous forme hypothétique fait appel aux développements confectionnés par la sociologie et l'anthropologie économique. La donation-partage de parts démembrées pourrait être comparée à un pseudo-don ou à un « cadeau empoisonné ». On donne sans vouloir donner. On ne se sépare pas totalement et définitivement de ses biens, comme si dépossession rimait avec disparition sociale¹¹². D'ailleurs, le droit souscrit à cette ambivalence puisque dans un contrat de donation ou de SCI surgit toujours une clause de réversion des parts en cas de décès ou de mésusage de la libéralité.

L'explication du climat polémogène peut donc être justiciable de facteurs endogènes, fruits des variations des formes de l'action collective et de situations interpersonnelles singulières. Mais parallèlement, elle en appelle aussi à d'autres facteurs plus exogènes comme les évolutions démographiques. Aujourd'hui, on assiste dans la plupart des pays industrialisés à un allongement de l'espérance de vie¹¹³. Jadis, la dévolution successorale se cristallisait surtout dans la pratique testamentaire. Si la SCI et les solutions oblatives incarnent un pacte familial, visant à réfréner certaines convoitises, l'accroissement régulier de la durée de vie peut venir remettre en cause la paix des familles. En devenant nus-proprétaires, les descendants concernés pensent qu'ils deviendront à court ou moyen terme pleins-proprétaires. La technique du démembrement sert donc à les faire patienter. Voyant que leurs parents sont toujours en vie plusieurs années après le montage et la libéralité, leur perception du temps va prendre une autre coloration. Les projets qu'ils ont élaborés sont freinés, suspendus, voire abandonnés à cause de leur participation – que le consentement

¹¹¹ Cf. Pierre BOURDIEU, « L'esprit de famille » in *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, op. cit., p. 135-145.

¹¹² Cf. Anne GOTMAN, *Hériter*, op. cit., p. 200 sq. La sociologue voit dans la donation un « faux-don » ou un « prêt », ce qui lui fait dire qu'« elle représente toujours un risque pour le donataire, celui d'être piégé, comme pour le donateur, tel Lear, celui d'être dépossédé. Ni totalement sacra (biens précieux inaliénables), ni vraiment monnaie d'échange, les biens donnés en famille doivent partiellement revenir sous forme symbolique à leur possesseur initial. C'est toute l'ambiguïté de la donation ». Dans le même esprit, cf. Annette B. WIENER, « La richesse inaliénable », *Revue du MAUSS*, 4^{ème} trimestre, n° 2, 1988, p. 126-155 ; Maurice GODELIER, *L'énigme du don*, Paris, Fayard, 1996, p. 21 pour qui l'acte de donner institue toujours un double rapport de solidarité et de supériorité ou de dépendance ; Marcel MAUSS, « Gift-Gift » in *Œuvres*, volume 3, Cohésion sociale et divisions de la sociologie, Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1969, p. 46-51, qui montre que, étymologiquement, le don a trait en même temps au « cadeau » et au « poison ».

¹¹³ Cf. Alain PARANT, « Le vieillissement démographique de l'Union européenne », *Population & sociétés*, INED, n° 321, février 1997.

soit arraché, contraint, voulu ou négocié – à la SCI parentale. Dans ce contexte, les relations parents/enfants – et nous pourrions avancer la même idée pour les relations de germanité ou conjugales – dépassent l’identité supra-individuelle d’appartenance à une même communauté, la sociabilité familiale s’affirmant alors comme un « effet émergent » dérivant d’un compromis entre des volontés qui s’affrontent¹¹⁴.

En effet, la rédaction des statuts peut donner aux parents la mainmise absolue sur les opérations, les enfants n’ayant plus qu’à « attendre leur mort » – que l’on nous pardonne une expression aussi rude. Ils s’octroient les pouvoirs politiques, rendent, pour parodier Albert Hirschman, la défection (*exit*) quasiment impossible et circonscrivent toute forme de contestation¹¹⁵. Si au départ les futurs destinataires avaient été enrôlés ou séduits par le projet sociétaire, leur représentation se lézarde dans le temps. Ils expérimentent divers états psychologiques. Impatience ou longanimité, mécontentement, irritation et ingratitude se succèdent. Nous pouvons même imaginer que les enfants façonnent des coalitions afin de déjouer les plans originaux de leurs parents. De simples revendications (*voice*) peuvent ainsi parfois trouver un épilogue devant les tribunaux. Partant, les conflits d’intérêts se meuvent en conflits affectifs. Il n’est alors pas excessif de parler de « crise familiale » : les donataires voient leur existence matérielle menacée, leurs projets personnels bafoués et la cohésion groupale érodée du fait du verrouillage concocté par les parents. A travers ces scénarios, ce sont les comportements des acteurs nés d’un sentiment d’injustice qui sont à étudier. Nous rejoignons par là-même le débat qui nous préoccupe plus largement sur les pratiques et les représentations de la (inter)normativité. Des normes de justice distributive, axées sur une évaluation plus ou moins objective des mérites de chacun¹¹⁶ et déterminant tant les implications dans l’action collective que la réalisation du projet patrimonial-sociétaire.

Comme cet exemple le suggère, les parents peuvent être à l’origine de l’inaction et de la passivité de leurs enfants, ces derniers subissant en quelque sorte la plupart du temps les événements. Il s’en faudrait de peu de parler d’une « impuissance » à agir, sachant que cette impuissance peut être le produit d’une domination intériorisée au cours du processus de

¹¹⁴ Cf. Article « Communauté » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie*, op. cit., p. 81-86.

¹¹⁵ Cf. Albert O. HIRSCHMAN, *Défection et prise de parole*, Paris, Fayard, « L’espace du politique », 1995 (1970, 1975), p. 122 surtout, pour ce qui concerne l’impossible défection dans les groupes primaires et les manœuvres de restriction de la prise de parole (autoritarisme).

¹¹⁶ Cf. Jean KELLERHALS, Jacques COENEN-HUTHER et Marianne MODAK, *Figures de l’équité. La construction des normes de justice dans les groupes*, Paris, PUF, « Le sociologue », 1988, p. 16.

socialisation familiale¹¹⁷ ou bien d'un projet ponctuel finalisé dans des statuts écrits. Même si les groupes de parenté excluent *a priori* toute possibilité de défection au profit parfois de discussions internes, le désir de trouver une issue peut se signaler avec force. De la formation de contre-groupes normatifs, de coalitions dans la fratrie à l'alternative judiciaire, toutes les armes peuvent être mobilisées. Ces situations traduisent de fait un rejet de la norme préétablie, à laquelle les enfants avaient pourtant adhérents par obéissance, allégeance, irénisme, désintéret, insouciance ou même par calcul. En dénonçant cette norme, ils dénoncent symboliquement l'ordre des choses. Si nous pouvons supposer que dans bien des cas le rapport d'emprise est consenti, il peut, au gré des événements existentiels rencontrés par les enfants, se rompre. Les attentes normatives respectives des parents et des enfants sont déçues conduisant soit à une transmutation de la tension en crise ou conflit, soit à une remise à plat du projet¹¹⁸.

Les praticiens, et en particulier les notaires, se trouvent en première ligne pour observer de telles dynamiques. Ils y sont même impliqués si en tant qu'officiers ministériels ils sont sollicités pour rédiger et authentifier les statuts de la SCI. Dans quelques cas de figure, la détérioration du climat familial peut engendrer plusieurs scénarios dont les plus fréquents sont la sortie des associés lésés et lassés par les tensions répétées ou bien des retouches statutaires par l'insertion de nouvelles clauses. De tout cela, il ressort l'éventualité de profonds dissensus avec l'ordre collectif fixé par les créateurs, une distanciation d'avec l'aventure commune, un déni du sacrifice personnel. Cette situation d'hétéronomie peut être avalisée au départ ; il n'empêche que l'acceptation s'étiolé dans le temps au gré des événements familiaux, des projets individuels et d'une volonté affichée de s'affranchir de la tutelle parentale (recherche d'indépendance). Les statuts mettent tous les atouts du côté des parents ; ils sont au fondement de la fermeture. Le blocage statutaire, et donc juridique, nourrit à un moment donné des désirs de sortie impossible qui provoquent eux-même de nouveaux blocages.

Le mécanisme SCI n'évite pas la survenance de conflits, malgré la teneur prophylactique des statuts. Même si le contrat de société est conçu par les juristes comme ce fameux acte

¹¹⁷ Nous suggérons que l'impuissance à agir renvoie à l'idée de « *loyauté* » telle qu'elle a été conceptualisée par Albert O. HIRSCHMAN. Si nous le suivons sur ce terrain, nous pouvons en inférer une sorte de « *loyalisme inconscient* » qui exclut le mécontentement et donc le recours à la revendication. Il se présente de plus comme « *un frein à la défection* ». En revanche, si des velléités de défection se manifestent, ses acteurs peuvent encourir de lourdes pénalités. C'est justement l'intériorisation de ce spectre de la pénalité qui serait à la source de l'inaction et de la soumission présumée. Cf. *Défection et prise de parole, op. cit.*, CH. VII, p. 122-164.

¹¹⁸ Pour une interprétation de la thèse de Niklas LÜHMANN sur les attentes sélectives et risquées débouchant sur des déceptions et des conflits, cf. Liliane VOYE, « Transaction et consensus supposé » in Maurice BLANC, Textes réunis et présentés par, *Pour une sociologie de la transaction sociale, op. cit.*, p. 194-213.

de prévision/prévention, entérinant une *socialisation scénarisée*, tous les paramètres ne sont pas contrôlables, à l'instar des vicissitudes des relations affectives. De ce qui vient d'être dit, il faut alors reconnaître le cachet ambivalent du mécanisme sociétaire : solidarité, prévention, prévision *versus* extrapolation d'antagonismes, troubles et conflits, voulus ou non. Finalement, on peut se demander si la SCI ne porte pas en elle-même les germes de sa propre usure ou si elle ne masque pas un caractère entropique immanent. L'absence d'antagonismes et de tensions signifie-t-elle que les règles du jeu définies par les parents, et homologuées par le droit objectif, sont acceptées par l'ensemble des participants ? L'émergence de problèmes traduirait la remise en question du processus d'involution, facteur de dilution des différences et d'affaiblissement des identités. L'enjeu se situe aussi à ce niveau : se faire une place dans la SCI mais, au-delà, dans la famille ou dans le groupe.

De l'efficacité relative des groupes restreints

Selon le concept socio-juridique d'*intuitu personae* en vigueur dans les sociétés de personnes en général, et les SCI en particulier, la limitation numérique des associés et l'efficacité seraient corrélatives. Mais qu'en est-il vraiment ? La limitation garantit-elle une efficacité gestionnaire ?

En nous appropriant une nouvelle fois une partie des réflexions de Mancur Olson, nous nous apercevons que la pression sociale et les motifs sociaux demeurent avant tout opérants dans des groupes de faible dimension¹¹⁹. Au sein de groupes plus importants, les motifs économiques prendraient alors le relais. Néanmoins, les SCI familiales et amicales mettent en jeu une imbrication de ces ordres de motifs à la faveur de leur connotation patrimoniale. Nous pourrions même penser que les enfants sont sensibles aux jugements et opinions de leurs parents, tout comme d'autres personnes sont attentives aux avis de leurs amis, à plus forte raison quand derrière des enjeux purement patrimoniaux figurent des enjeux identitaires et relationnels : reconnaissance, estime, responsabilisation, soutien, confiance, etc.

Les praticiens et les ouvrages spécialisés le soulignent : les SCI s'articulent, dans leur grande majorité, autour du couple ou de la parenté restreinte¹²⁰, à savoir le couple ou l'un des deux parents et un ou plusieurs enfants. Si nous ne remettons pas en cause les riches

¹¹⁹ Cf. Mancur OLSON, *Logique de l'action collective*, op. cit., p. 84.

¹²⁰ Sur l'activité importante des relations entre parents et enfants, cf. Emmanuelle CRENNER, « La parenté : un réseau de sociabilité actif mais concentré », *INSEE Première*, n° 600, juillet 1998.

analyses démographiques et sociologiques témoignant de la vivacité de la parenté élargie et de la « *famille-entourage* »¹²¹ – il peut d'ailleurs arriver que des SCI regroupent deux ou trois générations – nous nous bornerons à l'observation des groupes restreints et aux raisons qui poussent justement à ne pas élargir la sphère des participants à autrui.

Par-delà une analyse démographique reliant la baisse de la fécondité avec la diminution de la taille des familles et d'une analyse sociologique attestant d'un processus de conjugalisation¹²², nous supposons que cette dynamique centripète est aussi le fruit des pratiques et des représentations des praticiens dont parmi eux les notaires, gardiens d'une idéologie familiale basée sur l'unité et la permanence. Ils retranscrivent les *desiderata* patrimoniaux du couple, insistent sur l'efficacité de la SCI à partir du moment où le montage introduit peu de personnes, évaluent et finalisent le projet en bâtissant une structure hermétique. Les parents vont pouvoir contrôler les entrées/sorties grâce aux statuts et aux clauses d'agrément qui renforcent leurs pouvoirs.

Aussi, dans la foulée des exhortations simméliennes à pointer les séquences de rigidité et d'élasticité affectant les formes sociales¹²³, on peut se demander s'il s'agit d'une herméticité *ne varietur*. Qu'est-ce qui enfreindrait une possible règle d'homéostasie ? Qu'est-ce qui engendrerait une certaine porosité ou des fissures dans l'édifice ? *Mutatis mutandis*, ces questions valent aussi pour les SCI amicales et professionnelles où, là, les associés sont liés par des intérêts plus économiques et commerciaux. Les SCI familiales sont-elles frappées d'immobilisme et de conservatisme ? Ses membres peuvent-ils faire preuve d'originalité, d'esprit d'ouverture ou d'un sens de l'adaptation ? Dans le cas des SCI professionnelles, nous conjecturons que l'ouverture est fonction des conjonctures traversées par la société d'exploitation qui la chapeaute. Des problèmes financiers ou des changements de stratégie d'entreprise peuvent conduire à des ouvertures de capital et, du coup, à une redéfinition des stratégies patrimoniales privées des associés. Par contre, dans le cas des SCI familiales, l'herméticité l'emporte dans le dessein de conserver la valeur symbolique

¹²¹ Cf. Hervé LE BRAS, Catherine BONVALET et Dominique MAISON, « Proches et parents », *Population*, 1, 48^{ème} année, janvier-février 1993, p. 83-109. Ou encore Catherine BONVALET et Dominique MAISON, « Proches et parents dans la ville » in Denise PUMAIN et Marie-Françoise MATTEI (dir.), *Données urbaines 2*, Paris, Economica/Anthropos, INSEE/ PIR Villes, 1998, p. 207-216, pour une définition de la *famille-entourage locale et dispersée*.

¹²² Cf. François DE SINGLY, *Sociologie de la famille contemporaine*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1993, p. 50 sq.

¹²³ Cf. Georg SIMMEL, « Comment les formes sociales se maintiennent » in *Sociologie et épistémologie op. cit.*, p. 171-206 et *Sociologie. Etude sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF, « Sociologies », 1999 (1908, 1992), p. 563-564. : « *Le groupe peut se maintenir soit en conservant le plus possible sa forme fixe et rigide, si bien qu'elle opposera une résistance substantielle aux dangers qui l'assaillent et que le rapport entre ses éléments persistera à travers tous les changements de circonstances extérieures ; soit par la labilité la plus forte possible de sa forme, en répondant aux changements des conditions extérieures par son propre changement, en se maintenant fluide pour pouvoir s'adapter à toute exigence de la situation* ».

des biens immobiliers gérés, d'entériner la force des stratégies patrimoniales verticales (enfants) et horizontales (couple), de se prémunir contre les occurrences des calendriers individuels (divorce, séparation, concubinage, remariage) et de contrecarrer les tactiques subversives de certains membres de la famille par alliance ou recomposée (bru, genre, beaux-parents, enfants naturels et de plusieurs lits).

2.4 Formes et effets de la distribution de la connaissance sociétair

Jusqu'à présent, nous avons campé la construction de l'objet SCI sur le versant des pratiques et représentations internormatives, individuelles et collectives, et de leurs effets endogènes pluriels, en faisant néanmoins quelques petites incursions au cœur des dimensions relationnelles et réticulaires de l'action.

Désormais, il convient de fortifier l'édifice problématique en concevant le recours à la SCI, ses usages et ses images normatifs, sous l'angle complémentaire de l'*intermédialité*¹²⁴, c'est-à-dire des réseaux dans lesquels s'insèrent les porteurs de parts, et des répercussions matérielles, idéelles et projectives qu'ils induisent. Profiter des opportunités, cautionner ses préférences, affûter ses stratégies et matérialiser ses projets composent autant de moments qui prennent sens grâce à l'activation d'un *capital social* et/ou *réticulaire*¹²⁵ ou de ce que nous dénommons des *filières pragmatiques*. Parallèlement à son identification en tant que technique civiliste et patrimoniale, la SCI représente à nos yeux une *information* ou une *connaissance* qui circule dans des réseaux interpersonnels (praticiens, amis, parents) plus ou moins amples et qui alimente des représentations sociales. De la sorte, nous tenons à prouver la nature sociale de la construction de la réalité sociétair et divulguer les adossements des dynamiques « *du dedans* » aux dynamiques « *du dehors* »¹²⁶, leurs affectations et infléchissements mutuels.

¹²⁴ Cf. Alain DEGENNE et Michel FORSE, *Les réseaux sociaux. Une analyse structurale en sociologie*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1994, p. 188.

¹²⁵ Cf. pour le premier concept Pierre BOURDIEU, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, janvier 1980, p. 2-3, et pour le second, Philippe STEINER, *La sociologie économique, op. cit.*, p. 74-109. Dans ce dernier cas, le capital réticulaire ferait partie de médiations institutionnelles ou formelles plus larges, sources de nombreuses recherches en sociologie économique.

¹²⁶ Cf. Georges BALANDIER, *Sens et puissance. Les dynamiques sociales*, Paris, PUF, « Quadrige », 1986 (1971), p.39.

La SCI comme phénomène de mode

En souhaitant œuvrer à la constitution d'une sociologie des SCI, nous avons été amené dans le courant de la recherche à repérer sa diffusion dans des populations plus ou moins amples et hétéroclites. En collationnant ouvrages sur la question et entretiens de praticiens, nous nous sommes aperçu que la prolifération des SCI depuis plus de vingt pouvait s'expliquer par des besoins ou des motifs pratiques concrets – dont le contenu a été examiné *supra* – mais aussi par des raisons « extra-rationnelles » illustrées notamment par des processus et des comportements mimétiques, moutonniers ou contagieux.

C'est pourquoi, nous nous sommes dirigé vers des auteurs qui ont conçu des clés analytiques susceptibles de nous aider à traiter cette question et plus globalement à ouvrir les portes des processus de diffusion des innovations, techniques, informations, opinions, rumeurs ou attitudes dans des populations données.

Si l'on emboîte le pas aux représentants de *l'individualisme méthodologique* que sont Raymond Boudon et François Bourricaud, un processus de diffusion peut être envisagé de deux façons. Tout d'abord, l'identité comportementale observable serait la résultante de la structure du *système d'interdépendance* liant les individus et des stratégies que celle-ci leur inclinerait à mobiliser. Ensuite, dans d'autres circonstances, la similitude des comportements serait le produit de l'identité de la situation ou des intérêts¹²⁷. Dans un cas comme dans l'autre, le processus de diffusion du recours sociétaire, considéré dans son allure collective globale, se présenterait comme l'effet agrégé d'une multitude d'actions individuelles. Celles-ci dépendant des champs d'action des individus, qui sont déterminés par diverses données structurelles et conjoncturelles.

Pour ce qui concerne notre objet, nous remarquons que les deux hypothèses peuvent se rejoindre dans la mesure où la propagation des SCI serait le produit de l'agrégation des recours instrumentaux individuels, motivés par une pression fiscale n'épargnant pas les porteurs de parts et ce, quelle que soit leur position socioprofessionnelle, leur volume de patrimoine et leur tranche d'imposition. L'optimisation fiscale, les sentiers stratégiques qu'elles empruntent et les degrés qui la caractérisent, semble alors une donnée partagée. En affinant le raisonnement, tout en dissociant les destinations des montages, la fragmentation des patrimoines et la crainte des effets d'un dépôt de bilan seraient le cadre structurel et

¹²⁷ Cf. Article « Diffusion » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*, p. 180-186.

conjoncturel conduisant à une prolifération des SCI professionnelles tandis que la pérennisation d'un patrimoine hérité modèlerait celui des SCI familiales d'habitation.

Vu sous un autre aspect, la vision *individualiste* du phénomène SCI peut être agrémentée d'une approche plus anthropologique des représentations culturelles¹²⁸. Il s'agit de se demander pourquoi certaines représentations sont plus contagieuses que d'autres et trouvent plus d'écho dans telles ou telles populations. A cet effet, il devient intéressant de considérer la distribution représentationnelle en mettant en perspective modes, traditions mais aussi bonnes raisons ou croyances personnelles habitant les individus. L'étude de l'effet d'agrégation des comportements individuels évoqué se double donc d'une « *épidémiologie des représentations* », c'est-à-dire d'une étude de la distribution des représentations dans une population, dont la finalité est l'explication causale des macro-phénomènes culturels dans l'enchaînement des micro-phénomènes de la cognition et de la communication.

La SCI serait par conséquent largement diffusée dans les milieux d'affaires, les catégories sociales aisées et certaines cultures de l'argent attirées par la technicité. A ce titre, son utilisation pourrait être considérée comme cause et conséquence de représentations socio-culturelles plus larges – notamment sur la fiscalité ou des avantages putatifs – dont les praticiens et les médias seraient, dans leur travail de vulgarisation de la connaissance sociétaire, des relais *ad hoc*¹²⁹.

Rationalité limitée, conduites procuratives et créativité partagée

Bien que nous puissions supposer que les porteurs de parts agissent de manière rationnelle en finalité et en valeur, il nous semble nécessaire, dans le cadre d'une analyse de leurs pratiques et représentations relationnelles-réculaires, de mettre en relief l'idée d'une *rationalité limitée*. Nous entendons par là que la limitation de la rationalité ressortit à l'impossibilité du porteur de parts à accéder, *ceteris paribus*, à toutes les informations pertinentes et utiles relatives à son environnement. De surcroît, ce type de rationalité revêt une dimension cognitive subsumant l'ensemble des représentations du monde dans lesquelles le porteur de parts insère ses décisions. Ceci signifierait ainsi qu'il ne recherche pas les meilleurs résultats mais les plus satisfaisants compte tenu de son stock lacunaire d'informations. Nous subodorons la légitimité conférée aux praticiens, détenteurs du savoir

¹²⁸ Cf. Dan SPERBER, « L'étude anthropologique des représentations : problèmes et perspectives », in Denise JODELET (dir.), *Les représentations sociales, op. cit.*, p. 133-148.

¹²⁹ Pour une discussion sur le positionnement des praticiens vis-à-vis du phénomène de mode et des systèmes de pratiques et de représentations interprofessionnelles en dérivant, cf. *infra* chapitres 8 et 9.

juridique et financier et sollicités lorsqu'on s'estime mal à l'aise avec certains concepts et techniques.

Pour remédier à complexité des catégories juridiques et des montages patrimoniaux, à l'ésotérisme qui s'ensuit¹³⁰, au phénomène d'inflation législative et réglementaire – notamment en droit fiscal, ce qui accentue son obscurité – et/ou à un manque de temps à consacrer à la gestion personnelle et personnalisée de ses intérêts, les porteurs de parts et les utilisateurs potentiels de la SCI adopteraient par conséquent à ce que nous appelons des *conduites procuratives*. Ces conduites en question se transformeraient en *stratégies procuratives conscientes* dès lors qu'elles seraient le fruit d'une volonté avouée de délégation ou d'une réflexivité sur des habitudes et des traditions héritées, élaborées dans le temps et suffisamment intériorisées pour fonder un ordre des choses ou une « normalité » gestionnaire.

En accolant l'adjectif « procuratif » à la palette variée des conduites relationnelles, nous conjecturons que celles-ci ne se cantonnent pas à une simple sociabilité marchande client/praticien ou à simple rapport de méconnaissance théorique, mais qu'elles gagnent en profondeur par l'entremise de la *confiance* que le porteur de parts accorde au spécialiste ou au concepteur du montage. Le praticien peut se voir muni d'un *pouvoir d'agir* en lieu et place de son client, soit ponctuellement, soit plus régulièrement. Il deviendrait de ce fait un véritable commettant.

Notre recherche vise donc d'une part à montrer que si la confiance est une relation, elle traduit également un sentiment de sécurité justifié par la maîtrise de circonstances incertaines, une quête de fiabilité auprès de « *systèmes experts* »¹³¹. Le passage par la voie réticulaire démontre assez bien que l'adhésion à l'innovation et le recueil d'informations sont presque toujours *actifs*. D'autre part, nous comptons éprouver cette hypothèse à l'aune des pratiques et des représentations gestionnaires personnelles. Jusqu'où fait-on confiance en quelque sorte ? Qu'est-ce qui pourrait engendrer des déceptions, des retournements, voire de la méfiance ? Existe-t-il des cycles délégation/personnalisation ? Ou bien des réseaux plus informels, alternatifs, vers lesquels on puisse se retourner (parents ou proches) ?

¹³⁰ De ce point de vue, la perception d'ésotérisme renverrait au hiatus relevé par Georg SIMMEL entre langage, développement des outils et de leur compréhension : « *L'immense extension du savoir objectivement disponible permet ou impose l'usage de formules qui passent de mains en mains tels des réceptifs hermétiques, sans que s'ouvre pour l'utilisateur isolé la teneur idéale concentrée en elle [...]* ». Cf. *Philosophie de l'argent*, op. cit., p. 574.

¹³¹ Notre propos s'inspire largement des apports d'Anthony GIDDENS à la question de la confiance. Cf. *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan, « Théorie sociale contemporaine », 1994 (1990), p. 40 sq.

Etayons l'hypothèse par un exemple. Si nous nous penchons sur la relation privilégiée porteur de parts/praticien, nous pouvons penser que le succès ou l'échec de la communication interpersonnelle n'est pas seulement déterminée par les compétences, la valeur présumée du praticien et les aptitudes à la compréhension du client. A côté de ces répertoires objectifs, subjectifs et empathiques peuvent très bien cohabiter des effets d'appartenance culturelle et/ou générationnelle. Nous pourrions voir se dessiner un clivage, certes grossier, entre les générations nées avant et après-guerre.

Les premières entretiendraient une image du notaire proche de celle d'un notable aux avis indéfectibles. La force de ce symbolisme expliquerait alors le respect et la confiance alloués à cet expert patrimonial qui, bien souvent, a eu en charge les intérêts des ascendants du client. Dans ce cas, le rôle d'*auteur* de la SCI serait attribué par le client au praticien sans que cela fasse l'objet de la moindre entorse à ses valeurs. Bien au contraire, l'habitude dictant parfois les conduites. Le respect resterait donc rédhibitoire à une plus grande implication individuelle. Pour les secondes, le respect serait par contre plus raisonné si l'on peut dire. Si pendant longtemps, le notaire a joui d'un monopole, aujourd'hui la division du travail patrimonial offre des choix de prestataires plus ouverts, les outils sont plus diversifiés et performants et l'information juridico-financière circule mieux. En étant bien conscient que des relations amicales, familiales et affectives existent encore fortement entre certains praticiens et clients, il s'avérerait aberrant de ne pas tenir compte de l'évolution des mœurs économiques et de la prégnance actuelle des relations de concurrence interprofessionnelles. Même si selon les situations elle frappe par sa relativité, l'autonomie de la décision se substituerait à la stricte dépendance. Toutefois, si l'effet de génération s'annonce comme un principe explicatif pertinent dans certaines situations, les idiosyncrasies et les rationalités ne doivent pas être éclipsées pour autant dans la mesure où une personne de 75 ans peut le cas échéant cultiver son projet patrimonial, peaufiner son raisonnement et ses arguments, en acclimatant la tradition dont il est le dépositaire aux besoins de la situation¹³². Traditions, coutumes, innovations et modernité brillent alors moins par leur nature antithétique que par leur originale conjonction dans la conceptualisation projective¹³³.

¹³² *Ibid.* p 43-44. Cf. aussi, dans une perspective voisine, Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*, article « Tradition », p. 635-641.

¹³³ Le lecteur aura sûrement fait le rapprochement avec la liberté statutaire octroyée par le droit objectif aux porteurs de parts et dont nous avons parlé par ailleurs. Au milieu des clauses impératives émergent des clauses laissées à la discrétion des instigateurs du projet patrimonial, et qui peuvent renfermer des prescriptions normatives pratiques issues de traditions familiales plus ou moins anciennes. Adroit mélange de continuité ou de stabilité culturelles et de « rupture moderne » ou de rationalité technique. Pour une illustration, cf. *infra*, chapitre 7, § 7.2.

Les praticiens et les commettants occupent donc une place de choix dans le processus de socialisation juridico-financière des porteurs de parts de SCI. Ils font office d'agents de diffusion et de traduction du message juridique et des règles sociétaires. En d'autres termes, ils participent plus ou moins activement au *processus de socialisation secondaire* ou de *resocialisation* de leurs clients porteurs de parts¹³⁴. Leur prestation transite par plusieurs stades : de la simple communication d'informations contextualisées, de la réduction des incertitudes et des risques à la déconstruction de certaines idées reçues ou de représentations pétries d'idéologie (fiscaliste notamment), si ce n'est à la refonte des projets. L'idée qui se dégage alors est celle d'une tentative d'*apprentissage de la rationalité* ou de l'initiation de *stratégies pédagogiques* ou *didactiques*.

Mais la situation d'apprentissage peut donner à voir des relations praticiens/porteurs de parts peu ou prou équilibrées. Nous pouvons légitimement nous demander si celles-ci sont à sens unique, dominées par le praticien, ou bien si les porteurs de parts se distinguent par une volonté de participation et sont parfois enclins à contredire les chantages du message juridique. La lecture de la conclusion d'un ouvrage technique consacré à la SCI familiale nous a permis de réfléchir à la question et de la problématiser¹³⁵. Pour son auteur, déjà cité au demeurant, l'apparition du phénomène des SCI familiales depuis le début des années 1990 s'explique par la combinaison de deux facteurs conjoncturels :

« [...] Lorsqu'une économie traverse une crise de croissance et arrête de générer des excédents, l'enrichissement des uns ne peut plus se faire par création spontanée, mais par appropriation d'une partie des richesses des autres : c'est ce que l'on appelle l'enrichissement « horizontal » (il est plus facile de s'approprier les biens existants que d'en créer de nouveaux). Dans notre société, une part substantielle des richesses est redistribuée par l'Etat et les collectivités publiques. C'est sur ces réseaux qu'en période de crise vont se reporter l'imagination, la créativité des citoyens (c'est nous qui soulignons) qui vont tout mettre en œuvre (techniques, procédés) pour défendre leur patrimoine contre les emprises de l'Etat-Providence. »

Derrière ce discours au parfum libéral, Nous notons que l'imagination et la créativité renforcent les attitudes patrimoniales rationnelles des porteurs de parts. Néanmoins, si nous attachons de l'importance aux circuits relationnels-réticulaires empruntés par les porteurs

¹³⁴ Cf Peter BERGER et Thomas LUCKMANN, *La construction sociale de la réalité*, op. cit., p. 189 : « La socialisation secondaire est l'intériorisation de « sous-mondes » institutionnels ou basés sur des institutions. Son étendue et ses caractéristiques sont dès lors déterminées par la complexité de la division du travail et de la distribution sociale de la connaissance qui lui est rattachée [...] ».

¹³⁵ Cf. Axel DEPONDT, *Les sociétés civiles de famille dans la gestion de patrimoine*, Paris, Maxima, 1995, p. 283-286.

de parts, nous pouvons forger l'hypothèse d'une *créativité partagée* où les savoirs et savoir-faire des praticiens ne valent qu'en vertu de leur bonne réception par les porteurs de parts et de la disposition de ceux-ci à aussi faire montre d'inventivité, à pouvoir bousculer les avis et préconisations professionnels.

En outre, si les compétences techniques, le maniement de la sophistication, l'écoute des problèmes des clients sont des preuves patentes de savoir-faire et assurent aux praticiens une légitimité, le défaut de créativité ou d'ingéniosité peut constituer un écueil pour des clients avisés. Sur un plan sociologique, cette carence peut très bien devenir un facteur de méfiance envers des praticiens dont le travail est mal apprécié. La sanction sociale est immédiate et se convertit en sanction économique : on se dirige vers un concurrent plus réputé pour sa psychologie et ses compétences techniques.

Une autre question vient à l'esprit : celle de savoir si le message passe vraiment ou si les porteurs de parts témoignent d'une distance graduée par rapport à un objet technique comme la SCI. Observe-t-on des situations d'ajustement de la technique SCI à ses intérêts, ses projets et stratégies – qu'ils soient d'ordre familial, professionnel, patrimonial, successoral, immobilier et/ou résidentiel – ou bien des situations de misonéisme, c'est-à-dire de résistance à la nouveauté et à sa diffusion ? Les éventuels blocages et inerties renverraient à des facteurs pluriels : psychologiques, socio-culturels, subjectifs ou idiosyncrasiques, etc. Dans certaines familles où par exemple la propriété immobilière dans son intégrité est signe de puissance sociale, le recours à la SCI serait mal vécu dans la mesure où une personne morale s'interpose entre les hommes et les choses et laisse par conséquent l'impression d'altérer ce lien identificateur. Quoique tous les deux objets, les parts d'un côté et l'immeuble de l'autre, seraient deux manifestations dissonantes d'une même matérialité. Lorsque le choix de la SCI est rejeté ou accepté mais à contre-cœur, c'est la dimension symbolique de l'immeuble qui l'emporte devant un processus de matérialisation provenant d'un univers où la rationalité dans sa version instrumentale est exaltée.

Des inégalités intra-catégorielles et territoriales

Les réseaux de praticiens participent à la construction de la réalité sociétaire. Mais ce qui ressemble de près à un truisme doit être éprouvé plus fermement. Si nous nous arrêtons sur le cas d'un patron d'une grosse PME, les praticiens qui gravitent dans son entourage sont nombreux : notaire, conseil juridique, expert-comptable, commissaire aux comptes,

gestionnaire de patrimoine, banquier. Dans les milieux d'affaires en général, un PDG tout comme un petit artisan ou commerçant peuvent mobiliser l'outil SCI pour leurs besoins personnels et pour ceux de leur situation patrimoniale professionnelle. Pourtant, les enjeux financiers couverts par les opérations d'investissement requérant un recours sociétaire sont différents dans ces deux cas presque caricaturaux. L'achat des murs d'une échoppe diffère de l'acquisition d'un bâtiment industriel de plusieurs centaines ou milliers de mètres carrés. De plus, entre un PDG entouré d'une équipe polycéphale de praticiens expérimentés et un commerçant anonyme suivi par un seul expert-comptable, les armes ne sont pas du tout identiques. Nous évoquons donc la présence d'*inégalités intra-catégorielles* – dans la mesure où, comme nous l'avons vu dans le premier point du chapitre, la situation de porteur de parts est l'empreinte d'une identité juridique commune – qui tiennent pour partie aux spécificités des milieux professionnels dans lesquels les porteurs de parts évoluent.

Si nous persistons dans cette voie, nous pouvons noter que les chefs d'entreprise, à l'inverse de certaines professions libérales indépendantes ou de certains artisans, n'ont pas forcément vocation dans le cadre de la politique d'entreprise qu'ils mènent, à devenir propriétaires de leurs bureaux ou de leurs usines¹³⁶. Au regard des flux économiques conjoncturels, ils préfèrent conserver une liberté de mouvement plutôt que de devenir sédentaires et éprouver des difficultés et des retards pénalisant pour vendre leur immobilier. La location est donc privilégiée. Le choix de la SCI pour acquérir des locaux évite un arbitrage quelquefois délicat entre location et propriété. Il autorise un compromis entre les exigences d'une logique assurancielle personnelle et les exigences d'une stratégie d'entreprise dynamique résolument axée sur la flexibilité et la réversibilité, c'est-à-dire sur la capacité à répondre avec célérité aux contraintes conjoncturelles.

Le contenu des stratégies d'entreprise porte ainsi sur la réduction des risques et la multiplication des opportunités. Partant, les chefs d'entreprises optent la plupart du temps pour une politique d'externalisation des tâches qui démontre que les stratégies collectives définies sont aussi des *stratégies relationnelles*¹³⁷ : les meilleurs avocats d'affaires vont être recrutés pour le montage et des promoteurs ou des agents immobiliers ayant pignon sur rue pour la recherche d'un emplacement idoine. Par la fréquentation utilitaire de ces acteurs

¹³⁶ Nous aborderons cette question des arbitrages dans le chapitre 6. Pour une analyse d'ordre historique, géographique et financier de celle-ci, cf. Claude HEURTEUX, *L'immobilier d'entreprise*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1993, p. 63-87.

¹³⁷ Cf. Jacques MALEYZIEUX, « L'immobilier d'entreprise : dynamique spatiale », in Michel SAVY et Pierre VELTZ (dir.), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, op. cit., p. 122-133. Voir aussi dans le même ouvrage, la contribution de Pierre VELTZ, « Logiques d'entreprise et territoires : des nouvelles règles du jeu », p. 47-79.

d'un réseau, l'idée de la SCI peut faire surface puisque leurs services sont mobilisés aussi bien pour défendre les intérêts de l'entreprise que ceux, plus personnels, de son patron et de sa famille.

L'évocation d'inégalités intra-catégorielles et de stratégies professionnelles ou d'entreprise accentuées par des réseaux externes et formels de praticiens met en évidence un fait : la diffusion de la connaissance sociétaire dans des populations. Mais, en lien avec les modes de répartition des populations et des entreprises, la diffusion de cette connaissance est aussi de nature géographique, spatiale ou territoriale. Les deux restent intimement liées. Nous pouvons présumer que les SCI – personnalités morales accrochées à un siège social – ne se distribuent pas n'importe comment dans l'espace urbain et qu'elles suivent, voire renforcent, la division économique et sociale de l'espace. En d'autres termes, et en conformité avec une posture hypothético-inductive, l'étude particulière de leurs localisations juridico-administratives doit nous faire déboucher sur une observation plus large de l'organisation écologique des villes ou de la spécialisation fonctionnelle de l'espace urbain.

Si par les choix individuels qu'ils accomplissent les porteurs de parts sont à l'origine d'une distribution collective ou générale typée, nous conjecturons que les réseaux de praticiens influencent aussi les décisions des porteurs de parts. Le choix d'un emplacement pour y installer par exemple des locaux professionnels constitue pour le chef d'entreprise une assurance. En jetant son dévolu, après en avoir discuté avec ses conseillers, sur un emplacement coté et offrant de meilleures possibilités de revente, non seulement il limite les risques de son investissement mais contribue aussi à conforter l'« élitisation » et/ou la marginalisation de certains lieux d'implantation économique. Nous pourrions avancer la même idée en ce qui concerne les SCI d'habitation – quand elles ne portent pas sur des héritages – dans la mesure où les choix d'implantation ne se font pas au hasard et suivent les conditions du marché. Reste à savoir *in fine* si les seuls critères économiques immobiliers, la poursuite d'avantages comparatifs¹³⁸, sont discriminants dans les décisions, préférences et arbitrages ou bien si des critères plus socio-symboliques, des valences positives et négatives, peuvent rentrer en ligne de compte – comme par exemple préférer s'établir dans un endroit onéreux mais paré de prestige social et d'une population « triée sur

¹³⁸ Cf. Jean REMY, *La ville, phénomène économique*, Paris, Anthropos, « La bibliothèque des formes », 2^{ème} édition, 2000 (1966), p. 183. Pour l'auteur, le regroupement d'entreprises dans des zones spécifiques procède d'une localisation leur offrant des avantages comparatifs et qui est ce faisant productrice d'*économies de localisation, d'agglomération ou d'urbanisation*.

le volet » – pour saisir d'éventuels processus de gréganisme, d'auto-agrégation et de ségrégation¹³⁹.

Le processus de diffusion de la connaissance sociétaire, entendu dans le cas présent comme un mélange d'informations juridico-financières et d'informations annexes sur des marchés immobiliers attractifs, nous permet de dévoiler que les réseaux de praticiens ne seraient pas étrangers à la (re)formulation de la dimension spatiale des projets et stratégies patrimoniaux des porteurs de parts. Ils s'apparenteraient même de notre point de vue à des acteurs du tri urbain.

Un fructueux voyage au centre des univers de praticiens

L'examen de la relation porteur de parts/praticien est central, mais il doit être rapporté à une étude intrinsèque plus large des univers professionnels des praticiens intervenant dans la gestion patrimoniale et préconisant l'usage de la SCI. Comme l'indiquent certains sociologues des professions d'inspiration interactionniste, les années 80 marquent l'avènement d'une dérégulation généralisée des activités économiques et d'un processus consécutif de transposition de la logique du marché à toutes les activités professionnelles¹⁴⁰. Les professions du conseil patrimonial n'échapperaient donc pas à ce processus.

Dans cette perspective, nous voyons l'outil SCI comme un levier d'appréhension des rapports sociaux et des rapports de force qui se nouent entre des praticiens agents de conception. De nombreuses formes de relations et de rapports sont observables et analysables : rivalités et concurrences techniques, marchandes et identitaires, situations de monopole sur des créneaux ciblés, interprofessionnalité peu ou prou active, partenariats et réseaux de coopérations formels ou informels, passerelles entre les métiers, apparition de nouveaux métiers, etc. En parodiant les analyses du sociologue américain Anselm Strauss, nous prétendons volontiers que les méthodologies et les techniques sont des sources de

¹³⁹ La problématisation de cette question doit beaucoup aux travaux de l'École de Chicago et notamment au texte fondateur de Robert E. PARK, « Propositions de recherche sur le comportement en milieu urbain » (1925), in Yves GRAFMEYER et Isaac JOSEPH, Textes traduits et présentés par, *L'École de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine*, Paris, Aubier, « Champ urbain », 1990 (1979, 1984), p. 83-130. Pour lui, les convenances, les goûts personnels, les intérêts professionnels et économiques tendent à la ségrégation, donc à une répartition normée des populations et des activités dans les grandes villes. S'il importe de comparer les idiosyncrasies dans la distribution de la population urbaine, il importe aussi de repérer les « aires naturelles » ou les « aires de ségrégation » qui dans leur juxtaposition composent l'ensemble urbain.

¹⁴⁰ Cf. Claude DUBAR et Pierre TRIPIER, *Sociologie des professions*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1998, p. 14. Yves DEZALAY, *Marchands de droit. La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit*, Paris, Fayard, 1992, p. 13.

divisions profondes entre les membres d'une profession mais également entre professions voisines et/ou partenaires¹⁴¹. Leurs emplois et leurs perceptions – qui recèlent des conceptions différentes et divergentes du conseil patrimonial pris comme acte professionnel – peuvent fomentier des conflits d'intérêts, nourrir des animosités, voire susciter d'intenses batailles juridiques et judiciaires. Quoi qu'il en soit, derrière le repérage des valeurs, présupposés, idéologies, contradictions et traces d'inscription culturelle, il s'agit de mettre en exergue les effets des changements de la division technique du travail patrimonial sur les rôles incombant aux praticiens¹⁴².

Les formes relationnelles dont il vient d'être question ne doivent pas être dissociées des contextes historiques, conjoncturels et structurels, dans lesquelles elles s'impriment et qui sont propices, à des degrés variables, au développement de stratégies partenariales et réticulaires. L'hypothèse que nous soutenons ici est que les stratégies professionnelles relationnelles-réticulaires (rapprochements, isolement, marginalisation, segmentation), les stratégies identitaires et les stratégies « territoriales » se confondent. Dans un réflexe de protection de leurs « prés carrés » et de leurs identités, les praticiens s'exercent à l'art de la casuistique – *i.e.* à des raisonnements moraux – sous couvert d'une déontologie et d'une appartenance ordinale plus ou moins marquée. Les controverses, les polémiques, les négociations et autres interactions attestent de la dynamique de ces univers dont la SCI figure en bonne place parmi l'éventail des instruments utilisables. L'acceptation ou la défiance vis-à-vis des rapprochements, l'implication dans des réseaux étendus du point de vue territorial, l'apprentissage de nouveaux savoirs et méthodes dans une quête d'efficacité et de rentabilité, etc. sont des données qui participent la construction des identités socioprofessionnelles. Nous préjugeons même à cet égard que les praticiens sont doués d'une forte conscience discursive qui les conduirait dans leur pratique à analyser les différents événements se présentant à eux.

Le processus de dérégulation des activités économiques aurait donc engendré une redistribution des positions des praticiens ou le dessin d'une nouvelle carte des attributions et des spécialités du conseil. La domination des grands cabinets d'audit anglo-saxons, les réactions d'opposition au monopole promues par les cabinets locaux de conseils indépendants, la bancarisation de la gestion du patrimoine, etc., sont autant de symptômes

¹⁴¹ Cf. Anselm STRAUSS, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, Textes réunis et présentés par Isabelle Baszanger, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1995, p. 72.

¹⁴² Pour la présentation d'un programme de recherche en sociologie des professions, cf. Everett C. HUGUES, *Le regard sociologique. Essais choisis*, Textes rassemblés et présentés par J.-M. Chapoulie, Paris, Éditions de l'EHESS, 1996, p. 64 *sq.*

des mutations actuelles dans l'univers du droit commercial et des affaires. L'augmentation croissante des revenus du patrimoine au détriment des revenus du travail crée de nouvelles demandes, des créneaux porteurs, attisent les convoitises et permettent aux praticiens de mettre au point une *économie de l'offre* assise sur un cortège de produits, de montages et de techniques séduisants. De ce point de vue, les pratiques bancaires restent éloquentes.

La corporation des notaires déplore une délocalisation actuelle des libéralités, alors que pendant longtemps leur traitement fut de son ressort¹⁴³. Socialement perçus comme les conseillers particuliers des familles, ils sont les seuls à pouvoir instrumenter des actes authentiques et ainsi à garantir une sécurité juridique aux affaires pour lesquelles ils sont mandatés. Mais aujourd'hui, la donne est différente. Les gens se rendent plus facilement dans une banque que dans une étude, ce qui a pour effet de rendre légitime la politique de pénétration du marché de la gestion patrimoniale déployée par la majorité des établissements financiers. En l'espace de quelques années, les opérations de banque et d'assurance sont devenues des succédanés de libéralités très importants auxquels les notaires ne sont pas forcément associés. L'augmentation du flux des libéralités impulsés par les groupes financiers s'expliquant *primo* par un essor des valeurs mobilières et de la dématérialisation des titres, suscitant des transferts de fortunes considérables, et *secundo* par la diversité des contrats proposés par les compagnies d'assurance, qui ne se contentent plus de vendre des produits de prévoyance mais recentrent une partie de leur activité autour de produits d'épargne et de défiscalisation.

A partir de cette ébauche, l'idée qui surgit abonde dans le sens des constats faits par certains juristes, comparant les objets juridiques à des « *doubles juridiques des biens économiques* »¹⁴⁴. Le consumérisme juridique collerait au consumérisme économique. Le contrat de société, parmi lequel la SCI, serait confondu comme une vulgaire marchandise par des praticiens tourmentés par une recherche presque exclusive de profits et de débouchés marchands. L'essence contractuelle ne serait alors plus qu'un lointain souvenir et son utilité réelle dévoyée. Le singulier, le sur-mesure, auraient alors moins de résonance et d'adeptes chez des praticiens préférant jouer la carte de l'uniformisation à travers l'offre de packages et de statuts-types. Notre travail essaiera donc de vérifier cette hypothèse, en évaluant et typifiant si possible des attitudes professionnelles balançant entre *moralité* et *réalisme*.

¹⁴³ Cf. Michel GRIMALDI, « Notariat et libéralités », *op. cit.*

¹⁴⁴ Cf. Marie-Anne FRISON-ROCHE, « Le contrat et la responsabilité : consentements, pouvoirs et régulation économique », *Revue trimestrielle de droit civil*, n° 1, janvier-mars 1998, p. 43-56.

Les va-et-vient de l'oralité et de l'écriture

Avant d'achever ce chapitre, nous voudrions exposer une dernière hypothèse relative aux formes et effets de la diffusion de la connaissance sociétaire. Elle nous aidera de plus à appuyer notre problématisation de la question de l'internormativité.

En étant fidèle à un dessein transculturel cher à beaucoup d'anthropologues, Jack Goody montre dans l'un de ses travaux majeurs que les sociétés occidentales certifient le règne de l'écriture¹⁴⁵. En revanche, elles n'excluent pas de leurs sphères sociales une dimension plus orale ou verbale. L'interrogation du phénomène SCI et de la diffusion des normes, connaissances et informations juridico-financières qui s'y rapportent nous autorise à agréer cette grille d'analyse anthropologique. En effet, les statuts de la SCI, contribuent à expliciter l'implicite et portent témoignage d'une forte hétéronomie aux supports écrits dans un but d'authenticité et d'homologation des conduites patrimoniales. Cette légitimation semble d'ailleurs plus forte lorsque les statuts sont notariés, c'est-à-dire rédigés par des professionnels de l'écrit juridique dont la mission est publique. Si nous nous référons derechef aux rapports de force entre praticiens, la nature authentique et institutionnalisée des écrits notariaux peut éventuellement entraîner de la part de conseillers patrimoniaux concurrents des critiques acérées et des pratiques d'accommodation avec cette espèce de norme sociale¹⁴⁶.

Nonobstant la prédominance de l'écriture, nous misons davantage sur une interdépendance des deux modes où l'oralité (juridique) est loin de tenir une place négligeable. Précisément, elle surviendrait à deux moments :

12) Tout d'abord, le recours à la SCI surgit dans le cadre d'une réflexion projective sur l'acquisition, l'organisation et/ou la transmission de biens immobiliers. Nous pouvons ainsi concevoir qu'avant de finaliser le projet patrimonial-sociétaire, celui-ci est alimenté par les opinions et les regards, concordants ou discordants, des futurs participants. Des débats, des désaccords, des négociations et des compromis peuvent se coudoyer. Du point de vue théorique, la rédaction des statuts par un notaire résulterait de la prise en compte de la masse des divers échanges verbaux préalables en famille, entre amis ou entre partenaires. Cependant, comme nous l'avons déjà suggéré pour les SCI familiales, du fait de la présence d'un coryphée

¹⁴⁵ Cf. Jack GOODY, *Logique de l'écriture, op. cit.*, p. 173 sq. Pour Louis ASSIER-ANDRIEU, la raison écrite est une manifestation de la tradition juridique occidentale. Il écrit : « *Mode de désignation et de classement des objets sociaux, la droit tire des seules propriétés de la forme écrire le moyen de traiter ces objets, comme s'ils ne devaient leur achèvement social qu'au sceau de la reconnaissance juridique. C'est là une manœuvre bien abstraite, mais elle caractérise le nébuleux interface entre légalité et société, où tout à la fois se construisent l'identité et la force du droit.* », cf. *Le droit dans les sociétés humaines, op. cit.*, p. 47.

¹⁴⁶ Cf. *infra*, chapitre 8, § 8.3.

dans ce type d'opérations, l'écart entre les discussions antérieures et la contractualisation juridique du montage peut s'avérer plus ou moins grand.

- 13) Ensuite, le second moment d'oralité aurait lieu dans la relation confinée se nouant entre clients et praticiens : entretien avec un professionnel reconnu indexant sa mission à une rigoureuse confidentialité des situations et de l'existence personnelle et familiale de ses clients¹⁴⁷. Ce faisant, le praticien est chargé d'utiliser à des fins pragmatiques la méthode de l'*anamnèse* – *i.e.* l'histoire sous forme orale –, d'extraire des récits récoltés les rapports de forces passés et présents pour concocter des statuts en lien avec les souhaits émis et d'anticiper le plus possible des troubles futurs. A titre de sous-hypothèse, on pourrait d'une part proposer l'existence de cycles oral/écrit : une fois l'entretien terminé et les éléments biographiques et patrimoniaux recueillis, les statuts sont rédigés et déposés au Registre du Commerce et des Sociétés en vue d'obtenir l'immatriculation. De son côté, le notaire, par exemple, les conserve dans ses minutes ainsi que tous les actes qui interviendraient ultérieurement : modifications statutaires et capitalistiques, cession ou donation de parts, etc. Tous ces actes qui permettent de retracer l'histoire sociétaire et donc à une certaine échelle l'histoire patrimoniale d'un individu ou d'une collectivité. D'autre part, par le biais de ce jeu entre oralité et écriture, nous pourrions envisager la relation client/praticien sous l'angle de la réciprocité et savoir si lors d'un entretien le client donne tout ou bien s'il fait de la rétention d'information.

En définitive, si l'oralité marque « *la valorisation de l'individualisation des rapports sociaux* »¹⁴⁸ ou le partage d'un champ décisionnel commun, l'écriture œuvrerait quant à elle à une maîtrise du temps ou à ce que Jack Goody conçoit comme l'instauration d'une « *fixité* » avantageuse pour des relations contractuelles diverses. Elle favoriserait l'abstraction et, paradoxalement, une perte de contrôle des objets juridiques par les individus. Si la seconde idée nous paraît valide, dans la mesure où elle justifierait le passage par des praticiens rompus à l'exercice du décryptage, la première peut être mise à l'épreuve à l'aune de la liberté statutaire et du mécanisme des cessions de parts propre aux SCI. Ou quand la flexibilité s'immisce dans les interstices de la fixité contractuelle.

Chapitre 3. Orientations méthodologiques et étapes

¹⁴⁷ Pour une analyse de l'incidence de ce credo déontologique sur le travail de terrain, cf. *infra*, chapitre 3, sur les situations d'enquête.

¹⁴⁸ Cf. Norbert ROULAND, *Anthropologie juridique, op. cit.*, p. 203 sq.

empiriques. Protocoles, bricolages et situations d'enquête

« Attention, vous entrez dans le monde de l'argent ! »

Avocat d'affaires [PRAT 9]

3.1 Note préliminaire sur la démarche

Lors de l'une de nos toutes premières prises de contact avec un avocat d'affaires, approché grâce à un ami de notre père en janvier 1999, nous avons rapidement pris conscience que l'accès à l'univers des SCI ne se ferait pas sans mal. Et ce pour des raisons différentes qui tenaient autant à nos limites initiales en droit et en gestion qu'à la dimension « secrète » et « taboue » habillant un univers jonglant avec l'argent et ses transcriptions patrimoniales et techniques, et où se mêlent de manière quasi structurale de nombreux d'acteurs.

Aux yeux de certains, l'évocation du secret ou de l'interdit pour qualifier cet univers complexe paraîtra relever du cliché maintes fois ressassé, n'apportant rien de neuf et stérilisant même la recherche. « En France, on n'aimerait pas parler d'argent ». Pourtant, au même chef qu'une banalité ou qu'une expression itérative, le pouvoir de structuration sociale du cliché – son incorporation dans l'implicite et dans les attitudes – est indéniable¹⁴⁹. Nous y avons été confronté et avons dû par moment emprunter des chemins de traverse pour obvier à ses applications pratiques. En regardant un peu plus attentivement l'épigraphe, on remarque qu'elle retentit de prime abord comme une mise en garde afin de nous immuniser contre de futurs échecs et fins de non-recevoir. Geste prévenant qui sous-tend plusieurs choses : souligner l'originalité de notre démarche, nous inviter à améliorer nos connaissances juridiques, préfigurer nombre de contraintes empiriques et voir enfin dans les praticiens en général des go-between indispensables, maîtrisant tant les règles de droit que les codes et les coutumes en vigueur dans les milieux de l'immobilier, de l'argent et du patrimoine.

Le lecteur se demandera certainement pourquoi ce chapitre et le précédent sont dissociés dans le sens où théorie, méthodologie et empirie vont de pair dans la construction de l'objet. Depuis les propositions de Robert Merton, nous savons d'ailleurs qu'elles

¹⁴⁹ Cf. Jean-Claude KAUFMANN, *L'entretien compréhensif*, op. cit., p. 96.

s'influencent réciproquement¹⁵⁰. Si dans le chapitre 2 nous nous sommes attelé à présenter des idées et des hypothèses reliées entre elles de façon plus ou moins raisonnée et graduelle, à (re)produire des concepts comme des définitions de ce qui doit être observé – tout en faisant quelques incursions dans la méthodologie –, nous souhaitons montrer dans ce chapitre que le terrain déteint sur leur confection. La mobilisation de la littérature sociologique, de certains de ses paradigmes et de son outillage conceptuel est très importante pour notre exercice de problématisation mais insuffisante au regard des apports du terrain. Dans ce chapitre, nous montrerons que notre progression dans le terrain d'enquête – la rencontre avec ses contingences : de nouvelles données, voire des données inattendues (serendipity) – peut féconder de nouvelles idées, entraîner des reformulations théoriques et méthodologiques, décanter la désignation des concepts, suggérer des lectures complémentaires, etc. En outre, au vu de la densité de notre matériau et de notre volonté de ne pas trop alourdir le texte, il nous a semblé plus juste d'isoler l'exposé des méthodes dans un chapitre à part entière.

D'un point de vue chronologique, notre enquête s'est échelonnée de janvier 1999 à juin 2001. Elle se borne à l'examen d'un espace urbain et d'une période historique particuliers : la région lyonnaise de 1978 à 1998, et suit un itinéraire circulaire puisqu'elle commence et se termine au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) de Lyon. Elle se fonde sur plusieurs axes : examen de fichiers, de documents et d'enquêtes socio-démographiques, constitution d'une petite base de données, entretiens et discussions informelles, observation participante occasionnelle. Certains d'entre eux épousent une forme usitée en sociologie tandis que d'autres sont à la fois justiciables de contextes d'enquête parfois contraignants et d'un traitement informationnel moins académique. C'est pourquoi, si chacun des axes énumérés peut à lui seul composer l'unique terreau méthodologique d'une recherche sociologique, nous avons plutôt opté, quand cela était faisable, pour un rapprochement actif des sources (entretiens, archives et base de données élaborée à partir du fichier RCS).

Nous tenons à dire que, de par sa variété, le protocole d'enquête conjugue à sa façon certains éléments de méthode sociologique et ethnographique et cherche à canaliser ceux de la méthode juridique.

Dans un souci historique, la sociologie se polarise sur la description et l'analyse de conduites sociales qui ont eu lieu et qui sont contextualisées, c'est-à-dire adossées à des

¹⁵⁰ Cf. Robert K. MERTON, *Eléments de théorie et de méthode sociologiques*, Paris, Plon, 1965 (1953), les chapitres 1 et 2 essentiellement où l'auteur, tout en insistant sur la nécessité de forger des théories sociologiques à *portée limitée*, met en avant les principales étapes de la recherche théorique et empirique.

conjonctures significatives. De son côté, le droit se concentre davantage sur des conduites présentes ou à venir en émettant des « paroles créatrices » et des « énoncés performatifs »¹⁵¹ et en instituant des objectifs préventifs, dont le contrat de société en est la manifestation tangible. Toutefois, la dimension historique n'est pas absente du droit, ne serait-ce parce que la jurisprudence tire son essence du précédent et de ses interprétations. Qui plus est, la loi est interprétée sur la base de la réalité sociale, économique et psychologique¹⁵². La science juridique construit donc ses propres classements et typologies de conduites face au droit et n'hésite pas dans cette veine à hiérarchiser objets et sujets. La méthode sociologique, qui elle aussi connaît et reconnaît la validité de cet exercice intellectuel, diffère cependant de la méthode juridique car elle exploite plutôt les sens subjectifs donnés aux conduites par les acteurs eux-mêmes. La compréhension ne se situe pas au même niveau. Nous pensons que la mise en parallèle des deux méthodes peut être heuristique. Les typologies juridiques s'organisent notamment autour de cas pratiques ou de cas d'école donnant un premier aperçu du réel à observer¹⁵³. Ces cas d'école sont soit le fruit de l'imagination des juristes qui s'en servent surtout dans un but pédagogique ou didactique, soit le produit de l'expérience carriérale qui les amène au quotidien à rencontrer des clients aux problèmes et questions disparates. De même, des affaires traitées par des confrères, et dont le milieu se fait l'écho, peuvent éveiller leur curiosité et jouer sur leurs analyses personnelles.

Si notre démarche n'est pas à proprement parler ethnographique, elle s'en approprie tout de même quelques principes pour ce qui concerne non seulement la partie relative à l'observation¹⁵⁴, mais aussi et surtout l'analyse des situations d'enquête. Toute situation d'enquête cristallise des logiques sociales sous-jacentes. L'entretien par exemple a tôt fait de devenir une tribune de laquelle sont prononcés des jugements de valeurs et de voir surgir quelques formes symptomatiques des rapports sociaux : enquêté versus enquêteur, l'image de son intrusion étant diversement appréciée et susceptible de modifier le cours d'un entretien.

Comme le spécifie Olivier Schwartz, l'ethnographie suppose une immersion personnelle et de longue durée dans un groupe étudié afin d'en découvrir les conduites et de restituer

¹⁵¹ Cf. Pierre BOURDIEU, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard, 1982, p. 21.

¹⁵² Cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines*, op. cit., p. 18, 202 sq.

¹⁵³ Sur l'utilité d'une méthode juridique basée sur l'anecdote, cf. *infra*, § 3.3.

¹⁵⁴ Cf. *infra*, chapitre 1, § 3.4.

l'ambiance dans laquelle elles se déroulent¹⁵⁵. Le suivi régulier in situ des porteurs de parts s'avère en revanche très délicat – pour ne pas dire impossible et inutile – parce que les mouvements de la SCI, sa vie, peuvent être réduits à leur portion congrue ; il faut parfois attendre plusieurs années après sa constitution officielle pour apercevoir une quelconque évolution : un changement d'associé, un transfert de siège, un apport, etc. Ensuite, la SCI peut ne représenter qu'une partie marginale de la gestion patrimoniale d'un individu ou d'un groupe. A ce moment précis, il serait judicieux de suivre l'ensemble des pratiques gestionnaires dans le temps, sur le modèle du panel, la SCI intégrant un système patrimonial lato sensu. C'est la raison pour laquelle, via l'examen de données statistiques administratives et de documents sociétaires, une méthode « historique » nous a paru plus adéquate afin de replacer la dynamique d'une SCI dans des contextes individuels et sociaux plus expressifs.

3.2 Les premiers pas au Registre du Commerce et des Sociétés

Le RCS constitue donc le point de départ de nos investigations empiriques. Si la loi du 4 janvier 1978 lui confère une importance cardinale sur le plan juridico-administratif¹⁵⁶, son acte de naissance remonte à 1919. Conçu comme « *un instrument de dénombrement des commerçants et de publicité des actes essentiels à la vie commerciale* »¹⁵⁷, il regroupe un ensemble de fichiers et de dossiers individuels, agencés de manière alphabétique et/ou chronologique, dont la conservation incombe au(x) Greffier(s) de chaque tribunal de commerce. De fait, la mission du RCS a pour objet de recevoir l'immatriculation des commerçants personnes physiques et des sociétés personnes morales assujetties à ce devoir légal, ainsi que tous les actes, inscriptions, mentions et modifications ultérieurs les concernant. L'institution délivre dans cette perspective un extrait d'immatriculation – appelé, selon un jargon administratif, extrait *k-bis* – véritable carte d'identité de la société reflétant sa situation actualisée.

Le choix d'un travail sur ces fichiers et dossiers s'est d'emblée imposé à nous, avec en toile de fond la possibilité de récolter nombre d'informations utiles à l'ébauche d'une

¹⁵⁵ Cf. Olivier SCHWARTZ, « L'empirisme irréductible », postface à Nels ANDERSON, *Le hobo. Sociologie du sans-abri*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1993, p. 265-308.

¹⁵⁶ Cf. *supra*, chapitre 1, § 1.4.

¹⁵⁷ Cf. *Dictionnaire Permanent Droit des Affaires*, tome 2, Montrouge, Editions Législatives, 1997, p. 1427-1440.

démographie des SCI et à une approche subséquente des porteurs de parts (quantitative et qualitative). Pourtant, nous ne cacherons pas qu'au début nous ne savions pas trop où nous mettions les pieds. Sans trame vraiment rigoureuse, notre attitude a plutôt été empiriste. Afin de dégager une méthode de consultation des données objectives offertes, de faire parler les sources, il fallait fouiller en détail le matériau brut.

Avant d'aborder le contenu des groupes d'informations disponibles, il est essentiel de dire que le département du Rhône se divise en deux zones de compétences administratives et judiciaires : Lyon et Villefranche-sur-Saône/Tarare. Cela signifie qu'il existe deux juridictions commerciales et deux RCS auxquels est rattachée une pluralité de communes urbaines, périurbaines et rurales. Nos investigations portent exclusivement sur la première juridiction – les immatriculations de SCI dans la seconde étant accessoires – ce qui s'accorde bien avec notre volonté d'explorer le phénomène SCI dans la seule région lyonnaise. Du point de vue de la représentation des limites géographiques de la région, la circonscription administrative en question englobe un autre tracé qui nous intéresse : celui de la Communauté Urbaine de Lyon (COURLY).

Les groupes d'informations disponibles

L'existence du RCS dépend en partie de la souscription des sociétés et de leurs dirigeants à la déclaration de constitution de leur activité. Celle-ci synthétise une somme de renseignements signalétiques qui sont ensuite saisis informatiquement : raison sociale, dénomination sociale, forme juridique choisie, nom commercial, montant de capital, durée, adresse du siège social, adresse personnelle des dirigeants, etc. Une fois la déclaration validée et enregistrée, un exemplaire est envoyé à l'INPI pour la tenue à jour du Registre National du Commerce (RNC), fichier centralisateur de toutes les inscriptions juridictionnelles de l'hexagone, à l'INSEE, pour l'attribution par le comité interministériel SIRENE d'un numéro unique d'identification, et enfin au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour une exploitation complémentaire. De plus, le greffier se doit de diffuser l'information aux services fiscaux (IRPP, IS, TVA et URSSAF) et de publier les avis d'immatriculation et de modification auprès du Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales (BODACC).

Parmi les rubriques consultables à partir du système informatique du Greffe, notre choix s'est porté sur l'examen des « *fiches sommaires* ». Trois groupes d'informations sont alors ressortis :

- 14) Premier groupe informationnel ou « *informations brutes* » : raison sociale de la société ; code RIVOLI (identifiant élaboré par l'INSEE pour l'étude des localisations géographiques) ; adresse complète ; enseigne ou sigle ; nom, prénoms, date de naissance du gérant ; numéros SIREN et de dépôt ; forme juridique ; code INSEE du département et de la commune ; code APE (identifiant élaboré par l'INSEE pour typifier les activités des entreprises) ; date d'immatriculation ; date de dissolution, cessation d'activité et de radiation du fichier ; date de mise à jour (si modifications il y a).
- 15) Second groupe informationnel ou « *consultation d'extraits d'actes* » : numéro de gestion (numéro interne au RCS attribué à chaque société) ; raison sociale, dénomination et sigle ; forme juridique, statut particulier et montant de capital ; adresse du siège social ; mode d'administration de la société ; nom, date et lieu de naissance, adresse personnelle du gérant ; objet social et activité effectivement exercée ; adresse du principal établissement, commencement de l'activité ; durée de vie, date de dépôt au RCS et de la publicité dans un journal d'annonces légales du département, observations et mentions subsidiaires.
- 16) Troisième groupe informationnel ou « *édition des dépôts d'actes* » : date et nature du dépôt (actes constitutifs, actes modificatifs, actes de cessions de parts, acte de nantissement de parts, dépôts des comptes annuels)¹⁵⁸.

Un double exercice de déconstruction/reconstruction

Etant donné que nous avons circonscrit notre objet d'étude aux SCI de gestion patrimoniale ou de location et aux SCI d'attribution, nous avons demandé au responsable du RCS de nous éditer un listing complet de ces sociétés répertoriées entre 1978 et 1998¹⁵⁹. A ce stade, il convient de souligner que le RCS use de cotes classificatrices types selon la nature juridique de l'activité : la lettre A pour les commerçants en nom propre, la lettre B pour les sociétés commerciales et la lettre D pour les sociétés civiles dans leur ensemble. Si l'on s'arrête sur la cote qui nous préoccupe, D, on constate que des sous-cotes administratives lui sont adjointes : CIV pour les SCI de gestion/location et d'attribution, ICO pour les sociétés civiles de construction-vente, CIA pour les sociétés faisant appel à l'épargne, CMO

¹⁵⁸ Nous le verrons *infra* avec le travail archivistique, ces éléments peuvent s'avérer très précieux pour retracer l'historique juridique et judiciaire des SCI. Notons qu'au moment de l'enquête, les actes n'étaient malheureusement pas informatisés – lacune comblée depuis par ailleurs – mais grâce à leur numéro de dépôt nous avons pu les extraire des archives du Greffe.

¹⁵⁹ Le Greffe produit des statistiques à usage interne mais qui sont surtout utilisées lors de la rentrée annuelle du Tribunal de Commerce (audience solennelle). Elles synthétisent tout ce qui a trait au contentieux, aux créations, défaillances et disparitions d'entreprises, au nombre et à la nature des jugements ouverts. Elles font aussi état des immatriculations, modifications et radiations de personnes physiques et morales sur une année. Au sujet des sociétés civiles, ses statistiques sont génériques, les spécificités de chacune d'entre elles n'étant pas reprises et chiffrées. C'est ce qui nous a conduit à exploiter un listing plus fin lié à notre objet.

pour les sociétés civiles de moyens, etc. Au total, les sociétés du type D se subdivisent en 36 sous-cotes particulières.

Dans le premier chapitre, nous avons vu que le droit et l'Administration fiscale dressaient des typologies et des taxinomies sociétaires sur la base de nombreux critères différenciateurs. Le RCS n'échappe pas à cette règle rationalisatrice dans la mesure où il construit ses propres classifications tout en se nourrissant de catégories créées par des institutions partenaires. A cet égard, il emploie tout particulièrement la codification des catégories juridiques forgée par l'INSEE en 1973 au travers du *Répertoire national d'identification des entreprises et de leurs établissements* ou répertoire SIRENE¹⁶⁰, qui procure aux entreprises deux identifiants numériques dénommés SIREN (unité légale) et SIRET (unité légale locale). Ce fichier prend aussi appui sur la *Nomenclature des Activités Françaises* (NAF), créée en 1993, et sur son code central : le code APE (*Activité Principale Exercée*).

En règle générale, l'INSEE retourne au RCS, pour transmission aux sociétés nouvellement immatriculées, une fiche sur laquelle figurent les trois identifiants administratifs. Ce document, associé à l'extrait *k-bis*, aide parfois une société et ses dirigeants à ouvrir un compte bancaire ou à débloquer les fonds nécessaires à un investissement. Il sert de garantie administrative à un établissement bancaire ou financier résolu à prêter de l'argent à des sociétés ayant rempli leurs obligations légales¹⁶¹.

Les catégories traitées par l'INSEE, par l'intermédiaire du répertoire SIRENE et de la NAF, se réfèrent aux *formes juridiques* adoptées par les entreprises et se répartissent en deux grands ensembles dont les libellés sont : « *personne physique* » et « *personne morale* ». Le premier est très succinct puisqu'il décline des groupements de droit privé non dotés de la personnalité morale comme les indivisions, les sociétés créées de fait et les sociétés en participation. Le second par contre est beaucoup plus dense puisqu'il prend en considération les personnes morales de droit étranger, les personnes morales de droit public soumises au droit commercial, les sociétés commerciales (SA, SARL, SNC), les autres personnes morales immatriculées au RCS (sociétés civiles, coopératives et mutualistes), les personnes morales soumises au droit administratif (syndicats, comités d'entreprise,

¹⁶⁰ Cf. Catherine BERNARD, « Le répertoire SIRENE », *Courrier des statistiques*, INSEE, n° 75-76, décembre 1995, p. 7-15. Le répertoire est conçu à la fois un outil administratif et une source statistique.

¹⁶¹ Comme l'indique Pierre BÉZARD, à compter de la loi de 1978, les banques se sont montrées un catalyseur essentiel de l'immatriculation d'anciennes SCI, condition *sine qua non* d'obtention des crédits. Cf. *Sociétés civiles*, *op. cit.*, p. 9. Aujourd'hui encore, les banques hésitent à accorder des crédits tant que l'extrait *k-bis* n'est pas établi et mis à leur disposition.

mutuelle, ordres professionnels) et les groupements de droit privé (syndicats de copropriété, associations, fondations).

En gardant à l'esprit ces conditions générales de classement sociétaire, nous avons scrupuleusement étudié le listing édité en fonction du croisement des cotes D et CIV et comprenant toutes les SCI vivantes et radiées enregistrées depuis 1978. Nous avons choisi de considérer les SCI dans leur intégralité, y compris les radiées qui ont eu une existence spatio-temporelle et sur laquelle une approche historique ne peut faire l'impasse. Le listing inclut également les SCI « en sommeil », à savoir sans réelle activité mais toujours immatriculées au RCS¹⁶². Nous avons du coup recensé l'immatriculation de 18 228 SCI au RCS de Lyon en 20 ans.

Fort de ce premier résultat, nous avons malgré tout décidé d'affiner le listing. En effet, tout travail de classement institutionnel implique une part d'arbitraire qui interpelle le sociologue et le pousse presque naturellement à un « redressement » des données¹⁶³. De surcroît, le travail de saisie des données issues des déclarations peut parfois donner lieu à des hésitations ou à des interprétations subjectives de la part des agents contrôleurs. C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé de faire défiler chacune des 18 228 « *fiches sommaires* » correspondantes et de voir si des erreurs ne s'y étaient pas glissées. L'exercice de reconstruction a été effectué en mobilisant des codes APE élaborés par l'INSEE.

Les codes que nous avons retenus sont les suivants : 70.2A (location de logement), 70.2B (location de terrains), 70.2C (location d'autres biens immobiliers), 70.3C (administration d'immeubles résidentiels), 70.3D (administration d'autres biens immobiliers) et 70.3E (supports juridiques de gestion de patrimoine).

En raison du cantonnement de l'objet aux SCI de gestion/location et d'attribution, nous avons parallèlement exclu, quand nous en rencontrons, les sociétés assimilées à la double cote D/CIV et portant les codes APE suivants : 70.1A (promotion immobilière de logements), 70.2B (promotion immobilière de bureaux), 70.1C (promotion immobilière d'infrastructures), 70.1D (supports juridiques de programmes ou SCI de construction-vente) et 70.1F (marchands de biens). Logiquement, celles-ci auraient dû être classées sous D/ICO. De même, nous avons « expulsé » les sociétés répondant à des codes APE relatifs à

¹⁶² Aux dires de Monsieur Gaillard, responsable du RCS, leur nombre ne serait pas négligeable quoique difficile à quantifier. En outre, leur radiation du fichier n'intervient légalement qu'au cours de la troisième année suivant leur inscription, ce qui peut constituer un biais méthodologique dans une approche statistique. Si elles sont déclarées sans activité, les SCI en sommeil n'en n'ont pas moins une localisation géographique légale, *i.e.* un siège social.

¹⁶³ L'« arbitraire » dont nous affublons le classement officiel ne doit pas être perçu comme une critique. Notre travail de correction l'est tout autant, du fait des modalités arrêtées.

des activités aussi diverses que les activités bancaires, d'épargne et de placements, les activités mutualistes et d'assurances, les activités de gestion d'actifs financiers, les activités de conception et maintenance informatique, les activités juridiques, comptables et de conseil pour les affaires et la gestion, les activités professionnelles d'architecte, de géomètre et d'ingénieur d'études, des activités médicales et hospitalières, des activités agricoles et d'élevage.

Le classement inopportun de sociétés civiles professionnelles et/ou à statut particulier (holdings, sociétés civiles de moyens, sociétés civiles agricoles, sociétés civiles d'appel à l'épargne) sous CIV, alors qu'elles possèdent leurs propres cotes RCS, constitue un biais qui gauchit le listing originel. Le relevé de ces erreurs admet deux explications combinées : en premier lieu, un remplissage lacunaire des déclarations de la part des requérants qui entraîne, en second lieu, des hésitations et des interprétations subjectives de la part des agents de contrôle du RCS. En proie à des définitions d'objets sociaux plus ou moins floues, ils auraient tendance à les positionner par défaut sous CIV, catégorie ratisant assez large. Si l'attribution du code APE par l'INSEE ne souffre pratiquement d'aucune contestation – au vu des 696 codes existants – leur utilisation par d'autres institutions peut quelquefois être moins maîtrisée.

La collation des objets de chacun des 18 228 items lors du déroulement des « *fiches sommaires* » a en définitive revêtu un caractère très important pour la reconstruction du listing. Nous avons abouti à un nouveau résultat pour le moins surprenant : 15 184 items, soit 3 044 en moins par rapport à la première édition [cf. Tableaux 3 et 4].

Le nouveau résultat obtenu à la suite de la correction se rapproche très sensiblement de ceux émis par l'INSEE. Tout en nous concentrant sur les données du RCS, nous avons commandé à l'INSEE Rhône-Alpes un dénombrement des SCI immatriculées dans la région à partir du répertoire SIRENE. A notre grand étonnement, seules 156 SCI furent extraites alors que simultanément le RCS en comptabilisait plus de 18 000 (la commande fut passée avant la reconstruction du listing RCS). En discutant avec le responsable du RCS d'un côté et avec un chef de service de l'INSEE de l'autre, nous avons compris que l'INSEE s'était contenté, faute de précisions de notre part, d'interroger le répertoire SIRENE en croisant simplement deux variables : *la forme juridique*, codée 6540 pour les SCI de location et 6542 pour les SCI d'attribution, et le *statut de diffusion*, c'est-à-dire les informations légalement diffusables par l'Administration.

Tableau 3 – Les SCI immatriculées au RCS de Lyon de 1978 à 1998 ¹⁶⁴

ANNEE	N SCI GLOBAL	N SCI « VIVANTES » ¹⁶⁵
[1978-1980 [578	466
[1981-1983 [785	664
[1984-1986 [1 354	1 180
[1987-1989 [3 279	2 996
[1990-1992 [3 473	3 271
[1993-1995 [2 609	2 527
[1996-1998]	3 106	3 083
TOTAL	15 184	14 187

Source : *Listing RCS corrigé, 1999*

Tableau 4 – Les SCI « étrangères » et radiées sur le listing D/CIV

ANNEE	N SCI ETRANGERES	N SCI RADIEES
[1978-1980 [198	112
[1981-1983 [256	122
[1984-1986 [312	173
[1987-1989 [677	282
[1990-1992 [648	259
[1993-1995 [481	84
[1996-1998]	472	25
TOTAL	3 044	1 057

Source : *Listing RCS corrigé, 1999*

¹⁶⁴ L'analyse de ces résultats sera abordée dans le détail dans le chapitre 4.

¹⁶⁵ Moins les SCI radiées pour cause de dissolution anticipée et clôture de la liquidation, cessation d'activité et procédure collective (liquidation judiciaire).

C'est donc en déterminant plus en détail ce que nous recherchions qu'une seconde commande a été passée. D'autres variables ont alors été combinées avec les deux déjà mobilisées : l'une appelée *singularité de l'établissement* (SINGT) et l'autre appelée *statut*. L'une comme l'autre s'articulent respectivement autour deux codes spécifiques : 70 (activité de location à titre accessoire) et 80 (gestion immobilière de biens propres) pour la première, 10 (siège productif) et 11 (siège auxiliaire) pour la seconde. Il a résulté de cette nouvelle demande un dénombrement proche de celui que nous avons établi après reconstruction du listing RCS : 15 073 contre 15 184. Nous pouvons supposer là encore que l'écart de 111 items entre leur dénombrement et le nôtre résulte d'appréciations différentes dans la codification et/ou d'omissions de notre part.

Un biais méthodologique : l'ubiquité sociétaire

Devant l'impossibilité matérielle et temporelle de proposer une analyse pertinente sur l'ensemble du listing reconstruit, nous avons pris le parti de constituer un échantillon au dixième (N=1 521) – représentatif au vu de l'homogénéisation des items par la sélection des codes APE précités.

Avant de décrire les modalités retenues pour le traitement des données disponibles, il faut rappeler que trois types d'adresse se dégagent des « *fiches sommaires* » : l'adresse du siège social de la SCI, l'adresse du principal établissement et l'adresse personnelle du gérant. En tant que tel(s), le ou les lieu(x) réel(s) de localisation du ou des biens achetés par la SCI ne figurent pas dans les fiches. Par contre, il se peut parfois qu'ils apparaissent dans le libellé de l'objet social – « *administration, gestion, location et disposition de biens immobiliers situés à...* ». Pour avoir une connaissance exacte de la localisation réelle de l'investissement réalisé et/ou des biens gérés, dans l'optique d'une géographie du patrimoine et des objets juridiques, il aurait été approprié de rentrer au cœur des 1 521 statuts de SCI. Néanmoins, cette étape n'est valable qu'à la condition que les actes mentionnent le ou les localisations réelles, ce qui est loin d'être le cas, *a fortiori* quand les statuts sont des statuts-types recelant des libellés d'objet pour le moins superficiels et vierges de toute référence géographique.

De surcroît, indiquons que les trois adresses disponibles peuvent se correspondre à l'identique ou bien différer selon les combinaisons suivantes :

17) adresse personnelle du gérant différente des adresses du siège et du principal établissement ;

- 18) adresse personnelle du gérant différente de celle du siège, elle-même différente de celle du principal établissement ;
- 19) adresses personnelle du gérant et du siège différentes de celle du principal établissement ;
- 20) adresses personnelle du gérant et du principal établissement différentes de celle du siège.

En conséquence, et à défaut hélas de pouvoir connaître avec certitude les localisations réelles, nos analyses des dynamiques spatiales porteront surtout sur les localisations des sièges sociaux et des domiciles des gérants. L' « assimilation » contrainte, par le biais que représente en quelque sorte cette *ubiquité sociétaire* [Cf. Figure 3], du siège social à la localisation réelle revêt l'allure d'un choix méthodologique fort¹⁶⁶.

Par-delà le travail sur les données du RCS, la prise en considération et la conceptualisation du phénomène ubiquitaire sont venues des réactions de certains praticiens interviewés à la délimitation géographique de notre terrain d'enquête. Si nous avons argué que ce choix avait été dicté par des besoins méthodologiques, mais aussi par le souhait d'interpréter des spécificités locales en matière d'investissement et de gestion immobiliers, c'est en croisant au fil de nos investigations les différents matériaux à notre disposition (informations RCS et documents sociétaires) que nous avons compris le sens de leur remarque.

En effet, bien que le siège social d'une SCI se situe dans la région lyonnaise, on ne doit pas en inférer pour autant que les biens gérés s'y trouvent eux aussi. Nous pouvons être confronté à des porteurs de parts ayant installé le siège de leur société à Lyon ou dans sa banlieue mais dont les locaux ou immeubles détenus sont implantés dans des départements limitrophes, d'autres régions de France, voire d'autres pays¹⁶⁷. A l'inverse, Nous pouvons voir une SCI administrer des biens immobiliers dans la région lyonnaise alors qu'elle est inscrite dans un autre RCS, à Paris ou Marseille par exemple. Enfin, une SCI peut simultanément gérer plusieurs biens disséminés dans la région lyonnaise et à d'autres

¹⁶⁶ Il faut dire ici que la concordance de l'adresse du siège social et du domicile du gérant peut aussi s'expliquer par une volonté de discrétion sur le lieu d'implantation. Si le lieu réel d'implantation correspond au siège social, le RCS requiert pour l'immatriculation le titre de propriété ou un compromis de vente assorti d'une levée des clauses suspensives. Si par contre les deux diffèrent, le RCS demande une simple attestation de mise à disposition des locaux désignés pour héberger le siège. Les locaux concernés peuvent ainsi être le domicile du gérant, d'un associé ou d'un tiers, si ce n'est une boîte aux lettres dans un centre d'affaires. Vu la souplesse d'action que sous-tend cette seconde solution, on imagine la difficile appréhension des localisations réelles des biens.

¹⁶⁷ A titre illustratif, nous pouvons citer le cas de SCI lyonnaises gérant des biens immobiliers situés dans des zones géographiques touristiques comme les Alpes ou le Midi de la France. La plupart du temps, nous avons affaire à des résidences secondaires ou des studios qui, quand ils ne sont pas occupés périodiquement par les porteurs de parts, sont mis en location. A un autre niveau, nous pouvons aussi rencontrer des biens familiaux hérités et qui sont localisés dans des zones rurales ; des biens industriels situés dans des zones d'activités de départements limitrophes (Ain, Isère) et le dont le siège de la société d'exploitation des porteurs de parts est, lui, implanté à Lyon dans un quartier d'affaires. Les combinaisons sont plurielles. Pour quelques arguments et éléments d'analyse, cf. *infra*, chapitre 4 notamment.

endroits. Tous ces cas de figure sont loin d'être négligeables et doivent inciter à la plus grande vigilance en ce qui concerne la portée du phénomène ubiquitaire.

A une échelle plus large, l'évocation de ce phénomène renvoie à la problématique contemporaine de la spatialisation de l'argent et du patrimoine. Sur un plan ontologique, le patrimoine foncier et immobilier ne peut se départir d'un ancrage territorial matériel. D'ailleurs, comme le suggère Georg Simmel, il en va de la permanence de tout groupe social et notamment de la famille, « *communauté consanguine* », qui pour assurer sa pérennité doit souvent être complétée par une « *communauté territoriale* »¹⁶⁸. A contre-courant, la diffusion des valeurs mobilières et monétaires reflète la tendance actuelle à la non-fixité de l'argent et à sa traversée des frontières (*a-spatialisation*). D'une certaine façon, la croissance du nombre d'immatriculations sociétaires met en valeur un compromis entre ces deux processus dont l'amorce date du début du XIX^e siècle. De fait, si le bien propriété de la SCI existe *in concreto* à un endroit, il est avant toutes choses dématérialisé, c'est-à-dire divisé en parts sociales. Les copropriétaires des parts peuvent du coup se trouver à des endroits divers et variés, ce qui, méthodologiquement, rend leur identification malaisée.

Mais ce qui est perçu comme un problème par le sociologue l'est aussi par l'Administration fiscale¹⁶⁹. En effet, elle fait de la diversité des situations géographiques des immeubles possédés par des SCI – au même titre d'ailleurs que l'absence de tenue de comptabilité – une pierre d'achoppement dans le calcul de l'assiette du droit d'enregistrement¹⁷⁰. La nébulosité des cessions de parts qui provient de leurs localisations diffuses entrave la volonté de contrôle économique et financier des pouvoirs publics.

A l'opposé des actions d'une SA, les parts de SCI ne sont pas des titres négociables. Toutefois, cette caractéristique juridique ne contrarie pas de nombreux transferts de mains en mains sous couvert de clauses statutaires insufflant de la souplesse dans les échanges. Ceci vaut surtout pour les SCI montées par des associés « interchangeables », moins unis par des liens forts et affectifs que par des intérêts professionnels, commerciaux et financiers. Invoquons un exemple. Soit une SCI créée pour réaliser l'acquisition d'un terrain pour y construire un bâtiment spécifique au cœur d'une zone industrielle de l'Est

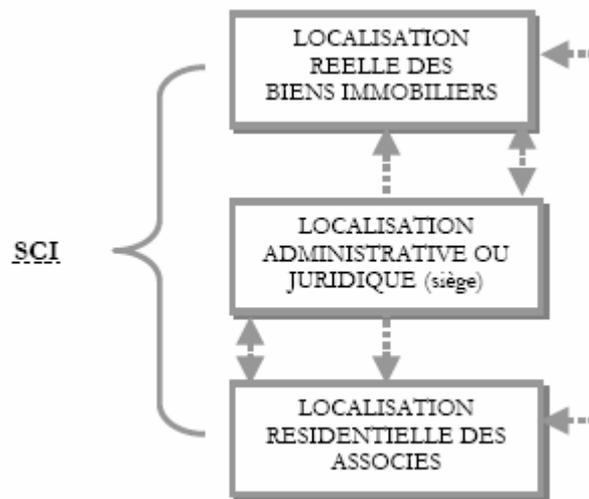
¹⁶⁸ Cf. Georg SIMMEL, « Comment les formes sociales se maintiennent » in *Sociologie et épistémologie*, op. cit., p. 177.

¹⁶⁹ Cf. CONSEIL DES IMPOTS, *L'imposition du patrimoine, 16^{ème} Rapport au Président de la République*, Paris, Direction des Journaux Officiels, 1998, p. 132.

¹⁷⁰ Les cessions de parts des SCI sont soumises à un droit d'enregistrement de 4,80%. Pour juger de la centralité de ce facteur fiscal dans les pratiques et les représentations des porteurs de parts, cf. *infra*, chapitres 5 et 7.

Lyonnais. A l'origine, le montage est piloté par le PDG de la société commerciale qui va louer le local industriel et ses bureaux. S'il décide de convier au projet immobilier certains de ses associés professionnels, plutôt que son épouse et/ou ses enfants, nous présumons que la stratégie d'entreprise l'emporte sur la stratégie patrimoniale privée. Dans cette situation, il suffit que son entreprise prospère et soit représentée dans le pays par divers filiales et établissements secondaires pour que l'on rencontre dans un projet localisé des partenaires « délocalisés » ; l'un des actionnaires recrutés comme cocontractant et co-apporteur de fonds peut très bien diriger une filiale installée dans un autre département et y résider à titre personnel.

Figure 3 – Les formes de l'ubiquité sociétaire



Dès lors, la SCI, saisie comme truchement analytique, démontre que si le bien physique ne suit pas les déplacements de ses copropriétaires virtuels que sont les porteurs de parts – sauf s'ils dissolvent la société et conservent le bâtiment comme bien de rapport indivis – les parts, quant à elles, s'acclimatent parfaitement aux « déracinements » et autres mouvements spatiaux. En fin de compte, le processus de dématérialisation rend les localisations réelles très fuyantes et confère une coloration particulière à la géographie du patrimoine, qu'il soit professionnel ou d'habitation.

Principes de construction de la base de données « BDSCI.XLS »

Afin d'exploiter plus en profondeur l'échantillon de 1 521 SCI, nous avons d'abord entrepris de retenir quelques unes des variables présentes dans le deuxième et le troisième

groupe informationnel, puis de les regrouper dans une petite base de données de type EXCEL baptisée pour la circonstance « BDSCI.XLS ». S'il existe des logiciels de traitement de données plus performants, nous avons préféré un tableur plus simple et plus maniable au regard des besoins cantonnés de l'exploitation. En effet, notre enquête se fonde moins sur une méthode quantitative assistée par informatique que sur une méthode qualitative alimentée par des entretiens, considérés comme des leviers *ad hoc* pour sonder des logiques d'action.

L'exploitation informatique menée a surtout visé à fournir quelques éléments de cadrage relatifs à quelques unes des propriétés objectives des SCI locales et de leurs gérants et aux dynamiques spatiales les caractérisant. Elle a principalement débouché sur des tris à plat, des représentations graphiques et cartographiques, et a été mobilisée, autant que nécessaire, comme un appoint analytique des entretiens.

D'un point de vue pratique, les variables choisies parmi les deux groupes informationnels de départ ont été : date de création, durée, adresse du siège social, adresse résidentielle, date et lieu de naissance, âge des gérants, type de gérance (unipersonnelle ou collégiale), montant de capital, date et nature des éventuels dépôts d'actes. Nous avons confectionné deux sous-variables dans le but de faire varier les échelles descriptives :

- 21) « Destination HAB » relative aux SCI montées pour acheter et gérer des biens immobiliers d'habitation, « Destination ICP » relative aux SCI montées pour acheter et gérer des biens immobiliers industriels, commerciaux et professionnels. En règle générale, celles-ci figurent dans les libellés d'objets ou d'activité.
- 22) « Commune/localisation/genre » pour spécifier les adresses des sièges sociaux et des résidences des gérants¹⁷¹. Les lieux ont alors été différenciés en termes de communes, de points cardinaux (Nord, Sud, Est, Ouest, etc.) et d'« aires urbaines ». Pour ce dernier cas, nous avons classé les communes afférentes en nous aidant des nouvelles catégories géographiques produites par l'INSEE en remplacement des Zones de Peuplement Industriel et Urbain (ZPIU) : Pôle Urbain de Lyon ou PUL (Lyon comme ville-centre et Aire Urbaine de Lyon pour qualifier les communes de banlieues), couronnes périurbaines (parties urbaines et rurales), espace rural¹⁷².

¹⁷¹ Notre étude ne prend pas en compte la mobilité résidentielle des gérants, à tout le moins dans sa partie macroscopique, du fait même que les « fiches sommaires » ne fournissent aucun élément à ce propos. De plus, nombre de gérants négligeraient de signaler leurs changements de domicile au RCS, *a contrario* des transferts de siège social qui eux sont impératifs. L'idéal aurait été, une fois encore, de dépouiller l'ensemble des documents sociétaires déposés au RCS concernant les 1 521 items.

¹⁷² Cf. INSEE, *Nomenclatures et codes. Composition communale du zonage en aires urbaines. Population et délimitation* 1990, Paris, INSEE, 1997. Cf. aussi Thomas LE JEANNIC, « 30 ans de périurbanisation : extension et dilution de villes », *Economie et statistique*, n° 307, 1997-7, p. 21-41.

L'étude proposée porte donc essentiellement sur un périmètre comprenant les 55 communes de la COURLY, auxquelles nous avons associé quelques communes limitrophes mais dotées d'un nombre significatif de sièges sociaux. : Brignais, Chaponost, Genas, Pusignan et Saint-Symphorien-d'Ozon. Ce choix vient d'une certaine façon éclairer ce que nous entendons par « région lyonnaise ». En outre, nous avons voulu affiner les analyses territoriales en nous penchant sur le cas de Lyon et de ses 9 arrondissements. Dans cette perspective, nous avons utilisé le découpage de l'espace lyonnais, élaboré par l'INSEE lors du recensement général de la population de 1990, en 63 quartiers¹⁷³.

Qu'elle s'adosse au premier ou au second découpage administratif, l'exploitation des données RCS a cherché à représenter de manière quantitative et cartographique, grâce à la juxtaposition des variables sélectionnées et créées, la distribution spatiale des sièges sociaux des SCI de type « HAB » et « ICP » (croisement des « destinations » et des « communes, localisations et genres » notamment) et des lieux de résidence des gérants. Parallèlement, les résultats obtenus ont été évalués à l'aune de catégories issues de certaines enquêtes socioéconomiques locales se centrant sur l'analyse de la répartition spatiale des populations et des activités économiques¹⁷⁴. L'objectif de la comparaison a surtout consisté à rendre raison des disparités œuvrant à la définition d'une division sociale et économique de l'espace lyonnais par quartier, commune et secteur urbain et/ou périurbain, et donc de préciser la formulation de notre hypothèse sur la présence d'inégalités territoriales. De même, toujours sur un plan large, nous avons souhaité croiser les adresses des sièges sociaux et les adresses des domiciles des gérants afin de repérer d'éventuelles forces d'attraction spatiale ou de possibles jeux de distances/proximité entre espaces résidentiels, de gestion et/ou de travail.

A travers cette présentation, le lecteur aura pris acte de notre volonté première de décrire et d'analyser la SCI comme un macro-phénomène spatial. Néanmoins, la prise en compte d'autres registres d'observation macroscopique, simplifiés ou croisés, peut s'avérer très importante pour non seulement déterminer des caractéristiques sociétales objectives, mais

¹⁷³ Au même titre que l'écoulement du temps et les habitudes de vie, la localisation des biens est un facteur qui influence la consistance du patrimoine, cf. André BABEAU, *Le patrimoine aujourd'hui*, Paris, Nathan, 1988, p. 137. En prenant les quartiers-INSEE comme échelles d'observation de la localisation des SCI et donc du patrimoine, il s'agit aussi d'analyser la distribution sociétale dans des « micro-espaces » délimités et significatifs quant à leur composition sociale.

¹⁷⁴ Cf. principalement Nicole TABARD « Une représentation de la structure socio-économique de la région Rhône-Alpes », *Revue de géographie de Lyon*, vol. 65, n° 3, 1990, p. 193-208. Michèle MANSUY et Maryse MARPSAT, « La division sociale de l'espace dans les grandes villes françaises » in Jacques BRUN et Catherine RHEIN, (éds), *La ségrégation dans la ville*, Paris, L'Harmattan, « Habitat et sociétés », 1994, p. 195-227. INSEE RHONE-ALPES, « Villes et quartiers sensibles face à la montée de la précarité. 1993-1996 », *Les Dossiers de l'INSEE Rhône-Alpes*, n° 130, mai 1999.

aussi, dans la foulée, proposer des hypothèses dont le contenu théorique a été posé dans le chapitre précédent. Nous avons de ce fait avons construit huit registres :

- 23) *Le croisement « destination », « commune/localisation/genre » et « date de création ».* Tout en raisonnant sur des stocks de données, il est loisible, comme le montrent les résultats présentés dans le Tableau 3, d'analyser des flux d'immatriculations, année par année ou tranche par tranche. Certaines peuvent être plus propices que d'autres à des inscriptions en vertu de facteurs conjoncturels à définir. S'il est donc intéressant de la sorte de concevoir le recours sociétaire comme le fruit d'un *effet de période*, nous pouvons aussi associer à des fins explicatives les flux numériques temporels à la « destination » de la SCI : voir s'il y a plus de montage de SCI « HAB » ou « ICP » à telle ou telle époque, et à ses ancrages spatiaux : voir selon les périodes dans quels endroits s'implantent les sièges sociaux de SCI « HAB » et « ICP ».
- 24) *La structure des âges des gérants.* En agrégeant les âges de tous les gérants présents sur « BDSCI.XLS », on peut dégager un âge moyen qui dans une certaine mesure peut être comparé à l'âge moyen des propriétaires-bailleurs classiques. Du coup, l'examen structurel doit nous permettre de juger de la validité d'un éventuel *effet d'âge* et/ou de *génération* – à côté des motifs objectifs, subjectifs et des normes sociales – dans l'explication causale des pratiques et des représentations sociétaires et patrimoniales.
- 25) *Le croisement « destination » et « âge du gérant ».* Pour une étude plus assurée, la structure des âges totaux doit être scindée en deux catégories : les âges des gérants des SCI « HAB » et les âges des gérants des SCI « ICP ». En distinguant plusieurs classes d'âges, il est alors permis de leur attribuer des comportements patrimoniaux, professionnels, d'investissement plus ou moins typiques.
- 26) *Les formes de gérance.* Deux formes ressortent : gérance unipersonnelle et gérance collégiale. Si dans la première, il peut être intéressant de mettre en évidence la part des gérants et des gérantes déclarés – dans le but par exemple de déceler des différences sexuelles dans les pratiques de gestion –, la seconde donne à voir plusieurs combinaisons : partenaires professionnels ou amis, couple, parents/enfants, fratries, concubins, grands-parents/petits enfants. A vrai dire, les situations collégiales, quand bien même elles nous aideraient à dévoiler certains processus, restent marginales. Ce constat nous a aussi autorisé à échafauder un corps d'hypothèses relatif à l'initiative individuelle du montage sociétaire, la présence d'un leader, l'illusion contractuelle et l'inaction collective.
- 27) *Le « montant du capital ».* A la différence des obligations qu'elle édicte pour les sociétés commerciales, la loi n'impose pas de capital minimum aux SCI. Ainsi, nous avons classé les différents montants rencontrés par tranche capitalistique avec pour ambition de montrer que,

au-delà d'avantages juridiques, leur détermination peut répondre à des motifs contextualisés et reposer sur des logiques gestionnaires significatives¹⁷⁵. L'analyse qui en a découlé a servi à éclaircir l'hypothèse des usages personnalisés des normes juridiques objectives.

- 28)** *Le croisement « destination » et « montant de capital ».* Dans le prolongement de la catégorisation précédente, nous avons convenu de relier plus finement les montants de capital aux SCI de type « HAB » et « ICP », dans l'espoir de pointer des spécificités gestionnaires respectives. L'argent serait, par hypothèse, employé différemment selon les stratégies patrimoniales et d'investissement fixées et selon le profil des associés recrutés ou la nature des rapports les unissant.
- 29)** *Les « mouvements sociétaires ».* Ont été subsumés sous cette catégorie tous les changements notables pouvant survenir dans la vie d'une SCI. Ils correspondent sur un plan administratif à des formalités de modification statutaire dont le RCS doit être légalement averti. Il s'agit des cessions ou donations de parts (CP), des transferts de sièges sociaux (TRA SS), des changements de dirigeants (DIR), des augmentations de capital (AUG K), des nantissements de parts (NANT), des dissolutions (DIS) et liquidations (LIQ). L'émergence de l'un ou l'autre de ces changements, voire de leurs combinaisons, nous a permis de mettre en relief des propensions au « dynamisme » ou à l'« inertie ». En établissant leur fréquence et leur survenance temporelle (apparition des premières modifications par rapport à la date de création), nous avons pu procéder à un recadrage historique de l'analyse phénoménale. De même, l'analyse des transferts de sièges sociaux nous a permis de donner une autre dimension à l'analyse de la distribution spatiale des SCI.
- 30)** *Le croisement « destination » et « mouvements sociétaires ».* Comme pour les « âges » et les « montants de capital », nous avons entrepris de confronter les changements sociétaires aux « destinations ». L'idée qui a prévalu est que, malgré l'accomplissement similaire des formalités administratives, les changements ne présentent pas la même signification pour une SCI « HAB » et pour une SCI « ICP ». Par exemple, l'augmentation de capital aurait plus de sens dans une SCI « ICP », réunissant des partenaires d'affaires, dont la fréquence des investissements immobiliers implique des apports d'argent frais. Une hypothèse similaire peut être proposée à propos de cessions de parts ou des transferts de sièges sociaux : le siège de la SCI correspond souvent au siège de la société d'exploitation locataire et en cas de transfert du second le premier suit.

Pour conclure sur ce bref exposé, il nous faut admettre que l'analyse des données souffre de trois insuffisances fondamentales imputables au laconisme des « fiches sommaires » :

¹⁷⁵ Pour des illustrations de cette assertion, cf. *infra*, chapitre 6, § 6.2.

- 31) En premier lieu, elles n'indiquent jamais le nombre de porteurs de parts associés dans une SCI. L'examen fouillé des 1 521 statuts nous aurait permis de pallier ce biais et de corroborer les affirmations des juristes et des ouvrages spécialisés quant à la petite taille de ces entités. Si bien que nos assertions à ce sujet s'appuieront pour une partie, de manière présomptive, sur les discours des praticiens interrogés, et pour une autre sur les quelques entretiens effectués auprès de porteurs de parts, suivis de la consultation des documents de leurs SCI.
- 32) En second lieu, elles n'offrent presque jamais, sauf rares exceptions, de renseignements sur la spécificité des biens immobiliers acquis et gérés. En dépit de libellés assez clairs sur la « destination » du montage, nous ne savons pas vraiment si une SCI contient un ou plusieurs appartements, un ou plusieurs immeubles, un ou plusieurs locaux ou bâtiments professionnels, ou encore un mélange de biens aux usages différents. Lors de la rédaction de la case « objet social » dans le formulaire d'immatriculation, les mandataires de la SCI ne sont pas obligés de mentionner la spécificité et se contentent d'un évasif « *acquisition, administration et gestion de biens immobiliers* ». A condition qu'ils soient bien rédigés, sur le modèle des actes notariés très descriptifs, les statuts peuvent éventuellement nous apporter les éléments d'information recherchés. Comme pour les localisations réelles, la discrétion sur le contenu patrimonial des SCI est bien souvent de mise.
- 33) En troisième et dernier lieu, elles ne dévoilent jamais la nature notariée ou sous seing privé des actes déposés au RCS. Pour notre propos, la distinction est moins épiphénoménale qu'il n'y paraît puisque si elle avait été signalée nous aurions pu, sur le plan macroscopique, étayer nos hypothèses sur les stratégies procuratives et les relations de confiance entre porteurs de parts et praticiens – en effet, le choix d'une rédaction sous seing privé peut être motivé soit par des raisons marchandes (éviter des honoraires jugés prohibitifs), soit par des raisons psychosociales (s'affranchir du passage devant un représentant de l'autorité étatique, user de la liberté laissée par la loi). De plus, corrélée aux âges des gérants, l'exploitation de la partition nous aurait aidé à éprouver la force des effets d'âge et de génération dans l'interprétation des conduites procuratives. Par défaut, nous nous sommes reporté sur l'association microsociologique des discours et des archives pour faire état des préférences rédactionnelles et tester en conséquence nos hypothèses sur la confiance/défiance envers les conseils et sur l'équilibre pratique des dimensions orales/écrites.

3.3 La campagne d'entretiens

Ajustée à notre souhait de saisir le double point de vue des utilisateurs et des concepteurs de la SCI, la deuxième étape de nos investigations s'est articulée autour d'entretiens de

porteurs de parts (PDP) et de praticiens (PRAT). Bien que nous ayons simultanément enclenché les deux campagnes avant nos recherches sur le RCS – dans une optique exploratoire susceptible d’améliorer nos futures grilles d’entretiens –, la grande majorité de nos contacts et rencontres est surtout intervenue une fois le listing reconstruit, l’échantillonnage réalisé et pré-analysé, c’est-à-dire une fois nos hypothèses un peu plus clarifiées.

Du corpus et des modes d’accès aux enquêtés

Au total, l’enquête qualitative s’est soldée par la réalisation de 81 entretiens, avec la bipartition suivante : 36 porteurs de parts et 45 praticiens. Dans leur ensemble, les durées ont été assez courtes – entre 40 minutes et deux heures – mais homogènes. Dans la plupart des cas, il nous a fallu composer avec le temps imparti et les agendas professionnels parfois très chargés des enquêtés. En outre, quand ils nous ont reçu, ce fut toujours à des moments particuliers : entre deux rendez-vous d’affaires, en soirée, le week-end, voire au déjeuner.

Sur les 36 porteurs de parts, 23 ont été approchés par le biais du stock d’adresses disponibles sur « BDSCI.XLS », 8 par l’activation d’un réseau personnel et 5 par cooptation de praticiens auprès de certains de leurs clients – soigneusement sélectionnés au passage comme porteurs de parts de SCI « sans problèmes ». Pour ce qui concerne les 45 praticiens rencontrés – 7 notaires, 7 avocats d’affaires, 4 experts-comptables, 12 conseillers et gestionnaires patrimoniaux, 4 cadres bancaires, un conseiller en ingénierie financière et stratégie d’entreprise, 6 professionnels de l’immobilier professionnel et d’habitation, un inspecteur divisionnaire de la Direction des Services Fiscaux du Rhône, le responsable éditorial d’un journal d’annonces légales lyonnais, une vice-présidente du Tribunal de Grande Instance en charge des procédures collectives des personnes morales de droit privé – 25 l’ont été grâce aux *Pages Jaunes*, à des listings ordinaires et à la lecture de gazettes d’affaires locales, 11 par la mobilisation du même réseau personnel et 9 par cooptation de praticiens auprès de confrères, de camarades de faculté ou de partenaires d’affaires. Cette énumération appelle plusieurs commentaires tant sur la forme que sur le fond.

Contrairement aux modèles de construction d’un corpus à partir d’une sélection prédéfinie et raisonnée de variables objectives – une PCS, une tranche d’âge, etc. – nous avons effectué des entretiens de porteurs de parts sans vraiment privilégier une entrée au détriment d’une autre. De la base de données, nous avons tantôt retenu des SCI portant la mention « familiale » dans leur dénomination sociale, tantôt opté pour un croisement libre

de variables-entrées possibles : « destination », âge et lieu de résidence du gérant, emplacement du siège, type de gérance, montant de capital. L'intérêt était moins d'atteindre une population particulière – les porteurs de parts de plus de 55 ans résidant à Lyon par exemple – qu'une population large témoignant de logiques patrimoniales et gestionnaires, individuelles et collectives, variées¹⁷⁶. Nous avons voulu embrasser la diversité.

Consécutivement, nous avons envoyé plus de 300 courriers. Mais devant la lenteur ou l'absence de réponses à nos requêtes, nous avons décidé de mobiliser le réseau de connaissances de notre père. Nous augurons à ce propos que les relations construites localement par notre père en plus de vingt ans viendraient nous aider à parer aux soucis du terrain¹⁷⁷. Si l'activation du réseau paternel nous a procuré des satisfactions, débouchant sur des entretiens concrets de porteurs de parts et de praticiens, ce fut quand même un peu relatif par rapport à ce que nous escomptions. En effet, nous pensions, un peu naïvement peut-être, que ses intercessions en notre faveur nous ouvriraient plus de portes, notre père devenant pour l'occasion une sorte de « sas » ou d'« articulateur » réticulaire. Pour tout dire, nous concevions l'accord de principe pour une rencontre comme un « dû ». Doté d'un bon entregent et amateur de sociabilités mondaines, notre père avait été conduit dans son parcours à rendre de nombreux services à des gens différents. Si le poids de la « dette » a sûrement fonctionné, nous avons pu déduire des multiples hésitations, refus et rétractations que les questions d'argent constituaient bien une barrière difficilement franchissable, même pour des personnes unies *a priori* par des liens anciens et solides.

La sur-représentation des entretiens de praticiens dans notre corpus relève surtout des contingences du terrain. Elle se justifie par notre désir de repérer des manières de procéder et de concevoir la SCI inhérentes aux différents acteurs intervenant dans l'univers composite de l'argent, de l'immobilier et du patrimoine, c'est-à-dire saisir des régularités ou des analogies et des spécificités ou des différences autant pratiques que représentationnelles (modes de faire et credos). Nous avons en tête que chaque praticien avait été confronté dans sa carrière à des cas de figure aussi typiques que singuliers. Ils devenaient pour nous à la fois des informateurs et une population observable en soi. Nous voulions également comparer les éléments théoriques récoltés dans les ouvrages spécialisés

¹⁷⁶ De ce point de vue, notre méthodologie se rapproche un peu de celle mise en œuvre par Anne GOTMAN pour scruter les pratiques et les représentations de l'héritage. Les quatre types d'héritiers qu'elle dessine – *bâtisseurs, éducateurs, fondateurs et entrepreneurs* –, dont nous reparlons *infra*, visent à mieux appréhender des logiques que des individus ou des variables. Cf. *Hériter, op. cit.*, p. 12 *sq.*

¹⁷⁷ Ancien fonctionnaire des Douanes, notre père a été amené durant sa carrière à entretenir des contacts professionnels, extra-professionnels, si ce n'est amicaux, avec nombre de membres des milieux d'affaires mais aussi avec des fonctionnaires des Impôts. Sa reconversion ultérieure dans le commerce l'a naturellement conduit à s'appuyer sur ce riche carnet d'adresses.

à des discours illustrant des adaptations pratiques. Au-delà de cet objectif, butant à un moment donné sur un phénomène de saturation, la multiplication des entretiens fut aussi induite par un effet de « boule de neige ». Un notaire nous renvoyait par exemple vers un avocat qui, lui, nous invitait à rencontrer un expert-comptable, ainsi de suite. Tout refus aurait été mal perçu ; ils avaient pris le temps de nous recevoir. Nous pensions de surcroît que la redondance discursive et argumentaire était le prix à payer pour éventuellement toucher des porteurs de parts.

Dans le cours de certains entretiens de praticiens, nous avons appris qu'ils pouvaient aussi être porteurs de parts. Si nous nous en doutions, nous les avons rarement interrogés en cette qualité. Quand nous avons tenté de le faire, les résultats ne furent pas tout à fait probants, la combinaison des grilles n'étant pas commode. C'est pourquoi, nous avons plutôt choisi de consulter après coup le RCS. En lançant une recherche nominative sur les « fiches sommaires », nous avons pu remarquer que 10 d'entre eux étaient gérants d'une ou plusieurs SCI. Cependant, comme nous ne les sollicitons pas à ce titre, les praticiens s'en tinrent à une disposition professionnelle. Nous avons alors essayé d'extraire de leurs discours normés des éléments susceptibles d'être repris pour une analyse générale des usages et images sociétares.

Trois de ces 45 entretiens occupent une place particulière dans le corpus : le responsable éditorial d'un journal d'annonces légales, la vice-présidente du TGI et l'inspecteur divisionnaire des Impôts :

Le choix du premier a été dicté par trois facteurs : la position de ce type de journal dans le processus d'immatriculation d'une SCI – publication de l'acte de naissance juridique sur un support désigné par arrêté préfectoral –, son rôle non négligeable dans les pratiques de secrétariat juridique et aides aux formalités, son statut de baromètre des évolutions économiques et sociétares locales ainsi que la rédaction d'articles sur des entreprises et la couverture de manifestations sociales courues par les élites locales. Aussi, ce responsable a-t-il été perçu comme un informateur utile à notre tentative d'une meilleure définition des populations recourant à la SCI.

Le choix du second est venu de la difficulté de pénétrer au cœur des SCI « à problèmes ». Pour pallier cette lacune, deux solutions se sont offertes à nous : soit interroger des praticiens sur des dossiers épineux qu'ils ont eu à traiter, soit nous enquêter de l'issue judiciaire de situations sociétares interlopes. Dans cette veine, sur le conseil du responsable du RCS, nous avons sollicité un rendez-vous avec la magistrate, en charge du

traitement des liquidations et redressements judiciaires des SCI. Nous apportant de précieuses informations, elle nous a par ailleurs introduit chez un avocat, partenaire sur un dossier en cours.

Enfin, le choix du troisième, ami de longue date de notre père, s'est imposé en raison de la centralité des stratégies fiscales dans les logiques sociétares. S'il a su corriger nos carences réglementaires et nous dévoiler quelques éléments des pratiques administratives, certaines de ses illustrations ont favorisé une meilleure intelligibilité des comportements des porteurs de parts et de leurs conseils en matière de dévoiement, licite ou non.

D'un point de vue formel, l'enquête par entretiens a suivi les principes de la semi-directivité. Subdivisée en cinq rubriques, la grille de questions consacrée aux porteurs de parts a cherché à explorer des domaines plus ou moins emboîtés : l'organisation et le fonctionnement de la SCI, les attitudes patrimoniales et gestionnaires, les pratiques et représentations des environnements spatiaux et matériels, les dynamiques familiales, professionnelles et relationnelles. Celle édifiée pour les praticiens a été découpée en quatre rubriques susceptibles de mieux nous aider à connaître les contenus des métiers et des spécialités utilisant le droit des sociétés, les profils des clientèles concernées, les pratiques et représentations des évolutions législatives et réglementaires, les dynamiques interprofessionnelles¹⁷⁸.

En raison des contraintes du terrain, nous avons parfois été conduit à dénaturer la règle méthodologique de semi-directivité. Question d'adaptation. Nous pouvons même avouer que certains entretiens ont confiné à la « discussion », la directivité devenant en l'espèce une condition *sine qua non* pour obtenir un minimum d'informations de la part d'enquêtés pressés, peu diserts et décontenancés par quelques questions jugées « déplacées ». Le constat s'applique aussi bien pour les porteurs de parts que pour les praticiens. Dans ce contexte, la grille ne nous a pas été d'un grand secours. Voyant que nous ne dominerions pas les débats et que nous ne réussirions pas à imposer notre style¹⁷⁹, nous lui avons préféré

¹⁷⁸ Le contenu des grilles d'entretiens est présenté dans l'Annexe II. La déclinaison des questions ne doit pas conduire le lecteur à voir ces grilles comme des outils trop figés et trop linéaires. Si certaines questions possèdent une valeur intrinsèque, d'autres s'apparentent davantage à des relances « scénarisées ». L'ensemble reste modulable au gré des situations d'enquête : disparition de questions superflues, émergence de relances opportunes et successives pour creuser des pistes intéressantes ou dégrossir des réponses, etc.

¹⁷⁹ L'enquêteur ressemble à bien des égards au « stratège », tel que le définit François JULLIEN. Cf. *Traité de l'efficacité*, Paris, Grasset, 1996, p. 87 et s., 190 sq. En guettant la brèche, le stratège pratique l'art de la *manipulation*, qui implique deux opérations : l'*ouverture* (inciter l'autre à parler pour le sonder) et la *fermeture* (aller dans le sens inverse de ses propos pour le forcer à réagir). Si l'enquêteur doit par moment se conformer à l'enquêté, s'adapter à sa disposition, pour instaurer la confiance, force est de reconnaître que ce n'est pas toujours possible et que l'enquêté peut prendre le dessus. A plus forte raison quand il s'agit d'un spécialiste légitimé et que ses connaissances sont toujours plus grandes que celles, contextualisées, de l'enquêteur.

une sorte de « questionnaire oral », jeu alterné de questions-réponses agrémenté de relances sur des points jugés essentiels et/ou peu abordés jusqu'alors.

De cela il ressort que la « discussion » et la directivité ne doivent pas être appréciées comme des modes mineurs vis-à-vis des protocoles plus conventionnels. Elles sont aussi leur place dans une méthodologie générale. Très souvent, elles laissent filtrer des informations capitales pour l'analyse et recèlent des phrases ou des locutions « percutantes » aiguissant l'esprit du sociologue.

A la lumière de notre effort d'explication processuelle et situationnelle du recours sociétaire, nous avons au départ songé à mener des récits de vie, plus à même de mettre en valeur l'emboîtement des temps biographique et historique collectif¹⁸⁰. L'idée avait fait son chemin du fait de l'ancienneté de quelques SCI du corpus, la plus ancienne datant de 1979. De plus, nous intervenions à un moment précis du cycle de vie et de la carrière des porteurs de parts et de l'histoire de leurs montages.

Il va sans dire, malgré tout, qu'on ne peut pas regarder de la même manière une SCI montée il y a vingt ans, à une période où la technique était encore peu employée, et une SCI plus récente, perdue dans la foule croissante des immatriculations actuelles. Les conjonctures sont différentes, le droit et la réglementation ont évolué. En outre, dans les SCI « anciennes », les mouvements sociétaires observables seraient, *ceteris paribus*, plus nombreux et étroitement liés aux changements ayant affecté, entre la date de création et la date de l'entretien, les calendriers individuels et familiaux des porteurs de parts. Par contre, dans des SCI montées un an ou deux avant l'entretien, les mouvements seraient eux plus limités, la vie juridique embryonnaire et la carrière de porteur de part moins « expressive ». La différence se comprend mieux si nous prenons le cas de SCI conjugales devenant familiales dans le temps – *i.e.* dans lesquelles les enfants sont conçus 5, 10 ou 20 ans plus tard parce qu'aux prémices du montage ils n'étaient pas encore nés ou mineurs.

Confronté à cet obstacle empirique, nous avons donc moins tablé sur des récits de vie *stricto sensu* que sur des récits de pratiques ou des entretiens semi-directifs recouvrant aussi une « mise en intrigue » des expériences juridico-financières dans des contextes biographiques (individuels et collectifs), socio-historiques et spatiaux spécifiques¹⁸¹.

¹⁸⁰ Cf. Daniel BERTAUX, *Les récits de vie. Perspective ethnosociologique*, *op. cit.*, p. 76. Giovanni LEVI, « Les usages de la biographie », *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1989, p. 1325-1336.

¹⁸¹ Utile pour inventorier les espaces-clés d'une existence, l'approche biographique peut également être mobilisée pour restituer les valeurs que les porteurs de parts attachent aux espaces investis par le canal d'une SCI. Dans cette optique, nous concevons l'espace comme un « espace vécu », c'est-à-dire sujet à des représentations potentiellement variables selon les époques de la vie ; chaque individu tente de conformer ses projets à des espaces faisant sens pour lui. Cf. Armand FREMONT, *La région, espace vécu*, Paris,

La perception de la consigne initiale – « *J'aimerais que vous me racontiez comment s'est montée la SCI x ? Comment ça s'est passé ?* » – a donné lieu à deux types de discours reflétant une conscience situationnelle divergente : soit les enquêtés ont entrepris une stricte évocation des avantages matériels du montage, soit ils ont amorcé un récit autobiographique.

Si le second type de discours ne fait pas fi d'une référence bien pesée à l'axe moyens/fins – le recours sociétaire correspond presque toujours aux besoins d'un projet donné – il est le fait de porteurs de parts établissant une échelle de valeurs : le bien immobilier passe avant l'artifice juridique. Le rapport au bien est affectif, surtout quand il a été acquis à la sueur de son front ou bien qu'il véhicule l'appartenance symbolique à une lignée, l'avoir se confondant alors avec l'être. Pour le coup, il n'est pas rare de voir des enquêtés retracer des pans entiers de leur histoire et leur conférer un sens explicatif.

A l'inverse, dans des SCI initiées pour des investissements ou l'acquisition de locaux industriels, les porteurs de parts vont, toutes choses égales par ailleurs, attacher une plus grande importance à l'enveloppe juridique du projet, aux potentiels gains fiscaux qui en dérivent et à un secteur géographique « rentable ». L'accent est mis sur ces caractéristiques d'une rationalité économique, sur les impératifs d'une situation, sans que pour autant la dimension biographique professionnelle soit escamotée. Orienté vers le futur, leur projet a aussi une origine temporelle.

En ce qui concerne l'analyse du discours, nous avons tour à tour adopté une analyse par entretiens et une analyse thématique¹⁸². Au sujet de la série d'entretiens de praticiens, la recherche d'une cohérence thématique inter-entretiens a prévalu. Pour la série d'entretiens de porteurs de parts, nous avons centré notre analyse sur la recherche de moments-clés, déclencheurs ou révélateurs des prises de décision. En mettant en évidence le processus de formation de la carrière de porteurs de parts, nous avons souhaité parcourir des « *sentiers de vie* »¹⁸³ ou des itinéraires parsemés d'opportunités, de plages de liberté, de déterminations, de perturbations et autres *turning points*.

Flammarion, « Champs », 1999 (1976), p. 65 et 124. Pierre PELLEGRINO, « Epistémologie de l'espace et sociologie des lieux. Espace social, représentations des lieux et transformations contemporaines de l'espace », *Espaces et sociétés*, n° 48-49, p. 151-166.

¹⁸² Cf. Alain BLANCHET et Anne GOTMAN, *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1992, p. 96-101.

¹⁸³ Cf. Anthony GIDDENS, *La constitution de la société*, Paris, PUF, « Sociologies », 1987 (1984), p. 167.

A ce stade, il importe de dire que la médaille de la diversité présente un revers méthodologique patent : l'hétérogénéité des entretiens¹⁸⁴. Dépendant des réponses à nos courriers, nous ne pouvions pas vraiment anticiper les profils des porteurs de parts que nous allions interroger. L'un des objectifs du sociologue est de découvrir des régularités comportementales et de les typifier, et non d'ébaucher une collection ou un catalogue de cas et de faits atomisés. Au vu de la diversité des profils, des histoires et des situations rencontrées (âges, situations familiales et relationnelles, volumes de patrimoines, métiers, projets, etc.), cette découverte s'est avérée délicate.

Pour restituer les singularités carriérales, nous avons par moment pris le parti de recourir à des portraits de porteurs de parts. Par contre, nous avons plus facilement pu dégager des régularités concernant les mobiles objectifs de constitution et les pratiques gestionnaires. En dépit de stratégies et de tactiques intrinsèques à des porteurs de parts individuels – indices de leur marge de liberté –, il nous a été loisible de dégager des points communs et des thèmes récurrents d'un enquêté à l'autre. Nous avons ainsi pu faire se rejoindre une analyse « biographique » et une analyse « thématique », d'entretien à entretien.

Dans le prolongement de notre questionnement sur la représentativité du corpus, nous voudrions en appeler à la vigilance du lecteur. Etant donné que la seule identification nominative possible à partir des « fiches sommaires » a été celle des gérants, c'est donc à ces responsables sociétaires que nous avons adressé nos courriers. D'ailleurs, le caractère « officiel » de notre démarche nous y astreignait. Nous pensions également pouvoir nous appuyer sur ce premier contact pour approcher le reste des associés. Hormis trois cas, ce fut peine perdue. Quand les gérants ont repoussé notre demande, ils ont prétexté qu'ils étaient les seuls compétents pour nous répondre, qu'ils étaient les initiateurs du projet et que leur nomination à la gérance était « normale » et « légale ». Cette attitude nous a en partie permis d'alimenter notre hypothèse sur l'illusion contractuelle et l'inaction collective.

Interprétation de quelques motifs de refus et d'acceptation

Notre description des situations d'enquête suppose une co-interrogation des refus et des assentiments au principe d'un entretien. A leur manière, les deux facilitent l'éclairage des propriétés sociologiques et des logiques d'action des porteurs de parts et participent à

¹⁸⁴ Pour une présentation détaillée des profils des porteurs de parts enquêtés et une identification de leurs SCI sous forme de fiches, cf. Annexe I.

l'éclosion de certaines conjectures. Nous proposons donc de brosser quelques unes des raisons avérées et pressenties :

- 34) *Ne pas se dévoiler à un étranger.* Cette attitude renvoie aux tabous entourant les questions d'argent et de patrimoine. Elle consiste à rester discret sur le processus d'accumulation des richesses. Le refus de publicisation s'explique à notre sens par deux facteurs : *primo*, la famille est perçue comme un espace privé et, *secundo*, le « bien-être » privé transite par des stratégies patrimoniales, financières et fiscales difficilement avouables car étant parfois à la frontière de la licéité. Il ne faut donc pas attirer l'attention et la convoitise et, à ce titre, la discrétion peut être érigée en norme sociale ou en valeur de référence. Dans cet esprit, le principe de discrétion mis en avant ou supputé revêt l'apparence d'une protection d'ordre identitaire. « *Si l'on considère que la propriété matérielle est une extension du moi et que toute incursion dans nos biens est ressentie par conséquent comme une violation de la personne*, note Georg Simmel, *il existe aussi une propriété privée dans le domaine de l'esprit, dont la violation blesse le centre même du moi* »¹⁸⁵. Cette attitude forte nous est apparue à plusieurs reprises. Lorsque certaines personnes ont accepté l'entretien, elles ne nous ont pas caché qu'elles avaient hésité et que des proches les avaient dissuadées de s'exprimer à un étranger (ne pas déballer sa vie, de pas divulguer ses « trucs » pour gagner de l'argent, etc.).
- 35) *Le poids des secrets familiaux.* Cette raison découle de la première. Pourtant, il s'agit moins ici de rester discret sur son patrimoine, son évolution et les artifices employés, que de ne pas s'étendre outre mesure sur les effets pervers relationnels induits par une gestion patrimoniale commune. Le patrimoine constitue une source d'enjeux et engendre des rapports de force et de pouvoir. Dans ce contexte, le refus de l'entretien est motivé par la volonté de ne pas publiciser des situations conflictuelles ou des événements (décès, divorce, remariage, etc.) ayant suscité de telles situations. Il convient dès lors de « laver son linge sale en famille ». Nos tentatives pour approfondir des histoires troubles et troublées ont été contrecarrées par un mutisme inexorable. La volonté affirmée de ne pas remuer de mauvais souvenirs démontre la présence tenace de syndromes. Le cas d'un commerçant contacté, implanté dans la proche banlieue lyonnaise, est intéressant pour notre propos. Il y a quelques années, nous a-t-il raconté au téléphone, il a monté une SCI avec son frère et sa sœur pour gérer un bien reçu en héritage. La gestion commune a accouché de profonds désaccords entre les trois membres de la fratrie. Devant la persistance des blocages décisionnels, les deux frères ont commencé à se déchirer. A la suite de ces conflits répétés, le commerçant nous a avoué qu'il était tombé malade, avait renoncé à son mandat de gérant et quitté la SCI. Aujourd'hui, il est en froid avec son frère et, par ricochet, avec sa sœur – ils les accusent d'une vénalité « sans bornes ». Malgré notre

¹⁸⁵ Cf. Georg SIMMEL, *Secret et sociétés secrètes*, Paris, Circé, 1991 (1908), p. 26.

insistance, il n'a pas souhaité en dire plus ; nous en avons conclu que son refus était motivé par une tendance à la scotomisation de ces conflits. De même, dans le déroulement de certains entretiens, la recherche d'informations supplémentaires sur des situations ou histoires familiales confuses ou tendues peut entraîner des réponses pour le moins elliptiques.

36) *La méconnaissance et l'incompétence juridiques.* Déduite des refus, mais également observée dans le fil de certains entretiens, la méconnaissance (relative) des rouages sociétaires est surtout le fait de personnes qui ont connu la SCI par hasard ou par l'entremise de leurs commettants. Deux attitudes en résultent : une attitude d'auto-disqualification et d'autocensure et une attitude de légitimation de l'intervention des conseils sur fond de confiance. Le sentiment d'« incompétence » est à l'origine de nombre de refus et produit des discours minimalistes – d'où parfois de brèves durées d'entretien. Contacté par courrier, puis relancé par téléphone, un chef d'entreprise de Meyzieu nous a dit qu'il avait monté une SCI pour ses enfants parce que ses conseils l'avaient incité à le faire. Il nous a déclaré qu'avec du recul ce montage était une « bêtise » et qu'au lieu de gagner de l'argent il en perdait (sic). Il a décliné le principe d'une rencontre en arguant une incompétence, sans que pour autant, de façon quelque peu contradictoire, il ne se prive d'émettre des jugements de valeurs. Derrière la remise en cause du montage, c'est l'action de ses conseils qu'il prend pour cible et ses résultats estimés « incohérents ». Dans le même ordre d'idée, un artisan du centre de Lyon nous a confié que son témoignage serait insipide vu qu'il ne s'est jamais occupé de sa SCI, s'en remettant les yeux fermés à son expert-comptable. Pendant 10 ans, il s'est contenté de signer les documents qu'il lui présentait. Comme on le voit, la « méconnaissance » et l'« incompétence » peuvent être le fruit d'une appartenance professionnelle orientée autour d'autres pôles d'intérêts que les dimensions administratives, juridiques et technico-financières ou d'une auto-disqualification consécutive à un report de compétences. L'analyse de ces refus nous a permis de mettre au jour les concepts de *conduites* et de *stratégies procuratives* et de détecter une rationalité souvent limitée¹⁸⁶.

37) *Le manque de temps.* L'allégation de ce motif fournit une indication sur l'appartenance socioprofessionnelle des porteurs de parts – essentiellement des acteurs du secteur libéral. Ce type de refus appelle une réflexion plus large sur la conciliation des temps professionnels et patrimoniaux et l'allocation des rôles qui s'ensuit. Par exemple, le temps dévolu à la gestion

¹⁸⁶ En dépit des constats de méconnaissance et d'incompétence, les porteurs de parts ne doivent pas être considérés comme des « analphabètes » du droit. Leur « acculturation » dépend certes de leur position sociale mais aussi de leur inscription dans des réseaux de traduction, dans une structure d'interaction. Ces deux attitudes présentent alors une valeur idéal-typique qui ne demande qu'à être mesurée à l'aune de la réalité. La familiarité au langage et aux procédés juridico-financiers donne à voir des savoirs contextualisés et des attributions sémantiques plus ou moins personnelles. Dans cette perspective, cf. Pierre VERGES, « Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance » in Denise JODELET (dir.), *Les représentations sociales*, op. cit., p. 407-428.

par un rentier ou un retraité diffère de celui du chef d'entreprise ou du professionnel libéral. Les premiers possèdent à première vue une plus grande latitude temporelle pour s'occuper de leur patrimoine tandis que les seconds s'en remettent volontiers à des tiers-spécialistes. Pourtant, la disponibilité n'entraîne pas mécaniquement une prise en charge individuelle et personnalisée de la gestion. Des retraités fortunés peuvent aussi plébisciter des conduites procuratives et mobiliser, à la faveur d'un effet d'hystérésis, leurs anciens conseils professionnels.

- 38) *Le caractère anodin de son propre montage.* Certaines personnes n'hésitent pas à mettre en exergue la banalité « gestionnaire » de leur montage : encaissement des loyers, remboursement des emprunts, tenue ultra-simplifiée d'un cahier de comptes, etc. Ils partent ainsi du principe que leur situation n'offre aucun intérêt pour une étude et préconisent de rencontrer des spécialistes. Si l'on ne peut nier leur bonne foi, cet argument relève surtout de l'expédient pour nous éconduire. Ils se rangent derrière une sorte de « conformisme » afin d'éluder l'éventualité d'une rencontre. Certains de nos entretiens ont pu se faire par le contournement de l'argument ; nous avons insisté en soutenant que tous les cas, y compris les plus « anodins » nous intéressaient. La banalité cache des motivations réelles. Relancé par téléphone, un porteur de parts s'est plaint de son sort de contribuable « *pris à la gorge* » et contraint de recourir, comme beaucoup, à des montages « *artificiels* » pour abaisser la pression fiscale. De là, nous avons supposé l'existence de décisions prises *ex abrupto*, ressortissant plus à un mécontentement qu'à un projet précis.
- 39) *SCI en sommeil, « coquille vide » et ancienneté du montage.* A partir de ces trois situations particulières, on peut déceler soit l'influence de circonstances négatives ou inattendues dans la conduite d'un projet patrimonial (événements familiaux, économiques et professionnels inopinés), soit au contraire la constitution d'une stratégie définie, soit enfin le résultat d'un héritage plus subi qu'espéré. Dans le premier cas de figure, le montage de la SCI a précédé l'acquisition immobilière ; il suffit alors que le projet échoue pour que ses initiateurs se retrouvent avec une société sur les bras. Dans la même ligne, le montage peut avoir été décidé alors que les partenaires étaient sur la même longueur d'ondes ou que la conjoncture professionnelle était favorable ; il suffit qu'une discorde, qu'une faillite ou une perte d'emploi survienne pour que le projet capote et que le montage perde sa raison d'être. Dans le second cas, la mise en sommeil peut correspondre à une stratégie avisée et transitoire : le principe qui prévaut est qu'il faut toujours avoir une société à portée de main afin de répondre rapidement aux opportunités d'investissements qui se présentent. Enfin, dans le troisième cas, il peut arriver qu'une personne hérite de parts de SCI au sein de laquelle elle n'était pas partie prenante. Dans le sens où il ne s'agit pas d'un montage s'accordant aux besoins d'un projet

personnel, le legs peut être plus ou moins bien vécu. L'embarras devient le sentiment prédominant, aboutissant à une gestion laxiste et peu inspirée. Le résultat est souvent la disparition du bien immobilier. Indifféremment, les trois situations provoquent des refus. L'argument d'un investissement différé n'incline guère les porteurs de parts à s'exprimer sur du virtuel. Etant donné que la SCI est vide, ils réduisent d'eux-mêmes la portée de leur conduite. Devant tant d'énergie à vouloir maquiller ses pratiques et ses stratégies, financières et techniques, les relances restent vaines. Les situations d'héritage permettent de leur côté d'esquisser les contours d'une attitude d'auto-disqualification. Les héritiers ne sont pas les moteurs de l'action et ont parfois du mal à entrevoir les raisons qui ont conduit leurs parents à la SCI. Au risque de travestir les véritables mobiles de leurs ascendants, ils préfèrent s'abstenir de parler. Cela est d'autant plus dommage que ce type d'entretien nous aurait permis de parfaire notre examen des pratiques et des représentations sociétaires, l'opinion des récipiendaires étant aussi éclairante que celle des instigateurs. Seul un entretien de notre corpus peut être replacé dans ce cadre analytique.

- 40) *De l'importance d'être coopté.* Le parrainage ou la cooptation sont deux leviers efficaces pour accéder aux porteurs de parts – mais aussi aux praticiens. Qu'il s'agisse du recours à un réseau personnel ou bien d'une recommandation par des praticiens, les modes inter-relationnels ont pour effet de réduire la distance sociale qui nous sépare des porteurs de parts. Dit autrement, ils visent à instaurer un climat de confiance. Pour preuve, quelques enquêtés nous ont clairement affirmé qu'ils ne nous auraient jamais reçu si leurs conseils n'étaient pas intervenus en notre faveur. A cet égard, l'entretien préalable avec le conseil se meut en un examen de passage où les motivations de l'interlocuteur sont éprouvées. Sachant que le conseil nous a déjà parlé d'eux et de leur montage, le mystère se désépaisse et la relation qui s'engage prend une tournure plus conviviale et moins crispée.
- 41) *L'attitude « pédagogique ».* Cette attitude caractérise aussi bien les praticiens que quelques porteurs de parts rompus aux techniques sociétaires. L'identité d'« expert » de la SCI atténue la distance initiale et se traduit par l'exposition d'un savoir théorique et pratique acquis soit durant un parcours professionnel approprié, soit durant des études juridiques, commerciales et de gestion. Si par moment, comme nous l'avons avancé, l'emploi de procédés, de subterfuges et de « trucs » nécessite une discrétion verbale, il peut à rebours être dévoilé sans gêne apparente. Par la défloration d'une rationalité technique, l'« enseignement » de quelques ficelles, l'entretien devient vite une plate-forme identitaire. Le souci du détail dans les descriptions proposées témoigne alors d'une volonté de faire autorité dans un domaine où la subtilité technique légitime autant les montages que ses utilisateurs. Partant, l'enquêteur se

situé inévitablement dans une position d'infériorité et peut aussi avoir droit à une longue litanie des règles juridiques, comme s'il assistait à un cours magistral.

42) *L'attitude bienveillante* : « *aider les jeunes* ». L'accord pour un entretien et la réduction de la distance enquêteur/enquêté peuvent puiser leur source dans une attitude empreinte de solidarité, si ce n'est de « compassion ». Des porteurs de parts déclarent nous avoir reçu parce qu'« *il n'est pas facile d'être étudiant de nos jours* ». De fait, ils nous ont parfois demandé ce que nous envisagions de faire dans le futur, quelles étaient nos ambitions professionnelles, où allait nous mener notre recherche. L'intérêt manifesté pour notre avenir s'explique par la représentation des difficultés socioéconomiques contemporaines (chômage, précarité des jeunes) et peut être regardé comme un effet de génération – « *Moi, à mon époque, c'était plus facile alors que pour vous...* ». Plus précisément, ce genre d'attitude est le fait d'enquêtés quinquagénaires et sexagénaires qui ont tendance à identifier notre condition à celle de leurs propres enfants. L'inquiétude sur le destin futur de leur progéniture est quasi récurrente. Aussi, l'implication des enfants dans les SCI exprime-t-elle une solidarité intergénérationnelle. Par le biais des conditions d'enquête, on peut donc observer les premiers signes d'une logique familiale axée sur l'entraide et la transmission matérielle et axiologique, non pas pour le simple fait de donner mais pour atténuer les incertitudes des conjonctures socioéconomiques¹⁸⁷ et l'anxiété qui peut en dériver. Si le travail représente pour eux une valeur essentielle¹⁸⁸, un vecteur de construction identitaire ou un moyen de se créer une place dans la société, les difficultés pouvant nuire à la vie professionnelle doivent être appréhendées au mieux (aider ses enfants, préparer sa retraite). Cette représentation se signale avec acuité chez des porteurs de parts qui ont voué la majeure partie de leur existence au travail et à la formation d'une position désormais enviable (chefs d'entreprise et professions libérales). Fort de cette expérience, c'est comme s'ils se sentaient investis d'une mission.

43) *Afficher sa réussite sociale*. Par cette attitude, nous entrons de plain pied dans un discours qui se cristallise dans une philosophie libérale et qui illustre le poids d'un effet de socialisation. Un industriel a satisfait à l'entretien parce que, *dixit*, « *il n'avait rien à cacher* ». En sondant son parcours, nous avons appris qu'il avait travaillé aux Etats-Unis durant quelques années et qu'il

¹⁸⁷ Le climat économique général joue un rôle important dans la formation des anticipations des ménages. Pour Stéfan LOLLIVIER, l'accroissement des incertitudes obérant le devenir professionnel des individus, notamment le maintien du chômage à un niveau élevé, justifie le pessimisme des ménages. Si l'influence du revenu et du diplôme sur les perspectives futures jouent pour les plus aisés et les plus diplômés, nous pensons que la transmission patrimoniale s'affirme comme une alternative ou une parade à d'éventuelles conjonctures financières défavorables. Cf. « Anticipations des ménages et environnement économique », *Economie et statistique*, n° 324-325, 1999, 4/5, p. 103-112.

¹⁸⁸ Selon l'enquête *Valeurs*, menée par l'Association pour la recherche sur les systèmes de valeurs (ARVAL) en 1999, le travail figure en seconde position, juste derrière la famille, au rang des préoccupations majeures des Français – et parmi eux surtout les 55-64 ans et 65 ans et plus. Cf. Hélène RIFFAULT et Jean-François TCHERNIA, « Sens du travail et valeurs économiques » in Pierre BRECHON (dir.), *Les valeurs des Français. Evolutions de 1980 à 2000*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 2000, p. 84-104.

avait complètement adhéré à la mentalité anglo-saxonne. L'entretien fut souvent le théâtre d'une mise en parallèle des systèmes socioéconomiques et culturels américains et français et de leurs manières respectives de concevoir la richesse et la réussite. En acceptant de nous recevoir, son objectif n'était pas seulement d'être fidèle à son credo, mais aussi d'attester des conséquences heureuses d'un tel apprentissage sur l'épanouissement personnel et le bien-être matériel – il nous a reçu un samedi après-midi dans sa propriété située dans une banlieue chic de l'Ouest Lyonnais.

- 44) *La familiarité au monde universitaire : avoir été étudiant.* La grande majorité des porteurs de parts et des praticiens rencontrés, évoluant dans la partie supérieure de l'échelle sociale, jouissent d'un capital scolaire élevé. Nous pouvons alors supposer que l'acceptation trouve ici son origine dans une espèce de communauté nous liant aux enquêtés ; les mêmes qui, précisément, se sont enquis de nos perspectives d'avenir. D'une manière générale, notre démarche a produit des réactions naviguant entre l'« incrédulité » et l'« enthousiasme ». Le partage entre les deux influe sur les situations d'enquête en créant les conditions d'une intégration ou d'un rejet dans les groupes de praticiens. Par moments, nous avons eu l'impression de converser d'égal à égal avec les praticiens, sans préjugés, comme si la communauté de l'objet l'emportait sur le positionnement social. Si notre perception du problème diverge de celle de bien des praticiens, notre démarche sociologique a notamment été bien accueillie par les conseils en gestion de patrimoine qui, dans le développement de stratégies commerciales (marketing) et dans la prise en charge des stratégies patrimoniales singulières de leurs clients, sont amenés à s'intéresser à des enquêtes socio-démographiques, sur les modes de vie, à des sondages d'opinion et à des styles psychosociologiques de comportement. Sous un autre angle, la complémentarité et l'échange d'avis sur le problème ont constitué des atouts pour notre immersion dans ces milieux. Il nous a par exemple été souvent demandé quelle était notre analyse sur tel ou tel point de la réglementation. En employant le même langage et les mêmes références – un semblant d'intersubjectivité – nous avons parfois pu faire l'impasse sur des aspects théoriques largement abordés par ailleurs.

De la confidentialité déontologique aux illustrations anecdotiques

L'incrédulité ou le scepticisme des praticiens face à notre démarche s'est manifesté par une rétention d'informations et par une sur-valorisation de leur statut d'expert. S'en tenant à des lieux communs, certains se sont inquiétés de savoir ce qu'il allait advenir de leurs propos ; si nous n'allions pas les déformer ou en faire une utilisation abusive. Aussi, l'enregistrement a-t-il été parfois refusé.

Dans cette perspective, les praticiens se réfugient derrière un principe de confidentialité codifié dans les déontologies de leurs corps de métiers respectifs. Comme le suggère Marie-Anne Frison-Roche, « *c'est le secret qui fait le professionnel, qui crée la profession, qui permet l'unicité de la notion [...] La tension entre le secret et la diffusion de la connaissance de l'objet est toujours présente car aucun objet ne peut échapper à la dialectique du secret et de l'information* »¹⁸⁹.

Mais les praticiens se font aussi l'écho des réactions de leurs clients. A la fin des entretiens, nous leur avons souvent demandé s'ils pouvaient nous introduire auprès de porteurs de parts. Quand certains ont joué le jeu – trois en réalité – ce fut au prix d'une sélection. Il nous ont alors renvoyé vers des associés au montage lisse, stéréotypé, sans histoires. Quant à ceux qui ont refusé, ils ont fait primer cette fameuse confidentialité ou discrétion, garante de la relation de confiance les unissant à leurs clients. Comme si en fin de compte, le simple fait de demander et de nous introduire représentait un risque susceptible d'altérer cette relation dépassant la pure prestation marchande.

Pour preuve, un notaire du 6^{ème} arrondissement de Lyon nous a confié que sa clientèle était presque exclusivement composée d'autochtones fortunés au caractère bien trempé et donc peu enclins à nous recevoir. S'il ne nous a pas opposé un non radical, nous l'avons quand même senti gêné par notre curiosité. En tournant autour du pot, il a mentionné que ses clients appartenaient à des milieux fermés, « *difficiles à faire bouger* », et désirant par-dessus tout demeurer discrets. En tant que clients « ancrés » – notons au passage qu'il a racheté sa charge au début des années 80 et donc hérité d'une clientèle –, ils sont attentifs à la gestion et à la fructification de leur patrimoine, ce qui les rend très sourcilleux sur le rôle du notaire, sur la qualité de ses prestations et son aptitude à respecter sa déontologie. Dès lors, la fidélité, la reconnaissance et la gratitude sont autant de réponses aux efforts consentis pour maintenir ce rapport privilégié. Quand nous lui avons confessé qu'un notaire de l'Est Lyonnais s'était plutôt montré favorable, il s'est empressé de différencier les clientèles : d'un côté les membres d'une ancienne bourgeoisie lyonnaise aux fortes exigences et de l'autre des populations plus « modestes » de communes de banlieue et donc *a priori* plus abordables. Cette tendance à une différenciation sociale nous est apparue comme le symptôme d'une valorisation symbolique et marchande de son identité professionnelle.

¹⁸⁹ Cf. Marie-Anne FRISON-ROCHE, « Secret et profession » in Marie-Anne FRISON-ROCHE (dir.), *Secrets professionnels*, Paris, Autrement Essais, 1999, p. 13-102.

Il apparaît donc que la discrétion et la confidentialité sont des relations doublement construites et entretenues. Nous passons d'une norme subjectivée à une norme formelle objectivée, c'est-à-dire défendue par des « intermédiaires » – les conseils – positionnés à la frontière des milieux qu'ils suppléent. Leur discours est serti d'ambiguïté puisque bien souvent ils appartiennent à ces milieux qu'ils protègent ou aspireraient, en vertu d'une *socialisation anticipatrice*, à en faire partie. De ce fait, la gêne ressentie masquerait l'inconfort d'une situation d'« entre-deux ». Ils seraient partagés entre une mission d'ordre public, une soumission aux décisions de leurs clients et un devoir de réserve consécutif¹⁹⁰. En d'autres termes, bien que soufflant à leurs clients les moyens de s'engouffrer dans les failles des systèmes législatif, réglementaire et fiscal, leur statut de représentants de l'autorité légitime les inclinerait à la prudence, à la transparence et à l'irréprochabilité. Derrière l'équivoque, nous devinons que la confidentialité traduit un secret des procédés. Si l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) définit l'évasion fiscale comme la conjonction des trois facteurs que sont le détournement de l'intention du législateur, l'artifice et la confidentialité¹⁹¹, nous comprenons mieux que nombre de praticiens renâclent aux confidences et à la cooptation.

Malgré sa précellence dans toutes les professions du conseil, la norme de confidentialité induit des ajustements ponctuels, en particulier chez des acteurs comme les conseils en gestion de patrimoine, nouveaux venus sur le marché¹⁹². Pour eux, recevoir un étudiant et l'aider du mieux possible – deux enquêtés nous ont même invité à compléter notre doctorat par un DESS de gestion de patrimoine – fait partie d'une stratégie plus large de publicisation de leurs activités et de reconnaissance dans un espace professionnel très concurrentiel. Valorisant des compétences en matière d'optimisation patrimoniale, les stratégies de niche fiscale sont du coup moins sujettes aux tabous.

Devant les effets produits par la confidentialité des pratiques et des mœurs, nous nous sommes partiellement trouvé démuni et avons donc dû actionner d'autres leviers pour décrire des attitudes et des univers de croyances. Parmi ceux-ci, nous songeons à l'*anecdote* – au sens de petit récit oral « historique » illustrant des situations inédites ou typiques rencontrées ou étudiées. Elle nous a aidé à combler un manque factuel que nous

¹⁹⁰ *Ibid.* C'est ce que Marie-Anne FRISON-ROCHE appelle le « *paradoxe du professionnel* ».

¹⁹¹ Cf. « Evasion ou optimisation fiscale pour les entreprises » in *Cahiers Français*, « Impôts et réforme fiscale », n° 274, janvier-février 1996, La Documentation française, p. 19.

¹⁹² Au sujet de l'avènement de cette profession « hybride » et de sa position dans le système fonctionnel des professions du patrimoine, cf. *infra*, chapitre 8, § 8.1.

avons déjà pensé à compenser par la formulation ou la reprise de *simulations* comportementales.

Elle constitue même un des piliers de la méthode pédagogique promue par les praticiens. Elle leur permet d'argumenter sur une question posée et de mettre en évidence ce qui, dans les conduites, est de l'ordre du licite et de l'interdit, du franchissement des limites légales et morales. En servant l'élaboration d'argumentations éclairantes, l'anecdote comporte une dimension normative indéniable. Elle est d'autant plus utilisée qu'elle peut également annoncer le désir des praticiens de rompre avec un langage normatif jugé indigeste pour des profanes et donc offrir de meilleures conditions à l'exercice de vulgarisation. De surcroît, elle fait office de compromis éthique pour les praticiens puisqu'elle permet parfois de rentrer dans le détail de certains montages et histoires sans pervertir l'anonymat, sacré et absolu, des clients concernés. La narration n'est certes pas effectuée par les porteurs de parts eux-mêmes mais par un conseil proche, fin connaisseur de leur patrimoine, quelquefois au cœur de leurs vicissitudes familiales, et pourvu d'un bon capital-confiance. Au même titre que la doctrine, la jurisprudence, les documents notariaux et autres lexiques spécialisés, l'anecdote nourrit un stock de connaissances et participe à une culture juridique – *i.e.* un complexe de représentations conceptuelles – commune aux praticiens. Les régularités discursives observées s'inscrivent au croisement de deux processus de socialisation : l'acquisition de techniques et de références théoriques, l'apprentissage de principes pédagogiques et prophylactiques, au cours d'un cursus scolaire/universitaire (droit, économie, gestion, commerce) et l'acquisition de clés de compréhension en situation, c'est-à-dire au cours d'une pratique professionnelle, en contact avec des projets et des stratégies individuels particuliers. Le traitement de certaines affaires peut les amener à revoir leurs lignes d'action et à prendre conscience qu'en dépit des motifs objectifs identifiables (organisation, séparation, protection et transmission du patrimoine par exemple), un montage obéit toujours à des situations et des histoires singulières et à des contingences de parcours. Autrement dit, la théorie est constamment mise à l'épreuve de la pratique – un notaire nous a d'ailleurs affirmé à ce sujet que pour connaître la SCI, il fallait en avoir une et ne pas se contenter de lire des ouvrages à son sujet.

Sous un autre angle, nous pouvons avancer que les références jurisprudentielles viennent étayer l'usage anecdotique. Les praticiens font très souvent allusion aux arrêts (commentés) relatifs aux SCI. Dans l'édification d'une dynamique juridique générale, ces derniers traduisent la force des *cas réels* : les « affaires » au cœur desquelles se retrouvent des SCI

particulières débouchent sur des décisions judiciaires qui emportent des effets concrets. Mais les cas réels s'accompagnent dans la démonstration de *cas d'école* ou de *cas pratiques*. Plus exactement, les cas d'école officieraient à l'élaboration d'analyses de type *ex ante* – on présente un montage idoine, ses effets positifs et les défauts à éviter – et les cas réels jurisprudentiels à celle d'analyses de type *ex post* – on pointe du doigt des montages alambiqués et les porteurs de parts condamnés, en exagérant leurs attitudes illicites et répréhensibles dans un dessein pédagogique (« ne pas reproduire ce genre d'erreurs grossières »).

L'instrumentalisation des entretiens

Nous ne saurions boucler notre réflexion sur les entretiens sans évoquer deux situations particulièrement caractéristiques de leur déroulement et que l'on pourrait regarder comme deux moments de « manipulation » : le « *donnant/donnant* » et l'« *exutoire* ».

En nous relatant des anecdotes et nous présentant une partie de leurs modes de faire, certains praticiens ont par moment été en attente d'un retour sur notre enquête. Soit pour contrôler après coup l'usage et l'analyse que nous avons faits de leurs discours, soit, peut-être, pour trouver dans nos conclusions des éléments servant à améliorer leur compréhension des comportements de leurs clients. Le même raisonnement peut aussi s'étendre aux porteurs de parts « spécialistes » de la SCI.

Par contre, quand nous avons interrogé des porteurs de parts moins familiers des techniques sociétaires, nous avons parfois eu l'impression d'être confondu avec un « expert » de la SCI. Le fait de s'intéresser à un sujet aussi ciblé nous a conduit presque *ipso facto* à être rangé dans cette catégorie et ce, bien que nous ayons pris soin de rappeler notre statut de sociologue et non de juriste. Nous pouvons alors pressentir qu'ils ne se sont pas forcément bien représentés l'intérêt de notre approche. C'est pourquoi la contrepartie du dévoilement de pans de leur existence personnelle et familiale a souvent été une demande de renseignements et de précisions juridiques, voire de suggestions et de conseils stratégiques. L'espace d'un instant, nous avons été étiqueté comme un conseil à qui l'on confie, avant son entourage, la primeur de futurs projets d'investissements ou de transmission.

Cependant, la confrontation à ce type de situation et de renversement identitaire a parfois suscité chez nous un « malaise » car l'objet de notre investigation était un peu détourné. Nous avons été tiraillé entre d'un côté les exigences du protocole d'enquête et de l'autre un sentiment de reconnaissance envers des personnes qui avaient accepté un entretien –

sensation proportionnelle à la difficulté d'accéder à ces populations argentées. De plus, même si nous avons acquis sur le terrain des connaissances théoriques et pratiques et que notre compréhension du mécanisme avait progressé, nous n'avons pas les compétences requises pour « conseiller ». Autant que faire se peut, nous avons cherché à relativiser notre position, soit en insistant sur le rôle légitime des praticiens, soit en nous prêtant au jeu de la demande d'informations avec toutes les précautions qui s'imposent. Dire que nous avons eu des scrupules serait néanmoins exagéré puisque le don d'informations a quelque part conditionné le bon déroulement des entretiens.

De manière générale, les demandes de renseignements et de conseils se sont portées sur le décryptage de certaines clauses impératives contenues dans des statuts notariés. Nous avons pu inférer de leurs interrogations que leur rôle d'auteur du projet était incomplet et qu'ils s'en remettaient *ad libitum* aux praticiens. Ils ne participent pas à la rédaction et se penchent rarement dessus par la suite. A titre indicatif, l'un de nos entretiens avec un retraité a tourné à la lecture des supports documentaires de sa SCI. Entre ses nombreuses questions sur des points de droit, nous avons essayé de maintenir notre cap méthodologique – surtout que la lecture conjointe des actes laissait transparaître des aspects intéressants de son projet patrimonial, nous permettant de rebondir de façon adéquate. Nous avons ainsi pu décanter notre hypothèse relative à la tension entre connaissance et méconnaissance juridico-financière. En effet, si des corrélations sont toujours repérables selon les cas, la méconnaissance ne produit pas nécessairement le désintérêt ou la désaffection. Elle peut s'accompagner d'un vif intérêt et d'une volonté de comprendre des mécanismes pour le moins inhibiteurs.

Dans un autre cas de figure, plus rare mais plausible, il peut aussi arriver que des porteurs de parts feignent une ignorance afin de tester nos connaissances et d'évaluer ainsi les compétences effectives de leurs conseils. De la sorte, ils cherchent à justifier à la fois leurs dépenses élevées d'honoraires et la confiance qu'ils octroient aux praticiens.

C'est avec les praticiens que le donnant/donnant demeure avant tout le plus évident. Les entretiens terminés, nous avons rarement quitté les bureaux des praticiens sans leurs cartes de visite. A bien des égards, ce geste traduit une attitude courtoise visant à approfondir des réponses qui, une fois retranscrites, nous auraient posé problème. Il trahit aussi pour certains – dans une proportion qu'il nous est difficile de mesurer – un réflexe commercial qui tend à assimiler l'enquêteur à un futur client ou à un éventuel prescripteur. Pour saisir ce geste, il convient de préciser que la plupart des réglementations professionnelles

ordinales – en dehors de celle propre aux établissements bancaires – interdisent aux professionnels libéraux du conseil de procéder à des campagnes publicitaires, la proximité et le bouche à oreille demeurant alors les seuls vecteurs disponibles. Un gestionnaire de patrimoine a bien voulu nous présenter l'un de ses amis notaires en arguant d'un « *retour sur un investissement* ». Dans l'espoir que nous l'envoyions un jour des clients, il nous a même donné un lot de ses cartes à distribuer à notre entourage.

Dans un autre registre, les entretiens peuvent être un théâtre d'épanchements, les enquêtés dépliant un éventail d'émotions, de rancœurs et de reproches significatifs sur le plan des représentations gestionnaires et des dynamiques familiales. Diversement, ils fustigent le système fiscal, dont l'interventionnisme les pousse *nolens volens* à combiner des stratégies d'évasion, ou l'Etat qui, par l'intermédiaire du droit locatif, porterait atteinte à leur statut juridique de propriétaire-bailleur¹⁹³.

La majorité des critiques et des jugements de valeurs virent aux poncifs. Ils le sont moins lorsque l'entretien est l'occasion de blâmer le comportement d'un proche. L'enquêteur est pris à partie au point qu'il soit plus ou moins obligé d'acquiescer à un flot de paroles malveillantes. Nous pensons plus exactement à deux entretiens retraçant des relations intra-familiales conflictuelles nées d'un adultère et de fortes tensions dans une fratrie au sujet de la gestion d'un patrimoine familial ancien. Qu'il s'agisse de la première ou de la seconde série de critiques, les enquêtés ont implicitement souhaité qu'on abonde dans leurs sens et que l'entretien vienne « institutionnaliser » leur statut de soi-disant « victime ». Ils ont cherché à nous faire prendre position sur des attitudes perçues comme « anormales », c'est-à-dire estimées contraires à des normes sociales et morales dont eux se réclament haut et fort. L'adultère, la vénalité, la cupidité, la jalousie, l'irrespect du droit, le rejet des volontés familiales, etc., sont assimilés à autant de conduites déviantes et pathologiques. Etranger aux intrigues, « objectif », l'enquêteur est attendu ici comme une « caution morale ».

¹⁹³ Pour une représentation contrastée, teintée de « respect », de la relation entre propriétaires et locataires et des adaptations originales aux « *indélicatesses* » de ces derniers, cf. *infra*, chapitre 6, § 6.3.

3.4 Retour au Registre : travail archivistique et observation participante

La consultation des archives sociétaires du RCS et la mise à profit des observations comportementales issues de notre expérience professionnelle dans cette même institution constituent les deux piliers de notre dernier volet méthodologique.

Un détour prosopographique

Le choix du travail archivistique s'est montré opportun pour deux raisons : d'une part pour enrichir les entretiens de porteurs de parts et pallier leurs non-dits et zones d'ombre et, d'autre part, plus largement, pour recomposer au maximum l'historique des sociétés ainsi que les parcours patrimoniaux des porteurs de parts interrogés.

Partant, notre démarche s'est en partie voulue prosopographique¹⁹⁴. La reconstitution des séquences temporelles objectives affectant les dynamiques sociétaires nous a permis de (re)contextualiser les décisions des recours et les discontinuités logiques déjà entrevues dans les entretiens et donc, conformément à notre hypothèse sur le déclenchement causal de l'action, de relier rationalités et biographies.

Les documents que nous avons étudiés se scindent en deux catégories :

- 45) *Les déclarations d'immatriculation administrative*, comprenant un imprimé de constitution de personne morale – dénommée liasse fiscale M0 –, l'extrait du casier judiciaire du ou des gérants, la copie de leur carte d'identité ou de leur passeport, éventuellement les extraits d'actes de mariage et de naissance, le titre de jouissance du local retenu pour siège social : titre de propriété, compromis de vente ou attestation de mise à disposition du local si la localisation du siège diffère de la localisation réelle du bien immobilier géré.
- 46) *Les actes de société*, incluant un exemplaire des statuts constitutifs (notariés ou sous seing privé) et les éventuels actes de cession ou de donation de parts, les procès-verbaux d'assemblées générales entérinant des modifications : changement de gérants, d'associés, augmentation ou réduction de capital, transfert de siège social, dissolution et liquidation.

Dans cette perspective, nous avons souhaité confronter des témoignages et des documents, non pas que nous mettions en doute les discours récoltés, mais plutôt pour « épaissir » les entretiens et leur conférer une fiabilité tronquée par des durées parfois courtes et par le

¹⁹⁴ Cf. Pour l'usage de cette méthode micro-historique dans les sciences sociales, cf. Alain BLUM et Maurizio GRIBAUDI, « Des catégories aux liens individuels : l'analyse statistique de l'espace social », *Annales ESC*, 45^{ème} année, n° 6, novembre-décembre 1990, p. 1365-1402.

« mutisme » de certains porteurs de parts. Plus précisément, les entretiens, en leur qualité de témoignages individuels, ont généré des développements sur des systèmes de pratiques et de représentations spécifiques alors que de leur côté les documents nous ont aidé à repérer leur objectivation juridique.

Lors d'un entretien avec un porteur de parts, ancien entrepreneur dans le bâtiment, nous avons appris que sa société commerciale avait été mise en dépôt de bilan et qu'il avait connu les affres des procédures judiciaires. Si l'entretien a révélé la prégnance d'un syndrome de la faillite, la consultation annexe des documents relatifs à son ancienne société commerciale nous a permis de retracer une partie de sa trajectoire professionnelle objective et ses soubresauts. Quand nous avons rencontré des porteurs de parts professionnels, nous avons d'ailleurs décidé de collationner les archives de leurs sociétés d'exploitation et les archives de leurs SCI dans le but de découvrir d'éventuelles passerelles entre carrière professionnelle et carrière patrimoniale et relations entre les associés évoluant dans des sphères peu ou prou compartimentées.

Entre parenthèses, nous pouvons affirmer, dans le cadre d'une association heuristique des sources, que si les documents jouent un rôle décisif de complément descriptif et analytique, les entretiens invitent eux à un dépassement des supports écrits. Par exemple, les statuts peuvent mettre en valeur une répartition égalitaire ou non du capital et des parts entre plusieurs associés dont le sens objectif s'épuise si l'on ne le replace pas un univers de significations plus subjectives. Telles qu'elles se donnent à voir dans les statuts, les configurations interpersonnelles semblent statiques et leur analyse demeure spéculative. Ce n'est qu'en les éclairant par les discours que leur potentiel dynamique peut se dégager.

Tout dépend alors du moment choisi pour utiliser les documents : avant ou après la réalisation des entretiens ? Pour ce qui nous concerne, nous avons préféré un défrichage en aval. Si un examen préalable peut améliorer la préparation de la grille d'entretien et faire le lit d'une conversation plus étoffée, il peut aussi déjouer les plans de l'enquêteur. En effet, les porteurs de parts nous auraient peut-être questionné sur la façon dont nous nous étions enquis d'informations aussi « intimes ». Afin de ne pas prendre le risque de critiques rédhibitoires et d'une auto-censure irréversible, nous avons joué la carte de la découverte dialogique. Quand un enquêté nous avouait par exemple détenir plusieurs SCI, alors que nous l'avions sollicité pour une, nous en prenions acte et cherchions à déceler les raisons et les effets d'une telle multiplication sociétaire. Nous savions très bien que l'on pourrait

après coup retisser certains fils avec les documents ou restituer la coextensivité des éléments objectifs et subjectifs.

Ainsi envisagé, l'emploi archivistique renvoie un peu à l'usage herméneutique du document par l'historien. Comme le souligne Paul Ricœur : « *Un document, en effet, n'est pas donné, il est cherché, constitué, institué : le terme désigne ainsi tout ce qui peut être interrogé par l'historien en vue d'y trouver une information sur le passé, à la lumière d'une hypothèse d'explication et de compréhension [...].* »¹⁹⁵

L'opportunité d'une étude des archives du RCS relève aussi d'une troisième intention, déjà approchée dans le premier volet méthodologique et l'élaboration de la base de données « BDSCI.XLS ». Au même titre que les recensements, les archives fiscales, les archives d'entreprises ou les actes notariés, les archives relatives aux SCI peuvent alimenter l'histoire urbaine et une géographie du capital ou du patrimoine¹⁹⁶. En indiquant la localisation réelle du bien immobilier sociétaire, les statuts informent sur l'insertion des patrimoines dans l'espace urbain et les directions spatiales des investissements et des placements. Conjuguées aux données extraites des « fiches sommaires » (localisation du siège social et du domicile personnel du gérant), les informations statutaires ouvrent la voie à une analyse du processus de multi-localisation des porteurs de parts [*Cf. supra*, Figure 3]. Enfin, il convient d'indiquer que le matériau archivistique contient des actes notariés et des actes sous seing privé dont le statut informatif peut être sensiblement différent. En effet, les actes authentiques notariés se distinguent par une précision et une rigueur qui font souvent défaut aux actes sous seing privé et aux documents-types. Nous pensons surtout à l'identification historique, géographique et morphologique des biens immobiliers sociétaires. Chargé de la publicité foncière légale à la Conservation des Hypothèques et de l'enregistrement des mutations, le notaire se doit de rédiger un acte « complet » qui justifie aussi la valeur de sa prestation professionnelle. De leur côté, les actes sous seing privé et les statuts-types témoignent d'une incomplétude qui n'est pas sans lien avec un désir exacerbé de discrétion patrimoniale ou avec des pratiques coutumières chez les professionnels de l'investissement immobilier – le pragmatisme des affaires (réussir des « coups », répondre rapidement aux aubaines, avoir une structure opérationnelle en peu de temps, etc.) l'emportant, ils rédigent eux-mêmes les statuts en réduisant leur contenu au minimum légal.

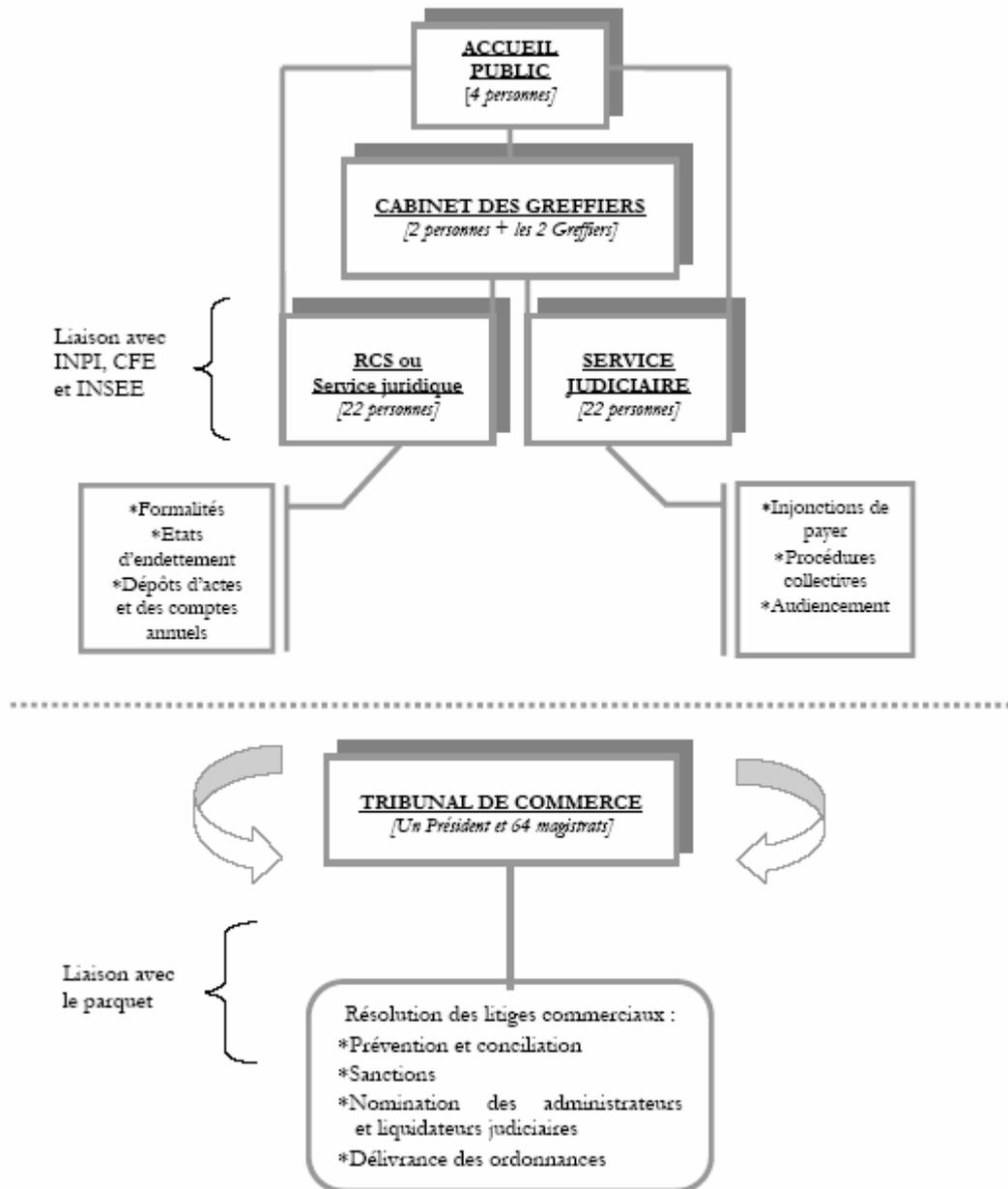
¹⁹⁵ Cf. Paul RICŒUR, « L'écriture de l'histoire et la représentation du passé », *Le Monde*, « Horizons-débats », 15 juin 2000, p. 16.

¹⁹⁶ Cf. Louis BERGERON et Marcel RONCAYOLO, « De la ville préindustrielle à la ville industrielle, essai sur l'historiographie française » (1974) in Marcel RONCAYOLO, Thierry PAQUOT (dir.), *Villes et civilisation urbaine. XVIIIe-XXe siècle*, Paris, Larousse, « Textes essentiels », 1992, p. 408-420.

Une double implication professionnelle et de recherche

Au mois de décembre 2000, alors que nous étions retournés au RCS pour dépouiller documents et archives, l'occasion nous a été donnée d'exercer un emploi à temps partiel au sein du Greffe du Tribunal de Commerce. Parmi l'ensemble des tâches confiées, l'accueil physique et téléphonique du public, aussi fastidieux soit-il, nous a permis de nous immerger dans une partie de l'univers juridico-financier des affaires et de converser, de façon plus ou moins interactive, avec des chefs d'entreprise, des commerçants, des professionnels du droit, des chiffres et de l'immobilier. Comme elle a été définie par les Greffiers, notre activité a principalement consisté à recevoir des dépôts de formalités, à délivrer des actes juridiques et judiciaires, à renseigner les usagers sur les modalités de constitution des dossiers commerciaux, voire à les assister dans la rédaction d'imprimés administratifs. D'une certaine manière, nous nous sommes retrouvé au début d'une chaîne administrative dont la forme générale peut être symbolisée par l'organigramme présenté à la page ci-dessous [*cf.* Figure 4].

Figure 4 – L'organigramme simplifié du Greffe du Tribunal de Commerce (GTC) de Lyon



Par-delà l'observation d'une grande diffusion des techniques sociétaires dans des populations hétéroclites, nous avons aussi pu prendre conscience de l'« ignorance » (relative) de porteurs de parts – mais aussi, paradoxalement, de praticiens *a priori* expérimentés – face à la nature des formalités à accomplir, à la teneur des obligations légales et, surtout, face aux mécanismes de la SCI et de ses effets. Bien que la majorité des attributions du Greffe soient justiciables d'une vocation administrative (juridique et judiciaire), nombre d'utilisateurs étaient demandeurs de conseils et de suggestions qui, normalement, incombaient à des juristes ou à des spécialistes de la finance et du patrimoine. De cette attitude, sortant un peu des sentiers battus, nous avons pu jauger notre

conceptualisation des conduites procuratives : la relation avec un praticien peut avoir des « limites » et les porteurs de parts utilisent tous les moyens disponibles pour s'informer, le praticien étant alors court-circuité¹⁹⁷.

Au regard de ce que nous avons pu parfois vivre dans les situations d'entretiens, nous avons été, une fois n'est pas coutume, revêtu des habits de l'« expert ». Au Greffe, il fut pourtant moins question de préconisations stratégiques que d'une aide à la rédaction d'actes et de formulaires. Autant dire que nous avons développé des réflexes qui susciteraient, sans qu'ils en soient dupes, l'ire de certains juristes nantis de fortes compétences rédactionnelles.

Sur un plan plus méthodologique, notre expérience professionnelle nous a entraîné sur les chemins d'une observation participante. Nous avons été partagé entre notre volonté de bien répondre aux exigences de nos employeurs et notre volonté de mieux comprendre les logiques des représentants pluriels du monde des affaires. Pour être honnête, nous étions à certains moments trop impliqué dans notre travail de « guichetier » pour avoir le recul intellectuel nécessaire. Par contre, à d'autres, nous prenions soin de glaner des éléments susceptibles d'instruire les hypothèses que nous avions modelées. De cette façon, nous avons noté l'intérêt porté au montage SCI par des jeunes générations (25-30 ans), par des personnes vivant en concubinage et par des groupes d'amis désirant acheter en commun un ou plusieurs biens immobiliers, sans que celles-ci fassent systématiquement partie de milieux d'affaires. A vrai dire, si nous avions regardé les choses en juriste, nous aurions été surpris par l'inutilité ou l'inadéquation de certaines décisions particulières par rapport aux projets exposés¹⁹⁸. Au contraire, en tant que sociologue, nous avons été interpellé par ces manifestations du processus de diffusion de la SCI dans des populations néophytes. Même si ces personnes faisaient preuve d'une méconnaissance théorique et pratique du mécanisme juridique, mettaient la SCI « à toutes les sauces », force est de constater que la nouveauté ou la mode était douée d'un pouvoir d'attraction et que l'idée avait su toucher d'autres milieux que celui des affaires. A la suite de discussions entre amis ou de la lecture de magazines,

¹⁹⁷ Pour une illustration empirique des « limites » posées à la relation avec des professionnels et la recherche active et singulière d'alternatives, cf. *infra*, chapitre 9, § 9.3.

¹⁹⁸ A ce stade, il nous a souvent été difficile de respecter notre statut d'employé de Greffe. Nous avons cherché, alors que notre attribution professionnelle ne nous l'autorisait pas vraiment, à rentrer dans le détail de certains projets familiaux et patrimoniaux des demandeurs d'informations, uniquement pour satisfaire notre curiosité sociologique, « traquer » des singularités et opérer des recoupements avec des logiques déjà observées par ailleurs. Sans aller jusqu'à dire que les échanges verbaux ont ressemblé à des entretiens, nous avons profité des attentes de quelques interlocuteurs pour aller un peu plus loin – la fin justifiant les moyens. Par contre, nous nous sommes toujours refusé à saisir ces occasions pour prendre d'éventuels rendez-vous en dehors du travail. N'étant pas connu comme chercheur mais comme employé de Greffe, nous n'avons pas voulu prendre le risque d'écorner la réputation de nos employeurs et de leur entreprise.

elles cherchaient à accumuler des connaissances susceptibles ou non de les pousser à réfléchir davantage aux conditions formelles de leurs projets, de catalyser la décision d'un montage futur. De là, nous avons inféré que cette méconnaissance n'induisait pas une absence totale de *conscience juridique*, ne serait-ce parce qu'en posant des questions les individus participent à la construction et à la légitimation sociale du droit et des institutions¹⁹⁹.

A l'opposé de ces cas dépeignant des pratiques embryonnaires et des représentations quelquefois peu assurées, nous avons été le témoin de la fréquentation régulière du Greffe par des cabinets d'avocats, d'expertise-comptable et des groupes immobiliers agissant pour leur propre compte ou mandatés par leurs clients pour accomplir des formalités multiples. Si la réflexion sur les modalités d'un montage juridico-financier constitue le point nodal de la relation procurative, cette dernière se prolonge jusque dans le suivi des affaires sociétaires et dans l'accomplissement des formalités en lieu et place des clients. Vu sous cet angle, la gestion relève d'un processus décomposé en séquences aussi diverses qu'entremêlées. La dernière n'est pas jugée aussi noble que les précédentes mais n'en demeure pas moins incluse dans le coût global de la prestation du praticien.

La demande de renseignements ou de conseils et l'accompagnement procédural sont sujets à des discours qui imputent implicitement la réification du droit à son caractère bureaucratique. Du coup, les passages obligés au Greffe, pour être en règle, sont souvent mal vécus : « *Il y a trop de papiers !* », « *C'est un fonctionnement trop administratif* », « *Tous les moyens sont bons pour nous piquer du fric !* », « *A l'étranger, ça se passe pas comme ça !* »²⁰⁰. De fait, nous avons retenu une graduation dans l'accomplissement des formalités. Par exemple, lors de la constitution d'un dossier, les porteurs de parts ou leurs mandataires font preuve de rigueur afin d'éviter tout rejet pénalisant. Sachant que c'est la SCI qui achète le bien immobilier convoité, il faut en effet que tout soit prêt avant de signer la de vente chez le notaire, de débloquer les fonds auprès de la banque et d'y ouvrir un compte-courant au nom de la SCI. Une fois cette étape passée, l'attitude berce plus ou

¹⁹⁹ Le droit existe non seulement par l'utilisation d'un langage, d'un vocabulaire, de concepts et de pratiques juridiques donnés, mais aussi par tout un questionnement en amont, vecteur d'une conscience discursive et situationnelle. Cf. Susan S. SILBEY et Patricia EWICK, « Devant la loi : la construction sociale du juridique » in Chantal KOURILSKY-AUGEVEN (dir.), *Socialisation juridique et conscience du droit. Attitudes individuelles, modèles culturels et changement social*, op. cit., p. 33-56.

²⁰⁰ Autre signe de méconnaissance : la plupart des usagers pensent que le Greffe, parce qu'il a une mission administrative, est un service de l'Etat. Or, il s'agit d'une société civile professionnelle (SCP) de Greffiers professionnels libéraux et donc patrons d'une entreprise privée, comme la plupart des clients qui recourent à leurs prestations. Ils tendent à l'assimiler comme tel en raison de l'obligation formaliste qui pèse sur leurs activités et de la cohabitation dans un même lieu, la Cité judiciaire de Lyon, des tribunaux civils (TGI, TI, Tribunal de Police), avec le Tribunal de Commerce et son Greffe.

moins dans le laxisme, sauf bien sûr si de nouveaux investissements traversent la vie de la SCI.

S'il n'illustre qu'une partie des pratiques gestionnaires des porteurs de parts, ce genre de comportement, rythmé par les conjonctures, met en relief la différence qui sépare les sociétés commerciales des sociétés civiles. Les deux sont soumises à un formalisme à peu près similaire qui dans les faits donne lieu à un respect modulé. Eu égard aux enjeux financiers, professionnels, industriels et humains qu'elles doivent assumer, les sociétés commerciales seraient plus enclines à voir leur situation juridico-administrative à jour. Pour les SCI, tous ces enjeux ne sont pas présents, du moins pas à la même échelle. Dans leur grande majorité, il s'agit de petites structures dont l'activité est circonscrite à la gestion familiale d'un bien immobilier, d'où un respect et une attention formalistes plus sporadiques.

Enfin, nous avons été frappé, contrairement à ce que nous avons préjugé, par le nombre important d'actes de SCI sous seing privé déposés au Greffe. Nous pensions en effet, au tout début de notre recherche, que les actes notariés représentaient une règle rédactionnelle incontournable. Cette observation dans un cadre professionnel nous a permis d'évaluer *de facto* l'impact de la liberté contractuelle laissée aux individus. Néanmoins, nous ne concluons pas à une désaffection pour les compétences notariales. Si nous suivons le responsable du RCS, la plupart des actes notariés reçus au Greffe sont des actes de sociétés. Il faut donc prendre garde à l'effet en trompe-l'œil qu'induisent le recours à la liberté contractuelle et l'augmentation apparente des actes sous seing privé. De surcroît, par actes sous seing privé, nous n'entendons pas seulement les actes rédigés par les porteurs de parts eux-mêmes ou recopiés par divers moyens mais aussi les actes rédigés par des avocats, conseils juridiques, experts-comptables ou autres professionnels de l'immobilier – tous les actes non notariés en somme.

Toujours est-il que de beaucoup de particuliers envisageant de créer une SCI nous ont demandé où est-ce qu'ils pouvaient se procurer des statuts-types, dans quel organisme ou librairie ? Le motif invoqué étant les honoraires élevés pratiqués par les juristes de tout bord et, indirectement, le désir de conférer à leur montage une dimension moins officielle. Dans le cours de notre activité au Greffe, nous avons pu assister à des débats parfois animés entre usagers et praticiens sur la « personnalisation » des actes : les premiers s'en prenant au prix prohibitif réclamé par les praticiens, les seconds arguant des risques de statuts mal ficelés et donc « dangereux ». Derrière l'aspect prophylactique de la réponse surgit une crainte : celle

de voir leur légitimité professionnelle se transformer au point de se déliter. Un avocat vu au guichet nous a d'ailleurs affirmé que la majorité des montages passant entre les mains des juristes l'étaient moins pour la conception et la finalisation que pour des « *raccommodages* » – à savoir des interventions ponctuelles sur des problèmes nés d'une rédaction amputée de paramètres importants ou d'une mauvaise définition de certaines clauses régissant notamment les relations entre associés.

Deuxième partie : devenir et être porteur de parts. Espaces, territoires et « modes d'emploi » gestionnaires

Chapitre 4. Les manifestations socio-spatiales du phénomène SCI. Facteurs, enjeux et effets des localisations

4.1 De quelques notions-clés

De la façon dont nous l'avons formulée dans le chapitre 2, la « question sociétaire » doit en partie être abordée en termes de diffusion sociale et spatiale. Si nous considérons en effet la SCI comme une technique et une information circulant dans des groupes et des réseaux socioéconomiques particuliers, il convient de montrer d'une part comment l'objet et/ou la connaissance juridico-financières se propagent dans l'espace, dans quels endroits, à quel rythme et selon quelles logiques – en vertu de ce que nous pourrions appeler une *épidémiologie des pratiques et des représentations sociétaires* – et d'autre part comment les populations utilisatrices s'y distribuent, selon quelles règles et stratégies. Plus exactement, il s'agit de voir si ces deux axes de distribution/localisation se recouvrent mutuellement.

Aussi, pour tenter de répondre à ces questions, admettons-nous quelques principes théoriques qui permettront au lecteur de prendre la mesure de notre tentative d'interprétation socio-spatiale du phénomène sociétaire. Pour ce faire, notre propos se fonde aussi bien sur les apports de l'écologie urbaine de l'Ecole de Chicago que sur ceux d'une géographie sociale et régionale d'inspiration à la fois structuraliste et

constructiviste²⁰¹, et d'une géographie urbaine économique référant aux analyses systémique et fonctionnelle²⁰². Outre les différences qui les caractérisent, la volonté de comprendre les interférences ou les convergences entre les dimensions économique, sociale et spatiale – *i.e.* les formes de division ou de différenciation socioéconomique de l'espace – constitue un étai épistémologique commun à ces trois disciplines.

L'espace urbain comme produit des rapports sociaux

Pour l'écologie urbaine, la formation de l'espace urbain est en règle générale conçue comme la résultante des rapports sociaux, c'est-à-dire de la compétition que se livrent individus et groupes sociaux pour l'appropriation de telles ou telles portions de la ville. Ce faisant, les processus de sélection, de distribution et d'adaptation semblent étroitement liés à l'ensemble des environnements (physique, social, économique, juridique et politique) dans lesquels ils évoluent. Chaque groupe social se positionne ainsi dans des « *aires naturelles* » qui composent alors autant de « *régions morales* » où prévalent des codes de conduite (familiaux, financiers, patrimoniaux, professionnels, résidentiels) singuliers. La ville apparaît donc comme une « *mosaïque* » d'activités ou de fonctions spécialisées, de mondes et de groupes sociaux, qui se touchent sans forcément se mélanger²⁰³.

Dès lors, cette discipline nous invite à cerner les groupes sociaux et économiques les plus actifs en matière de pratiques, projets et stratégies territoriaux. Elle jette les bases d'une interrogation sur la manière dont un groupe donné – les porteurs de parts de SCI par exemple – agit sur ses territoires (mutations et inerties, gestion et aménagement) et, en retour, comment ceux-ci agissent sur les groupes qui les investissent (contraintes morphologiques, financières, externalités positives ou négatives influant sur les comportements)²⁰⁴. En employant un vocabulaire biologique, nous pourrions même soutenir que le problème réside dans la découverte des interactions entre des facteurs *biotiques* et *abiotiques*.

²⁰¹ Cf. principalement Armand FREMONT, Jacques CHEVALLIER, Robert HERIN, Jean RENARD, *Géographie sociale*, Paris, Masson, 1984. Cf. Antoine BAILLY, « Représentation et analyse des territoires : une épistémologie de la science régionale » in Pierre-Henri DERYCKE (dir.), *Espace et dynamiques territoriales*, Paris, Economica, DATAR, ASRLF, 1992, p. 3-23.

²⁰² Pour une introduction à ces modes d'analyse des faits urbains, cf. Jacqueline BEAUJEU-GARNIER, *Géographie urbaine*, Paris, Armand Colin, coll. « U Géographie », 1995 (1980), chapitres 2 et 3, p. 23-47.

²⁰³ Cf. Robert E. PARK, « La ville comme laboratoire social » (1929) in Yves GRAFMEYER et Isaac JOSEPH, Textes traduits et présentés par, *L'Ecole de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine*, *op. cit.*, p. 167-183.

²⁰⁴ Cf. Maryvonne LE BERRE, « Territoires » in Antoine BAILLY, Robert FERRAS, Denise PUMAIN (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, 1992, p. 617-638.

Structures, processus et perceptions

Dans le prolongement des propositions écologiques, la géographie sociale s'attache également à décrypter la concordance des dimensions économique, sociale et spatiale grâce à l'examen de la disposition et de la distribution urbaines des unités de production et des habitants. Toutefois, elle ne se borne pas au simple décryptage de localisations statiques. Elle cherche à concrétiser l'interdépendance dimensionnelle en faisant cas des systèmes de pratiques et de représentations, individuelles et collectives, relatifs aux environnements spatiaux. C'est pourquoi son ambition peut être qualifiée de *constructiviste* : pour comprendre comment les territoires se construisent, il faut détecter les imbrications entre le signifié spatial et les signifiants culturels et prendre acte des sens subjectifs conférés aux lieux. L'espace urbain devient dans cette optique le reflet dynamique de structures, de relations, d'images et d'identités sociales symbolisées par des trajectoires, des appartenances, des mobilités et des réseaux protéiformes.

Par l'intermédiaire de ce double jeu des pratiques et des représentations d'un côté et des interactions fonctionnelles de l'autre, l'espace urbain se présente comme un *espace d'action* cristallisé et traversé par des processus de régulation juridico-financière et par des logiques d'appropriation foncière. Vu sous un prisme économique, le mécanisme des enchères foncières et immobilières – relais du processus de marchandisation du rapport hommes/lieux – préside pour une grande part à la répartition des activités et des populations dans des espaces urbains de plus en plus polarisés²⁰⁵.

Si les structures urbaines s'expliquent par les choix rationnels de localisation des agents – centrés sur les prix, des critères d'accessibilité, la proximité du centre, des équipements, des lieux de travail, etc. –, leurs ressources et contraintes budgétaires, un volontarisme politique, elles renvoient aussi à un jeu de préférences individuelles, de valences et de valeurs culturelles et symboliques, donnant par là-même une autre silhouette aux stratégies de localisation ainsi qu'au déterminisme spatial dérivant de l'économie du sol urbain²⁰⁶. Ceci conduit à penser que la distribution des activités économiques, des ménages et des

²⁰⁵ Cf. Pierre-Henri DERYCKE, « L'organisation de l'espace dans les villes » in Antoine BAILLY, Robert FERRAS, Denise PUMAIN (dir.), *Encyclopédie de géographie, op. cit.*, 665-688. Marcel RONCAYOLO, *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, « Folio Essais », 1990 (1982), p. 121-124.

²⁰⁶ Le présent chapitre se cantonne à l'éclairage de la SCI en tant que macro-phénomène et aux processus et logiques collectifs qui lui sont associés. Même si elles figurent à l'arrière-plan, les dimensions symboliques et idiosyncrasiques des comportements spatiaux des porteurs de parts, ainsi que leur mise en perspective avec une rationalité économique plus objective, seront appréhendées plus en détail dans le chapitre 6, consacré à l'analyse microsociologique des pratiques et représentations gestionnaires.

groupes sociaux demeure moins le fruit du hasard que d'enjeux, si ce n'est de conflits, pour des emplacements valorisés et attractifs.

Compte tenu de l'association de ces différents éléments objectifs et subjectifs, la division socioéconomique et fonctionnelle de l'espace urbain ne doit pas uniquement être saisie à travers les simples localisations ou distributions d'activités diverses et variées. Comme le soutiennent certains auteurs à propos de la ségrégation urbaine, la description des localisations socio-spatiales ne peut faire l'impasse, dans un dessein explicatif, sur une étude plus poussée des processus qui les commandent et les conditionnent²⁰⁷. En glissant de la dimension descriptive à la dimension processuelle de la division socio-spatiale, l'intérêt qui se dégage consiste donc à replacer au cœur de l'explication la force des logiques d'action individuelles et collectives, aboutissant à la polarisation, à la dilution ou à la dualisation des espaces urbains.

De plus, ce genre de méthode présente à notre sens le mérite de transcender le raisonnement « orthogonal » de l'économie urbaine – *i.e.* d'éprouver les déterminismes spatiaux induits par une rationalité économique immuable – et de mettre en relief aussi bien des *effets de contexte* que des comportements spatiaux soutenus par des croyances et des valeurs moins « rigides ». Pour être plus précis, nous pouvons rendre raison, selon les cas de figure, d'une sorte de « métissage » comportemental où la stricte rationalité économique spatiale serait ajustée à des traditions familiales, des logiques d'implantation héritées, des opportunités ou des hasards parcourant la vie des affaires, des intermédiations, des phénomènes de rémanence, des considérations plus subjectives, etc.

Si nous nous penchons sur le cas de porteurs de parts, l'hypothèse est autant valable pour les porteurs de type « HAB » que pour ceux de type « ICP ». *A priori* plus sensibles aux préceptes d'une rationalité instrumentale objective en vigueur dans le monde des affaires, il n'est pas exclu de voir parfois ces derniers développer des logiques spatiales sur un mode plus « oblique » : ils peuvent faire état de préférences inconscientes, suivre leurs intuitions ou privilégier des valeurs originales et personnelles. Ceci pour dire que les logiques d'action sont aussi bien influencées par des facteurs exogènes (rentabilité, logistique, législation, conjonctures) que par des facteurs endogènes (valeurs, appréciations de leurs choix et expériences, préférences implicites). Leur cooccurrence matérialise les processus

²⁰⁷ Cf. Yves GRAFMEYER, « Regards sociologiques sur la ségrégation » in Jacques BRUN et Catherine RHEIN (éds), *La ségrégation dans la ville, op. cit.*, p. 85-117. Du même auteur, cf. aussi, *Sociologie urbaine*, Paris, Nathan Université, « 128 », p. 33 et 38-39.

de polarisation et/ou de désengagement spatiaux discernés d'emblée au moyen de l'outil statistique et cartographique.

Emboîtements, allotopie et système urbain

Avant de clore ce bref rappel notionnel, il nous paraît important de souligner, dans le sillage de la géographie économique et sociale, que les espaces s'emboîtent les uns dans les autres à la faveur d'un jeu d'« *influences gigognes* »²⁰⁸. Eu égard à la multiplication des mobilités, à la profusion des flux informationnels et décisionnels, provoquant des flux de produits, de services, de techniques, d'argent et d'individus, les espaces urbains – subdivisés en aires fonctionnelles – sont interreliés, pour ne pas dire organisés en réseaux.

Du coup, l'examen des processus et des rationalités à l'œuvre dans ces espaces doit être menée dans le souci de mettre au jour les correspondances existant entre les échelles locales, micro-locales, régionales et nationales d'action et d'observation. Chacune représente un niveau d'action possible, un espace-temps permettant d'attribuer une valeur et un format adaptés à ses projets, qu'il faut concevoir aussi bien sur un plan objectif ou morphologique que sur un plan subjectif ou vécu. Les interactions entre les lieux de travail et les lieux de résidence des catégories sociales ou entre les sièges et les zones d'intervention concrètes des entreprises illustrent de manière exemplaire les processus de morcellement et de réticulation des espaces urbains.

Cela étant dit, la déclinaison de ces différents registres doit nous conduire à voir si les logiques et les processus explicatifs d'une distribution spatiale des sièges sociaux de SCI à une grande échelle se retrouvent à une échelle plus restreinte ; s'il existe une espèce d'isomorphisme, des prolongements ou bien des altérations dues à des spécificités contextuelles.

A la suite de ces réflexions, il est de bon ton d'invoquer deux concepts utiles à l'éclairage de la diffusion spatiale des SCI : l'*allotopie* et le *système urbain*.

Le premier concept nous aide à expliquer des phénomènes socioéconomiques et socio-juridiques localisés dans un espace donné par le truchement de facteurs causaux liés à d'autres espaces. Un bon exemple de la logique allotopique est la localisation d'une firme dans un secteur qui offre, par comparaison des avantages et des inconvénients recélés par d'autres secteurs, des conditions presque optimales pour l'essor de ses marchés et l'utilisation de ses sources de production. Si elles s'articulent autour d'une rationalité

²⁰⁸ Cf. Armand FREMONT, *La région, espace vécu*, op. cit., p. 109-110. Armand FREMONT et al., *Géographie sociale*, op. cit., p. 105 sq.

instrumentale usuelle, les pratiques allotopiques sont aussi justiciables de représentations sur ces éléments ou fonctions qui véhiculent une ligne d'action stratégique. Valeurs, croyances et idéaux contribuent pour partie à la définition de stratégies d'investissement dans tels ou tels secteurs géographiques.

Pour ce qui concerne les SCI, le phénomène allotopique, en s'incarnant dans le phénomène ubiquitaire précédemment évoqué, revêt des formes plus insolites. En effet, une SCI peut être dotée de plusieurs localisations qu'il est plus ou moins commode de rapprocher selon les situations. Si le siège social d'une SCI de type « ICP » coïncide très souvent avec le siège administratif de la société d'exploitation, et donc avec la localisation réelle du patrimoine détenu, il n'en va pas de même pour bon nombre de SCI de type « HAB », où la résidence d'un porteur de parts peut servir de siège à une structure juridique possédant des biens essaimés dans des endroits épars. Dans cette circonstance, l'allotopie constatée peut s'interpréter soit en termes de discrétion, soit en termes de commodité administrative²⁰⁹.

Le second concept, quant à lui, nous autorise à envisager l'espace urbain comme un *système* composé d'éléments – sous-systèmes ou variables – interdépendants ou combinés entre eux de façon complexe, et surplombé par un *environnement* institutionnel, économique et historique plus ou moins erratique. Parmi ces éléments, nous dénombrons le capital, l'épargne, le travail, la population, la politique et les comportements qui, selon leurs interpénétrations, leurs rétroactions (*feed-back*), tantôt régulières, tantôt ponctuelles, positives ou négatives, vont influencer sur des domaines comme l'utilisation et l'occupation territoriales, l'organisation des pouvoirs, les activités et les attitudes de consommation et de production, etc., ou produire des effets peu ou prou recherchés, des externalités locales – ce que dans un langage systémique l'on nomme des *sorties*.

C'est surtout pour donner un sens à la répartition des SCI dans l'espace national et régional que l'image du système peut être sollicitée. Elle permet non seulement de voir quels sont les secteurs les plus denses du point de vue sociétaire, à l'aune de quels motifs, de quelles combinaisons sous-systémiques ou de quelles spécialisations fonctionnelles, mais aussi d'établir des corrélations entre des secteurs proches et éloignés – en somme de mettre en évidence un maillage inter-sectoriel et une diffusion informationnelle significative²¹⁰.

²⁰⁹ Cf. *supra*, chapitre 3, § 3.2.

²¹⁰ Notre propos ne suit pas à la lettre les règles de cette méthode ; il ne s'agit pas pour nous de procéder à une analyse systémique *stricto sensu*. Cependant, certains résultats seront repris, soulignant l'intérêt de l'approche pour une meilleure compréhension du fonctionnement des villes et des réseaux dans lesquels les SCI évoluent. Cf. *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, « Regards socio-économiques sur la structuration de la ville », et les contributions de Philippe JULIEN, Denise PUMAIN et Thérèse SAINT-JULIEN.

Par conséquent, notre exploration de la diffusion spatiale des SCI débutera à l'échelle nationale et régionale et se poursuivra aux échelles locales et micro-locales (Aire Urbaine de Lyon, Ville de Lyon, arrondissements et quartiers). Précisément, nous éclaircirons autant que faire se peut l'étude des localisations des sièges sociaux de SCI en faisant référence aux logiques et processus d'ensemble qui les justifient. Enfin, nous tenons à rappeler que nos résultats renvoient, la plupart du temps, à des stocks d'immatriculations (effectifs cumulés de 1978 à 1998). Si le stock traduit une situation à l'instant t , il ne faut pas le regarder pour autant comme un simple agrégat figé exprimant une prédominance synchronique. Il comporte aussi une dimension diachronique qu'il nous échoit de démontrer soit, quand cela est faisable, en complétant l'étude des stocks par celle des flux périodiques (tranches triennales), soit en insistant sur sa production dans la durée au gré d'événements et de conjonctures symptomatiques, autrement dit sa représentativité d'une histoire accumulée.

4.2 Une distribution nationale et régionale typée

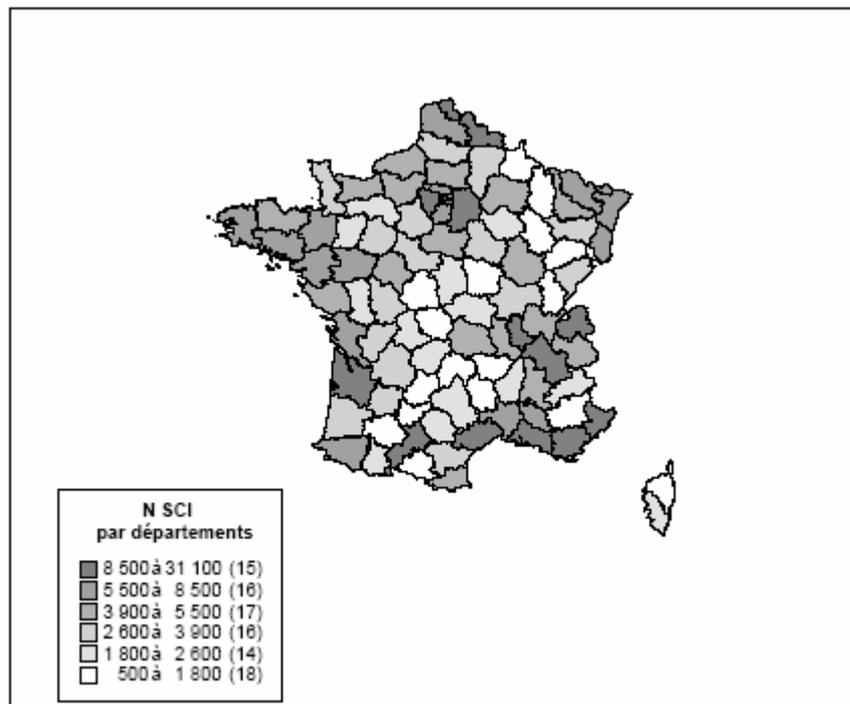
Afin de rendre compte de la répartition des immatriculations, et donc des sièges sociaux de SCI, dans l'espace géographique national, notre commentaire prend appui sur les données centralisées par l'INPI²¹¹. Deux niveaux d'observation ont été retenus : les départements et les régions.

Une diffusion hétérogène mais prévisible

En regardant attentivement la carte 1, il nous est facile de mettre en exergue les départements qui, depuis 1978, enregistrent le plus d'immatriculations de SCI en France. D'un point de vue strictement formel, nous remarquons que la distribution géographique de la technique sociétaire suit une logique polynucléaire et une dynamique à la fois centripète et centrifuge.

Carte 1 – Les immatriculations de SCI en France [1978-98]

²¹¹ Pour le détail des données par département, cf. Annexe III.



Si une quinzaine de départements sortent du lot, faisant de ceux-ci des « noyaux » ou des « foyers » privilégiés, nous ne pouvons qu’être attentif – si nous mettons un instant entre parenthèses la sur-représentation parisienne – à un éloignement des immatriculations du centre au profit d’un rapprochement des extrémités hexagonales.

Par conséquent, l’objet SCI se diffuse bien à l’ensemble du territoire mais de manière très inégale. Certaines zones en sont délestées alors que d’autres très bien pourvues, créant par là une sorte de déséquilibre spatial assez patent. La connaissance ou l’information juridico-financière paraît donc être de prime abord mieux répandue dans des départements ou des secteurs à dominante urbaine, influents et attractifs d’un point de vue socioéconomique.

Avec 31 089 immatriculations en plus de vingt ans – soit un peu plus de 6% de l’ensemble – Paris s’affiche comme la ville-département la mieux nantie en sièges sociaux de SCI. Arrivant largement en tête du classement [cf. Tableau 5], Paris creuse un écart significatif avec ses départements-poursuivants que sont les Bouches-du-Rhône, le Nord et le Rhône, et dont les agglomérations de Marseille, Lille et Lyon sont les fers de lance : respectivement 12 475, 13 089 et 15 173 immatriculations de moins.

Tableau 5 – Les départements les mieux dotés en sièges sociaux de SCI [1978-98]

DEPARTEMENTS	N SCI	Rapport à Σ SCI (%)
Paris	31 089	6,3
Bouches-du-Rhône	18 614	3,7
Nord	18 000	3,6
Rhône	15 376	3,1
Alpes-Maritimes	12 816	2,6
Gironde	12 089	2,5
Hauts-de-Seine	11 483	2,3
Var	11 294	2,2
Hérault	11 105	2,2
Isère	10 838	2,1
Haute-Garonne	9 582	1,9
Yvelines	9 342	1,8
Haute-Savoie	8 910	1,8
Val-de-Marne	8 792	1,7
Seine-et-Marne	8 568	1,7
TOTAL	197 898	40,1

Source : *INPI, 1999*

Derrière ce groupe de départements émergeant à plus de 15 000 immatriculations juridico-administratives chacun et concentrant près de 17% des sièges sociaux de SCI, nous trouvons un second groupe de départements et de villes prépondérants dans le système urbain français : Les Alpes-Maritimes (Nice), la Gironde (Bordeaux), les Hauts-de-Seine (Nanterre, La Défense), l'Hérault (Montpellier), l'Isère (Grenoble) et la Haute-Garonne (Toulouse). Ces 6 départements regroupent près de 16% des sièges sociaux de SCI. Enfin, un troisième et dernier groupe se dégage, dans lequel figurent des départements s'appuyant sur des villes moyennes et de moindre envergure mais tout aussi dynamiques : le Var, les

Yvelines, la Haute-Savoie, le Val-de-Marne et la Seine-et-Marne, représentant 7% du total des sièges sociaux nationaux.

Pris dans leur ensemble, ces 15 départements captent 40,1% du total des immatriculations de SCI. Au regard des grandes agglomérations qui, pour 9 d'entre elles, participent à leur reconnaissance socioéconomique, il est à notre avis pertinent d'identifier le phénomène sociétaire à un phénomène presque exclusivement urbain, quand bien même la technique SCI est aussi employée dans le monde rural de façon plus marginale pour la gestion de domaines, châteaux et autres propriétés. L'association devient d'ailleurs d'autant plus éloquente si nous fusionnons les données statistiques départementales dans la perspective d'une hiérarchisation régionale [cf. Tableau 6].

Tableau 6 – Les régions les mieux dotées en sièges sociaux de SCI [1978-98]

REGION	N SCI	Rapport à Σ SCI (%)	% cumulés
Ile-de-France	123 837	25,1	25,1
Rhône-Alpes	54 819	11,1	36,2
PACA	52 475	10,6	46,8
Languedoc-Roussillon	28 012	5,7	52,5
Nord-Pas-de-Calais	26 119	5,3	57,8
Bretagne	24 972	5,0	62,8
Pays de Loire	23 441	4,7	67,5
TOTAL	333 675	67,5	

Source : INPI, 1999

Avec ses 7 départements, dont 5 intègrent le classement départemental exposé *supra*, l'Ile-de-France concentre plus du quart des immatriculations nationales. L'écart avec les régions suivantes que sont Rhône-Alpes et PACA est même plus accusé, toutes choses égales, que dans la hiérarchie départementale. En cumulant les effectifs de ces trois régions à dominante urbaine, on arrive à presque la moitié du total des effectifs de sièges sociaux (46,8%).

L'écart se creuse également de manière assez marquée entre Rhône-Alpes et PACA d'un côté et un groupe de 4 régions de l'autre, composé du Languedoc-Roussillon et du Nord-Pas-de-Calais, régions déjà entrevues par ailleurs *via* leurs départements-phares : l'Hérault et le Nord. La présence dans ce groupe de la Bretagne et des Pays de Loire, mais aussi dans une certaine mesure du Languedoc-Roussillon, offre un contraste dans le sens où si ces régions comptent dans leurs rangs des villes de l'acabit de Rennes, Nantes ou Nîmes, elles demeurent moins focalisées que les autres autour de grandes métropoles.

D'après cette brève description du paysage sociétaire français – de l'attraction exercée par quelques départements et régions – la nature « urbaine » des sièges sociaux de SCI saute aux yeux. Néanmoins, l'épithète accolé au phénomène sociétaire ne doit pas masquer l'existence de degrés inhérents à une telle qualification. Du fait de l'extension croissante des villes et de la recomposition des espaces métropolitains, l'« urbain » peut désigner aussi bien des zones centrales que des banlieues ou des zones périurbaines²¹². A ce titre, les données établies par l'INPI ne valent que parce qu'elles sont alimentées, comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent, par les différents RCS. Chacun enregistre des inscriptions de sociétés en fonction de la localisation de leur siège social dans un périmètre administratif relativement large, comportant des communes aux niveaux d'urbanisation variables. Ceci pour dire que la détermination d'un secteur comme « urbain » procède aussi du travail de catégorisation ou de découpage de l'espace en juridictions accompli par les pouvoirs publics.

Des localisations sociétaires « stratégiques »

La concentration de la plupart des sièges sociaux de SCI au sein de quelques départements et régions et les disparités spatiales qui s'ensuivent peuvent être expliquées par plusieurs facteurs et phénomènes socioéconomiques connectés entre eux. Pour tenter de percer les raisons de l'essor du macro-phénomène sociétaire, nous avons émis l'hypothèse du rôle incontournable des réseaux de praticiens dans la diffusion des informations juridico-financières. C'est pourquoi, nous nous autorisons en premier lieu à établir un parallèle entre

²¹² Pour François ASCHER, les métropoles sont aujourd'hui simultanément plus diluées et plus compactes, plus intégrées et plus discontinues. Corollairement, elles se présentent comme des lieux où les différenciations socio-spatiales sont plus marquées que dans les autres villes. Pour rendre compte du processus d'engendrement d'espaces hétérogènes par une métropole, il forge le concept de « métapole ». Tel qu'il le définit, le processus de *métapolisation* s'affirme comme le produit de l'interaction entre des dynamiques économiques et sociales, aboutissant à la formation de nouveaux espaces sociaux et à une transformation des modes de vie : accélération des mobilités, différenciation croissante des pratiques, renforcement de l'ancrage résidentiel et de la ségrégation, développement de nouvelles identités urbaines. Cf. *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, Editions Odile Jacob, 1995, p. 34 et p. 117-151.

cette diffusion concrète et la distribution spatiale des services marchands aux entreprises – plus précisément les activités de services dits « étude/conseil/assistance » –, secteur dans lequel sont impliqués les professionnels du conseil financier, immobilier et patrimonial.

Comme l'attestent nombre de travaux consacrés à la problématique de la tertiairisation des espaces métropolitains, l'expansion des services aux entreprises depuis plus de vingt ans peut être conçue comme l'un des symboles majeurs du développement urbain²¹³. En l'espèce, la croissance de ces services et des processus d'externalisation, ou stratégies de sous-traitance, qui en procèdent est favorable à la concentration géographique dans la mesure où les fonctions financières et techniques les composant restent très sensibles à la proximité d'un marché diversifié d'entreprises clientes ou partenaires.

Mais ce qui vaut en règle générale pour les services aux entreprises l'est tout particulièrement pour les services de conseil. Mue par un effet de taille, leur localisation s'avère même très discriminante²¹⁴. Les villes et les départements qui abritent des activités de conseil, habituées au maniement des instruments juridico-financiers et attirées par les innovations techniques, connaissent une expansion supérieure aux autres, de meilleurs gains de productivité et une plus grande compétitivité²¹⁵. Aussi la localisation des services de conseil semble-t-elle être fonction de la localisation des sièges sociaux d'entreprises industrielles et commerciales susceptibles de recourir à leurs compétences et prestations ; la proximité diminue alors les coûts d'interaction territoriale, multiplie les occasions d'échanges et de transmission d'informations indispensables.

En dehors de l'Ile-de-France, et de sa grande polarisation de centres décisionnels dans des villes comme Paris, Nanterre, Versailles, Boulogne-Billancourt, etc., les sièges sociaux de PME/PMI se répartissent dans de grandes agglomérations comme Lyon, Marseille, Lille, Grenoble, Bordeaux, Toulouse, Nice et Montpellier. Celles-ci sont marquées par le poids de capitalismes régionaux historiques, la progression d'industries de pointe et de haute-technologie porteuses ou, encore, par la présence d'un important réservoir de « *fonctions stratégiques* », à savoir de fonctions économiques et professionnelles contribuant à définir

²¹³ Cf. Thérèse SAINT-JULIEN et Laurence-Marie SABATIER, « La diffusion des services aux entreprises dans le réseau des villes françaises », *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, p. 153-193.

²¹⁴ Cf. Magali JOUVAUD, « Les services aux entreprises dans les agglomérations françaises », in Denise PUMAIN et Marie-Françoise MATTEI (dir.), *Données urbaines 2*, op. cit., p. 309-317.

²¹⁵ Cf. Frédéric LAINE et Carole RIEU, « Le tissu régional productif : diversité et concentration », *INSEE Première*, n° 630, janvier 1999 ; « La diversité industrielle des territoires », *INSEE Première*, n° 650, juin 1999.

la richesse des villes et à produire une hiérarchisation à partir de leur niveau d'attractivité (image de marque) et de modernité technique²¹⁶.

Presque logiquement pourrions-nous dire, nous allons retrouver à l'intérieur de ces espaces régionaux et métropolitains une forte densité de sièges sociaux de SCI puisque les dirigeants d'entreprises sont, avec les professionnels libéraux, les plus grands « consommateurs » de cette technique sociétaire, qu'elle soit mobilisée pour la détention de biens immobiliers professionnels ou pour la gestion de biens patrimoniaux privés. De fait, il n'est pas interdit de penser que dans ces régions – Rhône-Alpes et Nord-Pas-de-Calais notamment – fortunes industrielles riment avec fortunes immobilières. La SCI serait en l'occurrence un outil préconisé à des patrons par leurs conseils « externalisés » en vue de l'administration d'un patrimoine disposant d'une valeur autant marchande (rentable et fongible) que symbolique. En outre, tous ces espaces se distinguent par une forte concentration d'emplois qualifiés – cadres et ingénieurs administratifs, commerciaux et techniques – qui, au regard des sociétés de conseil représentent, au même titre que les dirigeants d'entreprises, d'éventuels prospects. Dotés de bon revenus, soumis aux contraintes de la fiscalité et jouissant d'un potentiel patrimonial à éveiller, ils peuvent être sollicités pour des placements immobiliers en SCI.

De par son hétérogénéité, la diffusion des SCI concorde donc avec la diffusion des activités économiques, renforçant par là la prévisibilité que nous lui avons attribuée. Nous pouvons à cet égard alléguer qu'elle la consolide à l'aune de la consubstantialité des dimensions professionnelles et patrimoniales. Cependant, par-delà la concentration du capital sous ses différentes facettes, ces régions s'affichent comme des lieux de concentration de l'épargne et du patrimoine. Le constat vaut essentiellement pour l'Ile-de-France, Rhône-Alpes et PACA qui à elles trois hébergent la majorité des fortunes hexagonales et recensent un niveau de vie supérieur à la moyenne nationale²¹⁷.

En sus de leurs capacités productives et financières, 4 des 7 régions citées se signalent par un fort potentiel touristique : PACA, Languedoc-Roussillon, Bretagne et Pays de Loire, auxquelles on peut rattacher des départements comme la Gironde et la Haute-Savoie qui, sur la carte, apparaissent comme des enclaves ou des aires peu ou prou isolées. Plus

²¹⁶ Pour une définition de ces fonctions et de leur principe d'élaboration, cf. Philippe JULIEN et Denise PUMAIN, « Fonctions stratégiques et images des villes », *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, p. 127-135. Dans la même revue, cf. aussi Philippe JULIEN, « Spécificités des grandes villes de province », p. 137-152.

²¹⁷ Cf. Michel PINCON et Monique PINCON-CHARLOT, « Le grégarisme des grandes fortunes » in Denise PUMAIN et Marie-Françoise MATTEI (dir.), *Données urbaines 2*, op. cit., p. 231-240. INSEE Synthèses, *Revenus et patrimoine des ménages*, op. cit., « Les inégalités territoriales », p. 25-51.

exactement, elles sont le creuset de « fonctions stratégiques » orientées autour d'activités de recherche et développement, mais aussi d'activités commerciales, artisanales et de services liées à la manne touristique et à l'afflux de retraités succombant notamment à un effet d'héliotropisme.

Alors que des facteurs socio-historiques expliqueraient l'essor de la grande industrie dans le Nord-Pas-de-Calais et Rhône-Alpes, l'implantation d'activités relatives au tourisme (artisanat, commerce, immobilier, services juridiques et financiers aux particuliers et aux entreprises) en PACA, Languedoc-Roussillon et Bretagne serait en partie le fruit d'un facteur psycho-géographique : l'attrait pour l'acquisition de lieux de villégiature en bord de mer.

Il ne semble donc guère surprenant de voir les organismes bancaires et financiers ainsi que les sociétés de conseil immobilier et patrimonial s'installer à proximité d'une clientèle de catégories supérieures et/ou de retraités argentés – adeptes de la multi-résidentialité ou se situant à une étape avancée de leur cursus résidentiel –, à laquelle ils vont pouvoir proposer des produits d'épargne et des solutions patrimoniales adéquates²¹⁸. Conformément à leur stratégie de collecte et de placements financiers, ils s'adaptent aux pratiques spatiales et projets de vie des catégories aisées dont la mobilité, la multiplicité des lieux fréquentés et les effets de démonstration constituent autant de signes distinctifs.

Finalement, même si les données de l'INPI subsument des immatriculations sociétaires sans distinguer leur typicité, il est loisible de conjecturer une plus grande proportion de SCI « ICP ». Ce qui ne signifie pas que les SCI « HAB » soient dénigrées, dans le sens où le dynamisme économique et professionnel d'une ville ou d'une région peut se traduire par la mise en œuvre de stratégies immobilières individuelles privées dans ces mêmes espaces ou dans d'autres. Par exemple, un chef d'entreprise lyonnais ou parisien peut très bien acheter un chalet dans les Alpes, une propriété dans le Midi ou sur la façade Atlantique pour y passer ses vacances, et mettre sur pied une SCI qui le conduira *in fine* à répondre à ses attentes d'économie fiscale et/ou de transmission anticipée. A une autre échelle, nous pouvons aussi imaginer qu'un industriel marseillais décide d'investir, par le même support, dans l'achat d'une résidence secondaire dans une station balnéaire de son département ou d'un département voisin comme le Var.

²¹⁸ Pour une analyse des stratégies d'implantation territoriale des banques, de leur statut d'« industrie de proximité », cf. Serge ALECIAN, Renaud FABRE, Jean ZUCARELLI, « Réseaux bancaires : la course aux guichets », in Michel SAVY et Pierre VELTZ (dir.), *Les nouveaux territoires de l'entreprise*, op. cit., p. 149-162.

Dans un cas comme dans l'autre, ces deux exemples reflètent la dimension partiellement allotopique du phénomène SCI, qu'elle soit propre aux attitudes d'autochtones peu enclins à la dispersion géographique ou d'allochtones désireux au contraire de rompre de façon plus ou moins durable avec un environnement urbain jugé « oppressant ».

4.3 Des stocks aux flux : une interprétation macro-contextuelle

Pour étayer les quelques éléments d'analyse que nous venons de fournir au sujet de la diffusion spatiale du phénomène sociétaire, nous allons désormais raisonner en termes de flux d'immatriculations. Trois périodes-clés ont été définies : 1978-1992, 1993-1995, 1996-1998²¹⁹. La transition des stocks aux flux présente l'intérêt d'affiner l'explication causale du recours à la SCI selon des périodes rythmées par des conjonctures ou des circonstances économiques, politiques, juridiques et sociales significatives.

Si elle permet de mieux saisir les variations temporelles du macro-phénomène sociétaire considéré comme le produit de contraintes ou d'une mode – de comportements mimétiques agrégés et guidés par des représentations socio-culturelles – elle permet aussi de préjuger de l'historicité des dynamiques spatiales et immobilières ; les effets conjugués des conjonctures individuelles et historiques collectives déteignent sur les pratiques territoriales. Par ailleurs, les mobiles collectifs et objectifs exposés dans ce point seront repris et discutés dans le chapitre suivant, portant sur les profils sociologiques et les carrières des porteurs de parts enquêtés, ainsi que sur les motifs subjectifs allégués pour justifier leur choix ou préférence sociétaire.

1978-1992 : une croissance exponentielle

Comme le met en évidence le Tableau 7, le nombre d'immatriculations durant cette période suit une courbe ascendante. Depuis 1978, date de l'obligation légale pour les SCI d'être inscrites au RCS, l'augmentation des effectifs est régulière et atteint son zénith au début des années 90. A ce titre, nous voyons que les nombres d'immatriculations en France et à Lyon sont symétriques, même si les rythmes ou les taux de croissance sont quelque peu différents [cf. Tableau 8]. La progression entre 1984-86 et 1987-89 demeure la plus marquante – avec

²¹⁹ L'élaboration de ces trois tranches doit beaucoup aux entretiens avec les praticiens et en particulier à celui avec un conseiller patrimonial indépendant [PRAT 34]. Pratiquement tous les professionnels interviewés situent l'explosion des SCI, son développement en tant que phénomène de mode, au milieu des années 80.

un taux de croissance atteignant +65,2% pour l'hexagone et +58,7% pour Lyon – , ce qui tend à montrer qu'après des débuts difficiles l'information et l'usage sociétaire se sont bien répandues. Elle prouve aussi que l'obligation légale d'immatriculation a été « digérée », que les anciennes habitudes reposant sur une discrétion déclarative et formelle ont été refondues, débouchant sur un phénomène de quasi standardisation de l'outil juridico-financier.

Pour le Conseil des Impôts, la hausse régulière du nombre de SCI correspond au vif engouement des contribuables aisés pour des montages permettant d'abaisser le montant des droits de mutation des immeubles à titre gratuit et/ou onéreux²²⁰. Si ces droits s'élèvent à 18,5% pour la mutation d'un immeuble professionnel et à 7,3% pour celle d'un bien d'habitation en direct, les droits d'enregistrement perçus sur les cessions de parts d'une SCI détentrice de l'un ou de l'autre se limitent à 4,80%²²¹. En dehors du fait d'apporter une fluidité aux échanges, un tel intérêt fiscal contribue aussi à faciliter les transferts patrimoniaux familiaux : les droits de succession sont réduits à leur portion congrue puisque l'assiette n'est plus fonction du degré de filiation – habituellement entre 5 et 60% – mais du nombre de parts possédées.

Si nous envisageons les pratiques et les représentations fiscales comme la source d'une inexorable poussée des immatriculations de SCI de 1978 à 1992, encore faut-il ne pas minimiser l'impact d'autres facteurs contextuels ou des mouvements d'un environnement pluriel propre à cette époque, dans lequel la fiscalité figure comme une donnée parmi tant d'autres.

Tableau 7 – Comparaison des flux d'immatriculations de SCI en France et à Lyon [1978-98]

ANNEES	N SCI FRANCE	N SCI LYON	% LYON/ FRANCE
[1978-1980 [11 357	578	5,1
[1981-1983 [27 491	785	2,9

²²⁰ Cf. CONSEIL DES IMPOTS, *L'imposition du patrimoine*, op. cit., p. 132.

²²¹ Valable depuis le début des années 80, confirmé par les lois de finances pour 1990 et 1992, ce taux a été uniformisé par la loi de finances pour 1999. Depuis cette date, les mutations directes ou indirectes d'immeubles professionnels ou d'habitation sont soumis au même droit d'enregistrement de 4,80%. Par cette mesure, les pouvoirs publics ont semble-t-il souhaité mettre fin à certaines pratiques ambiguës de contournement fiscal. Cf. *infra*, chapitre 7, § 72 et 7.3.

[1984-1986 [37 337	1 354	3,6
[1987-1989 [107 339	3 279	3,1
[1990-1992 [122 706	3 473	2,8
[1993-1995 [106 522	2 609	2,5
[1996-1998]	117 347	3 106	2,6
TOTAL	530 099	15 184	2,9

Source : INPI 1999/Listing RCS corrigé 1999

Tableau 8 – Taux de croissance périodiques des immatriculations de SCI [1978-98]

PERIODE	IMMAT. FRANCE (%)	IMMAT. LYON (%)
1980-83	+ 58,7	+ 26,4
1983-86	+ 26,4	+ 42,0
1986-89	+ 65,2	+ 58,7
1989-92	+ 12,5	+ 5,6
1992-95	- 15,2	- 33,0
1995-98	+ 9,2	+ 16,0

Source : A partir de INPI 1999/Listing RCS corrigé 1999

De 1978 à 1986, l'économie française supporte une croissance ralentie due aux effets du second choc pétrolier. Malgré tout, l'inflation est enrayée et les rendements réels des biens financiers et immobiliers augmentent. Cette situation réunit en partie les conditions d'une attirance des agents pour la détention patrimoniale privée et ses supports techniques comme la SCI²²². Cette période est aussi le théâtre d'un accroissement du nombre de donations, pratique symbolisant un souci de la dévolution anticipée chez les plus riches dans un climat morose et incertain, et du nombre de divorces et d'unions libres. Les inquiétudes familiales, quant au sort des enfants issus de plusieurs lits ou des conjoints survivants²²³, gagnent du

²²² Cf. Bruno PAYS, *La gestion de patrimoine*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1992, p. 4 sq.

²²³ Cf. 84^{em} Congrès des Notaires, *Couple et modernité. Gestion et transmission du patrimoine*, La Baule, 29 mai-1^{er} juin 1988, p. 130 sq. et 413 sq.

terrain et viennent se greffer sur des inquiétudes plus économiques, professionnelles et démographiques (crise de l'emploi, chômage, niveau de vie menacé, vieillissement de la population hypothéquant le devenir du système de retraite par répartition).

La hausse mesurée du recours sociétaire observable à cette période cède la place à une augmentation beaucoup plus nette de 1986 à 1989. Rompant temporairement avec les incertitudes de la période précédente, la croissance économique repart sensiblement. Pour faire face aux évolutions des mentalités des agents en matière patrimoniale, la gestion de patrimoine se professionnalise et commence à devenir un métier à part entière, susceptible de prodiguer des préconisations et des solutions techniques *ad hoc* à des cadres et des professionnels libéraux, dont les effectifs ne cessent de croître depuis 1975, et à des chefs d'entreprise profitant de la bonne santé financière de leurs sociétés²²⁴. Parallèlement, les services marchands aux entreprises enregistrent une croissance sans précédent, bénéficiant sur le plan géographique aux agglomérations franciliennes, rhône-alpines, du littoral méditerranéen et de l'Ouest de la France.

En 1990, le nombre de SCI est au plus haut alors que paradoxalement la période 1989-1992 se distingue, en valeur relative, par une hausse moins soutenue des immatriculations (+12,5%) et, d'un point de vue macro-économique, par une forte récession. Mais l'observation n'est paradoxale qu'en apparence. Nous pouvons en effet penser que les motifs collectifs du recours sociétaire commencent à se transformer, moins dictés par la nouveauté ou une mode que par des impératifs ou des besoins économiques plus concrets.

A la fin des années 80, le chômage devient structurel et les revenus de beaucoup d'indépendants se dégradent²²⁵. Ce faisant, certaines franges de la population préfèrent jouer la carte de l'épargne et des placements immobiliers (parfois défiscalisés) pour parer à un avenir sur lequel ils ont peu d'emprise. L'immobilier et la SCI deviennent respectivement une valeur-refuge et un outil de prévoyance personnelle et familiale, d'où un niveau d'immatriculations encore très fort malgré une conjoncture défavorable²²⁶. Aussi

²²⁴ Cf. Baudouin SEYS, « L'évolution sociale de la population active », *INSEE Première*, n° 434, mars 1996. Eric MAURIN, « Les transformations du paysage social dans les années 80 », *Données sociales*, INSEE, 1993, p. 458-465. Olivier MARCHAND, « Salariat et non-salariat dans une perspective historique », *Economie et statistique*, n° 319-320, 1998, 9/10, p. 3-12.

²²⁵ Cf. Christian CORDELLIER, « Dix ans de revenus des indépendants et de salariés », *Economie et statistique*, n° 319-320, 1998, 9/10, p. 53-88.

²²⁶ L'analyse paraît plus pertinente pour les indépendants qui constitue la catégorie sociale la mieux lotie sur le plan patrimonial immobilier. Représentant seulement 1/10^e des ménages, ils détiennent 1/3 du parc total des logements. De plus, le patrimoine nécessaire à l'exercice de leur activité professionnelle représente en moyenne 30% de l'ensemble de leur patrimoine global qui inclut à côté des actifs professionnels, les actifs domestiques (résidences principales, secondaires, comptes-courants) et les placements financiers. Cf. Frédéric CLANCHE, « La reprise du locatif privé », *Economie et statistique*, n° 288-289, 1995, 8/9, p. 77-89. INSEE Synthèses, *Les revenus d'activité non-salariée jusqu'en 1996*, n° 15, 1997, p. 77 sq.

pouvons-nous concevoir la hausse des effectifs sociétaires à l'aube des années 1990 comme le résultat d'un *effet de cliquet*.

Dans la même veine, la période en question se prête à un changement dans les stratégies patrimoniales des chefs d'entreprise déjà amorcé au début des années 70 : le choix de la location des murs de leur activité plutôt que leur acquisition²²⁷. Devant faire face à une exigence de flexibilité, beaucoup d'entreprises sont doublement incitées, entre 1985 et 1990, par les pouvoirs publics et les promoteurs en immobilier d'entreprise à s'installer dans des bâtiments polyvalents situés à la périphérie des grandes villes (première et deuxième couronne).

Toutefois, le changement dépend de la taille des entreprises et du volontarisme affiché par leurs dirigeants. D'aucuns désirent concilier une stratégie immobilière professionnelle, axée sur une souplesse d'adaptation conjoncturelle, et une stratégie patrimoniale personnelle, fondée sur la prévoyance, l'anticipation d'un coup dur ou d'une retraite moins bien garantie, l'utilisation de la SCI permettant en quelque sorte de jouir du double statut de propriétaire-bailleur et de locataire.

1993-1995 : un fléchissement relatif

Si durant quinze ans les immatriculations n'ont cessé de fleurir, jusqu'à atteindre leur point culminant en 1990-91, la période 1993-95 marque un tournant. Leur nombre chute et leur taux de croissance devient même négatif : -15,2%. Le phénomène est même plus accusé dans la région lyonnaise (-33%) que sur l'ensemble du territoire. Là encore, le poids des effets conjoncturels et structurels se fait ressentir et peut-être de manière plus vigoureuse dans la région lyonnaise. L'activité des entreprises faiblit, le chômage persiste, l'anxiété relative à l'avenir des retraites s'amplifie et le moral des ménages est éprouvé devant un tel sursaut d'instabilité. Simultanément, les marchés immobiliers traversent une grave crise générée par le dégonflement de la bulle spéculative apparue au milieu des années 80, en pleine période faste²²⁸.

La conjugaison de ces facteurs suscite par conséquent une frilosité vis-à-vis des placements immobiliers professionnels et d'habitation et par ricochet une utilisation retenue de l'outil SCI. Elle renforce des comportements de précaution (« *risquophobie* ») et un report

²²⁷ Cf. Claude HEURTEUX, *L'immobilier d'entreprise*, op. cit., p. 63-87.

²²⁸ Cf. Vincent RENARD, « Quelques caractéristiques des marchés fonciers et immobiliers », *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, p. 89-97. Comme le souligne l'auteur, le cycle immobilier n'a atteint qu'une certaine partie du territoire mais a pris une ampleur considérable par son importance et son effet d'entraînement, creusant le fossé entre zones à croissance forte et zones en stagnation.

corrélatif des pratiques sur des actifs financiers jugés plus rémunérateurs, notamment les contrats d'assurance-vie qui, en 1995, représentent près de 63% de l'épargne financière des ménages²²⁹. En définitive cette période ouvre la voie à une diversification des placements et des patrimoines. Si l'immobilier occupe encore une place de choix dans le système patrimonial des ménages, il n'est plus tout seul ; les gestionnaires de patrimoine font de la diversification des actifs aussi bien un argument commercial qu'une compétence légitimant leur métier.

Bien que la baisse des immatriculations de SCI soit loin d'être négligeable, les effectifs demeurent au-dessus de la barre des 100 000, si bien que nous pouvons qualifier le tassement de relatif. La SCI conserve son attractivité surtout pour des catégories indépendantes en proie à la modicité de leurs pensions de retraite et à des sorties de la vie active plus tardives. A une époque où la réforme des régimes général et complémentaires est abordée de front par le gouvernement Juppé – avec l'insuccès qu'elle a rencontré –, les chefs d'entreprise et les indépendants confortent et accentuent leurs stratégies alternatives de placement impulsées au début de la décennie 80. A côté de la loi Madelin, édictée en 1994 pour permettre aux travailleurs non-salariés de prendre en mains leur protection sociale en cotisant pour des contrats de prévoyance privés, ou de possibles fonds de pension, la SCI présente tous les attributs d'un instrument de *capitalisation*.

La question de l'arbitrage entre prévoyance collective et préparation privée de la retraite constitue un débat de fond²³⁰ se traduisant par la reformulation de certains motifs individuels de recours sociétaire. La retraite après le « tout » fiscal et les répercussions patrimoniales de la mutation des structures familiales...

1996-1998 : une reprise différente

Enfin, plus près de nous, la période 1996-98 célèbre une reprise du nombre d'immatriculations (+9,2%) qui va de pair avec un retour de la croissance économique. Le moral des ménages s'améliore en raison du recul du chômage, de la progression du pouvoir d'achat et de la baisse du loyer de l'argent, ce qui les encourage, toutes proportions gardées, à investir de nouveau dans l'immobilier. Après des années noires, les marchés reverdissent au point de retrouver leur niveau de la fin des années 80.

²²⁹ Cf. Luc ARRONDEL et André MASSON, « Gestion du risque et comportements patrimoniaux », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 63-89.

²³⁰ Cf. Anne DUBOIS-LAMBERT, *Les stratégies patrimoniales des travailleurs indépendants en vue de la retraite. Formalisation et test d'un modèle de retraite à partir de l'Enquête sur les Actifs Financiers de 1992*, Thèse de doctorat en économie, Université de Montpellier 1/INRA, 1996.

Mais un contexte propice à la reprise de l'investissement immobilier, et donc immanquablement à une re-mobilisation des techniques sociétaires de détention, ne doit pas occulter la poursuite d'une dynamique ébauchée quelques années plus tôt : celui de la modification des comportements patrimoniaux. Stimulé par la problématique de la retraite, le changement en question prend appui sur des considérations socio-démographiques, familiales et successorales beaucoup plus prégnantes qu'auparavant. Ignorée par le droit pour des raisons morales, la question du sort du conjoint survivant et des enfants naturels revient avec acuité sur le devant de la scène socio-juridique²³¹. Elle s'ajoute à la controverse sur les effets patrimoniaux de l'allongement de l'espérance de vie et d'un dessaisissement parental de plus en plus précoce. Autant de situations que la SCI peut résoudre au cas par cas.

Dans ces conditions, des montages sont sollicités par des catégories aisées pour opérer des donations-partages de parts de SCI tout en jouissant d'une fiscalité avantageuse sur l'échelonnement des transferts. Dans la continuité de la loi de 1992, instituant un abattement pour les donations inférieures à un montant de 300 000 francs par parent et par enfant dans un laps de temps de 10 ans, la loi du 12 avril 1996 confirme en deux temps la mise en harmonie des lois fiscales avec la nouvelle donne dévolutoire. Jusqu'au 31 décembre 1997, la réduction des droits pesant sur les donations simples et donations-partages est de 35% si le donateur est âgé de moins de 75 ans. A partir du 1^{er} janvier 1998, elle passe à 35% si le donateur a moins de 65 ans et de 25% s'il a 65 ans révolus et moins de 75 ans.

Comme nous pouvons le pressentir, la fiscalité est toujours une donnée cardinale, mais qui donne moins corps que par le passé à des stratégies exclusives d'évasion. D'autres critères rentrent en ligne de compte et la fiscalité retrouve aujourd'hui un statut de *moyen* qu'elle avait perdu à une époque où la mode l'avait convertie en finalité. S'il existe évidemment encore des montages sociétaires construits autour de comportements mimétiques ou de « combines » fiscales, beaucoup de praticiens s'enorgueillissent de ne prendre en considération que les projets sur-mesure, reposant sur les besoins d'une situation familiale singulière, au détriment de SCI standardisées dont l'objet a pendant longtemps été dévoyé par une certaine idéologie fiscale.

²³¹ Cf. Hugues FULCHIRON, « La transmission des biens dans les familles recomposées », *Répertoire du notariat Deffrénois*, 114^{ème} année, 1994, p. 833-856.

La pratique coutumière des montages de SCI pour la segmentation patrimoniale est toujours d'actualité, mais force est de reconnaître que de nouveaux types émergent, donnant une autre coloration à la reprise des immatriculations. La SCI vient grossir le rang des solutions viagères ajustées au phénomène de vieillissement de la population ou d'accroissement de l'espérance de vie et à la volonté parentale de transmettre tôt sans pour autant s'« appauvrir ». Certains spécialistes le prévoient pour l'avenir : « *Le viager sera une forme non altruiste des solidarités intergénérationnelles car il permettra à des personnes âgées de compter sur des revenus réguliers et indexés, tout en permettant à de jeunes couples de se constituer à leur tour un patrimoine pour leurs vieux jours* »²³².

4.4 Aspects de la distribution des sièges sociaux des SCI « lyonnaises »

Dans son étude sur la propriété urbaine lyonnaise, Patrice de Moncan met en relief la suprématie de la copropriété comme mode de détention (53%). La SCI ne se classe qu'en cinquième position avec 3,6% des immeubles détenus, juste derrière les uni-proprétaires (24,9%), la Ville de Lyon (8,5%) et les SA/SARL (3,7%)²³³. La hiérarchie locale des modes de détention se présente d'ailleurs comme la réplique de la hiérarchie nationale. Toutefois, le taux de SCI propriétaires à Lyon est supérieur au taux national s'élevant à 2,6% [cf. Tableau 1].

En examinant de près la distribution des immeubles en SCI par arrondissement lyonnais [cf. Graphique 1], il ressort que les 3^{ème}, 7^{ème} et 9^{ème} arrondissements possèdent les effectifs les plus importants. Cumulés, ils regroupent 521 immeubles, soit 50% du patrimoine sociétaire de la ville. Mais c'est dans le 1^{er} arrondissement que la part relative reste la plus significative, avec 5,1% des immeubles (93 immeubles sur 1 829).

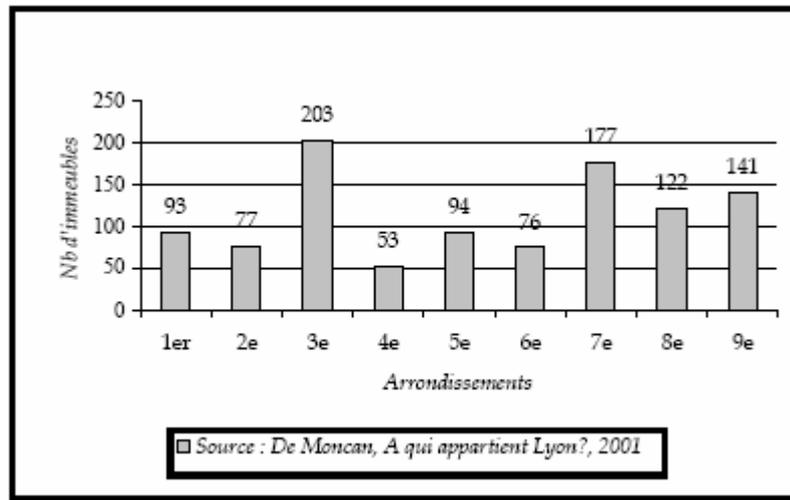
Ce phénomène s'explique assez bien au regard de la politique de réhabilitation/restauration immobilière menée dans cet arrondissement depuis plus de vingt ans. Beaucoup de propriétaires-bailleurs, personnes physiques ou morales, ont créé des SCI pour acquérir des immeubles à rénover dans des quartiers anciens, bénéficiant de la sorte d'avantages fiscaux en cascade. Ils ont aussi pu dans la foulée concrétiser leurs objectifs patrimoniaux privés ou

²³² Cf. Axel DEPONDT, « Le conseil patrimonial à l'aube du troisième millénaire », *op. cit.* Pour un approfondissement de la question, cf. *infra*, chapitres 6 et surtout 10 et 11.

²³³ Cf. Patrice DE MONCAN, *A qui appartient Lyon ?*, *op. cit.*, p. 64-67.

leurs stratégies marchandes d'investissement dans un contexte spéculatif, les transferts de parts venant favoriser les transferts de propriété et donc quelquefois une juteuse culbute.

Graphique 1 – Le patrimoine des SCI à Lyon



A l'opposé de notre méthodologie, orientée sur les immatriculations sociétaires, l'analyse de Patrice de Moncan se fonde sur une consultation exhaustive des données cadastrales qui répertorient les localisations physiques des immeubles. Elle ne fait pas cas de l'appartenance locale des porteurs de parts, ni de la localisation des sièges sociaux. C'est pourquoi, nous nous proposons de repérer de possibles points de convergence qui viendront témoigner de la complémentarité des deux approches. Rappelons que notre description et nos analyses se fondent sur un échantillon de 1 521 SCI (« BDSCI.XLS »).

Des SCI « ICP » mieux représentées

Avec un pourcentage de 54%, les SCI de type « ICP » sont majoritaires dans la région lyonnaise, alors que nous présumions plutôt au départ, intuitivement, une meilleure représentation des SCI de type « HAB ». Aux dires de quelques praticiens, la bipartition irait encore davantage dans le sens des SCI initiées à des fins professionnelles. D'aucuns n'hésitent pas à porter leur proportion aux deux tiers, tant leur pratique les conduit à réaliser ce genre de montages pour leurs clients chefs d'entreprise, professionnels libéraux et commerçants, soucieux de se constituer un patrimoine et d'avoir plus de liberté dans la gestion de leur activité.

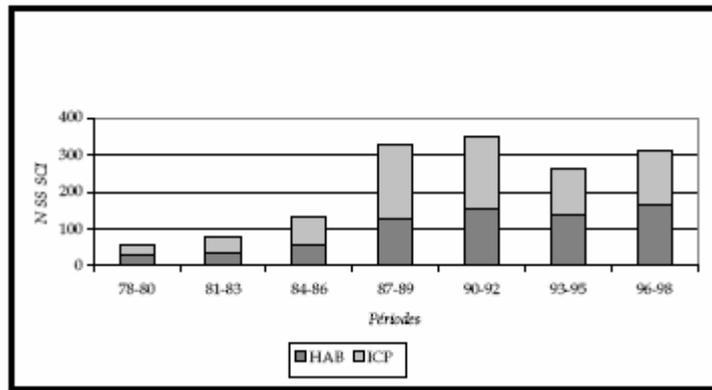
Tableau 9 – Les SCI « lyonnaises » selon la « Destination » et les périodes d'immatriculation

ANNEE	N SCI HAB	%	N SCI ICP	%	Σ SCI	%
[1978-1980 [32	4,6	27	3,3	59	3,9
[1981-1983 [34	4,8	45	5,5	79	5,2
[1984-1986 [55	7,8	79	9,6	134	8,8
[1987-1989 [126	17,9	204	24,9	330	21,7
[1990-1992 [154	21,9	193	23,6	347	22,8
[1993-1995 [136	19,4	126	15,4	262	17,2
[1996-1998]	165	23,5	145	17,7	310	20,4
TOTAL	702 (46%)	100	819 (54%)	100	1 521	100

Source : « *BDSCI.XLS* »

Comme nous pouvons l'apercevoir [cf. Tableau 9 et Graphique 2], les deux types de SCI suivent approximativement la même courbe de progression dans le temps. Si 1987-92 reste une période faste pour les immatriculations dans l'espace lyonnais, pour les motifs et contextes que nous avons indiqués *supra*, nous notons que dans la période 1993-95 se produit un renversement de situation. Les SCI « HAB » rattrapent leur retard et dépassent même, en proportion, les SCI « ICP », prouvant un regain d'intérêt pour une technique juridico-financière tout aussi apte à organiser l'administration collective de résidences principales, secondaires et des immeubles de rapport qu'à répondre à la recherche d'une séparation rationnelle des patrimoines professionnels et privés.

Graphique 2 – Bipartition temporelle des sièges sociaux des SCI de la région lyonnaise [1978-98]



Du poids de la ville-centre et des spécialisations de l'Aire Urbaine de Lyon

Malgré quelques vicissitudes conjoncturelles datées, l'augmentation régulière des immatriculations de SCI au RCS de Lyon s'imprime dans l'espace local selon des facteurs d'attractivité que nous retrouvons aussi au niveau spatial national. En d'autres termes, la distribution géographique locale des SCI ne s'opère pas de manière aléatoire [cf. Cartes 2 et 3] mais en fonction de la ventilation spatiale des activités économiques et financières et des populations autour desquelles elles s'organisent.

Sur la centaine de communes présentes dans le corpus de « BDSCI.XLS », 25 concentrent 75,4% des localisations de sièges sociaux de SCI « HAB » et « ICP » confondus : Brignais, Bron, Caluire, Champagne-au-Mont-d'Or, Chaponost, Chassieu, Craponne, Dardilly, Décines, Ecully, Genas, Limonest, Lyon, Meyzieu, Neuville-sur-Saône, Rillieux-la-Pape, Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, Saint-Didier-au-Mont-d'Or, Sainte-Foy-lès-Lyon, Saint-Genis-Laval, Saint-Priest, Tassin-la-Demi-Lune, Vaulx-en-Velin, Vénissieux et Villeurbanne. Hormis Brignais, Chaponost et Genas, toutes ces communes font partie de la proche banlieue de Lyon, et sont membres de la COURLY²³⁴.

A elle seule, Lyon polarise 37,9% des sièges sociaux (576/1 521), ce qui la positionne largement en tête du classement. Si nous cumulons ses effectifs à ceux de Villeurbanne, seconde commune la mieux dotée en sièges sociaux (107/1 521), nous aboutissons à une concentration sociétaire de près de 45% dans la ville-centre – les 23 communes citées focalisant chacune entre 0,66 et 2,7% des localisations de SCI.

²³⁴ Pour le détail des données par commune, cf. Annexe IV.

Les résultats exposés dans les Tableaux 10 et 11 viennent confirmer non seulement la tendance des SCI à la polarisation métropolitaine (Lyon et PUL), mais aussi leur implantation préférentielle dans certains secteurs de l'agglomération lyonnaise.

Tableau 10 – La « Localisation » des SCI dans l'espace lyonnais [1978-98]

« LOCALISATION »	N SCI HAB	%	N SCI ICP	%	TOTAL
Lyon	288	41,0	288	35,2	576
Nord	117	16,7	69	8,4	186
Sud	48	6,8	87	10,6	135
Est	93	13,2	170	20,8	263
Ouest	76	10,8	60	7,3	136
Nord-Est	1	0,1	0	0,0	1
Nord-Ouest	23	3,3	32	3,9	55
Sud-Est	12	1,7	57	6,9	69
Sud-Ouest	22	3,2	38	4,6	60
Autres	22	3,2	18	2,2	40
TOTAL	702	100	819	100	1521

Source : « *BDSCI.XLS* »

Pour les SCI « HAB », le secteur Ouest/Nord/Nord-Ouest/Sud-Ouest se détache nettement [cf. Carte 2] avec 34% de sièges sociaux. Nous y retrouvons des communes comme Caluire, Dardilly, Ecully, Sainte-Foy-lès-Lyon, Tassin-la-Demi-Lune, Chaponost, Craponne ou encore l'ensemble des communes des Monts-d'Or. Selon quelques études socioéconomiques locales, ces communes se présentent comme des espaces plutôt aisés, investis par des cadres et dirigeants d'entreprises et des professions libérales, et dont l'habitat s'est développé ces dix dernières années²³⁵. La distribution spatiale des SCI

²³⁵ Cf. INSEE RHONE-ALPES, « Villes et quartiers sensibles face à la montée de la précarité. 1993-1996 », *op. cit.* Cette étude se propose de saisir les disparités intercommunales de la région Rhône-Alpes en compulsant 18 indicateurs relatifs à trois domaines : l'habitat, les structures familiales et la situation socio-économique. Dans la région lyonnaise, le clivage Est/Ouest est tenace et se renforce dans le temps.

« HAB » semble donc aller de pair avec la distribution spatiale de ces catégories socioprofessionnelles. Soit une partie de celles-ci satisfait ses exigences résidentielles d'acquisition (occupation personnelle) au moyen d'une SCI, soit des investisseurs achètent par le même truchement des biens immobiliers à louer ou revendre dans des communes sur lesquelles pèse une importante demande immobilière et un effet de « griffe spatiale »²³⁶.

Tableau 11 – La « Localisation » des SCI dans l'espaces lyonnais selon le « Genre » spatial 1978-98]

« GENRE »	N SCI HAB	%	N SCI ICP	%	TOTAL
Lyon	288	41,0	288	35,1	576
PUL	357	50,8	426	52,0	783
CP partie urbaine	28	4,0	48	5,9	76
CP partie rurale	21	3,0	34	4,1	55
Espace rural	8	1,1	23	2,8	31
TOTAL	702	100	819	100	1521

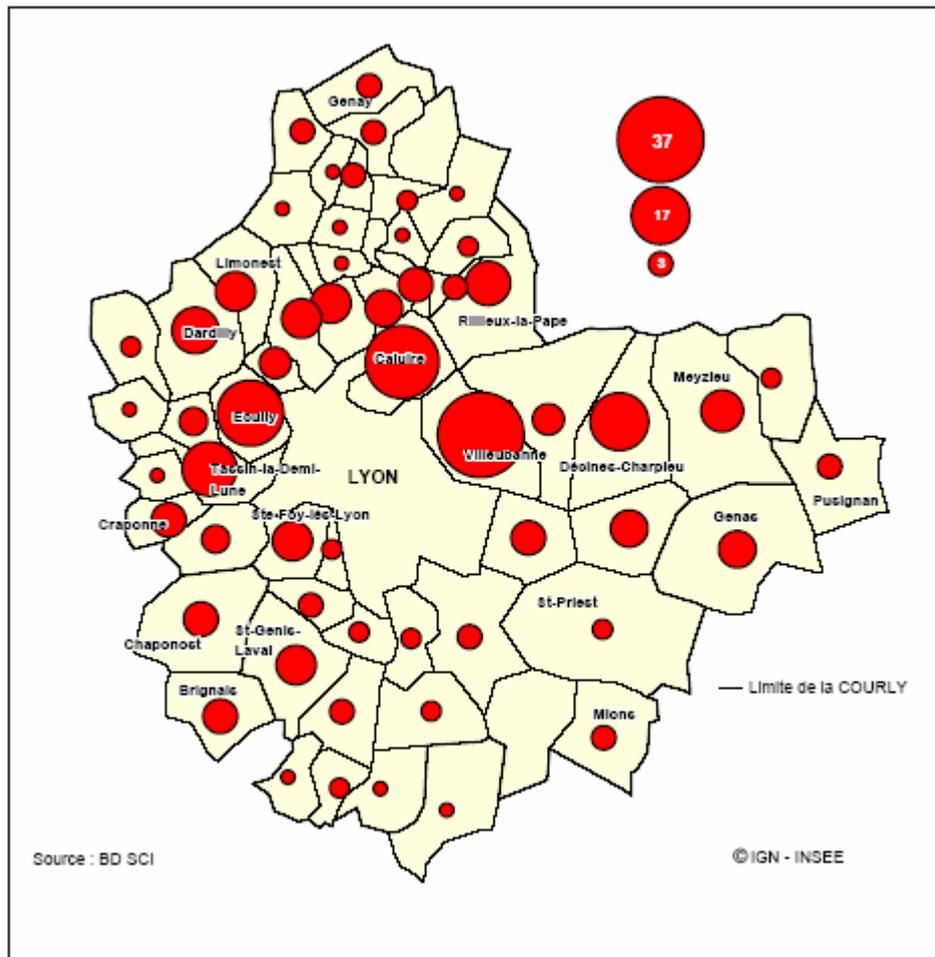
Source : « *BDSCI.XLS* »

A l'inverse, l'Est lyonnais regroupe 13,2% des SCI « HAB ». Cette proportion non négligeable tient d'une part au poids de Chassieu et de Genas et de l'autre à celui de Villeurbanne et de Décines. De manière générale, les communes de ce secteur renferment une population ouvrière et/ou atteinte par la précarité et affichent un faible dynamisme de la construction. Chassieu et Genas apparaissent comme deux enclaves dans un secteur très typé du point de vue économique et sociologique. Elles figurent parmi les communes aisées et recherchées de l'agglomération lyonnaise dans lesquelles entrepreneurs, cadres et ingénieurs cohabitent dans des lotissements ou des maisons individuelles, à proximité de leur lieu de travail²³⁷.

Carte 2 – Les sièges sociaux de SCI « HAB » dans l'agglomération lyonnaise

²³⁶ Nous empruntons l'expression à Michel PINCON et Monique PINCON-CHARLOT, *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Paris, Payot, « Documents Payot », 1992, p. 30 sq.

²³⁷ Chassieu, Décines et Genas constituent un secteur très attractif à forte demande. Les prix immobiliers pratiqués y sont proches de ceux de l'Ouest lyonnais.



En ce qui concerne les SCI « ICP », la localisation spatiale des sièges sociaux paraît plus diffuse quoique toujours rythmée par le même clivage sectoriel [cf. Carte 3]. La sur-représentation sociétariaire à l'Est, au Sud et au Sud-Est lyonnais – 60% des sièges de SCI « ICP » environ – doit beaucoup à la polarisation des PME/PMI locales dans les très nombreuses zones industrielles ou d'activités périphériques du secteur [cf. Tableau 12]. Afin de désenclaver certaines communes, et de réduire l'opposition centre/périphérie, les collectivités locales ont au début des années 80 engagé une politique de développement économique et urbain visant à attirer des firmes autant intéressées par les subventions publiques offertes que par la réunion géographique de paramètres fonctionnels générateurs d'avantages comparatifs : main d'œuvre qualifiée, services d'étude et de conseil, équipements collectifs, accessibilité aux infrastructures de transport²³⁸. La stratégie des

²³⁸ Le regroupement d'entreprises dans des zones spécifiques induit des *économies d'agglomération* : l'attraction exercée par celle-ci multiplie les spécialisations qui sont une combinaison du sectoriel et du spatial. Pour le traitement de cette question, cf. Jean REMY, *La ville, phénomène économique*, op. cit., p. 183. Dans la même lignée, cf. Robert BENARD, Hubert JAYET et Daniel RAJAONARISON, « L'environnement souhaité par les entreprises », *Economie et statistique*, n° 326-327, 1999, 6/7, p. 177-187, et André FISCHER, « Contribution à l'étude des nouvelles relations de l'entreprise industrielle à l'espace géographique », in

collectivités se poursuit aujourd'hui et donne l'occasion aux dirigeants d'entreprises de formuler des logiques foncières et immobilières à l'intersection du professionnel et du privé.

Carte 3 – Les sièges sociaux de SCI « ICP » dans l'agglomération lyonnaise

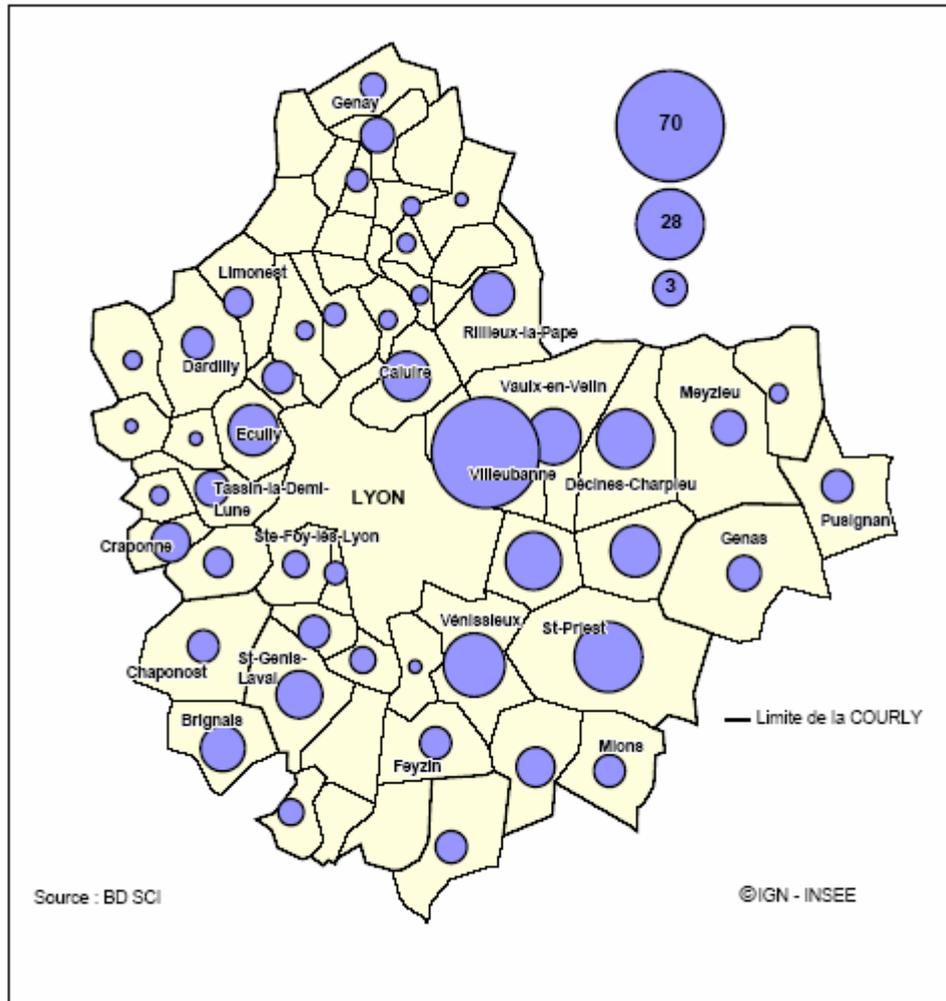


Tableau 12 – La localisation de la demande placée en locaux industriels et locaux d'activité dans la région lyonnaise en 1998

LOCALISATION	%
Lyon/Villeurbanne	14

Nord	3
Est et Sud-Est proche	58
Est et Sud-Est 2 ^{ème} couronne	16
Ouest et Nord-Ouest	2
Sud-Ouest	7
TOTAL	100

Source : Bourdais, 2000

En revanche, le positionnement de SCI « ICP » dans le secteur Nord/Ouest/Nord-Ouest/Sud-Ouest – soit 24,4% du total local de ces SCI – dévoile la présence d’entreprises dont les dirigeants sont animés par la même problématique patrimoniale de segmentation et de précaution, mais qui évoluent dans des domaines différents.

Si des zones industrielles et d’activités commerciales et artisanales y émergent, notamment dans le Sud-Ouest lyonnais autour de communes comme Brignais, Chaponost ou Saint-Genis-Laval, leur importance est toute relative à l’aune des activités de haute-technologie ou de services aux entreprises, moins consommatrices d’espaces que les activités industrielles, regroupées dans des parcs technologiques ou technopoles. Progressivement, le secteur se spécialise (contexte de mono-activité). Entre 1989 et 1996, les sociétés informatiques, juridiques, comptables, d’études de marché, d’ingénierie et de conseil en affaires et gestion n’ont cessé de se déployer, surtout dans des communes aisées comme Tassin, Charbonnières, Limonest, Francheville, Ecully, Dardilly, Sainte-Foy-lès-Lyon et les communes des Mont-d’Or²³⁹. Leur implantation locale répond en partie à une double norme allotopique ou systémique puisque *primo* elles interviennent souvent comme sous-traitantes des entreprises industrielles de toute la région lyonnaise, quel que soit leur secteur, et, *secundo*, valent leurs stratégies de localisation sur les choix résidentiels périphériques de leurs propres salariés (cadres, ingénieurs, techniciens, etc.)²⁴⁰.

A l’Est, seule Villeurbanne, et dans une moindre mesure Bron et Décines, soutiennent la comparaison. Sans altérer la spécialisation industrielle du secteur, ces trois communes le rendent tout de même plus ouvert à l’immixtion des sociétés de services marchands aux

²³⁹ Cf. *Les Dossiers de l’INSEE Rhône-Alpes*, « Les services aux entreprises à Lyon en 1998 », n° 129, décembre 1998.

²⁴⁰ Cf. Antoine BAILLY et William COFFEY, « Localisation des services à la production et restructurations économiques. Une analyse théorique », *L’Espace géographique*, n° 1, 1994, p. 224-230.

entreprises, tendant ainsi à réduire une inégalité territoriale historique. Villeurbanne n'endosse plus désormais le statut de banlieue industrielle de Lyon, sa forte concentration en sociétés de services redorant son image de marque (+26% d'installations entre 1989 et 1996). Combinée à Lyon, elle permet de rétablir un certain équilibre entre un pôle Ouest porté par une dynamique du « haut-de-gamme » et un pôle Est industriel sous-équipé en activités de services.

L'attraction des quartiers d'affaires et des « beaux » quartiers du centre-ville

Le triple jeu des interventions politiques, de l'offre des promoteurs (privés et publics) et des choix et stratégies immobiliers et fonciers individuels des porteurs de parts conduit donc à une spécialisation fonctionnelle plus ou moins voulue du pôle urbain de Lyon (PUL) et de ses couronnes périurbaines (parties urbaines et rurales). Les logiques de localisation des SCI se superposent aux logiques de localisation sectorielle des activités économiques et des populations. Fruit d'une réflexion juridico-patrimoniale, le choix du recours à la SCI est subordonné à des enjeux socio-spatiaux plus larges (résidentiel, d'investissement, de commodité, symboliques) alimentant les attitudes et les préférences des porteurs de parts. De fait, le phénomène identifiable à l'échelle de la région s'observe aussi à l'échelle de la Ville de Lyon et de sa partition administrative.

Tableau 13 – La répartition des sièges sociaux de SCI à Lyon par arrondissement [1978-98]

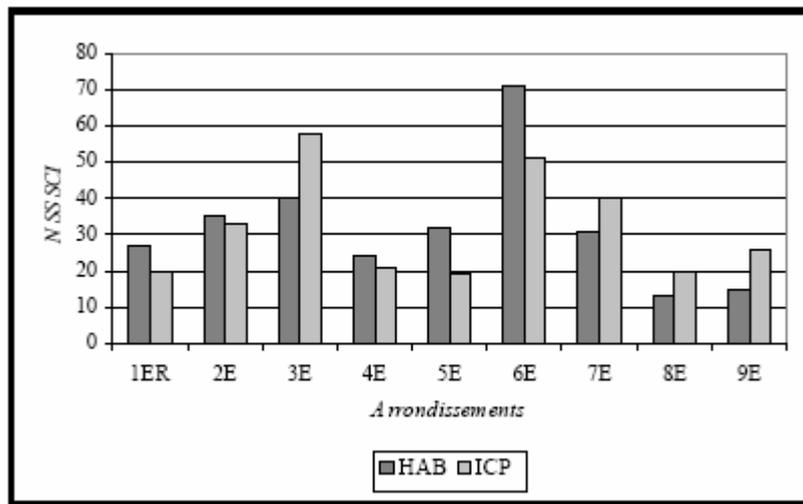
ARRONDISSEMENT	N	Ratio Σ SS SCI (%)	Dont% SCI HAB	Dont% SCI ICP
Lyon 1	46	7,9	56,5	43,5
Lyon 2	68	11,8	51,5	48,5
Lyon 3	98	17,0	40,8	59,2
Lyon 4	45	7,8	53,3	46,7
Lyon 5	51	8,9	62,7	37,3
Lyon 6	123	21,3	58,5	41,5
Lyon 7	71	12,3	43,7	56,3

Lyon 8	33	5,7	39,4	60,6
Lyon 9	41	7,1	36,6	63,4
TOTAL	576	100	50,0	50,0

Source : « *BDSCI.XLS* »

A la lecture du Tableau 13, les 6^{ème} et 3^{ème} arrondissements ressortent du lot et regroupent à eux deux 38,3% du total des sièges sociaux lyonnais. Les 8^{ème} et 9^{ème} arrondissements ferment la marche. Néanmoins, ces données doivent être éprouvées à l'aune de la proportion respective de chaque arrondissement en sièges de SCI « HAB » et « ICP » [cf. Graphique 3]. Aussi, les 5^{ème}, 6^{ème} et 1^{er} apparaissent-ils comme les trois arrondissements où le parc de sièges sociaux de SCI « HAB » est le plus dense (62,7%, 58,5% et 56,5%). Parents pauvres de la hiérarchie générale, les 9^{ème} et 8^{ème} arrondissements possèdent eux la plus grande proportion de sièges sociaux de SCI « ICP », talonnés de près par le 3^{ème} arrondissement (59,2%).

Graphique 3 – Répartition des sièges sociaux de SCI à Lyon [1978-98]



Comme le font ressortir les Tableaux 14 et 15 et leurs supports cartographiques [cf. Cartes 4 et 5], la localisation des sièges sociaux est caractérisée par une dynamique centripète, plus forte peut-être pour ce qui concerne les SCI « HAB » que « ICP ». En effet, les sièges sociaux de SCI « ICP » se diffusent davantage, selon un modèle concentrique, aux confins de la rive droite et de la rive gauche, à proximité de banlieues spécialisées dans les services ou l'industrie, alors que ceux des SCI « HAB » demeurent accrochés à l'épicentre de la ville : la Presqu'île et ses abords.

Tableau 14 – Classement décroissant des arrondissements lyonnais les mieux dotés en sièges sociaux de SCI « HAB » [1978-98]

ARRONDISSEMENT	N	%	% cumulés
Lyon 6	71	25,0	25,0
Lyon 3	40	13,9	38,9
Lyon 2	35	12,2	51,1
Lyon 5	32	11,1	62,2
Lyon 7	31	10,8	73,3
Lyon 1	27	9,0	82,0
Lyon 4	24	8,3	90,3
Lyon 9	15	5,2	95,5
Lyon 8	13	4,5	100
TOTAL	288	100	

Source : « *BDSCI.XLS* »

Plus précisément, les 3^{ème} et 6^{ème} arrondissements font office de dénominateur commun puisque avec le 2^{ème} et le 7^{ème} ils focalisent respectivement 51,1% et 51,7% des sièges sociaux de SCI « HAB » et « ICP » de la ville.

Tableau 15 – Classement décroissant des arrondissements lyonnais les mieux dotés en sièges sociaux de SCI « ICP » [1978-98]

ARRONDISSEMENT	N	%	% cumulés
Lyon 3	58	20,1	20,1
Lyon 6	51	17,7	37,8
Lyon 7	40	13,9	51,7
Lyon 2	33	11,5	63,2
Lyon 9	26	9,0	72,2
Lyon 4	21	7,3	79,5

Lyon 1	20	6,9	86,4
Lyon 8	20	6,9	93,3
Lyon 5	19	6,6	100
TOTAL	288	100	

Source : « *BDSCI.XLS* »

L'importance de ces arrondissements n'est pas fortuite dans le sens où ils sont devenus en l'espace de vingt ans des secteurs géographiques d'implantation très prisés par des sociétés locales, nationales et internationales de services, de conseil et de gestion. Le centre des affaires s'est peu à peu déplacé de la Presqu'île à la rive gauche, notamment autour du quartier de la Part-Dieu, véritable pôle d'attraction bien desservi par toute une série d'équipements commerciaux et d'infrastructures de transports comme la gare éponyme. Ce faisant, beaucoup de dirigeants d'entreprises, de professionnels libéraux et de commerçants ont monté des SCI pour acquérir des bureaux et des locaux dans un secteur certes rentable sur le plan des retombées commerciales et d'une éventuelle revente – emplacement rimant avec placement en quelque sorte – mais surtout « griffé », c'est-à-dire paré d'un prestige social ou d'un capital symbolique également susceptible de valoriser les immobilisations. Dans la lignée de leur statut de pôle économique et financier, ces deux arrondissements se distinguent non seulement par des marchés immobiliers dont la demande est souvent supérieure à l'offre, mais aussi par une composition sociale relativement homogène²⁴¹. La bourgeoisie d'entreprise, les professions libérales (médicales surtout), les retraités non-ouvriers ainsi que les classes moyennes supérieures y sont majoritaires. Dans le reste de la ville, seuls quelques quartiers peuvent se targuer d'une telle représentativité sociologique où les propriétaires dominant assez largement.

L'examen de la distribution des sièges sociaux de SCI dans les quartiers-INSEE de la ville de Lyon [cf. Tableau 16] permet d'homologuer le jeu des préférences sectorielles individuelles et collectives et de confirmer la présence locale de marchés segmentés et hiérarchisés, ou de micro-marchés plus attractifs que d'autres en matière d'investissement immobilier professionnel ou d'habitation²⁴².

²⁴¹ Cf. Nicole TABARD, « Une représentation de la structure socio-économique de la région Rhône-Alpes », *op. cit.*

²⁴² En suivant certaines analyses, nous constatons que les prix et les loyers sont l'expression d'une recherche de différenciation par les offreurs alors que les demandeurs pratiquent la surenchère et constituent des espaces socioéconomiques homogènes à l'origine de la ségrégation. Cf. Michel MOUILLART, « L'analyse économique du bien logement » in Marion SEGAUD, Catherine BONVALET, Jacques BRUN (dir.),

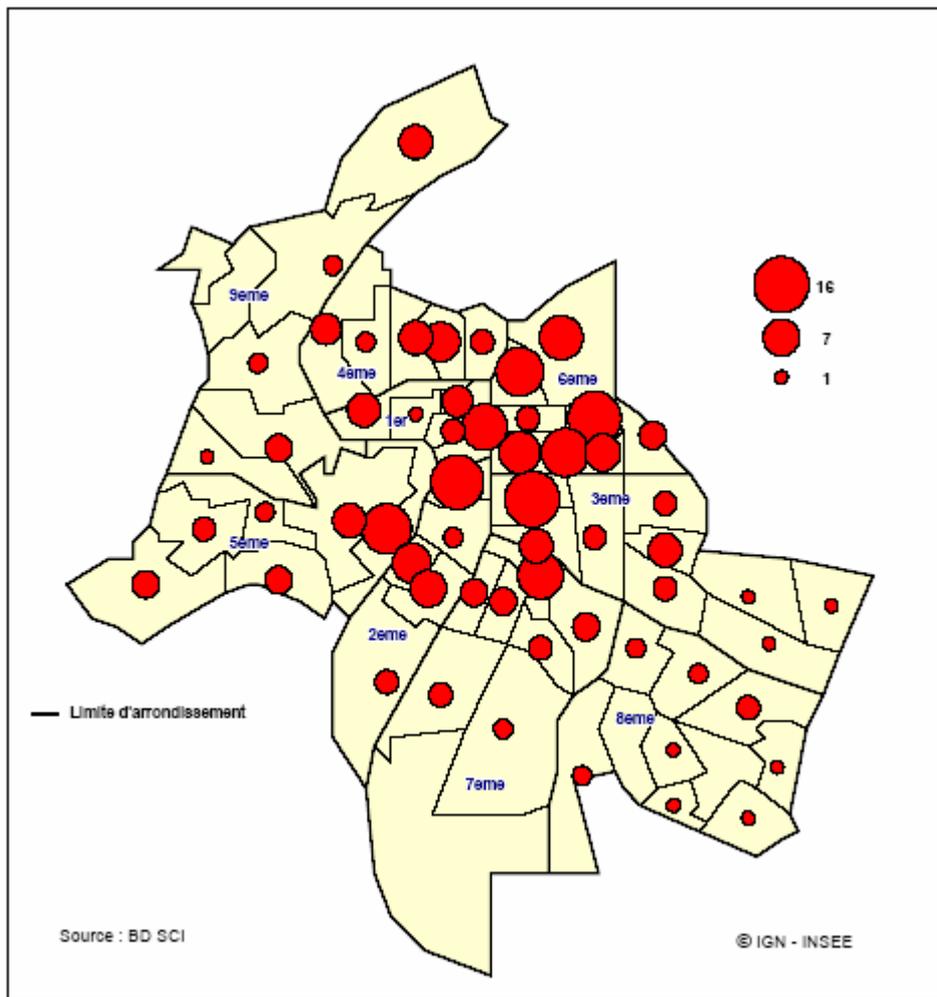
Tableau 16 – Classement décroissant des quartiers-INSEE lyonnais les mieux dotés en sièges sociaux de SCI « HAB » et « ICP » confondus [1978-98]

QUARTIERS-INSEE	N	N/257 (%)
<i>Préfecture (3^e)</i>	33	12,8
<i>Cordeliers-Jacobins (2^e)</i>	28	10,9
<i>Terreaux-Tolozan (1^{er})</i>	23	8,9
<i>Vieux-Lyon (5^e)</i>	22	8,6
<i>Vitton-Astoria (6^e)</i>	21	8,2
<i>Helvétie (6^e)</i>	20	7,8
<i>Mairie (6^e)</i>	20	7,8
<i>Grande rue/Hôpital (4^e)</i>	18	7,0
<i>Guillotière (7^e)</i>	16	6,2
<i>Saint-Pothin (6^e)</i>	16	6,2
<i>Charité-Carnot (2^e)</i>	14	5,4
<i>Ainay (2^e)</i>	13	5,0
<i>Vaise (9^e)</i>	13	5,0
TOTAL	257	

Source : « *BDSCI.XLS* »

Carte 4 – Les sièges sociaux de SCI « HAB » à Lyon par arrondissement et quartier

Logement et habitat, l'état des savoirs, Paris, La Découverte, « Textes à l'appui », 1998, p. 167-176. Ces remarques relatives à l'immobilier d'habitation valent aussi à notre avis, *mutatis mutandis*, pour l'immobilier professionnel (bureaux et locaux commerciaux) du centre-ville.



Ainsi, un groupe de 13 quartiers-INSEE polarise 44,6% des sièges sociaux de SCI de Lyon et 16,8% des sièges sociaux du périmètre d'étude. Si le quartier *Préfecture* du 3^{ème} arrondissement figure en haut du classement, on voit apparaître dans ce classement 4 quartiers du 6^{ème} (*Vitton-Astoria, Helvétie, Mairie et Saint-Pothin*) et 3 quartiers du 2^{ème} (*Cordeliers-Jacobins, Charité-Carnot et Ainay*), offrant tous les attributs de quartiers commerçants et d'affaires au milieu desquels résident principalement des cadres, des entrepreneurs, des professionnels libéraux et des retraités. Bien que plus diffus, le reste de la représentation affiche des propriétés socioéconomiques quasi similaires : regroupement de catégories sociales supérieures, davantage propriétaires, un marché immobilier tendu du fait d'emplacements recherchés et valorisés et de nombreuses potentialités économiques (services, commerces, etc.).

L'agrégation des principaux quartiers-INSEE éclaire cette logique discriminante de localisation sociétale tout en démontrant le rôle fondamental joué par des micro-espaces

limitrophes et presque interdépendants ou réticulés d'un point de vue socioéconomique [cf. Tableau 17]. Quatre groupes se détachent par conséquent, regroupant 38,5% des sièges sociaux de la ville et 14,6% du total des localisations juridico-administratives de la région lyonnaise.

Tableau 17 – Classement décroissant des quartiers-INSEE lyonnais agrégés les mieux dotés en sièges sociaux de SCI (HAB et ICP) [1978-1998]

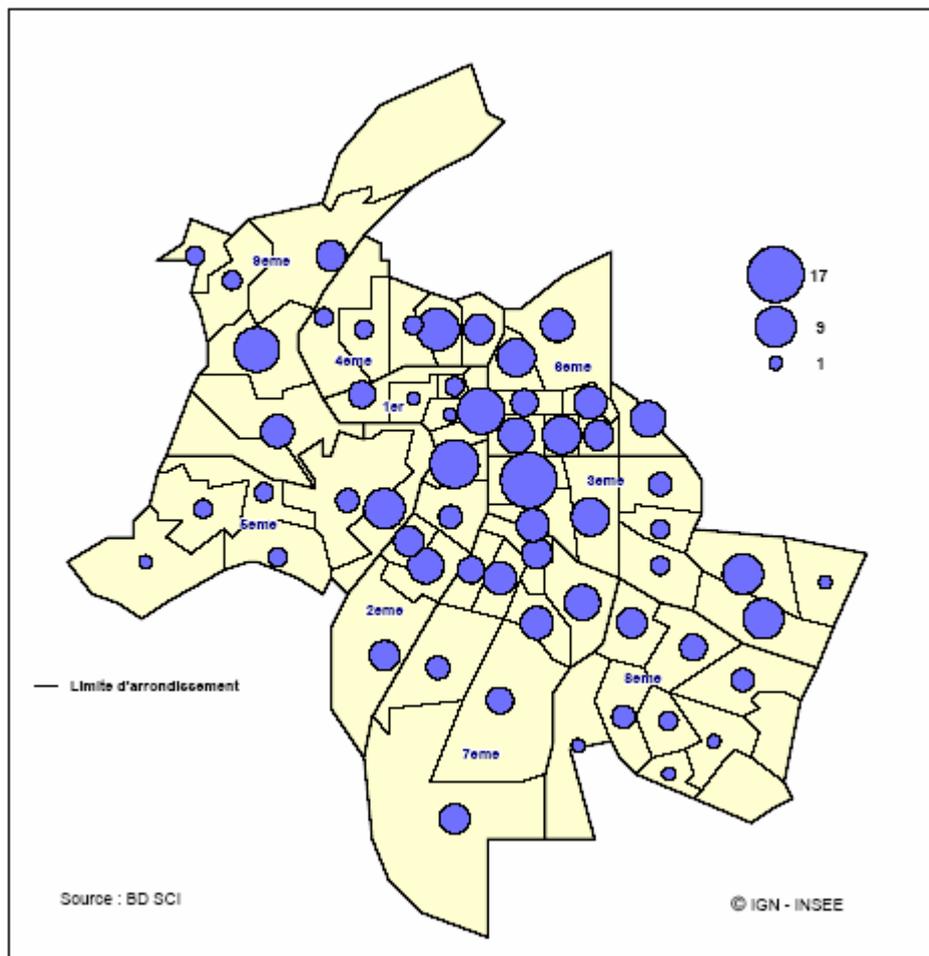
QUARTIERS-INSEE AGREGES	N	N/390 (%)
<i>Vitton-Astoria/Saint-Pothin/Mairie (6^e)</i>	57	14,6
<i>Préfecture/Villeroy/Part-Dieu (3^e)</i>	56	14,4
<i>Cordeliers-Jacobins/Charité-Carnot/Ainay (2^e)</i>	55	14,1
<i>Guillotière/Faculté/J. Macé/Berthelot/Sergent Blandan (7^e)</i>	54	13,8
<i>Helvétie/Parc Tête-d'Or (6^e)</i>	36	9,2
<i>Terreaux-Tolozan/Boulevard Chartreux (1^{er})</i>	33	8,5
<i>Vieux-Lyon/Saint-Just (5^e)</i>	31	7,9
<i>Grande rue-Hôpital/Croix-Rousse Mairie (4^e)</i>	26	6,7
<i>Vaise/Gorge de Loup/Observance (9^e)</i>	23	5,9
<i>Marius Berliet/Lumière/Monplaisir/Laennec/Bataille (8^e)</i>	19	4,9
TOTAL	390	

Source : « *BDSCI.XLS* »

A y regarder de plus près, la structuration de ce réseau spatial découle de la co-influence d'un facteur économique et d'un facteur psychosociologique : le fonctionnement des marchés immobiliers et du travail et les représentations collectives. Au contraire de ce qui se passe dans certains espaces périphériques, l'intervention publique est beaucoup moins présente et l'offre presque atone. Ce sont les volontés individuelles créatrices de la demande qui, agrégées, nourrissent le processus de ségrégation ou de singularisation sociale et économique des espaces *intra muros*. Les traductions financières et patrimoniales

des investissements dans des emplacements centraux – prix, rendement, plus-values –, ainsi que l’image sociale dont ils jouissent – le label d’un quartier (immeubles haussmanniens) et les convoitises qu’ils attirent –, aiguillonnent cette dynamique centripète. Elles suggèrent de comparer la demande à un « club » dont les membres sont socioéconomiquement proches et animés par des intentions à bien des égards communes²⁴³.

Carte 5 – Les sièges sociaux de SCI « ICP » à Lyon par arrondissement et par quartier



²⁴³ Au sujet de cette métaphore, conçue pour illustrer la discrimination des clientèles comme cause et conséquence de la ségrégation, cf. Michel MOUILLART, *ibid. supra* : « Confrontée au risque, la demande (ou certaines de ses composantes) est donc prête à supporter un prix d’achat ou d’usage élevé pour se protéger. Pour protéger l’espace choisi, elle va constituer des « clubs », en s’efforçant de regrouper des « adhérents » aux caractéristiques les plus proches et les plus homogènes. La segmentation du marché, résultat de la structure monopolistique, se trouve ainsi renforcée et pérennisée par la stratégie même des composantes de la demande. En acceptant de payer un prix élevé, donc en cherchant à s’(auto) assurer, les agents vont accéder à un segment de marché de meilleure qualité : les mécanismes de sélection des clientèles opèrent alors, se renforcent et réduisent la probabilité d’une évolution défavorable de la valeur des biens ».

4.5 Logiques des localisations résidentielles des porteurs de parts « lyonnais »

Ainsi posé dans le cadre d'une analyse des effets de la localisation des sièges sociaux, le concept du « club » peut également s'appliquer à la localisation résidentielle des porteurs de parts de SCI et en particulier à leurs représentants juridiques : les gérants statutaires²⁴⁴.

Une très forte convergence résidentielle

A l'instar de ce que nous avons pu mettre en évidence pour les sièges sociaux, Lyon exerce une grande attraction résidentielle. A elle seule, elle centralise plus du tiers des localisations résidentielles de gérants du corpus (483, soit 31,7%). Si nous associons ses effectifs à ceux de Villeurbanne (74), nous arrivons à 36,6%, traçant par là-même la primauté de la ville-centre dans ce domaine.

Tableau 18 – La localisation résidentielle des gérants de SCI selon le « Genre » spatial [1978-98]

« GENRE »	N LRG	% sur Σ LRG
Lyon	483	31,7
PUL	774	50,9
CP partie urbaine	72	4,7
CP partie rurale	54	3,6
Espace rural	31	2,0
Hors – AUL	107	7,1
TOTAL	1 521	100

Source : « *BDSCI.XLS* »

D'une manière générale, c'est le Pôle Urbain Lyonnais (PUL) qui ressort comme l'espace le plus polarisateur des lieux de résidence des gérants [cf. Tableau 18]. En excluant Lyon *intra-muros*, on remarque que les communes de la proche banlieue regroupent plus de la

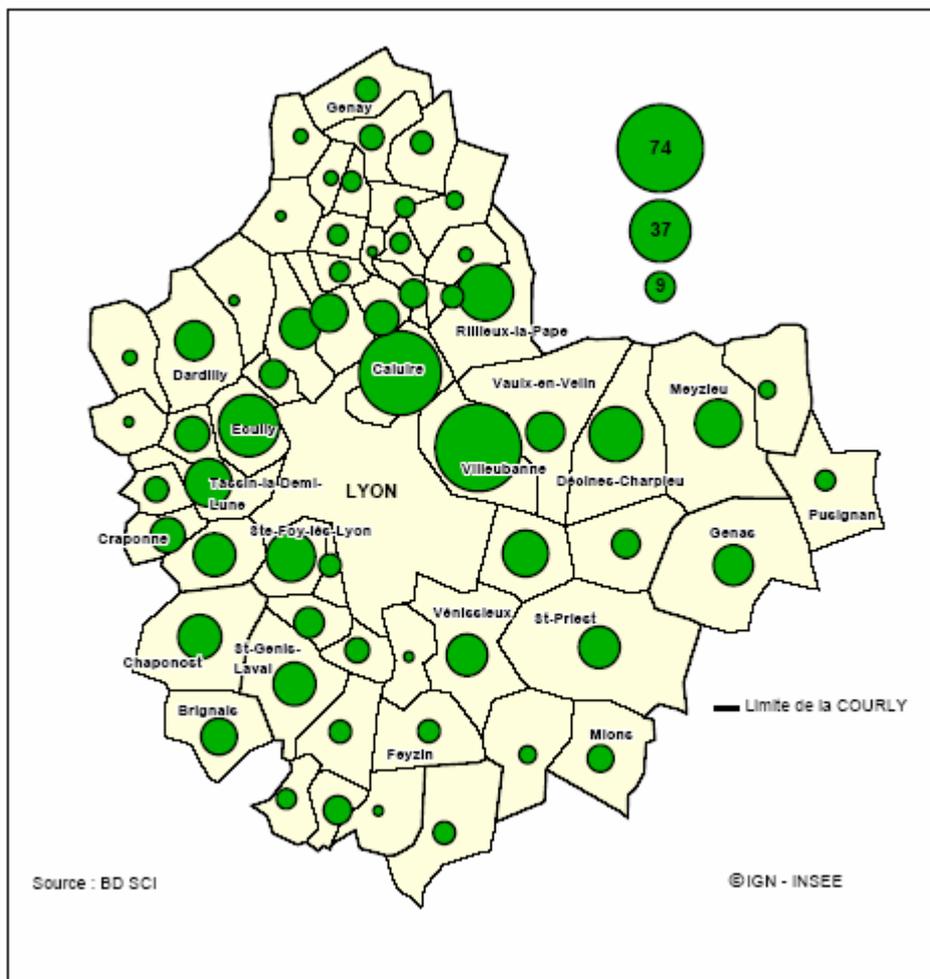
²⁴⁴ Pour des raisons pratiques, nous avons pris le parti d'attribuer un gérant par SCI. Ce choix s'est à nos yeux montré d'autant plus pertinent que les situations de mono-gérance ou de gérance unipersonnelle représentent 79,5% des 1 521 SCI composant « *BDSCI.XLS* ».

moitié des localisations résidentielles. Si nous intégrons Lyon dans le PUL, nous atteignons une concentration résidentielle maximale de 82,6%. Parmi les communes du PUL, 10 rassemblent 53,3% de ces localisations spécifiques : Lyon (483), Villeurbanne (74), Caluire (68), Ecully (37), Rillieux-la-Pape (31), Décines (29), Sainte-Foy-lès-Lyon (24), Tassin-la-Demi-Lune (22), Meyzieu (22) et Bron (21) [cf. Carte 6].

Au travers du club composé de Caluire, de Rillieux-la-Pape et des communes des Monts-d'Or, le Nord se présente après Lyon comme une localisation sectorielle privilégiée par les gérants de SCI (16,6% au total et 24,7% sans Lyon) [cf. Graphique 4 et Tableau 19].

L'Ouest et l'Est intègrent le quatuor de tête des secteurs les plus « résidentiels ».

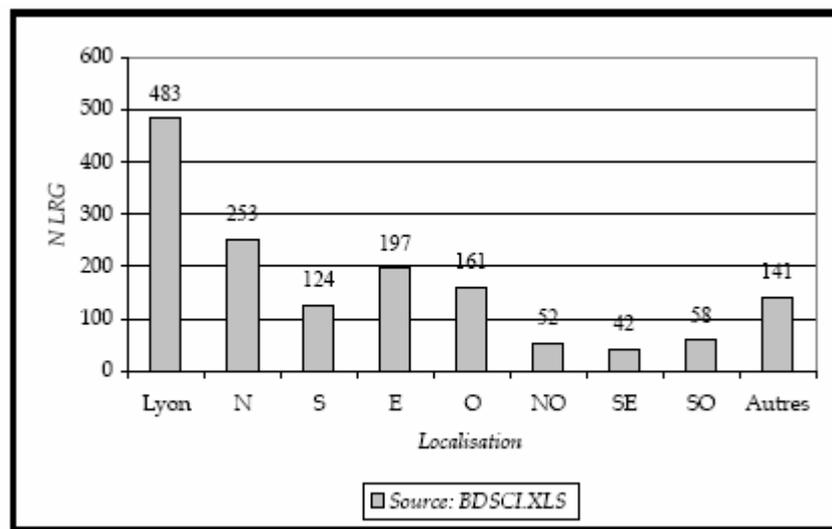
Carte 6 – Les lieux de résidence des gérants dans l'agglomération lyonnaise



C'est en opérant des regroupements sectoriels que les localisations résidentielles dévoilent leur caractère discriminant [cf. Tableau 20]. En effet, le secteur Nord/Nord-

Ouest/Ouest/Sud-Ouest – à travers un pool de 28 communes – concentre plus de 50% des lieux de résidence des gérants de SCI du corpus. Le secteur Sud/Sud-Est/Est n'en comprend que 35,5%, ce qui s'explique non seulement par le nombre plus réduit de communes mobilisées (14), mais aussi par sa sous-représentation en communes aisées, au contraire de l'autre secteur. Alors que seules Chassieu, Décines, Genas, Villeurbanne et une partie de Bron et de Meyzieu se caractérisent par un bon niveau de vie, de l'autre côté la quasi-totalité des 28 communes se veulent plus homogènes (avec un revenu annuel moyen supérieur avoisinant les 200 000 francs et une part de foyers fiscaux non-imposés inférieure à 30%)²⁴⁵, confortant de la sorte un déséquilibre lié à la distribution historique des activités économiques et industrielles dans ces différents secteurs ainsi qu'aux stratégies résidentielles périphériques individuelles et collectives. D'ailleurs, comme l'indiquent Alain Chenu et Nicole Tabard, « [...] La combinaison des stratégies d'entreprise et des stratégies de regroupement résidentiel des classes dominantes suscitent une concentration spatiale des catégories aisées et une ségrégation accrue »²⁴⁶.

Graphique 4 – Localisation sectorielle des lieux de résidence des gérants de SCI [1978-98]



²⁴⁵ Cf. *Atlas du Grand Lyon. Démographie, activité économique, construction*, INSEE-COURLY, 1998. Des communes comme Caluire, Charbonnières et Saint-Cyr-au-Mont d'Or appartiennent au type le plus huppé [cf. Tableau 21] dans le sens où les cadres supérieurs, les professions libérales et la bourgeoisie d'entreprise y sont en situation de force. Cf. Nicole TABARD, « Une représentation de la structure socio-économique de la région Rhône-Alpes », *op. cit.*, et plus largement Christine LAGARENNE et Nicole TABARD, « Les inégalités territoriales des niveaux de vie », *INSEE Première*, n° 614, octobre 1998.

²⁴⁶ Cf. Alain CHENU et Nicole TABARD, « Les transformations socioprofessionnelles du territoire français, 1982-1990 », *op. cit.*

Parallèlement à cette propension des gérants à s'établir dans des endroits très typés, nous ne pouvons faire l'impasse sur un autre phénomène qui est plus ou moins directement lié à l'extensibilité de l'Aire Urbaine de Lyon (ville-centre + PUL) et à ses effets socioéconomiques. Une part non négligeable des gérants réside dans deux départements limitrophes : l'Ain et l'Isère, qui polarisent 6,2% des localisations résidentielles des gérants *extra-muros*. Il s'agit de nouvelles terres d'accueil périurbaines de catégories supérieures et indépendantes en proie à une saturation de la demande dans le centre-ville et les banlieues cotées et/ou désireuses de s'installer avec leurs familles dans un environnement semi-rural leur apportant une meilleure qualité de vie.

Tableau 19 – Classement décroissant des lieux de résidence Hors-Lyon des gérants (« HAB » et « ICP ») selon la localisation sectorielle [1978-98]

« LOCALISATION	%	% cumulés
Nord	24,7	24,7
Est	19,2	43,9
Ouest	15,5	59,4
Autres	13,6	73,0
Sud	12,2	85,2
Sud-Ouest	5,6	90,8
Nord-Ouest	5,1	95,9
Sud-Est	4,1	100
TOTAL	100	

Source : « *BDSCI.XLS* »

Derrière les localisations sectorielles les plus appréciées en matière résidentielle, nous pouvons noter que les gérants de SCI « lyonnaises » ne goûtent pas trop à l'espace purement rural (2%) et qu'une partie d'entre eux vit même en dehors de l'AUL (7,1%). Plus exactement – si nous corrigeons les résultats en mettant entre parenthèses les localisations résidentielles dans Lyon même –, 13,6% des gérants déclarent résider dans

d'autres régions comme Rhône-Alpes (58,2%) ou la région parisienne (16,3%), voire à l'étranger (7% des cas).

Par-delà l'attrait résidentiel exercé par l'Ain et l'Isère, corroborant la constance du processus contemporain de métropolisation, il nous est permis de voir dans la présence de gérants « extérieurs » le signe soit d'une intervention ponctuelle et raisonnée d'investisseurs immobiliers sur des marchés locaux jugés porteurs, soit du souhait de chefs d'entreprises allochtones d'implanter certaines de leurs activités complémentaires ou filialisées dans ou aux abords d'une ville riche en « fonctions stratégiques ».

Tableau 20 – Classement décroissant des localisations sectorielles résidentielles Hors-Lyon regroupées des gérants de SCI [1978-98]

« REGROUPEMENTS »	%	% cumulés
N/NO/O/SO [28 communes]	50,9 [24,7 + 5,1 +15,5 +5,6]	50,9
S/SE/E [14 communes]	35,5 [12,2 + 4,1 + 19,2]	86,4
AUTRES [Dont Ain et Isère]	13,6 [6,2]	100
TOTAL	100	

Source : « *BDSCI.XLS* »

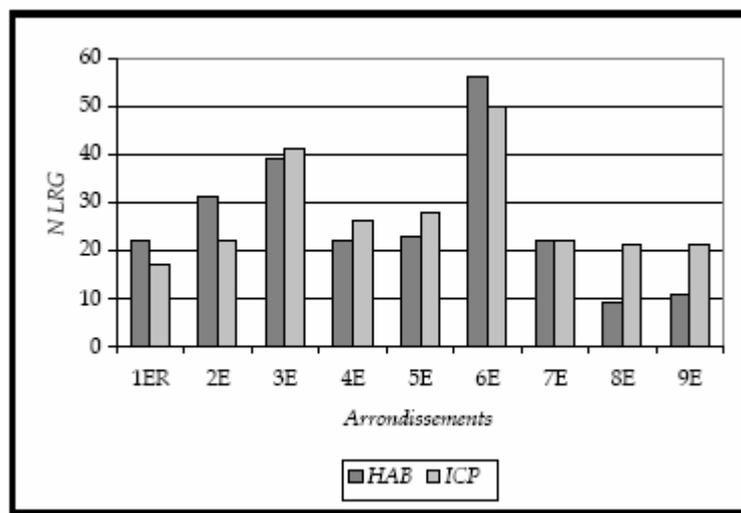
Tableau 21 – Classement décroissant des arrondissements résidentiels des gérants de SCI [1978-98]

ARRONDISSEMENT	N	%	% cumulés
Lyon 6	106	21,9	21,9
Lyon 3	80	16,6	38,5
Lyon 2	53	11,0	49,5
Lyon 5	51	10,6	60,1
Lyon 4	48	9,9	70,0

Lyon 7	44	9,1	79,1
Lyon 1	39	8,1	87,2
Lyon 9	32	6,6	93,8
Lyon 8	30	6,2	100
TOTAL	483	100	

Source : « *BDSCI.XLS* »

Graphique 5 – Les arrondissements résidentiels de gérants lyonnais [1978-98]



Des localisations intra-muros très sélectives

La géographie des résidences des gérants sur Lyon *intra-muros* porte aussi témoignage d'une certaine typicité. Les 6^{ème}, 3^{ème} et 2^{ème} arrondissements constituent les trois principaux secteurs de prédilection [cf. Tableau 21 et Graphique 5]. Ils représentent respectivement 49,5% et 15,7% des localisations résidentielles lyonnaises et de l'ensemble du périmètre d'étude.

Comme nous l'avons déjà mentionné au sujet des localisations des sièges sociaux, ces trois arrondissements se signalent par une forte concentration en catégories aisées et en classes moyennes-supérieures ; elles en composent le noyau dur. Au sommet du classement, le 6^{ème} arrondissement apparaît comme le type de secteur le plus huppé, ce qui le rapproche particulièrement d'une commune comme Caluire. La présence des 3^{ème} et 2^{ème}

arrondissements montre quant à elle que la bourgeoisie d'entreprise n'est pas le seul milieu auquel appartiennent les gérants de SCI. Ils évoluent également au sein des milieux de commerçants, de professions libérales médicales et juridiques et de cadres, ingénieurs et techniciens supérieurs. En mobilisant un découpage urbain plus fin, celui des quartiers-INSEE, il est possible de préciser cette dimension de l'identité objective ou modale des gérants et des porteurs de parts en général [cf. Tableau 22 et Carte 7]

Tableau 22 – Classement décroissant des quartiers-INSEE lyonnais résidentiels des gérants de SCI [1978-98]

QUARTIERS-INSEE	N	N/256 (%)
<i>Helvétie (6^e)</i>	30	11,7
<i>Saint-Pothin (6^e)</i>	20	7,8
<i>Terreaux-Tolozan (1^{er})</i>	20	7,8
<i>Serin-Lyon Plage (4^e)</i>	19	7,4
<i>Part-Dieu (3^e)</i>	17	6,6
<i>Vitton-Astoria (6^e)</i>	16	6,3
<i>Charcot-Saint-Irénée (5^e)</i>	16	6,3
Préfecture (3 ^e)	16	6,3
<i>Cordeliers-Jacobins (2^e)</i>	16	6,3
<i>Charité-Carnot (2^e)</i>	15	5,9
<i>Parc Tête-d'Or (6e)</i>	14	5,5
<i>Vieux-Lyon (5^e)</i>	14	5,5
<i>Croix-Rousse-Grande rue (4^e)</i>	12	4,7
<i>Bellecour (2^e)</i>	11	4,3
<i>Saint-Rambert (9^e)</i>	10	3,9
<i>Point du Jour (5^e)</i>	10	3,9
TOTAL	256	100

Source : « *BDSCI.XLS* »

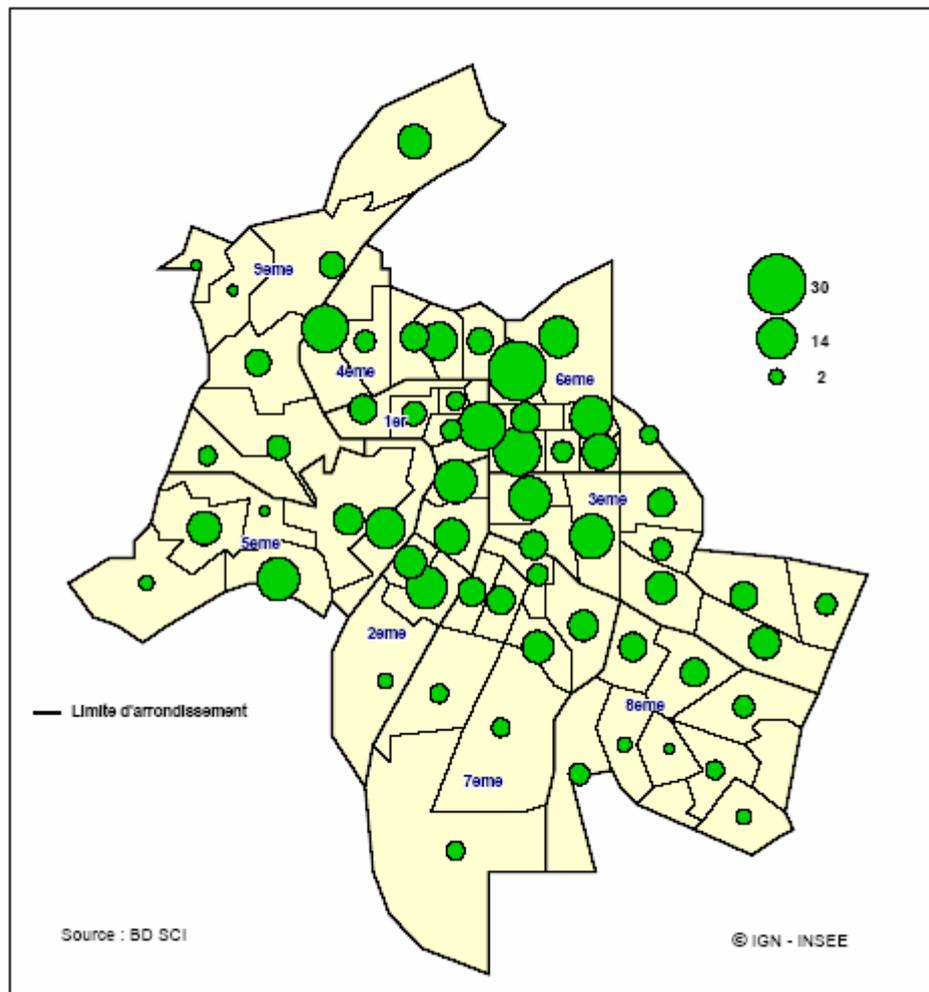
En utilisant la méthodologie élaborée par l'INSEE Rhône-Alpes en 1992 pour appréhender l'espace social lyonnais²⁴⁷, il est intéressant de remarquer que 10 des 16 quartiers du classement sont désignés comme accueillant des familles plutôt aisées et peu couverts par les prestations sociales : *Helvétie, Saint-Pothin et Parc Tête-d'Or* dans le 6^{ème}, *Bellecour, Charité-Carnot et Cordeliers-Jacobins* dans le 2^{ème}, *Charcot-Saint-Irénée et Point du Jour* dans le 5^{ème}, *Serin Lyon-Plage* dans le 4^{ème} et *Saint-Rambert* dans le 9^{ème}. Ils regroupent 33% des lieux de résidence des gérants lyonnais (161/483) et 10,6% des lieux de résidence de l'agglomération (161/1 521).

Si nous commentons ces résultats à la lumière du recensement général au quart de 1990, ces quartiers prévalent par leurs taux de propriétaires, d'indépendants et de retraités (ex-indépendants) très supérieurs aux 54 autres quartiers-INSEE lyonnais. De surcroît, d'autres études explicitent les stratégies de localisation résidentielle d'une partie de l'élite locale dans un nombre restreint de ces secteurs-clés, déterminées par plusieurs facteurs comme le prestige des adresses, les représentations collectives ou encore les effets d'agrégation provoqués par les transmissions patrimoniales²⁴⁸.

Carte 7 – Les lieux de résidence des gérants lyonnais par arrondissement et par quartier

²⁴⁷ Cf. *L'espace social lyonnais par quartier*, Notes et documents de l'INSEE-Rhône-Alpes, n° 100, mai 1992. Cette étude menée conjointement par l'INSEE et la CAF de Lyon vise à mettre en relief la spécificité de chaque quartier-INSEE de la ville relativement à leur taux de bénéficiaires des prestations sociales. Si 14 prestations ont été retenues, la recherche a donné lieu au découpage de l'espace lyonnais selon 5 types de quartiers : « peu couverts par la CAF/familles plutôt aisées », « très concernés par l'ALS/peu de familles », « très concernés par l'ensemble des prestations/défavorisé », « bien couverts par l'ensemble des prestations/revenus modestes », « moyennement concernés par les prestations ».

²⁴⁸ Cf. Yves GRAFMEYER, *Quand le Tout-Lyon se compte. Lignées, alliances, territoires*, Lyon, PUL/PPSH, « Transversales », 1992, p. 54 à 112.



Quid dans ce contexte des autres quartiers-INSEE figurant dans le classement comme *Terreaux-Tolozan, Part-Dieu, Préfecture, Vieux Lyon* et *Croix-Rousse Grande-Rue* ? Bien que ne possédant pas les mêmes attributs socioéconomiques que les 10 autres, ils demeurent tout de même des endroits attractifs pour des catégories socioprofessionnelles intermédiaires et supérieures, dont le niveau de vie autorise investissement et mobilité dans des quartiers et des arrondissements sujets aux réhabilitations immobilières et à un processus d'embourgeoisement. L'impulsion d'une telle dynamique de transformation dans ces quartiers urbains permet de comprendre en fin de compte pourquoi les 3^{ème}, 5^{ème} et 4^{ème} arrondissements sont en bonne place dans le classement des secteurs résidentiels privilégiés. En l'espace de quelques années, ils sont devenus socialement plus homogènes du fait de l'arrivée massive de ces populations, ayant entraîné une forte hausse des prix fonciers et immobiliers, une mutation de l'habitat et de l'appareil commercial, et ne bénéficiant guère à une population plus modeste contrainte à la mobilité.

En définitive, ces 16 quartiers concentrent 53% des lieux de résidence des gérants de SCI lyonnais et 17% de ceux de l'ensemble des gérants du corpus.

De la congruence des sièges sociaux et des lieux de résidence des gérants

Pour parachever ce tour d'horizon socio-spatial, il convient de s'arrêter sur un point que le lecteur n'aura pas manqué de relever au travers des différents tableaux et supports cartographiques : la « gémellité » des distributions des sièges sociaux de SCI – en particulier les SCI « HAB » – et des lieux de résidence de leurs gérants. A quelques nuances près, ces deux types de localisations répondent au même schéma, à savoir celui de la structure socioéconomique de Lyon et de ses alentours.

En dehors d'un facteur logistique propre à expliquer la congruence des localisations administratives et résidentielles, nous pouvons invoquer à dessein une articulation des différents marchés immobiliers professionnels et d'habitation (d'occupation personnelle et de rapport), sachant que les secteurs affectés par les entreprises et les investisseurs correspondent à ceux prisés par les catégories aisées, dont les porteurs de parts sont les représentants, et vice-versa (*effet d'entraînement ou d'appel*). Le degré d'attractivité et les prix pratiqués, parfois élevés, dans certains espaces urbains vont souvent de pair – forment système – et contribuent à entretenir un processus de ségrégation ou de gentrification. Les entreprises et les commerces tendent à s'implanter dans des secteurs où le marquage social peut s'accorder avec leur éventuelle quête d'adresses prestigieuses. A l'inverse, un secteur pourvu en « fonctions stratégiques » peut être un gage de dynamisme économique pour des investisseurs privés ou des ménages prêts à payer le prix fort.

Afin d'illustrer cette forme de congruence spatiale, on peut noter que 64,5% (981/1 521) des localisations des sièges sociaux de SCI et des résidences des gérants sont identiques selon le secteur géographique (Nord, Ouest, Sud, etc.). Quoiqu'un peu moins substantiel, le phénomène de similitude selon la commune reste majoritaire : le pourcentage atteint 57,4% (873/1 521).

4.6 Conclusion

En tant que technique juridico-financière mobilisée par différents acteurs pour matérialiser le mieux possible des projets immobiliers, patrimoniaux et de prévoyance, la SCI épouse les principes de leur distribution dans l'espace. Aussi pouvons-nous affirmer sans danger

que la technique sociétaire existe moins en soi que par le jeu des représentations, savoirs, savoir-faire et connaissances localisés de ces acteurs et par les contextes (géographiques, socio-historiques, biographiques) dans lesquels elle s'inscrit – et sans lesquels elle n'échapperait pas à un processus de réification. Tout bien considéré, la frontière entre droit, argent et espace paraît très ténue.

Sans bercer dans un déterminisme simpliste, la majorité des SCI, de leurs porteurs de parts et des réseaux de conseils utilisateurs des techniques sociétaires en général, n'échappe pas foncièrement aux règles de localisation urbaine (d'investissement, d'occupation personnelle, résidentielle) caractérisant les pratiques spatiales d'une grande partie des catégories sociales supérieures et des activités productives, capitalistiques et professionnelles. En cela, l'examen du phénomène sociétaire ne fait que confirmer la tendance persistante à la concentration accrue des catégories aisées et des activités haut-de-gamme dans des portions de plus en plus resserrées de l'espace métropolitain, proches des principaux nœuds de communication, zones d'emploi et équipements collectifs²⁴⁹.

Observée par le truchement de la diffusion sociétaire, la division socioéconomique de l'espace lyonnais sous-tend que les populations qui en tirent profit sont non seulement dotées d'un fort capital économique et relationnel, mais aussi d'un *capital juridique* (stock de connaissances) qui les conduit à esquisser le plus rationnellement ou le plus *raisonnablement* possible leurs plans ou projets. Les stratégies de niche fiscale – objectivées par le recours sociétaire – dont elles sont « friandes » participent au (re)profilage des environnements urbains au sein desquels elles évoluent.

La distance qui les sépare des autres franges de la population urbaine est autant spatiale que sociale. L'accès inégal à certains secteurs urbains, aux biens matériels et symboliques, s'accompagne d'un accès inégal aux informations et connaissances juridico-financières, malgré une démocratisation avérée depuis plus de vingt ans. La SCI revêt donc l'allure d'un phénomène de « riches ».

Cette première définition de l'identité des porteurs de parts mérite dès à présent d'être consolidée par d'autres éléments puisés dans l'analyse des propriétés sociologiques, des systèmes de motifs et des trajectoires individuelles des enquêtés.

²⁴⁹ Cf. François ASCHER, *Métapolis ou l'avenir des villes*, op. cit., p. 142.

Chapitre 5. Comment embrasse-t-on la carrière de porteur de parts ? Profils, parcours et imbrications causales

« Ai-je besoin de souligner qu'il faut de la technique ? Le monde n'en est que trop imbu. Mais par-delà chaque ensemble de procédés techniques figure l'homme dont le rôle bien plus capital est de prendre des décisions humaines »
Carl Gustav Jung, *La guérison psychologique*

5.1 Partir de l'expérience des praticiens

Jusqu'à présent, nous nous sommes contenté de caractériser les porteurs de parts de SCI comme des représentants à parte entière des catégories sociales aisées, du monde des indépendants et des affaires, sans jamais véritablement chercher à bousculer les discours qui nourrissent une telle identification abstraite. Au regard des présumés avantages fiscaux et dévolutifs que ses spécialistes lui confèrent, la SCI devient « *l'être moral chéri des familles aisées désireuses d'assurer la pérennité de leur patrimoine* »²⁵⁰.

Estimée de cette manière, l'option sociétaire serait donc doublement déterminée et contextualisée. Elle satisferait les intérêts d'une fraction de la population engagée dans une logique croisée d'accumulation, de gestion et de transmission patrimoniales, comme si en somme seules les familles aisées étaient concernées par ce levier technico-juridique et par cette triple *aspiration* économique, sociale et symbolique²⁵¹. Mais la réalité demeure plus complexe que cela, ne serait-ce parce que le patrimoine implique presque toujours des usages et des comportements « stratégiques » chez tous ceux qui un jour ou l'autre sont amenés à en accumuler ou à en hériter²⁵².

²⁵⁰ Cf. Axel DEPONDT, *Les sociétés civiles de famille dans la gestion de patrimoine*, op. cit., p. 286.

²⁵¹ Par *aspiration*, nous entendons un *destin* envisageable en fonction de la position occupée dans l'espace social. Si une carrière se définit comme la succession des positions occupées *in temporis*, nous pouvons admettre que les aspirations changent ou se précisent à mesure que l'on avance dans une existence traversée par des événements et des conjonctures plus ou moins favorables, et qu'un décalage entre souhaits et réalité puisse survenir.

²⁵² Cf. Jean-Hugues DECHAUX, « Les échanges économiques au sein de la parentèle », *Sociologie du travail*, n° 32, 1, 1990, p. 73-94. André BABEAU, *Le patrimoine aujourd'hui*, op. cit., p. 246 sq.

Les propos tenus par les praticiens que nous avons rencontrés et lus constituent une bonne base de départ. Ils renferment des ambiguïtés, voire des contradictions, et offrent dans le même temps de pénétrants exercices de différenciation. Par-delà les constats et les convictions de leurs auteurs, ils permettent de déceler l'action structurante des normes explicites sur les conduites sociétaires individuelles. Si d'un côté tout le monde est *en théorie* autorisé et capable de mettre sur pied une SCI (faible coût de la création, possibilité d'user de statuts-types, pas de montant de capital minimum, etc.), de l'autre, *en pratique*, le recours technique se veut plus exclusif, socialement parlant.

De surcroît, comme le note de façon caricaturale un notaire interviewé : « *Les SCI de François Pinault ne sont pas les mêmes que celles du boucher du coin* » [PRAT 3]. Cette comparaison peut sembler de prime abord facile. Elle revêt toutefois un double intérêt pour la théorisation de cette partie de la question sociétaire. En premier lieu, elle met en évidence une possible utilisation de la SCI dans des milieux socioprofessionnels très éloignés, bien que constitutifs du vaste univers des indépendants : un grand patron, symbole du capitalisme français, *versus* un petit artisan. En second lieu, malgré l'appartenance à une même catégorie de situation juridique, elle traduit l'existence d'inégalités patrimoniales qui induisent des inégalités dans l'ingénierie des montages. En d'autres termes, plus le volume et la valeur du patrimoine sont importants et la fiscalité pesante, plus les solutions doivent être inventives et efficaces²⁵³. Le choix de la SCI gagnerait ainsi en pertinence et supposerait des aménagements singuliers en fonction de paramètres aussi divers que la taille du patrimoine, le niveau de revenus et d'imposition, la situation professionnelle et familiale, le vécu et les projets des futurs porteurs de parts.

Afin de mieux tracer les spécificités du recours sociétaire et d'ouvrir la voie à l'analyse des trajectoires patrimoniales objectives et subjectives des enquêtés, nous voudrions exposer trois dimensions révélatrices de la réflexion des praticiens sur la provenance sociale des porteurs de parts et leurs raisons d'agir.

« Partir du principe qu'il y a déjà une sélection qui se fait »

Dans l'esprit de certains praticiens, l'usage de la SCI relève d'un appartenance quasi culturelle au monde des affaires ; l'association reste prégnante. De fait, la technique s'adresserait en priorité, et mécaniquement, à des patrons, des professions libérales et des

²⁵³ Cf. *infra*, chapitre 9.

commerçants préoccupés au premier chef par la problématique patrimoniale (professionnelle et privée) et par les « attaques » conjoncturelles, structurelles et institutionnelles que leurs biens peuvent parfois subir. La décision de la constitution s'inscrirait dans un dessein protecteur et préventif, le patrimoine devant coûte que coûte être mis à l'abri pour pallier tout « appauvrissement » et/ou en faire profiter sa progéniture. Le raisonnement se fonde non seulement sur des arguments matériels, mais aussi statutaires, socio-culturels et temporels :

« Tout le monde peut faire une SCI, mais il n'y a que les gens qui naviguent dans les affaires, qui pataugent dans les affaires, qui vont être conseillés pour mettre leur patrimoine à l'abri. « Je suis gérant de société, mon affaire tourne bien aujourd'hui, j'ai un peu de dividendes parce qu'elle fait de bons bénéfices. J'ignore si dans un an, deux ans ou dix ans ça va aussi bien marcher et puis je me dis merde, j'ai des enfants, je me constitue un patrimoine [...] »

« Je crois qu'il faut partir du principe qu'il y a déjà une sélection qui se fait. C'est la personne qui travaille et qui a un salaire moyen qui va créer une SCI, parce que lui, dans son esprit, il va voir « Appartement à vendre »... Lui, ce qui l'intéresse, c'est de constituer le domicile de sa famille, c'est tout [...] Alors quand on fait une SCI, c'est qu'on est un peu dans les affaires à côté. En règle générale, je vois mal le quidam du quartier, qui travaille et qui gagne 10-15 000 balles, s'acheter son appartement en SCI. Mais quelqu'un qui rentre dans le monde des affaires et qui veut se constituer un patrimoine, il ne va jamais le faire en nom propre. Il va toujours essayer de faire une SCI pour préserver ce qu'il a acquis ou compte acquérir »

[Conseiller juridique, PRAT 14]

Un tel discours n'est pas exempt de parti pris. L'évocation de l'idée de sélection – que nous pourrions à première vue percevoir comme une sélection *naturelle* ou une *auto-sélection* – résulte de l'immersion des praticiens du droit et du chiffre dans le monde composite de l'entreprise. Dès lors, seuls ses représentants seraient animés d'une volonté de fractionnement et de préservation patrimoniaux et renseignés sur les alternatives techniques disponibles. D'où une différenciation presque péjorative avec des catégories sociales que ces praticiens n'ont pas forcément l'habitude de côtoyer au quotidien.

Si les utilisateurs de la SCI sont ciblés par leur niveau de ressources, leur potentiel projectif et les contextes professionnels instables qu'ils traversent, nous pouvons également envisager cette sélection comme *artificielle*. Les praticiens entretiennent une différenciation sociale (intra et inter-catégorielle) dans le sens où les capacités stratégiques et projectives

de leurs clients indépendants constituent un terreau fertile pour une offre de solutions patrimoniales adaptées.

« Un problème de nécessité et de besoin » plus qu'un phénomène de mode

Mais si l'offre professionnelle peut-être conçue comme un moteur de création sociétaire, il arrive souvent que les praticiens soient confrontés aux représentations de leurs clients, à leurs expériences indirectes et à maintes prénotions (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.1). Dans cette perspective, la demande et les concrétisations de projets qui s'ensuivent découlent du processus de démocratisation de l'outil SCI et des modalités de diffusion/réception des idées.

« La SCI depuis une quinzaine d'années, par toutes sortes de journaux de vulgarisation, elle est de plus en plus connue. Alors je dirai qu'on la suggère mais souvent les clients nous disent « Ah mais si je faisais une SCI ? Mon voisin en a fait une ; mon fils qui vient d'acheter son cabinet médical avec des médecins associés, eh bien ils ont constitué une SCI ». Société civile, c'est comme n'importe quel type de société, ça s'aménage. On fera peut-être une SCI mais ça ne sera pas forcément la même que celle du voisin ou que celle du fils [...] »

« Pour moi, ce n'est pas un phénomène de mode. C'est quelque chose qui se développe mais ce n'est pas dû à une mode. Vous pouvez raisonner avec des voitures : en 1900 ce n'était sûrement pas la mode. Celui qui en avait une, c'était un grand luxe. Aujourd'hui, tout le monde en a, est-ce que c'est un phénomène de mode ? C'est un problème de nécessité et de besoin, c'est tout »
[Avocat d'affaires, PRAT 10]

Ce que nous pourrions ici concevoir comme l'effet d'un phénomène de mode est réfuté par des praticiens qui, tout en identifiant la SCI à un produit de consommation, brandissent des arguments raisonnables et rationnels²⁵⁴. Précisément, tous les motifs et les comportements sociétaires qui sortent des sentiers battus de la rationalité instrumentale (mimétisme, réflexe, effet de démonstration) sont, en dépit d'une conscience de leur existence et de leur efficacité, accueillis avec réserve. Le besoin n'est alors pas jugé réaliste et répondant à un pragmatisme de situation. Nous pouvons en outre convenir que ces déterminants causaux viennent défier les conduites et les représentations des praticiens (et des porteurs de parts)

²⁵⁴ La distinction entre ce qui est *raisonnable* et ce qui est *rationnel* revient à Alfred SCHÜTZ et à sa théorie phénoménologique du social. Ainsi, il qualifie une conduite *primo* de raisonnable lorsque celle-ci dérive d'un choix judicieux entre plusieurs lignes d'action possibles, *secundo* de rationnelle lorsque l'acteur impliqué possède une connaissance des fins, des moyens et des effets secondaires de son action. *Cf. Le chercheur et le quotidien, op. cit.*, p. 34-35.

convaincus par la rigueur des principes juridico-financiers objectifs. Négation de leur pratique, tout se passe comme si la référence à des motifs *extra-rationnels* viciait leur légitimité professionnelle et leur statut d'expert.

« Minimiser un certain nombre de risques »

Comme nous l'avons postulé *supra* (cf. chapitre 1, § 1.3), l'avènement et la résurgence de la SCI dans le paysage patrimonial doivent beaucoup à la diffusion dans la pensée économique et sociale des modèles de la prévoyance, de la prévention et de la précaution. En cela, sa formulation s'appuie sur un raisonnement éthique où prévaut la question des risques et de leur anticipation. Aujourd'hui, tous les praticiens s'emparent de cet objet et l'adaptent à une multitude de situations.

Un extrait d'un entretien avec un conseiller en gestion patrimoniale nous autorise à mettre en valeur cette rhétorique et ce catalyseur comportemental. Il nous aide aussi à cerner les populations qui y sont *a priori* les plus sensibles. L'exemple qu'il mobilise dans sa pratique montre que si ses clients sont relativement fortunés, la vie « dissolue » qu'ils ont quelquefois menée doit les pousser à rester sur leurs gardes. En effet, la présence d'enfants adultérins ou de plusieurs lits peut s'avérer, à moyen et long terme, une source de conflits au sein de la demi ou quasi-fratrie et des familles recomposées pour l'appropriation du patrimoine²⁵⁵. Du coup, la stratégie de la fragmentation paraît inévitable et surtout rassurante :

« Récemment sur un très gros dossier, on a créé 10 SCI... sur le même individu. Ça correspondait à une stratégie bien particulière. On voulait identifier un certain nombre de sommes, de volumes, des répartitions entre les différents individus. Et puis souvent le problème, vous le savez bien, les gens un peu plus aisés sont d'abord des gens qui ont bien vécu, et puis il y a éventuellement des problèmes liés à leur santé personnelle. Donc il faut minimiser un certain nombre de risques. Je ne vais pas rentrer dans le détail mais ils peuvent par exemple avoir des enfants de plusieurs mariages. Donc il y a toute une gestion de la séparation entre ces différents enfants de différents mariages. Et bon des fois, c'est compliqué »

[Conseiller en gestion patrimoniale, PRAT 30]

Le mot-clé est lâché : la séparation. Si le scénario ficelé par le conseiller illustre un cas-limite – dont les formes et les conséquences seront abordées dans la troisième partie –, il

²⁵⁵ Cf. Frédéric LUCET, « Familles éclatées, familles reconstituées : les aspects patrimoniaux », *Répertoire du notariat Defrénois*, 111^{ème} année, 1991, p. 513-536. Pour ce juriste, il est souhaitable que les séquelles de l'éclatement et les richesses soient séparées.

révèle aussi un point très important, qui est intrinsèquement lié à l'idée de besoin et de sélection. Confrontée à des événements individuels ou familiaux incertains, à des contraintes calendaires, la gestion du patrimoine sous-tend une organisation socio-juridique *sui generis*. Dans ce genre de situation, le recours sociétaire renvoie bien à un besoin et une nécessité : celui et celle de *procurer une meilleure lisibilité aux relations patrimoniales que nouent des individus partageant des liens forts et/ou utilitaires*. L'exigence d'un cadre normatif adéquat vaut alors quelle que soit la configuration interpersonnelle (couple, parents/enfants, fratrie, amis, partenaires d'affaires), ne serait-ce que pour bien identifier les apports financiers respectifs et les rôles impartis à chaque associé.

5.2 Quelques éléments d'identification des enquêtés et de leurs comportements objectifs

Tout en prenant acte de ces premiers indices, il importe dorénavant de savoir qui devient réellement porteur de parts. Sans prétendre à une exhaustivité statistique que seule une enquête par questionnaire pourrait combler, il semble opportun de démontrer que le recours sociétaire est conditionné par des facteurs socio-démographiques et sociologiques objectifs. Ils se présentent même comme les adjuvants des imparables inscriptions contextuelles et situationnelles (*cf. infra*, chapitre 5, § 5.4). Parmi celles-ci, nous trouvons principalement l'âge, la profession exercée, l'origine sociale, la scolarité, la situation familiale, le niveau de patrimoine et l'appartenance réticulaire. Combinées, elles participent à la définition de l'identité et de la trajectoire socio-juridiques objectives du propriétaire particulier qu'est le porteur de parts de SCI.

Tableau 23 – La structure des âges des gérants par rapport à la Destination des SCI [1978-98]

CLASSE	N G. HAB	%	N G. ICP	%	TOTAL
[18-30[22	47,8	24	52,2	46
[31-40[127	42,0	75	58,0	302
[41-50[214	37,3	360	62,7	574
[51-60[247	45,0	302	55,0	549

[61-70[127	58,8	89	41,2	216
[71-80[57	70,3	24	29,7	81
80 et +	13	92,8	1	7,2	14
TOTAL	807	*	975	*	1 782

Source : « *BDSCI.XLS* »

Surtout des quadragénaires et des quinquagénaires

En examinant l'année de naissance, l'occasion nous est donnée de montrer que le fait de devenir porteur de parts s'explique par un *effet d'âge* et un *effet de génération* [cf. Tableaux 23 et 24].

Si nous fondons notre analyse sur les résultats tirés de l'exploitation de « *BDSCI.XLS* », nous pouvons remarquer que l'on est nettement plus porteur de parts et gérant entre 41 et 60 ans. Le phénomène se renforce d'ailleurs au travers des entretiens, puisque plus des deux tiers des enquêtés sont des quadragénaires et des quinquagénaires. Toutefois, l'examen de la structure des âges requiert de plus amples développements. 7 classes, correspondant à peu de chose près à des *générations*, ont été construites ; elles peuvent être regroupées dans 3 grandes catégories qui expriment un stade spécifique des itinéraires socio-patrimoniaux.

Les classes 18-30 ans et 31-40 ans coïncident avec les années ou les âges d'installation dans la vie active – une mise à son compte pour les travailleurs non-salariés – et, en corollaire, avec l'amorce du processus d'accumulation patrimoniale. C'est à ce moment-là, semble-t-il, que l'on commence à devenir propriétaire de sa résidence principale et de son outil de travail. En observant les résultats, nous constatons que les proportions de porteurs de parts « ICP » sont plus importantes dans ces classes (52,2 et 58%), ce qui tend à prouver que très tôt le choix de la SCI peut être effectué pour soulager l'essor d'une entreprise, créée ou reprise, et prendre à bras le corps de futurs problèmes de cessions ou de financement de fin d'activité.

Tableau 24– La structure des âges des enquêtés PDP et PRAT/PDP (au moment de l'enquête)

CLASSE	N Enquêtés PDP	N Enquêtés PRAT/PDP
--------	----------------	---------------------

[18-30[1	-
[31-40[2	-
[41-50[6	7
[51-60[16	3
[61-70[8	-
[71-80[3	-
TOTAL	36	10

Source : *Entretiens et Archives RCS*

Néanmoins, l'âge peu élevé de certains gérants – notamment pris dans la classe 18-30 ans – doit être considéré avec vigilance. S'il peut traduire une familiarisation précoce aux outils juridiques utiles, consécutive aux processus de socialisation familiale et/ou professionnelle, il peut également manifester l'existence de stratégies familiales originales. En accord avec une volonté parentale de transmission anticipée, une invitation à la responsabilisation gestionnaire ou des tactiques insufflées par des praticiens, un enfant peut par exemple se voir conférer un rôle pour lequel il n'était pas spécialement prédestiné²⁵⁶.

Avec les porteurs-gérants appartenant aux classes 41-50 ans et 51-60 ans, nous avons affaire à des individus dont les trajectoires professionnelles et patrimoniales culminent. Les porteurs-gérants « ICP » ressortent de manière assez claire, en particulier les quadragénaires (62,7%). Cette tendance est corroborée par les résultats de l'enquête *Actifs Financiers* réalisée par l'INSEE en 1992 [cf. Tableau 25]. Les Français de 40-49 ans et de 50-59 ans y sont désignés comme les plus gros détenteurs du patrimoine professionnel (36 et 23%) et, juste derrière les sexagénaires, du patrimoine net. Parallèlement, il s'agit de périodes du cycle de vie où l'organisation de la retraite, les stratégies de défiscalisation et d'investissement dans l'immobilier de rapport ainsi que les transmissions anticipées constituent des moments existentiels significatifs.

A titre indicatif, nous précisons que l'âge moyen du porteur-gérant atteint 50,4 ans, ce qui lui permet donc d'intégrer la catégorie des baby-boomers dotés, toutes choses égales, d'un meilleur niveau de vie et d'une plus forte capacité patrimoniale²⁵⁷. En affinant le calcul, cet

²⁵⁶ Pour une illustration et une analyse de ce type de situation « pédagogique », cf. *infra*, chapitre 10, § 10.2.

²⁵⁷ Cf. Chantal CASES, Jean-Michel HOURRIEZ, Bernard LEGRIS, « Les revenus des ménages », *Données sociales*, INSEE, 1996, p. 338-346. Stéfán LOLLIVIER, « Inégalités de niveau de vie et générations »,

âge moyen s'élève à 52,3 ans pour les porteurs-gérants « HAB » et à 48,8 ans pour les porteurs-gérants « ICP ».

Tableau 25 – La répartition du patrimoine en fonction de l'âge (%)

CLASSE	Poids dans l'ensemble des ménages	Patri-moine net	Résidence principale	Patri-moine financier	Patri-moine professionnel
Moins de 30 ans	11	2	1	3	3
30-39 ans	20	12	12	13	22
40-49 ans	20	25	25	18	36
50-59 ans	15	22	22	20	23
60 ans et plus	34	39	40	46	16
Ensemble	100	100	100	100	100

Source : INSEE, EAF 1992

Chez les individus composant les trois dernières classes d'âge ou générationnelles (61-70, 71-80 et 80 ans et plus), le recours sociétaire cache des comportements plus contrastés. Les sexagénaires utilisent moins la SCI que les trois classes précédentes (216/ 1 782), sans que l'on puisse suggérer pour autant que leurs trajectoires patrimoniales soient déclinantes.

A la retraite dans la plupart des cas, ils usent de leurs réserves financières soit pour davantage consommer, soit pour poursuivre l'accumulation de biens immobiliers. Dans ce second cas de figure, les stratégies et les techniques déployées mettent en jeu deux logiques patrimoniales qui peuvent être distinctes ou reliées : gonfler un patrimoine dans le cadre d'une dévolution conséquente ou focaliser ses ressources sur des résidences secondaires ou des biens de rapport. De ce fait, l'appartenance à cette classe n'implique pas forcément des comportements désaccumulateurs, comme l'ont professé les théoriciens du *cycle de vie*²⁵⁸. On peut continuer à investir – certes de manière moins soutenue mais au gré

Données sociales, INSEE, 1999, p. 283-293. Pour eux, la génération la plus favorisée sur le plan socio-matériel est celle née entre 1941 et 1945.

²⁵⁸ Cf. Francesco MODIGLIANI, « Cycles de vie, épargne et richesse des nations », *Revue française d'économie*, vol. 1-2, 1986, p. 16-54. Pour une critique de cette théorie, cf. André BABEAU, *Le patrimoine aujourd'hui*, op. cit., p. 137-143.

d'opportunités, d'arbitrages ou selon des plans préétablis – et solliciter des supports techniques pour opérer des donations aux enfants et/ou au conjoint.

Enfin, chez les septuagénaires et les octogénaires, le nombre de porteurs-gérants chute au point d'occuper une place très marginale dans l'échantillon et dans le corpus d'entretiens (95/1 782 et 3/46). Deux facteurs expliquent ce phénomène : la conceptualisation tardive d'un projet de transfert patrimonial ou bien la décision d'acquisition d'un logement apte à matérialiser un projet résidentiel de fin de vie. Dans cette perspective, nous notons que les constitutions de SCI « HAB » sont privilégiées avec l'âge : 58,8% pour les 61-70 ans, 70,3% pour les 71-80 ans et 92,8% pour les 80 ans et plus.

Tableau 26 – Les PCS des enquêtés (au moment de l'enquête)

PCS	N PDP	%
Dirigeants d'entreprise	12	26,1
PL juridiques, financières et comptables	11	23,9
Retraités :	9	19,6
Ex-dirigeants d'entreprise	3	6,5
Ex-enseignant	1	2,2
Ex- ingénieur	1	2,2
Ex-cadre supérieur	1	2,2
Ex-commerçant	1	2,2
Ex-sans profession	2	4,3
PL médicales et paramédicales	5	10,1
Artisans, commerçants et agents commerciaux	5	10,1
Professions intermédiaires supérieures et employés	4	8,6
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens*

Une affaire d'entrepreneurs individuels, de professions libérales et de retraités...

En écho aux appréciations des praticiens, notre enquête, même si elle s'appuie sur un nombre restreint de cas²⁵⁹, dévoile une forte représentation de dirigeants d'entreprise et de professions libérales juridiques, comptables et financières (50%). En ajoutant à ces deux catégories celle des retraités – dont les anciens chefs d'entreprise – nous arrivons à un premier chiffre très évocateur de l'appartenance socioprofessionnelle des enquêtés : 69,6% [cf. Tableau 26]. Si nous agrégeons ces effectifs et ceux des professions libérales médicales et paramédicales²⁶⁰ et des artisans/commerçants, plus de 90% des porteurs-gérants évoluent dans l'univers indépendant.

Cependant, il faut prendre garde à l'effet d'optique provoqué par un petit corpus. Quand bien même nous pourrions inférer que ces catégories trussent le recours sociétaire, il ne faudrait pas évacuer de l'analyse des situations d'appartenance socioprofessionnelle plus hétéroclites. Expliquons-nous. Dans une SCI familiale, un père entrepreneur peut très bien convier comme coassociés son épouse employée ou sans profession et ses enfants étudiants. Cet exemple suggère que la porte sociétaire demeure ouverte à tous ceux qui ne fréquentent pas directement la constellation des affaires. D'ailleurs, un ouvrier ou un petit employé peuvent tout à fait au cours de leur vie hériter des parts d'une SCI édiflée par l'un de leurs ascendants ou bien prendre l'initiative d'en monter une parce que des familiers de la technique figurent dans leur entourage et qu'ils savent en tirer profit. Trois enquêtées sont dans ce cas : Solange [PRAT 32, 46 ans, secrétaire dans une agence immobilière], Stéphanie [PRAT 34, 28 ans, comptable salariée dans l'entreprise artisanale de ses parents] et Sandrine [PDP 26, 44 ans, ancienne assistante de direction, aujourd'hui professeur de yoga]²⁶¹.

La différence entre les situations ainsi décrites réside à notre avis autant dans le caractère intentionnel de la démarche que dans une inscription sociale prédéterminante. Un indépendant rompu à l'emploi des techniques juridico-financières – parce que son activité

²⁵⁹ A partir de maintenant, nous nous cantonnons aux entretiens. Contrairement à l'exploration des âges et des générations, les « fiches sommaires » du RCS ne fournissent pas de renseignements sur les professions des porteurs-gérants.

²⁶⁰ En ce qui concerne cette catégorie spécifique, *a contrario* de ce que reflète notre corpus, la proportion d'utilisateurs de la SCI semble importante. Pour s'en convaincre, nous pouvons rapporter une remarque faite par l'un des enquêtés [PRAT 8]. Fiscaliste et membre du Centre de Recherche, d'Information et de Documentation Notariales (CRIDON) de Lyon, il a collaboré en 1995 à la rédaction d'un ouvrage sur la SCI. Croyant toucher un public averti de juristes et de professionnels de l'immobilier, il a été surpris d'apprendre par son éditeur que son livre avait rencontré un vif succès auprès de médecins, chirurgiens et pharmaciens. Avec du recul, il interprète cet engouement par le fort penchant à la défiscalisation témoigné par ces catégories socioprofessionnelles.

²⁶¹ Pour préserver l'anonymat des enquêtés, nous leur avons attribué des pseudonymes.

est en SARL ou en SA –, entouré de juristes, experts-comptables et de confrères ou de concurrents partageant les mêmes préoccupations patrimoniales, sera plus enclin à prendre la décision d'une constitution ; il aura toutes les cartes en main pour franchir le pas. En l'espèce, l'appartenance professionnelle et le stock de ressources relationnelles offrent des conditions idoines, dans lesquelles ne peuvent guère se vanter de baigner la plupart des employés ou des ouvriers, et qui attestent donc d'une inégalité inter-catégorielle certaine.

Le court examen des positions sociales peut, dans les limites de notre étude, se suffire à lui-même. Toutefois, un détour par leur mobilité inter et intra-générationnelle ne paraît pas dénué d'intérêt pour notre exercice d'identification. Le repérage de la profession des pères des enquêtés doit nous servir à mieux saisir l'état de leurs positions objectives actuelles alors que l'immixtion dans des itinéraires professionnels individuels, plus ou moins linéaires, peut nous amener à découvrir les occurrences d'acquisition des connaissances, juridiques, financières et techniques.

Nonobstant les difficultés pour récolter, auprès d'un quart des enquêtés, des renseignements signalétiques familiaux, nous pouvons avancer que 65,2% de leurs pères appartenaient avant eux aux catégories indépendantes, des ingénieurs et des cadres supérieurs²⁶² et que moins de 11% d'entre eux, soit les pères de 5 enquêtés, étaient employés ou ouvriers [cf. Tableau 27]. Plus exactement, près d'un tiers de leurs pères (28,2%) occupait une position de dirigeant d'entreprise ou de professionnel libéral juridique, comptable ou financier. Si nous n'en déduisons pas de manière définitive que cette contre-mobilité intergénérationnelle favorise dans tous les cas la diffusion de la connaissance sociétaire, nous conjecturons qu'elle peut devenir un facteur explicatif, en particulier à travers la présence de *précédents familiaux* ou de pères directement attachés dans leur vie professionnelle à la manipulation des outils d'acquisition ou de gestion immobilières.

Tableau 27 – Les PCS des pères des enquêtés

PCS	N PDP	%
Artisans/commerçants	9	19,6
PL juridiques, financières et comptables	7	15,2

²⁶² Comme l'indique Anne LAFERRERE, un fils présente beaucoup plus de chances, toutes choses égales par ailleurs, de devenir indépendant si son père l'était lui-même. Elle fixe la probabilité de l'atavisme à 2,8 : « *tel père, souvent tel fils* ». Cf. « Devenir indépendant », *Economie et statistique*, n° 319-320, 9/10, 1998, p. 13-28.

Dirigeants d'entreprise	6	13,0
Ingénieurs et cadres supérieurs	5	10,9
PL médicales et paramédicales	3	6,5
Employés	3	6,5
Ouvriers	2	4,3
Non Communiquée	11	23,9
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

En nous tournant cette fois-ci du côté des trajectoires professionnelles individuelles, nous observons que la mobilité intra-générationnelle prend deux formes.

En premier lieu, 18 d'entre eux suivent un itinéraire classique qui les inclinent, au sortir de leurs études, à épouser fidèlement une carrière continue. Une fois leurs diplômes validés, ils se lancent dans des métiers d'enseignants, d'experts-comptables, de notaires et de professionnels de santé ou rejoignent comme collaborateurs les rangs d'une entreprise familiale, pour ne plus en bouger par la suite.

En second lieu, pour les 28 autres, la polyvalence, les accidents de parcours et les revirements carriéraux subis ou désirés caractérisent leurs trajectoires, qu'ils soient diplômés ou non. Par exemple, les 12 dirigeants d'entreprise du corpus ont, avant de rejoindre l'entrepreneuriat, exercé des activités d'encadrement (bancaire, commercial, administratif), de commerçants ou d'artisans, d'ingénieurs missionnés par des firmes nationales ou internationales, voire d'enseignants (université, lycée). A la faveur d'opportunités de rachats d'entreprises, de rencontres, d'un questionnement intellectuel, de situations personnelles jugées « sclérosantes » et astreignantes, d'activités annexes prenantes, leurs parcours dégagent une saveur particulière.

Ce qu'il faut retenir en définitive sur ce point, c'est que les expériences de mobilité intra-générationnelle des enquêtés les ont quelquefois entraînés sur des chemins sinueux mais pas, pour autant, si éloignés que cela de leurs professions d'arrivée. Certaines expériences antérieures s'apparentent même à des « *filières de mobilité* »²⁶³.

²⁶³ Cf. Dominique MERLLIE et Jean PREVOT, *La mobilité sociale*, Paris, La Découverte & Syros, « Repères », 1997 (1991), p. 67 sq.

Pour illustrer la spécificité des cheminements, nous évoquerons, parmi les histoires recueillies celle de Patrick [PDP 22, 51 ans, directeur de sociétés]. Sa licence de gestion administrative et comptable des entreprises en poche, il est embauché en 1974 dans un établissement financier lyonnais. Après quelques mois d'intégration, il se voit confier le montage des dossiers de crédit aux entreprises. Il est donc amené à fréquenter de près des patrons de PME dont il envie petit à petit l'autonomie. C'est pourquoi, il décide en 1985 de rentrer dans le capital de deux SARL de nettoyage industriel et de gardiennage constituées par l'un de ses clients devenu ami. Il déclare ne rien connaître à l'affaire mais en profite pour se faire la main. En 1988, il a la désagréable surprise d'apprendre son imminente mutation dans une agence de la région parisienne. Pour palier cette décision hiérarchique, il négocie un licenciement à l'amiable assorti d'une indemnité qu'il injecte aussitôt dans le financement d'une entreprise d'électricité en liquidation judiciaire. A cette date fatidique, il devient donc gérant de société mais surtout membre d'un monde professionnel dont il connaît les ficelles, qui l'attire depuis longtemps et dans lequel il prospère désormais.

... dotés de ressources patrimoniales contrastées

Dans les représentations collectives sur la SCI, le mystère et la nébulosité tiennent une place particulière. L'outil relèverait de l'écran ne filtrant aucune information sur un patrimoine imaginé considérable et ses utilisateurs seraient pourvus de fortes ressources financières. Or l'enquête contredit l'idée d'une uniformité financière et patrimoniale des porteurs de parts, même s'ils partagent une condition juridique similaire. Elle fait cependant ressortir des tendances marquées.

Durant les entretiens, peu d'enquêtés ont souhaité s'étendre sur leur patrimoine en dehors des SCI pour lesquelles nous les avons contactés. Malgré tout, nous avons pu apprendre que les 46 porteurs de parts sont propriétaires de leur résidence principale ; 33, soit tous les indépendants en activité, possèdent ou ont possédé leur outil professionnel : parts ou actions de société commerciale, cabinet, étude, fonds de commerce ou artisanal ; 16 détiennent en direct ou en copropriété des résidences secondaires et des biens immobiliers de rapport, qu'ils ont accumulé ou dont ils ont hérité, disséminés en France et parfois même à l'étranger ; 12 ont souscrit à des supports d'assurance-vie et à des portefeuilles de valeurs mobilières.

Une meilleure connaissance patrimoniale butte donc en partie sur la discrétion des enquêtés. Quoi qu'il en soit, nous avons approché des personnes qui dans l'ensemble

cultivent leur statut de propriétaire et jouent plutôt la carte d'une diversification des actifs. Si nous nous penchons sur leurs SCI proprement dites, nous remarquons que les enquêtés gèrent ou font gérer par des hommes de confiance un patrimoine immobilier dont la valeur vénale oscille entre 250 000 et 30 millions de francs. Tous les enquêtés disposent bien d'un patrimoine mais à la valeur et au volume hétérogènes. Pour schématiser, peuvent être concernés aussi bien un couple d'enseignants qui achète un studio à leur fils étudiant pour mettre un terme à sa versatilité résidentielle [Françoise et Henri, PDP 8, 72 et 68 ans] qu'un ancien PDG d'une entreprise cotée au second marché, devenu rentier à la suite de la cession de ses actions et s'adonnant aujourd'hui à la seule gestion de ses biens répartis dans 9 SCI [Etienne, PDP 19, 60 ans].

D'un certain point de vue, le dynamisme patrimonial des porteurs de parts se conçoit d'autant mieux que ceux-ci se positionnent dans des PCS et des milieux sociaux où l'accumulation, l'héritage et la condition de propriétaire se meuvent en normes socio-culturelles. Toujours selon l'enquête *Actifs Financiers* de l'INSEE, les entrepreneurs individuels, les cadres supérieurs et les retraités s'affichent comme les catégories aux plus forts revenus professionnels et patrimoniaux²⁶⁴. A eux trois, ils possèdent 67% de l'immobilier de rapport. Le cas des retraités est même plus discriminant : ils possèdent 45% des valeurs mobilières, 25% des assurances-vies et 35% de l'immobilier de rapport. Dans cette lignée, l'effet de structure – 29% des ménages comportent au moins un retraité – n'est pas seul en cause puisque les générations nées avant-guerre ont su profité, *ceteris paribus*, des Trente Glorieuses pour épargner.

Dans 5 des 46 cas approchés, un legs matériel des ascendants constitue ouvertement le ferment des montages. Ils puisent dans le droit sociétaire les moyens de sauvegarder et de transmettre à leur tour un patrimoine hérité. Dans les autres cas, par contre, il est délicat d'évaluer l'influence de probables dons ou héritages dans la formation des ressources financières familiales ou individuelles. Compte tenu de l'origine sociale des enquêtés, il n'est pas interdit de présupposer l'existence de logiques sédimentées de la solidarité. Mais, étant donné le manque de preuves discursives à ce sujet, nous conjecturons plutôt que les ressources patrimoniales de la majorité des enquêtés proviennent d'une vie axée sur le travail.

²⁶⁴ Les revenus professionnels annuels moyens d'un chef d'entreprise et d'une profession libérale en fin de carrière sont respectivement de 177 785 et de 314 746 francs. En comparaison avec les mêmes revenus de l'ensemble des indépendants et des salariés – 110 088 et 126 983 francs –, l'écart est très accusé. Cf. INSEE, EAF 1992. Grâce à cette manne financière, ils peuvent investir dans l'immobilier de rapport *via* des SCI. Rappelons que 31% des porteurs-gérants appartiennent à la classe des 51-60 ans (549/1 782).

La pratique professionnelle, le cursus scolaire et le capital social-réticulaire comme vecteurs informationnels décisifs

Si la conjugaison de l'âge et des appartenances générationnelles et catégorielles s'affirme comme un fondement causal tangible du recours sociétaire, nous pensons que l'évolution dans des environnements favorables à l'émergence informationnelle stimule davantage la mobilisation technique. Qui plus est, leur soutien permet de circonscrire en partie les risques et les incertitudes liés à l'adoption d'une innovation ou d'un instrument jusque-là inexploré à titre personnel²⁶⁵. En sa qualité de variable, l'environnement ne jouit d'une pleine efficacité qu'à la condition d'être mise en perspective avec les autres.

Pour rendre compte de la précellence de certains vecteurs informationnels sur d'autres, nous avons choisi de synthétiser et d'ordonner les différents modes d'accès à la connaissance sociétaire invoqués, plus ou moins explicitement, par les enquêtés [cf. Tableau 28]. Aussi, les réponses ont-elle été rangées dans trois types de modes d'accès : le *mode personnel*, le *mode de la transmission* et le *mode intermédié*.

Tableau 28 – Les modes d'accès à la connaissance sociétaire les plus évoqués chez les enquêtés

MODES D'ACCES		N fois
A	Expérience et/ou pratique professionnelles	24
B	Cursus scolaire/universitaire	19
C	Praticien (rencontré pour l'occasion, de famille ou de son activité)	16
D	Amis, parents ou proches praticiens ou dans les affaires	14
E	Lectures spécialisées ou professionnelles	7
F	Précédents familiaux	5
G	Voisinage	1

Source : *Entretiens*

Le premier type élaboré recouvre *la pratique ou l'expérience professionnelle, le cursus scolaire et l'autodidactisme*, c'est-à-dire une démarche active pour récolter, au travers de

²⁶⁵ Cf. Article « Diffusion » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*

magazines spécialisés, vulgarisateurs ou de guides pratiques, ce que certains juristes appellent une « *connaissance semi-savante* »²⁶⁶, capable d'amortir une rationalité limitée. A la lumière de l'implication de la plupart des enquêtés dans le monde des affaires et de l'entreprise, l'apprentissage des techniques juridico-financières en situation ou sur le tas ressort de façon très sensible – ce canal est cité à 24 reprises.

Selon le degré de curiosité ou d'intérêt manifesté par la problématique patrimoniale, la connaissance acquise par empirisme professionnel peut être alimentée par l'investigation de compléments informationnels précis, de conseils dispensés dans des revues spécialisées. L'attitude de 7 enquêtés en témoigne. Pour les professions libérales juridiques, comptables et financières, la lecture des revues professionnelles confine au truisme car elles vont en extraire des données et des informations directement applicables dans leur travail (doctrine, jurisprudence, cas-pratiques). Fortes d'un tel savoir, elles n'hésitent pas à s'en servir pour parfaire leurs projets privés.

Pour les autres par contre, l'utilisation de cette modalité trahit aussi bien la persistance d'un savoir contextualisé qu'un penchant personnel à être perçu comme une sorte d'« amateur éclairé ». Elle peut être le fruit soit d'un comportement actif, soit de hasards. Gynécologue valentinois, Serge [PDP 6, 56 ans] déclare avoir connu la SCI en parcourant la rubrique patrimoniale de la revue éditée par son ordre, *Réalités gynécologiques et obstétriques*, puis en demandant après coup quelques précisions à son notaire qui l'a invité à s'abonner à la revue *Conseils par des Notaires*. De même, Etienne [PDP 19] s'est forgé un bon capital notionnel en assistant régulièrement à titre privé à des conférences thématiques orchestrées par un club d'experts-comptables. Il a pu en obtenir les compte-rendus ronéotypés, qui lui ont permis par la suite d'impulser ses investissements et ses montages, et qu'il révère comme de véritables bréviaires.

Dans le prolongement des deux premiers vecteurs, le cursus scolaire emprunté peut multiplier les occasions d'accéder à des informations théoriques re-mobilisables à des étapes ultérieures des trajectoires patrimoniales professionnelles et privées. Ce vecteur est évoqué par 19 enquêtés. Eu égard aux responsabilités qu'ils exercent, les ¾ d'entre eux sont

²⁶⁶ Cf. Antoine JEAMMAUD, « Les règles juridiques de l'action », *op. cit.* Les revues juridiques spécialisées en droit patrimonial des sociétés n'étant pas toutes accessibles, le grand public peut se reporter, à plus ou moins bon escient, sur des revues économiques, financières ou pratiques disponibles dans les kiosques. Certaines d'entre elles proposent des articles sur la gestion de son argent et des héritages : *Le Particulier*, *La Vie Française*, *Entreprendre*, *Mieux Gérer son Argent*, *Gestion Privée*, etc., et plus ponctuellement : *Le Point*, *L'Express*, les pages « Argent » des quotidiens nationaux et régionaux. Les médias radio ne sont pas en reste, puisque régulièrement *France Info* diffuse une courte chronique sur les avantages et les inconvénients des solutions patrimoniales en vogue.

diplômés de l'enseignement supérieur universitaire et de grandes écoles [cf. Tableau 29]. Parmi les spécialisations répertoriées, le droit, l'économie, la gestion, le commerce et l'ingénierie sortent du lot. Elles apparaissent comme des filières plutôt propices à l'apprentissage de connaissances juridiques et techniques à forts coefficients. Il s'agit pour ces instances de socialisation de former de futurs chefs d'entreprise et/ou des professionnels compétents gravitant autour d'eux.

Tableau 29 – La scolarité des enquêtés

SCOLARITE	N PDP	%
CAP/BEP	3	6,5
BTS	1	2,2
Université (licence, maîtrise 3 ^e cycle, agrégation, CAPES)	10	21,7
IAE et Expertise-comptable (DECF)	4	8,7
Notariat	6	13,0
Ecole d'ingénieur	3	6,5
Ecole de commerce ou de gestion	5	10,9
Ecole de commerce et d'ingénieur	2	4,3
Médecine et études para-médicales	4	8,7
Non communiqué	8	17,4
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens*

Pourtant, le fait d'avoir accompli des études supérieures spécifiques appelle quelques commentaires sur un déterminisme scolaire latent. S'il est vrai qu'avoir suivi une filière à dominante juridique ou commerciale implique d'emblée une meilleure connaissance théorique et pratique des outils inhérents au droit des affaires, nous pouvons penser que des porteurs de parts s'acclimatent aussi à ces mécanismes et à cette rationalité instrumentale en évoluant dans des cursus différents.

A l'intérieur de notre corpus, le cas de Patrice [PDP 5, 31 ans], jeune vétérinaire installé dans la banlieue Nord de Lyon, illustre cette possibilité. En compagnie de Stéphane, son

ami rencontré sur les bancs de l'Ecole Vétérinaire de Lyon, il achète en 1993 à un promoteur immobilier plusieurs locaux dans un immeuble en copropriété, et ce dans le but d'y ériger une clinique vétérinaire. Bien qu'étant passé par un notaire pour le montage de l'opération, il savait depuis longtemps que le jour venu il concrétiserait son achat par une SCI. En effet, c'est lors d'un séminaire organisé à l'Ecole Vétérinaire par des conseillers juridiques, sur le thème de l'installation professionnelle et de ses solutions techniques, qu'il se convainc du bien-fondé de l'outil sociétaire. Séduit par les idées de segmentation patrimoniale, d'autofinancement et de défiscalisation foncière qu'elle transporte, il savait que le recours sociétaire servirait à son projet d'autonomie.

Afin de comprendre l'impact de ce processus de socialisation, ajoutons que nombre de praticiens – en particulier les experts-comptables, comme nous l'a avoué l'un d'entre eux [PRAT 18] – effectuent souvent, sous la houlette de leurs ordres ou syndicats, des interventions ponctuelles auprès d'étudiants en médecine ou pharmacie. A la demande des directions des écoles ou des universités, ils se proposent de les instruire sur les contraintes de leurs installations programmées en cabinet ainsi que sur leviers juridiques appropriés. En plus d'une mission didactique première, l'action des praticiens reflète plus subtilement une stratégie commerciale consistant à nouer de bons contacts avec des étudiants clients potentiels dans quelques années.

Le second type instauré s'articule autour de deux vecteurs : *les précédents familiaux* et *les liens hérités avec des proches et/ou des parents engagés dans les affaires*. Quoique moins cités que l'expérience professionnelle et le cursus scolaire (7 et 14 fois), il ne faut pas minimiser leur portée : ils mettent en jeu l'action simultanée des transmissions familiales matérielles et axiologiques-normatives. 3 cas en particulier s'inscrivent dans ce registre :

- 47) Jeune comptable de l'entreprise de bâtiment de ses parents, Stéphanie a monté sa propre SCI en prenant modèle sur sa mère. Entre 1980 et 1998, celle-ci en a créé 6 pour des investissements professionnels et privés dans la région lyonnaise et dans le Midi. A l'heure actuelle, Stéphanie gère la comptabilité de toutes les SCI familiales et participent même, depuis sa majorité, à deux d'entre elles en tant qu'associée minoritaire. Au fil du temps, sa mère n'a pas manqué de lui enseigner les différents avantages – fiscaux surtout – qu'elle pourrait un jour en retirer à titre personnel.
- 48) Secrétaire dans une agence immobilière lyonnaise, ancienne VRP et gérante de société, Solange a vécu une situation voisine mais plus défensive. Sa mère, ancienne directrice de société en région parisienne, avait monté une SCI en 1985 pour protéger son patrimoine des dilapidations de son mari. Dans cette optique, elle avait attribué la totalité du capital à ses deux

filles mais conservé la gérance. Stéphanie a par la suite retenu la leçon pour ses propres montages, leçon qu'elle entretient aujourd'hui en gérant la vie juridique et locative des 15 SCI de son patron.

- 49) Lorsqu'il constitue sa SCI en 1997 pour la transformation d'un appartement de rapport en bureaux, Georges [PDP 17, 57 ans, agent d'assurances] ne méconnaît pas la SCI. En plus de ses études de droit et d'un ami notaire qu'il a sollicité pour la rédaction des statuts, il a souvent eu des discussions avec son frère avocat au sujet de la SCI que ce dernier avait édifîée pour acheter les murs d'un cabinet avec quelques confrères.
- 50) Enfin, dans le troisième et dernier type cohabitent 4 vecteurs qui cristallisent la vigueur des sociabilités dans l'accès à l'information : *le relationnel professionnel, le relationnel utilitaire contextualisé, le relationnel amical ou mondain et le relationnel contingent.*

Les trois premiers incarnent les variations que peuvent subir les sociabilités marchandes et non-marchandes entre un client et un praticien. L'intermédiation d'un praticien aguerri (notaire, avocat, conseiller juridique, etc.) est évoquée par 16 enquêtés. Nous retrouvons ici plusieurs cas idéaux-typiques : le dirigeant d'entreprise qui collabore avec différents conseillers internalisés ou externalisés ; le particulier qui sollicite un rendez-vous avec un praticien réputé de la place de Lyon pour lancer son projet ; l'un ou l'autre qui dans son entourage, lors de rencontres mondaines ou de manifestations collectives (dîners, conférences, salons, etc.), accèdent à une somme de « tuyaux »²⁶⁷. Ce premier flot d'informations est en général accompagné d'un rendez-vous chez un spécialiste pour obtenir des confirmations ou des infirmations et voir comment la SCI peut être ajustée à sa situation. Pharmacienne dans l'Ouest lyonnais, Béatrice [PDP 18, 51 ans] ne cache pas que l'idée de la SCI lui est venue au cours d'apéritifs organisés avec des copains impliqués dans les affaires et qu'ensuite elle a confié le montage au notaire du village dans lequel elle a acheté un petit immeuble ancien.

En revanche, le quatrième vecteur n'est invoqué que par un seul enquêté et du bout des lèvres si l'on peut dire. Dans le contexte, ce rôle est dévolu au voisinage. Avant d'acheter leur villa dans la banlieue Sud de Lyon, Marie, sa fille Christine et son gendre Paul [PDP 1 & 2 ; 70, 42 et 45 ans, retraitée, enseignante et menuisier] ont procédé à maintes reprises à

²⁶⁷ Certains praticiens analysent la diffusion sociale de l'information sociétaire comme la résultante de discussions « *du café du commerce* » [PRAT 11, Avocat d'affaires] ou « *d'apéritif* » [PRAT 1, notaire]. Si les premières relèvent davantage du *relationnel contingent*, les secondes entrent dans le *relationnel mondain*. L'une comme l'autre, elles contribuent à la formation et au maintien d'un système de communication dans lequel circulent rumeurs, inepties, idées fausses et vraies, interprétations normatives, anecdotes, etc. Pour une analyse sociologique des systèmes de communication, cf. Thomas S. SCHELLING, *La tyrannie des petites décisions*, Paris, PUF, « Sociologies », 1980 (1978), p. 45 sq.

des visites préalables. Lors de celles-ci, ils ont parfois été accostés par leurs futurs voisins qui leur ont non seulement parlé de l'ancien propriétaire et de l'environnement communal, mais aussi, après que nos trois enquêtés leur aient annoncé leur projet de regroupement résidentiel, de l'intérêt d'une SCI pour répondre à leurs attentes – ce que validera le notaire de famille *a posteriori*.

Pour être à peu près complet sur ce vecteur, nous pouvons dire qu'il subsume tous les espaces-temps plus restreints que sont les sociabilités hasardeuses, ponctuelles et éphémères. En dépit de leur brièveté, elles sont le théâtre d'une micro-diffusion informationnelle parfois productrice de « déclics » chez leurs participants.

La diversité des vecteurs informationnels qui motivent la décision du recours sociétaire nous incite à privilégier la piste d'une probable activation pluri-modale, plutôt que celle d'un simple cloisonnement. Les quelques résumés d'expérience particulières, invoqués pour démontrer l'influence de tel ou tel vecteur, suggèrent cette orientation. Ils mettent par exemple en relief la proximité entre des vecteurs comme l'expérience pratique professionnelle, le relationnel du même type ou utilitaire, les précédents familiaux et les liens hérités avec des proches et des parents dans les affaires. C'est en reprenant à nouveau la méthode du comptage que nous pouvons nous persuader réellement des connexions à l'œuvre [cf. Tableau 30].

Les résultats obtenus font état d'une très forte mobilisation bi-modale : 33 des 46 porteurs-gérants (71,7%) accèdent à la connaissance sociétaire et juridico-financière grâce à au moins deux vecteurs. Plus exactement, c'est la combinaison de l'expérience professionnelle (formation *in situ*) et le cursus scolaire qui tient le haut du pavé (15 enquêtés). Juste derrière, on trouve la juxtaposition de cette même expérience ou pratique professionnelle avec la rencontre d'un praticien connu de longue date (5 enquêtés). Enfin, la majorité des combinaisons vectorielles se veut beaucoup plus hétérogène en raison de la singularité de chaque histoire, situation et montage.

Tableau 30 – Les associations de modes d'accès à la connaissance sociétaire

MODES ASSOCIES	N PDP	%
3 modes [ABD, ACE, ADE, ADF, BCD]	5	10,9

2 modes		
[15AB, 2AC, 5AD, BC, BD, BE, BF, 3CD, CE, CF, CG]	33	71,7
Un mode		
[4A, 3C, D]	8	17,4
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens*

Afin de bien prendre conscience de l'effet de ces combinaisons – notamment du jeu entre expérience professionnelle, apprentissage commercial formel, transmission et une volonté irrépressible d'en savoir plus – il nous paraît intéressant d'exposer le cas de Jean-Claude [PDP 20, 64 ans]. Ancien maître de conférences en psychologie sociale, reconverti dans la formation professionnelle, il décide en 1982 sur le conseil de son expert-comptable de transformer, pour des raisons fiscales, l'association de formation qu'il chapeautait jusqu'alors en SARL. Devant l'essor espéré de son activité, il constitue une seconde SARL en 1988 – spécialisée dans la formation des professionnels de santé – et investit par le canal d'une SCI dans l'achat de bureaux situés dans une vieille copropriété de la Presqu'île. Lorsque sa conseillère juridique lui préconise, en lien avec son changement de standing, ce mode d'acquisition, il n'est pas vraiment surpris :

« La SCI, j'en ai pas entendu parler dans mes études, mais je suis d'un naturel assez curieux ; je me suis toujours intéressé à ce qui se faisait. J'ai pas regardé la SCI dans mes études initiales, mais j'ai fait des stages de gestion après pour ma boîte et là j'ai vu tous les montages possibles. Et puis j'ai des collègues, les générations d'avant, qui avaient déjà fait ça. Je veux dire on se transmet un peu ça. C'étaient des psychosociologues parisiens qui, il y a 20 ou 30 ans, étaient dans leurs propres locaux et ils m'expliquaient – moi j'étais stagiaire chez eux – qu'ils avaient une SCI pour leurs locaux. En 75, j'étais conseil en entreprise sur Tarare pour des entrepreneurs de voile. Ils avaient tous une entreprise de production dans des bâtiments qui étaient dans une SCI familiale. Je les ai vu faire ça il y a 25 ans ! Je l'ai appris en fréquentant le marché »
[Jean-Claude, PDP 20].

Pour clore ce point, il convient de postuler que l'activation, concomitante ou différée, de plusieurs vecteurs est proportionnelle à la nature et à l'intensité de l'immersion, présente ou passée, dans la vie des affaires *lato sensu*. La mobilisation maximale de 3 vecteurs se limite à seulement 5 enquêtés patrons ou ex-patrons, dépensant leur temps libre et leur argent à la

gestion et à la fructification de leur patrimoine. En complétant leur stock de connaissances juridiques, patiemment accumulées durant leur carrière, par les avis de praticiens chevronnés et des lectures spécialisées, ils cherchent à mettre la théorie au diapason de la pratique, et réciproquement.

5.3 Les caractéristiques morphologiques de leurs SCI

La déclinaison des conditions socio-démographiques et écologiques du choix juridico-technique, promu par les enquêtés dans leur ensemble, fixe notre propos dans le champ d'une analyse *morphologique*²⁶⁸. L'inventaire raisonné des principaux aspects structurels-matériels de leurs SCI concourt également à cette analyse de type *réaliste*. Il s'agit clairement d'une part de décrire les usages, les origines et les localisations d'un patrimoine affecté par des stratégies socio-juridiques individuelles, familiales et partenariales et, d'autre part, d'extraire des régularités relatives aux compositions interpersonnelles élues. Voilà qui servira à épauler l'approche des interprétations subjectives des motifs et des pratiques sociétaires et, plus loin, de l'organisation des relations entre associés (*cf. infra*, chapitre 10).

Une très forte majorité d'uni-porteurs de parts

Sur les 46 enquêtés, 35 déclarent être porteurs de parts et/ou gérants d'une seule SCI [*cf.* Tableau 31]. Ils sont 6 à évoluer dans plus de 2 SCI et 4 dans plus de 5. Un seul d'entre eux participe à plus de 10 montages – 26 précisément. La multi-appartenance représente donc l'exception qui confirme la règle de la mono-appartenance.

Tableau 31 – Nombre de SCI détenues ou gérées par les enquêtés

TRANCHE	N PDP	%
Une SCI	35	71,0
Entre 2 et 4	6	15,8

²⁶⁸ Au sens que lui assigne Maurice HALBWACHS, à savoir *grosso modo* l'analyse du double rapport objectif et subjectif entre des populations données et leurs structures matérielles. *Cf. Morphologie sociale*, Paris, Armand Colin, coll. « U2 », en particulier le chapitre 3 : « Morphologie économique », p. 39-52. Notons que le précédent chapitre consacré aux manifestations spatiales de la SCI en est aussi une expression.

Entre 5 et 10	4	10,5
Plus de 10	1	2,7
TOTAL	46	100
TOTAL GLOBAL DES SCI DES PDP ENQUETES : 109		

Source : *Entretiens et archives RCS*

La mono-appartenance sociétaire dissimule des formes et des attitudes différenciées. Grossièrement, cela va de l'entrepreneur individuel, qui achète un ou plusieurs locaux qu'il regroupe dans une même entité, au retraité aisé qui souhaite transmettre une maison familiale à ses enfants en optant pour une SCI « démembrée ». Ce faisant, le statut d'uniporteur concorde souvent avec un seul projet bien identifié à une étape de l'agenda familial, professionnel, résidentiel ou patrimonial. Toutefois, on peut très bien détenir quelques parts dans une SCI montée entre amis pour répondre à un aubaine (immeubles ou appartements à rénover, générateurs de plus-values) : quelqu'un qui a flairé une bonne affaire sollicite des amis proches pour le tour de table. Ici, ce sont moins les agendas ou les calendriers qui donnent sens au projet que l'entrecroisement d'une rationalité économique et de valeurs amicales.

Pour mieux appréhender le phénomène de multi-appartenance, nous ferons référence aux analyses proposées par François Héran au sujet des adhésions associatives²⁶⁹. Pour lui, le milieu associatif se caractérise par la forme de son recrutement social ; les classes supérieures sont plus associatives que les classes moyennes et ouvrières car mieux nanties en capitaux culturels et économiques. L'écart se creuse davantage lorsque nous passons des uni-adhérents aux multi-adhérents. Ces derniers possèdent un capital social plus important qui leur facilite l'accès à un réseau d'associations fourni.

A rebours, dans les SCI, le capital culturel est moins sélectif que les capitaux économiques et social-réliculaire et son influence n'existe pas relativement à un niveau de diplôme – quoique les enquêtés bénéficient dans l'ensemble d'un bon capital scolaire et ont emprunté des cursus parfois symétriques. Elle réside essentiellement dans la propriété de valeurs et de normes socio-culturelles communes au milieu des affaires (rationalité, usages techniques, procédés d'enrichissement, vertus de l'indépendance) et aux groupes familiaux aisés (solidarité, entraide, dévolution précipitaire ou égalitaire).

²⁶⁹ Cf. François HERAN, « Un monde sélectif : les associations » et « Au cœur du réseau associatif : les multi-adhérents », *Economie et statistique*, n° 208, mars 1988, p. 17-31 et 33-44.

Mais là encore, nous discutons en termes d'échelle d'observation idéales-typiques puisque l'on peut par exemple être multi-porteur dans des SCI familiales, dont la trame est l'organisation successorale ou la protection du conjoint [Rémi, PDP 21, 56 ans, masseur-kinésithérapeute ; Etienne, PDP 19], ou dans des SCI d'investissement composées d'amis ou de partenaires circonstanciels habités par les mêmes stratégies de financement collectif, de rémunération capitalistique ou de défiscalisation [Dominique et Bernard, PDP 15 & 16, 53 et 52 ans, gérant d'une société d'assistance aux PME et photographe ; Pascal, PDP 24, 52 ans, loueur professionnel ; Frédéric, PRAT/PDP 43, 48 ans, directeur de sociétés de conseil immobilier]. Si dans le premier cas de figure la logique du placement et la traque des opportunités marchandes abondent dans le sens d'un enrichissement familial ou conjugal, dans le second ces éléments surgissent avec autant d'acuité mais sont conditionnés par une mobilisation réussie du réseau²⁷⁰.

Des types et des usages patrimoniaux variés et normés à la fois

Au regard des projets immobiliers qui émaillent une trajectoire patrimoniale individuelle ou collective, tous les types de biens sont susceptibles de faire l'objet d'une mise en société. L'enquête vérifie cette propension à la variété malgré la prédominance de situations à coloration professionnelle et de SCI à bien unique [cf. Tableau 32]²⁷¹. En effet, notre corpus comprend respectivement 23, 18 et 5 porteurs-gérants de SCI de type « HAB », « ICP » et des deux mélangés [cf. Graphique 6]. Si nous nous arrêtons sur ce dernier type, nous repérons qu'il dépeint soit la cooccurrence ou l'interdépendance d'un projet d'autonomisation professionnelle et d'un projet résidentiel ; soit une stratégie de diversification/arbitrage des actifs immobiliers fondée sur des opportunités marchandes ou un calcul *ex ante* ; soit enfin la gestion avisée d'un héritage que l'on greffe postérieurement à une société possédant déjà des murs commerciaux.

Tableau 32 – La situation matérielle des SCI des enquêtés

SITUATION	N SCI
-----------	-------

²⁷⁰ Les nombreux associés-amis composant les 26 SCI de Frédéric se fréquentent en dehors des montages, évoluent dans les mêmes sphères socioprofessionnelles et sont conscients des règles du jeu dictées par Frédéric mais, plus généralement, par les milieux d'affaires. Au sujet de cette inter-compréhension normative mutuelle, cf. *infra*, chapitre 10.

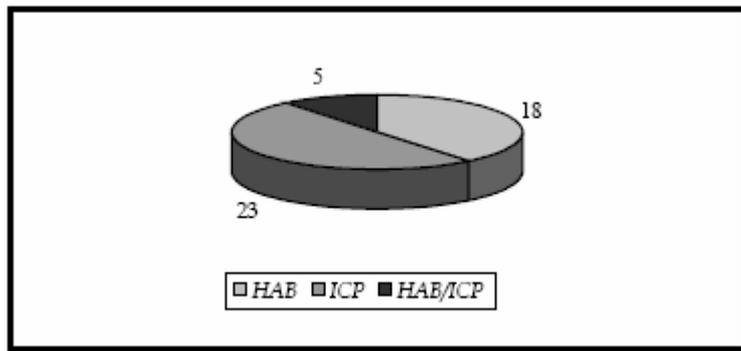
²⁷¹ La création d'une SCI par bien représente une pratique gestionnaire spécifique, arrimée le plus souvent à une stratégie prophylactique, comme nous le verrons *infra* aux chapitres 6 et 11. L'extrait d'entretien cité *supra*, au début du § 5.2, en donne un aperçu.

SCI mono-bien	97
SCI plusieurs biens (2 et +)	12
TOTAL	109

Source : *Entretiens et archives RCS*

Sur les 109 SCI qui composent le patrimoine sociétaire global des enquêtés, 74, soit 67,8%, concernent des locaux industriels, commerciaux et professionnels (boutiques, bâtiments, entrepôts, bureaux) [cf. Tableau 33]. Mesuré à l'aune d'une meilleure représentativité des sièges sociaux de SCI « ICP » – celle-ci a été révélée dans le chapitre précédent –, ce résultat homologue l'utilisation privilégiée de la technique sociétaire dans des univers et des réseaux socioéconomiques « prédisposés ». D'un point de vue empirique, il nous permet de relier les actes et les discours des praticiens définissant le montage d'une SCI professionnelle comme un « *réflexe systématique* » [PRAT 2, notaire].

Graphique 6 – Destination des SCI des enquêtés



Dès lors, l'immobilier d'habitation est un peu relégué au second plan. Seuls 29,3% des 109 SCI contiennent des immeubles, appartements, maisons ou propriétés tant urbaines que rurales. Ces dernières sont davantage sujettes à une « dématérialisation » *via* le levier sociétaire (13/32). Parallèlement à des mobiles financiers et fiscaux valables, la transmutation sociétaire du patrimoine vise aussi à juridiciser – *i.e.* rationaliser juridiquement – un attachement affectif et une dimension symbolique accordés à des biens familiaux. Le recours à des normes juridiques *explicites* aide les initiateurs d'un tel projet à

mieux gérer, protéger, à faire traverser le temps sans encombres à un espace résidentiel perçu comme un « *espace de référence* » et/ou un « *espace fondateur* »²⁷².

Tableau 33 – Types de biens immobiliers composant les SCI des enquêtés

TYPE	N SCI	%
Immeuble	8	7,3
Maison, domaine ou propriété	13	11,9
Appartement ou studio	11	10,1
Local ICP	74	67,8
Combinaisons de biens :	3	2,7
Maison + appartement	2	1,8
Local ICP + appartement ou maison	1	0,9
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

Tableau 34 – Usage des biens immobiliers composant les SCI des enquêtés

USAGE	N SCI	%
Résidence principale	13	11,9
Résidence secondaire	2	1,8
Logement(s) de rapport	13	11,9
Résidentiel et rapport	2	1,8
Lieu de travail/lieu de résidence	1	0,9

²⁷² Nous empruntons ces deux locutions à Anne GOTMAN. Si le premier incarne un lieu porteur d'un passé réactivé dans le présent, un lieu d'où l'on vient, le second est plutôt un lieu où l'on a vécu avec sa famille d'origine. Comme elle l'affirme avec justesse, la maison indique à la fois « *un lieu et un lien, un espace et une appartenance, un espace de cohabitation et la cristallisation d'un mode d'être ensemble* ». Cf. « Géographies familiales, migrations et générations » in Catherine BONVALET, Anne GOTMAN, Yves GRAFMEYER (éds), *La famille et ses proches. L'aménagement des territoires*, Paris, PUF/INED, Travaux et documents n° 143, 1999, p. 69-133.

Lieu de travail/rapport	1	0,9
Lieu de travail/lieu de résidence/rapport	2	1,8
Locaux ICP d'occupation	58	53,2
Locaux ICP de rapport	17	15,6
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

Ainsi ébauchés, les types de biens sociétaires prennent tout leur sens à la lumière des usages qui en sont faits et donc d'une répartition entre biens d'occupation et biens de rapport. La désignation de ces deux modes ne soulève pas de problèmes majeurs mais nous tenons quand même à re-préciser que, *de jure*, la SCI s'interpose entre un bien et des personnes, que c'est elle qui demeure légalement propriétaire et qui se voit payer les loyers – quand ceux-ci ont lieu d'être.

Par voie de conséquence, nous découvrons que sur les 109 SCI, 58 concernent des locaux professionnels d'occupation (53,2%), c'est-à-dire des locaux achetés par des indépendants de tous bords pour y installer le siège administratif de leur activité [cf. Tableau 34]. Ici, le sens de l'occupation personnelle est un peu dévoyé puisqu'un contrat de bail est signé entre la société commerciale ou l'entreprise individuelle et la SCI actionnée par le ou les mêmes protagonistes. Si la prégnance de cet usage valide la sur-représentation du type « local ICP », nous notons que ce type de local est également exploité à des fins d'investissement de rapport dans 15,6% des cas, les investisseurs étant semble-t-il attirés par un rendement plus lucratif que dans l'immobilier d'habitation (rapport pouvant aller de 1 à 2, voire de 1 à 3, selon les spécialistes interrogés) et par des rapports locatifs régis par une réglementation moins « rigoureuse » (cf. *infra*, chapitre 6, § 6.3).

Dans ces circonstances, l'immobilier d'habitation de rapport ne touche que 13 SCI (11,9%) et est même dépassé par des montages consistant à administrer des résidences principales et secondaires (13,7%, 15/109). Vu sous un certain angle, ce résultat va à l'encontre des argumentaires et des préconisations de certains praticiens :

« [...] Nous, la résidence principale ou la résidence secondaire, on n'y touche jamais. C'est un sujet tabou. Ça ne sert à rien d'ailleurs de les mettre en SCI. Pourquoi ? Parce que très honnêtement, enfin nous c'est notre vision, peut-être du fait que l'on travaille sur une frange aisée de la population, nous n'avons pas la même analyse que d'autres, mais la résidence principale, nous

pensons que c'est de l'usage de l'individu. L'individu étant décédé, c'est un bien qui doit être cédé ou vendu ; ça n'a absolument rien à voir. Nous, quand on parle de patrimoine, on n'intègre jamais la résidence principale »

[Conseiller en gestion de patrimoine, PRAT 30]

Dans un discours de ce genre, les dimensions affective et symbolique d'un espace-temps résidentiel sont franchement escamotées. Comme il a la lucidité de l'admettre lui-même, le conseiller semble en quelque sorte victime de sa vision marchande des choses et de son positionnement dans un système professionnel où il est sollicité pour faire gagner de l'argent à ses clients et enfanter des solutions techniques pertinentes. Dans son esprit, seul le patrimoine de rapport est digne d'investissement, conformément à une équation simple : les loyers versés par les locataires financent le remboursement de l'emprunt. Avec le résidentiel, à l'opposé, on perd de l'argent puisque les dépenses supplantent d'inexistantes recettes. On sort du registre de la *valeur d'échange* et on a tôt fait, selon les partisans de cette approche, de tomber dans « *l'erreur patrimoniale* ».

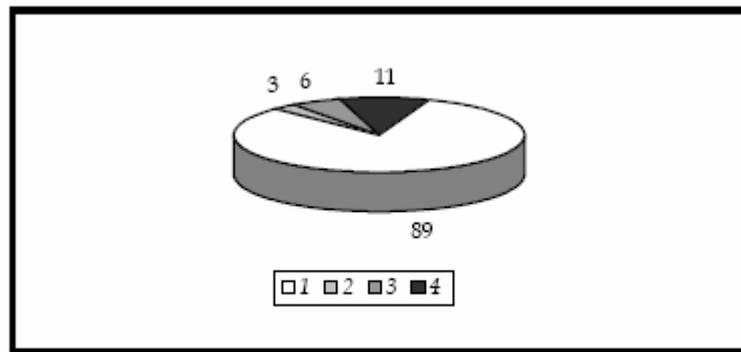
Nous anticipons un peu sur les analyses des chapitres 8 et 9 mais, toutes choses égales, les notaires s'appuient sur un système socio-axiologique différent. Ils vont eux encourager des montages visant à gérer et transmettre des propriétés familiales. Le dispositif stratégique développé en la matière subordonne les paramètres financiers à la sauvegarde d'une cohésion et d'un esprit de famille – ce qui signifie notamment que la recherche d'économies fiscales, donc un gain financier, est rétablie dans un projet sans tonalité marchande.

Origine et localisation des biens immobiliers : entre contingences situationnelles et rationalité économique

Quand on prête attention à la physionomie des SCI, il importe de connaître l'origine des biens immobiliers qu'elles renferment. L'intérêt sociologique d'une telle archéologie patrimoniale est de mettre au jour les manières dont les attitudes stratégiques et les contraintes situationnelles affectent le contenu des structures juridiques. Le recueil des histoires sociétaires nous conduit à discerner 4 possibilités contextuelles et comportementales : l'achat d'un bien par une SCI montée pour l'occasion, le rachat des parts d'une SCI déjà existante, l'apport de biens détenus en direct à une SCI déjà créée pour d'autres opérations, l'apport concomitant ou différé d'un héritage à une SCI confectionnée dans ce but.

Concrètement, la première éventualité reste de très loin la plus fréquente : 89 des 109 SCI du corpus (81,6%) ont été destinées à la primo-acquisition d'un bien immobilier professionnel, résidentiel ou locatif [cf. Graphique 7]. Le rachat de parts et l'apport de biens ou d'un héritage à une SCI s'avèrent être des pratiques pour le moins marginales (3, 6 et 11 cas).

Graphique 7 – L'origine des biens détenus par les SCI des enquêtés



[Légende : 1 : Achat via SCI ; 2 : Rachat de parts ;
3 : Déjà détenu puis apporté à une SCI ; 4 : Héritage puis apport à une SCI]

Pour ce qui concerne les trois dernières éventualités, nous voyons que la première relève des contingences d'une situation de recherche immobilière. Lorsqu'un investisseur jette son dévolu sur un immeuble, il ne sait pas immédiatement s'il est en SCI. C'est lors de la prise de contact et des tractations avec les parties, ou de pré-recherches cadastrales s'il est plus habile, qu'il en prend connaissance. Libre à lui ensuite de racheter les parts ou l'immeuble. Alors que nous aurions pu augurer une plus forte proportion de rachats – en vertu notamment de la modicité des droits d'enregistrement des cessions de parts –, la pratique est peu courue. Outre des facteurs techniques et tactiques, qui seront auscultés dans le chapitre suivant au moyen d'un exemple précis, des facteurs psychosociologiques peuvent éclairer cette désaffection ou « frilosité ». Nous pensons à l'inhibition des investisseurs ponctuels pour des outils jugés complexes, encombrants et obscurs, propres au monde des affaires, sachant qu'ils militent pour davantage de simplicité.

La seconde éventualité, quant à elle, procède d'une stratégie *inter-temporelle* visant à rassembler par commodité différents biens sous une même structure. Nous pensons bien sûr ici aux résidences principales et secondaires qui se juxtaposent à des biens de rapport. Comme nous l'explorerons par la suite, des raisons fiscales limitent sérieusement cette pratique ; la fiscalité des apports et la perte de l'exonération des plus-values immobilières

font office d'écueils. Rappelé avec insistance par les praticiens, cet inconvénient vient non seulement déséquilibrer la balance projective, mais aussi étayer l'hostilité de certains à l'égard de la gestion sociétaire des domiciles personnels.

Enfin, la troisième éventualité est un peu mieux représentée dans le sens où les avantages juridiques et fiscaux inhérents à la gestion et à la dévolution successorales vont de pair avec des considérations familiales subjectives. Elle est surtout le fait d'héritiers qui se préparent à leur tour à transmettre, par l'intermédiaire d'un cadre contractuel leur octroyant une mainmise sur le patrimoine et leur procurant les moyens de juguler le flux des incertitudes pouvant obérer son devenir. De fait, ils optent souvent pour des cessions de parts progressives et contrôlées ou pour des donations-partages décennales avec réserve d'usufruit. Comparée aux types logiques d'héritiers construits par Anne Gotman, l'attitude de ces porteurs de parts se rapproche de celle des « *entrepreneurs* » : la transmission est moins conçue de leur part en termes de succession que de gestion rationnelle et l'héritage est assimilé à une « *affaire* »²⁷³.

Dans le chapitre précédent, nous nous sommes ingénié à décrypter les dimensions spatiales du phénomène sociétaire en nous restreignant à ses localisations juridico-administratives. Bien que nous ayons insinué de possibles congruences entre ces localisations et les localisations patrimoniales réelles, nous avons préféré rester circonspect et ne pas dériver sur une généralisation abusive. Seule la confrontation des entretiens et des archives sociétaires contribue au dépassement des approximations. Du coup, nous bornons notre analyse à un segment de réalité – les SCI des enquêtés – qui peut être considéré comme un échantillon assez représentatif des comportements des porteurs-gérants lyonnais.

A la vue des résultats, les enquêtés manifestent une très nette préférence pour des investissements à Lyon et dans ses alentours. Près de 90% des biens sociétaires sont localisés dans ce périmètre, dont 54% pour la seule région lyonnaise, à savoir la proche banlieue et la première couronne [cf. Tableau 35]. A l'inverse, les biens situés en dehors de l'Aire Urbaine de Lyon attirent moins leurs faveurs ; seulement 12 des 109 SCI ont été constituées pour des investissements ou une gestion immobilière « délocalisée ».

Tableau 35 – La localisation des biens détenus par les SCI des enquêtés

LOCALISATION	N SCI	%
--------------	-------	---

²⁷³ Cf. Anne GOTMAN, *Hériter, op. cit.*, p. 38 sq.

Lyon	38	34,8
Région lyonnaise	59	54,1
Autres :	12	11,0
Rhône-Alpes	5	4,6
Région parisienne	3	2,7
PACA	3	2,7
Gironde	1	0,9
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

Cette préférence marquée pour l'acquisition et/ou la gestion d'un patrimoine local se forme au carrefour d'une rationalité économique et de mécanismes psychologiques et culturels. En mettant entre parenthèses les situations d'héritage – pour lesquelles les choix spatiaux sont inopérants – nous repérons qu'en règle générale les porteurs-gérants agissent en fonction de logiques et de paramètres topiques. Quelle que soit la destination ou la spécificité du projet (professionnel, résidentiel ou de rapport), l'opportunité survient de manière récursive. Mais l'allure contingente conférée aux investissements travestit des mobiles rationnels qui font sens pour les propriétaires en général²⁷⁴. Nous citerons pêle-mêle : un bon emplacement²⁷⁵, rentable, paré d'équipements collectifs ou prêts à en recevoir, socioéconomiquement valorisé, à la fiscalité locale supportable, pas trop éloigné de son lieu de travail ou de celui de ses employés, de ses clients et fournisseurs.

Dans quelques situations cependant, ces principes constitutifs d'une inoxydable rationalité économique sont escortés par des considérations plus originales mais tout aussi opératoires. Elles nous entraînent sur les chemins d'une rationalité familiale, de croyances personnelles, de références subjectives ou psychologiques, voire d'émotions, et de valeurs culturelles locales. Ainsi, les choix géographiques peuvent être mus par :

²⁷⁴ A moins que, paradoxalement, nous puissions introduire l'opportunité dans la liste des paramètres rationnels objectifs. Les logiques immobilières sont dépendantes d'effets d'aubaine et de stratégies de niche.

²⁷⁵ L'emplacement se présente comme la pierre angulaire de la plupart des stratégies immobilières d'entreprise et d'habitation, à tout le moins dans l'esprit des praticiens et des porteurs de parts coutumiers d'investissements en cascade. Sa force normative nous est apparue à travers un adage qui a cours dans le monde de l'immobilier et dont maints entretiens se sont faits l'écho : « *Les 3 principaux facteurs d'un bon investissement immobilier sont l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement* » (sic). Nous ajouterons, pour parodier un conseiller en gestion de patrimoine enquêté [PRAT 26], que cet adage traduit une acculturation libérale et anglo-saxonne des mentalités immobilières hexagonales.

- 51) une volonté de rester proche de ses anciens domicile et réseau de sociabilités locales, afin d'assurer la transition résidentielle, de ne pas sombrer dans la solitude et de ne pas effacer de sa mémoire les riches souvenirs d'une vie de quartier [Marie] ;
- 52) un « coup de foudre » pour un quartier que l'on habite depuis longtemps, que l'on appris à apprécier en dépit d'une mauvaise réputation et qu'il serait déchirant de quitter [Solange] ;
- 53) le désir de vivre dans le même secteur que sa famille, qui est soudée, qui s'entraide et dont les membres travaillent main dans la main dans des métiers artisanaux complémentaires [Stéphanie] ;
- 54) le projet de s'installer au cœur de la nature, au calme et loin du stress urbain, dans une vaste propriété pour laquelle on a dépensé presque aveuglément et qui sera le théâtre d'une fin de vie [Raymond, PDP 27, 75 ans, retraité] ;
- 55) par une tradition d'implantation des entreprises de haute-technologie dans l'Ouest lyonnais, secteur devenant en l'occurrence *géo-symbolique* [Richard, PDP 28, 38 ans, directeur général d'une société de sous-traitance électronique industrielle] ;
- 56) par une stratégie immobilière aux accents « chauvins », faisant en sorte que les lyonnais doivent délibérément investir à Lyon et ainsi sceller leur enracinement ou leur sentiment d'appartenance locale [Norbert, PDP 33, 56 ans, directeur de sociétés de transactions et de promotion immobilières]²⁷⁶.

De petites structures à vocation familiale. Ou quand la raison juridique pèse sur les configurations interpersonnelles

L'exploration des comportements objectifs des porteurs-gérants et de leurs SCI nous procure l'occasion de tester sur un plan empirique les effets morphologiques du concept socio-juridique d'*intuitu personae*. Rappelons en substance qu'il sert à justifier l'efficacité des structures sociétaires comprenant un nombre limité d'associés, liés entre eux, au-delà d'une communauté d'intérêts contextualisée, par de présumées relations de confiance. Si le fond de cette question éminemment sociologique sera traité dans la troisième partie, nous pouvons d'ores et déjà mettre en évidence les conséquences matérielles induites par

²⁷⁶ Si nous suivons Yannick LEMEL, et ses analyses des résultats de l'enquête *Valeurs* réalisée par l'ARVAL en 1999, on note que la « *localité* » constitue, malgré la tendance contemporaine à la *globalisation*, l'échelon géographique auquel les Français s'identifient le plus – à 43% – depuis 20 ans. Cette identification croît non seulement en fonction d'éléments objectifs comme la taille de la ville ou son niveau d'urbanisation, mais aussi de préférences partisans et idéologiques plus subjectives. Cf. « Les sentiments d'appartenance collective des Français » in Pierre BRECHON (dir.), *Les valeurs des Français. Evolutions de 1980 à 2000*, *op. cit.*, p. 68-83. Sans bercer dans l'extrapolation, ce type d'attitude et de pratique expliquerait au niveau individuel la sous-représentation collective des investisseurs allochtones et de leurs SCI dans la région lyonnaise. De fait, proximité et commodité gestionnaire semblent corrélées.

l'application de ce concept – un formatage ? –, et sa mobilisation sous-jacente par des praticiens respectueux pour la plupart de l'esprit méta-normatif.

Tableau 36 – Nombre d'associés dans les SCI des enquêtés

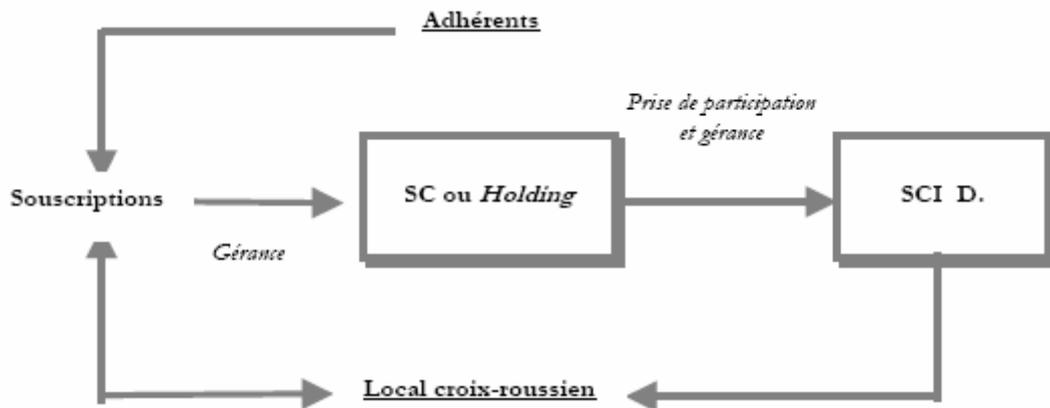
NOMBRE D'ASSOCIES	N	%
2	43	39,5
3	24	22,0
Entre 4 et 6	22	20,2
Entre 7 et 9	6	5,5
Entre 10 et 14	9	8,3
Plus de 15	5	4,5
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

En effet, près de 82% des SCI des enquêtés regroupent entre 2 et 6 associés [cf. Tableau 36]. Si l'on va plus avant, nous relevons que les SCI de 2 associés contribuent explicitement à l'émergence de cette proportion sans équivoque (43/109). A l'opposé, les SCI qui comportent entre 7 et plus de 15 associés sont, avec 18,1%, reléguées à l'arrière-plan. A première vue donc – *i.e.* dans un registre synchronique occultant d'hypothétiques entrées/sorties au cours d'une vie sociétaire –, les SCI « peuplées » et « très peuplées » paraissent inhabituelles car tributaires de projets pour le moins singuliers. Deux exemples pris dans le corpus viendront faire la lumière sur cette corrélation, celui, déjà entrevu, de Frédéric et celui de Hervé [PDP 4, 41 ans, responsable associatif] :

- Pour Frédéric, les investissements immobiliers les plus onéreux présupposent une multiplication du nombre des associés. Parmi les 26 montages qu'il a élaborés en 15 ans, 4 rassemblent plus de 15 associés et couvrent des projets dont les montants dépassent les 4 millions de francs chacun. En réunissant le maximum d'énergies financières individuelles, issues un réseau d'habitues, il a toutes les chances de voir le projet aboutir. En vertu de la confiance qu'ils accordent à l'instigateur – née du succès de précédentes opérations –, les associés piochent dans leurs propres deniers et se portent caution personnelle et solidaire lors de la signature des emprunts bancaires.

Figure 5 – Le montage sociétaire organisé par la fédération associative d'Hervé



- Pour Hervé, l'idée de pot commun ou de mutualisation des ressources financières conditionne avec la même acuité la réussite d'un projet immobilier. Elle vient de surcroît renforcer un système de valeurs, bâti sur la solidarité, dont se réclament fièrement nombre de militants associatifs. Présentons les faits. Responsable statutaire et autorité morale d'une fédération d'associations alternatives et écologistes implantée dans le quartier de la Croix-Rousse depuis plus de 20 ans, Hervé se voit confier en 1995 la mission de rechercher dans le même secteur – il est hors de question de quitter ce bastion symbolique de tant de luttes sociales ! – un nouveau local. L'objectif affiché est de répondre à l'expansion de la fédération, à l'augmentation des adhésions et donc à une redéfinition de la logistique collective. Après plusieurs recherches locatives infructueuses – les activités de la fédération semblent refroidir plus d'une agence immobilière et d'un syndic de copropriété –, Hervé tombe au hasard de ses pérégrinations dans le quartier sur un local jugé très convenable. Il apprend qu'il appartient à une SCI dont les associés – des photographes professionnels – sont en proie à une conjoncture financière défavorable et qu'ils cherchent à vendre pour migrer sur Paris. Ça ne sera donc plus une location mais un achat. Après de rapides négociations, les deux parties trouvent un accord et Hervé s'empresse de lancer un appel à souscription auprès des fidèles de la fédération. 9 associations et une cinquantaine de militants et sympathisants se cotisent pour réunir les 330 000 francs requis. Sur le conseil d'un avocat d'affaires proche de leur mouvance, une holding est créée pour le rachat des parts de la SCI, chaque personne morale et physique devenant ainsi copropriétaire de titres au prorata de son apport²⁷⁷ [cf. Figure 5].

A leur manière, ces deux exemples reflètent la force des configurations partenariales assises sur une communauté de pensée et d'action. L'adjectif « partenarial » admet différentes acceptions : des amis, des membres familiaux ou des associés professionnels sont partenaires d'un projet patrimonial et d'un montage financier. Dans le cadre de notre étude, nous n'allouons cet épithète qu'aux groupes d'associés professionnels. Si nous reprenons nos deux exemples, nous concevons que le partenariat est à plus à même de définir la

²⁷⁷ Pour plus de détail sur le contenu de l'opération et l'accueil d'un tel montage dans un milieu plutôt *a priori* méfiant envers tout ce qui symbolise le capitalisme, cf. *infra*, chapitres 6 et 7.

seconde configuration sociétaire. Par contre, pour les SCI de Frédéric, les configurations sont plutôt qualifiables d'« amicales-partenariales » parce que les coassociés, acteurs d'un même réseau amical et d'un même univers professionnel, font passer leurs intérêts financiers et commerciaux avant leurs sentiments. Pour affiner l'analyse, nous agréons un troisième niveau d'observation : les configurations « amicales », qui désignent, *a contrario*, des situations où l'amitié prime. L'instauration d'un tel classement, en partie fondée sur l'estimation des perceptions subjectives des enquêtés, nous a paru indispensable en comparaison de la clarté des combinaisons caractérisant les configurations familiales : parents/enfants, époux, concubins, frères et sœurs, etc., reposant sur des éléments d'identification objectifs tels que la situation matrimoniale, la filiation, la germanité ou l'avunculat.

Ce faisant, notre corpus se signale par une majorité de SCI familiales (54,1%), au sein desquelles les SCI « nucléaires », conjugales et de concubins prédominent (22% et 19,3%) [cf. Tableau 37]. Sans empiéter sur l'interrogation ultérieure du phénomène (cf. *infra*, chapitre 10), nous concéderons volontiers qu'il s'explique non seulement par la mise en branle de stratégies patrimoniales verticales et horizontales, mais aussi par la confection de tactiques normatives faisant du conjoint ou des enfants de simples prête-noms enrôlés pour la finalisation contractuelle d'un projet individuel.

Tableau 37 – Les configurations interpersonnelles des SCI des enquêtés (A la création des montages)

CONFIGURATION	N SCI	%
Amicale	12	11,0
Amicale/partenariale	26	23,9
Partenariale	8	7,3
Familiale et amicale	4	3,7
Familiale :	59	54,1
Parents/enfants	24	22,0
Conjugale (dont concubins)	21	19,3
Fratric	9	8,2
Oncles ou tantes/neveux ou nièces	5	4,6

TOTAL

109

100

Source : *Entretiens et archives RCS*

Pour ce qui concerne autres types de configurations rencontrés, nous constatons que les montages mêlant amis et membres familiaux, soit 4 sur 109, enchantent très peu d'enquêtés. C'est comme si dans leur représentation les deux ne faisaient pas forcément bon ménage : « chacun chez soi ». Du coup, ce sont les configurations amicales et amicales-partenariales qui occupent une place significative en touchant 35% des SCI.

Néanmoins, nous insistons une fois encore sur le trompe-l'œil des résultats car les 26 SCI amicales-partenariales du corpus sont la réalisation d'un seul enquêté, déroulant une stratégie patrimoniale presque sans égale par son envergure et sa méthodologie, tandis que les autres types interpersonnels sont mieux répartis. Partant, nous pressentons que dans la réalité les configurations amicales et partenariales doivent atteindre de plus fortes proportions que dans notre corpus – sans que cela n'infléchisse trop la tendance vérifiée à une plus grande « conquête » familiale des SCI.

5.4 Jeux de motifs et dynamiques temporelles

Tel que nous venons de l'exécuter, le balayage des principales données objectives relatives aux porteurs-gérants et à leurs SCI donne à voir un ensemble explicatif assez statique duquel ressort malgré tout, au travers des axes stratégiques effleurés, quelques éléments dynamiques. Dès à présent, il s'agit de pénétrer davantage les biographies particulières afin de repérer les conditions de l'imputation causale de l'action.

Autrement dit, nous désirons restituer les contextes et conjonctures dans lesquels s'inscrivent les choix, motifs et stratégies sociétaires des enquêtés. En gardant en tête que les causalités sont toujours conditionnelles et que les conditions se modifient, nous solliciterons les principes des analyses *archéologique*, *processuelle* et *structurelle*, selon lesquels les motifs, les choix, les connexions causales et les carrières possèdent une origine précise, dépendent de l'enchaînement temporel des événements personnels et sont plus ou moins pré-structurés « *par des chaînes causales indépendantes et préexistantes au déroulement des vies individuels* »²⁷⁸.

²⁷⁸ Pour une présentation plus approfondie de ces types théoriques, nous renvoyons le lecteur à l'excellent article de Frédéric DE CONINCK et de Francis GODARD, « Les formes temporelles de la causalité. L'approche biographique à l'épreuve de l'interprétation », *op. cit.*

La mise en parallèle de ces *patterns* nous permet d'une part d'invoquer le rôle de facteurs autant endogènes qu'exogènes dans le déclenchement de la décision (faisceau de contraintes) et, d'autre part d'envisager l'emboîtement des points de vue nomothétique et idiothétique. L'examen préalable des effets d'âge, de génération et de période – ce dernier ayant été abordé dans le chapitre précédent – témoigne par exemple de la pertinence du modèle structurel ; d'une certaine façon, ils ont valeur de lois comportementales. Toutefois, il importe de ne pas trop rigidifier l'analyse et de ne pas délaissier les interprétations subjectives qui sont faites de contextes et de situations jugées spécifiques par les porteurs-gérants eux-mêmes²⁷⁹.

Des montages choisis ou contraints ?

Le fait de savoir si les montages sociétaires sont en réalité choisis ou contraints présente en apparence tous les traits du faux débat ou de l'aporie. En effet, nous pensons qu'un choix est toujours plus ou moins le fruit d'un examen et d'une délibération effectués à partir d'un contexte ou d'une situation contraignants. De fait, nous postulons que le choix et la contrainte sont moins enserrés dans un rapport dialectique insoluble que dans un rapport d'interdépendance où prévalent des ajustements contextuels.

Si nous prêtons une oreille attentive aux arguments d'un praticien interrogé, le choix de la SCI (professionnelle) est très souvent entériné en raison de « *la limitation du champ des possibles techniques* » [PRAT 18]. Aussi, un chef d'entreprise adopte-t-il la SCI parce l'achat de murs en indivision ou en direct par l'entremise de sa société d'exploitation ne rentre pas dans ses plans d'acquisition à moindre frais, d'indépendance par rapport aux attentes d'un tiers-proprétaire ou d'allégement, en prévision d'une revente, du bilan de son entreprise. Dans ces circonstances, le choix repose sur une adaptation non seulement à des exigences projectives, mais aussi à des obligations juridiques, financières et comptables. C'est ainsi que les montages-réflexes sont justifiés et l'effet de mode écarté ; réflexe et rationalité (ou « bonnes raisons ») ne sont pas antinomiques.

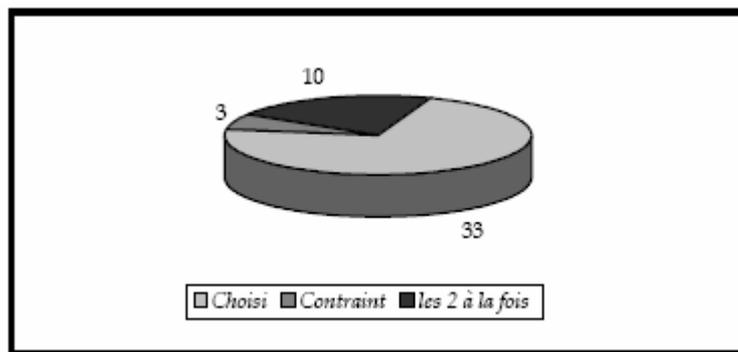
Sur le mode de la subjectivation, le chef d'entreprise – mais également la plupart des porteurs de parts, si ce n'est tous – va donc incorporer dans son projet et dans sa grille de lecture de la situation ces « données » et agir en conséquence. Ce qui ne veut pas dire pour

²⁷⁹ A ce niveau, le travail du sociologue emprunte à la *rérodiction*, c'est-à-dire la recherche des causes les plus probables de comportements donnés. Elle reflète le souci du chercheur d'accoucher d'une « bonne » explication causale après avoir collationné documents, archives et entretiens. Les subjectivités à l'œuvre dans les entretiens participent à cette construction *rérodictive*, en ce sens qu'elles cristallisent des points de vue sur une époque, des conjonctures, des événements passés mais significatifs. Sur ce concept de *rérodiction*, cf. Paul VEYNE, *Comment on écrit l'histoire*, Paris, Seuil, « Points Histoire », 1996 (1971-78), p. 194 sq.

autant que sa décision soit (sur)comprimée par le joug des normes juridico-financières objectives. Il détient une *marge de manœuvre* qui replace sa décision et son choix dans le giron de la rationalité, quand bien même celle-ci semble être à géométrie variable – *i.e.* polysémique ou affectée par de nombreux sens subjectifs.

Pour y voir plus clair dans les interactions entre choix et contrainte et pour rendre compte de la spécificité des montages des enquêtés, nous avons pris soin de sérier leurs définitions de la situation – ou « vécus situationnels et contextuels » – sous 3 types : montage *choisi*, montage *contraint* et montage *contraint/choisi* [cf. Graphique 8]. Le lecteur sera probablement décontenancé par l'artificialité ou le simplisme d'un tel agencement, mais son intérêt dépasse à nos yeux le simple cadrage. Il dévoile une première représentation des avantages et des coûts attribués à cette solution technique ainsi que des raisons contextuelles d'usages différenciés – un premier pas vers les motifs. Il éclaire autant la compréhension de la genèse des montages que les éventuelles commutations dans le temps du choix par la contrainte et de la contrainte par le choix.

Graphique 8 – Caractère des montages sociétaires des enquêtés



Par montage *choisi*, nous entendons un montage qui satisfait au mieux les intérêts patrimoniaux individuels et collectifs des porteurs de parts. En l'espèce, la SCI est considérée comme la meilleure solution envisageable au regard de son projet d'acquisition, de gestion et de transmission immobilières. L'interprétation qui est faite des avantages tend à estomper certains inconvénients (gestion comptable, déclarations fiscales et administratives, respect du rite sociétaire, etc.). Le contexte déclencheur n'est pas perçu comme une fatalité, choix rimant avec déploiement stratégique.

A l'inverse, un montage est pensé comme *contraint* quand l'étai contextuel est beaucoup plus resserré et débouche sur l'application de stratégies jugées à la limite de la légalité (cf. *infra*, chapitre 7, § 7.3). Cela ne signifie pas que les avantages sont occultés, mais les

enquêtés regrettent que leur décision soit précipitée par un environnement législatif et réglementaire défavorable. Contrairement au premier type, le droit ne constitue pas d'emblée une ressource utilisable. Ce n'est qu'après s'être fait une raison, une fois, pouvons-nous dire, l'amertume et la déception passées, que des avantages peuvent lui être trouvés au fil du temps.

Enfin, nous proposons un troisième type dont la dénomination paradoxale traduit l'existence de représentations partagées, pour ne pas dire ambiguës. Un montage peut-être désigné comme *contraint/choisi* en ce sens que, selon les situations et les moments, les enquêtés vont y déceler plus d'avantages que d'inconvénients et vice-versa, « remercier » un contexte *a priori* contraignant de les avoir enrichis ou bien le stigmatiser dans le cas contraire. Ce type diffère du second car dans le second la contrainte est le fil directeur, même si on découvre des vertus à la SCI par la suite. Dans celui-ci, c'est le positionnement par rapport à un système qui crée la tension. Les contextes politiques, juridiques, financiers et fiscaux favorisent des comportements jugés « artificiels », mais puisqu'on n'est pas les seuls à les subir, autant s'accommoder des solutions disponibles pour les contrecarrer. Toutefois, quand la pression de ces environnements est trop forte ou trop évolutive, la perception de la contrainte est plus sensible et rejaillit sur les pratiques.

Ainsi, nous notons que 33 des 46 enquêtés assimilent leurs montages à un réservoir d'avantages ou à des dispositifs leur permettant d'optimiser leurs projets patrimoniaux. Leur emploi colle parfaitement à leurs stratégies prospectives et dénote d'une bonne capacité des porteurs-gérants à s'approprier et à jouer avec les situations. Du coup, seuls 3 enquêtés évoquent des montages purement contraints et 11 des montages contraints/choisis. Ceci révèle d'une part que le recours sociétaire est principalement évalué comme un effet émergent de contraintes conjoncturelles et événementielles que l'on a considérées *in extremis* ; il en découle souvent des difficultés d'adhésion et d'adaptation aux rudiments juridico-techniques de la SCI. D'autre part, il suscite de fréquentes interrogations quant à son utilité effective et quelquefois la crainte d'un revers de la médaille ou d'un échec pratique. La SCI a été choisie mais *par défaut*²⁸⁰.

Afin de prendre la pleine mesure de ces résultats – notamment de la prégnance des montages choisis et donc d'un fort potentiel d'ajustement stratégique aux environnements –

²⁸⁰ Dans la suite de ce travail, nous aurons l'occasion de revenir sur la part du choix et de la contrainte dans les systèmes de pratiques et de représentations des porteurs-gérants, que cela soit au niveau de la gestion matérielle ou de la gestion relationnelle. Nous nous en tenons simplement ici à l'analyse des conditions originelles des montages et aux (ré)interprétations contextuelles.

il est indispensable d'identifier les contextes déclencheurs, ceux qui donnent aux montages leurs caractères spécifiques [cf. Tableau 38].

Tableau 38 – Les contextes des montages sociétaires des enquêtés

CONTEXTES	N SCI	%
Retraite, capitalisation, placement et pression fiscale	61	56,0
Autonomisation, installation ou expansion professionnelles	26	23,8
Organisation, gestion et sauvegarde d'un patrimoine hérité	11	10,1
Solidarité familiale et amicale	6	5,5
Installation résidentielle	5	4,6
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens*

Au premier rang figurent les contextes d'ordre financier et fiscal. Compte tenu de l'appartenance socioprofessionnelle des enquêtés, *l'horizon de la retraite, la nécessité d'une capitalisation corrélative* et la « *coercition* » fiscale sont à la source de 61 de leurs 109 SCI. Plus que des prodromes pratiques, ils apparaissent comme une constante comportementale chez des indépendants propriétaires possédant d'importants revenus fonciers et soucieux de programmer au mieux leur fin de carrière professionnelle. Juste derrière, les conjonctures professionnelles concernent 26 SCI, soit un peu moins du quart du corpus. Si nous réunissons ces deux registres, nous remarquons que les préoccupations *égoïstes* touchent près de 80% des montages sociétaires. Dès lors, seules 22 SCI s'inscrivent dans une perspective plus *altruiste* où nous retrouvons les *co-organisation et co-gestion d'un patrimoine hérité, la solidarité familiale ou amicale et l'aide à l'installation résidentielle*. Alors que dans les deux premiers cas les enquêtés sont aux prises avec des environnements ou des contextes conjoncturels et structurels collectifs induisant des effets sur leur situation financière et fiscale personnelle, dans les trois derniers, ils semblent plutôt confrontés à des événements temporels individuels et familiaux intrinsèques, encourageant leurs choix techniques. Des contraintes fiscales et économiques

peuvent venir s'insérer, sans qu'elles en constituent pour autant les ressorts projectifs initiaux²⁸¹.

Pour saisir avec plus de justesse la coextensivité du choix sociétaire et des contraintes contextuelles, l'alternance des représentations et l'implication dans une démarche à la fois active et réactive, nous relaterons trois cas : celui de Roland [PDP 3, 49 ans, expert-comptable], de Georges et de Rémi.

Après le dépôt de bilan du cabinet dans lequel il travaillait depuis plusieurs années, Roland décide en 1996 de se mettre à son compte. Pour subvenir à ce projet d'autonomisation forcée, il acquiert en 1997 pour un million de francs un petit immeuble dans le 8^{ème} arrondissement de Lyon – à proximité de la grande majorité de ses principaux clients. Non content d'avoir su pallier une situation plus ou moins prévisible, il établit sa résidence principale sur un étage de l'immeuble. Bien qu'il ait toujours pensé, en bon professionnel, que l'acquisition des murs n'était pas une solution rêvée, les événements le conduisent, à la faveur d'un principe de concrétisation, à changer d'avis. Il prend conscience que la chute de son cabinet est à l'origine de tout, un peu comme s'il s'agissait d'un mal pour un bien :

« Vous savez je suis expert-comptable depuis 1990. Et j'avoue qu'au début je pensais que c'était ridicule d'investir dans les murs parce que tous mes confrères étaient bloqués géographiquement par leurs acquisitions et que si on voulait évoluer, il fallait se rapprocher d'autres. Donc tous les trois ans on évoluait un petit peu, on se rapprochait, on se regroupait, on squattait à des endroits différents. Bon ça n'a pas été le cas puisque mon associé dans une SCM (société civile de moyens) de 1991 à 1996 a déposé le bilan. Donc je me suis retrouvé à devoir payer un grosse partie du loyer. Alors je me suis dit qu'il fallait être tout seul et à ce moment, quand on est tout seul, on connaît ses limites, on sait combien on peut investir tout en se laissant une petite marge, comme je l'ai fait ici en ayant des locaux non aménagés. »

R – Ça ne s'est pas bien passé avec votre associé, c'est pour ça que vous êtes venu ici ?

« Je pensais qu'au départ il valait mieux être locataire pour être plus libre d'évoluer. On se met avec un autre, on déménage, on s'installe à droite et à gauche. Ça me semblait être la voie normale de se regrouper et de créer des cabinets plus gros. J'ai déchanté. »

²⁸¹ Si nous faisons nôtres les remarques de Jean-Pierre TERRAIL au sujet de la réinsertion des « déterminations à distance » dans les conditions de l'action, nous pouvons envisager que le temps des biographies et des appartenances sociales, le passé et le futur des acteurs et le temps de l'histoire sociale incarnent des déterminations à distance temporelle tandis que les règles coercitives édictées par exemple par l'institution juridique font figure de déterminations à distance spatiale. Cf. *La dynamique des générations. Activité individuelle et changement social. 1968-1993*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques sociales », 1995, p. 178 sq.

« [...]La SCI, ça a d'abord été une acquisition de nécessité, du fait que je ne pouvais pas me louer à moi-même. Bon je paye le montant que je paierais en loyer, c'est-à-dire beaucoup moins que ce que je payais jusqu'à maintenant, après le dépôt de bilan de mon confrère. Et bon je considère que le montant que je paye actuellement c'est quasiment un loyer, au niveau de mon activité professionnelle. Ensuite, il se trouve que si je peux le mettre dans mon acquisition, eh bien tant mieux »

[Roland, PDP 3]

L'histoire de Georges se situe un peu dans la même veine. Ancien clerc d'avoué et cadre administratif d'entreprise, il décide en 1973 de se mettre à son compte en tant qu'agent d'assurances indépendant. Après des années d'exercice en solo à son domicile, il décide en 1989, à la suite d'une rencontre fructueuse avec un confrère, de créer une société de courtage. Son siège est implanté dans le quartier de la Croix-Rousse.

En 1996, après des années positives sur le plan des résultats et de l'entente inter-associés²⁸², survient un événement inopiné qui renverse la tendance. Courtisé par un gros cabinet pour une fusion, son associé se laisse séduire par un projet juteux, duquel Georges est étrangement évincé. Les instigateurs du projet le jugent « *indésirable* ». Devant faire face au changement d'attitude de son associé, au délitement de leurs relations et donc à une impossibilité de travailler correctement, Georges claque la porte. En dépit d'un malaise né de cette « trahison », il choisit de remonter une activité indépendante grâce aux quelques mandats de compagnies d'assurances et aux quelques dossiers de clients qu'il a pu conserver. N'ayant pas les moyens financiers nécessaires d'assumer une réinstallation dans un nouveau local, il décide d'utiliser un appartement de rapport acheté avec son épouse 10 ans plus tôt. Ne pouvant exercer pour des raisons légales une activité libérale dans un bien d'habitation, il opte à contre-cœur pour la SCI, dont le recours rend caduque la destination précédente. Si une double contrainte, historique et technique, guide le choix sociétaire, il y voit quand même *a posteriori* l'intérêt d'une transmission patrimoniale anticipée en direction de sa fille unique, associée symbolique dans la SCI :

²⁸² La société qu'il monte est une *société en participation*. Pour certains juristes, ce type de société non commerciale relève du « *concubinage juridique* ». Elle n'est pas immatriculée au RCS – ses associés le sont à titre individuel – et sied aussi bien à une collaboration durable que passagère. Elle est le symbole le plus pur de l'*affectio societatis* et permet surtout aux associés d'être copropriétaires indivis d'un matériel professionnel. Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 506 *sq.* Le choix de cette société, qui n'en est pas une juridiquement, convient parfaitement à la recherche d'une souplesse d'action et au prolongement de relations amicales en relations confraternelles. Dans la situation de Georges, il se comprend d'autant mieux que la complicité a rythmé pendant 7 ans sa relation professionnelle et amicale avec son associé. La séparation n'est en que plus durement vécue et génère une sorte de syndrome.

Q – J'aimerais que vous me racontiez comment vous avez créé la SCI C ?

« Bon alors, il y a une raison simple, c'est que je suis profession libérale. Cet appartement dans lequel on est a été acheté puis loué et quand j'ai changé de crémerie (sic) – puisqu'en fait j'étais en colocation chez un collègue – eh bien j'ai repris cet appartement. Et pour reprendre cet appartement, si je voulais me louer quelque chose, j'étais obligé de faire une SCI. C'est aussi simple que ça. De toute façon, je ne pouvais pas faire autrement car on n'a pas le droit de se louer à titre personnel un appartement pour y pratiquer sa propre activité. Donc j'ai renégocié les crédits en cours et j'ai créé cette SCI... Le petit avantage que j'y vois, c'est que j'ai une seule fille et que cela euh... On a créé cette SCI entre ma femme et moi – et en plus c'est ma femme qui est forcément gérante²⁸³ – et ma fille a un petit bout de part. Donc ça permet une transmission avec des frais moins importants. Mais en dehors de ça... aucun intérêt spécial.

Q – Ça correspondait donc à un moment particulier de votre vie professionnelle ?

« Oui. J'étais assureur. J'ai travaillé chez moi dans une pièce pendant des années, pièce que je ne me louais pas d'ailleurs, c'était une connerie hein. Mais enfin bon, c'était aussi agréable. Et puis j'ai travaillé pendant 7 ans avec un ami qui avait de grands bureaux et un jour il m'a dit : « Georges, soit je te rachète tes parts, soit tu dégages ! ». Donc du coup je suis venu là... parce qu'il se trouvait que j'avais cet appartement de disponible »

[Georges, PDP 17]

A l'opposé des deux porteurs-gérants précédents, Rémi est plus préoccupé par ses futures pensions de retraite et par la façon dont il va pouvoir combler la différence statutaire et de traitement qui le sépare des salariés. Cette différence – non exempte d'une dimension idéologique – induit des conséquences matérielles qui le contraignent à développer une alternative « prévoyante »²⁸⁴. Par conséquent, il monte 7 SCI entre 1988 et 1997. Le choix se manifeste alors surtout dans la méthode projective confectionnée : son épouse est systématiquement coassociée et ses investissements sont autofinancés, ou remboursés, par les loyers perçus. Au-delà d'un contexte socio-institutionnel qui le touche directement et qu'il critique de manière acerbe, il voit dans la SCI deux vertus : la protection de sa conjointe qui exerce le même métier que lui dans le même cabinet libéral et acheter des

²⁸³ Cette nomination est une réponse à l'obligation juridique proscrivant l'auto-location. S'il s'était proclamé gérant, l'Administration fiscale aurait découvert le pot aux roses et requalifié le montage. Nous reviendrons *infra* sur l'auto-location dans les chapitres 6 et 7 et sur l'investissement de pseudo-gérants dans le chapitre 10, § 10.2.

²⁸⁴ Même si les moyens sont différents, le modèle mis en œuvre par Rémi ressemble, à moindre échelle, à celui de Frédéric, dont l'objectif est finalement de créer un fonds de pension immobilier.

biens pour pratiquement rien, c'est-à-dire autofinancés par le filon locatif, sauf s'il y a des travaux ponctuels qui demeurent malgré tout fiscalement déductibles :

Q – J'aimerais que vous me racontiez comment vous avez créé A 3 ?

« Eh bien A3 a succédé à A1 et A2 (Sollicité au départ pour une seule SCI, nous avons appris qu'il en avait 7 au total). Ce sont des SCI que j'ai créées parce que j'exerce une profession libérale et que, contrairement à certains fonctionnaires, on ne nous donne pas la retraite à 55 ou 60 ans. Nous, on l'a à 65 ! Et moi ça fait des années que j'exerce la profession de masseur-kinésithérapeute et que je travaille 80 heures par semaine. Donc, ça fait un peu lourd. Cette année, j'ai 56 ans et j'aimerais pouvoir partir à 60 ans. Alors si je prends ma retraite à 60 ans, elle se trouve minorée de 5% par an comme vous devez le savoir, ou si vous ne le savez pas je vous l'apprends. C'est 5% par an, c'est-à-dire que si je la prends à 60 ans j'aurai une retraite minorée de 25% et ce, jusqu'à la fin de mes jours. Alors je ne sais pas si vous avez vu la dernière étude qui est parue dans Le Figaro Magazine sur les retraites dans le privé, mais c'est intéressant. On est en train de vivre quelque chose d'absolument scandaleux, la perte de pouvoir d'achat est énorme. Comme je fais partie des gens un peu prévoyants, je me suis arrangé pour monter des SCI dont le principe est le suivant : je monte des SCI avec ma femme et on a chacun la moitié des parts. Mise à part pour A1, pour laquelle j'ai avancé l'argent, pour toutes les autres SCI j'ai emprunté l'intégralité sur 10 ans, charge aux loyers de payer mes remboursements »

[Rémi, PDP 21]

Dans les contextes de ces trois montages, et surtout dans les deux derniers, la dimension rationnelle de l'action ne se départit pas d'une dimension plus émotionnelle qui, notamment chez Rémi, donne par endroits l'impression d'un montage *ab irato*. Toutefois, le fait d'être en colère au début n'entrave pas, par la suite, la conformation à des méthodes rationnelles de gestion et le mûrissement de ruses ou de tactiques. Avant de terminer sur ce point, nous voudrions dire que les contextes personnels d'enrichissement et de mobilité professionnelle, même s'ils sont prééminents, cèdent parfois le pas à des contextes où règne un fort sentiment de solidarité. Nous prendrons à cet effet deux cas illustratifs : celui de Marie, Christine et Paul et celui de Laurent [PDP 30, 61 ans, retraité, ancien PDG].

Dans le premier cas de figure, le montage sociétaire est subordonné à un projet de regroupement familial et de substitution à l'hospitalisation. Devant faire face à la longue maladie de son frère et à l'isolement de sa mère, Christine leur propose, avec l'assentiment

de Paul son mari, de s'installer tous ensemble dans une grande maison²⁸⁵. Chacun vend sa résidence principale pour réunir les fonds nécessaires à l'opération. L'idée est d'éviter de « *courir les hôpitaux* » et de s'occuper au quotidien d'un frère et d'une mère moralement abattus par la maladie qui les affectent plus ou moins durement. Si nous ne pouvons pas parler d'une stricte planification, le projet est tout de même le fruit d'une réflexion sur une solution sensée et raisonnable.

Dans le second cas de figure, la solidarité intra-familiale prend une autre forme : l'aide à un enfant affecté par un handicap physique. Il nous est d'ailleurs permis de voir dans le choix sociétaire de Laurent une superposition contextuelle : assurer l'avenir matériel de son fils cadet et parer à l'expansion de son entreprise. La SCI, qu'il crée en 1991, lui sert à acheter un terrain constructible à Millery pour y implanter de nouveaux bureaux et entrepôts, jusque-là situés dans la Presqu'île. Mais elle lui sert surtout à raffiner sa stratégie altruiste puisqu'il octroie quelques parts à son fils. Il fait en quelque sorte d'une pierre deux coups, quoique dans son esprit la transmission reste le fil d'Ariane :

Q – J'aimerais que vous me racontiez comment vous avez créé la SCI F ? Comment vous est venue l'idée ?

« Alors c'est assez simple si vous voulez. Au départ, j'ai trois enfants. Les deux premiers n'ont aucun problème. Et le troisième, le petit dernier, lui il a un petit problème, un petit handicap. Et c'était pour nous une façon de lui donner une chance dans la vie, de lui constituer un petit patrimoine... et avec l'accord de ses deux aînés d'ailleurs, il n'y a aucun problème entre eux à ce sujet. Donc on a constitué la SCI dans laquelle il était partie prenante avec ma femme et moi. Moi, j'étais le dirigeant d'une boîte que j'avais et le concept c'était ça. C'était de lui donner un patrimoine, lui créer quelque chose, lui assurer son avenir. Tout est parti comme ça »

[Laurent, PDP 30]

Des motifs standards et plus inattendus

Au travers de ces quelques exemples, les contextes et les événements passés s'apparentent à autant de causes de montage sociétaire. Cela étant dit, même s'ils se chevauchent, causes et motifs ne doivent pas être confondus. C'est du moins l'enseignement que nous retirons de l'observation de degrés intermédiaires entre le libre et le contraint. Le motif exprime l'intentionnalité et se rapporte en la matière au projet. Les contextes et les événements

²⁸⁵ Françoise CRIBIER indique que la cohabitation à l'époque de la retraite est aujourd'hui moins lié, toutes choses égales, à la pauvreté et à la médiocrité des logements qu'à une logique de soutien familial et d'alternative à l'institution. Cf. « La cohabitation à l'époque de la retraite », *Sociétés contemporaines*, n° 10, 1992, p. 67-91.

passés vont être évalués et interprétés de telle manière qu'on puisse énoncer des stratégies permettant d'améliorer son sort. De fait, le motif voisine avec l'avantage ou l'intérêt. Par une sorte de dépassement cognitif et pratique – « il ne sert à rien de se plaindre ; mieux vaut être réaliste » –, les contraintes et les déterminations contextuelles vont être métamorphosées en ressources et en intentions. En bref, certaines causes peuvent devenir des motifs *compréhensibles* de constitution sociétaire.

Tableau 39 – Les motifs de recours sociétaire les plus évoqués par les enquêtés

MOTIFS	N fois
A Défiscalisation/effet de levier de l'endettement	41
B Autofinancement/montage financier	33
C Séparation des patrimoines/discrétion	32
D Complément de revenus en vue de la retraite/capitalisation	31
E Transmission anticipée	19
F Alternative à l'indivision	10
G Usage de cessions de parts/souplesse des transferts de propriété	10
H Partage des risques	8
I Protection du conjoint	6
J Nouveauté/faire comme des amis	2

Source : *Entretiens*

Ainsi définis, les motifs évoqués par les enquêtés s'orientent principalement autour d'intentions financières et fiscales [cf. Tableau 39]. Presque tous les porteurs-gérants font de la *défiscalisation* et de *l'effet de levier de l'endettement*, à savoir la création d'un déficit foncier déductible, d'inévitables raisons d'agir (cités 41 fois). Quelle que soit la forme et la force qu'elle revêt dans les discours et dans les actes, la problématique fiscale institue une espèce de lien ou de communauté entre les enquêtés.

Dans ce sillage, la possibilité d'*autofinancer son projet immobilier*, la *séparation patrimoniale* et la constitution d'un *complément de revenus en vue de la retraite* sont cités

respectivement 33, 32 et 31 fois, ce qui atteste aussi quelque part de leur pouvoir fédérateur. Si nous prenons le motif de la séparation, nous remarquons qu'il est surtout concret pour des chefs d'entreprise évoluant souvent dans des environnements anxiogènes : « *la peur, constitutive de la fonction dirigeante, conduit le patron, note Michel Amiot, à s'efforcer de cultiver une vigilance de tous les instants qui lui permettra d'anticiper le plus loin possible les coups qui peuvent s'abattre sur son entreprise et dans n'importe quelle direction [...]* »²⁸⁶. Le dépôt de bilan fait partie de ces infortunes ou de ces risques, comme le montre l'histoire de Pascal [PDP 24, ancien entrepreneur en bâtiment, ayant monté 6 SCI entre 1983 et 1991], véritable illustration pratique :

« Le démarrage, il est assez simple disons. J'étais installé, bon je faisais déjà du business et à l'époque (dans les années 80) j'avais une conseillère juridique sur Lyon qui m'avait demandé, au niveau de mes achats de patrimoine, étant donné qu'il y avait quand même un risque dans les affaires, de ne plus acheter à titre personnel et de monter systématiquement une SCI à chaque investissement. Ce qui a été profitable d'ailleurs parce quand j'ai eu mes ennuis (i.e. un dépôt de bilan en 1992 suivi d'une liquidation judiciaire et de plusieurs contrôles fiscaux) les SCI on n'y a pas touché tandis que tout le reste y est passé »

[Pascal, PDP 24]

Moins cités dans l'ensemble, les motifs relatifs à l'organisation et à la gestion de biens hérités ou à transmettre occupent une place qui n'est toutefois pas marginale : la *transmission anticipée* est un motif cité 19 fois, alors que *l'alternative à l'indivision* et *l'utilisation du mécanisme des cessions de parts* sont cités 10 fois chacun. Est-ce à dire que les motifs socio-juridiques sont moins pertinents que les motifs économiques financiers ? Nous ne le pensons pas en ces termes. Les deux ordres de motifs se veulent interdépendants, *a fortiori* quand l'avenir et la valorisation d'un patrimoine sont en jeu. Tous ces motifs font office de motifs standards et récurrents. Homologués par la doctrine juridique et par les praticiens, ils sont repris à leur compte – adaptés à leur situation – par des porteurs de parts peu ou prou avisés. L'exercice d'intériorisation normative tend par voie de conséquence à personnaliser un registre d'action théorique. Cependant, et sans que la rationalité juridico-financière ne perde de sa valeur axiomatique, des motifs plus inattendus peuvent également féconder des montages de SCI. La démarcation entre motif « en vue de » et motif « parce que » se dessine ainsi en pointillés et tout devient affaire de

²⁸⁶ Cf. Michel AMIOT, *Les misères du patronat... Le monde des petites et moyennes entreprises industrielles et de leurs patrons*, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1991, p. 43.

priorité situationnelle et temporelle. Eu égard à leur originalité, nous n'avons pas jugé bon, sauf pour un, de leur ménager une place à part dans le tableau ; ils apparaissent en filigrane des motifs standards. Ils sont au nombre de quatre²⁸⁷ :

- 57) *La nouveauté ou « l'orgueil du pionnier »*. Le montage de la SCI de Françoise et Henri en vue de l'acquisition en 1985 d'un studio pour leur fils étudiant répond à cette causalité. Etudiant à l'époque en DESS de droit des assurances, leur fils prend la SCI, alors à ses prémices, comme sujet de mémoire. Il propose à ses parents d'acheter le studio sous cette forme juridique pour ainsi donner une dimension pratique à son travail. Ils le suivent sans renâcler et sollicitent un cousin notaire pour la rédaction statutaire. Ce dernier se montre aussi très intéressé parce qu'il n'est pas un habitué de la SCI et peut de la sorte se faire la main sur un outil assez nouveau. D'après le couple, le fils et le cousin ont retiré une certaine fierté de leur ouvrage. Le fils est donc à l'origine d'un montage que les parents interviewés n'ont pas choisi et n'auraient jamais imaginé employer un jour.
- 58) *La récupération d'un bien aux enchères*. Avec ce motif, la SCI jouit du statut d'écran servant à récupérer aux adjudications un bien immobilier – auquel on tient beaucoup – saisi par voie judiciaire à la demande de créanciers lésés. Pascal et Solange, après avoir été au bord de la faillite et déclarés surendettés, ont respectivement monté des SCI dans cette optique. Afin de pleinement faire jouer l'écran et de ne pas éveiller les soupçons des créanciers et de la justice, ils ont recruté des proches comme associés, ont confié la gérance à l'un d'entre eux et ont naturellement veillé, tout en prêtant leur concours financier, à ne pas apparaître lors de l'opération. Bien que comportant une part importante de risque – un « coup de poker » un peu désespéré mais supposant une certaine confiance en soi –, ils ont réussi leur coup et après quelques années, par des cessions de parts programmées, ont pu recouvrer la totalité du capital sans que leur tactique soit découverte.
- 59) *L'obtention d'une subvention publique*. Ici, nous anticipons un peu sur la description des méthodes de gestion financière. De fait, nous pouvons ranger ce motif sous celui plus large de l'autofinancement. Jeune femme mariée, mère d'un enfant, Stéphanie a acheté sa résidence principale en 1998 – une ancienne maison vétuste – en SCI après discussion avec son banquier. Pour bénéficier d'une subvention ANAH dans le cadre de travaux de rénovation, elle a monté une SCI avec ses parents – ceux-ci intervenant comme cautions sur les emprunts – et son époux afin de devenir propriétaire-bailleur de sa maison. En effet, l'ANAH ne subventionne presque jamais les propriétaires-occupants et si elle n'avait pas usé de cet

²⁸⁷ Nous pourrions en ajouter un cinquième, non présent dans notre corpus. Comme le signale Véronique RIPERT-JOUVEL, la SCI peut répondre au souci d'un homme politique de ne pas apparaître comme propriétaire à l'aube d'une campagne électorale où sa « probité » est en jeu auprès de son électoralat. Elle précise avec clairvoyance que la multiplicité des montages est fonction de la multiplicité des situations personnelles et familiales. Cf. *Les sociétés civiles immobilières familiales*, Paris, Litec, 1990, p. 1-4.

artifice, elle n'aurait pas perçu la moindre aide, sachant de surcroît que ses revenus ne lui donnaient pas droit à la Prime d'Amélioration de l'Habitat (PAH). En outre, ce motif original a partie liée avec un motif standard comme la défiscalisation, puisque les travaux entrepris sont administrativement reportables comme déficit foncier.

- 60) *L'appropriation personnelle de queues de programme immobilier.* Comme nous l'ont déclaré le responsable du développement d'une société de promotion immobilière lyonnaise et le cogérant d'une petite société immobilière villeurbannaise [PRAT 41 et 39], nombre de promoteurs forment ou complètent leur patrimoine personnel à partir des invendus des programmes qu'ils initient. Dans la majorité des cas, les biens concernés sont des maisons-témoins, des appartements en rez-de-chaussée d'immeuble ou des locaux commerciaux en pas-de-porte. Ils se rachètent *via* des SCI ces biens « marginalisés », au regard de leur situation et d'une faible demande, et les louent afin de récupérer une partie de la marge commerciale perdue dans l'opération et des frais budgétisés *ab initio*. Vu sous cet angle, les contraintes contextuelles semblent faire leur œuvre. Néanmoins, si nous alléguons une intention, c'est que la plupart du temps les promoteurs savent dès le début qu'ils auront des invendus et pourront se les approprier à moindre coût ; le risque est intériorisé. Nous avons donc affaire à un double motif d'autofinancement et de capitalisation personnelle. Parmi les porteurs-gérants enquêtés, Colette [PDP 23, 52 ans, attachée commerciale] a vécu une situation similaire. En 1992, alors qu'elle est promoteur indépendant, elle réalise à Rillieux-la-Pape un lotissement. Elle vend toutes les maisons très facilement sauf une qu'elle rachète et loue jusqu'en 1995, date à laquelle, à la suite de déboires locatifs, elle la transforme en résidence principale.

Interconnexions causales, préoccupations projectives et ajustements logiques

L'approfondissement des logiques et des raisons d'agir des enquêtés doit dépasser la simple perspective moniste où domine un seul motif. Ce serait en effet faire peu de cas de leur potentiel stratégique et de la multiplicité des objectifs qu'ils veulent atteindre. Nous ne nions cependant pas qu'un motif puisse être à l'origine du recours sociétair. Mais généralement, celui-ci en appelle d'autres avec lesquels il forme système. L'analyse gagne donc à s'appuyer sur un *pluralisme causal* et à démontrer une certaine complexité factuelle. D'ailleurs, dans le cours de ce chapitre, le lecteur aura sûrement remarqué à plusieurs reprises la diversité des contextes et des motifs, mais aussi la présence d'éventuelles intrications causales.

Pour mesurer le dynamisme stratégique des porteurs-gérants, nous sommes parti avec l'idée de restituer les combinaisons ou associations de motifs de recours sociétair [cf. Tableau

40]. Tels que nous les présentons, les résultats ne spécifient pas si ces motifs sont juxtaposés ou superposés, c'est-à-dire gratifiés par les enquêtés d'une importance identique ou différentielle (*cf. supra*, chapitre 2, 2.2), et formulés simultanément ou bien de manière progressive dans le temps. Nous constatons d'emblée que la *défiscalisation*, *l'autofinancement*, la *séparation* et la *capitalisation* font figure de dénominateurs communs d'ensembles causaux à l'allure gigogne. Ce premier résultat vient consolider la tendance déjà décrite à la prégnance des intentions financières et fiscales et ce, quelle que soit la destination du recours sociétaire (professionnel, habitation ou rapport).

84,8% des enquêtés (39/46) allèguent entre 3 et 6 motifs. Parmi ces combinaisons, celles articulant 5 motifs se détachent sensiblement : elles sont au fondement des stratégies juridico-financières de 14 enquêtés. A l'opposé, la mise en exergue d'un ou 2 motifs est le fait de 6 porteurs-gérants seulement. Alors qu'une faible « mobilisation causale » traduit une espèce de désaffection pour les outils juridiques, un recours sociétaire forcé et une réflexivité réduite, la multiplication des motifs, quant à elle, nous renseigne sur le polymorphisme d'un projet patrimonial, où se mêlent considérations individuelles et attentions familiales, et d'une rationalité juridico-financière modulable.

Tableau 40 – Les combinaisons de motifs de recours sociétaire chez les enquêtés

MOTIFS COMBINES	N PDP	%
1 motif [2 x F, J]	3	6,5
2 motifs [AD, AB, BD]	3	6,5
3 motifs [5 x AEF, ABD, ACE, ADE, EFG]	9	19,6
4 motifs [5 x ABCD, ABCE, ABEF, ACDH]	8	17,4
5 motifs [5 x ABCDH, 4 x ABCDI, 3 x ABCDE, 2 x ABCDG]	14	30,4
6 motifs		

[3 x ABCDEG, 3 x ABCDGI, ABCDEH, ABCDEJ]	8	17,4
7 motifs		
[ABCDEFGG]	2	2,2
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens*

De plus, nous pouvons penser que la densité d'un tel répertoire est liée – proportionnelle ? – à l'implication socioprofessionnelle de ses utilisateurs. Un familier des affaires sait qu'il pourra tirer avantage des potentialités de la SCI lorsque les « bons » moments se présenteront. C'est le cas du seul enquêté du corpus excipant 7 motifs. Expert en immobilier, Norbert a créé 8 SCI entre 1974 et 1999 pour l'acquisition de locaux à vocation commerciale. Si nous pouvons imaginer qu'au début de sa trajectoire sociétaire le nombre de motifs était moins important – il était en quelque sorte en période d'apprentissage –, il a su ajuster, au fil du temps, les intérêts de la SCI à ses projets personnels, familiaux et d'investissements. C'est pourquoi nous trouvons associés la défiscalisation, l'autofinancement, la séparation patrimoniale, la capitalisation, la transmission anticipée (quand sa fille est devenue majeure, il lui a donné des parts), l'alternative à l'indivision et l'usage des cessions de parts.

Pour continuer notre démonstration, nous évoquerons la situation de trois enquêtés, symptomatique non seulement de l'interconnexion des motifs, mais aussi de la présence de priorités ou de préférences logiques et d'une probable concordance des temporalités biographiques et historiques.

Alors cadre supérieur dans une grande entreprise parisienne, Didier [PDP 14, 44 ans, industriel] achète en 1981 une maison à Chatou dans les Yvelines pour s'y installer avec son épouse. En 1986, il est chargé par la direction de sa société de superviser le développement de succursales aux Etats-Unis. Ne souhaitant pas vendre sa maison pour des raisons sentimentales – c'est la première résidence du couple –, il décide de la mettre en location. Ayant rempli sa mission, il revient en France en 1990 et plus précisément à Lyon où il reprend les rênes de la direction régionale. Fort d'importantes ressources financières épargnées lors de son séjour américain, il acquiert un appartement dans la même commune des Yvelines, avec comme idée que ses enfants en profitent éventuellement un jour en cas d'une poursuite d'études à Paris. C'est seulement en 1994, à la suite d'une discussion amicale avec le notaire qui est intervenu dans l'achat de sa nouvelle résidence principale de

Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, qu'il monte une SCI pour gérer ses deux biens immobiliers parisiens. Bien qu'il connaissait ce type de montage, il ne pensait pas qu'il pouvait l'utiliser à son profit. Il y découvre une somme d'avantages pouvant coexister dans le temps :

« Alors le point de départ, c'est que j'avais une maison en région parisienne qui nous appartenait et j'ai été muté aux Etats-Unis. Donc j'ai loué cette maison. Et je ne sais pas si vous le savez mais quand vous avez une maison en location, vous pouvez déduire de la location tous les frais financiers, toutes les charges. Et quand on est rentré des Etats-Unis, on a été muté sur la région lyonnaise et puis pour des raisons sentimentales on va dire, on a conservé notre maison en région parisienne. Donc on a acheté ici (à Saint-Cyr). On a acheté ici avec un emprunt parce que je n'avais pas de fonds propres. Et puis au bout de quelques années, vers le milieu des années 90, eh bien j'ai eu l'idée, d'un point de vue fiscal, de transférer ma charge financière de cette maison à l'autre maison et donc la meilleure façon pour cela, c'était de vendre ma maison et de créer une SCI [...]. Derrière, l'intérêt c'est aussi de faire un transfert de propriété – qu'a priori je n'habiterais plus jamais personnellement parce que je n'ai pas l'intention de retourner en région parisienne – vers des tiers et pour ça c'est nettement plus facile de le faire sous forme de SCI que sous forme de propriété propre. Donc on a regardé ça de fil en aiguille et on s'est dit que c'était nettement plus intéressant de préparer des successions à travers la SCI. Comme avec ma femme on est mariés en communauté réduite aux acquêts, j'ai transféré 98% des parts à mon épouse. Déjà pour séparer d'autant plus qu'à l'époque j'avais l'intention de racheter une société – chose que j'ai faite depuis [...] Après, on a monté des statuts qui permettent de transférer aux enfants des parts de SCI, ce qui est sans commune mesure avec les immeubles parce qu'on peut toujours déduire les emprunts de la SCI pour pouvoir faire des transferts aux enfants le cas échéant. Donc ça a d'abord été quelque chose de fiscal, puis ensuite c'était pour dire « autant mettre des biens en SCI » et troisièmement, on s'est dit que ça pourrait servir à séparer les biens à l'intérieur du couple, puisqu'en fait la SCI a été créée avec un capital très faible qui venait des acquêts de mon épouse. Enfin, on s'est dit que c'était aussi un moyen de faire à un moment donné des transferts vers les enfants, puisqu'on a droit à une certaine somme tous les 10 ans. Bon, c'est étudié à partir de 45-50 ans... on commencera à transférer, c'est très facile »

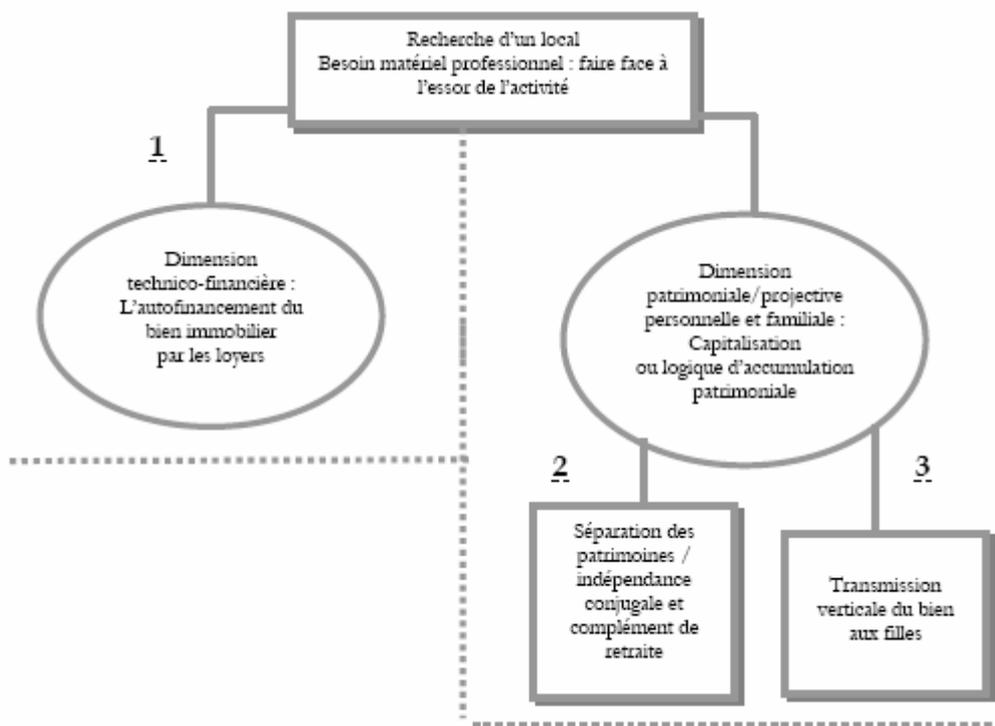
[Didier, PDP 14]

Par-delà un plaidoyer explicite en faveur de la SCI, ce bout de discours met en relief des motifs superposés et des préoccupations conjugales et familiales hiérarchisées. La défiscalisation et le montage financier sont les motifs initiaux du recours. La logique

assurancielle ou de précaution n'est pas absente des pratiques dans la mesure où Didier cherche à dissocier le professionnel et le privé et à protéger sa conjointe en cas de coup dur. La transmission aux enfants est *in fine* prise en considération mais dans une temporalité différée, au contraire des économies fiscales et de la séparation qui, elles, ont une traduction temporelle immédiate. Nous le voyons assez bien, les temps individuel, conjugal, patrimonial-sociétaire, professionnel et historique collectif (conjunctures fiscales) sont reliés et se positionnent les uns par rapport aux autres en vertu d'un *modus operandi* maîtrisé. C'est comme si les projets de défiscalisation, de séparation, de transmission avaient été « scénarisés » à l'avance – Didier sait que chacun d'entre eux correspond à une période différente – et mis en forme dans des « statuts-synopsis ».

Le montage d'Hélène [PDP 31, 60 ans, orthophoniste libérale] fait état, malgré une histoire différente, d'une rationalité juridico-financière et d'une planification projective-stratégique partiellement analogue [cf. Figure 6]. Nous pouvons même avancer qu'il est à l'image de bon nombre de montages sociétaires à vocation professionnelle.

Figure 6 – Hiérarchisation et disposition des motifs de constitution de la SCI d'Hélène



Hélène débute sa carrière d'orthophoniste à Brignais en 1973. En 1990, elle se lance dans un projet d'accession des murs de son activité professionnelle. Devant faire face à un marché immobilier professionnel un peu saturé, elle achète un appartement dans une copropriété récente qu'elle transforme en cabinet. Prenant modèle sur les montages de son mari, elle crée une SCI dans laquelle elle met ses deux filles, à l'époque étudiantes, âgées de 19 et 21 ans.

Comme le montre le schéma ci-dessous, le montage repose sur un principe de superposition causale. La recherche d'un nouveau local pour répondre à l'essor de son activité – de plus en plus de clients, l'embauche d'une collaboratrice – constitue l'origine projective. Si le choix sociétaire coïncide avec des besoins matériels d'autofinancement, l'objectif sous-jacent d'Hélène reste quand même de devenir propriétaire après des années de location plus ou moins bien vécues. Derrière cette origine et ce contexte, la constitution d'un capital personnel (capitalisation) se présente comme le motif principal du montage. En tant que profession libérale, elle doit trouver une alternative à de faibles pensions de retraite à venir²⁸⁸. De ce point de vue, la logique de capitalisation semble contrainte. Elle l'est aussi au regard d'une part des modalités de cotisations sociales de la profession (acquisition de points ou de tranches supplémentaires) et, d'autre part, des occurrences du calendrier familial. En effet, elle n'a pu capitaliser que tardivement car auparavant elle a consacré son argent à l'éducation de ses deux filles et a dû s'accommoder des aléas de l'activité de son époux chef d'entreprise. Pendant plus de 25 ans, elle a donc réfléchi en termes de priorités et d'économies d'échelle.

Sa stratégie patrimoniale différée est donc le fruit d'un *arbitrage biographique*. Le montage est subordonné à trois motifs : un immédiat, un médiate et un lointain. L'autofinancement par les loyers apparaît comme le motif immédiat. La séparation ou l'indépendance conjugale en matière patrimoniale intervient comme un motif médiate. En ne mettant pas son mari dans la SCI, sur le conseil de sa conseillère juridique, elle désire distinguer son activité de celle de son époux, plus aléatoire. De ce fait, on a affaire à un partage des risques professionnels familiaux dont l'intérêt est d'éviter de nuire au patrimoine familial. Ce souci et cette anticipation se retrouvent de surcroît dans le régime matrimonial du couple : ils sont mariés sous le régime de la séparation. Cette situation illustre par

²⁸⁸ Selon l'EAF de 1992, les pensions annuelles moyennes de retraites des professions libérales sont de 34 137 francs, ce qui les placent en dernière position dans la grille des pensionnés. Si les salariés arrivent en tête avec 83 076 francs, les indépendants se tiennent derrière avec 52 340 francs. Parmi ceux-ci, les artisans et les commerçants sont, avec 63 312 et 59 456 francs, mieux lotis, les chefs d'entreprise touchant 37 709 francs.

conséquent l'interaction/séparation des stratégies professionnelles des conjoints²⁸⁹. Hélène développe une stratégie de carrière individuelle qui joue sur la trajectoire patrimoniale conjugale. Ils possèdent leur résidence principale en commun mais leurs outils de travail sont leur propriété personnelle. Enfin, elle n'omet pas de préparer, dans un horizon plus lointain, une transmission de son bien immobilier puisque ses deux filles détiennent quelques parts de la SCI. A terme, elles en recueilleront la totalité.

Pour Thierry [PRAT/PDP 20, 53 ans, expert-comptable/commissaire aux comptes], le choix de la SCI s'inscrit aussi dans un contexte professionnel déterminant. Mais là, il est moins question d'un recours individuel que collectif dans la mesure où des associés-confrères sont de la partie. PDG d'une SA d'expertise-comptable implantée dans le centre de Lyon depuis 1978, Thierry et ses associés décident en 1989 de transférer le siège de leur société dans des bureaux d'un immeuble d'affaires construit la même année. La délocalisation administrative dans la proche banlieue s'explique non seulement par des externalités négatives provoquées par une installation au centre-ville (problèmes de circulation, de stationnement, déliquescence des locaux, etc.), mais aussi par le refus catégorique de leur ancien bailleur – la société immobilière de la Rue Impériale, filiale de la banque Lazard – de vendre les bureaux qu'ils louent depuis longtemps. A travers le passage du statut de locataire à celui de propriétaire deux logiques se rejoignent : une logique professionnelle de stabilisation et d'ancrage de l'entreprise et une logique d'enrichissement de chaque associé, *via* la constitution d'un capital immobilier étoffé et bien placé. Comme semble le suggérer Thierry, la formulation de la logique d'enrichissement personnel est induite par un effet d'âge puisque, à l'époque du projet, les associés entrent dans la quarantaine et commencent à s'inquiéter de leur futur départ à la retraite.

« C'est une SCI que nous avons constituée il y a 10 ans, en 1989, pour créer des bureaux. L'objectif c'était, comme on avait progressé très très vite... il n'était pas question d'acheter puisqu'on déménageait à peu près tous les 5-6 ans, donc on ne savait pas très bien quel était le bien immobilier qui pouvait nous intéresser. Et puis en 1989, on a voulu quitter la Presqu'île parce qu'il y avait un problème de circulation énorme et, quitte à changer, on s'est dit qu'on allait se faire un patrimoine-retraite pour plus tard. C'était l'époque du grand boom de l'immobilier en 89 et comme beaucoup de professions libérales, on a quitté la Presqu'île pour atterrir à la périphérie. Donc premièrement on a voulu se créer un patrimoine en dehors de la SA... Alors on aurait très

²⁸⁹ Au sujet de cette question, cf. Chantal NICOLE-DRANCOURT, « Stratégies professionnelles et organisation des familles », *Revue française de sociologie*, XXXI, janvier-mars 1989, p. 57-80. Nous aurons l'occasion de revenir sur le thème de la négociation conjugale dans le chapitre 10, § 10.1.

bien pu le monter à titre individuel et pas en SCI, mais le gros avantage de la SCI c'est de pouvoir céder les parts et, grâce aux statuts, organiser la cession et la vie de la société, ce que ne procuraient pas les autres formes juridiques. L'autre avantage également, eh bien c'est que les loyers sont déductibles dans la SA, par le biais du loyer et du remboursement de l'emprunt, même si on ne touche rien pendant des années. Ça fait 20 ans qu'on est en SA, 10 ans qu'on a monté la SCI et on n'a encore rien touché au plan revenu, bien qu'on soit lourdement imposé sur les loyers non perçus qui vont directement au remboursement de l'emprunt, mais c'est un choix. Donc le but principal, c'est de séparer l'activité principale d'expertise comptable et le patrimoine, étant donné qu'un associé peut très bien quitter la SA et avoir une valeur patrimoniale derrière »
[Thierry, PRAT/PDP 20]

La singularité de l'histoire de l'entreprise et de la trajectoire d'occupation le dispute au caractère topique des motifs sociétaires allégués. L'autofinancement du projet par les loyers, l'effet de levier de l'endettement, la segmentation patrimoniale et la souplesse des transferts de parts conférée par le mécanisme des cessions forment une architecture causale dont le rôle de ciment est joué par la capitalisation. Nous sommes donc face à combinaison de 5 motifs dont 4 se juxtaposent.

Même si la séparation est à la fois conçue comme une norme et une valeur propres à la frange la plus prévoyante de l'univers des indépendants, elle médiatise une concordance des temps individuels, collectif, professionnel et patrimonial. Associés dans la SA et dans la SCI, Thierry et ses associés vivent au rythme du remboursement bancaire. Ils sont prêts à subir des frustrations financières pendant une quinzaine d'années dans l'espoir d'arriver à leurs fins. Dit autrement, la perception temporelle des avantages à long terme côtoie celle des inconvénients financiers et fiscaux à court ou moyen terme : ils préfèrent ne pas gagner d'argent dans un certain laps de temps, être imposé sur les loyers versés, mais au final se constituer un capital valorisé et très rentable.

Variations et altérations de la rationalité instrumentale : le cas simulé du « réflexe mondain »

Tout en essayant d'inventer des parades aux contraintes contextuelles, les porteurs-gérants concrétisent des projets immobiliers en articulant plusieurs motifs rationnels. Cela étant dit, conformément à l'hypothèse que nous avons énoncée *supra* (cf. chapitre 2, § 2.2), nous pensons que les conduites rationnelles instrumentales peuvent quelquefois être dépassées

ou complétées par d'autres types de conduites, plus en phase avec des considérations psychosociologiques : l'imitation, le réflexe, l'impulsivité, etc. D'ailleurs, comme le montre le cas de Rémi, le recours sociétaire s'inscrit à l'intersection d'une rationalité instrumentale et axiologique et d'une réaction d'indignation envers un système de protection sociale jugé « inique ». Dans cette situation, la décision du montage semble pour partie conditionné par une sorte de réflexe.

Le recours peut tout aussi bien naître de comportements d'imitation. Nous venons d'évoquer le cas d'Hélène, qui a un peu reproduit le montage de son époux, mais nous aurions très bien pu lui adjoindre ceux de Béatrice qui a copié des amis évoluant dans les affaires ; de Colette qui, lorsqu'elle a été assistante d'un promoteur, a su bien observer les habitudes patrimoniales de son patron ; de Norbert qui a repris à son compte, les connaissances théoriques et pratiques que lui a inculquées son premier patron et mentor ; enfin de Solange [et de Stéphanie qui ont en commun d'avoir une mère gérante ou ancienne gérante de SCI. Dans un cas comme dans l'autre, l'imitation ne constitue pas un obstacle à l'émergence d'une rationalité juridico-financière plus technique. La cohabitation de ces motifs prouve que les logiques patrimoniales sociétaires ne sont pas si stéréotypées que cela, c'est-à-dire soit trop rationnelles, soit pas assez. Les motifs et les attitudes ne sont pas copiés ou imités *stricto sensu* ; ils sont repensés et mis en harmonie avec son projet personnel.

Pour bien mettre en évidence que l'imitation ou le réflexe peuvent être de « bonnes raisons » de constitution sociétaire, nous rapporterons, en les interprétant, les propos d'un conseiller en gestion de patrimoine lyonnais [PRAT 33]. Commettant de familles bourgeoises locales, il s'affirme à bien des égards comme un fin observateur des pratiques en vigueur dans ces milieux argentés. Aussi explique-t-il une partie de la forte diffusion des SCI ces dernières années comme la résultante d'un « *réflexe mondain* ». En employant une telle locution, il raccorde la détention d'une SCI à un effet de démonstration. L'utilisation de l'outil juridique devient ainsi un signe de distinction ou de valorisation sociale et un facteur d'intégration. Les sociabilités mondaines dont les membres de ces milieux sont amateurs constituent un terrain fertile pour la diffusion non seulement des informations juridiques – la SCI est un sujet de conservation prisé²⁹⁰ –, mais aussi des informations relatives à la vie patrimoniale privée des individus et des groupes familiaux. De ce fait, déclarer avoir une SCI revient à se conformer à une norme. Répondre ne pas en avoir, c'est

²⁹⁰ Aux dires de notre enquête, la SCI a joui du statut de *must* pendant très longtemps. Aujourd'hui, ce rôle semblerait dévolu à la holding.

provoquer la surprise et l'étonnement et encourir le risque au moins d'un sarcasme, au pire d'une sanction de « relégation ».

En dehors des avantages ou des motifs juridiques, fiscaux et patrimoniaux, qui dans ce contexte ne sont pas immédiatement considérés comme intéressants, ce sont les profits sociaux et symboliques que la détention recèle qui sont estimés fondamentaux. Pour sauver la face, combler ce vide et donc réduire une certaine distance sociale, beaucoup de ceux qui n'avaient pas de SCI se seraient tenus au courant des faits et gestes de leurs pairs – soit en lisant des journaux d'annonces légales, soit par on-dits interposés, soit encore en multipliant leurs participations stratégiques à des mondanités – se seraient empressés de prendre un rendez-vous avec leur notaire pour finaliser un montage. Malgré leurs interrogations sur les initiatives soudaines et « inutiles » – ne répondant pas à un besoin concret – de leurs clients, quelques praticiens *a priori* peu scrupuleux auraient plié devant l'insistance manifestée. Peu importe finalement de mettre en œuvre un projet artificiel dans le sens où les frais consentis restent bien futiles par rapport aux enjeux socio-symboliques sous-jacents²⁹¹.

Même si ce genre de comportement est difficilement approchable, tant sur un plan quantitatif que qualitatif, il nous donne l'occasion de rebondir sur les représentations des praticiens les plus sceptiques, ceux souhaitant par-dessus inoculer une espèce de « scientificité » à leurs préconisations patrimoniales. Par le biais d'un arsenal juridique complet, possession immobilière rime avec valeur-refuge et épargne. Toutefois, si nous prenons acte de l'impact du phénomène de mode et de la dialectique distinction/imitation, nous pouvons admettre que l'immobilier et son support sociétaire de détention sont parfois de véritables objets de *consommation*²⁹².

A ce titre, nous pouvons reprendre l'analyse que fait Marie-Anne Frison-Roche de la tendance contemporaine au « consumérisme » juridique²⁹³. Précisément, elle partage la vie juridique actuelle en une « *vie juridique de marché* » et une « *vie juridique aristocratique* ».

²⁹¹ Sans déflorer les analyses proposées au chapitre 9, nous pouvons signaler que dans cette perspective les praticiens interviennent pour minimiser les risques fiscaux et juridiques potentiels et pour ramener une opération qu'ils réprouvent à des préoccupations économiquement et patrimonieusement plus rationnelles ou raisonnables. Ils s'échinent à trouver des biens parmi le capital immobilier de leurs clients susceptibles d'être mis en société dans un dessein de défiscalisation et de transmission.

²⁹² Raymond BOUDON et François BOURRICAUD précisent que « *L'effet de démonstration empêche de traiter la consommation comme un comportement strictement individuel, obéissant à la comparaison entre une échelle de préférences et des contraintes budgétaires [...]* ». Cf. Article « Besoins » in *Dictionnaire critique de la sociologie*, *op. cit.*, p. 39-46. On comprend dès lors un peu mieux pourquoi les praticiens, adeptes du sur-mesure, rejettent des montages mimétiques et distinctifs, tendant à l'uniformisation comportementale et mésestimant les sacro-saintes dimensions financières.

²⁹³ Cf. Marie-Anne FRISON-ROCHE, « Le contrat et la responsabilité : consentements, pouvoirs et régulation économique », *op. cit.*

Si la première est fondée sur la standardisation et la massification des consentements, la seconde fait plutôt la part belle à la singularité et à la volonté particulière. Selon l'attitude des porteurs de parts et des praticiens, la SCI intègre l'une ou l'autre de ces deux vies. Alors que nous verrons *infra* (chapitres 9 et 11) que la SCI, en sa qualité de contrat, peut ménager une place de choix à des aspects « aristocratiques » (familiaux, amicaux, individualistes et volontaristes, etc.), nous prétendons – et l'effet de démonstration, l'imitation ou la mode l'attestent – qu'elle peut aussi être un produit consommé sur un marché plus ou moins étendu.

Le concept qui à notre avis exprime le mieux cette seconde situation, est celui de *consommation ostentatoire*, tel que l'a forgé Thorstein Veblen et tels que l'ont repris Nicolas Herpin et Daniel Verger²⁹⁴. En effet, ces deux sociologues essayent, par le truchement de méthodes économétriques, de déconstruire l'idée commune qui voudrait que les catégories dirigeantes – qu'ils subdivisent en 4 sous-catégories : *l'élite dirigeante*, *l'élite de l'expertise et du conseil professionnel*, *les dirigeants du tertiaire* et *les dirigeants de l'industrie* – soient davantage attirées par l'épargne et les investissements patrimoniaux que par la consommation. L'analyse qu'ils établissent à partir des résultats de l'Enquête *Budget de Famille* entreprise par l'INSEE en 1995, leur permet de montrer que la consommation occupe une part importante du budget des *dirigeants* et qu'elle revêt une allure autant relationnelle que matérielle. Ceci signifie que les *dirigeants* représentent non seulement leur entreprise, mais incarnent aussi l'appartenance à un milieu social spécifique. Ils n'hésitent par conséquent pas à réaliser des dépenses somptuaires afin d'alimenter et de préserver une image de stabilité et de prospérité. La prodigalité vise à couvrir les frais liés à la représentation et aux mondanités privées. A travers la « consommation » de relations et de fréquentations amicales et mondaines, les *dirigeants* sont adeptes d'une « *commensalité de fonction* ».

Si nous ne concluons pas que le recours sociétaire par les *dirigeants* répond exclusivement à un critère distinctif, loin s'en faut, nous présumons une coextensivité des motifs juridico-financiers et des motifs socio-symboliques. La richesse matérielle patrimoniale s'accompagne dans bien des cas d'une richesse technique. Plus que de leurs biens, d'aucuns aiment parler de leurs SCI et témoigner de la sorte de leur adaptation, même si celle-ci est dévoyée, à des environnements où droit et argent sont interdépendants. En se persuadant

²⁹⁴ Cf. Thorstein VEBLEN, *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, « TEL », 1978 (1899, 1970), p. 47-67. Cf. Nicolas HERPIN et Daniel VERGER, « Consommation et stratification sociale selon le profil d'emploi. *Economie et statistique*, n° 324-325, 1999, 4/5, p. 57-76.

d'être à la pointe, ils gauchissent ou manipulent un instrument-emblème d'une rationalité technicienne²⁹⁵.

5.5 Conclusion

L'analyse des conditions d'entrée dans la carrière de porteur de parts ne peut faire l'impasse sur la coaction des déterminations, tant socioéconomiques qu'historiques, et des intentions individuelles. D'après ce que nous venons de montrer de façon plus ou moins détaillée, ce rapport causal reste soumis à des graduations certes objectives mais également subjectives. Chaque porteur de parts adopte une posture réflexive, à tout le moins interrogative, sur les contextes qui le conduisent à un moment précis de son existence de propriétaire à recourir à la SCI. Il en va de la conversion « réussie » des causes en motifs ou des contraintes en avantages.

Les résultats de notre enquête auprès des porteurs de parts valident dans une large mesure les discours de praticiens sur la présence d'un certain déterminisme catégoriel. Plus prosaïquement, plus on est aisé et détenteur d'un bon patrimoine, plus on a de chances d'employer le canal sociétaire à des fins d'optimisation patrimoniale et fiscale. Considéré sous cet angle – comme sous celui d'ailleurs de la localisation géographique – le recours sociétaire est destiné aux « riches », voire aux « très riches ».

Toutefois, il convient de tempérer le poids de ce simple déterminisme puisque, comme nous nous sommes attelé à le prouver, des disparités matérielles, trajectorielles et relationnelles existent. Il faut se méfier de l'effet d'appartenance à une même catégorie de situation socio-juridique ; celle-ci cache des parcours, des projets ou des histoires individuels ou familiaux différents. Les particularités rejaillissent d'ailleurs dans le choix des biens, des emplacements, de leurs destinations et usages, ainsi que dans les stratégies de gestion patrimoniale mises en œuvre. De surcroît, l'influence de facteurs moins « classiques » ne doit pas être éludée. Même s'il procède d'une démarche stratégique et intentionnelle, nous avons vu que le recours sociétaire pouvait aussi être le fruit du hasard, de contingences existentielles ou de raisons socio-symboliques : nous pouvons par exemple épouser la carrière de porteur de parts à la suite d'un héritage ou bien d'un choix relativement éloigné au départ des canons de la rationalité instrumentale.

²⁹⁵ Sur les images de l'appropriation personnelle d'un outil juridique issu du monde des affaires, cf. *infra*, chapitre 7, § 7.3

A plusieurs égards, le déterminisme catégoriel s'accompagne, *ceteris paribus*, d'un déterminisme générationnel et d'un déterminisme relationnel. L'implication dans des réseaux professionnels, amicaux, familiaux ou d'une autre nature s'avère parfois même plus discriminante que des variables comme les positions socioprofessionnelle ou dans le cycle de vie. L'immersion dans des environnements propices aux rencontres et aux échanges, utilitaires ou non, favorise la circulation de l'information juridico-financière et donc l'éventuelle utilisation de la SCI. L'analyse phénoménale ne peut ainsi se satisfaire que d'une seule piste explicative. La réalité offre des situations peu ou prou complexes, desquelles se dégagent des combinaisons ou des interactions factorielles.

Dans la même perspective théorico-méthodologique, celle d'un va-et-vient entre régularités et singularités causales et comportementales, et en gardant un œil sur ces quelques éléments d'analyse, nous allons maintenant nous intéresser à ce qui fait l'essence de la SCI : ses traductions patrimoniales techniques. Notre tâche va consister à montrer plus finement au lecteur – sans tomber dans le panégyrique, ni le guide – les principales facettes contextualisées de la gestion patrimoniale sociétaire.

Chapitre 6. Les facettes de la gestion matérielle sociétaire. Préférences, arbitrages et tactiques

« Celui qui veut bâtir une maison s'occupe d'abord d'une solide charpente »

Seu Ma T'sien

Nous voici donc parvenu au cœur de la première grande qualité de la SCI : *la valorisation et la protection d'un patrimoine matériel*. L'exercice d'identification des porteurs de parts auquel nous venons de nous livrer présente un intérêt sociologique – démystificateur – qui se doit, pour prendre sa pleine mesure, d'être amendé par une analyse plus approfondie du rapport personnel entretenu à l'outil juridico-financier et aux conjonctures qu'il objective. En l'état, nous pensons que l'identité socio-juridique du porteur de parts se construit non seulement sur la base des processus biographique et relationnel²⁹⁶, mais aussi et surtout par

²⁹⁶ De ce point de vue, notre posture sociologique se rapproche de celle défendue par Claude DUBAR, qui réussit la synthèse des traditions culturaliste et interactionniste. Cf. « Trajectoires sociales et formes

l'utilisation *en situation* de la technique sociétaire et les jugements et croyances qui en dérivent. Nous suggérons ainsi qu'il existe plusieurs manières d'être porteur de parts et, partant, plusieurs formes de conduites gestionnaires.

Nous nous proposons par conséquent d'éclairer cette hypothèse, d'une part en approchant les dimensions patrimoniales, financières et locatives de la gestion sociétaire matérielle [§ 6.1, § 6.2, § 6.3] – celles-ci étant plus interreliées que dissociées – et, d'autre part, en repérant les conditions et les moments d'une gestion soit personnelle, soit déléguée, soit partagée [§ 6.4].

6.1 SCI, gestion de patrimoine et systèmes de valeurs

Qu'ils suivent des principes normatifs exogènes, déjà éprouvés avant eux, ou qu'ils créent leurs propres règles, les porteurs de parts ne peuvent se départir d'une *méthode* ou d'une *organisation* qui s'affirme – ainsi que le symbolise la sentence du philosophe chinois – comme la pierre angulaire d'une « bonne » gestion, conditionnant la réussite des objectifs et des projets fixés. En cela, « *la gestion du patrimoine projette de substituer à des critères aléatoires d'accumulation de la richesse une gestion rationnelle des ressources et des emplois de son titulaire* »²⁹⁷. En d'autres termes, cette discipline n'octroie que peu de place au hasard et aux attitudes jugées irrationnelles ou déviantes. Elle est préoccupée par la question de l'*optimisation* des actifs, ressources et situations des contribuables. Maître-mot et/ou norme qui revient comme un leitmotiv dans les discours et les pratiques des praticiens du conseil patrimonial et qui chez les porteurs de parts est dissout dans un vocabulaire souvent moins « savant » – sauf pour les professionnels du droit, du chiffre et de l'immobilier – mais tout aussi révélateur d'une quête de performance protéiforme (juridique, fiscale, financière, économique).

identitaires : clarifications conceptuelles et méthodologiques », *Sociétés contemporaines*, n° 29, 1998, p. 73-85. Si la deuxième partie de notre recherche est plus axée sur la dimension biographique, la troisième sera quant à elle davantage portée sur le traitement de la dimension relationnelle (praticien/client, entre praticiens et entre associés). Il va de soi que, même si elles ont leurs spécificités, ces deux dimensions s'interpénètrent.
²⁹⁷ Cf. Bruno PAYS, *La gestion de patrimoine*, *op. cit.*, p. 23.

La « professionnalisation » de l'enrichissement et de la transmission : la gestion de patrimoine comme approche globale, dynamique, intertemporelle

Pour bon nombre de spécialistes et de praticiens, développant un ethos professionnel « optimisateur » et légitimant la recherche du profit, la SCI fait partie, au même titre que les supports d'assurance-vie et le démembrement de propriété, de l'arsenal des techniques patrimoniales mobilisables pour « limiter le « frottement » fiscal et les coûts de transferts ou d'arbitrage »²⁹⁸. Précisément, elle donne corps à une *chrématistique positive* – un art d'acquérir des richesses et de les rentabiliser par le biais de techniques adéquates – orientée autour de ce que Max Weber appellerait un *calcul formel*, c'est-à-dire une initiative cristallisée par des raisonnements chiffrés ou comptables, et un cortège d'*exigences* de nature axiologique, c'est-à-dire inspirées par des valeurs éthiques, politiques, utilitaires, familiales, hédonistes, etc.²⁹⁹.

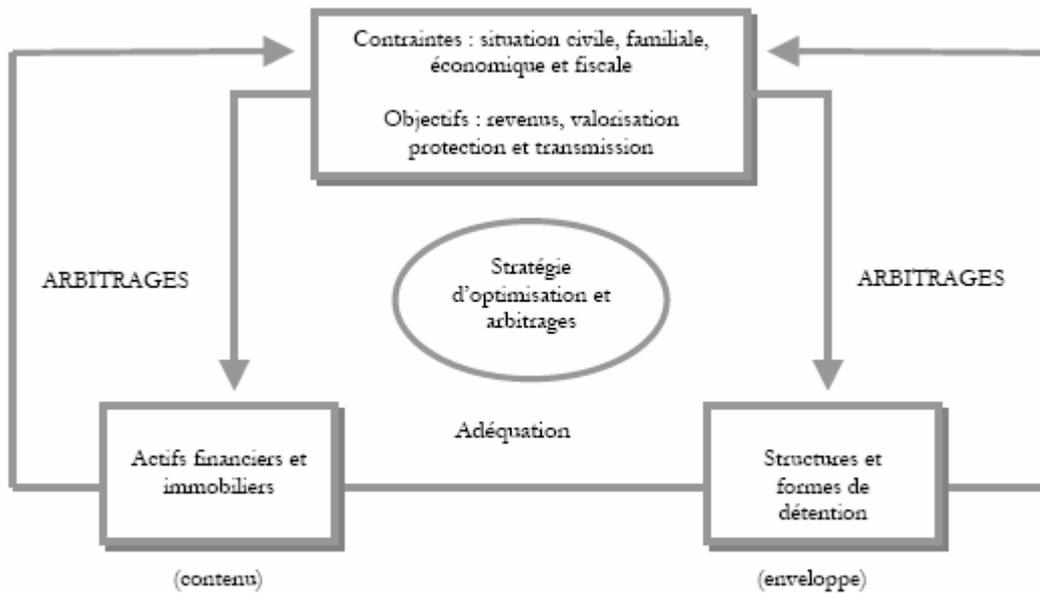
Dans ce contexte, professionnalisation, planification et rationalisation ne sont que trois substantifs différents employés pour décrire une même réalité. De surcroît, la rationalité axiologique intervient ici comme une instance de détermination des finalités à atteindre. Sans succomber à une longue litanie, nous pouvons tout de même citer quelques formules, puisées dans les entretiens, particulièrement significatives de cette complicité entre intérêt et valeurs : « *garder la maîtrise juridique de la situation* » [Alain, PDP 7, 53 ans, cleric de notaire], « *ne pas emporter l'argent dans la tombe* » [Robert, PDP 12, 62 ans, agent commercial], « *séparer à tout prix pour avoir une tranquillité d'esprit* » [Didier], « *faire des sous* » [Etienne], « *conserver l'esprit de famille* » [Benoît, PRAT/PDP 42].

Dans sa version microéconomique, la gestion de patrimoine désigne la « *tentative de maximisation sous contrainte des objectifs de la personne* »³⁰⁰. Cependant, le processus d'optimisation n'est pas subordonné à cette unique étape, comme le montre la représentation schématisée de la démarche patrimoniale dite « *globale* » [cf. Figure 7].

²⁹⁸ Cf. Axel DEPONDT, *Les techniques de gestion de patrimoine. Guide juridique et fiscal*, Paris, Maxima, 1998, 2^{ème} édition, p. 22.

²⁹⁹ Cf. Max WEBER, *Economie et société, tome 1, op. cit.*, « Rationalité formelle et matérielle de l'économie », p. 130-131 : « Nous désignons par le terme de « rationalité formelle » d'une activité économique son taux de calculations techniquement possibles et effectivement appliquées. Sa rationalité matérielle sera pour nous l'importance prêtée à une activité sociale d'orientation économique visant à l'approvisionnement de certains groupes d'individus donnés (quelle que soit par ailleurs leur étendue), en s'inspirant de postulats appréciatifs (quels qu'ils soient) ayant servi, servant ou pouvant servir à en dégager de la valeur. Ces derniers sont d'une grande multivocité ».

³⁰⁰ Cf. Bruno PAYS, *op. cit.*, p. 23

Figure 7 – L'approche patrimoniale globale ³⁰¹

La toute première d'entre elles consiste à inventorier un ensemble de besoins, d'objectifs, pivots de n'importe quel projet patrimonial, et de contraintes. A l'aune de ce dispositif, la déclinaison des objectifs patrimoniaux s'avère d'une importance capitale en ce sens qu'elle va permettre la sélection des techniques juridico-patrimoniales les plus adaptées, c'est-à-dire les plus à même de composer avec des contextes ou des environnements peu ou prou contraignants. Par « techniques », la démarche patrimoniale professionnelle entend principalement des structures ou des modes de détention directe ou indirecte (« enveloppes » ou « contenants ») d'actifs financiers ou immobiliers (« contenus »), au sein desquelles nous trouvons bien sûr des SCI opaques ou transparentes – selon la terminologie fiscale déjà évoquée dans le premier chapitre.

Dans le chapitre précédent (§ 5.4), nous avons déplié l'éventail des contextes et des motifs de recours sociétaires allégués par les enquêtés. En replaçant les réponses, justifications et appréciations obtenues dans l'actuel dispositif, nous remarquons l'existence d'une étroite liaison entre motifs et objectifs. Ainsi, les tenants de l'approche patrimoniale globale s'évertuent à classer les objectifs rencontrés sous 4 grandes catégories qui, bien qu'ayant une raison d'être intrinsèque, se signalent plutôt *de facto* par leur interaction circonstancielle : la recherche de revenus immédiats, la protection du conjoint, la

³⁰¹ Nous empruntons ce schéma à Jean AULAGNIER et Frédéric LUCET, « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *Juris-Classeur*, Fascicules de commentaires, n° 10, 1999 (1993), p. 1-22.

valorisation et l'organisation du patrimoine dans le but soit d'une revente lucrative, soit d'une transmission intra-familiale. A cette liste, d'aucuns ajoutent volontiers un objectif ou une motivation plus flottante : le « plaisir d'accumuler », faisant que sur un plan synthétique trois grands types de comportement patrimonial ressortent : un comportement de nature dynastique et altruiste, un comportement adossé au cycle de vie et au triptyque acquisition/développement/dévolution et, enfin, un comportement fondé sur des horizons plus courts, où la spéculation et la maximisation d'un placement à court terme sont privilégiées.

Au rang des motifs concrets de montage sociétaire, nous avons vu que la défiscalisation arrivait de loin en tête, qu'elle soit le principal fondement ou bien un élément périphérique d'une stratégie de transmission ou d'enrichissement. Si nous nous fondons à nouveau dans l'approche patrimoniale globale, il convient de ne pas confondre *objectifs patrimoniaux* et *objectifs de gestion*³⁰². Dans l'argumentaire avancé, la défiscalisation apparaît toujours comme un objectif de gestion et non comme un objectif patrimonial en soi. La fiscalité surgit donc comme une *contrainte de gestion* qu'il faut prendre en considération, le choix technique de la SCI venant au secours du projet et des objectifs prédéfinis. Nous nous heurtons ici à un premier décalage entre moyens et fins ou, dit autrement, entre les pratiques et les représentations de certains porteurs de parts prêts à mobiliser diverses ruses pour contourner l'imposition et celles, plus lénifiantes, de théoriciens – qui sont aussi parfois des praticiens – s'engageant à démontrer que les règles fiscales sont constitutives d'un environnement qu'il faut comprendre et non combattre aveuglément (*cf. infra*, chapitres 7 et 9).

La formulation des stratégies d'optimisation s'appuie donc sur un jeu subtil entre objectifs, contraintes, contenus et contenants. C'est d'ailleurs grâce à cette combinaison que la démarche générale est qualifiée de « globale ». Toutefois, elle est aussi définie comme « dynamique » et « inter-temporelle ». En raison des changements qui peuvent affecter une vie et des préférences tant individuelles que communes (calendriers, trajectoires professionnels et familiaux), de la variation des environnements fiscaux, politiques et économiques, des modifications conséquentes des montants et de la structure de l'actif et du passif, les montages sont appelés à être révisés. Nous parlerons alors de *réorientations*

³⁰² Aux côtés de la fiscalité, qui est associée à la question du rendement réel net d'un actif patrimonial, nous rencontrons deux autres contraintes de gestion : la *sécurité* et la *liquidité*. Si la première renvoie à des considérations psychologiques, voire socio-culturelles, comme le degré d'aversion au risque, la seconde renvoie à des considérations à dominante financière, faisant qu'un placement doit à n'importe quel moment être convertible en numéraire sans démonétisation capitalistique.

stratégiques induisant des *arbitrages*, à savoir des rectifications de l'organisation du patrimoine. En regardant le schéma, nous constatons que les arbitrages constituent une étape intermédiaire du processus, sensible aux mouvements des temporalités, et que le dispositif peut dès lors fonctionner sur le mode de boucles rétroactives. Conséquemment, les arbitrages se situent à deux niveaux : une évolution du contenu et/ou de l'enveloppe, comme par exemple augmenter ou réduire son volume de patrimoine en fonction des flux et reflux de ses revenus ou d'opportunités marchandes, opter pour une transmission *via* une SCI alors qu'on avait au départ songé à un enrichissement strictement personnel, intéresser son nouveau conjoint à la suite d'un remariage, etc. Les éventualités demeurent nombreuses.

En substance, la ligne de conduite rationnelle délivrée par l'approche patrimoniale globale sous-tend que les individus soit ajustent les événements à leurs représentations et conduites, soit, inversement, adaptent leurs attitudes et conduites aux contraintes événementielles. Ils peuvent de la sorte suivre l'enchaînement de ces événements, les prévoir ou bien être dépassés³⁰³. L'occurrence d'un arbitrage vient nous rappeler que la gestion mise en œuvre suppose parfois de se fier à un agenda précis, permettant de structurer temps personnel, temps familial et temps social et de parer à leurs contingences. Dès cet instant, la question qui se pose est celle de savoir si les conduites gestionnaires des porteurs de parts enquêtés épousent fidèlement ou non les principes de cette approche professionnelle objective, s'ils sont coutumiers ou non de la pratique des arbitrages.

Les résultats de notre enquête ne révèlent pas la présence d'arbitrages patrimoniaux réguliers. Néanmoins, deux tendances peuvent être mises en exergue. En premier lieu, les porteurs de parts qui choisissent de mettre en SCI des biens immobiliers déjà acquis ou hérités opèrent un primo-arbitrage ou un arbitrage qu'on peut nommer *proactif*. Ils sont 10 dans ce cas et 17 des 109 SCI du corpus (15,6%) sont concernées. A titre illustratif, on peut se référer aux histoires d'Alain et de Jean-Louis [PDP 10, 60 ans, gérant d'une entreprise commerciale], tout en gardant en mémoire celles déjà entrevues de Didier ou de Georges : Alain et ses deux frères aînés décident en 1997 de constituer une SCI afin d'y placer une maison de famille centenaire située dans la Drôme, héritée de leur mère décédée en 1982. Pendant 15 ans, ils sont restés dans l'indivision et c'est seulement en raison de leur avancée

³⁰³ Cf. Dominique LASSARE, *Psychologie sociale et économie*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1995, p. 173 sq.

en âge, du déperissement de la propriété et d'une perspective de transmission à leurs descendants qu'ils ont mobilisé ce mode de détention indirecte.

Pour Jean-Louis, l'arbitrage juridique revêt une autre allure. A son retour de la guerre d'Algérie en 1962, il intègre le commerce de quincaillerie tenu par ses parents depuis 1937. Ayant en tête un futur passage de relais, son père le suit dans sa volonté de moderniser l'entreprise familiale en créant une SARL, au sein de laquelle ils sont tous les deux associés. A la faveur d'une progression importante, le père achète en nom propre des locaux et entrepôts mitoyens. L'année 1979 marque un tournant puisque, à la suite du départ en retraite de son père, Jean-Louis reprend les rênes de la société. Ses 4 frères et sœurs le rejoignent, séduits par son projet « expansionniste ». A cette date, il monte avec les autres membres de la fratrie une SCI pour racheter l'immeuble dans lequel se trouvent le commerce et ses dépendances et que ses parents habitent encore. Trois arbitrages interviennent à respectivement 13, 14 et 16 ans d'intervalle. En 1992, le père de Jean-Louis décède ; la fratrie introduit dans la SCI les fruits de la succession, à savoir les locaux paternels acquis au début des années 60. En 1993, c'est la mère qui meure à son tour ; les enfants récupèrent son appartement détenu en usufruit et en profitent pour grossir le patrimoine de la SCI – il sera loué. Enfin, en 1995, ils détruisent une partie de leur immeuble, jusqu'alors destiné à du locatif résidentiel, pour créer un parking et des entrepôts supplémentaires. Cet événement devient l'occasion de faire les comptes, c'est à dire de calculer la valeur totale du patrimoine sociétaire ; il s'ensuit une augmentation du capital de la SCI : il passe de 250 000 à 1,5 million de francs. Jean-Louis a ainsi su accommoder sa stratégie patrimoniale dans le temps – réalisation d'arbitrages du contenu et de l'enveloppe – aux événements familiaux et professionnels qui l'ont frappé.

En ce qui concerne Didier et Georges, la mise en société de leurs biens, auparavant détenus et gérés en nom propre, correspond pour le premier à la volonté de financer une série de travaux d'aménagement, en amortissant le plus possible leur charge fiscale (*cf. infra*, § 6.2), et de jouer la carte de la solidarité tant conjugale qu'intergénérationnelle (protection de sa conjointe et transmission programmée en direction de ses enfants) ; pour le deuxième à l'adaptation à une situation professionnelle inattendue (une rupture d'association libérale). Pour ce dernier cas, même s'il n'est pas vraiment envisagé comme tel, l'arbitrage existe puisqu'il initie le changement de destination d'un bien conjugal de rapport en cabinet libéral.

En second lieu, il est loisible d'affirmer que la détention d'un patrimoine important favorise une telle pratique où s'entremêlent stratégies et tactiques. Au sein de notre corpus, nous avons observé que 11 enquêtés possédaient au moins deux SCI et que seulement 12 des 109 SCI comportaient 2 biens immobiliers et plus. Contrairement aux cas que nous venons d'évoquer, l'usage de l'arbitrage concerne surtout ici des enquêtés *investisseurs immobiliers* patentés, ou qui ont fait des investissements répétés dans le temps un critère de leur identité de propriétaire. Pour solidifier leurs stratégies patrimoniales et financières et optimiser la gestion de leurs actifs, ils demeurent très attentifs aux évolutions des marchés dans lesquels sont localisés leurs biens et naturellement aux environnements juridiques et réglementaires ; ils agissent en « experts ». Dès lors, compte tenu de ce stock de compétences et de la nécessité de remédier à une conjoncture défavorable, il leur arrive d'user d'arbitrages rétroactifs.

Pour faire état de ce « professionnalisme », et ainsi d'une possible restructuration stratégique, nous mobiliserons les cas de Rémi et Norbert. Plutôt que de les disjoindre, nous allons essayer de les mettre en perspective ; l'analyse y gagnera. Devant l'évolution financière négative de l'une de ses 7 SCI, Rémi prend le parti à un moment donné – il ne souhaite plus abonder le compte-courant sociétaire avec ses fonds personnels – de réaliser un nouvel investissement par le truchement de la société existante. Pour renflouer les caisses, il greffe un nouveau local au local commercial déjà détenu et génère donc de nouvelles rentrées locatives. Il joue la carte de la compensation comptable, sachant que le nouveau bien se montre très rentable. Alors qu'il estimait jusqu'à ce problème qu'il fallait *toujours* créer une SCI par bien immobilier – et que les excédents de l'une pouvaient ponctuellement couvrir les déficits d'une autre – il refond petit à petit sa vision des choses. On note qu'il rejoint une posture que Norbert défend depuis longtemps :

« [...] Souvent la tendance des gens, c'est de faire une SCI par bien immobilier. Moi je suis dans 9 SCI et dans certaines d'entre-elles j'ai pas mal de biens. Il y a toujours la même souplesse parce que la SCI peut vendre un bien et en racheter un autre. Alors, je fais une petite digression, mais d'une manière générale il ne faut pas qu'elles vendent trop, qu'elles fassent trop d'achats ou de reventes parce qu'elles peuvent être assimilées à des marchands de biens, voire des professionnels de l'immobilier. Donc, c'est pas ce qu'il faut faire.

Q – Ce n'est pas ce que vous recherchez ?

« Ce n'est pas ce que fais d'ailleurs. Je fais ce qu'on appelle des arbitrages. C'est-à-dire qu'une fois de temps en temps, je vends ou je rachète quelque chose, mais pas deux fois par an. C'est

important de le savoir [...] »

[Norbert, PDP 33].

Par conséquent, la logique du désinvestissement succède parfois à la logique de l'investissement. Cette variation peut se comprendre à la lumière de la position occupée dans le cycle de vie. A l'aube de la retraite, les projets immobiliers se font plus rares ou sont soumis à une plus grande sélection qualitative. De fait, les attitudes des porteurs de parts et le fonctionnement corrélatif de leurs SCI se distinguent par des périodes alternées de léthargie et d'activité. Comme le suggère Norbert, il ne faut pas perdre de vue que la dynamique des achats et des reventes est soumise à une législation assez stricte, au point que trop d'investissements rapprochés dans le temps entraînent une perte du statut civil de la SCI et une requalification fiscale pour cause d'activité commerciale. Les bénéficiaires de la souplesse gestionnaire risquent de passer à la trappe et le régime de la transparence d'être remplacé par celui, plus rigide, de l'opacité. Cette dynamique doit donc demeurer occasionnelle et justifiable, à savoir être plus patrimoniale que commerciale³⁰⁴. Dans ces conditions, l'arbitrage requiert patience, parcimonie et précaution³⁰⁵. Il n'incombe pas aux opportunités immobilières et marchandes de seulement venir promouvoir une logique d'investissement ; elles peuvent aussi servir une stratégie de substitution des biens. La saisie d'opportunités lucratives démontre ainsi que désinvestissement ne rime pas forcément avec désaccumulation.

Une double rhétorique du jeu et du risque

L'évocation des arbitrages nous invite à nous pencher sur une autre facette comportementale inspirée par l'usage sociétaire : *le comportement ludique*. En l'espèce, la dynamique du jeu se manifeste à deux niveaux : un jeu avec les règles juridiques³⁰⁶ et un jeu avec les biens eux-mêmes. L'un comme l'autre caractérise assez bien les actes et la

³⁰⁴ Dans son article 632, le Code de Commerce et de l'Artisanat formalise bien la nature commerciale *stricto sensu* des opérations immobilières d'achat et de revente. En revanche, le Code Civil indique qu'une SCI peut effectuer des opérations commerciales que si elles restent l'*accessoire* de l'activité civile de la société. Les actes commerciaux doivent donc être *utiles* à l'activité civile et revêtir une importance relative. Pour ne pas se voir redéfinie en société à *prépondérance immobilière*, les arbitrages doivent être exceptionnels et leur projection consignée dans les statuts sociétaires. En outre, le fisc, au travers de l'article 206-2 du Code Général des Impôts soumet d'office à l'IS toutes les SCI qui exercent une activité commerciale.

³⁰⁵ Les arbitrages immobiliers pratiqués par Norbert Rémi et Etienne ne sont pas si éloignés que cela des *arbitrages financiers* opérés sur le marché boursier – *i.e.* réaliser un profit sur la différence des cotes d'une même action sur des marchés différents ou d'action différentes mais comparables, sur un même marché –, même si chaque investissement a sa spécificité et sous-tend un rapport au temps intrinsèque. Il n'est alors pas interdit de parler d'une espèce d'acculturation technique. D'ailleurs, ces trois enquêtés confirment détenir des portefeuilles de valeurs mobilières non négligeables.

³⁰⁶ Cf. *supra*, chapitre 1, § 1.2, pour une assimilation cognitive de la dématérialisation sociétaire aux principes du jeu de cartes, formulée par certains juristes.

mentalité des investisseurs professionnels. En dépit d'un traitement à part entière de la première dimension dans le chapitre suivant, nous pouvons tout de même apporter quelques éléments pour démontrer leur interaction.

D'un point de vue lexical, l'idée de jeu renvoie essentiellement à celle de divertissement et de distraction. *A priori*, il serait incompatible avec des activités « sérieuses » de l'acabit de la gestion de patrimoine. C'est du moins ce qui ressort, par interprétation, de l'analyse des entretiens : « l'argent et le patrimoine sont des affaires sérieuses, à forts enjeux, qui impliquent des méthodes rigoureuses et rationnelles ». Les praticiens et la très grande majorité des porteurs de parts semblent unanimes à ce propos. Pourtant, jeu et méthode ne sont pas antagoniques et peuvent même se révéler étroitement liés. Pour qu'il puisse être correctement joué, un jeu admet des règles ou un *modus operandi* précis. D'ailleurs, les participants d'un *jeu de sociétés* emploient souvent des stratégies et des tactiques pour arriver à leur fin : remporter la victoire – *i.e.* dans l'optique gestionnaire, optimiser ses actifs et sa situation fiscale ou matrimoniale par exemple.

Si nous pouvons donc imaginer que tous les porteurs de parts enquêtés sont engagés dans une sorte de vaste jeu qui doit les amener à combler leurs attentes patrimoniales, il est bon de cerner ce qui chez eux relève véritablement du jeu (débat axiologique et éthique) et de mettre en évidence le caractère gradué de leurs perceptions.

De près ou de loin, la référence ludique innerve l'argumentaire d'un tiers des enquêtés (16/46). Il s'agit des porteurs de parts qui, par leur implication socioprofessionnelle (actuelle ou passée) et/ou par leur adhésion aux valeurs, pratiques et langage du monde des affaires, font des investissements rentables par des SCI la pierre de touche de leurs stratégies d'enrichissement personnel. En reprenant les propos d'un porteur de parts, nous pouvons dire qu'avec la SCI certains ont « *l'impression de jouer au financier* » [Didier]. Si d'aucuns affirment sans détour et de façon craintive, à l'aune des sommes investies, qu'« *il ne s'agit pas d'un jeu* » [Bernard], l'impression se transforme cependant en réalité concrète lorsque la feuille de route gestionnaire consiste à :

- 61) « *flairer les bonnes affaires* » ou « *sentir les coups* », en fréquentant notamment les ventes aux enchères [Etienne],
- 62) « *faire d'une pierre deux coups* », en recourant à la SCI pour transmettre et défiscaliser simultanément [Serge],
- 63) « *refaire le même coup* », c'est-à-dire monter deux SCI à an d'intervalle pour acheter des locaux commerciaux [Jean-Claude],

64) «*toujours tout négociier* » [Rémi, Colette],

65) «*jouer avec les sociétés* », [Robert].

Alors que pour Etienne, Serge et Rémi les biens immobiliers ressemblent à des placements-produits dénués de valeur affective – ils sont fongibles et interchangeables –, pour Robert et Jean-Claude, par contre, le respect des biens est primordial et ils préfèrent profiter des avantages que leur octroie à titre personnel le droit des sociétés : compensations matérielles régulières (*cf. infra*, § 6.4) et arrangements inter-sociétaires sporadiques (*cf. infra*, § 6.2 et § 6.3), plutôt que de prendre trop de risques marchands et de plonger un tourbillon d'incertitudes.

S'il est une accointance à remarquer, c'est justement celle entre le jeu et le risque. Dans cette perspective, nous pouvons faire état d'une *conscience différentielle des risques gestionnaires*³⁰⁷, toujours selon les mêmes principes positionnels et axiologiques. Dans leur exercice de mise en intrigue factuelle et idéale, les enquêtés identifient bien le risque à une contrainte de gestion. Pour ceux qui s'attachent à la sécurité et à la précaution, le risque doit être réduit à sa portion congrue. L'investissement immobilier est perçu comme un placement sûr, quoique souvent moins liquide, qui encoure peu le risque d'une moins-value et qui, sur le long terme, délesté du poids des emprunts, apporte des satisfactions pécuniaires. En revanche, les autres, ceux qui se conforment à un ethos d'investisseur, le risque se présente comme une donnée avec laquelle on doit composer. Rémi, Pascal et Frédéric le précisent d'ailleurs clairement : «*il n'y a pas de placements sans risques* » ou encore «*dans les affaires il y a toujours un risque* »³⁰⁸. Pour autant, cela ne signifie pas qu'ils fuient la sécurité ou qu'ils ne sont pas précautionneux. Ils établissent une échelle de préférences temporelles qui donne à voir une possible cohabitation entre stratégie d'enrichissement et stratégie de transmission. Les deux ne sont pas foncièrement opposées ; nous pensons au contraire qu'elles s'inscrivent dans un continuum. C'est du moins ce que reflète, sous un autre angle, la validation de notre hypothèse sur l'interconnexion des motifs de recours sociétaire (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4).

A l'instar du jeu, le risque est polymorphe. L'analyse des discours nous permet de dégager 4 figures du risque gestionnaire : le risque fiscal, le risque financier, le risque commercial et

³⁰⁷ Dans les chapitres 7 et 11, nous aborderons la question des risques découlant de l'irrespect des obligations juridiques, de leur méconnaissance relative, ainsi que celle des effets socio-juridiques induits.

³⁰⁸ Indiquons tout de même, en suivant Luc ARRONDEL et André MASSON, que les ménages possesseurs d'assurance-vie ou de produits de retraite – ceux détenant les montants de patrimoine les plus forts – investissent davantage dans des actifs risqués. Etienne, Rémi et Norbert intégraient cette catégorie des possesseurs d'un patrimoine diversifié. *Cf.* « Gestion du risque et comportements patrimoniaux », *op. cit.*

le risque locatif. Si quelques enquêtés semblent plus sensibles à l'un qu'à l'autre en particulier, en fonction d'un vécu plus ou moins pénible en la matière, il est plus judicieux d'évoquer leur intercurrence, *a fortiori*, une fois de plus, quand le porteur de parts se grime en investisseur professionnel. Pour mieux préparer le lecteur aux points suivants, il paraît utile d'en voir brièvement le contenu :

- 66) le *risque fiscal*. Tout en restant sur le qui-vive, l'Administration fiscale tolère l'emploi de montages sociétaires. Ceux-ci ne doivent pas être mobilisés pour contourner plus que de raison des règles fiscales qui le sont déjà. Le risque se situe donc au niveau des contrôles, redressements et autres requalifications pour abus de droit.
- 67) le *risque financier*. La gestion d'un bien immobilier n'est pas à l'abri d'aléas conjoncturels qui influent sur l'équilibre financier de la SCI : travaux imprévisibles, départ d'un associé qui récupère sa mise initiale, etc. Le risque qui se présente ici est celui d'un abondement non prévu du compte-courant ou de la souscription à de nouveaux emprunts bancaires.
- 68) le *risque commercial*. Selon la nature de la SCI, les parts peuvent être difficilement cessibles. En effet, les parts de SCI familiales trouvent rarement des cessionnaires en dehors du giron familial. Ce qui fait dire aux spécialistes que ce marché est hermétique et la production de liquidités pratiquement impossible. Pour preuve le cas de Françoise et Henri qui au moment de l'enquête éprouvaient les pires difficultés à céder les parts de leur SCI, les acquéreurs potentiels du studio étant refroidis par une structure estimée contraignante et préférant de loin ne racheter que le bien. Par contre, pour les SCI d'investissement et professionnelles, le risque est moindre dans le sens où, très souvent, les cessionnaires sont autant intéressés par le bien que par l'enveloppe juridique. Par-delà les négociations sur le prix, les deux parties, appartenant généralement à un même milieu, avec des codes et des repères proches, sont, pouvons-nous dire, sur la même longueur d'ondes.
- 69) le *risque locatif*. Enfin, ce risque n'est pas propre aux SCI ; il touche aussi les propriétaires-bailleurs en direct. Toutefois, il importe pour le porteur de parts de surveiller de près les mouvements locatifs, d'anticiper les coups durs, puisqu'ils garantissent le maintien d'un système programmé d'autofinancement.

Quand dans le chapitre précédent nous avons énuméré les possibles motifs de constitution sociétaire, nous avons entrevu celui de la récupération d'un bien aux enchères [cf. Pascal et Solange]. D'une certaine façon, ce cas symbolise un idéal-type du jeu gestionnaire et sociétaire, sachant que les instigateurs du « coup » sont à la merci des surenchères des autres adjudicataires et donc d'un échec tactique plus ou moins cuisant. Une autre pratique

témoigne à notre avis fort bien de la combinaison entre jeu, arbitrage et risque : celle des SCI *en sommeil* ou *sans activité*.

D'un point de vue réglementaire, la société en sommeil est une société « *économiquement morte mais juridiquement vivante*. »³⁰⁹ Son existence peut soit coller à une stratégie économique volontaire, soit faire écho à une cessation d'activité dérivant d'une vente ou d'une banqueroute. Si dans la seconde occurrence la société est qualifiée de « *sénile* », elle est, dans la première, définie comme une société « *infantile* » attendant d'être réveillée³¹⁰. Dans ces conditions, la société est immatriculée au RCS « sans activité » et devient, dans le jargon des affaires, une « *coquille vide* ».

A la suite de notre consultation des « fiches sommaires » informatisées du RCS, il paraît important de nuancer le sens de tels montages et des stratégies qu'ils supposent. A côté des SCI enregistrées sans activité *ab initio*, on rencontre des SCI qui deviennent « dormantes » au bout de quelques années d'exercice. Après avoir vendu le bien immobilier que leur structure juridique possédait, les porteurs de parts opèrent une dissolution administrative, sans toutefois l'accompagner d'une clôture concomitante de la liquidation. L'intérêt d'une telle procédure réside dans la conservation d'une société prête à accueillir de futurs biens acquis au gré d'opportunités. Si en fonction du calendrier qu'ils se sont fixés, les porteurs de parts ne font pas l'affaire escomptée, ils pourront toujours procéder à la liquidation de la SCI à sa radiation du RCS. Tout est finalement question de temps, de transitions stratégiques et d'allure des trajectoires personnelles. Sur un plan quantitatif, cette double pratique reste marginale puisqu'elle ne concerne que 3,5% de l'ensemble de l'échantillon (53/1 521). Nous avons en effet répertorié 11 SCI déclarées sans activité dès leur immatriculation et 42 liquidées au moins un an après leur dissolution anticipée.

Habituellement utilisée par des groupes financiers et d'affaires pour répondre aux opportunités et éluder les tracasseries d'une inscription légale, des particuliers souscrivent aussi à ces montages. Il ne s'agit pas bien sûr de n'importe quels particuliers mais de ceux qui font de l'investissement à la fois un jeu et un horizon et qui, comme Sylvain [PDP 36, 66 ans, courtier financier indépendant], s'approprient les principes d'action des investisseurs institutionnels :

« [...] J'ai toujours une SCI ou deux avec des copains. Mais ces SCI, elles restent dans le tiroir.

Elles restent dans le tiroir parce qu'elles ont quand même un numéro au Registre du Commerce et

³⁰⁹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIAINDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 212.

³¹⁰ *Ibid.*

tout, mais on les met en non-activité pour ne pas recevoir du fisc et de tout le monde les charges à payer... Donc on déclare qu'on est sans activité. Par contre, si demain je trouve un truc à la bougie³¹¹, j'achète et elle est immatriculée. Il suffit de passer un document au... d'ailleurs le notaire me le demandera puisqu'elle est marquée sans activité. D'ailleurs quand il veut passer son acte de vente, il va voir le kbis (l'extrait du RCS). Il va effectivement dire « Pourquoi vous achetez un truc, la société est sans activité ? ». Alors, on la remonte [...] Vous savez aujourd'hui, il faut toujours en avoir une sous la main. Dans les affaires j'entends, sinon vous en avez rien à foutre d'une SCI [...] »

[Sylvain, PDP 36]

Tout bien considéré, la dimension temporelle des stratégies et des arbitrages montre que l'outil sociétaire n'est pas réductible au statut de simple moyen. Qu'il nous soit permis à ce sujet de citer à nouveau Georg Simmel : « *Alors que le moyen s'épuise complètement à la réalisation de la fin, qu'il perd sa force et son intérêt instrumental une fois la prestation fournie, l'essence de l'outil est de persister au-delà de son application particulière ou, encore, d'être appelé à rendre un nombre de service non calculable par avance [...]* »³¹². La réflexion simmélienne est d'autant plus pertinente pour notre propos que, généralement, les SCI sont constituées pour des durées suffisamment longues (99 ou 50 ans) qui permettent d'attendre sans inquiétude ou de prévoir une occasion. Du coup, objectivé par la SCI, le travail de prévision consiste, si nous reprenons les termes proposés par François Jullien, à « *construire un raisonnement* » et à « *s'appuyer sur la logique du déroulement* »³¹³. Le premier moment exprime une rationalisation de l'occasion, c'est-à-dire la formulation de conjectures, d'un calcul à partir d'éléments conjoncturels, une appréciation la plus fine possible de la situation (programmation), tandis que le second transcrit l'adéquation d'une intervention efficace au cours d'un processus patrimonial déjà engagé (attente utile).

³¹¹ « A la bougie » désigne un genre de vente au enchères présidée par un commissaire-priseur. Celui débute et achève l'adjudication en s'appuyant sur la combustion d'une bougie. Lorsque celle-ci s'éteint, le particulier qui a fait la grosse surenchère remporte le bien immobilier. Notons au passage que ces ventes sont presque exclusivement fréquentées par des « spécialistes » qui s'informent régulièrement, *via* un réseau ou les commissaires-priseurs eux-mêmes, des dates de leur tenue. Il n'est pas déplacé en l'occurrence de parler de *milieu*.

³¹² Cf. Georg SIMMEL, *Philosophie de l'argent*, *op. cit.*, p. 246.

³¹³ Cf. François JULLIEN, *Traité de l'efficacité*, *op. cit.*, p. 86. Le philosophe indique que l'occasion se positionne au croisement du hasard et de l'art, qu'elle est la jonction d'où provient l'efficacité. Elle est une « *coïncidence du temps et de l'action qui fait que l'instant soudain devient une chance* »; Un moment à ne pas louper en somme.

Aménager, faire fructifier, projeter

Les économistes et les sociologues qui ont approché la question des attitudes des propriétaires-bailleurs lors de la dernière décennie s'accordent sur un point : la transmission et le degré d'engagement dans l'entretien des biens immobiliers se présentent comme deux indices probants d'un comportement patrimonial plus ou moins *actif*³¹⁴. Derrière l'édification de types de propriétaires, ils montrent qu'à partir du début des années 90, à la suite de la crise de l'immobilier, les besoins d'amélioration et de remplacement du patrimoine se substituent peu à peu à la pure création patrimoniale. Nous entrons par conséquent dans une « ère gestionnaire » qui a pour effet, d'une part de fluidifier les marchés immobiliers et, d'autre part, de mieux conditionner la dévolution successorale de patrimoines hérités ou constitués au cours d'une vie. Pour ce faire, nombre de ménages ont diminué leur endettement, davantage mobilisé l'apport personnel, mais aussi tiré sur d'autres cordes : la revente de biens immobiliers, le réinvestissement des héritages ou appel à la solidarité familiale³¹⁵... bref ont promu des arbitrages.

Si nous essayons d'établir un lien logique entre les raisons concrètes de certains montages sociétaires et les attitudes gestionnaires, nous pouvons voir se dégager chez les enquêtés deux grandes tendances stratégiques : une politique d'entretien moins dans un but spéculatif que dans celui de l'amélioration du confort d'un patrimoine d'occupation et/ou dans celui d'une transmission intergénérationnelle décente ; une politique de fructification et d'accumulation patrimoniales régulières dans l'optique d'une revente peu ou prou planifiée ou de la constitution de placements rentables. Bien que paraissant de prime abord inconciliables, ces deux tendances comportementales peuvent se côtoyer ou bien permuter dans le temps, au fil d'une redéfinition des besoins et des motivations, de revirements projectifs, de l'évolution des situations familiales et professionnelles :

« [...] Notre but n'est pas d'augmenter le patrimoine mais de maintenir ce qu'on a. On a fait des travaux dans la maison de la Drôme et on en avait déjà fait une série avant. Ensuite, on a à finir les façades et les terrasses ; il reste encore un tas de choses. Pour l'instant, on rembourse les prêts. Nous, en gros, on perçoit 3 000 et quelques francs de loyers par mois et on rembourse 2 150 francs à la banque... et il y en a encore pour 10 ans. Donc ça nous laisse une petite marge de manœuvre pour payer deux trois bricoles, ce qui arrive régulièrement d'ailleurs, et puis se faire un petit

³¹⁴ Cf. Jean-Paul LEVY et Odile SAINT-RAYMOND, *Profession : propriétaire*, op. cit., p. 143. Michel MOUILLART, « Les logiques patrimoniales dans les marchés du logement » in François ASCHER (dir.), *Le logement en questions*, Paris, Editions de l'Aube, « Essai », 1995, p. 100-139.

³¹⁵ Cf. Michel MOUILLART, « Les marchés immobiliers à usage d'habitation », *Regards sur l'actualité*, La Documentation française, n° 229, mars 1997, p. 39-55.

« matelas » pour nous. Il faut être un peu prudent. Notre projet, c'est de rénover ce qu'on a déjà. Mes parents ont fait ce qu'ils ont pu à l'époque mais c'est resté un certain nombre d'années sans qu'il y ait trop de choses de faites. Notre projet c'est de faire deux salles de bains, une par étage »
[Alain, PDP 7]

L'attitude gestionnaire d'Alain se comprend d'autant mieux que cette maison héritée de sa mère est très ancienne et fut le théâtre de son enfance. Il s'est fait un point d'honneur de lui redonner son lustre d'antan sans pour cela négliger la possibilité d'assurer ses arrières. Dans cette perspective, ses frères et lui ont pris le parti de créer une SCI et de vouer une partie de cette propriété, devenue résidence secondaire, à la location.

En effet, lorsqu'il détient en direct sa résidence principale ou secondaire, n'importe quel propriétaire ne jouit que d'avantages fiscaux réduits. Comme l'énonce un article du Code Général des Impôts (article 15/II), la déduction, de ses revenus fonciers, des intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition, l'apport, les dépenses d'entretien, de réparation et d'amélioration des résidences d'occupation personnelle est impossible³¹⁶. Afin de contourner cette disposition réglementaire, Alain a donc choisi de monter d'apporter la maison familiale à une SCI. Toutefois, la parade ne peut véritablement fonctionner que si un contrat de bail est conclu entre la SCI et les intéressés, l'Administration fiscale ne pouvant invoquer un montage qu'à la seule fin d'une création anormale de déficit foncier. C'est pourquoi, il a dûment loué, *via* la SCI, un appartement construit dans la maison drômoise. D'un point de vue socio-anthropologique, la dimension symbolique et affective du bien suffirait à expliquer sa « stratégie de concrétisation »³¹⁷. Néanmoins, en vertu d'une rationalité technicienne commune à beaucoup de porteurs de parts, nous pensons que la fiscalité est une dimension aussi importante, qui a toute sa place dans une analyse sociologique. Il n'est dès lors pas interdit d'affirmer que dans le contexte les deux dimensions se renforcent.

Ainsi, la réalisation de travaux d'aménagement et l'amorce ou la projection d'une transmission représentent deux stades temporels d'une même logique hybride *altruiste-égoïste* – *i.e.* « transmettre mais conserver la maîtrise » comme dirait Robert. Celle-ci

³¹⁶ Cf. Pierre FERNOUX, *La gestion fiscale du patrimoine. Revenus et plus-values*, Paris, La Villeguérin Editions, 4^{ème} édition, 1998, p. 68 *sq.*

³¹⁷ Nous empruntons l'expression à Anne GOTMAN, « L'héritier et le commis voyageur » in Martine SEGALÉN, Coordonné par, *Jeux de familles*, Paris, Presses du CNRS, 1991, p. 173-192. En forgeant ce concept, elle souhaite montrer qu'une maison familiale héritée n'est pas totalement destinée à disparaître ; elle peut être l'objet d'une conservation, d'une retransmission, d'une reconversion, de telle sorte que les héritiers peuvent aménager à leur guise leur nomadisme (vacancier, familial ou professionnel) tout en préservant leurs souvenirs.

s'exprime sensiblement au travers des donations-partages officielles de parts SCI démembrées (4 des 46 enquêtés) ou bien de tous les montages associant parents et enfants (24 SCI sur 109 ; cf. Tableau 37). Elle est d'autant plus forte chez ceux qui comme Alain ont hérité (7 sur 46). En cela, nous pouvons dire qu'ils appartiennent à la catégorie que Jean-Paul Lévy et Odile Saint-Raymond appellent des « *héritiers actifs* », et qui se superpose, parfois selon les cas, à celles des « *propriétaires familiaux* » [Robert, PDP 12 ; Sandrine, PDP 26 ; Charles, PDP 35, 71 ans, retraité] et des « *professionnels du bâtiment* » [Pierre, PDP 25, 68 ans, retraité, ancien entrepreneur dans le bâtiment]³¹⁸.

Mais en sus de ce pragmatisme gestionnaire empreint de valeurs solidaristes, le recours sociétaire objective également une disposition à la fructification patrimoniale dans un registre strictement marchand, personnel et/ou conjugal. Par rapport à la même typologie, les porteurs de parts incarnent des propriétaires « *intéressés* » et des « *propriétaires professionnels* », spécialistes de l'immobilier. Même si la transmission n'est pas leur ligne de mire, les travaux d'entretien demeurent tout même une étape obligée du processus gestionnaire. En assurant l'intégrité physique de leurs biens ou en leur apportant de ponctuelles améliorations techniques, les porteurs de parts de SCI professionnelles se dotent d'un capital monnayable sans trop de difficultés, à plus forte raison quand il est bien situé géographiquement, et matérialisent leur projet de défiscalisation ou de déficit foncier. Pour le coup, de nombreuses phases de travaux peuvent se succéder.

La stratégie d'amélioration/entretien définie par Jean-Louis pour moderniser son entreprise commerciale en fait foi. Depuis sa prise de pouvoir à la retraite de son père, il n'a eu de cesse d'agrandir l'affaire familiale. Outre l'embauche de personnel, l'extension de l'objet de son activité, la conclusion d'un partenariat avec une centrale d'achat nationale, il s'est tour à tour lancé dans l'achat de locaux mitoyens et dans la rénovation ou la transformation de biens déjà gérés par sa SCI. Quoique difficiles à digérer pour une petite structure comme la sienne, ces efforts sont perçus comme « *le prix à payer* » pour s'adapter à la concurrence acharnée des grandes surfaces et pour satisfaire les exigences des consommateurs.

³¹⁸ Cf. Jean-Paul LEVY et Odile SAINT-RAYMOND, *Profession : propriétaire, op. cit.*, p. 113-152. Précisément, les deux sociologues construisent 10 types correspondant à trois groupes de trajectoires patrimoniales. Compte tenu de l'importance de leurs stratégies successorales et d'enrichissement personnel, ainsi que de la fréquence des travaux effectués, nos porteurs de parts intègrent 3 des 4 types du groupe des « *trajectoires ascendantes* » : les *héritiers actifs*, les *propriétaires professionnels* et les *professionnels du bâtiment*, et les deux 2 types de celui des « *trajectoires intermédiaires* » : les *intéressés* et les *propriétaires familiaux*. Il s'agit trivialement des propriétaires qui réhabilitent le plus leurs biens, qui les conçoivent comme un capital à faire fructifier et qui envisagent à plus ou moins longue échéance de passer la main à leur progéniture et à la former dans ce sens.

Dans la mesure où il a reçu la plupart de son patrimoine professionnel de ses parents, Jean-Louis s'apparente de près à un « *héritier actif* » qui a su déclencher une dynamique de transformation immobilière à des moments-clés. Alors que nous aurions pu imaginer la présence d'un fort rapport affectif aux biens familiaux, il fait plutôt montre d'un *attachement relativisé*. Parmi ses descendants, aucun n'envisage sérieusement de reprendre le flambeau. Aussi envisage-t-il une éventuelle reprise par un tiers. Malgré des années de sacrifices à procurer un standing au commerce familial, il ne vit pas son rapport patrimonial sur le mode de la personnification ou de l'identification. Au fil des ans, le commerce a acquis une valeur marchande susceptible de générer d'intéressantes plus-values. Nous pouvons penser qu'il s'en ait convaincu assez tôt au point de faire de la fructification un cheval de bataille. Comme il le déclare lui-même : « *il faut toujours avoir un projet* ». Partant, c'est l'horizon d'une retraite « dorée » qui l'attire particulièrement. Dans cette veine, la SCI occupe une place de choix puisque si l'affaire venait à être cédée, il pourrait conserver son statut de bailleur et compléter sa pension de retraite par des revenus locatifs débarrassés des remboursements d'emprunts.

Telle qu'elle se donne à voir la logique du placement personnel relève de la préparation individuelle à la retraite. La fructification et l'aménagement du patrimoine mettent en relief une attitude propre à beaucoup d'indépendants, préférant « *investir plutôt que cotiser* » [Amid, PDP 29, 67 ans, retraité,]. Consommatrice de temps et d'argent, cette attitude peut par exemple s'articuler autour d'investissements réitérés, spéculatifs, répondant parfois à une sorte d'hédonisme – « *il faut savoir se faire plaisir* » [Etienne].

L'histoire d'Amid peut nous instruire sur ce sujet. Ancien patron de café et restaurateur à Lyon entre 1967 et 1985, il fait ses premiers pas dans l'investissement immobilier en 1982 à la faveur d'une opportunité. Grâce à l'un de ses clients, un notaire, il rachète pour un prix raisonnable un petit immeuble à rénover dans le quartier des Pentès de la Croix-Rousse. Exaspéré par les contraintes de son métier (horaires, charges, etc.), cet investissement s'offre à lui comme un « *loisir* » mais surtout comme une « *issue de secours* ». En effet, il nous a confié qu'en tant que commerçant il avait toujours cotisé *a minima* auprès de sa caisse de retraite complémentaire, préférant de la sorte débloquer son épargne et l'injecter dans la pierre. Dans ces conditions, l'objectif de fructification est venu relayer la panoplie des prestations sociales offertes aux commerçants. Conscient qu'en cotisant beaucoup ses droits seraient quand même modiques, il a regardé l'immobilier comme une *solution assurancielle*. S'il assimile ses débuts dans cette activité à du « *dilettantisme* » et à un

moyen de ne pas rester prisonnier d'un métier difficile, le déroulement de sa trajectoire patrimoniale démontre que l'« amateurisme » cède peu à peu la place à une pratique plus achevée et compétente. Après avoir passé près de dix années à remettre sur pied son immeuble du quartier des Pentes, il le vend et se met en chasse d'un nouvel investissement. Au bout de quelques mois d'investigations, il trouve un petit immeuble en mauvais état à Caluire détenu par une SCI. Séduit par le discours de l'intermédiaire, il rachète les parts et le compte-courant et entreprend – comme dans le coup précédent – une série de travaux pour le revaloriser ; il construira 8 appartements dont le sien.

La capitalisation en vue de la retraite constitue par conséquent le cœur des stratégies de fructification individuelles. La question qui se pose dès lors pour tout investisseur préoccupé par cette problématique est de savoir s'il vaut mieux acheter des locaux professionnels ou des appartements. Pour Rémi, elle ne se pose même pas car seule la valeur d'échange importe et les locaux professionnels de rapport le lui en garantissent une juteuse. Par contre, pour Jean-Claude et Hélène son épouse, c'est la valeur d'usage qui l'emporte :

« [...] On aurait tout aussi bien pu acheter un appartement à la montagne ou à la mer. Mais comme on bosse beaucoup et qu'on ne prend pas de vacances... Notre philosophie c'est d'investir dans le boulot et dans les outils de travail, ça c'est clair. Elle aussi, elle est orthophoniste. Elle aurait pu acheter un appartement à la montagne mais elle a acheté son cabinet. Moi, je suis salarié-cadre, même comme PDG, donc j'ai droit à une retraite cadre. Ma femme en tant qu'orthophoniste, même si elle fait ça depuis 25 ou 30 ans, même si elle a toutes ses annuités, la retraite des professions libérales, c'est peanuts. Donc notre philosophie était d'investir dans des biens qu'on pouvait revendre à la retraite pour se la payer [...] On a fait des investissements pour garantir notre retraite en gros, pas pour investir pour nos enfants »

[Jean-Claude, PDP 20]

Dans un cas comme dans l'autre, l'identité de propriétaire se construit par rapport aux mondes professionnels. Qu'il s'agisse de s'approprier les murs de son entreprise ou bien de ramener les locaux commerciaux à des placements, une vie de travail apparaît presque toujours comme une raison « méritée » d'appropriation privée. Dans ce contexte, l'usage sociétaire médiatise cette forme de *compromis identitaire* entre préoccupations professionnelles et préoccupations patrimoniales.

La réalisation de travaux et le désir de fructification sont communs à tous les porteurs de parts rencontrés. S'ils reflètent la force de leur potentiel stratégique, ils ne suffisent

cependant pas à définir clairement les contours de leur potentiel projectif. Celui-ci se repaît aussi de la formulation de futurs projets immobiliers. 14 des 46 enquêtés déclarent ouvertement avoir de futurs projets – ce qui ne signifie pas, entendons-nous bien, que les autres n'en ont pas. Plus que par un effet d'âge, ces formulations projectives s'expliquent par la consistance des lignes de conduites stratégiques adoptées depuis longtemps, le niveau de ressources patrimoniales et financières, un *habitus* de professionnel ou d'ancien professionnel de l'immobilier, des inclinations individuelles quelquefois compulsives. Quelle que soit la prégnance de l'un ou l'autre de ces facteurs, le futur projet n'est envisagé que par le truchement sociétaire.

Ne vivant plus dans les Yvelines depuis une dizaine d'années, Didier pense prochainement vendre l'un de ses deux biens parisiens afin d'investir dans la région. Hésitant entre l'achat d'un chalet dans les Alpes ou de studios à rénover dans le centre de Lyon, il sait d'avance qu'il passera par la SCI car, comme il le proclame avec assurance, il « *ne raisonne que par la SCI* ». La réflexion est toujours menée sur la base d'une segmentation patrimoniale qui le taraude depuis le rachat de son entreprise industrielle. Pourtant, une autre dimension affleure. Après l'investissement dans l'immobilier de rapport, la résidence principale et les actifs professionnels, c'est l'acquisition d'une résidence secondaire qui l'attire. Nous passons donc d'un espace patrimonial tridimensionnel à un espace patrimonial quadri-dimensionnel, sachant que ses futurs biens feront toujours l'objet d'aménagements défiscalisés.

Ayant mis sa résidence principale en SCI, Colette est paradoxalement convaincue de l'« *inutilité* » du montage (elle ne le conseillerait pas elle-même à autrui). Comme beaucoup de montages de ce type, les dépenses prédominent, les recettes sont inexistantes et le spectre du contrôle fiscal rôde insidieusement. C'est pourquoi, elle caresse l'espoir de vendre sa maison et d'employer la plus-value dégagée à l'achat en cascade de studios. Elle parfera ainsi sa stratégie d'enrichissement personnel et pourra se comporter à nouveau comme la professionnelle de l'immobilier qu'elle fut par le passé. Le projet sied donc à sa logique de précaution et à son désir de ne pas rompre avec un métier qui lui a donné de grandes satisfactions personnelles et dont elle a la nostalgie.

La transmission des modèles gestionnaires : entre perfectionnement, gratitude et rupture

L'exposition des divers modes d'accès à la connaissance sociétaire (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.2) nous a permis de juger de l'influence partielle des réseaux familiaux. Sans toutefois

être aussi efficaces que la pratique professionnelle, le cursus scolaire ou la détention d'un capital réticulaire, ils méritent d'être pris en considération, ne serait-ce parce que la question de la transmission des savoirs, des procédés, des normes et des valeurs y pèse de tout son poids.

Bien plus que de transmettre des biens et des savoirs, la famille transmet, soit implicitement, soit intentionnellement, des attitudes. Celles-ci alimentent un processus de socialisation qui, au cours du temps, est soumis à des modifications, des dynamiques, génératrices de changement social³¹⁹. Outre le patrimoine lui-même, la gestion du patrimoine n'échappe pas à ce rapport de continuité et de discontinuité. Les modèles qui sont légués peuvent soit être conservés en l'état, soit corrigés compte tenu des contextes sociaux spécifiques que traversent les légataires. En définitive, nous observons des pratiques et des représentations variables qui dépassent le strict cadre de la SCI ou qui la réintègrent dans un système patrimonial plus général. Les attitudes vis-à-vis de la transmission et des traditions gestionnaires oscillent donc entre la césure, le respect et le renouvellement, et restent ce faisant toujours plus ou moins *réflexives*³²⁰. Au décryptage de 3 attitudes familiales, nous ajouterons celui de 2 attitudes face à la transmission des procédés dans un milieu associatif et à une gestion traditionnelle des placements :

- *Une adaptation de la donation sur fond de gratitude.* Pierre a 36 ans lorsqu'il reçoit en 1968 de son père, par donation, une propriété lyonnaise présente dans la famille depuis 6 générations. Il emménage avec son épouse et ses trois enfants dans un domaine qu'il connaissait bien jusque-là pour y avoir passé, durant son enfance et son adolescence, la majeure partie de ses vacances. Si pendant de longues années il s'est senti gêné, ce n'est que 30 ans après qu'il prend véritablement conscience du bien-fondé du geste paternel ; quand, pouvons-nous dire, c'est à son tour de transmettre. Il interprète les mobiles qui ont guidé l'action de son père à la lumière des siens : il souhaite aider ses deux filles et son fils dans leur installation résidentielle (Le ménage de sa fille réside dans une partie du domaine, son autre fille et son fils ne résident pas à Lyon mais pourraient prochainement revenir ; de toute façon, Pierre souhaite ardemment que ses enfants viennent habiter dans un domaine qui fait plusieurs hectares). Avec du recul, il éprouve un sentiment de gratitude, teinté de dette, envers son père, puisque au-delà de la transmission d'un bien qui lui a permis de démarrer une nouvelle vie – et qu'il rénové

³¹⁹ Cf. Isabelle BERTAUX-WIAME et Anne MUXEL, « Transmissions familiales : territoires imaginaires, échanges symboliques et inscription sociale » in *La famille en questions, état de la recherche*, Paris, Syros, IDEF, 1996, p. 187-210.

³²⁰ Pour Anthony GIDDENS, la tradition est réinventée à chaque génération, à partir de l'héritage culturel de celle qui la précède. Elle est sujette à la « *réflexivité sociale de la vie sociale moderne* », c'est à dire à « *l'examen et la révision constante des pratiques sociales, à la lumière des informations nouvelles concernant ces pratiques mêmes, ce qui altère constitutivement leur caractère* ». Cf. *Les conséquences de la modernité*, op. cit., p. 44-45. Dans un ordre d'idée assez proche, Raymond BOUDON et François BOURRICAUD soutiennent que la tradition doit moins être abordée sous ses aspects reproductifs que sous ses aspects « *sélectifs* », « *évaluatifs* » et « *évolutifs* » ; elle est moins donnée que construite. Cf. Article « Tradition » in *Dictionnaire critique de la sociologie*, op. cit.

régulièrement en 30 ans pour y installer sa résidence principale et le siège de son entreprise de bâtiment – figure la transmission de la libéralité comme procédé et celle, axiologique, de la nécessité de donner. Il reconnaît que son père « *a eu une idée absolument géniale* ». Pourtant, contrairement à lui, il ne procède pas à une donation en pleine-propriété. Désirant conserver la maîtrise gestionnaire et réaliser quelques économies fiscales, il a écouté les conseils d'un notaire réputé en constituant une SCI « démembrée » dont il peut échelonner la donation des parts tous les 10 ans en jouissant d'un abattement fiscal. Il reste maître à bord mais se heurte à l'incompréhension de sa fille aînée quant au sens de la nue-propriété et au sentiment de se sentir pseudo-propiétaire (cf. *infra*, chapitres 7 et 10). Premier accroc dans le processus de transmission, où la fille aînée, défendant ses intérêts patrimoniaux personnels, semble plus attirée par le procédé qu'avait choisi son grand-père.

- *Rompre avec une gestion à l'ancienne*. L'installation de Jean-Louis en 1979 dans le fauteuil de gérant de l'entreprise familiale entraîne un abandon des méthodes de gestion paternelle. Citons-le :

« [...] Le commerce de l'époque, vous ne l'avez pas connu, mais il y en avait au plafond, dans la cave, au grenier, à droite et à gauche (rires). Donc on a déménagé dans un local de 160 mètres carrés ; c'était déjà un développement important. Tout ça a été fait dans le cadre de la SARL. Bon, mon père avait des méthodes de gestion qui étaient les siennes à l'époque. On ne va pas rentrer dans le détail ».

R – C'est-à-dire ? Une gestion familiale ?

« C'était une gestion familiale et très personnelle. C'était l'époque où quand vous faisiez du commerce, du petit commerce comme ça, on pouvait faire fortune... enfin mettre un peu d'argent de côté. Bon, c'était sa méthode, mais en fin de mois, quand les charges étaient bouclées, ce qui était en excédent, eh bien ça passait à gauche (rires). Donc on a eu l'opportunité, enfin l'opportunité si on veut, disons qu'à partir du moment où ses enfants sont rentrés dans l'entreprise, bon on a fait pression pour la développer [...] Tous les travaux, agrandissements, aménagements qui avaient été faits n'apparaissent pas... A aucun moment, ça n'a paru dans les comptes de la SARL. Tout était fait par mon père en nom propre. Enfin bon, il y a eu des « salades » parce qu'à trois ans d'intervalle on a eu des contrôles fiscaux assez sévères à l'époque »

[Jean-Louis, PDP 10]

- Si Jean-Louis n'abandonne pas le processus de patrimonialisation de l'entreprise, il tend à le réformer grâce à des méthodes plus modernes. La transition ne se déroule pas sans difficultés dans le sens où il indique avoir « *fait pression* » auprès de son père, habitué à des arrangements à la limite de la légalité. Tout porte à croire que la passation de pouvoir, et sa traduction sous forme de donation, a donné lieu à d'âpres discussions ; comme si Jean-Louis avait quelque peu « contraint » son père à partir. Une fois la dévolution organisée, il décide d'abandonner le statut de locataire pour celui de

propriétaire. La SCI qu'il monte pour amortir et mieux répartir la charge des travaux cache en réalité une distanciation avec une tradition et une mentalité propres à beaucoup de petits commerçants de la génération de son père et estimées désuètes. Il n'est pas emballé à l'idée de faire du commerce « à l'ancienne » et le fait savoir. De fait, la SCI participe à la restauration d'une conduite plus prévoyante et une logique de modernisation de l'entreprise. A elle le soin de prendre à sa charge tous les travaux sur le foncier et l'immobilier ; à la SARL celui de relever le défi de l'informatisation et d'une nouvelle stratégie publicitaire. Autant de leviers en somme nécessaires pour juguler le déclin qui frappe le petit commerce depuis le milieu des années 60 et l'avènement des grandes surfaces commerciales. Les efforts juridiques et matériels enclenchés visent ainsi à faire de l'entreprise une structure intermédiaire entre le commerce de détail et la grande surface.

- L'immersion dans une culture familiale sociétaire. La description préalable des PCS des pères des enquêtés nous a conduit à voir que près d'un tiers d'entre eux appartenaient à la catégorie des dirigeants d'entreprise ou à celle des professionnels libéraux juridiques, comptables et financiers. Tout en énonçant l'idée d'un « déterminisme faible », nous avons conjecturé que les enquêtés avaient pu, et parfois su, tirer profit d'une familiarisation parentale avec les techniques sociétaires. Nous en avons d'ailleurs apporté la preuve empirique en abordant les cas de Solange et de Stéphanie. Celui d'Etienne est à ce sujet tout aussi éloquent. De plus, il présente des similarités avec celui de Jean-Louis, voire de Pierre. En 1972, il rentre avec ses deux frères dans la société commerciale fondée par son père en 1945. Devant l'augmentation constante du chiffre d'affaires, ils transforment la SARL en SA et créent de nombreux magasins dans la Presqu'île, à Paris, Strasbourg et Cannes. En 1989, la société devenue groupe fait son entrée à la bourse, au second marché. C'est à ce moment que la fratrie décide de répondre favorablement à une OPA amicale d'un concurrent parisien. Ils en retirent un très fort capital que chacun investit en partie dans l'immobilier au moyen de SCI. En 10 ans, les trois frères montent 16 SCI pour l'acquisition de biens professionnels de rapport, de studios et de résidences secondaires, surtout localisés dans la région. Cette retraite anticipée leur fait embrasser une carrière de rentier. En regardant les choses de plus près, leur culture des techniques sociétaires de gestion s'est façonnée au croisement des pratiques paternelles et d'une fréquentation soutenue des meilleurs praticiens de la place de Lyon. Le développement d'une culture et d'une rationalité sociétaires leur a permis de devenir des professionnels de la SCI mus par des valeurs d'enrichissement personnel et de transmission patrimoniale déjà éprouvées par leur père en son temps.
- Professionnaliser un fonctionnement associatif. La transmission des modèles gestionnaires n'a pas seulement cours dans les groupes familiaux. Comme en témoigne la méthode sélectionnée par Hervé et ses camarades, elle peut toucher d'autres groupements dont le fonctionnement intra-relationnel opère à la jonction, comme dirait Max Weber, de la communalisation et de la sociation. Quand Hervé décide de faire racheter les parts d'une SCI par une société civile-holding, il sait qu'il brave une ambiguïté et encoure une polémique : répondre à l'attente matérielle de militants associatifs, abhorrant le système marchand, en recourant à l'une de ses émanations instrumentales. Si le montage s'est concrétisé, c'est semble-t-il à force de persuasion et

de compromis. En dehors de la possibilité d'aider la fédération à s'épanouir dans un local flambant neuf, de clarifier sa gestion et par là même occasion de faire un petit placement d'épargne – pour certains, il s'agit à vrai dire plus d'un souscription-don que d'une souscription-investissement –, il étaye ses arguments sur un précédent, devant lequel les militants ne peuvent rester sourds et impassibles. En effet, dans les années 70, plusieurs associations aventurées dans la sauvegarde du plateau du Larzac ont racheté en SCI de grandes quantités de terrains destinés à la construction par l'Etat d'une vaste base militaire. Devant la pression de l'opinion et une myriade de porteurs de parts à exproprier, les pouvoirs publics ont fait machine arrière. Quelques années plus tard, des associations écologistes – parfois les mêmes que dans le Larzac – ont aussi actionné le levier sociétaire pour empêcher, avec des fortunes diverses, la construction de centrales nucléaires. Quand bien même l'objet diffère, Hervé sait très bien que la SCI n'est pas inconnue dans ce genre de milieu et qu'il suffit, pour que son emploi soit justifié, de la dévêtir de ses oripeaux « affairistes » ou de réinterpréter, pro domo, son essence juridique. Après tout, la SCI n'a pas d'objet commercial et affiche quelques analogies avec d'autres groupements à but non lucratif comme l'indivision, la copropriété ou l'association (cf. supra, chapitre 1, § 1.1.).

- Créer un nouveau type de fonds de pension. Les montages sociétaires en cascade initiés par Frédéric s'inscrivent dans une stratégie de placement collectif, dont l'épargne des associés constitue le ferment. En élaborant un système gestionnaire à mi-chemin entre la SCI, la pierre-papier (SCPI) et le fonds commun de placement (FCP), il cherche à se démarquer des placements traditionnels diffusés par les établissements bancaires et les compagnies d'assurance, selon lui mal gérés et pas si rentables que cela. A l'origine de cette alternative, dont il retire une certaine gloire – « on est les seuls à faire ça ! » – se trouve une vive critique du Welfare State et du niveau des prélèvements obligatoires qui l'alimentent. Conformément à son credo libéral, sa stratégie est préventive ou anticipatrice : il est partisan des fonds de pension mais ne veut pas que la France soit submergée par des fonds de pensions étrangers. Son système de placement sociétaire est censé apporter une solution à la carence qu'il pointe du doigt. Ceci traduit chez lui une volonté d'affranchissement des grands groupes financiers, de reprise en main individuelle de la prévoyance collective et l'affirmation d'une identité de précurseur – quoique l'on rencontre un peu le même état d'esprit chez les gestionnaires des SCPI n'étant pas sous la tutelle des banques. En un mot, Frédéric souhaite agir plus que réagir, dans le respect d'une éthique libérale non-mondialiste³²¹.

6.2 La question centrale du financement

Que l'outil sociétaire soit sollicité pour optimiser une stratégie d'enrichissement ou bien de transmission, la problématique du financement agite tous les porteurs de parts enquêtés et

³²¹ Sans trop rentrer dans le détail, il convient de dire que sa posture axiologique s'exprime aussi sur le terrain du militantisme politique. Nous avons appris par hasard qu'il était proche des idées développées par le Centre National des Indépendants (CNI) et par celles du parti de la Droite Libérale et Chrétienne (DLC), présidé par Charles Millon.

ce, quel que soit leur niveau de richesses et les procédés qu'ils retiennent. En examinant de près les motifs de recours sociétaire, nous avons découvert que le financement et la fiscalité – les deux étant difficilement détachables – étaient invoqués à 84 reprises mais sous des formes différentes : défiscalisation, endettement, autofinancement, montage financier. Par-delà l'existence d'une régularité comportementale supra-individuelle, cette sur-représentation causale cache l'emploi de techniques variées qui atteste, dans un registre sociologique, de l'existence de combinaisons plus ou moins complexes entre les rationalités arithmétique, axiologique et des éléments culturels. Avec la problématique financière, la possibilité s'offre donc à nous de mettre à nouveau en valeur le potentiel tactique des porteurs de parts, de voir comment ils accommodent la présumée « souplesse » sociétaire à leurs logiques patrimoniales et à certaines « rigidités » socioéconomiques.

Sans prétendre proposer un traitement exhaustif, nous présenterons d'abord les modes de financement dont les porteurs de parts disposent, et sur lesquels ils s'arrêtent en particulier. Ensuite, tout en essayant de cerner les convergences et les divergences entre les financements familiaux, amicaux et partenariaux, nous nous intéresserons aux choix effectués dans la détermination du montant de capital sociétaire. Enfin, nous parachèverons notre démonstration en décrivant quelques principes de jeux budgétaires et d'investissements en chaîne. La toile de fond de notre propos demeure l'étude des circuits financiers, ou des manières de dépenser, à l'œuvre au sein de groupes interpersonnels ciblés – étude qui sera poursuivie dans la troisième partie sous l'angle des effets relationnels.

Du recours à l'emprunt à l'usage des comptes-courants. Sur la dialectique dépendance/indépendance financière.

Afin de financer leurs projets immobiliers initiaux, leurs travaux, des investissements ultérieurs ou des apports en nature à une SCI, les porteurs de parts ne peuvent faire l'impasse, à moins de disposer de fonds propres suffisants, sur des crédits bancaires. L'enquête montre que 45 des 46 porteurs de parts y ont recouru à un moment ou un autre de leur trajectoire patrimoniale sociétaire.

L'inexorable dépendance bancaire n'empêche toutefois les porteurs de parts de rechercher les meilleures conditions possibles et ainsi de faire jouer la concurrence. La soi-disant fidélité à une banque subit parfois une mise à l'épreuve qui débouche sur une redéfinition des relations commerciales et, à défaut, sur une défection au profit d'un autre établissement.

Dans cette perspective, la préparation projective peut être soumise à une forme de « *training* ». Recherchant un local dans l'Ouest lyonnais pour y implanter leur clinique vétérinaire, Stéphane et Patrice ont d'abord pris contact avec plusieurs agences pour non seulement repérer et discuter les taux d'intérêts proposés, mais aussi pour réaliser des simulations financières. Ce n'est qu'après avoir signé le compromis de vente au nom de la SCI qu'ils ont arrêté leur choix. Jugée rébarbative, cette étape leur a malgré tout permis de découvrir quelques « ficelles » financières – ce qui est toujours utile quand on s'installe à son compte – et d'aiguiser leurs capacités à la négociation.

En sus des crédits classiques, à taux fixe ou variable, 3 porteurs de parts indiquent avoir opté pour d'autres solutions bancaires. Par exemple, Christine s'est vue proposer un crédit-relais. Pour s'installer dans une grande maison à Feyzin, avec son ménage, sa mère et son frère, elle a vendu sa résidence principale iséroise. La plus-value ne couvrant pas les frais d'achat et de constitution du capital de la SCI, son mari et elle ont été forcés de souscrire un crédit pour respecter la règle de l'apport capitalistique (1/3) et également pour racheter le reliquat d'un précédent crédit pesant sur leur ancien pavillon. Sa mère et son frère n'ont pas rencontré le même problème dans la mesure où les fruits de la vente de leurs appartements respectifs de la banlieue Ouest ont largement garanti le montant de leurs apports capitalistiques. A un autre niveau, le montage financier et l'utilisation du crédit sont le signe d'un penchant actuel à la sophistication des constructions patrimoniales :

« [...] Pour les trois premières SCI, on a fait des emprunts bêtes et méchants, des emprunts comme il en existe partout avec remboursement des intérêts puis du capital. Puis pour la dernière SCI, on a trouvé l'astuce. Là on a vraiment peaufiné le truc. On a pris un emprunt « in fine » auprès d'une banque italienne, parce que les banques françaises elles ne connaissent que les hypothèques. Donc un emprunt spécial, puis en plus on a quand même eu des subventions assez importantes qui représentaient 30% de la mise de fond »

[Robert, PDP 12]

D'inspiration anglo-saxonne, le montage « *in fine* » consiste à allier le financement d'un bien immobilier à un bon de capitalisation ou à un contrat d'assurance-vie³²². L'acquisition du bien immobilier est financée par un prêt dont le capital est amortissable au terme. Pendant la durée du crédit, l'emprunteur ne rembourse que les intérêts. Il ne solde le capital emprunté qu'à l'échéance du prêt, en se servant de l'épargne qu'il a placée sur un support assurantiel. L'avantage que Robert en retire est double : d'une part il réalise une importante

³²² Cf. Bruno PAYS, *La gestion de patrimoine*, op. cit. , p. 110-111.

économie d'impôt puisque, en étant en SCI, les intérêts d'emprunt sont déductibles de ses revenus fonciers ; d'autre part, il évite d'hypothéquer un bien immobilier d'une grande valeur historique et symbolique. Il s'agit en effet d'une demeure Renaissance qui appartient à sa famille depuis des générations. L'hypothéquer aurait par conséquent été contraire au message trans-générationnel de conservation et de transmission dont il est actuellement le dépositaire. Cela aurait équivalu à une mise en danger du patrimoine et, par ricochet, à un manquement à sa mission. C'est pourquoi il s'est tourné vers une banque d'affaires étrangère, rompue à cette pratique et surtout réceptive à sa logique de précaution.

Si cette pratique n'implique pas un affranchissement total de la dépendance bancaire, elle reflète tout de même une variation des comportements financiers des investisseurs les plus taxés, car les plus aisés. Pourtant, l'obligation de placer son épargne sur un contrat d'assurance-vie peut être moins bien perçue. Tandis que Robert y voit la solution la mieux adaptée à la préservation d'un bien chargé symboliquement, Etienne n'y trouve qu'une vile manœuvre bancaire pour « *racketter* » des clients. Lui aussi s'est laissé inciter par sa banque à essayer de ce type de crédit. Mais malgré son taux d'imposition marginale, il préfère de loin des crédits conventionnels où l'on rembourse tout en même temps et où l'on y voit plus clair au final. Comme quoi, la détention d'un patrimoine très important géré en SCI ne suppose pas forcément de pousser la complexité à son paroxysme.

Quel que soit le type de crédit, les porteurs de parts usent en général de l'endettement immobilier pour bénéficier d'économies fiscales. Le principe, dont nous avons déjà parlé plus haut, en est assez simple : dans le but de surseoir à l'imposition foncière, les comptes de la SCI doivent être le plus durablement possible en déficit. L'idéal arithmétique étant que l'endettement corresponde à la valeur du bien sociétaire. Un tel effet de levier fait état de la mise en action de *stratégies patrimoniales volontaires*³²³. Cela étant dit, le recours à l'emprunt n'entame pas l'espoir d'exploiter, quand l'occasion se présente, des sources complémentaires :

70) Les subventions de l'ANAH. Dans notre corpus, 4 porteurs de parts en ont bénéficié : Alain, Robert, Pascal et Stéphanie. Vu qu'ils ont choisi de conventionner une partie ou la totalité de leurs biens de rapport, ils ont pu obtenir une prise en charge par l'Etat de leurs travaux d'aménagement. Comme le souligne avec insistance Stéphanie, « *cet argent est donné, pas*

³²³ Cf. Frédéric GUILLAUMAT-TAILLET, « L'endettement domestique des ménages », *INSEE Première*, n° 395, juillet 1995. L'auteur souligne que la dette immobilière est d'autant plus fréquente et conséquente que le revenu des ménages est élevé. Ainsi, parmi les ménages les plus aisés, 9 sur 10 ont un projet immobilier en cours. Le recours à l'endettement immobilier paraît donc très sélectif : à âge et revenu comparables, les cadres supérieurs et les indépendants ont des taux d'effort supérieurs aux autres catégories sociales.

prêté ». Il lui permet de mieux boucler son budget, de calculer le montant exact de l'emprunt à contracter par rapport à son apport et à ses aides, et, pour le coup, de dénoncer une dépendance qui, en tant que jeune propriétaire, « *l'étrangle* » quelque peu. La distinction entre le « donné » et le « prêté » vaut d'ailleurs d'autant plus que les aides sont nombreuses. Pour la restauration de sa maison Renaissance, Robert a décroché en premier lieu le soutien de l'ANAH – une dizaine de logements locatifs en loi Besson y ont été construits – et, en second lieu, celui du Conseil Général et du Ministère de la Culture – la maison est située dans un périmètre de protection du patrimoine historique. Avec les déductions fiscales, les recettes locatives, les subventions viennent alimenter la pompe de l'autofinancement.

71) *Le crédit-bail immobilier*. Il s'agit en bref d'une forme de location portant sur des biens immobiliers à usage professionnel et dont le locataire peut, au terme du contrat signé avec un établissement spécialisé, devenir propriétaire. Ce système vient en aide aux entrepreneurs qui s'installent ou qui souhaitent faire des investissements complémentaires mais qui ne peuvent offrir d'apport personnel. Ayant quitté l'encadrement bancaire pour le métier de chef d'entreprise, Patrick s'est résolu à cette solution, ses indemnités de licenciement ayant servi à racheter le capital d'une SARL. Précisément, il a monté une SCI intermédiaire pour donner en sous-location à sa SARL les murs nus. A l'issue du crédit-bail, quelques années après, la SCI a levé l'option d'achat incluse dans le contrat et est ainsi devenue propriétaire du local.

A partir de là, la question du financement revêt des formes différentes qui renvoient à la spécificité des contextes économiques, professionnels, familiaux et patrimoniaux. Dans quelques cas, il arrive que la SCI soit mobilisée comme une technique de *refinancement* pour encaisser la valeur d'un bien immobilier, tout en organisant une transmission à ses enfants, la protection de son conjoint ou la préparation de sa retraite. Possédant un bien depuis de nombreuses années, un couple peut par exemple décider, sur le conseil de praticiens avisés, de le vendre à une SCI, au capital de laquelle ils font participer leurs enfants ; ils peuvent également choisir de ménager dans ce même capital une place de choix à l'un d'entre eux. De ce fait, la SCI finance l'opération par un emprunt intégral.

Parmi les porteurs de parts concernés par ce montage financier, nous retrouvons tous ceux qui apportent des biens hérités ou acquis à une SCI et qui procèdent ou aspirent à procéder à une donation-partage des parts ou bien à des cessions de parts sous seing privé à leurs enfants. En plus de l'exonération partielle des droits de mutation à titre gratuit (l'abattement de 300 000 tous les 10 ans, le paiement d'un faible droit d'enregistrement), ils complètent leur stratégie fiscale par la déduction des intérêts d'emprunts que leur autorise la

réglementation. Dans notre corpus, le refinancement touche 11 enquêtés. Il donne parfois lieu à des commentaires dans lesquels l'originalité du procédé peut susciter du scepticisme :

« [...] J'ai pris un notaire qui aime bien ces montages de SCI ; c'est lui qui m'a aidé. Quand j'ai un problème, je lui passe un coup de fil. Mais enfin bon, ça me paraît pas quelque chose de très compliqué. Le plus dur, c'est de convaincre les banques.

R – C'est-à-dire ?

« Ben j'avais une maison et je me la vendais à moi-même, à travers la SCI. Et ça, quand je suis allé voir des petites banques de quartier, les mecs m'ont regardé... il a fallu que je monte dans la hiérarchie des banques pour que je trouve des gens qui me disent : « Il n'y a pas de problème, on va vous faire ça, on vous monte le dossier ». J'avoue que c'est quelque chose qui n'est pas obligatoirement répandu chez les banques [...] Ils ne comprenaient pas comment on pouvait vendre quelque chose qu'on avait déjà, qui en plus rapporte fiscalement et que la banque me prêtait de l'argent. Parce que je me faisais racheter à moi-même 100% de la valeur avec le prêt de la banque. Donc, ça leur posait problème. »

[Didier, PDP 14]

« *Se vendre la maison à soi-même* ». Telle est la traduction *indigène* du refinancement. Au début, lorsque le notaire lui en parle, Didier affiche son incrédulité. D'une part, il est surpris d'apprendre qu'on peut appliquer cette technique, jusque-là inhérente au monde professionnel des affaires, à un projet patrimonial domestique. D'autre part, il émet des réserves quant à la *viabilité* et à *plausibilité* du système. Ceci lui semble incohérent et nébuleux – ce qui pour un industriel de sa trempe peut paraître paradoxal³²⁴. Après plusieurs rendez-vous « explicatifs » avec le notaire, Didier se montre convaincu par le stratagème. Toutefois, il éprouve toutes les peines du monde à convaincre les banques de sa commune du montage et prend le parti de rencontrer directement des experts en la matière, plus à l'aise avec cette culture de la sophistication financière.

Ces quelques exemples renseignent le lecteur sur le fait que les emprunteurs et les prêteurs sont souvent engagés dans un rapport de force, où les habitudes, dispositions culturelles et rationalités subjectives s'affrontent. Il se manifeste aussi bien dans la négociation marchande que dans les représentations individuelles. Si nous faisons cas de la dépendance bancaire, nous remarquons que cette situation fait peur et qu'elle est en décalage avec le désir de conserver une marge de manœuvre. Pour s'en détacher un petit peu, le droit des

³²⁴ Les représentations de l'artifice seront analysées dans le chapitre suivant.

sociétés leur donne le loisir d'utiliser, à tout moment, le mécanisme des comptes-courants d'associés (CCA).

Selon une réponse ministérielle du 23 octobre 1980, « l'apport en compte-courant consiste pour l'associé à consentir à la société des avances ou des prêts en versant directement des fonds ou en laissant à sa disposition des sommes qu'il renonce provisoirement à percevoir »³²⁵. L'associé qui abonde le compte-courant avec ses propres deniers se voit aussi doté du statut juridique de créancier. A rebours des emprunts ou des augmentations de capital à la suite d'un apport, l'utilisation des compte-courants est soumise à moins de formalisme juridique³²⁶. Alors que l'augmentation de capital doit être approuvée en assemblée générale et requiert une modification des statuts de la société, les comptes-courants doivent seulement être déclarés aux services fiscaux. En fonction des besoins réels et ponctuels de la société, les porteurs de parts peuvent ajuster leurs versements. Ils se détachent de la sorte des contraintes de l'emprunt bancaire ; ils ne sont pas assujettis à se porter caution et à fournir des garanties qui bien souvent les rebutent. De surcroît, les sommes déposées à vue ne sont pas forcément grevées d'un taux d'intérêt. Cela ne signifie que les avances ne puissent pas être rémunérées et planifiées, les statuts pouvant tout à fait formaliser les modalités de fonctionnement du compte et stipuler des intérêts. Toutefois, étant donné que la plupart des SCI de droit commun sont des structures à vocation familiale, la pratique de la rémunération reste marginale³²⁷. Enfin, il est à noter que, outre la souplesse d'action financière, le mécanisme apporte son lot d'avantages fiscaux. Si l'entrée ou la sortie d'un associé est programmée, la dette de la SCI est déductible de la valeur des biens immobiliers pour évaluer le prix des parts lors de leur cession.

En scrutant les modes sélectionnés par les enquêtés [cf. Tableau 41], nous relevons une large tendance à la mobilisation des comptes-courants. Qui plus est, celle-ci n'intervient jamais seule : elle est à 94,6% associée à celle de l'emprunt et/ou des apports personnels et en nature. Le croisement de ce résultat avec l'inventaire des augmentations de capital, établi à partir de « BDSI.XLS », renforce d'ailleurs l'hypothèse d'une utilisation massive des comptes-courants, mais aussi de probables équilibres entre les deux modes. En effet, moins de 7% des SCI de l'échantillon (104/1 521) ont réalisé au moins une augmentation de leur capital au cours de leur existence. Parmi elles, les SCI « ICP » s'en servent

³²⁵ Cf. Marie-Antoinette COUDERT, « Droit Général des Sociétés : Comptes-courants d'associés », *Juris-Classeur*, Fascicules de commentaires, n° 370, 1999 (1995), p. 1-21.

³²⁶ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 118 sq.

³²⁷ Pour un contre-exemple, cf. *infra*, chapitre 11, § 11.3. Robert n'a eu aucun scrupule à fixer des intérêts pour ses avances en CCA, dans la mesure où son frère et sa sœur, associés avec lui dans 2 SCI, ont refusé d'apporter de l'argent frais pour certaines opérations.

davantage que les SCI « HAB » : 63/104, soit 60,6%. Ceci s'explique, toutes choses égales, par le plus fort dynamisme patrimonial qui les affecte : par leur entremise, les dirigeants d'entreprise peuvent lancer de nouveaux investissements immobiliers (achats et aménagements) en recrutant de nouveaux partenaires bailleurs de fonds ou en obtenant des rallonges de crédit. Le nombre d'augmentations de capital touchant les SCI de nos enquêtés suit la même tendance – 7 sur 109 (6,4%) – et sont consécutives à des rachats de locaux [Hervé], à la revalorisation d'un patrimoine professionnel appelé à être transmis [Jean-Louis ; Martine, PDP 9, 65 ans, retraitée ; Bruno, PDP 11, 56 ans, expert-comptable et commissaire aux comptes] ou à l'entrée d'associés [Pascal, Sandrine, Frédéric].

Tableau 41 – Les modes de financements des investissements immobiliers sociétaires des enquêtés

MODES DE FINANCEMENT	N	%
Fonds propres seuls	1	0,9
Emprunt seul	1	0,9
Fonds propres + emprunt	2	1,8
Emprunt + avances en CCA	39	35,8
Fonds propres + emprunt + avances en CCA	66	60,6
dont apport en nature	11	10,1
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

Maniements capitalistiques et logiques socio-patrimoniales

La double allusion aux comptes-courants et aux augmentations de capital offre une transition sur un autre point de concordance entre stratégies financières, fiscales et patrimoniales : la fixation du montant initial du capital. D'après la loi, *a contrario* des SA et des SARL, les SCI ne sont pas tenues par un montant minimum et le capital n'a pas besoin d'être libéré immédiatement ; ce qui confère, nous nous en doutons, une grande souplesse d'action aux porteurs de parts :

« [...] L'avantage c'est que vous pouvez monter une SCI sans mettre d'argent j'allais dire. L'argent vous sert à acheter ce que vous avez envie d'acheter. Alors que dans une SARL, vous êtes tenu par le Registre du Commerce, par la loi et les impôts, d'avoir déposé votre capital. D'ailleurs, le banquier doit vous délivrer un reçu comme quoi chaque associé, séparément, a déposé le nombre de parts et de sommes correspondantes. La SCI, ce n'est pas le cas »

[Sylvain, PDP 36]

Ainsi, le succès des SCI ces dernières années s'explique en partie par cette prérogative juridico-financière. Le fait que nos enquêtés vivent dans l'aisance ne les empêchent cependant pas de rechercher des économies d'échelle. Dans leur esprit, l'argent doit être consacré à l'investissement. Sylvain, évoluant depuis pas mal d'années dans les affaires, se montre à cet égard très sourcilieux :

« Une SCI ne coûte rien. Rien parce que c'est vous qui la gérez d'abord, et vous ne vous payez pas vous-même. Au pire, si vous allez dans une banque, vous allez avoir des frais financiers pour la tenue de votre compte, puisqu'on part du principe que c'est un compte commercial, à peu de choses près. Mais ce que vous pouvez faire c'est ouvrir un compte aux CCP, comme je l'ai fait pour mes enfants ou pour d'autres gens. Puis les CCP ne vous prennent pas un centime. Il n'y a aucun frais. Je ne fais pas la publicité pour les CCP, mais si vous en ouvrez un au Crédit Lyonnais, ils vont vous prendre des frais de gestion d'un compte normal... plus de 1000 balles par an [...]»

[Sylvain, PDP 36]

Pour fonctionner, la SCI doit donc ouvrir un compte-courant dans un établissement bancaire qui lui servira à payer tous les frais et charges, à consigner les éventuelles avances pécuniaires des associés et à recueillir les bénéfices de la société. Il s'agit d'une condition gestionnaire *sine qua non*, car ne perdons pas de vue que c'est la SCI qui achète et vend, rembourse les échéances d'emprunts, réalise les travaux, etc. –, même si l'on sait qu'elle n'est qu'une marionnette entre les mains de quelques personnes. Le choix des CCP prouve que dans la gestion patrimoniale chaque détail compte, dans la mesure où autofinancement signifie aussi minimisation des dépenses.

Concourant, au même titre que l'ouverture d'un compte, à la définition d'une rationalité financière et d'une identité de gestionnaire, la détermination du montant de capital sociétaire peut emprunter deux directions. Selon les objectifs patrimoniaux qu'ils visent, les porteurs de parts, assistés de leurs conseils, choisissent soit un montant faible, soit un

montant important – *i.e.* représentant à peu de choses près la valeur réelle du bien immobilier contenu assorti des emprunts :

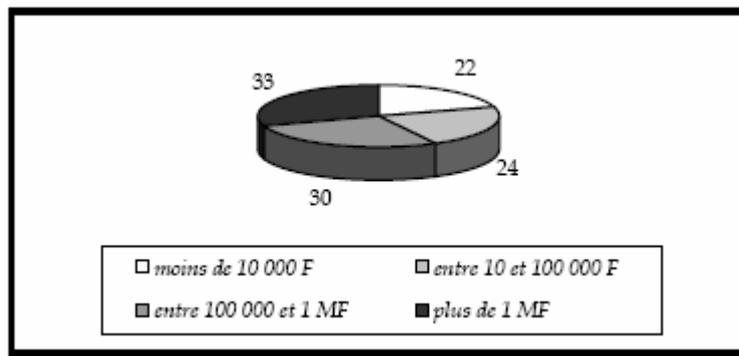
- 72) Dans le premier cas de figure, le choix d'un petit montant obéit aux principes socio-normatifs d'une réduction des coûts et surgit comme une réponse directe à la brèche laissée ouverte par la loi. Toutefois, les parents qui envisagent des donations ou des cessions à leurs enfants à court et moyen terme y trouvent aussi un intérêt de nature fiscale. En effet, le calcul des droits d'enregistrement se fonde sur la valeur nominale des parts constitutives du capital. S'ils la font correspondre à la valeur vénale du bien, les droits à payer seront très élevés. Mieux vaut donc un petit capital, sachant qu'il pourra être libéré progressivement.
- 73) A l'opposé, dans le second cas de figure, le choix d'un montant important ou équivalent à la valeur vénale du bien caractérise le comportement de porteurs de parts plutôt préoccupés par la problématique de la revente de leurs biens. Si leur bien a plus de 22 ans, ils seront exonérés de l'impôt sur la plus-value immobilière. Par contre, s'il est moins vieux, ils seront à la merci d'une imposition calculée selon la même méthode que précédemment. Dans le contexte, plus grand sera l'écart entre la valeur des parts et la valeur du bien, plus la plus-value sera importante et donc taxée.

Tableau 42 – Les montants de capital sociétaire selon la Destination

MONTANT (en francs)	N HAB	N ICP	N TOTAL	%
Inférieur à 10 000	379	254	633	41,6
Entre 10 et 100 000	136	81	217	14,3
Entre 100 000 et 1 MF	123	332	455	29,9
Supérieur à 1 MF	64	152	216	14,2
TOTAL	702	819	1 521	100

Source : « *BDSCI.XLS* »

Graphique 9 – Les montants de capital des SCI des enquêtés



Les résultats de notre enquête sur le fichier RCS dévoilent une forte propension à la première option [cf. Tableau 42]. Près de 42% des SCI de l'échantillon possèdent un capital inférieur à 10 000 francs. En regardant les choses plus finement, nous notons que cette pratique est plus en vigueur pour les SCI « HAB » (379/702) que pour les SCI « ICP », les associés de ces dernières préférant *a priori* fixer un montant de capital favorable à la cession. Néanmoins, le choix d'un petit capital n'y est pas délaissé (254/619). A cet effet, nous pouvons conjecturer qu'il concerne des porteurs de parts ayant recouru à la SCI pour acheter leurs murs commerciaux ou industriels mais dans laquelle on trouve, non pas des partenaires professionnels, mais des membres familiaux, susceptibles d'hériter un jour ou l'autre. En revanche, dans notre corpus d'enquêtés, la répartition est plus homogène mais « tronquée » par la sur-représentation des locaux « ICP » (74/109) : moins du quart des SCI ont un capital inférieur à 10 000 francs contre près de 60% affichant un capital entre 100 000 et plus d'un million de francs [cf. Graphique 9].

En règle générale, les porteurs de parts sont moins disert que les praticiens sur les raisons de ce choix socio-financier. La plupart du temps, ils arguent de « bonnes raisons » qui ne sont pas toujours en harmonie avec les raisons objectives présentées par les praticiens. Nous avons comme l'impression que les moins aguerris ou les moins spécialisés d'entre eux suivent un raisonnement et un mouvement qui leur échappent parfois. Aussi certains juristes n'hésitent-ils pas à voir dans ce choix la résultante d'un phénomène de mode et de préconisations critiquables dispensées par des praticiens³²⁸. Nombre de porteurs de parts, notamment de SCI « ICP », se sont dans un premier temps laissés griser par cet avantage financier. Mais lorsqu'ils ont été amenés à vendre leur bien ou leurs parts, ils se sont rendus

³²⁸ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 498 sq. L'un des praticiens enquêtés, un conseiller en stratégie immobilière d'entreprise [PRAT 42], conçoit cette décision comme souvent irrationnelle. Dans le chapitre 8, nous aurons l'occasion de revenir plus largement sur les tensions existant entre certaines catégories professionnelles de praticiens, empreintes de jugements de valeur.

compte que l'apparent avantage pouvait virer à l'inconvénient rédhibitoire. Ils n'avaient pas pris soin, une fois les emprunts remboursés, de réaffecter les bénéfices disponibles pour compenser le restant du capital dû. Ils avaient, bien sûr, user des apports, des appels de fonds ou des comptes-courants, sans toutefois penser lors de la cession à restaurer dans leur comptabilité les transferts entre actif et passif.

Quand il rachète les parts d'une SCI détentrice d'un petit immeuble de Caluire à promoteur indépendant, Amid ne paraît pas très inquiet de son petit capital. Malgré sa pratique de l'immobilier, il ne connaît pas tous les rouages de la SCI ; il rachète les parts et les comptes-courants des 5 associés à un bon prix. C'est uniquement après avoir consulté son notaire qu'il prend conscience de l'écueil et qu'il en vient à regretter de ne pas avoir acheter en direct. Son objectif n'est pas de transmettre mais de s'enrichir en espérant dégager une plus-value pour racheter un autre immeuble. Pour ne pas être trop perdant, deux solutions s'offrent à lui : libérer le capital en réalisant des apports ou en contractant un emprunt – solution à vrai dire onéreuse car il a déjà des emprunts en cours et peu de liquidités – ou bien dissoudre la SCI et vendre le bien – solution non moins pénalisante que la précédente car il va payer l'enregistrement de la liquidation et, ensuite, l'impôt sur les plus-values immobilières ; ce qu'il devra payer ne sera pas équilibré par les fruits de la vente. Cette quadrature du cercle le conduit à nous mettre en garde non seulement sur cette contrainte, mais aussi sur la « *mesquinerie* » de certains intermédiaires plus soucieux de faire une opération lucrative que de jouer les pédagogues. Désormais, son opinion est irréversible et l'objet dans son ensemble pâtit du « *manque de correction* » du promoteur.

Cycles d'investissement, autofinancement et opérations en cascade

La très grande majorité des porteurs de parts se cantonne à des pratiques financières relativement rudimentaires ou courantes. Le simple autofinancement – « *acquérir un immeuble pour rien* » [PRAT 17, expert-comptable] – suffit à combler leurs intentions patrimoniales. Ce qui n'est pas si mal. Cela étant, il n'est pas impossible d'en rencontrer d'autres qui s'ingénient, par jeu, conviction ou intérêt, à complexifier le mécanisme de l'autofinancement en réinvestissant plusieurs fois. Pour ainsi dire, beaucoup de SCI ne se bornent plus à l'unique détention d'un patrimoine immobilier. Elles se meuvent en véritables structures financières et d'exploitation où la répétition temporelle des

investissements dépasse la simple gestion de biens (encaissement des loyers)³²⁹. Même si au plan fiscal, elles ne sont pas qualifiées de « professionnelles », dans les faits, elles en possèdent tous les attributs. En regardant les choses en sociologie, il n'est pas incongru de relier ces attitudes rationnelles au symbolisme de l'argent tel que le conçoit Georg Simmel :

« Le sens de l'argent est d'être dépensé ; dès qu'il repose ce n'est plus de l'argent selon sa valeur et son sens spécifiques. L'action qu'il exerce dans certaines conditions à l'état de repos consiste en une anticipation de son mouvement à venir. Il n'est rien d'autre que le porteur d'un mouvement dans lequel justement tout ce qui n'est pas mouvement s'efface, il est pour ainsi dire actus purus ; il vit dans un continuel dessaisissement de soi à partir de tout point donné et forme ainsi le pôle opposé et la négation directe de l'être-pour-soi »³³⁰.

Quand il écrit ces lignes, le sociologue allemand pense certainement au processus de financiarisation qui commence à affecter l'économie de son époque et à sa cristallisation dans les pratiques boursières. En définissant l'argent dans ces termes dynamiques, il semble reléguer le patrimoine matériel dans l'immobilité. Cependant, l'usage de la SCI comme technique financière nous démontre que patrimoine et argent sont liés, que les trajets empruntés par l'argent peuvent venir soutenir la fructification d'un patrimoine physiquement immobile. Dans ces conditions, « l'argent est une façon d'encadrer l'espace-temps, en associant instantanéité et délai, présence et absence »³³¹. Rapporté à notre objet, nous dirons que les dynamiques financières et patrimoniales se confondent ou qu'un syncrétisme – *i.e.* une combinaison d'éléments culturels hétérogènes – s'opère.

Des 5 porteurs de parts de notre corpus qui ont expérimenté des réinvestissements au travers de plusieurs SCI³³², il en est qui bâtissent un plan de financement dans le but de continuer leur enrichissement personnel et d'autres qui réfléchissent aux meilleurs arbitrages possibles afin d'entretenir un patrimoine familial et de le transmettre « clés en main » si l'on peut dire. Écoutons d'abord Rémi :

« Si j'ai pu monter des SCI, c'est parce que j'avais placé en bourse et ça s'est bien passé ; ça m'a servi de garantie ».

R – De garantie ? C'est ce qui vous a procuré des revenus pour investir ensuite ?

³²⁹ Cf. *La société civile et la gestion de patrimoine en 150 questions*, Paris, Edition Formation Entreprise–Litec, 1995, p. 118.

³³⁰ Cf. Georg SIMMEL, *Philosophie de l'argent*, *op. cit.*, p. 660.

³³¹ Cf. Anthony GIDDENS, *Les conséquences de la modernité*, *op. cit.* p. 34. Dans la théorie sociologique qu'il forge, l'auteur fait de l'argent le pivot de la *délocalisation de la modernité*. Rappelons qu'il entend par là « l'extraction des relations sociales des contextes locaux d'interaction, puis leur restructuration dans des champs spatio-temporels définis » (p. 29-30).

³³² Ceux qui ont plus de 5 SCI : Robert, Rémi, Pascal, Norbert et Frédéric.

« Pas vraiment, sauf pour A1, car mes SCI, comme je vous l'ai dit, je les ai montées sans investir en empruntant l'intégralité. Simplement, mais vous devez le savoir, les banques ne prêtent pas aux pauvres. Donc dans la mesure où j'avais une contrepartie sous forme d'actions, ils me prêtaient l'équivalent pour monter ma SCI. Mais si vous voulez, l'intérêt c'est que plutôt que de vendre mes actions et de me retrouver avec une seule SCI, ben je gardais mes actions et je montais ma SCI. Alors c'est le poker parce qu'effectivement il faut que mon locataire tienne le coup et que l'autre côté la bourse ne chute pas. Alors comme à l'époque la bourse a beaucoup monté, eh bien les SCI ont tenu le coup. Ça m'a permis de multiplier par 3 ou 4 le capital alors que si j'avais investi en direct... »

[Rémi, PDP 21]

Lorsque Rémi prend connaissance des potentialités de l'autofinancement en lisant une revue spécialisée, il sait que le montage SCI est la solution à sa crainte d'appauvrissement. Grâce aux loyers encaissés, il pourra alimenter le remboursement des emprunts sans puiser dans la corbeille conjugale. Il élabore ainsi un planning annualisé d'investissements – ses 7 SCI sont montées à plus ou moins un an d'intervalle – et des échéances des prêts. A l'exception de la première SCI, il n'a fait aucun apport personnel. A chaque montage, il emprunte 100% des fonds nécessaires. Devant la rentabilité dégagée par ses opérations dans l'immobilier commercial, la banque le suit dans son projet. Plutôt que d'hypothéquer ses biens, elle lui accorde – parce qu'il est bon client – un nantissement de ses portefeuilles-titres. Il réussit donc à déjouer une norme bancaire en pariant sur les résultats à la hausse de ses actions et sur le respect du contrat de bail par les locataires. Cette conjonction factorielle lui permet de réinvestir dans un temps assez court.

Pour Robert, qui a également refusé l'hypothèque, la pratique du réinvestissement se dessine un peu différemment. Elle ne consiste pas en de nouveaux achats et montages mais en des travaux d'amélioration *via* des emprunts ou des apports en comptes-courants. Etant donné que les remboursements des crédits bancaires arrivent à leur terme, il réinjecte les bénéfices dégagés dans la fructification du patrimoine existant :

« [...] Toutes les SCI sont actuellement plus ou moins positives. Bon ça fait un petit peu boule de neige, c'est-à-dire qu'on dépense immédiatement l'argent en reconstruisant quelque chose d'autres. A quoi ça me servirait de garder l'argent. »

« [...] Une SCI qui marche, c'est une SCI qui a des rentrées d'argent. Donc toutes les SCI ont des revenus parce que constituer des SCI pour le plaisir d'en constituer ou de transmettre ses biens... il n'y a pas d'intérêt »

« [...] Ça ne nous rapporte pas d'argent sous forme de salaires mais au point de vue patrimonial...le patrimoine a quand même changé de dimension en 20 ans. Au lieu de jouer à la bourse comme certains, la meilleure bourse qu'on a dans la famille c'est encore celle-ci »

[Robert, PDP 12]

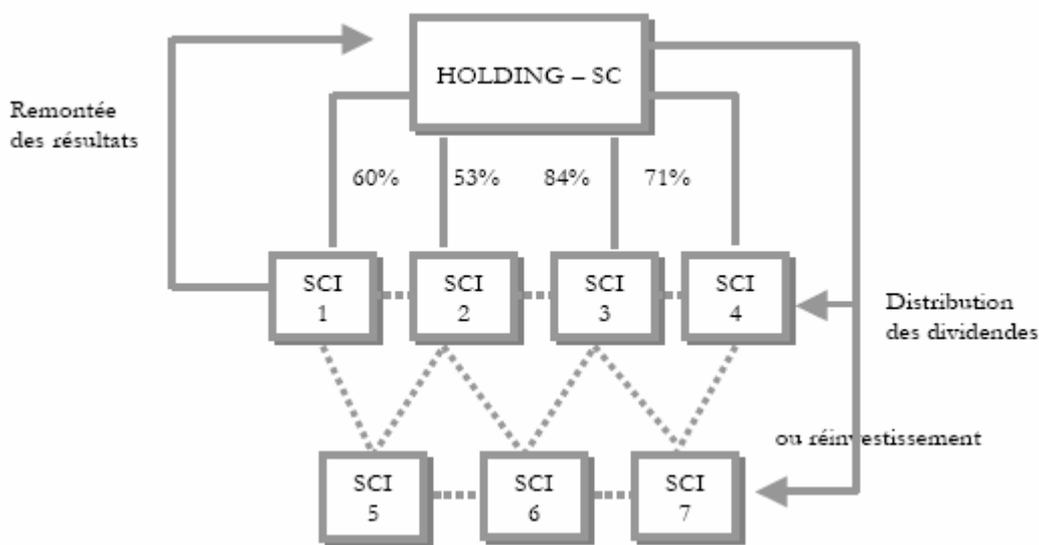
Quand il affirme que les montages motivés par la transmission patrimoniale ne sont pas dignes d'intérêt, il entend précisément ceux qui s'articulent autour de la simple dévolution d'un patrimoine de jouissance et dans lesquelles aucune source parallèle de revenus ne vient amortir un trop-plein de dépenses. Son attitude se situe au confins de celle de l'investisseur obnubilé par la rentabilité de ses biens et de celle du bon père de famille, garant du bien-être de ses proches. La valorisation du patrimoine qu'il entreprend depuis plusieurs années sous-tend une valorisation de l'esprit de famille. S'il agit pour ses enfants et son épouse, il agit aussi en mémoire de ses parents et de ses tantes qui, en leur temps et avec leurs moyens, avait tout fait pour maintenir un patrimoine séculier. Par respect pour leurs efforts, il applique des méthodes de financement qu'il avaient approchés lorsqu'il était jadis ingénieur et chef d'entreprise. C'est pourquoi, les profits engrangés dans une opération – ceux de la première des 4 SCI créée en 1981 et vouée à la location d'emplacements fluviaux – servent à recouvrir les pertes ponctuelles d'une SCI, à éviter une dépréciation temporelle et, le cas échéant, à racheter d'autres biens appartenant à la famille. Robert, son frère et sa sœur ont par exemple racheté à leur mère des terrains agricoles constructibles dont elle voulaient se débarrasser. Ils les ont introduit dans une SCI, ont constitué le capital avec les bénéfices tirés d'une autre, les ont remembrés et ont fait construire sur ceux-ci quatre villas de rapport.

En écho à l'assertion simmélienne, on remarque donc que l'argent ne dort pas ; son sens est sauf. Il se défait un peu de son abstraction car son utilisation raisonnée figure le mouvement de différentes valeurs de référence individuelles ou d'une mémoire collective. Le réinvestissement et l'autofinancement participent d'une *stratégie de concrétisation*.

Les cas de Rémi et de Robert illustrent plus à notre avis une pratique des montages-tiroirs que de réelles opérations en cascade, du moins telles qu'elles ont cours dans le monde des affaires. Pour ce qui les concerne, nous pourrions toujours parler de *micro-opérations en cascade* dans la mesure où, pour gérer et valoriser leur patrimoine, ils réalisent aussi des investissements créateurs de passif et comptabilisent un maximum de charges. La différence réside à vrai dire dans les volumes et flux des sommes et des biens maniés. C'est avec le système imaginé par Frédéric que nous nous rapprochons alors au mieux de la

quintessence de ce type d'opérations. Suivant le même principe, il a créé 26 SCI en 15 ans. Les acquisitions sont financées pour partie par les fonds propres des associés qu'ils recrutent et qui sont placés *ipso facto* sur des comptes-courants. La masse financière récoltée lors des tours de table représente entre 25 et 40% du montant global des investissements. Le reste est financé par voie d'emprunts souscrits auprès d'établissements en relation d'affaires avec Frédéric ; ceux-ci sont en général remboursés sur 10 ou 15 ans. Dans le contexte, c'est la stratégie financière qui légitime le recours sociétaire car les associés n'ont jamais vu les biens. Ils se soucient surtout de la rentabilité, de la liquidité et des amortissements. Adhérant à la règle du jeu conçue par Frédéric, ils apportent de l'argent frais quand le besoin s'en fait sentir, celui-ci servant à procéder à d'indispensables augmentations de capital.

Figure 8 – Un groupe de SCI géré par une holding de tête



Le déploiement de ce genre d'ingénierie patrimoniale, financière et fiscale se manifeste chez très peu de porteurs de parts. Aux dires des praticiens, la sophistication ne fait pas tant d'émules que cela (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.1). Malgré tout, l'apparente exclusivité sociale n'interdit pas à certains de se prendre au jeu et de fonder leurs propres systèmes. Ils estiment que leur patrimoine en vaut la peine et se donnent les moyens de flirter avec un univers nébuleux mais attirant. Mais si aux yeux de certains sophistiqué et alambiqué ne font qu'un, pour d'autres une ingénierie complexe peut se justifier. L'éventualité d'un recours à une holding, pour rationaliser la gestion de biens immobiliers regroupés dans des

SCI, en fait foi. Comme nous n'avons pas rencontré de porteurs de parts concernés, nous étayerons notre démonstration par une simulation schématique [cf. Figure 8].

Soit un individu détenteur d'un gros patrimoine immobilier réparti dans 4 SCI (1 à 4). Afin de centraliser la gestion de leurs trésoreries, il décide de créer une holding qui va prendre des participations majoritaires dans chacune d'elles. Dès lors, un petit réseau de sociétés filialisées se forme autour d'une société-mère dont la vocation est de récupérer les excédents de trésorerie (résultats) en même temps que la charge des emprunts ; elle en contracte de nouveaux ou reprend à son compte ceux en cours. Toutefois, les résultats générés par les 4 SCI doivent être suffisamment importants pour autoriser la holding à gérer les emprunts et à distribuer des dividendes aux associés des SCI. Bâti sur l'effet de levier financier, le système se montre efficace lorsque la rentabilité des SCI excède le coût de l'endettement et lorsque les intérêts d'emprunts sont déductibles des résultats imposables de la holding. Ce système – très dépendant du bon vouloir des bailleurs de fonds – peut être complété d'un étage supplémentaire si les dirigeants de la holding choisissent, au détriment de la ventilation des dividendes, de réaffecter les dividendes à de nouveaux investissements immobiliers par de nouvelles SCI (5 à 7). De la sorte le patrimoine peut gonfler et la stratégie financière être reconduite³³³. Les instigateurs du montage pourront en outre confier le rôle de holding à une société civile dans le sens où leur ambition n'est pas commerciale mais patrimoniale. La liberté laissée par la loi aux rédacteurs des statuts (cf. *supra*, chapitre 1, § 1.5) leur permettra de fixer plusieurs points essentiels : protection de la gérance, détermination large de ses pouvoirs et des conditions de sa délégation, règles de majorité pour les prises de décision, création de parts à vote plural et non unique, possibilité de conserver le pouvoir décisionnel tout en ayant que peu de parts, etc.³³⁴

Des cloisonnements et des interférences budgétaires

A la lumière de ces quelques éléments, il convient de mettre en évidence une autre des formes revêtues par les circuits financiers sociétaires qui, suivant les cas de figure, est caractéristique d'une concordance ou d'une discordance des sphères et temps sociaux. Par le canal des comptes-courants, les porteurs de parts sont toujours plus ou moins amenés à

³³³ Dans cet exemple, nous avons affaire à une *holding créée « par le haut »*. Cf. Alain COURET et Didier MARTIN, *Les sociétés holdings, op. cit.*, p. 14 et 64 sq. En l'espèce, les associés des 4 premières SCI apportent leurs droits à une holding qui leur octroie en échange une partie de ses droits. La participation des apporteurs dans le capital de la holding sera sans rapport avec celle qu'ils avaient auparavant dans les SCI ; ils seront à ce titre substitués par la holding.

³³⁴ *Ibid.*, p. 70-71. Par-delà des raisons idéologiques, c'est aussi en raison de cette souplesse socio-juridique que Hervé a fait le choix de formaliser son montage holding par une société civile [cf. *supra*, Figure 5].

mobiliser leurs ressources personnelles, ou celles de leurs sociétés professionnelles, afin d'effectuer des campagnes de travaux ou compenser des déséquilibres financiers persistants. Pourtant, ils n'emploient pas ces ressources de manière univoque. Si le truchement sociétaire instaure une espèce de cloisonnement légal, dans les faits des arrangements peuvent survenir. Tout dépend alors des conjonctures économiques qui frappent leur patrimoine immobilier et des attitudes qu'ils développent par rapport à la palette législative.

Abordons en premier lieu le cas où une SCI est constituée pour gérer un bien donné en location à un entrepreneur, exerçant individuellement ou sous couvert d'une société commerciale (SA ou SARL) composée de plusieurs associés. A l'intérieur de notre corpus, 16 enquêtés sont concernés. Les trois quarts d'entre eux déclarent jouer scrupuleusement la carte du cloisonnement. Etant donné qu'ils ont monté la SCI dans le dessein d'une séparation patrimoniale, il paraît normal que les budgets des deux structures soient eux aussi bien séparés – *on fait exactement comme si on ne se connaissait pas* » pour reprendre une expression de Bruno. Dans ce contexte, le lien qui les unit est formalisé par un contrat de bail au sein duquel les devoirs incombant à chaque partie sont bien dissociés. Le vecteur contractuel institue alors entre les deux parties une communauté d'intérêts, qui est d'autant plus forte que les associés de la SCI se retrouvent à l'identique dans la société professionnelle. En conséquence, la SCI peut voir rôle son circonscrire à celui d'une simple « *interface financière* » [Béatrice] – une structure d'encaissement des loyers – et de maître d'ouvrage : elle achète le bien et prend en charge les gros travaux de rénovation financés par des crédits en son nom. Tous les travaux d'aménagement ou d'entretien intérieur relèvent pour le coup des comptes de la société professionnelle. De fait, la structuration des temps professionnel et sociétaire est bien délimitée, les agendas ne se recouvrant pas forcément.

Cela étant dit, la règle du cloisonnement se veut réellement pertinente si la trajectoire économique de la société professionnelle et de ses associés suit une courbe ascendante, épargnée de trop forts soubresauts conjoncturels. Dans le cas contraire, cette fameuse règle, tant préservée jusque-là, peut être assouplie :

Q – Entre la SCI et votre société, il s'agit de deux budgets bien séparés ? Tout à l'heure, vous me disiez que vous aviez mis de l'argent pour combler les pertes.

« Alors là, si je peux répondre prudemment, je dirai qu'il n'y a aucune interférence possible et aucune interférence réelle. C'est deux budgets différents et je n'ai pas fait de vases communicants

entre ma SA et la SCI. Par contre, là où il y a quand même un peu quelque chose, c'est quand j'ai acheté les locaux ici. C'étaient des appartements très vieux et c'est pour ça que je ne les ai pas payés très chers. J'ai fait des travaux importants. Donc j'ai partagé les travaux entre des travaux de structure payés par la SCI et des travaux d'aménagement payés par ma société [...]. Alors on peut discuter. J'ai peut-être trop chargé la société locataire et pas assez la propriétaire. C'est dans des moments de gros travaux que le partage entre ce qui se fait, ce qui est la part du propriétaire et ce qui est la part du locataire, où il peut y avoir des vases communicants, où l'on charge plus l'un, plus l'autre. Comme j'étais propriétaire des deux, c'était à celui qui avait le plus d'argent. Comme ma société était un peu juste ces jours-ci, il a fallu refaire une porte qui ne fonctionnait pas bien. J'ai dit : « C'est la SCI qui paye, elle a de l'argent », alors que théoriquement c'est au locataire de payer. Donc il y a effectivement de temps en temps, sur des bricoles comme ça, des choses qui étaient payées par la SCI et qui auraient, en droit, dû être payées par la locataire. Mais personne n'empêchait le propriétaire de surseoir à son locataire (rires) »

[Jean-Claude, PDP 20]

A travers le cas de Jean-Claude, l'émergence circonstancielle d'arrangements et d'interférences budgétaires ne doit pas nous conduire à penser que les porteurs de parts font le deuil du cloisonnement ou qu'ils se lancent dans une dynamique de contournement fiscal à tout crin – *i.e.* gonfler les dépenses de la SCI pour produire du déficit foncier. Le sacrosaint principe normatif de la séparation est simplement mis entre parenthèses le temps de laisser passer une période défavorable. Au regard de sa double fonction de gérant et de PDG, Jean-Claude érige une sorte de solidarité inter-sociétaire et s'autorise certaines libertés avec les clauses du bail. Bien que fixés *ab initio*, les devoirs attribués à chaque société sont informellement redéfinis. Au cours de leur existence, des sociétés de formation comme la sienne, marchant aux contrats de courtes durées, peuvent rencontrer de tenaces problèmes de trésorerie. Elles n'ont alors plus les moyens de respecter à la lettre leurs obligations contractuelles. Si la SCI enregistre de bons résultats, ses excédents sont utilisés pour pallier cette carence. Cela évitera le recours à un crédit coûteux en intérêts et l'amorce d'un cercle vicieux.

Du fait que le télescopage entre les budgets sociétaires et professionnels peut faire l'objet de sanctions judiciaires si des malversations ou des interdépendances financières douteuses sont constatées (*cf. infra*, chapitre 7, § 7.3), les porteurs de parts restent sur leurs gardes. Jean-Claude souligne avec amusement mais conviction que son choix substitutif n'était pas illicite. Sachant que les interférences ont été le fruit d'un contexte difficile, que tous les

mouvements financiers qui leurs sont relatifs ont été datés puis consignés dans des registres comptables, il peut appréhender avec sérénité d'éventuelles récriminations administratives. Dans les montages familiaux, dédiés au financement d'investissements résidentiels, nous retrouvons aussi cette attribution fonctionnelle. Cette fois-ci, les gros travaux sont l'œuvre de la SCI et les autres charges celles des groupes domestiques engagés dans un processus patrimonial. A l'opposé du schéma précédent, les porteurs de parts ne peuvent pas transiter par une autre structure, une interface, qui les soulage sur le plan financier. Ils sont alors forcés de piocher dans leurs fonds privés. Malgré tout, le recours sociétaire a pour eux le mérite d'une clarification des choix budgétaires :

Q – Vous disiez que beaucoup de travaux avaient été faits. Comment ça se passe ? Ça rentre dans la comptabilité de la SCI ?

« Alors il y a des choses qui rentrent dans la comptabilité de la SCI, puis il y a des choses de chacun paye un petit peu de son côté pour l'instant. C'est pour ça qu'il faut absolument qu'on se mette à faire les comptes. Si vous voulez, les travaux de chaufferie, ça a été payé en partie par moi...enfin c'est moi qui ais approvisionné le compte de la SCI. Mais je ne pouvais pas l'approvisionner en totalité donc eux aussi (sa fille et son gendre) ont approvisionné le compte et puis ça a été payé par la SCI. On a mis pas mal de choses au nom de la SCI. Par exemple, l'eau et l'électricité sont à son nom ; le fuel est payé avec le carnet de chèques de la SCI, les volets qu'on a changé aussi... Mais enfin la SCI c'est nous »

Q – Ça vous permet plus de facilités ?

« Oui (elle hésite) si vous voulez, en ce sens qu'on y voit plus clair [...] »

[Marie, PDP 1]

Comme dans le cas de Jean-Claude, Marie, Christine et Paul ont profité de la SCI pour réaliser quelques arrangements. En faisant payer à la SCI une grosse partie des charges qui normalement relèveraient de leurs bourses, ils cherchent aussi à compenser le coût de l'acquisition de la maison. La situation semble donc provisoire mais leur procure une chance qu'ils n'auraient pu saisir s'ils avaient acheté en direct et en indivision. Cependant, Marie relativise la portée du système ; la SCI possède une comptabilité certes différente, mais l'argent provient de la même source puisqu'il n'existe pas contrat locatif entre la SCI et des tiers. Nous sommes donc en butte à une première *représentation artificielle de l'officialisation juridique* : les relations communautaires priment sur les relations juridiques (*cf. infra*, chapitres 7 et 10).

Pour que le montage tourne correctement, et que sa mère ne soit pas la seule mise à contribution, Christine et son époux ont demandé à leur banque d'augmenter le remboursement mensuel de leur emprunt afin d'abonder le compte-courant de la SCI. Ils veulent par-dessus tout rester solidaires de Marie – la décision du regroupement à été prise en commun – et ainsi parer à tous reproches. Si le couple prend une part active au bon fonctionnement de la communauté, il sait pertinemment que sa situation financière le marginalise un peu dans la SCI. La solution des virements bancaires vaut aussi bien pour les SCI qui en sont à leurs prémices, et dont les membres n'en sont encore qu'à réfléchir sur le partage des charges, que pour celles qui ont quelques années d'existence, qui ont résolu ce problème et qui médiatisent une logique fiscale :

« [...] Comme la SCI est toujours en négatif, il faut bien que quelqu'un la finance. Donc c'est moi qui la finance. En fait, il y a un transfert tous les mois par virement automatique pour couvrir les besoins de la SCI. Et ça, je le fais toujours par transfert. Je n'envoie jamais un chèque ; ça serait donc plus simple si j'avais à remonter la comptabilité »

[Didier, PDP 14]

Dans le cas de Didier – comme dans celui d'ailleurs de Serge, qui pratique des décaissements en chaîne du compte professionnel au compte privé et du compte privé au compte de la SCI –, les arrangements financiers prennent une autre coloration. Son patrimoine est un patrimoine locatif ; il a donc de recettes. Cela étant, sa SCI est toujours déficitaire car les échéances des remboursements d'emprunt restent supérieures aux rentrées locatives. Vu que sa démarche est intentionnelle, il n'a pas d'autre alternative que d'user des ressources conjugales. L'effet de levier de l'endettement est autorisé mais dans la mesure où les déficits ne sont pas anormalement récurrents.

6.3 Une gestion locative plurielle et modulable

L'examen des conduites financières fait apparaître de façon plus ou moins explicite des pratiques et des représentations spécifiques à l'objet du montage sociétaire et aux valeurs socio-culturelles des porteurs de parts. En dépit de quelques analogies formelles et de passerelles objectives, les méthodes financières appliquées aux SCI gérant un patrimoine de jouissance et aux SCI administrant des immeubles locatifs divergent sur le fond. Ceci tend à prouver que la question de l'autofinancement est fonction des contextes et des situations et qu'elle accouche à ce sujet d'interprétations sémantiques bigarrées. A cet égard, nous

avons vu que les enquêtés dans leur ensemble attachaient beaucoup d'importance à la question locative. Dit autrement, nous avons décelé une *interdépendance entre les stratégies financières et les stratégies locatives*. En effet, les recettes locatives sont là pour alimenter le système de l'autofinancement, c'est-à-dire rembourser les emprunts. Quand elles n'existent pas vraiment, comme dans le cas des montages résidentiels, ou qu'elles sont fragiles, les porteurs de parts sont contraints de passer par un autre circuit d'alimentation : ils mobilisent leurs revenus personnels ou leur épargne.

Pour mieux concevoir l'importance de cette facette gestionnaire, nous allons d'abord découvrir comment les porteurs de parts envisagent la question locative, sachant qu'avec la SCI ils jouissent d'un statut socio-juridique ambivalent, et ensuite décrire comment se tissent les rapports locatifs, sous quels auspices et avec quelles attentes.

Propriétaire ou locataire ? Un curieux dédoublement statutaire

Poser le problème en ces termes peut sembler insolite dans la mesure où il s'agit de deux statuts d'occupation bien distincts, aussi bien d'un point de vue juridico-économique que d'un point de vue sociologique. Pour certains sociologues, ayant notamment traité de la question des stratégies résidentielles, les locataires et les propriétaires manifestent vis-à-vis de leur condition immobilière des « *dispositions éthiques* » qui leur sont propres³³⁵ – et ce, bien qu'elles puissent évoluer dans le temps si le locataire devient propriétaire et vice-versa. Nous établirons la même constatation à propos des locataires et des propriétaires de locaux professionnels et commerciaux ou de bâtiments industriels. S'il ne fait aucun doute que l'observateur se trouve en l'occurrence confronté à deux séries normatives et axiologiques *sui generis*, qu'advient-il lorsque, au travers du recours sociétaire, nous assistons à un recouvrement des deux statuts ? Etrange tour de force.

Telle que nous l'entendons, l'ambivalence statutaire n'affecte que les porteurs de parts de SCI montées pour acquérir et gérer des biens d'occupation personnelle. Soit dans notre corpus 34 enquêtés sur 46 (73,9%), répartis de la manière suivante : 12 porteurs de type « HAB », 19 de type « ICP » et 3 de type « HAB/ICP ».

³³⁵ Cf. Paul CUTURELLO, « Propriétaires et locataires : diversité et différences » in Yves GRAFMEYER et Francine DANSEREAU, Textes réunis par, *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, Lyon, PUL, « Transversales », 1998, p. 263-281. Il distingue la location en *location subie*, *location choisie* et *location passage* et la propriété en *propriété inaccessible*, *propriété éventualité* et *propriété projet*. Les dispositions éthiques relatives et donnant corps à chacun de ces statuts subjectifs entraînent la mise en œuvre de « *dispositifs consommatoires* » particuliers.

Afin d'être en conformité avec la loi et de filtrer avec les flux financiers – consacrer certaines ressources exclusivement au solde des emprunts – ils sont censés rédiger un contrat de bail dans lequel ils représentent, eux personnellement ou leur société commerciale, la partie locataire et leur SCI la partie propriétaire. Au motif qu'il va leur servir à jouir d'avantages fiscaux, à régler un problème d'installation professionnelle ou à concrétiser un projet d'accession à la propriété, l'instrument sociétaire enfante ainsi une *situation d'auto-location* ou de *dédoulement statutaire*. Si la doctrine juridique et la jurisprudence reconnaissent bel et bien l'existence de deux parties³³⁶, certains enquêtés font part d'impressions plus mitigées qui renvoient autant aux déterminations contextuelles (cf. *supra*, chapitre 5, § 5.4), aux objectifs qu'ils poursuivent qu'à leur positionnement social et au degré d'intégration cognitive des concepts juridico-financiers.

Pour des porteurs de parts qui ont choisi la SCI par défaut – remémorons-nous les cas de Roland et de Georges –, la représentation d'une *virtualité contrainte* prédomine. L'impossibilité réglementaire de « se louer à soi-même », en tant que professionnel libéral indépendant par exemple, suscite une sorte de résignation sur l'usage de solutions factices. L'installation professionnelle n'était pas appréhendée en première intention. Par contre pour les autres, ceux qui ont témoigné d'un choix délibéré ou qui se sont laissés charmer par de probantes démonstrations utilitaristes, l'idée d'endosser un statut « virtuel » ne les émeut guère. PDG d'une SA d'expertise-comptable lyonnaise et gérant de la SCI qui accueille ses bureaux, Bruno indique que lui et ses associés « *font exactement comme s'ils ne connaissaient pas le propriétaire* ». Chaque société a une vie juridique et comptable bien délimitée malgré des associés communs. Désirant devenir propriétaires à tout prix, pour s'affranchir de la férule d'un bailleur, ils se sont parfaitement accommodés, au contraire de confrères attachés à davantage de simplicité, de cette solution médiane qui ne gauchit en rien leur volonté d'indépendance immobilière. Dans leur sillage, 16 des 19 porteurs « ICP » sont adeptes de cette attitude du « faire semblant ».

Au risque de nous répéter, nous tenons à rappeler à des fins d'éclaircissement que l'arbitrage propriété/location dans les milieux de l'entreprise, et donc l'ambivalence des représentations statutaires, nourrit des débats de spécialistes depuis maintenant plusieurs années. Ils ont eu et ont encore pour effet de modeler les attitudes d'entrepreneurs tiraillés

³³⁶ Quoique la dernière soit quelquefois amenée à constater des défaillances locatives ou des baux fictifs qu'elle condamne sans équivoque. Cf. Pierre FERNOUX, *La gestion fiscale du patrimoine, op. cit.*, p. 70-71. Michel DESLANDES, « Une entreprise à risques : louer son logement à sa SCI », *JCP – La Semaine Juridique*, n° 43, octobre 1994, p. 635-636.

entre une problématique d'économie d'entreprise et une problématique patrimoniale³³⁷. Pour des défenseurs de la SCI comme Bruno, le recours sociétaire permet de conjuguer un profond désir de propriété et le projet d'une future revente facilitée par le fractionnement du bien. En réponse à cet argument, les détracteurs de l'acquisition immobilière professionnelle allèguent que l'immobilier est une contrainte de plus qui vient se greffer à celles auxquelles les entrepreneurs doivent déjà faire barrage. La mise en SCI ne gage pas pour eux d'une revente simplifiée car les marchés et les conjonctures financières sont par définition volatils et capricieux. Au détour d'une crise immobilière, comme celle des années 90, les prix peuvent perdre toute consistance et le patrimoine déchoir. Malgré tout, les tenants de la seconde approche rejoignent leurs adversaires sur l'intérêt d'une acquisition, si et seulement si une bonne affaire s'offre au chef d'entreprise (bon prix, bon emplacement, bonne structure). Dans ce cadre, l'aubaine ne provoque pas à proprement parler une réorchestration de la stratégie d'entreprise et l'immobilier ne se transforme à pas en priorité.

Parallèlement à ces prises de position, l'arbitrage dépend donc des systèmes de préférences et de la culture des chefs d'entreprise. Certains patrons de PME/PMI préféreront posséder les murs de leur activité parce qu'ils ont l'impression de rester maîtres à bord de leur navire – ils se constituent un patrimoine et espèrent dégager une plus-value à la revente – mais aussi parce le secteur d'activité dans lequel ils évoluent implique moins de mobilité ou de flexibilité. A la faveur d'un principe d'homologie comportementale, ils raisonnent comme des particuliers face à l'achat de leur résidence principale : ils rejettent l'idée de loyers à perte. A l'inverse, d'autres patrons se dirigeront vers une location seyant mieux aux perspectives de croissance et de réversibilité de leur entreprise. Ils considèrent avant toutes choses le bien immobilier comme un bien d'exploitation pourvu d'une valeur économique. Dans leur cas, le statut locatif est aussi perçu comme un vecteur d'indépendance. Eu égard au capital financier que nécessite un démarrage, à la volonté de ne pas immobiliser des fonds propres et de ne pas trop s'endetter, ils ne souhaitent pas devenir propriétaire immédiatement.

En mettant en perspective ces deux systèmes de préférences typiques, nous pouvons inférer l'existence d'une ligne de partage culturelle entre d'un côté une stratégie patrimoniale propre à beaucoup de patrons de PME/PMI familiales et, de l'autre, une stratégie technique

³³⁷ Ce petit excursus prend appui sur un entretien avec un conseiller indépendant en stratégie et transmission d'entreprise, ancien expert-comptable et cadre bancaire [PRAT 32].

et quasi scientifique symbolisant la logique d'action de patrons « managers »³³⁸. Comme le soulignent les experts de l'entreprise, les attitudes et les croyances ont profondément évolué depuis les années 60³³⁹. De cette époque à la fin des années 70, les patrons profitent de la stabilité des besoins immobiliers de leurs entreprises, sur leur enracinement géographique ainsi que sur la relative ouverture des marchés, pour soutenir une stratégie purement patrimoniale (immobilisations et amortissements *via* leur SA ou SARL). Ce n'est qu'avec les grandes mutations économiques nationales et internationales des années 80 que les mentalités et les préférences changent, la diffusion du principe de délocalisation et les préoccupations financières liées à la recherche d'une plus grande adaptabilité contextuelle suscitant un recentrage sur la location. Aujourd'hui, deux tiers des patrons se dirigent vers la location contre un tiers vers la propriété.

Si nous nous en tenons à ces observations, on peut se demander pourquoi, selon quel processus, la technique sociétaire est à l'heure actuelle tant répandue dans les milieux de l'entreprise. Par-delà le jeu des préférences individuelles, le compromis qu'elle autorise, entre une logique assurancielle personnelle et une stratégie d'entreprise, montre de manière sous-jacente la persistance d'une régularité traditionnelle ou coutumière : l'attachement à la propriété et les profits socio-symboliques qu'on en retire (autonomie, distinction, etc.). Celle-ci est devenue une norme que même les contextes économiques les plus « ingrats » n'ont pas réussi à éroder. Tout au plus ces derniers ont-ils induit l'émergence de solutions alternatives et de statuts d'occupation hybrides, plus ou moins facilement acceptables au plan individuel – *i.e.* provoquant l'approbation ou la désapprobation, des postures légalistes ou des attitudes « allergiques ».

De quelques jeux locatifs : loyers arrangés et occupation préférentielle

Pour ce qui concerne les 12 porteurs de type « HAB », l'intermédiation sociétaire produit des sentiments et des attitudes encore plus diffus. Tandis que certains vont respecter à la lettre la logique déontique du dédoublement statutaire et y dénicher des avantages gestionnaires, d'autres vont procéder à des accommodements locatifs qui attestent d'un « embarras » vis-à-vis des obligations légales. Ils agrément le principe du bail formel tout en faisant en sorte que leurs intentions et stratégies ne soient pas trop perturbées. Pour eux, la

³³⁸ Cf. François CARON, « L'entreprise », *op. cit.*

³³⁹ Cf. Claude HEURTEUX, *L'immobilier d'entreprise, op. cit.*, p. 63 sq. Cf. aussi *Expert & Décideurs. Le magazine de l'Ordre des Experts-Comptables pour l'entreprise*, « Le patrimoine du dirigeant : savoir le gérer et le conserver », n° 8, juillet 1999.

SCI ne doit pas venir bouleverser leur projet, familial ou conjugal, d'acquisition et/ou de transmission et leurs habitudes patrimoniales gestionnaires. Ils veulent rester maîtres de l'outil et réduire l'immixtion réglementaire. Nous pouvons même en arriver à des situations où la SCI n'existe pas, où la conscience de la personnalité morale et de ses devoirs est évanescence (*cf. infra*, chapitre 7, § 7.2).

La pratique des loyers arrangés se présente comme un effet de cette représentation de la facticité. Parmi nos enquêtés, seulement 3 affirment y avoir recouru : Colette, Pierre et Solange. Alors que la loi les enjoint à fixer un montant de loyer en accord avec les prix du marché, pour ne pas risquer une sanction pour abus de location, les porteurs de parts peuvent passer outre dans le but de privilégier un proche ou un parent. Dans ce contexte, la logique d'entraide familiale prend le dessus sur la norme réglementaire³⁴⁰. Un contrat de bail est certes rédigé en bonne et due forme mais il n'a pas la même portée que dans une location à des tiers. Quand Pierre monte sa SCI en 1998 pour effectuer une donation-partage des parts démembrées à ses trois 3 enfants, sa fille aînée et son ménage habitent dans une partie de son domaine, transformé en vaste appartement, depuis déjà douze ans. Il lui consent à titre exceptionnel un loyer d'à peine 3 000 francs par mois pour 150 mètres carrés. Dans la même logique solidariste, Solange décide en 1995 de louer à sa mère retraitée un appartement du 1^{er} arrondissement de Lyon qu'elle détient dans une SCI depuis 1990. Cette dernière a quitté la région parisienne pour se rapprocher de sa fille aînée. Solange n'hésite pas à lui louer les 100 mètres carrés pour seulement 900 francs mensuels, ce qui, vu les montants des loyers de la Presqu'île, confine au dérisoire. Si le soutien à un parent doté de ressources modérées a bien entendu compté, Solange a aussi établi ce montant par calcul : les 900 francs couvrent le coût mensuel des frais et charges de la copropriété, des assurances et de la taxe foncière. Elle y perd un peu parce que ce loyer ne couvre pas exactement l'échéance de remboursement de l'emprunt souscrit pour l'acquisition, ce qui l'oblige à abonder le compte-courant avec son argent personnel et à reconsidérer sa stratégie de déduction fiscale. Cependant, l'intérêt est ailleurs. Enfin en 1997, Colette, tout de suite après avoir emménagé dans la maison qu'elle louait depuis 1992, prend le parti d'établir un loyer de convenance dans une perspective prophylactique de protection de son concubin :

³⁴⁰ Nous savons depuis les travaux de Catherine BONVALET que la mobilisation familiale joue un rôle important dans les marchés du logement. La pratique des loyers arrangés peut venir compléter le déjà large répertoire de la solidarité familiale, dans lequel on retrouve : la mise à disposition gratuite d'un logement, la donation, la reprise d'un bail, l'intercession des parents auprès d'un bailleur, etc. *Cf.* « La famille et le marché du logement : une logique cachée » in Martine SEGALLEN, *Jeux de famille*, *op. cit.*, p. 57-77.

« [...] La SCI a une somme d'argent à rembourser à la banque qui est fixe. Donc le loyer la couvre, c'est-à-dire que je me suis quand même fait un loyer un petit peu inférieur parce qu'en cas de décès, celui qui reste ne doit pas être pénalisé. Ça s'est fait en assemblée générale. On s'est fait un contrat précisant qu'il y a une gratuité d'un an vis-à-vis des héritiers, le temps de se retourner parce qu'en cas de décès il y a les assurances qui payent l'autre moitié de la maison [...] »

[Colette, PDP 23]

Ce genre d'arrangement, qui défie un peu les conventions, revêt d'autant plus d'acuité que les montages sociétaires sont conçus en famille ou en couple pour protéger et transmettre. Pourtant, il touche parfois aussi des montages « ICP » mais dans une mesure faisant que l'exception confirme *a priori* la règle de la clarté contractuelle. Gérant de SARL, très à cheval sur le formalisme juridique, Patrick avoue avoir fixé un loyer de convenance entre sa SARL et sa SCI durant quelques mois, le temps que son activité démarre correctement. Une fois sa SARL redevenue créditrice, il s'est empressé de régulariser la situation en fixant un loyer « normal ». Se présentant comme quelqu'un de légaliste, conscient des interdits et soucieux de sa réputation, cet accommodement s'est imposé à lui. Il n'a pas été le fruit préméditation frauduleuse, qu'il stigmatise au demeurant chez d'autres chefs d'entreprise. Le ton du discours laisse d'ailleurs paraître par moments quelques regrets. Chez Jean-Claude par contre, l'arrangement locatif est également conditionné par les aléas conjoncturels mais ne se définit pas en termes pécuniaires :

« [...] Je crois que comme propriétaire, la SCI a été d'une patience à tout casser. Comme je savais que je n'avais pas d'argent pour payer le loyer, on attendait deux mois, trois mois ou quatre mois à perte de loyer, ce qu'un propriétaire étranger n'aurait jamais supporté. Voilà, c'est des trucs comme ça. Mais bon, la société a payé les trois mois de retard, elle a payé ce qu'elle devait. J'ai jamais laissé... le locataire a toujours payé les loyers et le propriétaire les a toujours exigés. Par contre, ils y a eu des petits délais de paiement qui ont été c'est vrai assez souple. Ça offre des possibilités. C'est vrai que ça arrange, comme on fait des chèques des deux côtés, de se dire : « Je peux pas le faire maintenant, je le ferai dans un mois »

[Jean-Claude, PDP 20]

Il se définit plutôt en termes dilatoires. Comme le montre l'extrait, il cherche à justifier son attitude. Une telle solution n'est envisageable que parce qu'il est gérant et PDG à la fois. Le paradoxe de la situation est difficilement tenable sur le long terme. Si en tant que mandataire de la SA il ne peut qu'apprécier, en tant que gérant de la SCI, il peut vite devenir mal à l'aise : sa stratégie d'autofinancement peut être compromise. La souplesse a

du bon mais trop de souplesse induit des effets pervers, d'où son retour dans la peau du propriétaire défendant son droit et réclamant son dû.

Les ajustements financiers divers et variés ne sont pas les seuls jeux locatifs observables au moyen de la SCI. L'outil juridique peut par exemple être invoqué pour mettre en œuvre l'*occupation préférentielle organisée* d'un bien immobilier. Si le lecteur se souvient des types de sociétés civiles déclinés en introduction, nous touchons alors davantage la société civile d'attribution et de pluri-propriété que la société civile de location. Pourtant, il n'est pas improbable de rencontrer des situations et des montages situés à mi-chemin entre la copropriété et la gestion de patrimoine. Ce sont les configurations familiales étendues qui s'y prêtent le mieux. L'histoire de l'un de nos enquêtés constituera une bonne illustration. Il s'agit de Benoît. Au départ contacté en tant que praticien, Benoît nous a dit que notre sujet l'intéressait dans la mesure où il se trouvait personnellement, depuis plusieurs années, au cœur d'une dynamique sociétaire familiale. Comme son bien et sa SCI se situent dans le Béarn, nous ne l'avons pas introduit dans notre corpus.

Benoît fait partie d'une SCI créée en 1947 sous l'impulsion de ses 7 oncles et tantes. Ceux-ci avaient hérité de leurs parents pasteurs protestants dans le Béarn d'une propriété à laquelle ils ont ajouté au fil du temps, par remembrement, certains de leurs biens fonciers mitoyens. Au sein de cette fratrie composée de banquiers, d'avocats et de missionnaires travaillant et résidant dans des zones géographiques éclatées, c'est le plus argenté et le plus influent d'entre eux qui a eu l'initiative de la SCI, avec en toile de fond le respect de la protection et de la transmission patrimoniales engagées par les ascendants. Initialement composée des oncles et tantes, le capital s'est progressivement ouvert aux enfants par l'entremise de cessions de parts. La SCI est passée de 7 à 15 associés pour aboutir, au moment de l'entretien, à 38 associés.

Le choix rationnel de la mise en SCI trahit le projet commun de voir la maison devenir un lieu d'ancrage ou un point de ralliement de consanguins dispersés aux quatre coins de l'hexagone. La maison-résidence secondaire est parée d'une réelle force centripète donnant à tous ces membres l'opportunité de garder le contact et d'apporter leur écot à la gestion matérielle d'une propriété dont tout le monde peut jouir. L'objectif des instigateurs du projet était aussi, selon Benoît, de veiller à maintenir le sens de l'hospitalité qui habitaient leurs parents. Néanmoins, la perpétuation d'un esprit et de pratiques hospitaliers n'implique pas un droit de jouissance infini sur le bien. Comme le souligne Benoît, l'occupation de la maison se fait de manière saisonnière, à tour de rôle, au gré des périodes de congés de

chaque associé. Les demandes d'occupation doivent ainsi survenir plusieurs mois à l'avance afin de ne pas générer d'inutiles tensions entre les porteurs de parts familiaux :

« [...] Avant le 31 janvier de l'année en cours, vous demandez d'occupez tel logement. Vous avez la famille du membre de la SCI, famille et membre de la SCI d'abord... les membres de la famille ont priorité sur la famille qui n'est pas membre de la SCI, aux conditions diverses, donc on peut être de la famille mais ne pas être dans la SCI. Les conditions financières ne sont pas mêmes. Mais de mémoire les membres de la famille ont priorité jusqu'au 31 mars et à partir de cette date-là si les locaux ne sont pas loués, le gérant, parce qu'il y a un gérant qui vit sur place – c'est un ancien banquier à la retraite – fait à ce moment-là appel à l'office du tourisme de la région et qui cherche à remplir la maison. Moi par exemple l'année dernière, je n'ai pas occupé la maison. Cette année je ne l'occuperai pas non plus, mais si au 31 mars je dis que je veux l'appartement du bas du 15 au 31 juillet de l'année prochaine, eh bien je serai prioritaire parce que je n'ai pas loué depuis 3 ans. Il y a un espèce d'ordre »

[Benoît, PRAT 42]

Tous les membres de la famille ne sont pas sur le même pied d'égalité. Les associés de la SCI demeurent prioritaires et cette hiérarchie est régulée par les statuts. De toute façon, si les non-associés veulent bénéficier du système de *time sharing*, ils doivent participer aux charges des services collectifs, aux charges communes et d'occupation. L'extension de la jouissance temporaire à des collatéraux répond à un besoin de mutualisation des dépenses : un plus grand nombre d'associés et d'occupants permet d'amortir plus facilement l'ensemble des frais inhérents à l'entretien d'une grande propriété divisée en 4 appartements. Tout le monde est mis à contribution quelle que soit sa position dans la famille.

Si l'occupation par les associés flirte avec la gratuité – un tarif proportionnel au nombre de parts détenues : plus on a de part, plus le loyer est bas –, il est intéressant de voir que la location consentie aux autres parents et aux « étrangers » est soumise à un versement plus ou moins modique.

« [...] il nous arrive, quand la maison n'est pas occupée, d'avoir des amis qui cherchent à l'occuper. Donc sur recommandation, la maison est occupée pendant 15 jours par d'autres personnes mais le tarif n'est pas le même. Mais pour pouvoir bénéficier d'un tarif dégressif, il faut avoir un minimum de 20 parts, ce qui paraît normal par rapport à ceux qui ont une part, et je dirai de pouvoir bénéficier

d'une décote qui se situe à 25% je crois de mémoire sur le tarif de la location »

[Benoît, PRAT 42]

Les sommes récoltées alimentent la caisse sociétaire. Mais quand une période de vacance se dessine, le manque à gagner est évident. Pour résoudre ce problème, les associés peuvent coopter des amis proches, triés sur le volet, désireux de passer quelques jours dans le Sud-Ouest. Le régime de la « recommandation » suppose alors que l'accès locatif est sociologiquement balisé : les locataires doivent mériter la confiance qu'on leur accorde en se pliant à des principes de savoir-vivre. Quelques expériences malencontreuses sont à l'origine du durcissement des règles locatives. L'autre alternative à la vacance réside dans la mobilisation des services de l'office du tourisme local. La maison se meut pour le coup en gîte rural et les candidats doivent satisfaire aux mêmes critères que les amis. C'est à l'oncle gérant, vivant sur place, que revient la tâche de la prospection, proximité rimant avec efficacité.

Malgré les transformations temporelles de la maison et l'ouverture de l'occupation, un espace familial chargé d'histoire et de symboles a su être préservé. Concrètement, les parties communes de la maison ne sont pas toutes utilisables par les tiers locataires. Le bail saisonnier signé entre ces derniers et la SCI stipule que le salon central est strictement réservé aux membres de la famille. C'est dans cette pièce qu'ils se réunissent pour évoquer leurs souvenirs au milieu d'objets ayant appartenu à leurs aïeux. Le salon fait donc office de lieu de régénération de la « *mémoire vivante* » de la famille³⁴¹. En définitive, de telles pratiques gestionnaires n'échappent pas à des représentations quelque peu contradictoires. La maison familiale est aussi perçue par moments comme une maison locative, faisant qu'en fonction d'impératifs financiers des tiers « parasitent » la volonté de préservation de l'esprit de famille. D'où, l'imposition de règles de jouissance drastiques. Le rapport affectif et symbolique entretenu avec les lieux est d'autant plus mis à mal que certains locataires bafouent les règles de savoir-vivre édictées par le noyau dur de la SCI (dégradations) :

« [...] Si on met le chauffage central dedans, cela va permettre de louer la maison plus longtemps, donc devrait permettre de payer un truc, une partie de l'investissement qu'on va faire. Mais d'autre part si on met le chauffage central, la question qu'on peut se poser c'est : « Est-ce que la maison va garder la même ambiance ? Est-ce que cette maison ne devient pas finalement une maison locative et n'est plus la maison familiale ? » Parce que c'est le problème également... Quand on commence

³⁴¹ *CF.* Serge TISSERON, « Objets anciens et technologies nouvelles dans la dynamique des liens familiaux », *Comprendre. Revue de philosophie et de sciences sociales*, PUF, n° 2, 2001, p. 113-127.

à trop louer, c'est pareil ! On arrive à ce moment-là à de la gestion pure et dure : il y a 46 fourchettes, 36 couteaux... C'est pas le même esprit. Donc c'est pour ça qu'on ne loue qu'aux gens qui sont recommandés par les membres de la famille. Et puis quand il y a un problème, on se retrouve entre les gens de la famille en disant : « Dites donc, ils sont gentils les Dupont que tu as envoyés mais ils ont tout cassé » (rires). Voilà, donc chacun est un peu responsabilisé »
[Benoît, RPAT 42]

Un environnement à risques

La construction de ce genre de système locatif démontre que, selon les circonstances, l'occupation personnelle familiale peut être complétée par un recrutement locatif externe, dont les effets sur l'intégrité des lieux peuvent s'avérer pervers. Perçue comme une nécessité financière, la location peut vite devenir un environnement à risques si l'attitude des locataires sort du cadre légal et moral. A côté des dégradations matérielles, les porteurs de parts, comme tous propriétaires-bailleurs, doivent souvent faire face à d'autres problèmes qui sont plus ou moins bien acceptés et acceptables : les impayés ou les retards de paiement, une vacance prolongée ou le dépôt de bilan d'un locataire commercial. Sur les 15 enquêtés (32,6%) ayant initié des SCI locatives, 8 admettent avoir été confrontés à ce genre d'accrocs contractuels. Tandis que les porteurs « HAB » condamnent les dégradations et les impayés, les porteurs « ICP » s'inquiètent eux davantage des dépôts de bilan et d'une vacance prolongée. Ces événements sont interprétés différemment et donnent lieu à des réponses que l'on peut expliquer par les vécus personnels et les appartenances des enquêtés :

- *Le « bannissement » de la location.* Après avoir loué pendant près de 6 années sa maison de Rillieux, Colette décide en 1997 de quitter son appartement du centre de Lyon pour faire de son bien de rapport sa résidence principale. Les nombreuses dégradations endurées sont à l'origine de ce changement dans sa trajectoire d'occupation. Elle fustige une tendance collective à l'« irresponsabilité » des locataires, la conduisant dorénavant à « interdire toute forme de location ». Elle tire un constat d'échec de cette expérience et pense que la location sans intermédiaire public ou privé – donc sans une instance de contrôle – favorise l'irrespect des lieux et de la propriété privée. Elle affirme avec force que la location peut être intéressante quand on détient un gros patrimoine, générateur de revenus suffisamment importants pour absorber un manque à gagner ponctuel. Elle s'en convainc d'autant mieux qu'elle connaît bien, de par son ancien métier de promoteur indépendant, les méthodes de financement immobilier. Elle a aussi su s'inspirer des méthodes de son ancien patron pour désormais gérer en professionnelle un montage sociétaire privé.

- *Compenser avec son patrimoine personnel.* Dans ce prolongement, l'exemple de Jacques [PDP 13, 59 ans, directeur régional d'une société de courtage d'assurances parisienne, ancien courtier indépendant] nous montre que la vacance prolongée d'un locataire commercial pose problème. Un contexte économique difficile et le coût que représente la recherche d'un bon locataire³⁴² compliquent l'espoir d'un dénouement rapide. Pour les besoins de son installation professionnelle en tant que courtier indépendant, Jacques recherche et trouve en 1981 des bureaux dans un immeuble en copropriété situé à proximité du quartier d'affaires de la Part-Dieu. Il crée pour l'occasion une SCI dans laquelle figurent son épouse et un ami en quête d'un placement. Après plusieurs années ascensionnelles, il vend en 1992, par fusion-absorption, son cabinet à une grande société de courtage parisienne désireuse de s'implanter à Lyon. Jacques quitte le poste de PDG de sa structure pour celui de directeur régional de la nouvelle entité. L'antenne lyonnaise n'élit pas domicile dans les anciens locaux détenus par la SCI de Jacques ; en vertu d'une stratégie d'entreprise bien définie, la direction parisienne préfère louer des bureaux ailleurs et Jacques ne souhaite pas être le bailleur de son employeur. Du coup, il se retrouve avec des bureaux et des parkings vides qu'ils ne louent pas immédiatement à cause de la crise de l'immobilier :

« Quand j'ai quitté ces locaux, j'ai pensé trouver facilement un locataire. Eh bien, je n'en ai pas trouvé ! Pendant 3 ans, parce que ça s'est passé en 1992 et que c'était pile au moment de la chute fantastique de l'immobilier. Les loyers que payaient le locataire, pour un local de 260 mètres carrés avec 5 parkings, représentaient à peu près 200 000 francs annuels... eh bien c'est tombé à 100 000 francs. Et même à 100 000 francs d'offre, je n'ai pas trouvé de locataires. Heureusement que je n'avais pas fait un emprunt trop long. J'ai pu financer la fin et ensuite je me suis retrouvé avec des locaux vides pour lesquels j'ai payé de ma poche l'ensemble des charges de copropriété, la taxe foncière et toutes les charges d'entretien ; c'est un immeuble qui a été ravalé. Donc pendant 2 ans effectivement, si vous n'avez plus de réserves personnelles, vous sautez avec votre SCI. »

R – Vous avez été à la limite de « sauter » à ce moment-là ?

« Ça a été à la limite d'une opération financière qui aurait pu se transformer en négatif en fait. Si vous avez quelques biens à côté, vous pouvez compenser »

[Jacques, PDP 13]

Il ne l'avoue pas directement mais c'est en puisant dans ses ressources personnelles qu'il a entretenu, pendant deux ans, le compte-courant de sa SCI. Notons qu'en 1986 son associé avait quitté la SCI à la suite d'un divorce et que Jacques lui avait racheté ses parts, se

³⁴² Cf. François JUMPERZ et Louis LEVY-GARBOUA, « La rationalité du comportement des propriétaires-bailleurs », *Notes de l'Observatoire de l'Habitat Ancien*, ARMA-ANAH, n° 8, mai 1990. En adaptant les principes de la théorie économique du « capital humain » à l'étude des relations entre propriétaires et locataires, les deux auteurs précisent que cette recherche pose problème dans la mesure où l'on ne peut estimer facilement les capacités d'un postulant. Il y a donc une imprévisibilité qui peut se traduire concrètement par une perte de revenus financiers.

retrouvant seul avec son épouse mais devenant majoritaire (60/40). La situation aurait peut-être été plus délicate à gérer si l'associé était resté puisqu'il détenait 40% du capital ; il n'aurait peut-être pas trop toléré d'abonder le compte-courant. En 1997, Jacques parvient à vendre son local et 4 des 5 parkings. Une mésentente sur le prix a fait échouer la vente globale, Jacques préférant garder son parking plutôt que le brader. C'est pourquoi, il possède encore aujourd'hui sa SCI alors qu'il aurait voulu soit céder les parts, soit les biens et dissoudre la structure.

- *Un risque inhérent aux affaires.* Que la vacance survienne à la suite d'un contexte conjoncturel de crise ou d'un dépôt de bilan individuel, elle fait partie d'un risque que les porteurs de parts « ICP » doivent tant bien que mal prévoir. Il en va de même de l'impayé, *a fortiori* quand le locataire est issu du monde de l'entreprise et qu'il est menacé par ou victime de la défaillance d'un fournisseur³⁴³. Il existe donc de tenaces réactions en chaîne : si le locataire a des impayés de son côté, il ne pourra pas forcément honorer son contrat de bail. L'intériorisation et l'acceptation de ce risque n'est pas propre aux porteurs « ICP » ; elle concerne également certains porteurs « HAB » ou « HAB/ICP », qui sont d'anciens entrepreneurs et qui gèrent désormais leur patrimoine de rapport en professionnels :

« Toutes les années, j'ai des impayés, mais comment dire, ça fait partie des risques. Je veux dire qu'on ne peut pas gagner partout. On ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre, j'exagère, mais se gaver. Ça fait partie des risques. Comme en entreprise pendant 20 ans, toutes les années j'avais des impayés. Mais ça fait partie des risques commerciaux. D'ailleurs j'ai le cas d'un locataire à Brignais qui vient de déposer le bilan. Bon en industriel, vous avez quand même un avantage par rapport à l'habitation, c'est que vous demandez une caution de 3 mois. En 3 mois, on peut voir venir ; ça minimise le risque. Mais c'est des choses auxquelles vous ne pouvez pas échapper... Bon quand on veut faire ça, ce qui est mon objectif... parce que je voudrais avoir une centaine de locataires sur toutes mes SCI. C'est un chiffre comme ça, bizarre, que je me suis fixé parce que j'adore bosser, c'est mon truc. Il faut déjà en avoir déjà un certain volume pour pouvoir réduire ces problèmes d'impayés. Encore une fois, il ne faut pas pleurer dessus. Qu'est-ce que vous voulez y faire ? J'ai aussi un particulier dans cet immeuble qui a un an d'impayé. Je viens d'obtenir l'arrêté d'expulsion [...] »

[Pascal, PDP 24]

- *Une conception manichéenne des rapports locatifs.* Pour ceux qui, comme Rémi ou Etienne, appréhendent leurs biens locatifs comme des produits de placements, le risque de dépôt de bilan d'un locataire commercial est comparé au risque boursier : les actions

³⁴³ Cf. Michel AMIOT, *Les misères du patronat*, op. cit., p 72. La peur de l'impayé constitue un trait conjoncturel caractérisant beaucoup de patrons de PME.

peuvent descendre et monter. Malgré tout, ils ont moins de mansuétude à l'égard des impayés « volontaires » qui symbolisent, selon eux, une attitude d'aigrefin. Rémi s'est heurté à un locataire mauvais payeur qu'il a tenté de faire partir par voie judiciaire. Cette mésaventure l'amène à concevoir le rapport propriétaire/locataire en termes moraux. Si la procédure engagée lui a permis de parfaire ses connaissances juridiques en matière de baux d'habitation et de baux commerciaux, elle a aussi consolidé son identité de propriétaire. Au-delà du préjudice financier – déstabilisateur du système d'autofinancement – nous pouvons mettre en avant une déception vis-à-vis de ses attentes déontiques. Selon lui, tout locataire doit respecter les règles du contrat de bail. Nonobstant le fait que chaque partie a des droits et des devoirs précis, Rémi a plutôt tendance à mettre en relief ses droits et les devoirs du locataire ; la réciprocité se dissipe. Pour schématiser, le rôle du propriétaire serait d'encaisser les loyers et de réaliser les aménagements qui lui reviennent, celui du locataire de payer les loyers dans les délais et de préserver les lieux. Si le locataire faillit à ses obligations financières, cela induit une altération contractuelle qui peut se résoudre de gré à gré ou, à défaut, devant les tribunaux. Nous parlerons de *conflits des devoirs* ou de *dispositions éthiques décalées*. La déception des attentes normatives produit donc des conflits, prouvant de la sorte que les attentes peuvent être, comme dirait Niklas Luhmann, *sélectives et risquées*³⁴⁴. Mais Rémi n'est pas seulement déçu par son locataire. Ce conflit locatif conduit à prendre pour cible un système juridique et judiciaire qui lui a partiellement donné gain de cause. En effet, on expulse pas comme on voudrait. Compte tenu de sa position de propriétaire floué, il interprète ce que devrait être la loi et ce qu'elle devrait faire en fonction de son système de valeurs. Il surgit donc un différend, une tension entre d'un côté des normes juridiques exogènes et, de l'autre, des normes infra-juridiques et morales tranchées. Dans sa vision des choses, la loi doit protéger la propriété privée, le pouvoir et les intérêts particuliers des bailleurs. Plus largement, il rejette l'immixtion du public dans le privé :

« Le côté locatif c'est hallucinant quoi ! Aujourd'hui, on fait la part belle aux mauvais payeurs et c'est scandaleux [...] L'huissier m'a même dit que si vous avez un mauvais payeur qui ne veut pas payer, que vous expulsez, eh bien vous êtes pratiquement obligé de lui trouver autre chose. Où est-ce qu'on va ? Quel est le propriétaire qui va accepter un propriétaire qui ne paye pas ? On est dans un système complètement aberrant. »

[Rémi, PDP 21]

Trouver des remèdes

Pour résoudre ou anticiper les problèmes locatifs, certains enquêtés créent leurs propres méthodes et ne sont pas à court d'« astuces ». La judiciarisation reste une solution extrême qui présente un coût financier et temporel parfois prohibitif. S'ils parviennent à l'esquiver,

³⁴⁴ Sur une analyse de la pensée de Niklas LÜHMANN, cf. Volkmar GESSNER, « Conflit », in André-Jean ARNAUD, *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit., p. 91-94 ; Liliane VOYE, « Transaction et consensus supposé », op. cit.

c'est déjà pour eux un moyen d'atténuer une pression institutionnelle avec laquelle ils ont parfois du mal à composer. Nous croisons ici la route d'une dynamique véritablement sociologique, en ce sens que le jeu des transactions sociales vient suppléer ou enrichir des règles juridiques plus ou moins rigides. Plus précisément, le contrat de bail peut se définir comme une transaction juridique « limitée ». Des règles ou des principes implicites peuvent cristalliser un accord, de telle manière que la règle juridique objective est relativisée ou « manœuvrée »³⁴⁵. La normativité ne disparaît pas pour autant ; elle prend une coloration plus interactive, moins monolithique, donc plus sociale.

Pour les 7 enquêtés qui ont fait le choix d'une gestion locative personnelle, voire personnalisée (cf. *infra*, § 6.4), la sélection des postulants s'avère être une étape cruciale, conçue comme réductrice d'incertitudes. Pour eux, proximité est synonyme d'efficacité. En se chargeant eux-mêmes du recrutement, ils ont la plus grande latitude pour « traquer les défauts » [Etienne] et « surveiller des habitudes » [Robert]. Le processus renvoie par conséquent à l'instauration d'un contrôle social.

Examinons la méthode appliquée par Amid, tout en rappelant au passage qu'il vit au milieu de ses locataires. Tout débute par la parution d'annonces dans la presse. Pour lui, l'argent ne se présente pas comme un critère discriminatoire. Il s'agit certes d'une donnée importante mais la correction, le respect des biens et des personnes sont loin d'être négligées et négligeables. Sa méthode consiste à sonder les candidats potentiels lors d'un petit entretien qui se déroule dans un café proche de son immeuble, qu'il fréquente quotidiennement. Il attache le plus grand intérêt aux *vertus morales*, ce qui donne parfois une dimension « psychologique » aux discussions. Le croisement des ressources économiques et d'une moralité attribuée détermine le profil du locataire idéal. 7 de ses 8 appartements sont loués à des étudiants, le dernier l'étant à un ouvrier. En interprétant son discours et ses motivations, nous remarquons qu'il n'est pas non plus insensible à un certain aspect social. Il le dévoile à demi-mot, mais son histoire personnelle n'est pas étrangère à cette disposition : en tant qu'immigré ayant débarqué en France sans argent, il sait ce que « galérer » signifie. Toutefois, il sait aussi que les étudiants bénéficient d'allocations-logement régulières qui minimisent le risque d'impayé.

³⁴⁵ Cf. Marc MORMONT, « Pour une typologie des transactions sociales », *op. cit.* Pour lui, la transaction oscille entre 2 pôles : « un pôle accentuant la capacité d'initiative des acteurs et l'originalité de leur produit transactionnel » et « un pôle accentuant au contraire les limites structurelles et le conditionnement des compromis ». Dans son esprit, les transactions sont des « [pratiques sociales] qui ont une valeur juridique, mais échappent au droit du fait des modalités de l'accord [...] ». Les processus par lesquels ils s'opèrent échappent en fait au droit lui-même, qui est en quelque sorte mis entre parenthèses ».

Dans sa vision des choses, la location incarne une relation de réciprocité dans laquelle le locataire doit prendre conscience de la chance qui lui est offerte. Il s'engage à ne pas outrepasser ses prérogatives de propriétaire-bailleur en leur assurant discrétion et tranquillité. Selon un rituel prédéfini, chaque locataire dépose son chèque dans la boîte aux lettres d'Amid en début de mois. Même s'il déclare jouer la carte du respect de l'intimité, le fait d'habiter sur place lui permet d'intervenir quand il le souhaite pour écouter doléances et revendications, pour procéder à des rappels à l'ordre ou désamorcer des tensions. Le fait de n'avoir rencontré aucun souci relationnel en 8 ans le convainc de la *justesse* de sa méthode. La croyance en l'« *honnêteté* » relationnelle et contractuelle constitue la pierre de touche des choix locatifs. Si elle est plus prégnante dans les cas d'autogestion, elle existe aussi dans les cas où la gestion est déléguée, notamment pour des raisons d'éloignement géographique. Ainsi, Didier a confié l'administration de ses biens parisiens à une régie locale mais tient à rester à l'écoute de ses locataires. C'est pourquoi, il passe un peu au-dessus du schéma classique qui fait de la régie le pivot de la relation impersonnelle bailleur/locataire. En règle générale, les locataires ne connaissent pas leur propriétaire. Cette attitude centrée sur la communication résulte de l'expérience américaine de Didier. Lors de son séjour professionnel aux Etats-Unis, Didier a été amené à louer une maison dont le propriétaire était très disponible et attentif à ses remarques. Ayant apprécié la courtoisie et l'efficacité de cette relation, il a décidé de réagir de la même façon avec ses locataires. Il y a vu la construction d'une relation de confiance permettant de maîtriser les risques et les circonstances, de juguler les effets de l'absence d'information. La probité comme parade à l'abstraction juridique.

Dans le même ordre d'idée, certains investisseurs préfèrent nettement avoir affaire à des locataires commerciaux. C'est le cas de Rémi, de Pascal et de Norbert. Cette préférence va de pair avec la recherche du meilleur rendement possible, satisfaisant leurs objectifs patrimoniaux, et avec une législation plus souple que dans l'immobilier d'habitation :

« [...] L'avantage des locaux commerciaux c'est que comme vous le savez on a des baux 3-6-9. Donc ça donne déjà une bonne sécurité. On sait pendant 3 ans, 6 ans ou 9 ans que le locataire est en place, ce qui est finalement plus long qu'un logement. Il vous dit 6 mois avant si à la fin de ses 3 ans il va partir, ce qui vous permet pendant 6 mois de rechercher à titre personnel, en en parlant à un voisin à côté qui veut s'agrandir, une opportunité, soit par un cabinet spécialisé style Auguste Thouard, Bourdais ou compagnie. Alors, ça coûte des honoraires mais c'est pas énorme. En

général, c'est 15% du loyer de la première année pour le propriétaire, pareil pour le locataire »
[Norbert, PDP 33]

Dans ces conditions, Norbert ne recherche que des locataires de standing, capables de répondre à ses attentes financières et de donner une valeur symbolique au lieu. Il se vante d'avoir dans son catalogue *Vivendi, La Générale des Eaux*, des filiales du cimentier *Lafarge*, de grosses PME régionales, bref des groupes de sociétés dont la stratégie d'entreprise les détourne d'un projet d'acquisition immobilière. Derrière ces paramètres économiques, le choix du locatif commercial cache aussi un explication plus psychosociologique. S'il optait pour de l'immobilier d'habitation locatif, il aurait peur, à l'instar de Pascal, de se laisser trop « attendre » par les aléas familiaux et professionnels que peuvent subir les ménages. Il ne resterait pas stoïque devant une maladie, un divorce ou une situation de chômage. Il craint que l'affect prenne le pas sur la raison. Le locatif commercial lui donne moins de scrupules et le contrat est sans équivoque : il n'y a pas de place pour les sentiments dans le monde des affaires. Selon une *intercompréhension pratique* ou une *norme d'intelligence mutuelle*³⁴⁶, les protagonistes connaissent ou sont censés connaître la règle du jeu. La communauté d'appartenance revêt donc à première vue les traits d'une communauté normative et axiologique.

« [...] Ça me fait toujours un peu mal au cœur s'il y a à bousculer des gens pour un loyer. Tandis qu'une société j'estime, et d'ailleurs la plupart des PDG l'estiment pareil, enfin nous tous, c'est qu'au même titre qu'ils payent leurs salaires, qu'ils payent leurs charges à l'URSSAF, qu'ils payent leur téléphone, ils payent leur loyer normalement comme ils payent les timbres-poste, comme ils payent France Télécom et puis voilà. C'est intégré dans leurs frais [...] »

[Norbert, PDP 33]

La vigilance s'impose donc. Il ne faut pas que la vacance et les impayés perdurent sous peine de mettre la main à la poche. Pour éloigner la menace et garder le cap, Norbert s'adapte en circonstance. Il utilise pour ce faire 3 méthodes, symboles d'une « *dynamique d'ajustement* »³⁴⁷ :

³⁴⁶ Cf. Patrick PHARO, « Le droit ordinaire comme morale ou commerce civil », in François CHAZEL et Jacques COMMAILLE (dir.), *Normes juridiques et régulation sociale*, op. cit., p. 243-255. Le sociologue pense que nous devons réserver l'usage du mot « normes » aux « règles qu'on cherche, à un moment et dans des circonstances données, à faire partager à autrui, en tant que ces normes vaudraient comme standards, critères de justesse, de justice ou de vérité, de l'action qu'on est en train d'accomplir ». La règle devient norme si tous les protagonistes ont décidé de suivre la règle et si l'un s'efforce de la faire suivre à l'autre.

³⁴⁷ Cf. Laurent THEVENOT, « Rationalité ou normes sociale : une opposition dépassée ? » in Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *La méthode et l'enquête*, op. cit., p. 149-189. Il entend par là un aménagement des situations avec des techniques et des tactiques adéquates.

- 74) *Primo*, lorsqu'un locataire dépose le bilan, il s'attache les services d'un commissaire-priseur qui réalise une vente sur place du matériel et du mobilier de l'entreprise déchu. Cette tactique nécessite de rester sur le qui-vive et de précéder l'intervention d'autres créanciers. Elle lui permet de rentrer dans ses frais, sachant qu'il trouvera sans problème un nouveau locataire.
- 75) *Secundo*, pour pallier d'incessantes et infructueuses relances consécutives aux impayés (volontaires ou non), il définit dès le départ avec le locataire un mode de versement du loyer échelonné dans le temps – *i.e.* un moratoire. Là, nous entrons dans le champ de l'arrangement ou du contrat informel. Cette méthode survient quand les clauses du contrat formel ne sont pas ou ne peuvent plus être respectées. Nous touchons ici du doigt à ce que Raymond Boudon nomme un *consensus de composition*. En acceptant le dialogue et la formulation d'un compromis, il évite une procédure judiciaire d'injonction de payer. Les modes de versement sont polymorphes : mensualisation, le 20 de chaque mois ou en début de mois, annualisation, alors que la réglementation des baux commerciaux stipule une trimestrialisation. Devant la spécificité des situations, il trouve toujours une solution. Ainsi l'attitude d'un locataire l'a poussé à solliciter un huissier pour le recouvrement d'un important arriéré. Il a réussi à faire bloquer le compte bancaire de son locataire qui s'est par la suite résolu à le rembourser. Il appelle cette méthode « *la peur du gendarme* ». S'il ne lui en a pas tenu trop rigueur, il prend dorénavant ses précautions : il photocopie les chèques afin de garder en mémoire le numéro de compte et d'intervenir le plus rapidement possible en cas de litige. Le recours à l'huissier s'apparente à une solution-limite dans la mesure où les frais de procédure incombent au bailleur. C'est aussi pourquoi il préfère les dénouements à l'amiable.
- 76) *Tertio*, la dernière méthode recensée n'a pas trait aux problèmes financiers des locataires, ni à une pré-judiciarisation du rapport conflictuel. Elle s'inscrit directement dans le cadre d'une rationalité instrumentale et économique. Elle représente une tactique au service d'une stratégie plus large. Elle consiste à tourner à son avantage la législation sur les baux commerciaux. Selon le type et le standing du locataire, Norbert se focalisera soit un contrat « 3-6-9 », soit sur des contrats de 9 ou 12 ans, qui sont dans la pratique peu répandus. Au regard de chaque situation, il appliquera une formule contractuelle pour « *ficeler* » un locataire de renom et donc s'assurer des revenus pour une longue période.

« [...] Par exemple, avec la Générale des Eaux qui voulait absolument mon local de Caluire, à l'époque je les ai ficelés pour 9 ans. Et j'ai bien fait de les ficeler parce que je sais qu'ils ont eu des velléités, décidé de partir avant les 9 ans, mais comme ils sont réglos... parce quand ils signent un engagement, ils le signent. Donc ils ont encore 3 ans à faire et ils les feront. Et ça, c'est très sécurisant. Actuellement, je suis en train de négocier avec une association dépendant du Ministère

du Travail pour un bail qu'on appelle un bail dérogatoire de 12 ans. C'est très sécurisant aussi. Ça a d'ailleurs une valeur. Souvent les gens, quand ils s'engagent longtemps, ils essayent de jouer sur le loyer moins cher en disant : « Je vous sécurise du côté de la durée, faites-moi moins cher en loyer ». Alors on s'arrange »

[Norbert, PDP 33]

La confrontation aux situations d'impayés n'empêche pas, paradoxalement, Norbert de saluer l'audace des locataires. Quand bien même il se sent lésé, il apprécie avec *fair-play* une certaine habileté de leur part qui se manifeste par des atermoiements conscients et des procrastinations délibérées. Il n'est pas dupe sur le fait que ces attitudes sont courantes dans le monde des affaires. D'une certaine manière, c'est comme si le choix du locatif commercial était à ce prix. La rentabilité financière et les moyens contractuels et transactionnels mis en branle pour la sauvegarder viennent compenser une situation où les locataires peuvent être aussi malins que les propriétaires. Il est possible d'avoir affaire à un rapport de force où les parties rivalisent d'ingéniosité pour se contrer mutuellement. Et comme le dit Pascal : « *ce n'est pas un papier d'huissier qui va faire peur à un type qui est dans le business* ».

Ces contraintes événementielles aboutissent finalement à une sorte de *théorisation* individuelle du rapport locatif, qui met en scène une intrication des rationalités instrumentale, axiologique et cognitive. Quand ils se sentent trompés, comme Rémi ou Norbert, les enquêtés procèdent à un exercice plus ou moins fin d'*évaluation* des capacités à respecter un engagement dans le temps, qui se fonde sur des jugements de valeurs.

« [...] Ce qui est désagréable là-dedans, vous me direz c'est la vie, c'est qu'on vous promette des choses qu'on ne fait pas. Si par contre on vous dit « je vous envoie le chèque mais j'attends une rentrée d'argent dans 10 ou 15 jours » – on sait ce que c'est le commerce et le business – bon ben on met le chèque tranquillement dans le tiroir et on attend. Au même titre que ceux qui payent tous les mois comme je vous l'ai dit tout à l'heure. Ils donnent 3 chèques d'un coup mais moi je suis respectueux de la parole donnée : je mets le deuxième le 5 février et le troisième le 5 mars »

[Norbert, PDP 33]

En n'honorant pas le contrat formel ou l'accord tacite négocié avec le propriétaire, le locataire visé essuie une critique pour non-respect des promesses et de la parole donnée. De fait, c'est toute la relation de confiance qui peut s'en trouver déformée³⁴⁸. En mettant

³⁴⁸ Cf. Jean-Michel SERVET, « Paroles données : le lien de confiance », *Revue semestrielle du MAUSS*, n° 4, 2^{ème} semestre, 1994, p. 37-56.

l'accent sur la fidélité à ce principe socio-symbolique, Norbert attend que le locataire joue le jeu de la réciprocité, même différée. Lui aussi doit collaborer à la bonne marche du rapport locatif contractualisé. Le désappointement qui s'ensuit instaure un climat de méfiance d'autant plus préjudiciable qu'il suspend les réponses à l'incertitude que l'arrangement était capable d'apporter. Sur un plan cognitif, on peut penser que la remise en cause de l'entente est très mal vécue en raison de l'appartenance commune au même monde socioéconomique des affaires³⁴⁹. A travers l'effritement de la norme culturelle et rationnelle d'intelligence mutuelle, c'est moins une rupture juridique qui est dénoncée qu'une entorse à des règles sociales et morales – des « évidences » – que l'on croyait partagées. Dans ce contexte, l'entre-soi n'est même pas forcément une garantie conventionnelle et le consensus paraît plus *supposé* que réel³⁵⁰. La présumée identité collective donne davantage d'acuité à la dette ou au dû, tout écart normatif et identitaire suscitant des sanctions à la hauteur de l'amertume.

En invoquant des principes qui lui sont chers, Norbert révèle ce qu'il espère d'un « bon » rapport locatif. Sans faire fi d'une certaine dose d'imprévisibilité affectant les conduites individuelles, un doute s'infiltré dans la croyance en la transparence des relations et des procédés. Malgré tout, celui-ci n'entame pas la volonté d'entretenir les meilleurs rapports possibles ; l'objectif est au bout du compte d'être payé en essayant d'atténuer la distance contractuelle.

L'impersonnalisation et l'objectalisation des rapports locatifs

Pour clore sur ce point, nous voudrions éclairer un autre versant des rapports locatifs en nous positionnant cette fois-ci du côté des locataires et en réintroduisant la SCI au cœur du débat. N'ayant pas rencontré personnellement de locataires de SCI, nous nous référerons à un entretien avec le responsable de la gestion locative d'une régie immobilière lyonnaise [PRAT 38]. Son discours doit nous inciter à la prudence car les attitudes qu'il dépeint ne sont pas généralisables à tous les locataires. Elles méritent cependant d'être considérées dans la perspective d'une approche des représentations sociales du secret sociétaire et de

³⁴⁹ Nous pouvons raccorder cette discussion à celle de Max WEBER sur les rapports entre débiteurs et créanciers. En substance, il dit qu'aucune règle extérieure aux deux parties ne peut véritablement garantir un comportement *ad hoc*. Dans les faits, chaque intéressé se comporte « *comme si* » il estimait obligatoire de tenir la promesse donnée, en vertu d'une croyance subjective en l'autorité objective d'une telle norme *a priori* répandue dans le monde environnant. L'approbation et la désapprobation se présentent dès lors comme des garanties conventionnelles. Cf. *Economie et société*, tome 2, *op. cit.*, p. 35 sq.

³⁵⁰ Cf. Liliane VOYE, « Transaction et consensus supposé », *op. cit.*

leurs effets. Il en ressortira en outre une première ébauche de l'analyse des pratiques et représentations professionnelles (cf. *infra*, chapitre 8).

Se faisant l'écho de bon nombre de ses confrères, l'enquêté voit dans la SCI un montage « *agréable* ». Pour lui, le fait de traiter avec un gérant de droit améliore considérablement la gestion des biens pour laquelle il a été mandaté. Il n'a pas à composer, comme dans une indivision, avec une multiplicité d'interlocuteurs aux avis hétéroclites et les décisions y gagnent en clarté et efficacité. Son sentiment se fonde notamment sur les décisions concernant les travaux d'entretien ou de rénovation. Par contre, quelques expériences spécifiques, l'ont amené à constater que quelques locataires demeuraient beaucoup plus perplexes face à des propriétaires personnes morales :

« [...] Pour les gros propriétaires, c'est un peu un écran. De ce point de vue là, c'est pas forcément un mal. En tous cas par rapport à nous, il n'y a pas grand secret ; ce n'est pas franchement un écran. Par contre, quand on est en deuxième rideau, c'est-à-dire locatif, à ce moment-là ça devient secret et louche et ça fait travailler l'imagination [...] C'est vrai que pour le locataire il y a quelque chose parce que dans les baux le nom doit apparaître. Donc eux, ils aimeraient bien avoir à identifier une personne physique et là ils ne peuvent absolument pas. Donc quelque part ça les gêne »

Q – Vous avez été confronté à ça, des gens qui étaient gênés ?

« Oui, un petit peu... qui cherchaient à savoir, par curiosité, et qui ont l'impression d'être plus des objets parce qu'il n'y a plus d'interlocuteur personne physique au-delà de la régie. Ils ont l'impression d'être vraiment des objets, les objets d'un investissement »

[Administrateur de biens, PRAT 38]

Même si la régie fait office d'intermédiaire, les locataires semblent curieux et contrariés de ne pas savoir. Ils cherchent à ôter le couvercle du secret sociétaire, entreprise que l'enquêté s'attèle à éconduire dans le sens où le respect de la confidentialité fait partie de ses devoirs de prestataire. Devant cette fin de non recevoir, les locataires ont le sentiment d'être pris comme pour les « *objets d'un investissement* », ce qui nous incline à évoquer une relation basée sur une *réification statutaire* produite par une logique marchande. Ils s'imaginent être, pourrions-nous dire, les objets d'un objet puisqu'ils ne connaissent pas les porteurs de parts et peut-être même pas le gérant. Ce qu'ils regrettent alors c'est peut-être l'impersonnalisation des rapports locatifs. Parfois grande quand le propriétaire est une personne physique, elle devient très grande avec la SCI. Pour les plus curieux, tout porte à

croire que la distance accroît la probabilité de voir des problèmes émerger. Ils craignent éventuellement de donner leur argent à des aigrefins.

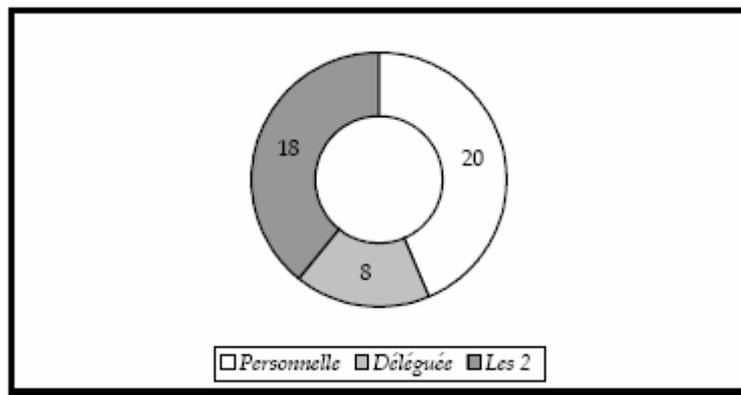
Il n'est pas interdit d'envisager la curiosité des locataires comme un effet émergent de la distance ou de la discrétion voulue par les associés de la SCI. Nous avons d'ailleurs vu, et nous le reverrons dans le chapitre suivant, que la discrétion pouvait être un motif de création sociétaire. Dès lors, les locataires ne sont pas seulement les objets d'un investissement, mais aussi parfois ceux d'une anxiété ou d'un réflexe conservateur propre à certains milieux sociaux. Devant tant de flou et de questions, le rôle et le message de l'enquête passent plus ou moins bien. D'un côté, il défend les intérêts de la SCI cliente et de l'autre s'oppose des locataires qui réagissent davantage par rapport à des impératifs relationnels et humains que le voile sociétaire obscurcit.

6.4 Personnalisation et délégation gestionnaires : rapports au temps, aux personnes et aux outils

Voyons dès à présent quelle allure peut revêtir la gestion matérielle promue par les enquêtés. Délégation ou personnalisation ? Les quelques aspects que nous allons exposer ici prépareront le terrain à l'analyse plus détaillée des interactions entre praticiens et porteurs de parts (*cf infra*, chapitre 9). Il nous a toutefois semblé pertinent d'amorcer le questionnement *hic et nunc* pour la bonne et simple raison que le choix de la délégation ou de la personnalisation renvoie à des considérations techniques et temporelles que nous retrouvons plus généralement dans la formulation des objectifs patrimoniaux et dans la perception des contraintes de gestion.

Avec la gestion des rapports locatifs, le lecteur a déjà pu avoir un premier aperçu du penchant de certains porteurs de parts pour la personnalisation. Néanmoins, l'examen des comportements gestionnaires dans leur ensemble nous incite à produire un constat moins arbitraire [*cf*. Graphique 10].

Graphique 10 – L'allure de la gestion adoptée par les enquêtés



En effet, nous remarquons que si 20 porteurs de parts sont tentés par la personnalisation, 8 seulement avouent tout déléguer et 18 s'évertuent à réaliser un partage. Cette distribution appelle tout de suite trois commentaires. Tout d'abord, tous les enquêtés sont ou ont été gérants de SCI, ce qui les pousse, naturellement ou artificiellement, à agir pour le compte de la société et de leurs associés (*cf. infra*, chapitre 10, § 10.2). De par leur responsabilité juridique, ils occupent *a priori* une position privilégiée dans le processus gestionnaire, à plus forte raison quand leur métier leur fournit des armes conceptuelles et pratiques adéquates. Ce positionnement gauchit un peu l'analyse car si nous n'avions rencontré que simples associés, nous nous serions peut-être heurté à plus grande tendance à la délégation. Ensuite, les enquêtés qui optent pour une délégation exclusive sont en général ceux qui n'ont pas véritablement choisi le montage sociétaire au départ. Il se déclarent les plus « incompetents » ou « ignorants » du point de vue technique et juridique et digèrent plus ou moins bien l'obligation de recourir à des « subterfuges ». Enfin, il importe de préciser que le choix modal n'est pas définitif ; il existe des passerelles circonstancielles entre la délégation et la personnalisation, comme l'atteste en partie le troisième petit groupe d'attitudes. Faisant montre d'une rationalité limitée et ne maîtrisant pas tous les paramètres environnementaux, ils sollicitent ponctuellement des *filères pragmatiques* de spécialistes.

Temps disponible, goût et aptitudes

Que nous discussions avec un praticien ou que nous lisions un ouvrage consacré à la gestion patrimoniale, la clé d'une gestion efficace et réussie réside dans la réunion de compétences et d'une « *attention éveillée* »³⁵¹. Non seulement les porteurs de parts doivent – en principe – connaître les rudiments des techniques qu'ils utilisent mais aussi s'informer sur les conjonctures économiques, fiscales et juridiques, bref tout l'environnement

³⁵¹ Cf. André BABEAU, *Le patrimoine aujourd'hui*, *op. cit.*, p. 244.

microéconomique de la décision. Pourtant, ce processus d'information et d'apprentissage reste parcellaire si les porteurs de parts ne consacrent pas du temps personnel à la gestion quotidienne et affichent un déplaisir, voire un net désintéressement intellectuel³⁵². En somme, les compétences ne suffisent pas.

Certains chefs d'entreprise ou professionnels libéraux dotés d'un bon bagage technique et d'un savoir juridique délèguent la gestion sociétaire parce que leurs horaires de travail ne leur permettent pas une plus forte implication. Ainsi, Serge, gynécologue ballotté entre ses consultations en cabinet et ses astreintes en clinique le week-end, attend avec impatience l'heure de la retraite. Elle sera pour lui l'occasion de donner libre cours à son violon d'Ingres : la gestion de ses actifs. D'ailleurs, il nous a confié que s'il n'avait pas été gynécologue, il aurait sûrement embrassé une carrière dans le conseil financier et patrimonial.

D'une certaine façon, il aspire à suivre la même trajectoire qu'Amid, Etienne ou Pascal, qui ont mis à profit leur retraite légale ou anticipée pour se reconvertir dans la gestion de leurs biens et de leurs SCI. Eu égard à leurs histoires professionnelles respectives, ces trois enquêtés regardent cette nouvelle activité – qui s'apparente à celle de rentier – comme un moyen de donner du sens à leur existence. Elle leur permet de combler une sorte de vide professionnel, de parer à une sortie d'activité synonyme pour eux d'inutilité, voire de « mort » sociale – ils ont énormément travaillé –, tout en œuvrant au bien-être matériel de leurs proches. Cette attitude s'exprime le mieux chez Pascal. Ayant débuté comme simple artisan dans la plomberie en 1973, sa vie professionnelle est jalonnée de réussites et d'efforts qui le conduisent à créer de 1982 à 1992 un petit groupe de sociétés de bâtiment relativement prospère. C'est à la suite d'une mauvaise collaboration que le vent tourne puisqu'il dépose successivement le bilan de ses sociétés et tombe dans les affres des contrôles fiscaux à répétition. Acculé à rembourser ses dettes, fiché à la Banque de France, se posant en victime d'une machine administrative « implacable », il s'identifie à un « *paria* ». Cette banqueroute l'amène de surcroît à compter ses amis, qui du jour au lendemain se font de moins en moins nombreux, et a même des répercussions sur sa vie conjugale puisqu'il se sépare de son épouse quelques mois après. Triste effet de domino. En dépit de ces coups du sort, il essaye de refaire surface en se concentrant sur la gestion de ses biens sociétaires que le fisc et les créanciers n'ont pu lui enlever. Désirant tourner la page d'une certaine forme de business, son nouveau métier consiste à gérer son patrimoine pour

³⁵² Cf. Jean AULAGNIER et Frédéric LUCET, « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *op. cit.*

son plaisir et pour en partager les fruits avec ses deux fils. En tant qu'ancien artisan, il s'occupe des travaux ; il fait aussi les comptes, recherche les locataires et prend en charge les démarches administratives réglementaires (ANAH, Impôts, RCS, etc.).

« [...] Moi, j'occupe bien mon temps. Pour les travaux, je fais le manœuvre parce que bon il y a des postes que je trouve ridicules, qui ne seront pas subventionnés, alors je les fais moi. Alors c'est une nouvelle vie que j'ai découverte, qui est intensive mais qui me passionne. Je suis passionné... de tout faire »

[Pascal, PDP 24]

Vu sous cet angle, c'est comme s'il était reconnaissant envers l'outil SCI de lui avoir permis de rebondir alors que tous les éléments se liguèrent contre lui. Il fait donc partie de ces porteurs de parts qui, parce qu'ils ont du temps et des compétences issues de leur parcours, préfèrent la personnalisation. Surtout quand la délégation représente un coût financier jugé prohibitif (cf. chapitre 9, § 9.3). La recherche d'économies d'échelle explique donc ce choix. Lorsqu'ils ont acheté leur nouvelle maison, Marie, Christine et Paul ont décidé d'un commun accord qu'en dehors du gros œuvre, c'est Paul qui s'occuperait des travaux d'aménagement. Maçon et menuisier de formation, qui plus est au chômage forcé en raison d'un accident du travail, il a leur paru logique d'économiser là-dessus et de réserver leur argent au paiement des frais notariaux et du remboursement des crédits. En l'espèce, autant s'appuyer sur les compétences et le temps à disposition autour de soi, surtout quand une profonde désaffection pour les tâches comptables et juridiques les habitent. Dans cette veine, il n'a pas fallu longtemps à Georges pour désigner la secrétaire de son cabinet d'assurances comme préposée aux affaires courantes. En sa qualité d'épouse d'un architecte familier des SCI, elle s'est vue chargée de superviser toute la gestion comptable par informatique, de sortir les bilans et de faire les principales démarches administratives. Il n'éprouve aucun état d'âme à faire travailler sa secrétaire pour son compte personnel étant donné qu'elle a les compétences pour, que cela coûte toujours moins cher qu'un expert-comptable et que, *in fine*, il n'a pas totalement souhaité le montage. A quelques égards, son attitude souffre d'une contradiction. Il exerce un métier d'argent mais pour des raisons psychologiques refuse une gestion personnelle. Son cas peut dans une certaine mesure être comparé à celui de porteurs de parts qui, bien qu'ayant du patrimoine et de l'argent et que leur SCI soit le symbole social d'une culture commerciale, s'excusent presque de « *ne pas avoir un esprit financier* » [Hélène].

Le désintérêt ou l'aversion pour la gestion patrimoniale quotidienne est une affaire de goût, l'effet d'une auto-disqualification, mais peut également être, simultanément, une affaire d'âge. C'est du moins ce que nous inspirent les attitudes de Françoise et Henri et de Charles. Pour le premier couple, le montage de la SCI a été lancé par leur fils et leur cousin notaire. Le fait d'avoir financé le projet résidentiel de leur fils ne suffit pas à les intéresser à la gestion. Agés de 72 et 68 ans, ils désirent passer leur retraite à voyager et à s'occuper de leurs petits-enfants et ne pas s'embarrasser avec des questions de chiffres qui les indisposent au plus haut point. Ils attribuent cette obligation à leur fils, ce qui, compte tenu de son ancrage résidentiel à Montpellier, ne facilite guère les choses. Cependant, l'éloignement géographique de l'intéressé ne représente pas à leurs yeux une condition suffisante pour le suppléer sur place. Actuellement vide de locataires, le bien risque d'en pâtir et de perdre de la valeur. Au moment où nous les avons interrogés, ils relançaient régulièrement leur fils pour organiser la vente de l'appartement.

Pour le second, descendant d'une lignée aristocratique ayant hérité de sa mère en 1997, à l'âge de 68 ans, de l'usufruit d'un immeuble du quartier Saint-Georges à Lyon, seule la recherche locative compose le cœur de son activité gestionnaire. Encore que celle-ci soit très réduite du fait d'une part de l'ancienneté des locataires et, d'autre part, de l'occupation de 3 des 6 paliers par son fils cadet agent immobilier, ses deux frères – un prêtre et un invalide de guerre – et lui-même. Quand il constitue la SCI avec son fils et ses deux frères, c'est sur le conseil de son notaire. S'il en fait son parti, c'est parce qu'il a en tête de conserver un patrimoine familial et de commencer à transmettre à son fils de 25 ans. Quoique dépositaire de la survivance du patrimoine, il cherche à ce que son puîné prenne la relève – d'où sa nomination comme cogérant – pour qu'il puisse de son côté s'investir dans d'autres activités spirituelles et sociales comme la « *contemplation* », la botanique dans sa propriété des Monts du Lyonnais, la participation aux manifestations associatives organisée par le *Renouveau du Vieux-Lyon* ou encore la remise en forme des notes de séminaires d'un ami professeur de médecine. L'essence du projet sociétaire prime donc sur son suivi. Charles établit une grille de préférences qui contraste avec les canons rationnels de son milieu d'origine : ses grands-parents, parents et oncles étaient de riches négociants dans la soie qui, jusqu'à la fin de leur vie, ont pris soin de gérer et d'accumuler des biens immobiliers. S'il poursuit la stratégie de reproduction inaugurée dans son milieu familial dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, il apprécie avant tout des activités moins rébarbatives. Ancien ingénieur de l'équipement dans l'Algérie d'avant-guerre, il se

rappelle, comme pour démontrer, au bon souvenir des ses ballades dans les vergers et les champs de fleurs de cet ancien département français. Arrivé à la fin de son cycle de vie, l'heure est venue pour lui caresser son vieux rêve « voltairien ».

La jouissance de temps libre ne garantit pas une gestion personnelle, surtout quand le style de vie propre à un âge avancé incline au repos et à la tranquillité. Néanmoins, Raymond, ancien cadre comptable chez *Pasteur Mérieux*, joue, à 75 ans, les prolongations. Depuis qu'il a monté en 1995 une SCI pour lui apporter sa propriété de Dommartin et réaliser une donation-partage des parts démembrées en direction de sa fille et de son fils, il est assez occupé. Comme il vit sur place, qu'il a conservé l'usufruit des parts avec son épouse, il assure l'entretien du parc boisé et des bâtiments et gère la SCI. Ses enfants se déchargent sur lui, arguant ses compétences comptables et son côté « fermier ». De plus, la fille habite dans l'Ain et le fils au Nord-Ouest du département, aux confins de la Loire. Mais le travail de Raymond ne s'arrête pas là. Il s'occupe aussi de la gestion comptable du cabinet dentiste de son fils ainsi que de la SCI qu'il a constituée en 1993 pour acheter des studios en Périssol à Saint-Etienne. Le fils n'a pas jugé bon de payer un expert-comptable, attendu que son père était disposé à l'aider et capable de lui rédiger ses bilans et ses déclarations fiscales. La solidarité familiale ne se concentre pas uniquement sur la dévolution de biens matériels. Elle se meut aussi en don de soi, de temps, de services et de compétences. Preuve qu'il prend sa tâche à cœur, nous pouvons évoquer le bras de fer qu'il a engagé avec le Trésor Public de Saint-Etienne au sujet de la définition des travaux défiscalisables dans les opérations en Périssol et des montants de TVA récupérables. Celui-ci a refusé d'exonérer son fils de la taxe foncière les deux premières années, comme le stipule le dispositif. Se substituant à son fils, il interpelle régulièrement le fisc, sollicite la Mairie, envoie réclamations sur réclamations en glanant des arguments dans des guides juridiques et fiscaux³⁵³.

Les partisans du « tout gérer soi-même »

Quand nous affirmons que 20 des 46 enquêtés pratiquent une gestion personnelle et personnalisée, nous ne sommes pas dupes sur le fait qu'ils ont eu ou auront peut-être un jour recours aux services de professionnels de la gestion, qu'elle soit patrimoniale, financière ou locative, ou, comme Rémi ou Pascal, à des réseaux informels d'apporteurs d'affaires (amis, anciens collaborateurs). Les environnements dans lesquels ils naviguent

³⁵³ Nous pensons ici aux guides *Francis Lefebvre*, du nom d'un grand cabinet d'avocats parisien spécialisé dans les multiples domaines relatifs aux affaires. Il s'agit un peu de la bible des praticiens et des porteurs de parts confirmés, peaufinant sans cesse leur savoir juridique, technique et fiscal.

sont loin d'être inertes et parfaitement accessibles. Une bonne connaissance des marchés et micro-marchés immobiliers locaux ne se substitue pas aux opportunités de la prescription. De surcroît, d'aucuns, comme Jean-Louis, peuvent aussi s'arranger de leur position notabiliaire locale – il est président d'une association de commerçants – pour faire pression auprès d'élus afin d'accélérer la délivrance d'un permis de construire ; une tactique visant en l'occurrence à insister sur son rôle dans l'emploi et le désenclavement local. Même les porteurs-praticiens n'échappent pas à ce qui ressemble à une règle pouvant prendre une apparence cyclique. Pourtant, il n'est pas impossible de se rapprocher d'un modèle où le pari de la personnalisation totale est tenté. On cherche à toucher un idéal. Des valeurs d'indépendance institutionnelle, des expériences antérieures malheureuses – une trajectoire patrimoniale chahutée –, un habitus professionnel rémanent peuvent venir se joindre aux composantes d'une rationalité technicienne que sont les disponibilités temporelles, les compétences théoriques et pratiques et l'attrait pour une discipline se fondant sur des dimensions humaines, psychologiques, ludiques et mathématiques.

Il arrive que des porteurs de parts jusqu'à présent convaincus du bien-fondé de la délégation de la gestion locative changent de cap à la suite de différends avec la régie immobilière ou l'administrateur de biens mandaté. C'est justement ce qu'ont expérimenté Alain, Bernard et Amid qui prennent désormais eux-mêmes en charge les recherches et le suivi de leurs locataires. Photographe indépendant, Bernard recrute dorénavant par bouche à oreille et fait tout pour créer un petit pôle artistique. Ses locataires sont infographistes, graphistes, éditeurs. Il ne résume pas le rapport propriétaire/locataire à un simple rapport marchand et juridique et se démène pour que la communication et l'échange d'idées l'emportent. En même temps qu'une parade (sélective) à d'éventuels problèmes locatifs, le choix du bouche à oreille, *via* un réseaux de connaissances professionnelles, se présente comme une solution alternative au mauvais recrutement du mandataire immobilier et au climat de méfiance qu'il entretiendrait après coup.

Partant, si le changement de mode de gestion s'explique par la recherche à un moment donné d'économies d'échelle, il peut annoncer un revirement axiologique comme, par exemple, le rejet de la « marchandisation » des rapports locatifs. Écoutons Alain qui, à la suite d'une histoire mal réglée, condamne certaines pratiques :

« [...] Les régies, ça pose un problème. On n'a plus de petites régies familiales, quoique de temps en temps ceux qui en montent ne s'en sortent pas trop mal... les gens sont plus contents. Mais les grosses boutiques, ça devient un peu abominable parce que vous changez sans arrêt

d'interlocuteur. Avant ce locataire-là (un ancien gendarme), on a eu une autre personne qui est restée assez longtemps aussi. Si j'ai bien compris, elle s'est séparée de son copain et a été obligée de partir. Et puis un jour, je reçois les comptes et je vois qu'elle était en débit de 7 000 francs. Alors je téléphone à B. (la régie) et ils me disent : « Volla, quand elle est partie, on a fait un état des lieux. Il fallait refaire le parquet mais elle n'a pas voulu payer. Alors on la poursuit ». 7 000 francs pour le parquet, je comprends qu'elle n'ai pas voulu payer ! (rires). Alors j'ai essayé de trouver un terrain d'entente avec elle mais sans succès. J'ai dit à B. d'arrêter mais ils voulaient envoyer les huissiers. Finalement on a tout arrêté et quand j'ai repris la gestion, ils ont mis un temps fou à me renvoyer la caution. D'ailleurs, si je n'avais pas insisté, ils ne me l'auraient jamais renvoyée [...] En général, les gens ne sont jamais contents des régies. Quelqu'un qui vous dit qu'il est content de son régisseur, vous vous dites qu'il ne doit pas être bien aujourd'hui (rires). C'est un peu inhérent à ce genre de boulot. Et puis je veux dire on en est arrivé à des régies qui sont prises par la Lyonnaise des Eaux, etc. C'est toutes des grosses boîtes. Vous changez d'interlocuteur tous les ans et au bout de 36 interlocuteurs, les gens sont furieux. Si vous regardez les choses de près, c'est un peu le tiroir-caisse. »

[Alain, PDP 7]

Par l'entremise de son histoire, Alain jette un regard soucieux sur un processus de mutation qui affecte depuis le début des années 80 la plupart des sociétés d'administration de biens, à savoir la multiplication des fusions-absorptions, la concentration des services et des compétences, l'accentuation de la concurrence et la rentabilisation des investissements. La rationalisation fait son apparition dans un secteur et un milieu jusqu'alors guidés par la tradition³⁵⁴. Il en découle selon lui une distension des liens entre régisseurs, propriétaires et locataires, productrice de davantage de contentieux. Bien qu'originellement familiale, sa régie adosse de plus en plus ses pratiques sur celles des structures commerciales inféodées à de grands groupes. Les moyens juridiques et judiciaires qu'elle met en œuvre sont pour Alain le signe d'une préférence pour la rentabilité au détriment du dialogue et de la concertation. En tant que clerc de notaire, il s'appuie aussi sur le discours et les expériences particuliers des clients qu'il reçoit à l'étude. Habitué à plus d'empathie, gérant de biens familiaux, il pense qu'il vaut mieux être diplomate, surtout quand dans son cas, les loyers

³⁵⁴ Cf. Marc BONNEVILLE, « Les mutations de la gestion immobilière urbaine : les nouvelles pratiques et les nouveaux acteurs », *Revue de géographie de Lyon*, vol. 64, n° 3, 1989, p. 135-139. Si le changement concerne l'ensemble du territoire, il est plus sensible à Lyon où, comme le suggère l'auteur, la profession de régisseur a été pendant longtemps entre les mains de vieilles familles bourgeoises locales, héritières de portefeuilles transmis depuis plusieurs générations et adeptes d'un recrutement endogamique.

de son appartement du 3^{ème} arrondissement servent à rembourser les emprunts souscrits pour les travaux de la maison familiale drômoise.

A notre avis, l'un des indices les plus probants de la tendance à la personnalisation se situe dans l'usage quasi généralisé de l'outil informatique. Il étaye un processus de rationalisation gestionnaire déjà tangible au travers du recours sociétaire lui-même. Un peu comme si les deux allaient de pair. L'investissement dans l'assistance informatique concerne 36 des 46 enquêtés (78,3%), c'est-à-dire ceux qui, de près ou de loin, se targuent de « *raisonner en professionnel* » [Colette]. Tous n'en font cependant pas la même utilisation ou ne mobilisent pas les mêmes logiciels. Pour des enquêtés qui gèrent en famille un seul bien qu'ils occupent ou qu'ils louent, des logiciels domestiques comme *Money* font l'affaire. Ils leur permettent de rédiger le bilan annuel qu'ils déclarent au fisc et de suivre périodiquement les entrées et sorties d'argent. Il remplace le simple cahier à deux colonnes qui fait encore le bonheur des plus réticents. *A contrario*, ceux qui ont monté plusieurs structures à des fins d'investissement ou qui ont acquis des murs qu'ils louent à leurs entreprises, nous observons un recours à des logiciels plus sophistiqués, susceptibles de relier entre elles une multitude de variables. S'ils optent pour les régimes de l'IS, de la TVA, qu'ils ont plusieurs crédits en cours, de nombreux frais et charges de fonctionnement, des rentrées locatives substantielles mais dispersées, payent des tiers provisionnels, etc., le bilan est moins aisé à établir et nécessite des programmes plus performants. Aussi, les chefs d'entreprise et les professionnels libéraux du chiffre, du droit et de l'immobilier ont-ils l'habitude d'employer les logiciels de leurs sociétés professionnelles, cabinets et autres études à leurs propres fins. Dans la mesure où les sièges sociaux de leurs SCI sont localisés dans les bureaux de leurs entreprises, tout le matériel est concentré au même endroit. Progressivement donc, l'informatisation de la gestion patrimoniale privée est rentrée dans les mœurs. Elle offre non seulement une clarté et un gain de temps, mais aussi la possibilité de répondre à de possibles contrôles fiscaux et récriminations administratives (*cf. infra*, chapitre 7), voire des relances bancaires. Elle peut servir certains enquêtés en proie à des conflits patrimoniaux familiaux, comme Alain ou Solange, à faire valoir leur irréprochabilité gestionnaire lors de confrontations judiciaires avec des proches associés (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3). La comptabilité informatisée les aide à démontrer devant les juges que leur SCI n'est pas fictive, qu'elle respecte les fondamentaux juridiques et qu'en cela on leur fait un bien mauvais procès d'intention lorsqu'on les accuse de prévarication, si ce n'est d'escroquerie.

Le choix de la prise en charge individuelle conduit certains porteurs-gérants à se poser la question de la rémunération pécuniaire de leurs efforts et des services rendus corollairement à la collectivité des associés. Nos investigations à ce sujet montrent que cette pratique brute est assez peu diffusée et qu'elle emprunte un autre chemin comme le témoigne la préférence de Robert :

« Le fait d'être en société, ça vous permet des choses extraordinaires. Moi je dis souvent aux gens qui vont monter des SCI ou des SARL : « ne cherchez pas à avoir de salaire, ça ne sert à rien ». Par contre ce que je veux, c'est mon ordinateur, mon internet, mes satellites et autres. Eh bien tout ça, mes sociétés peuvent très bien me le payer. Et puis avec un peu de chance, je peux même récupérer la TVA dessus. Je n'ai pas besoin de salaire. C'est ça l'avantage des SCI : on vit très bien »

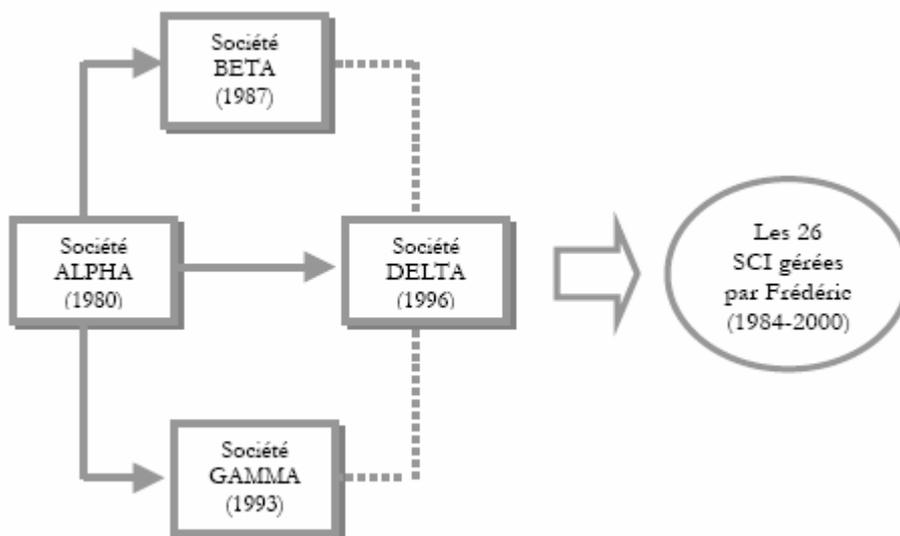
[Robert, PDP 12]

« On vit très bien » à condition que les SCI dégagent des bénéfices et qu'on ne jongle pas trop avec des règles du droit des sociétés qui, si elles sont détournées à son profit personnel, peuvent valoir une sanction pénale pour abus de bien social. L'attitude de Robert est à l'image de la plupart de celle des porteurs de parts de SCI familiales ou amicales. On refuse pour des raisons morales de percevoir de l'argent même si celui-ci peut faire office de complément de revenu. Il préfère non pas la gratuité mais des compensations. Ancien directeur de sociétés, il a une très longue expérience des procédés sociétaires. La manière dont il gère un patrimoine familial et s'octroie quelques avantages au travers de supports juridiques dévoile une rationalité technique héritée de son parcours professionnel, qu'il ne cesse de perfectionner en tirant sur toutes les ficelles. Mais il n'est pas le seul en profiter puisque c'est la SCI qui paye les voyages des enfants – résidant dans le Nord et en région parisienne – convoqués pour l'assemblée générale annuelle. S'il se pique d'avoir remis au goût du jour cet expédient valorisé dans le monde des affaires, le choix de ne pas se verser de salaire repose sur une autre explication, plus sédimentée : l'opposition entre salariés et indépendants. Son histoire personnelle le pousse à entretenir un clivage stéréotypé. De son ancien statut de gérant de SARL à maintenant, il a toujours vitupéré contre le niveau des charges sociales et patronales grevant les entreprises hexagonales. Ayant par le passé travaillé en Allemagne en tant qu'ingénieur chez *Siemens*, il procède à une comparaison qui ne l'a pas empêchée en 1989, à l'âge de 52 ans, de revenir en France et de montrer une société de négoce informatique puis une autre de transactions industrielles. Parce qu'en avançant en âge il ne supporte plus les soi-disant prérogatives des salariés, il se fait un point

d'honneur de s'accommoder des ressources du droit des sociétés. C'est pourquoi en 1993, il décide de démissionner de la gérance-salariée de ses sociétés, de se faire remplacer par son épouse et de se cantonner à un travail « au noir ». Aujourd'hui, alors qu'il devrait être à la retraite, il occupe un poste d'agent commercial, rémunéré à la commission, pour la seconde société reprise par son épouse et passe le plus clair de son temps à administrer le patrimoine dont il a pris la responsabilité.

Le système édifié par Frédéric représente le plus beau témoignage empirique d'une tentative de personnalisation gestionnaire intégrale. Conseil en immobilier d'entreprise depuis plus de 20 ans, fils d'un administrateur de biens, il n'en est pas à sa première innovation dans un univers où l'habileté technique apparaît souvent, avec l'entretien d'un réseau interpersonnel, comme une condition de survie. Si le montage échelonné dans temps de 26 SCI marque une volonté de rupture avec les produits de prévoyance collective proposés par des organismes institutionnels, sa quête d'indépendance ne s'arrête pas en si bon chemin. Il ambitionne très tôt d'autonomiser la gestion et d'intervenir à toutes les étapes du processus en fabriquant un circuit relativement singulier [cf. Figure 9].

Figure 9 – Le réseau sociétaire gestionnaire mis en place par Frédéric



Tel qu'il est esquissé, le circuit gestionnaire coïncide avec une structure réticulaire d'apparence un peu figée dont l'historicité ne saute pas immédiatement aux yeux. Pourtant, il est le fruit d'un travail et d'une réflexion bâtie sur plusieurs années, au gré de conjonctures et d'événements qu'il serait malencontreux d'oblitérer. Les SCI sont par

conséquent sous la coupe d'un réseau composé de 4 sociétés commerciales dans lesquelles se retrouvent les mêmes partenaires, la fidélité pouvant se concevoir ici comme une clé structurale et fonctionnelle de réussite.

- 77) *Alpha* : créée sous forme de SARL en 1980 par Frédéric et un ami qui prendra par la suite sa liberté pour monter une société concurrente, elle a pour objet le conseil et la transaction en immobilier d'entreprise. Elle voit le jour à une époque où la mobilité et la flexibilité des entreprises en fait un créneau plus que porteur. En 1988, la SARL se transforme en SA et accueille de nouveaux administrateurs dont le frère de Frédéric et un ami proche. A la suite de la crise de l'immobilier, la société traverse une période de turbulence financière qui incite Frédéric à revenir en SARL.
- 78) *Bêta* : créée en 1987, cette SARL permet à Frédéric de prendre des participations dans d'autres sociétés du même type et les SCI qu'il a montées depuis 1984. Outre l'activité holding, elle s'attache au recrutement et à la formation technique et administrative du personnel d'*Alpha*. En 1988, elle étend son objet à la promotion-construction ainsi qu'à la réalisation d'opérations de type marchand de biens. Au bout de quelques années, sa place dans le groupe devient de plus en plus incontournable, d'où son changement en SA, avec les mêmes actionnaires qu'*Alpha*.
- 79) *Gamma* : créée en 1993 en SARL comme adjuvant de *Bêta*, cette société épouse également la silhouette d'une holding mais se consacre principalement à la gestion de portefeuilles. Sa création s'inscrit dans une période où la gestion de patrimoine rencontre un fort succès dont profite Frédéric pour développer sa stratégie de conglomérat.
- 80) *Delta* : créée à la fin des années 30 et reprise par le père de Frédéric en 1969, l'activité de cette SARL s'oriente autour de l'administration de biens et de la transaction/location de terrains et d'immeubles. En 1989, Frédéric remplace son père à la gérance et l'intègre dans son circuit en 1996 avec pour dessein de rechercher les locataires pour les SCI.

Chacune des quatre sociétés possède un rôle bien défini dans la gestion des SCI, sachant qu'*Alpha*, légalement représentée par Frédéric, participe au capital des 3 autres et dans celui de 13 SCI. *Alpha* et *Bêta* traquent les opportunités foncières et immobilières et dirigent la construction des bâtiments industriels et entrepôts destinés à acheter en SCI. Elles lancent les appels à souscription et servent de caution bancaire. De son côté, *Gamma* piste d'éventuelles cessions de parts de SCI du même type qui sont mises sur le marché par des promoteurs concurrents et qui seraient susceptibles d'un rachat intéressant par les associés des sociétés commerciales et des SCI du groupe ; elle veille en conséquence à la bonne gestion de portefeuilles de parts et négocie le rachat des endettements ou des comptes-

courants qui les accompagne quelquefois. Enfin, *Delta* s'occupe de la gestion courante des SCI : travaux, locations et relocations, comptabilité, contentieux, etc., touchant les SCI. Ce n'est qu'en 1996, après avoir pris la majorité du capital, qu'il lui assigne cette mission. Jusqu'à présent, il passait par la société d'un ami administrateur de biens, présent dans plusieurs des SCI. Nous rajouterons que parmi les associés des SCI figurent des avocats, experts-comptables et des notaires réputés de Lyon, amis de Frédéric, qui, s'ils se montrent intéressés par l'idée du placement, sont quelquefois mis à contribution pour rédiger gratuitement les statuts des SCI, organiser les assemblées générales et accomplir les démarches auprès du Greffe du Tribunal de Commerce.

« S'improviser conseil »

Le penchant pour l'autogestion, même relative, dont font preuve bon nombre de porteurs de parts enquêtés, ne peut se détacher d'une représentation positive de l'objet SCI et de la croyance dans les avantages qu'il procure. Ils raisonnent et agissent en *convaincus*, imaginent des scénarios et expérimentent des tactiques. Persuadés qu'ils tiennent parfois dans leurs mains une solution « miracle », ils diffusent ses principes à leurs amis proches, à tout le moins ceux qui nourrissent des projets patrimoniaux analogues pour eux ou leurs enfants, subissent les mêmes conjonctures et partagent les mêmes positions sociales.

« [...] Quand on en parle maintenant autour de nous, parce que c'est vrai qu'on a des amis qui sont un peu plus âgés que nous, puisque mon mari est plus âgé que moi, donc qui ont des enfants de notre âge qui veulent acheter, ils nous posent des questions pour savoir comment on fait. Donc c'est vrai que nous on est emballé par ce qu'on fait, on est un peu plus enthousiastes et les gens nous demandent de leur faire la photocopie des statuts, de les conseiller sur les papiers pour l'ANAH. Donc on le fait avec plaisir et je pense de plus en plus de gens passeront par ce biais-là »
[Stéphanie, PDP 34]

L'exemple de Stéphanie n'est pas marginal. Nous avons vu dans le chapitre précédent que le *relationnel mondain* pouvait être un vecteur efficace de transmission informationnelle. Didier et Robert s'improvisent aussi conseil. Le premier s'ingénie à démontrer à ses amis, concernés comme lui par le problème de la mobilité géographique et de la conversion d'un patrimoine d'occupation en patrimoine locatif, les ressources du refinancement et de l'effet de levier de l'endettement. Le second, membre d'une association d'anciens élèves de SUP de CO, répond aux sollicitations des ses anciens camarades lors de leurs retrouvailles annuelles et leur enseigne qu'une gestion avisée est une gestion personnelle, que l'on ne

peut avoir confiance qu'en un nombre restreint d'interlocuteurs (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.3) et qu'un projet qui marche est un projet autofinancé.

Cette attitude confine au *prosélytisme*. Comme le suggère Stéphanie avec bon sens, les sociabilités sont un espace-temps de diffusion d'informations et de méthodes patrimoniales qui peuvent jouer sur l'allure collective des créations de SCI. D'une certaine façon, elle voit dans ce canal un moyen d'entretenir un cercle vertueux. Elle n'a pas un réflexe égoïste de rétention d'informations pour son seul profit. Elle tient à aider ses proches et reprend le rôle socialisateur qu'avait joué sa mère quelques années auparavant. Ceci pour dire qu'à la faveur d'un processus interactionnel, des formes de rationalité juridico-financière se transmettent dans certains milieux, leurs membres étant socialement proches en raison de leur attachement, ancien ou naissant, à une culture patrimoniale projective.

6.5 Conclusion

Il a été question dans ce chapitre de prolonger la définition identitaire du porteur de parts de SCI. Après avoir dans les deux chapitres précédents mis en évidence les spécificités spatiales du phénomène sociétaire, des propriétés de positions, un ensemble de contextes et de raisons d'agir, nous avons tenté de montrer en quoi les pratiques et les représentations de ce propriétaire immobilier particulier pouvaient nous conduire à replacer les usages sociétaires dans le champ d'une tendance contemporaine à la professionnalisation de la gestion patrimoniale.

Notre ambition n'a pas été d'accomplir une étude exhaustive des pratiques gestionnaires matérielles mais plutôt de nous laisser guider par les logiques des enquêtés. Par-delà les singularités stratégiques et tactiques, dont l'observation donne une saveur particulière à la démarche descriptive, est ressortie, telle une régularité, l'interdépendance des stratégies patrimoniales, financières et locatives. Selon les projets, les stratégies et les attentes de chaque porteur de parts, cette interdépendance ne se présente pas sous la même forme, l'un des trois aspects pouvant être plus saillant que l'autre. Les histoires familiales, patrimoniales, professionnelles, résidentielles, juridiques et judiciaires (séquences biographiques) ne sont pas étrangères à ce phénomène de nivellement en situation. Le matériel symbolique, les prédispositions, les valeurs et les normes nés d'une trajectoire sociale les incitent à faire preuve d'un *sens de l'orientation gestionnaire*, plus ou moins aigu, et à évaluer, *nolens volens*, les événements auxquels ils sont confrontés.

De ce fait, le truchement sociétaire et le tour d'horizon comportemental nous ont permis dans un premier temps d'isoler les *logiques du projet ou de l'intention* des *logiques de l'opportunité ou de l'occasion* et, dans un deuxième temps, de découvrir leur compatibilité circonstancielle. Propre à caractériser les conduites de quelques porteurs de parts très aguerris, parmi les plus professionnels disons, cette cooccurrence logique démontre que l'organisation d'un patrimoine familial voué à être transmis peut par exemple être appréhendée comme le traitement d'une affaire ou d'un investissement commercial, avec des arguments objectifs, des leviers juridico-financiers et des *modes d'emploi* (stratégies du déficit ou de l'endettement, protocoles financiers, etc.) analogues, apparentés et/ou refondus.

Nous percevons là un signe patent du compromis entre le calcul rationnel, l'utilitarisme, inhérents au monde des affaires et des normes sociales et éthiques appliquées par des individus, des cercles et des groupes mus par des instincts auto-conservateurs, protecteurs, sécuritaires, solidaristes ou affectifs. Il convient toutefois de ne pas trop réduire la dimension syncrétique des logiques d'action à une cette seule expression ou incidence unilatérale. Le droit des affaires, des sociétés et du contrat conquiert bien les mentalités d'une frange aisée de la population – dont nos enquêtés font partie – *via* des instances socialisatrices institutionnelles (famille, réseaux, marché), mais peut aussi supporter quelques aménagements ou ajustements prouvant que le processus d'acculturation normative n'est pas joué d'avance. L'exemple du « détournement » ponctuel des baux locatifs reste à ce sujet, quoique détachable du contexte sociétaire, un beau témoignage de ces oscillations dialectiques. Poursuivons notre propos sur l'internormativité en nous immisçant cette fois-ci au cœur des manières de vivre le *rite sociétaire* proprement dit.

Chapitre 7. Les porteurs de parts face au rite sociétaire. de la formation d'un épineux rapport social

« [...] Car c'est à la vérité une violente et traîtresse maîtresse d'école que la coutume. Elle établit en nous, peu à peu, à la dérobée, le pied de son autorité [...] »

Montaigne, *Les Essais* [23]
« *Abusus non tollit usum* »³⁵⁵

Telle qu'elle est employée par le droit, la locution « rite sociétaire » fait référence à un ensemble d'obligations formelles codifiées (formalités) dont les SCI et leurs dirigeants doivent *normalement* s'acquitter pour rester en conformité avec la loi. Il est le signe d'une culture juridique qui œuvre, dans un esprit intégratif, à une uniformisation des pratiques. Si nous retranscrivons cette volonté en des termes plus sociologiques, nous pouvons postuler que le droit – civil et fiscal notamment – et son cortège de lois et de réglementations participent à la production d'un rapport social plus ou moins équilibré.

Pourtant, les justiciables du droit opposent parfois à ce rite leurs propres rituels et leur propre rationalité. Eu égard à notre questionnement sur l'efficacité d'un pluralisme juridique, le droit oriente les conduites sans les déterminer complètement (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.3). Nous pouvons même ajouter qu'ils sont d'autant plus réfractaires ou allergiques aux normes juridiques que celles-ci leurs sont extérieures³⁵⁶ – pour ne pas dire lointaines, nouvelles ou mystérieuses –, rognant ainsi leur présumée liberté d'action. Il seraient de la sorte attachés à une logique de l'autorégulation, entendue comme « *une régulation immanente fondée sur l'infra-juridique* »³⁵⁷.

Cela étant dit, cette propension à l'autonomie, voire aux jeux normatifs, n'induit pas mécaniquement une perte de juridicité et l'affleurement de zones de non-droit. Lorsqu'ils invoquent le droit – tant dans une perspective critique que laudative –, lui résistent ou essayent de l'éviter, ils contribuent inmanquablement à sa définition sociale mais façonnent également leur propre *conscience juridique*³⁵⁸ (*opinio juris*) ; identités juridiques, individuelles et sociales semblent se co-construire. De fait, l'expérimentation ou l'interprétation des normes juridiques sous-tend une mise à l'épreuve des obligations qui n'est pas exempte de contradictions. Les justiciables doivent accommoder leurs visions personnelles des choses à un ensemble notionnel exogène qui leur pose problème car souvent réifié, répressif et dissuasif³⁵⁹. Il en découle une confrontation des symboles et des

³⁵⁵ « L'abus n'exclut pas l'usage ». Maxime de l'ancien droit romain signifiant que l'abus que l'on fait d'une chose ne contraint pas nécessairement à s'en abstenir.

³⁵⁶ *Cf.* Dominique GRILLET-PONTON, *La famille et le fisc*, Paris, PUF, « Ethique, droit, société », 1998, p. 197 *sq.*

³⁵⁷ *Cf.* Jacques COMMAILLE, *L'esprit sociologique des lois*, *op. cit.*, p. 247.

³⁵⁸ Susan S. SILBEY et Patricia EWICK « Devant la loi : la construction sociale du juridique », *op. cit.*

³⁵⁹ *Cf.* Albert O. HIRSCHMAN, *Vers une économie politique élargie*, Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1986, p. 93-94. « *L'un des buts principaux des lois et des réglementations officielles est de stigmatiser les attitudes antisociales et de transformer les valeurs et les codes de conduites des citoyens. Cette*

valeurs ou des convictions, quelquefois vécue douloureusement, l'identité socio-juridique pouvant le cas échéant se confondre avec une identité judiciaire, c'est-à-dire *déviante* ou *stigmatisée*.

Dans ce contexte, il importe d'avancer que la conscience juridique des porteurs de parts ne se réduit pas à aux seules situations sociétaires. Celles-ci sont certes d'utiles révélateurs cognitifs mais qui ne peuvent être disjoints d'autres événements ayant émaillé leurs parcours sociaux. En dehors du maniement des techniques juridico-financières, nombre d'enquêtés, de par leurs histoires professionnelles, patrimoniales, familiales et conjugales (divorces, séparations, décès, successions, dépôts de bilan, conflits de germanité, conflits avec des instances ordinales, appartenances électives etc.), ont déjà rencontré le droit et les tribunaux. Ils ne se sont donc pas retrouvé tout à fait démunis, ont de temps à autre su réviser leurs systèmes axiologiques et, partant, donner du sens à leurs futures familiarisations juridiques³⁶⁰. Ceci pour dire en fin de compte que conscience juridique et socialisation juridique sont consubstantielles en dépit de leur coloration différente chez chaque porteur de parts.

Tout en mettant en parallèle les raisonnements pratiques des porteurs de parts et des praticiens interrogés, notre examen des attitudes face au rite sociétaire nous conduira d'abord, après l'avoir décrit, à repérer les conditions de leur respect ou de leur irrespect [§ 7.1]. Ensuite, nous montrerons que le processus de dématérialisation qui affecte les biens immobiliers ne se fait pas sans heurts et que les réticences qu'il entraîne peuvent être à l'origine d'un laxisme formaliste [§ 7.2]. Dans la même veine, nous nous pencherons sur les représentations équivoques de l'artificialité et sur leurs effets socio-juridiques concrets qu'elles induisent. Ressource ou contrainte [§ 7.3] ? Enfin, en postulant que les stratégies fiscales déployées par les porteurs de parts sont souvent ritualisées, nous terminerons en dépeignant le rapport de force qui se noue entre contribuables et Administration fiscale et qui à la source de bien des incompréhensions [§ 7.4].

fonction éducative de la loi qui vise à instaurer une hiérarchie dans les valeurs et à en préconiser certaines est aussi importante que ses fonctions de dissuasion et de répression ».

³⁶⁰ Rajoutons dans ce registre, à la suite de Valentin PETEV, que selon les époques, les contextes historiques que nous traversons, les fluctuations des connaissances qui s'ensuivent, les convictions éthiques qui nous guident au cours du temps, nous voyons le droit différemment. Cf. « Virtualité et construction de la réalité sociale et juridique », *Archives de philosophie du droit*, 43, 1999, p. 27-34.

7.1 De l'irrespect au respect protocolaire

Afin d'évaluer les « *demi-teintes* » possibles dans l'accomplissement individuel des règles³⁶¹ ou de mesurer les écarts éventuels entre prescriptions/préconisations juridiques et ce qui se passe réellement dans les faits³⁶², nous avons choisi d'une part de répertorier toutes les formalités remplies par les SCI au Greffe du Tribunal de Commerce de Lyon de 1981 à 2001, et d'en tirer quelques constats généraux qui n'engagent que notre responsabilité de sociologue, et, d'autre part, d'établir une échelle d'attitudes des porteurs de parts vis-à-vis de la vie juridique et comptable. Ces deux étapes visent à préciser la nature du rite sociétaire en l'appréhendant comme un *protocole* – un ensemble d'usages officiels – et à apprécier la variabilité de l'*opinio necessatis* des enquêtés³⁶³.

Mouvements et stabilité formalistes

Les modifications dont les SCI peuvent faire l'objet au cours de leur existence juridico-financière, liées à des évolutions projectives et stratégiques ponctuelles ou programmées, doivent en principe donner lieu à une déclaration de mise à jour au Greffe du Tribunal de Commerce (fichier RCS). Parmi celles-ci, certaines sont agréées lors d'une assemblée générale ordinaire ou extraordinaire dont le procès-verbal est déposé auprès de la juridiction commerciale. Il s'agit des transferts de siège social (TRA SS), des changements de dirigeant (DIR), des augmentations de capital (AUG K) et des dissolutions/liquidations (DIS/LIQ). D'autres, par contre, comme les cessions ou donations de parts (CP) et les nantissements de parts (NANT), ne sont pas subordonnées à la tenue d'une assemblée, sauf si les statuts le prévoient ou qu'elles provoquent, pour les premières, une augmentation de capital ou la nomination d'un nouveau gérant. Cette obligation de publicité légale pour l'information au tiers s'accompagne, pour les augmentations de capital, les dissolutions/liquidations et les cessions, d'un formalisme fiscal indispensable à la détermination du calcul droits de mutation à titre onéreux ou gratuit.

³⁶¹ Cf. Jean CARBONNIER, *Flexible droit. Pour une sociologie du droit sans rigueur*, op. cit., p. 149.

³⁶² Cf. Pierre LASCOURMES, « Effectivité » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit., p. 217-219.

³⁶³ Pour les juristes qui ont une approche réflexive de leur pratique, l'*opinio necessatis* désigne la conviction du caractère obligatoire d'une règle qui engendre son application, sa répétition ou sa transmission. Cf. Jean CARBONNIER, *Flexible droit*, op. cit., p. 114. Il nous est permis de déceler dans ce concept une inspiration wébérienne dans la mesure où l'effectivité d'un règlement ou d'une norme explicite suppose, pour le sociologue allemand, une *croiance* ou une *représentation* dans leur validité. Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 1, op. cit., p. 64-68.

Sur les 1 521 SCI de notre échantillon, 689 – soit 45,3% – ont connu au moins un mouvement modificatif déclaré au cours de leur vie [cf. Tableau 43].

A la vue de ces résultats, nous remarquons que les cessions et/ou donations de parts représentent près de 40% des mouvements sociétaires enregistrés, les transferts de siège social³⁶⁴ et les changements de dirigeants n'arrivant qu'en deuxième et troisième positions dans la hiérarchie des formalités.

Tableau 43 – Récapitulatif des formalités sociétaires modificatives accomplies au RCS de Lyon selon la Destination [1981-2001]

FORMALITES	SCI HAB	SCI ICP	TOTAL	%
Cessions/donations de parts (CP)	230	328	558	37,7
Transferts de siège social (TRA SS)	130	159	289	19,5
Changements de dirigeants (DIR)	96	156	252	17,0
Nantissements de parts (NANT)	59	139	198	13,4
Augmentations de capital (AUG K)	41	63	104	7,0
Dissolutions/liquidations (DIS/LIQ)	35	44	79	5,3
TOTAL	591	889	1480	100,0

Source : « *BDSCI.XLS* »

Si nous allons plus avant, 60% de ces mouvements formels concernent les SCI « ICP » (889/1 521). Ceci s'explique en partie par le fait que les stratégies immobilières et patrimoniales des dirigeants et de leurs associés sont en règle générale corrélées à la fréquence de leurs stratégies professionnelles ou d'entreprise. Ainsi, l'arrivée de nouveaux associés dans une société commerciale entraînera bien souvent leur participation au capital de la SCI, à tout le moins si celle-ci reste extra-familiale ou purement partenariale. Le mécanisme des cessions de parts est prévu à cet effet, tout comme il peut être mobilisé pour résoudre un conflit d'intérêts et simplifier une sortie (cf. *infra*, chapitre 11, § 11.1). De surcroît, nous pouvons observer des situations où la cession de parts s'accompagne d'un changement de dirigeant ; le rachat des parts par un tiers ou par un associé déjà en place

³⁶⁴ Seules 27 des 689 SCI concernées sont initialement nées dans d'autres départements (3,9%) et ont été transférées par la suite dans la région lyonnaise. 13 ont été montées dans des départements limitrophes.

peut aboutir à une nouvelle répartition des responsabilités électives. De son côté, l'augmentation de capital et le nantissement de parts peuvent exprimer une stratégie de réinvestissement immobilier par le biais d'apports personnels ou d'emprunts bancaires, le nantissement des parts devenant alors l'une des formes du cautionnement requis par la banque. Rien n'interdit non plus de voir une augmentation de capital succéder à une cession de parts. Enfin, pour ce qui relève des transferts de sièges de SCI, ils coïncident bien souvent avec les transferts des sièges des sociétés commerciales qui les gèrent par dirigeants communs interposés. C'est seulement l'adresse administrative de la SCI qui est délocalisée et non le bien lui-même. La plupart du temps, celui-ci est conservé pour être loué à une autre entreprise et générer des revenus. La délocalisation spatiale stratégique de l'entreprise ne déclenche pas une décentralisation gestionnaire puisque les dirigeants opèrent un regroupement logistique dans leurs nouveaux locaux.

Les mouvements observables des SCI « HAB » collent approximativement aux mêmes logiques de souplesse, de financement et de résolution de problèmes relationnels. L'usage des cessions et des donations dans des sociétés le plus souvent familiales correspond soit à un vœu de transmission anticipée défiscalisée, soit à une politique de prévention de tensions intra-familiales, amicales ou partenariales, soit encore à la décision d'attirer des énergies socio-financières supplémentaires nécessaires à la réussite d'un projet d'investissement locatif. Pour ces SCI, la formalité de transfert de siège peut traduire deux phénomènes : la migration résidentielle des dirigeants et/ou associés quand le siège et le domicile ne font qu'un ; l'établissement du siège dans le bien immobilier détenu par la SCI, alors qu'au départ il avait été provisoirement installé pour des raisons de commodité au domicile d'un associé, de parents ou d'amis, dans des bureaux divers, etc.³⁶⁵.

Etroitement lié à l'évolutivité des projets, stratégies et trajectoires des porteurs de parts, le dynamisme des SCI ressort davantage lorsqu'on considère à la fois les combinaisons effectives de formalités déclarées et leur survenance temporelle.

³⁶⁵ Il convient de dire, autant qu'il nous a été permis de le voir lors de notre travail au Greffe, que ce phénomène de localisation administrative provisoire n'est pas rare. En effet, dans la mesure où c'est la SCI qui achète le bien et/ou le fait construire et qui emprunte l'argent, celle-ci doit être montée avant pour signer le compromis de vente. Ce document ne suffisant pas au RCS pour l'immatriculation – par définition un compromis est fragile, peut être cassé à tout moment – les initiateurs du montage délivrent une attestation gratuite de mise à disposition d'un local pour l'accueil du siège social. Ce n'est qu'une fois qu'ils détiennent le titre définitif de propriété, ou au bout de quelques années s'ils préfèrent attendre d'autres changements à déclarer, qu'ils peuvent régulariser la situation au RCS en réalisant une nouvelle formalité. Nous renvoyons le lecteur à notre problématisation de l'ubiquité sociétaire, *cf. supra*, chapitre 3, § 3.2, et son analyse partielle dans le chapitre 4, § 4.1.

Ainsi, 89,1% des SCI « dynamiques » (614/689) se signalent par l'accomplissement d'au moins deux formalités au cours de leur vie. Nous recensons surtout des combinaisons qui ont une traduction logique immédiate comme « cession de parts/changement de dirigeants » (164) ou « cession de parts/augmentation de capital » (87). Toutes les combinaisons sont cependant autorisées mais leur interprétation impliquerait une meilleure connaissance de leur histoire et des motivations contextualisées de leurs protagonistes, ce qui dépasse le cadre de cette étude. Si nous continuons l'observation, nous notons que la combinaison de 3 mouvements et plus demeure l'apanage de seulement 13,6% des SCI « dynamiques » (94/689). Il s'agit d'un petit noyau de SCI « ICP » très actives qui jonglent avec des cessions de parts, des changements de dirigeants, des transferts de siège, des augmentations de capital et des nantissements de parts à répétition.

Afin de restituer l'historicité de ces mouvements, nous avons jugé bon de les ranger dans des classes quinquennales [1-4, 5-10, 11-15, 16-20 et + de 20 ans]. Alors que nous présumions un étalement dans le temps des formalités, vu que les SCI ont des durées assez longues, nous avons été surpris de constater que la très grande majorité d'entre elles survenaient essentiellement lors des 10 premières années : 78,7% des cessions/donations de parts, 82,5% des transferts de siège, 73,3% des changements de dirigeant, 72,1% des augmentations de capital et 84,4% des nantissements de parts, laissant à penser que les stratégies patrimoniales, professionnelles et financières – individuelles et collectives – et la gestion des relations interpersonnelles, objectivées par le recours sociétaire, se définissent à court et à un moyen terme et se stabilisent par la suite.

Qu'en est-il des SCI de nos enquêtés ? La proportion de SCI « dynamiques » y est un peu plus importante que dans l'échantillon : 54,1% ont enregistré au moins une formalité au RCS durant leur existence juridique (59/109). Toutefois, comme nous l'avons déjà mentionné à plusieurs reprises, ces résultats doivent être pris avec précaution en raison de la sur-représentation des SCI de Frédéric dans le corpus (26/109). L'examen des formalités accomplies par ces 59 SCI montre que la tendance aux cessions de parts y est même plus amplifiée que dans l'échantillon. Il y a plus de formalités de cessions que de SCI : les cessions/donations de parts ont été employées 64 fois, dont 31 fois par Frédéric pour ses 26 SCI. Pour les autres formalités, les occurrences d'apparition sont peu significatives sauf dans le cas de Frédéric. Tandis que nous relevons seulement 9 augmentations de capital, 6 transferts de sièges, 5 changements de dirigeants et 3 nantissements de parts dans 33 SCI, la logique juridico-financière et la stratégie patrimoniale de Frédéric viennent accroître le

volume de formalités. Sur 15 ans, il a en effet procédé à 18 changements de dirigeant, en particulier au profit de sa société *Delta*, a organisé 16 augmentations de capital et convenu de 12 nantissements de parts, justifiant par là, avec les nombreuses cessions de parts, la souplesse de ses structures d'investissement et de gestion ainsi qu'une pratique rodée de l'autofinancement *via* des appels de fonds et des emprunts bancaires.

La description et l'analyse des mouvements formalistes constituent un peu, si l'on nous permet l'expression, l'arbre qui cache la forêt. En effet, les SCI sont avant tout des structures relativement stables, pour ne pas dire quelquefois inertes. 54,7% des SCI de l'échantillon n'ont jamais déclaré au RCS le moindre changement (832/1521), ce pourcentage étant un peu moins fort dans le corpus des SCI des enquêtés, mais non moins éloquent compte tenu du biais mis en avant (50/109, soit 45,9%). Ce constat appelle quelques explications qui seront développées dans la suite de ce chapitre. Tout d'abord, notons que plus la date d'immatriculation est récente moins nous avons de chances de voir apparaître un quelconque changement. Dans la mesure où nous avons borné notre champ d'enquête à 1998, et que la majorité des mouvements formalistes surgissent entre 1 et 10 ans après, il paraît hasardeux de raisonner sur la stabilité « artificielle » de bon nombre de SCI. Néanmoins, nous pouvons tout de même avancer que la stabilité administrative observée est imputable soit à une permanence (relative) des situations immobilières, financières, patrimoniales, professionnelles ou résidentielles et des configurations interpersonnelles, soit au non accomplissement, délibéré ou inconscient, des déclarations modificatives au RCS. Nous avons donc affaire à des systèmes d'attitudes différents fondés sur des éléments aussi divers que l'immobilisme, l'oubli, la méconnaissance ou l'ignorance, la disqualification partielle de l'ordre public, l'attachement à de tenaces pratiques traditionnelles et dont les origines sont à rechercher aussi bien dans les biographies, les dispositions et les valeurs socio-culturelles de chaque porteur de parts que dans la permissivité insufflée par le droit des sociétés civiles lui-même.

Implications et distances

Aussi, le rapport que chaque enquêté entretient à la vie juridique et comptable peut-il être abordé en termes d'implication et de distance. L'analyse des entretiens, renforcée à l'occasion par le défrichage des archives sociétaires, nous a conduit à construire 4 types d'attitudes assez sommaires – *distant, très distant, impliqué, très impliqué* – mais suffisants pour niveler pratiques gestionnaires et perceptions déontiques [cf. Tableau 44].

Tableau 44 – Rapport à la vie juridique et comptable des enquêtés selon la Destination

RAPPORT	N PDP HAB	N PDP HAB/ICP	N PDP ICP	TOTAL
Très impliqué	4	4	18	26
Impliqué	4	1	2	7
Distant	5	-	5	10
Très distant	2	-	1	3
TOTAL	15	5	26	46

Source : *Entretiens*

Sans nier l'éventualité d'une conversion temporelle de la distance en implication et de l'implication en distance, les résultats exposés dans le tableau font plutôt état de postures à un instant *t*, à savoir dévoilées ou devinées au moment de la réalisation de l'entretien. Il est frappant de voir que la tendance qui prédomine est celle de l'implication ou de la forte implication : 33 des 46 enquêtés (71,7%), plus de la moitié d'entre eux, dont 18 porteurs « ICP » (39,1%), s'avouant même *très impliqués*. Ceci paraît d'autant plus crédible qu'il s'agit des porteurs de parts détenant les plus gros patrimoines, ayant volontairement choisi le montage au départ, ouverts à la technicité et appartenant au monde des entrepreneurs ou des professions libérales juridiques, comptables et financières. De prime abord, ils incarnent les porteurs de parts les plus *légalistes*. A l'inverse, les 13 autres enquêtés se distinguent par une attitude distante, aboulique, voire totalement désintéressée qui s'expliquent en partie par leur « incompétence » juridique, le sentiment d'avoir opté pour la SCI plus ou moins à contre-cœur et par la croyance en la supériorité des spécialistes qu'ils mandatent pour gérer leur patrimoine ou qu'ils dénigrent pour la cherté de leurs prestations. De ce fait, ils apparaissent comme les plus *irrespectueux* du protocole.

Avant de mieux sonder ces tendances, il convient d'insister sur leur caractère idéal-typique et sur le fait que la réalité empirique demeure plus complexe que cette construction de l'esprit. Son mérite réside dans un clivage comportemental *ad hoc* qui doit être amendé grâce à la réintégration dans l'analyse des processus de socialisation juridique et des représentations sociales. D'ailleurs, comme le montre le tableau, la frontière entre une attitude simplement distante et une attitude simplement impliquée reste des plus ténues. De

l'une à l'autre, il n'y a qu'un pas qui peut être franchi facilement. Les *légalistes* n'ont pas toujours les idées claires et les *irrespectueux* peuvent parfois invoquer quelques principes juridiques tendant à édulcorer leur supposée désaffection.

Informalisme, causalité familiale et statu quo patrimonial

Indice d'une distance, l'informalisme semble, à dire de praticiens, une pratique fortement répandue, y compris chez des chefs d'entreprise qui, toutes choses égales, seraient censés mieux maîtriser les paramètres et problématiques juridiques et économiques que le reste de la population. Malgré les nombreuses recommandations que leur mission et/ou leur intimité avec un client leur commande de réitérer, ils ne peuvent que prendre acte d'un irrespect déontique et d'une inaction gestionnaire quasiment routiniers, facteurs de multiples dangers.

« J'aurais tendance à dire que le plus grand nombre de SCI que nous constituons, on n'intervient peu après, dans la vie juridique. D'abord parce qu'à mon avis, mais il faudrait pouvoir le déterminer statistiquement, je pense que la plupart des SCI ne remplissent pas leurs obligations. C'est-à-dire qu'une SCI qui tient ses assemblées, l'approbation des comptes, qui tient ses registres, qui dépose au Greffe... eh bien il y en a pas beaucoup. »

Q – Et là vous êtes sollicité par vos clients ?

« C'est plutôt nous qui leur rappelons au passage ce qu'il est nécessaire de faire, parce que tant que tout va bien on n'en a pas besoin. Par contre, le jour où ça va mal, c'est mieux d'avoir tenu à jour ces informations. Je veux dire c'est vrai qu'une SCI c'est tellement souple. Vous faites votre déclaration fiscale, vous la déposez ; c'est le seul organisme qui va vraiment vous surveiller. Bon je veux dire, tenir une assemblée, répartir le résultat, vu la translucidité, l'appréhension fiscale du résultat, etc. Mais par contre, le jour où vous voulez vendre les parts de la SCI, selon qu'on a mis un petit ou un gros capital, il faudra bien voir comment le résultat a été appréhendé : qu'est-ce qui a été mis en réserve ? qu'est-ce qui a été incorporé au capital ? Et ainsi de suite. C'est vrai que peu de particuliers, enfin ce que j'appelle le particulier, chef d'entreprise personne physique, qui est un peu dans le familial patrimonial, qui fait sa SCI, 4 sur 5 ne tiennent pas leurs obligations juridiques. Quand c'est des sociétés commerciales, qui de façon plus ou moins indirecte sont liées par des associés communs ou filialisées, là les SCI tiennent leurs assemblées. Mais c'est vrai qu'une fois que la SCI est constituée... (il fait un geste fataliste) »

[Avocat fiscaliste, PRAT 11]

A la manière d'un metteur en scène, le praticien s'efforce de rappeler les didascalies mais ne peut jouer la partition du client à sa place (cf. *infra*, chapitre 9, § 9.1). Si dans la situations de montages complexes et sophistiqués le message passe bien et les obligations sont respectées, c'est parce que la moindre impéritie, le moindre écart gestionnaire menace d'ébranler l'édifice juridique, économique, fiscal et social du projet patrimonial et de faire le lit des ingérences administratives. Les enjeux matériels prédominent, sans toutefois reléguer à l'arrière-plan une propension à l'auto-conservation de sa liberté individuelle. A *contrario*, dans les montages simples, ceux élaborés pour gérer un seul bien souvent familial, le laxisme gestionnaire l'emporterait. Les assemblées générales ne seraient pas effectuées, les procès-verbaux d'assemblées non rédigés et la comptabilité oubliée.

« Vous savez aujourd'hui, 99% des SCI n'ont pas de comptabilité. On est dans un cas de nullité juridique. Si on vous dit qu'effectivement cette société elle a une personnalité juridique distincte de celle de ses associés, encore faut-il le prouver. Et c'est notamment en ayant au moins des assemblées générales avec un registre, au cas où il y aurait à apporter des preuves, que vous allez montrer qu'elle vit de façon autonome de ses associés. Si vous ne le faites pas, on pourra à tout moment vous dire que cette société n'existe pas, que c'est un écran de fumée »

Q – C'est une sorte de jeu finalement ?

« Ben le problème c'est ça. Quelque part, on le vend comme une solution patrimoniale qui a des répercussions en termes quantitatifs, financiers, chiffrés. Mais trop souvent, on n'aborde pas les conséquences qui sont sensibles parce que dire à un client qui aurait trois immeubles et qui va créer trois sociétés qu'il faut tenir une comptabilité et faire les AG... Les gens n'y sont absolument pas prêts. Les gens veulent qu'on les accompagne dans la gestion de leur patrimoine parce qu'ils considèrent que c'est quelque chose qui n'est pas toujours simple, qui peut être chronophage et ils demandent à des professionnels de les assister, du moins quand ils ont un patrimoine importants »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et technique patrimoniale, PRAT 35]

L'une des clés de compréhension du phénomène d'informalisme affleure dans cet extrait. L'interposition d'une personne morale, entre des biens et des personnes, exige de prendre conscience que de nouvelles règles de droit vont régir la vie du bien immobilier et de leurs propriétaires et que celle-ci est serties de tout un protocole. Pour des propriétaires fonctionnant avec des habitudes depuis de nombreuses années, la naturalisation n'est pas immédiatement acquise. S'ils ne sont pas renseignés et préparés par un praticien, la probabilité de l'inaction risque d'augmenter. Il suffit de plus qu'ils n'aient pas le temps

et/ou affichent un profond désintérêt pour que le manquement à ses devoirs prenne une autre envergure et éveille ainsi un scepticisme fiscal (cf. *supra*, § 7.4).

Pour les 13 enquêtés qui manifestent une attitude distante et qui sont enclins à l'informalisme, la pratique officielle des assemblées générales annuelles est remplacée par une pratique des discussions, réunions et sociabilités ou, ce que nous pourrions appeler, des *assemblées officieuses*. A en croire certains juristes, l'assemblée générale se présente comme la clé de voûte du droit sociétaire dans le sens où, quand elle statue sur des règles de majorité ou d'égalité, elle est le moyen d'affirmer son identité d'associé et de construire une identité commune³⁶⁶. Ne pas les respecter (absentéisme) reviendrait en quelque sorte à nier les principes démocratiques d'égalité et de majorité (cf. *infra*, chapitres 10 et 11). Le fait que le protocole sociétaire soit dilué ou érodé ne nous incline cependant pas à convenir d'un affaiblissement corrélatif d'une identité commune. C'est du moins ce qui ressort chez Marie, Paul et Alain par exemple :

Q – Pour l'instant vous n'avez effectué aucune assemblée ?

« Non, aucune mais il faudra bien qu'on en fasse une. Maître S. nous a dit qu'il faudrait faire une assemblée générale début janvier. Il faut en faire une par an pour décider des travaux... En fait, on fait des mini-assemblées à longueur d'année entre nous pour décider de ce qu'il est urgent de faire. C'est une maison qui a pas loin de quarante ans, donc vous pensez bien qu'il y a des travaux »

[Marie, PDP 1]

« [...] Des AG, je dis pas qu'on en fait à tous les repas mais presque (rires). Mais on n'écrit pas, il n'y a pas de cahier. C'est un tort [...] Je n'aime pas vraiment le terme de SCI ; je préfère celui de communauté mais bon quand on aménage telle ou telle partie de la maison, ben tout le monde participe. Pour le moment, on doit avant tout apprendre à vivre ensemble »

[Paul, PDP 2]

« C'est une société qui est familiale. On l'a faite parce qu'a priori on s'entend normalement. Je veux dire que les décisions qu'on a été amené à prendre, comme les travaux entre autres, on les a prises en commun, verbalement si vous voulez. Ça se passe tout à l'amiable. »

Q – Ce n'est pas consigné ?

« Non, pas jusqu'à présent et il faudra d'ailleurs qu'on fasse un peu des PV. Mais on n'en a jamais fait »

[Alain, PDP 7]

³⁶⁶ Cf. Christian ATIAS, *Droit civil. Les biens*, op. cit., p. 98 sq.

Pour ces trois porteurs de parts de SCI familiales, l'oralité prend le pas sur l'écriture. L'irrespect protocolaire n'est pas vraiment intentionnel mais trahit la présence d'autres préoccupations et d'autres préférences, suscitant un ajournement des obligations juridiques. Devant la nouveauté de leur projet de regroupement résidentiel, Marie, Christine et Paul font de la définition de règles de vie commune une priorité qui freine le procès du rite sociétaire. A tout le moins, le protocole est-il refondu puisque les décisions à prendre sont vivement débattues lors des repas de famille. Les sociabilités familiales deviennent en l'espèce une scène où s'exprime l'infra-juridique. Elles démontrent que *la force des liens prime sur la force de l'officialisation juridique*. Le rejet par Paul du vocable « SCI » préfigure aussi pour le coup une méfiance à l'encontre d'un nominalisme juridique. Conformément à ses valeurs chrétiennes, qu'il ne laisse accentuer dans l'entretien, la « communauté » symbolise le bien le plus précieux et s'apparente moins à un concept abstrait qu'à une réalité vécue au quotidien. Quand bien même ses quatre enfants ne détiennent pas de parts dans la SCI, ils participent activement aux travaux de rénovation de la maison, consolidant par-là la présence d'une communauté où le « nous » importe autant que les individualités. L'idée d'une communauté soudée apparaît également chez Alain. Dans son cas, le *consensus* a jusqu'à présent rythmé les relations entre ses deux frères et lui et permis une prise de décision rapide. Même si en tant que clerc de notaire, il demeure conscient de l'utilité de l'officialisation, la bonne entente dans la fratrie, le partage d'une vision commune de l'entretien de l'héritage maternel suffit à satisfaire les exigences de la situation, le respect du protocole étant jugé quelque peu superflu.

A la lumière de ces attitudes propres à beaucoup de gérants et de porteurs de parts de SCI patrimoniales, il n'est pas inconcevable de voir l'informalisme s'ériger en régularité coutumière. Plus précisément, ce genre d'attitudes laxistes ou velléitaires s'explique par ce que nous appelons une *causalité familiale*. En somme, c'est parce que la SCI est familiale que l'on ne s'en occupe pas ou peu. La communalisation – une socialité déjà existante et fonctionnant sur l'entente tacite – réduirait l'impact d'une sociation juridique et dédramatiserait l'irrespect protocolaire. Comme si en fin de compte on avait choisi la SCI sans réellement se représenter son statut juridique, obnubilé par les avantages fiscaux, successoraux et organisationnels qu'offre une utilisation simplifiée ou convaincu par un praticien à qui l'on accorde sa confiance.

La méconnaissance conceptuelle, génératrice d'une forme d'auto-disqualification, n'est par conséquent pas la seule en cause. L'essence familiale du projet patrimonial y contribue

encore plus insidieusement, étant donné que dans ce contexte toute *commercialité* s'évanouit. Bon nombre de SCI familiales, constituées pour acquérir des résidences principales ou secondaires ou pour gérer des héritages entre descendants, et qui n'ont pas de recettes locatives déclarées, tombent souvent dans ce registre. L'absence de transactions financières conduit les associés familiaux, tentés par la propriété d'occupation, à faire *comme si* la SCI n'était qu'un objet nu, finalement dépourvu de l'intérêt qu'on paraissait pourtant lui porter à l'origine avec enthousiasme. Surprenant contre-pied qui nous ramène au rôle joué par les représentations sociales dans certains choix sociétaires : celles d'un montage idéal, ductile, répondant aux besoins les plus variés, bref une panacée. Dans cette perspective, l'argumentaire de certains concepteurs de techniques juridico-patrimoniales – ceux qui dépassent la simple prestation marchande par un décryptage personnel des comportements des utilisateurs – vient affiner notre analyse :

*Q – Certains porteurs de parts disent qu'ils ne s'occupent pas de leur SCI parce que c'est familial...
« Je crois que le caractère familial les y encourage en effet. Maintenant, est-ce que c'est le facteur principal ? Pour eux, qu'ils le détiennent en direct ou au travers d'une SCI, c'est strictement la même chose. La seule différence pour eux, c'est qu'il y a une déclaration fiscale supplémentaire, la 2072. Mais s'ils l'ont fait, c'est qu'a priori c'était intéressant pour eux... mais ils ne sont pas prêts à en subir toutes les conséquences. Pour eux, ça ne doit rien changer ! Alors après, le fait que ça soit familial leur permet de le faire. Parce que si effectivement vous avez un tiers avec lequel ils n'entretiennent aucune relation juridique, ils seraient peut-être contraints de tenir une comptabilité parce qu'il pourrait y avoir des problèmes de libéralité, de donations indirectes ou déguisées. Il pourrait y avoir des problèmes de mésentente sur la comptabilité, l'un pourrait être pénalisé par rapport à l'autre, etc. Mais pour moi, le caractère familial est subsidiaire. Ce qui les amène à ne rien faire, c'est que dans leur esprit au départ ça n'a rien changé et rien ne doit changer »
[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et technique patrimoniale, PRAT 35]*

Tandis que nous attribuons l'informalisme à une causalité familiale, l'expert interrogé préfère y voir l'effet d'un *statu quo patrimonial*. Si les deux analyses se complètent plus qu'elles ne se différencient radicalement, nous remarquons tout de même que pour lui l'interposition sociétaire ne modifierait en rien le sentiment de se sentir un propriétaire comme les autres, pas plus à l'abri qu'un porteur de parts de possibles erreurs et carences gestionnaires. De ce fait, la mauvaise appréhension de la personne morale ne favoriserait pas une meilleure matérialisation des enjeux protocolaires et conduirait inexorablement les porteurs de parts sur le terrain de l'irrespect. Les nombreuses demandes d'accompagnent

juridique, les sollicitations procuratives auxquelles il doit répondre témoignent d'une dissymétrie entre intérêt et action. Le porteur de parts prenant acte de son ignorance – du moins quand son orgueil n'éclipse pas un réalisme de situation – a toujours le choix de déléguer sa gestion plutôt de s'encombrer avec des règles qui ne lui sont guère évocatrices et qui peuvent lui valoir, s'il ne les assument pas, des ennuis administratifs, une radiation de sa SCI et, ô malheur pour lui, un retour à l'indivision. Mais les regrets professionnels nourris vis-à-vis de l'informalisme cachent à notre avis, plus subtilement, une critique partielle des montages imputables à un effet de mode. Niche à ses débuts, le montage SCI s'est, comme nous l'avons montré par ailleurs, progressivement généralisé. Maintes sociétés ont donc été constituées sous couvert de motifs estimés irrationnels, si ce n'est farfelus. Dans ces conditions, il n'hésite pas à expliquer l'informalisme par l'« inutilité » ou l'absence de pertinence projective de plus d'un montage. A titre d'illustration, il fait de la mise en sommeil d'une SCI – quand elle ne correspond pas à une stratégie immobilière différée (cf. *supra*, chapitre 6, § 6.1) – un critère évaluatif de cette inutilité qu'il blâme et de cette fragilité qui le désole.

Par voie de conséquence, ceci nous invite à nous questionner sur un problème sensible qui sera abordé plus largement *infra* (cf. chapitres 8 et 9) : la responsabilité des praticiens dans l'inaction formaliste des porteurs de parts. En filigrane de son argumentaire, l'expert enquêté ne tient pas à faire des porteurs de parts les seuls responsables de leurs impérities. Pour lui, certains conseils qui les entourent n'ont pas joué et ne jouent pas correctement leur rôle de pédagogue et ont fait ou font montre d'une vénalité répréhensible. Alors qu'ils devraient informer leurs clients sur les risques inhérents au laxisme protocolaire et essayer de parfaire leur rationalité arithmétique (axes comptables), ils se borneraient à insister sur une innocuité somme toute assez « vendeuse »³⁶⁷. D'une certaine façon, le cas de Solange relève de cette interprétation :

« Il faut faire des déclarations particulières en fin d'année, il faut faire des assemblées générales. Bon quand c'est entre nous, c'est pas grave. Mais oui, il faut respecter les règles de droit. Bon c'est vrai où il y en a où j'ai rien fait. Même ici (pour les SCI de son patron), on vient de s'apercevoir... on vient de changer d'expert-comptable et le nouvel expert-comptable a récupéré toutes les pièces :

³⁶⁷ Curieusement, tous les praticiens n'estiment pas manquer ou avoir manqué à leur responsabilité dans ce domaine. Si un seul a eu le courage de nous avouer avoir monté des SCI « inutiles » dans l'espoir de conserver des clients fortunés, la tendance est plutôt à la vitupération contre des confrères ou des concurrents dont on peut se demander s'ils ne sont pas des contre-modèles de circonstance, imaginés pour faire valoir la justesse de son message et de ses méthodes. Ou quand l'éthique de la conviction rejoint celle de la responsabilité (cf. *infra*, chapitre 8, § 8.3).

eh bien il y a 8 classeurs qui sont vierges, il n'a jamais fait une assemblée générale et pourtant c'est marqué dans les statuts »

[Solange, PDP 32]

Bien consciente qu'elle ne remplit pas tout à fait ses obligations juridiques, hormis l'inévitable déclaration fiscale, alors qu'elle devrait le faire plus scrupuleusement, Solange met en exergue le modèle des praticiens les plus « tolérants ». Si sa longue expérience professionnelle familiale des sociétés commerciales l'a accoutumée à prendre plus d'une liberté avec le protocole sociétaire, on peut comprendre qu'il n'y ait pas de raison valable que cela change pour des SCI composées de proches, sauf si bien sûr le patrimoine et les enjeux financiers sont importants. Toutefois, le modèle de praticiens n'appliquant pas eux-mêmes les prescriptions légales compromet une meilleure probabilité participative. Ils font figure d'autorité, pratiquent une casuistique de façade, mais ne donnent pas franchement l'exemple. C'est pourquoi, son patron a décidé de changer d'expert-comptable afin de blinder la gestion de sa dizaine de SCI. Ce qu'il est finalement intéressant de découvrir ici, c'est une possible interférence entre les causes de l'informalisme. Le modèle des praticiens accompagne une causalité familiale qui, elle-même, selon les situations, peut être combinée à une méconnaissance, un désintérêt ou une résistance intellectuel(le), un manque de temps, etc.

Enfin, il nous paraît légitime de couronner l'explication causale en recherchant les raisons de l'inaction protocolaire dans le droit lui-même. A l'opposé des sociétés commerciales, il n'existe en effet pas de dispositions légales explicites qui enjoignent les porteurs de parts à tenir une comptabilité et à déposer les comptes sociétaires, ainsi que le procès-verbal de l'assemblée générale annuelle d'approbation, au Greffe du Tribunal de Commerce³⁶⁸. Cette « permissivité » instille un surcroît de souplesse dans un ensemble déjà marqué par la possibilité de libérer le capital au fur et à mesure des besoins de la SCI et de mobiliser le mécanisme des comptes-courants. Dès lors, la prescription et la préconisation relayent l'obligation proprement dite. Interprétant les contraintes indirectes subsumées sous certains

³⁶⁸ Cf. *La société civile et la gestion de patrimoine en 150 questions*, op. cit., p. 49 ; 87^{ème} Congrès des Notaires, *Patrimoine privé et stratégie fiscale*, op. cit., p. 495. Les notaires notent que « cette absence de dispositions contraignantes à l'égard des tiers et le caractère souvent familial des sociétés civiles conduisent dans la plupart des cas à négliger la tenue des assemblées générales. Cette défaillance est regrettable à de nombreux titres. D'une part, on doit toujours regretter que la loi et les dispositions statutaires ne soient pas respectées. D'autre part, la tenue régulière des assemblées générales est la matérialisation de la personnalité morale et constitue un moyen d'habituer les associés à son existence et à son fonctionnement. L'association rapide des enfants à la vie de la société, ne serait-ce qu'avec des parts minoritaires, n'est-il pas le meilleur moyen, intelligemment utilisé, de les informer de la vie du patrimoine, de les préparer à la responsabilité de la gestion ».

textes et guettant le moindre arrêt de jurisprudence, les praticiens accentuent l'importance du protocole sociétaire et notamment la mise à jour d'une comptabilité. Certains juristes affirment à ce sujet que les petites SCI familiales peuvent très bien se contenter d'établir une comptabilité simplifiée par recettes et dépenses³⁶⁹. Mais en tout état de cause plus la SCI est importante – en termes d'associés et de patrimoine –, plus la comptabilité se doit d'être détaillée et solide. *Son caractère obligatoire est alors plus économique que juridique*. Outre l'enregistrement des recettes et des dépenses, elle sert à constater la libération différée du capital, à intégrer les amortissements réalisés, à mesurer la dépréciation des biens immobiliers dans le temps, à calculer le passif venant en déduction de l'actif lors des cessions de parts et à justifier les droits des divers associés en cas de donation anticipée de la nue-propiété des parts aux enfants.

Ce dernier cas de figure – celui d'une facilitation des objectifs poursuivis – peut-être éclairé de la manière suivante³⁷⁰. Soit une SCI créée par un couple pour transmettre un patrimoine. Les parents donnent à leurs enfants la nue-propiété des parts, la SCI faisant des bénéfices comptables. Le défaut de comptabilité ne permet pas de savoir ce que sont devenus ces bénéfices. S'ils ont été mis en réserve, ils appartiennent virtuellement aux enfants. Par contre, s'ils sont distribués, ils appartiennent aux parents usufruitiers. Ceux-ci peuvent alors choisir soit de les dépenser pour d'autres postes budgétaires, soit de les laisser à la disposition de la SCI et de placer sur un compte-courant. Partant, au décès des parents, l'Administration fiscale taxera la succession sur le compte-courant. Comme nous le pressentons, si la comptabilité n'existe pas, rien ne permet d'indiquer la mise en réserve des bénéfices indispensable à ce calcul.

Dans le sens où un praticien ne procède pas à un utile rappel des enjeux sociaux, familiaux, patrimoniaux et fiscaux et que les porteurs de parts n'en prennent pas conscience eux-mêmes, le flou persiste. Cependant, la permissivité reste relative puisque n'oublions pas que ce sont les statuts qui font la loi. Aussi, les porteurs de parts ont-ils le loisir de définir un mode particulier de comptabilité et son fonctionnement. En raison d'une activité financière limitée à l'encaissement des loyers versés par leur SA et au remboursement des crédits contractés pour la construction d'un bâtiment industriel à Charbonnières, Richard et ses associés ont rédigé les statuts de telle sorte à ce que ne soit mentionnée qu'une comptabilité simplifiée. Cette décision s'inscrit dans une volonté de ménager une place au

³⁶⁹ Cf. Véronique RIPERT-JOUVEL, *Les sociétés civiles immobilières familiales*, op. cit., p. 31.

³⁷⁰ Nous empruntons cette simulation à Thierry ANDRIER, *Guide pratique des sociétés civiles immobilières*, Paris, Litec, 3^{ème} édition, 1997, p. 183 sq.

consensus à côté d'un formalisme strict, y compris dans des SCI partenariales où les associés sont avant tout liés professionnellement. Les statuts ont force de loi, à plus forte raison parce que leurs articles reprennent les fondements du droit civil. Si l'organisation des règles comptables est laissée à la discrétion des associés, la loi n'imagine pas un instant le défaut d'une comptabilité. C'est en disséquant la responsabilité du gérant à l'égard des associés (article 1848) et les droits politiques de ceux-ci (article 1855) que l'on s'en convainc³⁷¹. En effet, le gérant se voit confier la responsabilité d'effectuer tous les actes de gestion nécessaires à la vie de la SCI et, parmi leurs prérogatives, les associés conservent un droit à l'information. Plus exactement, ils ont le droit d'obtenir la communication de tous les documents sociétaires une fois l'an et de prendre connaissance du rapport de gestion consécutif à la clôture de chaque exercice, dont la rédaction incombe au gérant ou à un spécialiste mandaté pour l'occasion.

Un légalisme appliqué mais adaptable

De l'inventaire des pratiques individuelles ressort une tendance plus nette au respect comptable qu'au respect juridique *stricto sensu*, c'est-à-dire à la réalisation des assemblées générales et au dépôt de leurs procès-verbaux au Greffe. Etant donné que les porteurs de parts doivent déclarer leurs résultats annuels aux services fiscaux, ils semblent, *ceteris paribus*, plus inquiets des éventuelles récriminations et sanctions administratives (*cf. infra*, § 7.4) que des possibles rappels à l'ordre du juge délégué à la surveillance du RCS³⁷². Comme si en quelque sorte l'acuité de la question fiscale leur faisait oublier ou perdre le sens des principes formalistes de base.

Pour autant, alors que les praticiens soulignent une sur-représentation des attitudes laxistes – du moins dans les SCI patrimoniales familiales –, nos investigations font aussi état d'attitudes légalistes, voire très légalistes. Elles sont surtout l'apanage des porteurs de parts de SCI « HAB » et « ICP » partenariales et amicales et de quelques uns d'entre eux de SCI familiales ou conjugales. Ils se signalent par une grande implication ou rigueur dans la vie juridique et comptable. D'ailleurs, les 33 enquêtés les plus impliqués sont également ceux qui, comme nous l'avons exposé dans le chapitre précédent, prisent une assistance informatique et sont peu ou prou cramponnés à une gestion personnelle et personnalisée de leurs affaires.

³⁷¹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 492-497.

³⁷² Quoiqu'il existe un dispositif juridique qui pousse quelquefois les Greffiers à radier une SCI du RCS. Si par exemple, la SCI transfère son siège social sans en informer les services fiscaux, le retour des courriers NPAI incitera l'Administration à saisir le Greffe pour rappeler à l'ordre la SCI et ses dirigeants. En cas de non-régularisation, la SCI sera automatiquement mise en cessation d'activité puis radiée dans un délai légal.

Leur attitude légaliste se cristallise autour d'une croyance soutenue en la *validité* des règles protocolaires – *i.e.* une reconnaissance de leurs effets juridiques³⁷³. Autant que l'on puisse en juger au travers des histoires recueillies, ce légalisme s'enracine soit dans une appartenance et un parcours socioprofessionnels propices à son émergence et à son entretien, soit dans les enjeux financiers et/ou familiaux des projets patrimoniaux engagés, soit, par moments, dans les deux.

Acteurs directs du monde des affaires, ayant investi pour acheter les murs hébergeant leur activité commerciale, industrielle et libérale ou bien pour réaliser des placements privés rentables dans l'immobilier d'entreprise, 20 enquêtés se démarquent par une attitude très légaliste. Quand ils ne sont pas des praticiens doués d'une forte conscience juridique, tout porte à croire que les porteurs de parts concernés « *s'obligent eux-mêmes* » – pour reprendre une expression de Thierry, associé dans une SA d'expertise-comptable dans une SCI – à respecter à la lettre le protocole sociétaire. Ils auraient en quelque sorte bien intériorisé le permis et l'interdit, limiteraient toute transgression et ne manifesteraient plus un impérieux besoin de se tourner vers leurs conseils pour connaître les rudiments du rite sociétaire. En cela, ce type de porteur de parts rejoint la définition qu'en donne Robert, ancien directeur de sociétés, se consacrant désormais à gérer le patrimoine familial et à donner un coup de main gratuit à son épouse gérante d'une SARL d'organisation événementielle :

« Il faut quand même avoir un esprit juriste dans les SCI. Je vous avouerai que de temps en temps, je suis obligé de me replonger dans les statuts, de lire des bouquins de droit. Il faut avoir l'esprit juriste, financier et un peu formaliste »

[Robert, PDP 12]

Le légalisme ne surgit pas *ex nihilo*. Même si elle est nécessaire, une bonne dose de curiosité naturelle ne suffit pas à déterminer un esprit et une attitude « professionnels ». Se former aux questions juridico-financières suppose alors une familiarisation constante avec des outils, des raisonnements, une terminologie et des principes en mouvement. Confronté à un problème ponctuel, le porteur de parts légaliste relit les statuts de sa SCI, s'enquiert des variations législatives et jurisprudentielles récentes, est abonné à des journaux vulgarisateurs, n'hésite pas, sans que cela heurte ses valeurs d'indépendance, à compléter son stock de connaissances en interrogeant un spécialiste présent dans son entourage. Car

³⁷³ Cf. François OST, « Validité » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit., p. 635-639.

au bout du compte, comme l'affirme Patrick en s'appropriant une expression désormais rentrée dans les mœurs, « *nul n'est censé ignorer la loi* ».

Mais le processus de socialisation secondaire, ou de resocialisation selon les cas, ne se résume pas à cet effort personnel. L'apprentissage des règles protocolaires succède en général à la découverte de la technique SCI. Le cursus scolaire, les séquences carriérales, les expériences procédurières favorisent l'assimilation théorique et pratique des devoirs du gérant et des droits des associés. Ancien entrepreneur en bâtiment, Pascal a vécu les affres du dépôt de bilan, de la faillite personnelle mais également des contrôles fiscaux et de la saisie de certains de ses biens personnels. Contraint de se recycler dans la gestion personnelle de ses SCI, son grand respect du protocole s'apparente à une quête d'irréprochabilité, de transparence, ou au rachat d'une virginité. Il cherche à gommer le discrédit social dont il se pense victime depuis maintenant une dizaine d'années (*cf. infra*, § 7.4). Pour Jacques, ancien étudiant en droit et courtier en assurances indépendant, fils d'industriel, tout ce qui touche aux SCI n'est plus un secret :

« [...] Quand vous rentrez dans une SCI, c'est avec tel montant de participation. C'est convenu dès le départ. Bon, si vous nommez les gérants, vous déterminez leurs pouvoirs et les pouvoirs de l'assemblée, point à la ligne. Par contre, ça se gère ça. La SCI est une personne morale inscrite au Registre du Commerce. Ça se gère avec une assemblée annuelle, un PV d'assemblée à faire signer par les associés et ceci chaque année »

Q – Donc vous procédez à ça chaque année ?

« Absolument. C'est un problème de rigueur de gestion. J'ai toujours été très à cheval là-dessus »
[Jacques, PDP 13]

La rigueur dont se vante Jacques ne puise pas uniquement sa source dans son ancien statut de gérant de SARL. Elle trouve aussi un terrain d'élection dans son activité bénévole de magistrat consulaire. En effet, faisant partie des 64 juges du Tribunal de Commerce élu par ses pairs, il est amené depuis quelques années à statuer sur de nombreuses liquidations et redressements judiciaires de sociétés commerciales ayant préalablement déposé leur bilan. Lorsque les dirigeants sont jugés coupables de malversations, au point d'entraîner la chute de leur entreprise, ils peuvent être mis en faillite personnelle. A de nombreuses reprises, il a été conduit à prononcer l'extension de la procédure collective à la SCI de ces mêmes

dirigeants³⁷⁴ et à observer qu'ils ne remplissaient pas systématiquement leurs devoirs comptables et leurs obligations formalistes.

Cette immersion dans un univers judiciaire procédurier alimente son *opinio necessatis*, tout comme l'activisme de Jean-Louis dans l'association des commerçants de sa rue, de Robert dans les *Contribuables Associés*, de Solange dans l'*Association Française des Usagers des Banques* (AFUB), de Frédéric à la *Fédération Nationale des Agents Immobiliers* (FNAIM) du Rhône les aide à mieux aborder les environnements juridiques et financiers qu'ils côtoient aussi bien à titre professionnel que privé.

Dans les SCI familiales montées pour gérer des biens d'habitation reçus en héritage, le légalisme de quelques porteurs de parts contraste avec l'informalisme ambiant dénoncé par la plupart des praticiens. Détenteur de 4 SCI créées en huit ans pour recueillir des terrains et une maison donnés par sa tante et sa mère, Robert ne souhaite prendre aucun risque ; les enjeux sont trop importants. Non seulement, en tant qu'aîné, il s'affiche comme la personne élue par ses ascendants pour perpétuer la transmission du patrimoine, mais il est aussi chargé de superviser les travaux de construction et d'aménagement qu'ils co-financent avec son frère et sa sœur. Le respect protocolaire revêt donc un double sens économique et symbolique :

Q – Vous organisez des assemblées régulièrement ?

« Alors là, on respecte la règle intégralement, une fois par an. Des convocations par lettres recommandées. Souvent, pour les gens qui ne sont pas là, on fait signer des pouvoirs et des procurations. On fait des compte-rendus et la comptabilité est disponible ; d'ailleurs chacun a son extrait. Ça fait un peu lourd mais il faut reconnaître qu'il faut quand même tenir une comptabilité solide. Lorsqu'on fait des travaux qui représentent 2 à 3 millions, ben une comptabilité c'est plus que nécessaire »

Q – Et sinon des réunions plus informelles ?

« Les réunions d'AG sont très formelles. Elles correspondent en général à une grosse décision. Mais il y a pas bien longtemps, on a fait une réunion informelle sur la maison du bas. J'ai dit à mon frère qu'il faudrait rehausser le toit pour créer 50 mètres carrés. Bon ben l'architecte était là et on

³⁷⁴ L'extension de la procédure collective décidée par la jurisprudence s'appuie sur deux fondements : la fictivité de la SCI (cf. *infra*, § 7.3) ou la confusion de son patrimoine avec celui de la société commerciale. Dans ce contexte, les biens immobiliers de la SCI sont appréhendés par les créanciers de la société commerciale en liquidation, mais les associés peuvent aussi se trouver personnellement tenus de tout le passif de la procédure unique, à proportion de leur participation au capital. Cf. Henri HOVASSE, « La société civile immobilière à l'épreuve de la procédure collective de son locataire », *Répertoire du notariat Defrénois*, 116^{ème} année, 1996, p. 961-970. Quand on en arrive à cette situation, *l'immunité sociétaire* – l'un des motifs initiaux du recours – disparaît.

s'est mis d'accord informellement sur les sommes à apporter : environ 400 000 francs. Bon l'AG aura lieu en janvier mais enfin les deux têtes de file, mon frère pour ses enfants et moi pour les miens et mon épouse, on est déjà plus ou moins d'accord »

[Robert, PDP 12]

Il n'escamote aucun détail. Il envoie même des convocations écrites à ses proches, les considérant par-là comme de « vrais » associés (cf. *infra*, chapitre 10, § 10.3). Le formalisme n'évacue pourtant pas la tenue de petites réunions qui s'apparentent à une « prise de pouls » et dont les grandes lignes sont ratifiées lors de l'assemblée générale chargée d'officialiser les décisions et de fixer la feuille de route. Ces discussions ont une vocation préparatoire alors que pour d'autres porteurs de parts familiaux elles demeurent un usage inamovible qui gèle le respect d'un formalisme. Puisque les SCI sont familiales, l'assemblée générale n'a pour eux d'autre utilité que de procurer un caractère juridique à des décisions qu'ils ont au préalable pris soin de définir comme majeures (achat, vente, gros travaux, financement).

Par-delà la possibilité que le droit, *via* les statuts, confère aux porteurs de parts de recourir, le cas échéant, à des consultations écrites pour avaliser une décision³⁷⁵, *l'assemblée générale reste un vecteur d'entretien des identités socio-juridiques*. Toutefois, il arrive que d'aucuns « détournent » son sens normatif dans le but d'en faire aussi un vecteur de raffermissement du lien social familial :

« [...] Les assemblées, je les fait surtout pour deux raisons. La première c'est parce que c'est obligatoire et ensuite, avec un peu de chance si on a de l'argent, on se paye une petite fête familiale. Ça nous donne l'occasion de nous retrouver sauf ceux qui font la gueule et que ne viennent jamais »

[Robert, PDP 12]

Membres de 2 de ses 4 SCI depuis 1988 et 1994, à la suite de cessions de parts et de donations-partages notariées, les trois enfants de Robert vivent et travaillent actuellement en région parisienne et dans le Nord. Ils ont peu l'occasion de venir à Albigny et la tenue de l'assemblée en janvier leur permet, aux frais de la SCI, de venir passer quelques jours en famille. L'organisation d'une petite fête peut servir à mieux faire digérer l'obligation

³⁷⁵ L'alternative est inscrite dans l'article 1853 du Code Civil. Son emploi se justifie lorsque les associés sont par exemple dispersés géographiquement et ne peuvent honorer leur présence lors de l'assemblée générale annuelle. C'est le mode qu'Hervé et ses camarades, dont certains résident en dehors de la région lyonnaise, ont choisi pour entériner en 2000 la décision de l'achat d'un local mitoyen à leur local associatif originel, acquis lui en 1995.

formaliste, surtout aux plus désintéressés. Dans notre corpus, seul 3 enquêtés manipulent de cette façon le protocole. Plus le nombre d'associés est important, plus elle semble une solution idoine. Elle l'est pour Benoît puisque les associés de la SCI familiale béarnaise sont éparpillés aux quatre coins de la France et même à l'Étranger. En dehors des débats sur l'approbation du bilan, l'entérinement des décisions de travaux et investissements divers, d'accorder quitus à la gérance, les retrouvailles donnent lieu à des agapes de plusieurs jours autour des membres fondateurs – les oncles et tantes, véritables pivots des sociabilités rituelles – et pouvant réunir jusqu'à près d'une centaine de personnes. Tous les associés viennent avec leurs conjoints et enfants. Chaque année, à la faveur d'une règle d'alternance qui est inscrite dans les statuts, la responsabilité organisationnelle de l'assemblée générale revient à une branche différente de la fratrie, ce qui, étant donné le nombre de personnes à loger et nourrir, a pour vertu de contribuer d'une part à la consolidation de l'esprit de famille et d'autre part, tout en se voyant allouer un rôle gratifiant, à obliger les plus récalcitrants à se former à la vie juridique du patrimoine.

Abstraction des risques et conscience paradoxale du déontique

Au regard de ces quelques exemples d'attitudes distantes et impliquées, nous augurons que le savoir juridico-financier, acquis et développé au cours d'une trajectoire et au contact de situations concrètes, est inégalement réparti chez les porteurs de parts. Dans l'exercice de ses fonctions, la vice-présidente du Tribunal de Grande Instance en charge de l'instruction des dossiers de procédures collectives des groupements civils [PRAT 15] relie la déconfiture d'une SCI à une « *méconnaissance des risques et des responsabilités* » de la part de ses associés. En tant que magistrate et juriste, elle observe lors des audiences une ignorance des articles du Code Civil régissant les devoirs des cocontractants. En cela, son propos rejoint celui des praticiens qui déplorent une « *connaissance superficielle* » [PRAT 28] des mécanismes sociétaires, productrice d'irrégularités dont la portée dépasse bien souvent leurs auteurs³⁷⁶. Si les praticiens insistent davantage sur les risques fiscaux, patrimoniaux et familiaux, la magistrate explique ses décisions, quelquefois mal perçues, en excipant des risques juridiques et judiciaires. La SCI est une personne morale dans laquelle,

³⁷⁶ La plupart des irrégularités gestionnaires sont inconscientes. Toutefois, il en existe des délibérées ; elles représentent un support stratégique montrant à l'occasion la connivence entre un porteur de parts en quête d'avantages fiscaux et son commettant disposé à l'aider dans son entreprise. Ils s'engouffrent dans les brèches réglementaires, sachant qu'ils ont une chance sur tant que l'Administration les reprennent. Cf. *infra*, § 7.3 et § 7.4.

à l'inverse des sociétés commerciales (de personnes ou de capitaux), les risques sont *illimités*.

La méconnaissance des risques sous-tend une méconnaissance des obligations. Un défaut de vie juridique peut être un motif d'assignation devant les tribunaux, du moins quand certains associés s'en plaignent et attaquent le gérant pour un manquement à ses devoirs d'organisateur des assemblées et de gestionnaire des comptes. Dans la plupart des SCI familiales, la méconnaissance des associés résulte de la prédominance de l'initiateur du projet et de la trop grande confiance qui lui est accordée. Comme le suggère la magistrate, nous pouvons même rencontrer des situations où la méconnaissance s'explique par la conjonction de cette confiance – qui dérive en abus (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3) – et d'une indifférence à peine voilée pour les affaires gestionnaires. Empiriquement, cette méconnaissance des risques, responsabilités et obligations est avant tout la marque d'hommes et de femmes accablés par des divorces ou des faillites et qui en situation, devant la justice, prennent connaissance et conscience de la réalité sociétaire. Outre le désappointement, la crainte fait son office : ils se demandent quelles sommes ils vont devoir rembourser, ce qu'il va advenir du patrimoine, si la procédure va s'éterniser, etc. Ce constat pratique, que la magistrate orne de ses interprétations, nous permet de voir dans la méconnaissance des règles en général la traduction d'une méconnaissance des risques relative à l'irrespect de ces règles. Dans la SCI, les associés sont tenus par un principe de *responsabilité indéfinie et conjointe* (article 1857 *sq*)³⁷⁷. S'ils ont droit, au prorata de leur participation capitalistique, aux bénéfices, ils sont aussi redevables des dettes contractées à la même hauteur. Ne détenant que 1% des parts, un associé devra verser 1% de la somme réclamée par le créancier. Reste à savoir naturellement quelles sont les sommes en jeu. De ce fait, même l'allocation symbolique présente un risque qui est généralement effacé par les porteurs de parts de SCI au sein desquelles un associé s'arroge la majorité des parts, donc le pouvoir de décision, et en donne quelques unes à des proches, croyant leur faire plaisir, les impliquer et surtout supposant l'opération sans danger.

Dans notre corpus, seul Didier a évoqué ouvertement ce problème dans la mesure où pour assouvir son projet de séparation patrimoniale et de protection du conjoint il a alloué 98% du capital à son épouse, financé avec la dot de celle-ci. Il sait qu'en cas de mécontentement et de requalification, il est responsable à hauteur de 2% des éventuelles dettes à rembourser sur décision de justice. Hormis chez les professionnels de la SCI nourris de droit, il n'est pas

³⁷⁷ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 493.

interdit de déceler chez les porteurs de parts familiaux *une croyance en une espèce d'irresponsabilité* ou une *insouciance*, inductrice d'une aboulie gestionnaire et d'un irrespect formaliste. Le processus d'abstraction du droit sociétaire les conduirait à juger les risques comme improbables et « irréels ».

Néanmoins, au contraire de ces visions conventionnelles, nous ne pensons pas qu'informalisme ou irrespect protocolaires signifient automatiquement méconnaissance. Durant certains entretiens, nous avons pu repérer des propos parfois énigmatiques nous inclinant à mettre en évidence chez certains enquêtés une *conscience paradoxale du déontique*. Alors que l'informalisme né d'une ignorance et d'une incompétence peut être jugulé par la mobilisation des services d'un praticien, il est des situations plus surprenantes où malgré la détention d'une bonne culture juridique l'irrespect perdure.

Ayant transformé son bien locatif en résidence principale, Colette sait, de par son ancienne carrière dans l'immobilier aux côtés d'un spécialiste de la SCI, que sa décision est originale et nécessite une certaine vigilance :

« Alors une SCI familiale, il faut savoir qu'il y a des règles. Vous pouvez faire... ça s'appelle un abus de bien social. C'est-à-dire que vous occupez la maison dans le cadre d'une SCI, sans loyer et sans ce fameux bail. Je veux dire c'est illégal. Donc vous avez quand même une forme de comptabilité à tenir et un petit bilan fiscal à faire chaque année. C'est quand même assez lourd pour des particuliers »

[Colette, PDP 23]

En effet, une abondante jurisprudence traite de la jouissance gratuite aux associés des biens sociétaires³⁷⁸. En gardant à l'esprit ce qu'il est autorisé de faire et de ne pas faire, elle a convenu du versement d'un loyer arrangé à la SCI. La fixation d'un loyer correspondant au prix du marché pénaliserait son ménage en cas de décès prématuré de l'un des deux concubins et l'absence d'un contrat de bail en bonne et due forme risquerait de voir les tribunaux prononcer un abus de droit. Si le terme d'« abus de bien social », qu'elle choisit pour nommer ce risque, ne peut être appliqué juridiquement aux SCI³⁷⁹, il n'en est pas moins révélateur de l'assimilation d'un interdit qu'elle connaît bien pour en avoir eu l'exemple dans son ancien entourage d'indépendante. L'amalgame conceptuel démontre

³⁷⁸ Cf. Mémento Francis Lefebvre, *Les sociétés civiles*, Paris, Editions Francis Lefebvre, 1999, p. 575 sq.

³⁷⁹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 493. Les délits d'abus de bien social et de présentation de comptes infidèles sont spécifiques aux seules SA et SARL. Par contre, le détournement de la finalité d'une SCI à des fins personnelles et fiscales donne lieu à des requalifications pour abus de droit ou abus de confiance et le gérant engage, comme dans toute société, sa responsabilité civile, fiscale et pénale.

non seulement la persistance de réflexes professionnels, mais aussi le rapprochement d'un projet conjugal avec une affaire qui, dans le futur, peut prendre une allure plus commerciale. Malgré cet arrière-plan, elle se contente juste d'établir un bilan mais ne réunit pas d'assemblée générale dans le sens où elle est seule à décider avec son concubin. Nous conviendrons donc d'un légalisme partiel et forcé.

Solange aussi connaît la loi et le droit, sans pour autant que cela l'incite à respecter le protocole sociétaire à la lettre. Elle attache une plus grande importance à la comptabilité et justifie son laxisme juridique par l'entente présupposée régnant entre les associés et par le modèle des SARL familiales :

« [...] J'ai un bouquin de droit sur les SCI, pour voir les fonctionnements. Justement sur les mineurs, pour savoir si on peut les mettre dedans. C'est le Delmas. On voit ce qu'on peut faire et ne pas faire. C'est-à-dire que si l'on ne fait rien, tant qu'il n'y a pas de problèmes entre les associés... Bon c'est vrai moi l'appartement où était ma mère, je n'ai pas fait les trois dernières assemblées générales, j'avais vraiment autre chose à faire. De toute façon, ma sœur ne serait pas puisqu'elle vit à l'autre bout de la France. C'est vrai que je l'ai pas fait. Mais enfin, j'ai fait mes déclarations fiscales, je lui ai envoyé les chiffres tous les ans, donc elle ne peut pas m'attaquer là-dessus en disant que je n'ai pas rempli mon rôle. Elle aurait dû s'en apercevoir avant, il n'y a pas de malversations ni rien. C'est pour ça que je veux prendre un administrateur judiciaire, comme ça déjà, il fait contrôler tous les comptes par un expert-comptable. Avec 900 francs par mois de loyer, il n'y avait pas les moyens de payer un expert-comptable. Donc je vais les sortir de ma poche et on les fera contrôler. Mais c'est vrai que tant qu'il n'y a pas de problèmes avec les associés, c'est vrai que ça se passe bien dans les SCI. De toute façon, on sait très bien que les gens ne se déplacent pas pour les assemblées générales : « Rendez-vous à 8 heures dans les locaux de la SCI » (rires)... C'est pareil dans les SARL. Nous aussi, on avait tous des SARL dans la famille. Je recevais régulièrement la feuille de présence, des trucs à signer... et pareil. Quand c'est entre nous, c'est pas gênant »

[Solange, PDP 32]

Fille d'une ancienne gérante de société et ex-gérante elle-même, elle raisonne de manière un peu syllogistique. Si le protocole n'est pas respecté dans les SARL, alors que la loi est beaucoup intransigeante pour ce qui concerne les obligations incombant aux sociétés commerciales et à leurs dirigeants, il y aurait encore moins de raisons de le respecter dans des sociétés non-commerciales, qui plus est montées avec ses enfants, ses frères et sœurs ou ses parents, où l'encadrement normatif est réputé moins pesant. Le litige qui l'oppose à sa

sœur associée dans l'une des 3 SCI, et dont nous reparlerons en détail dans le chapitre 11, dévoile à la fois son attachement à une transparence et à une morale des relations et une réduction du rite sociétaire à la seule rédaction des comptes. A l'opposé, pour Jean-Claude, les sociétés commerciales constituent plus un contre-modèle. Un formalisme strict y incarne un passage obligé susceptible de gérer autant des relations qu'un patrimoine :

« Alors les AG, c'est plus informel mais on les respecte. Ça se fait sur un coin de table avec le conseiller juridique en 10 minutes. C'est pas comme si on était propriétaire de multiples immeubles où il y a des conflits et des actionnaires vigilants. Là, ça doit se gérer comme une entreprise. Dans mon entreprise, j'ai un conseil d'administration vigilant. Tout le monde n'est pas toujours d'accord et ce sont de vraies AG : on s'engueule, on travaille les dossiers, etc. La SCI, c'est un peu informel parce que bon on est tous d'accord. On signe et puis c'est tout »

[Jean-Claude, PDP 20]

S'il respecte la règle protocolaire, les assemblées générales des SCI n'ont pas la même consistance que les assemblées du conseil d'administration de la SA et ce, en raison de la configuration familiale des SCI et du positionnement majoritaire de Jean-Claude dans le capital. Il établit une hiérarchie des sociétés qui lui permet de distinguer ses SCI, qu'il qualifie de « *simples* », des SCI d'investissement, regroupant plusieurs biens et de nombreux porteurs de parts, où l'organisateur de l'assemblée doit faire attention au moindre détail pour éviter tout débordement.

De plus, nous pouvons observer des cas où malgré un fort *opinio juris* et un respect des obligations fiscales, la comptabilité n'est pas tenue, du fait du peu de mouvements financiers enregistrés au cours d'une année. Didier fait partie de ces porteurs de parts rompus aux logiques juridiques et financières par leur histoire et leur position professionnelles – en 1997, il rachète une entreprise industrielle auvergnate par le biais d'une holding de reprise financée par des sociétés de *capital-risque* – qui deviennent « irrespectueux » lorsqu'il s'agit de leur patrimoine familial. Pour lui, seul importe la location et le déficit foncier. Spéculant sur la faible probabilité d'un contrôle fiscal, vu qu'il remplit correctement sa déclaration annuelle, il délaisse pour le moment les principaux axes de la vie juridique et comptable de la SCI :

Q – Dans la SCI, vous accomplissez des tâches particulières ? Comment ça se passe ?

« En fait on ne fait rien, à tort d'ailleurs. On fait simplement des comptes en banque pour la SCI. Je suis censé faire une assemblée générale tous les ans... que je ne fais pas. Enfin bon, je peux

toujours la réécrire après, c'est pas tellement le problème. On est en complète transparence fiscale. Donc on fait une déclaration de SCI tous les ans puis après on reporte le solde sur notre déclaration. La seule chose à laquelle je fais attention, c'est de toujours essayer de passer le maximum par les comptes en banque de la SCI... si je devais remonter la comptabilité. Mais je ne fais pas la comptabilité tous les ans, ce n'est pas très compliqué. Si je devais la remonter, je saurais la remonter parce qu'on passe tout par le carnet de chèques. Mais bon, il n'y a pas grand chose. Il y a les entrées, on passe toujours par une agence pour les louer donc ça c'est tranquille. Après il y a les sorties vers les remboursements d'emprunt et c'est très facile aussi. Après c'est les travaux, ça représente 4-5 factures par an [...] Mais j'avoue que je ne les fais pas, à tort.»

[Didier, PDP 14]

La logique de la procrastination ne permet pas de conclure à une inexistence des dispositions légalistes. Elle nous informe d'une part sur la formulation de priorités et, d'autre part, sur une perception courante de la SCI, pas tout à fait considérée comme une société à part entière (cf. *infra*, § 7.3). D'une certaine manière, l'attitude de Didier participe, involontairement, à la définition de la SCI comme une technique souple et à la stabilité du droit des sociétés civiles comme un droit convenant à des situations variées, au travers desquelles les utilisateurs peuvent préserver, dans la mesure du raisonnable, une partie de leur liberté d'action et de penser³⁸⁰. Ce sont surtout plus les contextes que le droit lui-même qui les contraignent ou non à respecter les règles protocolaires.

Aussi comprendrons-nous que chez certains porteurs de parts le respect des obligations juridiques et fiscales n'entraîne pas un zèle gestionnaire. « *Tout ce qui n'est pas obligatoire, je ne le fais pas* » concède Rémi, qui se contente d'un protocole minimum (déclaration fiscale) et qui par-là se détache de porteurs de parts respectueux à l'excès, voyant dans le droit une épée de Damoclès pouvant s'abattre sur eux à tout moment. Pour lui, il ne faut pas en faire plus que ce qui est demandé à partir du moment où l'on s'engage dans un rapport de force avec la machine administrative. L'expert-comptable de son cabinet de kinésithérapie lui dresse les bilans de ses 7 SCI qu'il conserve précieusement. Il ne les envoie pas au Greffe parce que la loi ne le pousse pas à les déposer. Il le ressent presque comme une victoire sur une structure bureaucratisée, symbole d'un « *parasitage* » ou d'une

³⁸⁰ Cf. Jean-Daniel REYNAUD, *Les règles du jeu*, op. cit., p. 34 : « *La régulation en vigueur n'existe pas comme une donnée constatable. Elle est en quelque sorte un compromis, ou plutôt un no man's land entre celle que souhaitent imposer les autorités et celle que les usagers admettent. Elle se définit par les limites de la négociation entre ces deux régulations concurrentes* ».

« colonisation »³⁸¹ de la vie privée par des normes externes et institutionnalisées de plus en plus nombreuses.

7.2 Propriété dématérialisée et décalages socio-axiologiques

Tendance lourde du commerce moderne, la dématérialisation s'insinue dans le champ juridique sociétaire par le canal de la *titrisation*³⁸². Pendant juridique du concept économique d'« immatériel », la dématérialisation se présente comme un processus soutenant la circulation et l'échange des droits de propriété. Mais si la titrisation prévaut surtout pour des entreprises commerciales évoluant dans un monde boursier volatil et dynamique, elle touche également des sociétés patrimoniales familiales dont le dessein est bien plus souvent de transmettre que de s'enrichir. L'emploi du même terme pour qualifier des réalités très différentes se justifie à nos yeux par le fait que, dans un cas comme dans l'autre, la propriété de titres ou de parts de sociétés se substitue, *de jure*, à la propriété d'une chose matérielle. Nous nous restreindrons ici à son sens originel.

Pour la corporation des notaires, multipliant ses efforts auprès des pouvoirs publics pour une plus grande reconnaissance économique et sociale de la propriété et des propriétaires, l'acquisition d'immeubles au travers de titres sociaux peut parfois créer une distance entre leurs titulaires et les biens, ces derniers semblant s'effacer derrière leurs supports immatériels ou dématérialisés³⁸³. Au fil de leurs prestations, la plupart de ces praticiens sont amenés à découvrir que l'ambiguïté des techniques d'acquisition sociétaire n'est pas que doctrinale. Elle est aussi vécue et produite par leurs utilisateurs, en ce sens qu'ils ont la volonté et le sentiment d'acquérir un immeuble alors que l'objet du contrat porte sur des titres. Partant, nous pouvons parler, selon les situations, de véritables décalages socio-axiologiques ou socio-culturels. L'interposition d'une SCI ou d'une personne morale nous conduit naturellement à nous interroger sur les aspects d'une *intériorisation délicate d'une nouvelle réalité* et sur les représentations individuelles de la propriété.

³⁸¹ Cf. Lawrence M. FRIEDMAN, « Juridicisation » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit., p. 319-322. La *juridicisation* désigne une extension du droit et des processus juridiques à un nombre croissant de domaines de la vie économique et sociale. Parmi les différentes acceptions du terme, l'auteur retient celle proposée par Jürgen HABERMAS qui l'assimile à une « colonisation », c'est-à-dire à forme de domination, plutôt qu'à l'expression de rapports sociaux spontanés.

³⁸² Cf. Michel GERMAIN, « Sociologie de la dématérialisation », *Archives de philosophie du droit*, 42, 1997, p. 105-114.

³⁸³ Cf. 93^{ème} Congrès des Notaires, *L'investissement immobilier*, Strasbourg, 4-7 mai 1995, p. 5 sq.

Des hésitations significatives

Quand la solution sociétaire est identifiée à la protection contre les risques et à l'optimisation fiscale, son recours ne souffre presque d'aucune hésitation. Le choix reste en règle générale ferme et intentionnel et les porteurs de parts ont bien conscience – sans que cela influe sur un respect absolu du rite sociétaire – qu'une personne morale se glisse entre eux et le bien immobilier. De plus, ils ont déjà entendu parler de la SCI et ont parfois pu se familiariser avec certains de ses mécanismes et avantages. En jouant notamment avec les cessions de parts, si ce n'est les cessions de parts en blanc (*dématérialisation ludique*), ils démontrent qu'ils composent assez bien avec la nouvelle réalité technico-juridique proposée (cf. *infra*, § 7.4 et chapitre 11, § 11.2).

Pourtant, il est des cas de figure où le choix de la SCI ne va pas forcément de soi. Il est effectué après consultation d'un praticien, une fois que toutes les solutions patrimoniales possibles aient été étudiées dans leurs moindres détails. 7 des 46 enquêtés affirment avoir hésité entre une indivision organisée, une coopérative, une copropriété, voire une donation de parts en pleine propriété.

« J'avais d'abord pensé pleine propriété et ensuite copropriété. Et puis copropriété, on m'a fait comprendre, enfin le notaire, qu'il faut faire un règlement et que c'est très compliqué. C'est très difficile à chiffrer sur les parts affectées alors que la SCI, globalement, le bien vaut tant et il n'y a rien de plus facile pour donner. C'est beaucoup plus flexible, malléable. Une copropriété, vous êtes propriétaire de tant de millièmes mais affectés »

[Pierre, PDP 25]

Comme Pierre, il s'agit de personnes qui se sont laissées charmer par les arguments d'un spécialiste alors que leur champ de possibles initial ne comportait même pas l'option sociétaire. Soit qu'ils ignoraient son existence, soit qu'ils la connaissaient mais imaginaient son utilisation réservée au seul monde des affaires et de la finance. C'est par exemple lors d'un échange avec le notaire en charge de la succession de sa mère que Charles a appris de celui-ci que l'outil SCI pouvait faciliter une transmission à moindre frais, allégée des contrariétés d'une dévolution classique longue et onéreuse. Son vécu familial, dans un milieu aristocratique, l'avait toujours, jusqu'à ce dialogue fructueux, conduit à percevoir la transmission sous l'unique angle testamentaire.

Ce genre d'hésitations touche avant tout certains porteurs de parts de SCI familiales, détentrices de biens d'habitation. Une fois leurs doutes et incertitudes tempérés par un praticien dont ils légitiment l'autorité, ils peuvent devenir des thuriféraires de la technique

sans que nous soyons totalement persuadé que la greffe ait bien prise. En effet, lorsque nous tentons de sonder leurs mobiles et les avantages qu'ils accordent à une propriété dématérialisée, ils se contentent de lieux communs, calquent leurs propos sur ceux de leurs conseils et esquivent – signe d'un malaise – tout développement supplémentaire. Leur *conscience pratique* prend le pas sur leur *conscience discursive*, comme dirait Anthony Giddens³⁸⁴ : ils savent que la SCI convient à leur situation plus parce qu'on le leur a fait comprendre que parce qu'ils se sont imprégnés personnellement de ses rudiments et ont du mal à s'exprimer sur les questions techniques. Nous pouvons y entrevoir autant l'indice d'une acculturation inachevée que la source d'un informalisme ou d'un irrespect protocolaire difficile à surmonter.

A travers les qualifications de la propriété, de nouveaux flottements apparaissent. Selon les porteurs de parts, les circonstances et les configurations, la propriété du bien sera tantôt attribuée à la personne morale convoquée pour la concrétisation projective, tantôt à la ou aux personne(s) qui se trouvent derrière. Plus précisément, même chez les plus légalistes ou les plus impliqués dans des dynamiques professionnelles juridico-financières, il n'est pas rare de voir l'interposition sociétaire susciter par moments quelques troubles qui « secouent » le concept juridique de personnalité morale. Ce dernier institue en effet une distinction entre un écran jouissant d'une vie juridique intrinsèque et des associés qui, bien que sujets de droit, sont tenus de rester en retrait. Alors que la perspective juridique tient pour acquise cette conceptualisation de la SCI, la perspective sociologique que nous proposons vise à faire cas des manières dont les porteurs de parts vivent et pensent cet artefact ou cette fiction. La SCI devient alors synonyme de propriété individuelle, de propriété collective, ou des deux en même temps.

Si nous prenons le cas de Jacques, nous constatons que la personnalisation de son projet immobilier rejaillit sur sa représentation de la SCI. Nous pouvons même avancer qu'il y a une espèce de personnification qui s'opère dans la mesure où il emploie l'étrange expression de « *SCI individuelle* » pour définir son montage. Bien qu'il ait convié son épouse et un ami à participer à son projet, c'est lui détient la majorité du capital. En tant que porteur du projet d'acquisition de locaux professionnels dans le quartier de la Part-Dieu au début des années 80, il s'estime un peu le seul propriétaire – ce que confirme son auto-nomination à la gérance. Dans ce sens, il oppose sa SCI et sa configuration – modèle très

³⁸⁴ Cf. Anthony GIDDENS, *La constitution de la société, op. cit.*, p. 33 sq. La *conscience pratique* caractérise tout ce que les acteurs connaissent ou semble connaître de manière tacite sans que pour autant, ils sachent l'exprimer directement de façon discursive. C'est pourquoi, il postule que la réflexivité ne s'opère qu'en partie au niveau discursif.

répandu – aux SCPI qui, pour lui, sont l'expression totale d'une propriété collective. Sans se connaître au préalable, de nombreux particuliers vont investir une partie de leur épargne dans l'achat et la gestion de produits immobiliers de placement. Par conséquent, la différenciation est établie en fonction du nombre de porteurs de parts présents dans la structure ; l'interconnaissance dissoudrait toute impression de propriété collective. Le sentiment d'une propriété individuelle se confirme si l'argent apporté par les membres de la famille a été donné en sous-main par l'initiateur ou bien que les apports de chaque conjoint provient de la corbeille conjugale. En outre, la distinction entre les deux formes de propriété coïncide avec le degré de plasticité des deux formes sociétaires (*cf. infra*, chapitre 10, § 10.1 et § 10.2). Dans la SCI de droit commun, de peu d'associés, prédomine une *logique de la fermeture* – la limitation de l'entrée à quelques proches cautionne la stratégie patrimoniale d'une personne ou d'un petit comité – tandis que dans les SCPI ou les SCI d'investissement, comme celles de Frédéric, prévaut une *logique de l'ouverture* – le placement est en partie conditionné par la multiplication des ressources financières.

Pour Didier, les prédicats de la SCI varient. La nature de la propriété est d'abord identifiée à la nature conjugale du projet de segmentation patrimoniale. Elle est individualisée car le couple ne fait qu'un. La présence de la personne morale s'efface devant les intérêts de la communauté conjugale. Si l'épouse est ultra-majoritaire, devenant en l'espèce la propriétaire en puissance des biens parisiens, c'est Didier qui supporte presque seul les risques financiers de l'opération. En revanche, l'idée de propriété collective fait surface dans le cadre scénarisé de la transmission prochaine des parts aux enfants. Dans l'esprit de Didier, ces derniers seront amenés à devenir « copropriétaires » des parts et à assumer dans le futur le fonctionnement d'une gestion à trois. Le primat des contextes projectifs et stratégiques, ou un glissement programmé des attitudes patrimoniales, entraîne une mise entre parenthèses de l'essence de la personne morale, sans que pour autant certains de ses principes pratiques soient négligés. La pertinence de l'écran est en effet admise pour ce qui a trait d'une part à la validation d'une stratégie de séparation et, d'autre part, à la prise en charge de l'endettement par la SCI. Dans la même lignée, les avantages de la dématérialisation sont bien cernés puisqu'il aspire à terme à transmettre la nue-propriété des parts à ses trois fils.

Le sentiment de ne pas être tout à fait propriétaire

Les difficultés qu'éprouvent parfois certains enquêtés à identifier la nature de leur propriété montrent que l'interposition sociétaire est plus problématique qu'il n'y paraît. Elle l'est surtout pour ceux qui s'engagent dans un processus de transmission anticipée tout en désirant conserver la maîtrise de la gestion et des revenus. Par leurs attitudes, les enfants récipiendaires viennent faire comprendre à leurs « généreux » parents que si la dématérialisation est techniquement facile à mettre en œuvre, elle est symboliquement plus dure à accepter :

« C'est vrai qu'avec la pleine-propriété, ça a aurait été chacun chez soi. S'ils veulent faire des investissements, ils n'ont rien besoin de demander à personne. Tandis que là, ils ne sont pas tout à fait chez eux [...] Comme dit ma fille : « Toi, tu as eu de la chance, tu l'as eu tout de suite et tu as pu faire tous tes travaux sans rien demander à personne ». J'ai deux frères. Là, c'est vrai qu'elle est obligée de passer par moi »

[Pierre, PDP 25]

Pierre semble donc avoir pris une décision sans mesurer tous ses effets. La déception de sa fille aînée, qui vit dans une partie du domaine de ses parents, quant au choix paternel du démembrement se nourrit de l'exemple de son grand-père. Celui-ci avait opté pour une donation du domaine en pleine-propriété, ce qui avait permis à l'époque à Pierre de s'installer et de lancer des travaux de rénovation. La préférence affichée de l'aînée pour une libéralité en pleine-propriété répond un peu aux mêmes exigences d'émancipation résidentielle que son père 30 ans plus tôt. Malheureusement pour elle, la conjoncture et les usages sont différents car son père a découvert un montage qui n'était pas en vogue dans les années 60 et a ainsi, bien que partisan d'une équité familiale, manifesté sa crainte d'appauvrissement personnel. Du coup, elle se voit davantage, pour reprendre les termes de son père, dans la peau d'une « *semi-proprétaire* » ou d'une « *propriétaire sans l'être* », obligée légalement d'obtenir l'assentiment de son père pour aménager son espace résidentiel³⁸⁵. Version collective ou communautaire de la propriété, le démembrement, tout comme l'indivision, est en l'état ressenti comme un « *ersatz de propriété* », c'est-à-dire comme une atteinte à sa propre liberté ou souveraineté individuelle³⁸⁶.

³⁸⁵ Nous verrons dans le chapitre 10, § 10.2, que son frère, cadre bancaire, était lui plus réceptif à la SCI.

³⁸⁶ Cf. Jean-Louis BERGEL, *La propriété*, op. cit., p. 75.

Un autre volet des indispositions engendrées par l'interposition sociétaire et la dématérialisation peut être entrevu chez Françoise et Henri. Comme nous l'avons déjà décrit par ailleurs, ils ont monté une SCI en 1985 afin d'acheter un studio à leur fils étudiant. N'entendant rien à ce montage inauguré par leur fils dans le cadre de son mémoire de fin d'études, ils ont toujours refusé de s'occuper de la vie juridique et comptable. En lui donnant l'argent nécessaire à une prise de participation quasi majoritaire dans le capital (1 100 parts sur 2 210), ils sont souhâité lui montrer qu'il en était quelque part le seul propriétaire, avec les devoirs gestionnaires que cela suppose. Or l'indisposition constatée n'est pas tant le fait de la nouveauté que d'un mépris avéré pour les artifices techniques. Afin de préparer au mieux leur retraite d'enseignants, ils acquièrent en 1986 les droits d'un studio dans une résidence cannoise en multipropriété ou *time sharing*. Au vu de leurs ressources de l'époque, grevées par le remboursement du prêt contracté pour l'achat du bien lyonnais, ils se satisfont de cet investissement qui leur donne le droit de passer sans problèmes 15 jours de vacances estivales par an. Mais un beau jour, ils apprennent sans consultation préalable que le promoteur, *Pierre & Vacances*, a vendu la résidence à une société parisienne qui la transforme en société civile de pluri-propriété. Ils reçoivent chaque année des convocations pour l'assemblée générale annuelle qu'ils n'honorent jamais de leur présence. Outre l'éloignement géographique et le dénigrement des questions juridico-financières, cette défection – qui fait d'eux des *free-riders* puisqu'ils se reportent sur les plus porteurs de parts les plus actifs – s'explique par un rejet d'une situation d'impersonnalisation (échanges épistolaires, procurations, etc.). Ils perçoivent le processus de communautarisation comme contraint et tout le côté affectif dévolu à une propriété personnelle se trouve balayé par l'introduction de nouvelles règles juridiques d'organisation. Cette mutation amplifie un peu plus leur sentiment premier de ne pas se sentir comme de vrais propriétaires, pouvant disposer de leur bien *ad libitum*.

« [...] C'est un bien sans en être un. Oui parce qu'on a l'impression en fait... Nous, on a pas l'impression d'avoir un bien. C'est plutôt un appartement de vacances de temps en temps. C'est pas tout à fait ça quoi »

[Henri, PDP 8]

Un double effet de génération et de socialisation

L'adaptation au principe de la dématérialisation, et donc plus largement à un nouveau processus de juridicisation affectant les rapports au patrimoine, ne se déroule pas sans

heurts, tant la propriété possède dans certains milieux sociaux un caractère sacré et concoure à la construction d'une position sociale – *i.e.* d'une identité assortie de prérogatives et d'obligations sociales. Il n'est alors pas impossible de voir cette nouvelle réalité produire des représentations négatives où la méfiance le dispute au misonéisme. Au cours de ses nombreuses réflexions d'anthropologie juridique, Max Weber nous a enseigné que les inhibitions dirigées contre les innovations pouvaient être le fruit d'accoutumances ou d'une fidélité à des habitudes anciennes, et que la frontière entre coutume et convention était très floue³⁸⁷. De telle sorte à ce qu'une croyance dans le caractère obligatoire des régularités coutumières fasse son office et qu'une « adhésion » à quelque chose de nouveau signe une rupture avec une partie des traditions en cours, voire la fin d'une époque.

Ce qui est bon pour les innovations techniques en général l'est aussi en particulier pour les SCI. Pour beaucoup de gens, l'outil juridico-financier est perçu, comme tout outil ou symbole juridiques, comme « *un mystère que l'on est coupable de ne pas comprendre* »³⁸⁸, d'où une prudence et une pondération quand il s'agit d'en parler. D'un point de vue psychologique, la nouveauté peut générer autant d'excitation que d'inquiétude. Il revient alors à des praticiens ou à des proches plus circonspects de canaliser ces états qui peuvent nuire à des décisions s'imposant de façon objective et accoucher de comportements anormiques.

Nous n'avons pas directement rencontré de porteurs de parts affirmant tout de go être rebutés par la dématérialisation. Malgré tout, deux d'entre eux – Robert et Sylvain – n'ont pas caché que dans leur famille des personnes plus âgées acceptaient mal le principe de la SCI. Ainsi, ce qui n'était au départ qu'une présomption est peu à peu devenue une hypothèse validée : la mise à distance d'une nouvelle technique juridique sous-tend la crainte de voir un référent institutionnel nuire à ses *univers symboliques*³⁸⁹ et aux repères sociaux qu'ils instaurent. Lorsque Robert reçoit de sa mère et de sa tante par donation en 1981 ses premiers terrains et qu'il envisage de créer une SCI dans lesquelles elles auront des parts, il doit faire face à une première vague d'incompréhension. Celle-ci fut d'ailleurs d'autant plus forte que sa mère et sa tante, issues d'un milieu rural où la succession n'était jamais anticipée, ont eu du mal à souscrire à une pratique synonyme pour elles de démonétisation :

³⁸⁷ Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 2, *op. cit.*, p. 23 sq.

³⁸⁸ Cf. Jean CARBONNIER, *Flexible droit*, *op. cit.*, p. 191.

³⁸⁹ Cf. Peter BERGER et Thomas LUCKMANN, *La construction sociale de la réalité*, *op. cit.*, p. 127-143.

Q – Votre mère vous a suivi facilement ?

« Alors quand vous dites facilement, là c'est encore une autre histoire. Ma tante, il lui a fallu... elle était célibataire, âgée et voyait peut-être ça d'une façon différente de ma mère, enfin bon. Elle se posait déjà la question : « De toute façon, je vais mourir comme tout le monde. Qu'est-ce que ça va devenir ? On donne ça à l'Etat, au curé ou autres ? » Alors, je lui ai dit que j'étais quand même intéressé (rires). Et comme elle avait un esprit familial, comme mon grand-père, alors elle a accepté de créer une SCI dans laquelle j'ai apporté 100 000 francs et elle apportait la maison. Puis elle m'a confié la gérance, enfin la régie de la maison en bas. Elle a vu comment je prenais le problème. Elle a bien vu que ce n'était pas pour faire de l'argent mais que c'était surtout pour m'amuser que je faisais ça (rires). Puis un beau jour elle m'a dit : « Bon j'en ai encore pour quelques années, je vends mes parts »

Q – Elle vous les a vendues ?

« Elle a carrément dit que ceux qui les voulaient n'avaient qu'à les prendre »

Q – Vous avez été surpris qu'elle les vende ?

« Pas vraiment. Elle m'a posé la question : « Qu'est-ce que tu ferais de la maison et autre ? Je vais bientôt mourir, qu'est-ce que tu ferais à ma place ? ». Je lui ai répondu : « Tu vends tes parts comme ça tu auras de l'argent ». Elle avait peur de mourir dans le besoin ; elle voulait quand même avoir un peu d'argent de côté. Ma mère, c'est surtout mon frère qui s'en est occupé et enfin de compte je crois qu'on s'y est mal pris parce qu'elle avait l'impression d'être dépossédée »

R – Dépossédée ?

« Oui, il faut être prudent quand même. On donne les nues-propriétés mais pas les usufruits. Là on va faire une donation des parts et on gardera les revenus. Pour une personne âgée, il faut du temps pour s'habituer. Il a fallu jouer sur des cordes sentimentales, enfin un esprit familial quoi [...] Elle considérait qu'elle était dépositaire de ce qu'on père lui avait donné et elle voulait que ça continue dans cet esprit-là »

[Robert, PDP 10]

Exposé aux incertitudes de sa mère, Robert pense qu'elle a un moment cru qu'en donnant une partie de ses biens à une SCI elle serait « dépossédée ». Un peu comme si elle s'était vue mourir avant l'heure – tandis que pour sa tante célibataire l'angoisse de la mort était *a priori* moins palpable. En confiant les clés du patrimoine hérité de ses parents à son aîné, elle a peut-être eu peur que sa volonté de perpétuation disparaisse sous le coup des projets individuels de sa progéniture. Corollairement, elle appréhendait l'apport sociétaire comme une érosion de ses ressources financières et voyait ce nouveau système ébrécher sa logique

de précaution personnelle. C'est pourquoi, en fin tacticien, Robert décide de la faire rentrer dans la SCI et de lui racheter une autre partie de ses biens. En lui promettant son attachement à l'esprit familial, il a dissipé ses doutes et pu impulser son projet de fructification.

Mais, dans le sens où la tradition familiale se pose en garante d'une *sécurité ontologique*³⁹⁰, Robert ne s'arrête pas à la promesse verbale. Il fait rédiger les statuts de manière à ce que le message trans-familial et la logique de précaution soient saufs. Par exemple, dans les statuts de la troisième SCI familiale, constituée pour gérer une demeure historique du centre d'Albigny, on peut lire l'objet suivant : « *Gestion, administration, exploitation directe ou par bail de l'immeuble ci-après apporté par l'un des associés et de tous autres immeubles qu'il pourrait acquérir ou regrouper avec d'autres parties [...] pourvu que ces opérations maintiennent le caractère historique de la maison familiale, ainsi que la mémoire de JR (le grand-père de Robert), et qu'elles soient effectuées dans l'intérêt des descendants de JR et en particulier les plus âgés en difficulté (ses filles) ».*

Les mots employés sont explicites. Ils formalisent l'accord de tous pour préserver un patrimoine de la dilapidation et rendent raison de ce que les ethnologues appellent un *principe d'exo-intransmissibilité lignagère*³⁹¹. Les biens parentalisés ne peuvent pas et ne doivent pas sortir du giron familial ; ils revêtent un caractère extra-commercial. Alors que la mère croyait que l'usage de la SCI condamnerait le devenir de son patrimoine, Robert lui prouve au contraire qu'une discontinuité dans les méthodes de transmission n'entame en rien un fort désir de pérennisation. L'essence même des univers symboliques – à savoir « *relier les hommes à leurs prédécesseurs et à leurs successeurs dans une totalité signifiante* »³⁹² – garde toute son actualité dans un montage qui donne à la SCI la coloration d'une société civile d'indivision où maisons et terrains ressemblent à s'y méprendre à des *biens de mainmorte*. En définitive, nous remarquons que les dimensions matérielles, symboliques, affectives et juridiques interagissent. La tradition de la préservation ne périclète pas sous le joug d'une rationalité juridico-financière moderne. Ce sont seulement les

³⁹⁰ Cf. Anthony GIDDENS, *Les conséquences de la modernité*, op. cit., p. 112. Pour lui, la tradition entretient la confiance en la continuité passé/présent/futur et relie une telle confiance aux pratiques sociales routinisées.

³⁹¹ Cf. Norbert ROULAND, *Anthropologie juridique*, op. cit., p. 184. En sus de Robert, 5 enquêtés sont concernés ou ont été concernés par des stratégies patrimoniales soumises au même principe – tous porteurs de parts de type « HAB » : Alain, Pierre, Sandrine, Raymond et Charles.

³⁹² Cf. Peter BERGER et Thomas LUCKMANN, *La construction sociale de la réalité*, op. cit., p. 142.

méthodes qui, après un travail de présentation, sont ajustées à des contextes socio-culturels spécifiques³⁹³.

Quand bien même Robert conçoit qu'il s'y est mal pris, son discours a eu une incidence positive puisqu'un compromis est né. Il a réussi un tour de force. D'autres ont, à l'inverse, moins de chance :

« Vous savez, il y a des gens qui sont contre. Moi j'avais mon beau-père, quand il a perdu sa femme en 77, je lui ai dit : « Vous savez, ce qui serait bien, c'est que vous mettiez tout au sein d'une SCI. Vous avez deux enfants, il y a un peu de frais mais enfin bon si vous mettez tout ça au sein d'une SCI, ben le jour où vous disparaîtrez vos enfants hériteront des parts sociales ». Et il m'a dit : « Non parce que j'ai l'impression que ce n'est plus à moi ». Bon aujourd'hui il est mort et c'est en indivision parce que ça traîne avec le décès de ma belle-mère, ça fait 22 ans et les enfants se brouillent parce qu'il n'a rien arrangé. Bon, mon beau-père, il est né en 1900, on peut lui pardonner. Mais quelqu'un qui est sain de corps et d'esprit, je pense que c'est l'idéal et il n'a même pas à se poser la question »

[Sylvain, PDP 36]

Si Sylvain, amateur du montage sociétaire, regrette que son beau-père ne l'ait pas écouté, il pratique aussi l'empathie. Il se met à la place d'un homme très âgé qui n'a pas souhaité gaspiller son temps à s'acclimater à de nouvelles normes, est resté persuadé du bien-fondé d'une dévolution standard et qui, surtout, a tenté de faire le deuil de son épouse. Même l'insistance sur les différents avantages fiscaux et successoraux n'y a rien fait. La suite des événements lui laisse encore plus d'amertume. Habitué en tant que conseiller financier à former ses clients et amis à la logique sociétaire et à une préparation successorale efficace, il pense avoir un peu failli à sa tâche. Au décès de son beau-père, la situation d'indivision réveille les convoitises, provoque de multiples conflits et alourdit considérablement le climat familial. Pourtant, Sylvain avait bien rappelé, avec tact, que prévenir c'est guérir. Sans écho. C'est pourquoi, désormais, cette expérience le renforce dans ses convictions. La SCI constitue un parfait remède qu'il prescrit très souvent. Pour lui, la dématérialisation théorique n'est qu'une vue de l'esprit qui ne doit pas détourner la plupart des gens d'un recours dispensateur de nombreux services. Ils n'auront aucune excuse car la réalisation de l'objectif – une transmission réussie en douceur – importe plus que tout, la recherche de l'efficacité patrimoniale devant mettre fin aux tâtonnements et blocages psychologiques.

³⁹³ *Ibid.*, p. 222. On a donc affaire à un processus de socialisation secondaire dont la trame est d'interpréter le présent de façon à ce qu'il soit maintenu en relation constante avec le passé, avec la tendance à minimiser le poids des transformations qui sont réellement survenues.

Une dématérialisation relativisée

La posture de Sylvain est donc fortement influencée par son double statut social de porteur de parts initié – il possède 4 SCI patrimoniales avec son épouse, son fils et quelques amis – et de conseiller. Elle rejoint en cela celle des ingénieurs et experts des montages les plus sophistiqués :

« Vous me parlez de dématérialisation. Pour moi, il y a deux choses qui sont tout à fait différente. Vous prenez un client qui est attaché à la pierre – vous qui venez de Lyon, vous savez très bien que les Lyonnais sont très attachés à la pierre. Donc leur dire : « Demain, vous n'achèterez pas un immeuble mais des parts de SCPI », là, ils le vivent très mal effectivement parce qu'il y a cet attachement. Et là, il y a une véritable dématérialisation. Mais par contre, là où je ne vous suivrais pas, en tout cas sur cette voie, c'est de dire que la SCI c'est quelque part une dématérialisation parce qu'à tout moment on peut faire disparaître cet écran et retrouver notre immeuble. L'immeuble, on l'a malgré tout, même s'il est détenu par une société. La semi-transparence fiscale, elle rapproche quand même les associés du bien [...] Donc pour moi, psychologiquement, ce sont deux choses qui n'ont rien à voir. La dématérialisation ne doit psychologiquement pas jouer. Surtout que bien souvent, vous allez avoir un client qui est déjà titulaire d'un bien et puis qui va créer une société. Donc il va avoir le sentiment que cette société elle n'a eu qu'une modification : c'est qu'il y a une déclaration fiscale supplémentaire, voire une comptabilité à tenir »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et technique patrimoniale, PRAT 35]

Ce fragment de discours, sur les inflexions que peut subir la propriété immobilière, admet deux niveaux de lecture. Tout d'abord, il ne faut pas confondre, comme nous l'avons déjà évoqué, propriété individuelle et propriété collective. Le fractionnement institué par la pierre-papier doit être regardé comme une véritable dématérialisation. La perte d'intégrité physique des résidences, locaux et bureaux gérés par des SCPI, suscite des interrogations et des inquiétudes justifiées quant à la problématique de l'appropriation personnelle. La titrisation renvoie ici à un processus de dépersonnalisation que les épargnants attachés à la pierre vivent plus mal que les spécialistes des placements mobiliers. Dans les SCI, dont les marchés d'échanges et d'achats de parts sont limités ou inexistantes en raison du caractère familial de la plupart d'entre elles, la dématérialisation existe bel et bien mais ne doit être appréciée d'une manière analogue.

Si nous suivons l'expert dans son raisonnement, il n'est pas inepte de dire qu'elle existe sans exister ou que nous devons faire en sorte de ne pas trop exagérer sa présence. Cet apparent paradoxe professionnel – qui interpelle sur une possible facticité des SCI (cf.

§ 7.3) – n'en est pas tout à fait un ; il est moins le signe d'une incrédulité dans les outils qu'il imagine et préconise qu'une méthode pédagogique de vulgarisation (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.1). « *Tout est affaire de présentation* » comme il aime à dire. De surcroît, il ne s'affiche pas comme un farouche partisan de la propriété en direct car, pour lui, tout bien immobilier cache un patrimoine à valoriser, optimiser et transmettre. La valeur d'échange est plus importante que la valeur d'usage. Dans ces conditions, il s'avère indispensable de bien faire valoir ses arguments pour changer des habitudes estimées « sclérosantes » ou pénalisant une dynamique optimisatrice. Pour ce faire, il met l'accent sur deux éléments : la fiscalité et la disponibilité du bien. En premier lieu, il rappelle qu'en tant que société fiscalement « translucide », la personne morale SCI n'est pas imposée sur ses bénéficiaires mais que ce sont les associés qui s'acquittent de l'IRPP en fonction de leurs parts de bénéficiaires et de capital. Il n'y a pas de véritable écran comme dans les situations de SCI « opaques », l'opacité étant un régime irréversible. En second lieu, il insiste, pour écarter les malentendus, sur la possibilité de dissoudre la SCI à tout moment et de récupérer le bien immobilier dans son intégrité physique, la personnalité n'étant alors ici plus qu'une interface utilitaire.

Quand ils sont bien défendus, ces deux arguments doivent normalement réduire l'incertitude. Toutefois, il sait que l'aversion peut perdurer. C'est pourquoi, il tient à faire la distinction entre deux cas de figure que nous avons déjà explicités. Monter une SCI pour lui apporter un bien (démembrement) n'est pas la même chose qu'en monter une pour acheter un bien. Dans le premier cas, le sentiment d'une dématérialisation dénaturante n'aurait pas lieu de provoquer un blocage psychologique dans la mesure où le rapport homme/chose, imbu d'une dimension affective, a déjà une histoire plus ou moins ancienne. Les futurs porteurs de parts seraient capables de faire la différence et d'adhérer, au principe de l'interposition sociétaire. En définitive, la démarche de l'expert nous apprend que pour réussir l'intériorisation d'une nouvelle réalité juridico-technique n'a pas nécessairement besoin d'être accompagnée d'une identification parfaite. Comme le notent Peter Berger et Thomas Luckmann, « [...] *si un autre monde apparaît au cours de la socialisation secondaire, l'individu peut opter pour lui et le manipuler. On pourrait parler ici d'une alternation « tiède ».* L'individu intériorise une nouvelle réalité mais au lieu qu'elle soit sa réalité, elle n'est qu'une réalité qu'il utilise en fonction de buts spécifiques [...] »³⁹⁴. Les avantages recélés par la SCI doivent par conséquent favoriser le processus de

³⁹⁴ *Ibid.*, p. 234.

subjectivation. Il est simplement demandé aux porteurs de parts de remplir *a minima* leurs rôles d'associés et/ou de gérants pour les besoins de la cause, et ce quelle que soit la tonalité de leur rationalité et de leurs dispositions techniques. Ils doivent « jouer » ces rôles tout en étant détachés. La contradiction fait que, dans la pratique, le formalisme et le protocole sociétaire sont, comme nous l'avons dépeint, difficiles à respecter. Tout le monde ne peut pas avoir l'esprit juriste, financier et formaliste et au lieu de simuler – *i.e.* de forcer son incompetence – certains préfèrent renoncer.

7.3 Des représentations de l'artificialité

« Combine », « artifice », « truc », « astuce », « subterfuge », « expédient », etc., autant d'expressions usitées par les porteurs de parts et les praticiens pour désigner parfois le monde dans lequel ils baignent. Un monde fait de pratiques situées à la jonction de la réalité et de la facticité. Mais nous pouvons nous demander si la seconde n'est pas le double de la première ? En limitant la portée de l'officialité, du protocole sociétaire, nombre de porteurs de parts tentent de mettre à l'écart une réalité extérieure sans pour autant la nier complètement³⁹⁵. Ils s'approprient tant bien que mal ses avantages et s'émancipent de tout ce qui ne fait pas sens pour eux, un vocabulaire et des concepts abscons par exemple, une façon de penser et d'agir qui n'est pas ou plus en phase avec leurs propres schèmes de perception et lignes de conduite. Si certains manient avec plus ou moins d'aisance registre théorique et registre pratique, au point de brouiller la frontière entre réalité et artificialité tout en faisant la part des choses, d'autres s'illusionnent davantage en voyant dans l'artificialité aussi bien une chance qu'un système dans lequel ils peuvent se reconnaître et se mouvoir. Ils recherchent l'artifice et à ce titre tout formalisme est déformé ou reformé.

Vraies et fausses sociétés : la référence des sociétés commerciales

Au cours de nos entretiens, nous avons donc cherché à savoir si les enquêtés envisageaient la SCI comme un *écran* indépassable. Nous avons en tête d'une part la définition fiscale des « structures écran » (*cf. supra*, chapitre 1, § 1.1) et, d'autre part, le débat qui anime

³⁹⁵ Même si notre propos n'est pas philosophique, nous recommandons la lecture de l'ouvrage de Clément ROSSET, *Le réel et son double*, Paris, Folio Essais, 1984 (1976). La gêne provoquée par une réalité déplaisante n'entraîne pas automatiquement un rejet abrupt mais un déplacement du regard, faisant qu'on dit à la fois oui et non à cette réalité perçue. Le fait de (perce)voir n'empêche pas de camper sur ses positions, de persister dans son comportement, comme si l'on n'avait rien vu. Nous rejoignons quelque part l'approche constructiviste promue par Peter BERGER et Thomas LUCKMANN et dans laquelle intériorisation ne signifie pas identification.

certaines spécialistes sur une éventuelle « fictivité » de ses sociétés. Rappelons en effet qu'une SCI est réputée juridiquement fictive si l'*affectio societatis* fait défaut, si un manquement récurrent au rite sociétaire est découvert ou si une intention de fraude est avérée (cf. § 7.4). Compte tenu de nos observations, nous pouvons convenir que beaucoup de SCI sont objectivement fictives sans que les porteurs de parts aient tout le temps conscience d'outrepasser la limite légale. La très grande majorité des praticiens interrogés n'adhère d'ailleurs pas à cette qualification – dont nous avons aussi usé, avouons-le, par provocation – car pour eux la fictivité doit être clairement établie par l'Administration fiscale et les instances judiciaires, ce qui n'est pas toujours commode. Dans cette lignée, le fait que le capital d'une SCI soit à 99% entre les mains d'une seule personne ne suffit pas à la cataloguer comme une « fausse » société. Si ce déséquilibre tourmente le sociologue du point de vue de la pertinence de l'action collective, il ne surprend pas un juriste habitué par une forte rationalité technicienne et féru de jeux sociétaires. Pis, il confine à l'épiphénomène.

Sans aller jusqu'à nous révéler notre naïveté à ce sujet, ils font derechef la démonstration de leur attitude pédagogique en prenant les sociétés commerciales comme point de comparaison. La répartition déséquilibrée subsiste aussi dans les SA et SARL familiales où un père de famille occupe la présidence, détient le gros des participations et fait entrer dans le conseil d'administration son épouse, ses enfants ou d'autres membres de la famille. Dans ce contexte, certaines présences demeurent symboliques mais donnent quand même l'impression, ne serait-ce qu'artificiellement, d'un respect des devoirs légaux. Nous sommes donc en face d'un secret de polichinelle. Certains praticiens nous invitent à ne pas confondre fictivité et plasticité. Ce faisant, ils mettent en relief la création des Entreprises Unipersonnelles à Responsabilité Limitée (EURL) en 1985 et des Sociétés Anonymes Simplifiées (SAS) en 1994³⁹⁶. Leur avènement est le produit d'une réflexion des pouvoirs publics sur une sorte d'hypocrisie latente et participent d'un processus contemporain d'homogénéisation et de simplification du droit des sociétés. Désormais, « *dans les SAS, on peut faire ce qu'on peut faire dans les sociétés civiles* » [Avocat fiscaliste, PRAT 12]. Ceci atteste que la construction de nouvelles formes juridiques est influencée par des situations socioéconomiques concrètes.

³⁹⁶ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 76. Pour les auteurs, cette reconnaissance juridique des sociétés unipersonnelles renforce la marginalisation des sociétés fictives. Ils précisent d'ailleurs que la déclaration de fictivité demeure une procédure exceptionnelle.

C'est alors avec l'émergence d'un irrespect protocolaire que les praticiens s'accordent sur une fictivité pouvant déboucher sur une déclaration de nullité. L'analogie avec les sociétés commerciales s'arrête là parce que les règles régissant le fonctionnement des SA et des SARL sont draconiennes. Pour que les SCI échappent à la virtualité, « *il faut faire les faire vivre et ne pas les laisser vieillir comme de vieilles chaussettes* » [PRAT 35]. Ainsi amputées d'une partie de leur identité, elles se muent en « *semi-sociétés* » [Ibidem]. L'emploi d'un tel terme trahit une ambiguïté que même les praticiens les plus émérites ont du mal à effacer. Ils ont besoin de créer des expressions indiquant que les SCI restent des sociétés à part entière malgré des pratiques qui émoussent leur légitimité et des régimes fiscaux non-commerciaux et différenciateurs. Il n'est alors pas rare de voir certains porteurs de parts, *a fortiori* quand ils n'appartiennent pas au monde des affaires, douter de l'authenticité de leur SCI – pour ne pas dire de sa licéité – en raison d'une absence de flux financiers ou d'objet commercial et d'un resserrement autour de quelques proches. A la manière de Françoise et Henri ou de Laurent, ils imaginent que le concept de société ne peut être transposé à des réalités patrimoniales privées ou à la gestion d'intérêts familiaux et cette « *incrédulité* », nous l'avons vu, conditionne leur indifférence protocolaire³⁹⁷.

Plus ou moins sciemment, d'autres par contre se fendent d'un classement sociétaire au sommet duquel figurent, indéboulonnables, les sociétés commerciales. Nonobstant leur profonde immersion dans le monde de l'entreprise, ils savent que les SCI ne sont pas des sociétés comme les autres, Jean-Claude par exemple se laissant même aller à les nommer des « *micro-entreprises* », à tout le moins quand celles-ci comportent peu d'associés et gèrent un minimum de biens. A l'image d'un porteur de parts « ICP » type, Patrick, quant à lui, homologue le clivage tout en pointant une complémentarité inter-sociétaire dans un cadre fonctionnel et financier. La SCI se voit investie du rôle d'« *interface* » entre la société d'exploitation et ses dirigeants détenteurs des murs ; partie prenante dans les deux, Patrick fait comme si les deux parties ne se connaissaient pas (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.2 sur les interférences budgétaires, Béatrice et Bruno). Pour lui, l'implication du gérant est épurée : il se borne à encaisser les loyers, rembourser les emprunts et remplir la déclaration fiscale annuelle. Pas de différence notoire avec un propriétaire en direct en somme. Si les circonstances le commandent, il organise des assemblées générales.

³⁹⁷ Notre passage au Greffe du Tribunal de Commerce confirme, sur un plan pratique, la tendance des porteurs de parts, surtout familiaux, à ne pas considérer leurs SCI comme de véritables sociétés. Il s'étonnent que les changements organisationnels qu'ils sont conduits à déclarer impliquent un formalisme aussi lourd. A tout le moins, aussi lourd pour de petites structures sans prétention gérées entre proches et parents.

La force de la distinction entre les types de sociétés s'inscrit surtout dans la préparation et l'usage des bilans. Dans les sociétés commerciales, le bilan représente pour les tiers et les fournisseurs un moyen de contrôler les mouvements de la société et d'établir un diagnostic sur sa santé financière. A l'opposé, le bilan de la SCI est d'un usage strictement privatif. Le dépôt des comptes annuels d'une société commerciale au Greffe participe d'une logique déontique difficilement contournable. En effet, si le dirigeant se soustrait à cette obligation légale, il encoure une sanction pénale et de fortes amendes. Dans les SCI, il n'en est rien. Seul, à la limite, l'établissement bancaire peut demander au gérant de la SCI de lui fournir le dernier bilan si un nouvel investissement requérant un emprunt important est décidé. Même les services fiscaux ne demandent pas les comptes détaillés ; ils se contentent de leur synthèse *via* la déclaration 2072.

« Il y a une AG tous les ans suite à la sortie du bilan. C'est une AG qui est très succincte parce qu'il y a un seul associé, moi. Donc, je ne fais que me donner un satisfecit en quelque sorte. Mais encore une fois, ça ne sert pas à grand chose puisqu'on encaisse les loyers et on paye les charges. C'est plus normal dans une société commerciale qui elle doit expliquer pourquoi et comment elle fait des résultats, pourquoi elle investit à tel endroit, enfin justifier un certain nombre de choses. Dans une SCI, il peut y avoir une assemblée qui va expliquer pourquoi elle réinvestit. Mais encore une fois, on ne se justifie que par rapport à soi-même et le seul bâton qui peut nous tomber sur la tête, c'est le droit fiscal. Nous, nous nous sommes attachés avec un cabinet d'avocats-conseils qui ne nous font pas faire n'importe quoi [...] »

[Patrick, PDP 22]

Monopolisant les pouvoirs économiques et politiques dans la SCI qu'il possède avec son frère, également associé dans la SARL, Patrick respecte le protocole mais peine à se convaincre de son opportunité. En sa qualité de gérant associé ultra-majoritaire (49/1), il prend conscience que son omnipotence travestit le rite sociétaire et ne peut pas aboutir à autre chose qu'une *simulation*. Malgré cela, il demeure légaliste. Là où d'autres jugent l'incohérence tellement grande qu'ils préfèrent se défaire de leurs obligations. Nous sommes ici en présence d'un argument que quelques praticiens, parmi les plus prudents, brandissent volontiers pour dénoncer une déviation de l'objet théorique de la SCI, réclamer une utilisation raisonnée et réservée du montage pour des projets réellement partenariaux et égalitaires, et relancer sur la scène juridico-patrimoniale les conventions d'indivision (*cf. infra*, chapitre 8, § 8.1).

Le choix de l'opacité fiscale

L'adoption du régime de l'opacité fiscale, c'est-à-dire de l'imposition à l'IS, au détriment de celui de la transparence, peut être un moyen de contrer l'impression de fictivité touchant maintes SCI. Plus précisément, elle répond aux besoins d'une stratégie économique et financière bien pesée et touche surtout les porteurs de parts soucieux de rationaliser leurs projets immobiliers patrimoniaux et/ou d'entreprise. En effet, en sélectionnant un régime par définition irrévocable, ils montrent leur préférence pour une taxation des bénéfices, non plus sur leurs revenus fonciers personnels, mais sur les résultats dégagés par la SCI elle-même. Dans ce contexte, l'écran joue à plein. La taxation de 33,3% propre à l'IS rapproche inévitablement les SCI des sociétés commerciales, ce qui peut être intéressant quand on sait que la fiscalité des particuliers atteint parfois un plafond de 60,2% (tranche marginale).

D'un point de vue pratique, ce régime sied aux investissements et réinvestissements immobiliers nécessitant des emprunts bancaires importants. Les associés peuvent en l'espèce reporter à l'infini leurs déficits et amortir la valeur comptable de leur bien. Toutefois, dans la mesure où il y a rapprochement inter-sociétaire, le formalisme juridique et comptable s'avère beaucoup plus rigoureux. Il représente la contrepartie d'une volonté de professionnalisation de son montage.

C'est pourquoi très peu de porteurs de parts choisissent ce régime fiscal. Ils ne désirent pas s'embarasser avec un protocole plus dense, qui peut les amener à publier leurs comptes, et soulignent implicitement que le bien appartient moins à une société qu'à eux. Ceci ne veut bien sûr pas dire qu'ils agissent pour autant en « amateurs ». Leur vision du professionnalisme gestionnaire emprunte d'autres chemins. Dans leur esprit, il n'est pas question de consentir à un régime qui, même s'il peut leur offrir des avantages, scelle l'hétéronomie à un système qu'ils jugent confiscatoire. D'ailleurs, parmi nos enquêtés, seuls 4 ont opté pour l'IS : Roland, Thierry, Dominique et Bernard.

Pour les deux premiers, experts-comptables et commissaires aux comptes, le choix de l'opacité fiscale intègre une solide stratégie d'entreprise : s'acquitter de l'impôt une fois les remboursements d'emprunts échus et, partant, espérer une bonne plus-value lors d'une éventuelle revente à des confrères. Bien que contraignant sur le plan matériel, puisqu'ils ne perçoivent aucun revenu durant la période de remboursement des crédits, ce choix dénote d'une forte rationalité professionnelle qui ne fait pas fi d'une stratégie sous-jacente de placement privé. Pour les deux seconds, partenaires dans un investissement locatif amical,

l'exigence du placement est, avec l'aide à l'installation professionnelle de Bernard, à l'origine du montage. Le choix de l'opacité devient dès lors foncièrement symbolique :

« [...] On a créé une société, une vraie société, c'est-à-dire qu'on a opté pour la TVA, parce que la plupart de nos clients récupèrent la TVA, et pour l'IS. Donc là, pour l'instant, on reporte des pertes parce que forcément on fait des pertes avec les amortissements. A terme, on espère en tirer un profit quelconque puisqu'on pourra imputer ces pertes sur les amortissements différés [...]. Enfin, on aurait pu prendre aussi la transparence fiscale pour imputer sur nos déclarations personnelles. Mais on a traité ça comme une société commerciale en fait, plus que comme une affaire patrimoniale privée, même si c'est vrai que c'est une forme de placement »

[Dominique, PDP 15]

En optant pour ce régime, après avoir tout de même peser le pour et le contre, Dominique, juriste de formation, et ses trois compagnons ont pris le contre-pied de la plupart des montages amicaux d'inspiration ludique. L'aubaine dont ils ont profité et les liens qui les unissent ne les a pas conduits à éclipser l'importance des enjeux financiers de l'opération. Ils ont élaboré une « vraie société » où chacun a fait le même apport et s'est porté caution solidaire et personnelle sur les emprunts. L'affaire est estimée tellement sérieuse qu'ils envoient chaque année au Greffe, alors que la législation les en dispense, les bilans d'activité, le rapport de gestion et le procès-verbal d'approbation des comptes. La conception partagée du montage et de l'officialité suscite ici une affectation de la dimension patrimoniale privée par la dimension commerciale. Sur un plan cognitif, Bernard, quoiqu'il ne se définisse pas comme un affairiste (*cf. infra*), compare la SCI à une « entreprise » dont il faut s'occuper avec soin. Il rompt ainsi avec une vision « péjorative » de la SCI parce qu'une partie des locaux achetés est destinée à son activité de photographe indépendant.

Le recours à l'IS n'est donc pas rythmé que par un simple utilitarisme économique. Cette illustration, certes marginale, nous incline à penser que, étrangement, la fiscalité peut être mobilisée pour cimenter un lien social préexistant. Perçue comme un système rigide, d'aucuns trouvent quand même l'occasion de la « manipuler » afin de satisfaire des exigences sociales plus profondes d'égalité, d'entraide ou de maintien d'une complicité.

Moralité, honnêteté et légalité

La confrontation à une *artificialité autorisée* sous-tend, du moins chez les plus scrupuleux, une interrogation sur l'honnêteté et la moralité du montage sociétaire. Lorsque Dominique

soumet à Bernard l'idée de la SCI, celui-ci acquiesce, car c'est son ami et que le projet en vaut la chandelle, mais fait un peu la moue :

Q – Vous aviez déjà eu une expérience de la SCI ?

« Non, c'est pas le genre de la maison... enfin pour moi de spéculer comme ça. Même si ça fonctionne bien, c'est des soucis, il ne faut se faire d'illusion. Même à notre petite échelle à nous, c'est quand même quelque chose mine de rien. C'est des responsabilités et du souci. Donc il faut être conscient de ça. C'est vrai qu'au départ, ça paraît toujours simple mais vous avez votre activité professionnelle, votre vie de famille... il faut être disponible. Même si la nôtre c'est une petite structure, croyez-moi, ça occupe [...] C'est que c'est une entreprise ! Alors maintenant c'est vrai que je suis au courant, par la force des choses, mais c'est pas mon truc »

[Bernard, PDP 16]

En dépit de son ancienne position de gérant d'une SARL de photographie et d'un entourage embarqué dans les affaires, Bernard a l'impression que l'usage de la SCI revient à jouer avec du virtuel. Son attitude confine au *désaveu moral* puisque la SCI ressemble pour lui dès le départ à un objet dédié à la spéculation, à un affairisme, voire à des détournements inavouables. Il le situe aux confins de la légalité et de l'honnêteté. L'association cognitive de la SCI à un monde nébuleux démontre que, dans son parcours d'indépendant, il s'est toujours plus ou moins distancé d'une rationalité technique trop pointue, qu'il n'a jamais totalement partagé cette culture à la fois financière et calculatrice. Ses connaissances sociétaires étant ainsi lacunaires et contextualisées, il préfère se retourner vers Dominique, le spécialiste du groupe et l'inspirateur du montage, pour les questions administratives. Occupant l'un des locaux, lui veillera uniquement à la logistique courante et aux recherches locatives.

Une autre dimension paradoxale des pratiques fait surface. Le rejet moral d'un instrument connoté n'empêche pas son utilisation. Un aperçu en avait d'ailleurs été donné plus haut avec Hervé et ses camarades de la fédération. Le projet l'emporte nettement sur les moyens sollicités. Si certains n'en acceptent pas le principe pour des raisons axiologiques, ils ne sont pas forcés de suivre le mouvement. Mais ce qui est valable pour des groupes constitués de nombreux associés ne l'est pas systématiquement pour des groupes plus restreints s'appuyant sur des liens forts. Dans le cas de Bernard, la défection aurait peut-être été perçue comme une atteinte à leur amitié, d'où une *résignation* sur le support de l'investissement. On se familiarise avec ses rudiments par obligation situationnelle et par

personne interposée. On interiorise, bon an mal an, le principe de l'objet sociétaire mais on s'identifie par-dessus tout à ses amis et on se conforme à une éthique relationnelle forte. Nous rencontrons une représentation aussi mitigée chez Didier, tiraillé qu'il est entre la chance de jouir d'avantages fiscaux conséquents et une perplexité relative à la crédibilité morale d'un tel artifice :

« C'est qu'on a quand même l'impression de jouer avec de l'artificiel dans tout ça »

R – De l'artificiel ?

« Pour ce que j'ai fait oui. On a fait tout ça... C'est ce que j'appelle de l'investissement fiscal, que ce soit au niveau des intérêts bancaires ou des successions. Tout ça, je veux dire, c'est un peu pour contourner les lois. Socialement, ça n'apporte pas grand chose [...] Ça paraît un peu creux. Bon on le fait, on a l'impression de se faire plaisir, de jouer les grands financiers mais il faut qu'on réfléchisse cinq minutes, c'est ni plus ni moins détourner des systèmes. On a l'impression qu'il y a des juristes qui ont inventé des trucs pour détourner quelque chose qui ne marchait pas. Je dis ça parce qu'aux Etats-Unis, vous avez une maison, eh bien vous l'amortissez. C'est-à-dire que vous faites une déclaration et vous l'amortissez comme une entreprise. Et pendant que vous l'amortissez, vous ne payez pratiquement pas d'impôt dessus, sur vos revenus »

« [...] On est obligé de faire des montages à la noix (sic). On a l'impression de construire des choses fausses, enfin artificielles plutôt que fausses, mais qui sont nécessaires. Non pas de par une réalité économique mais parce que les lois sont plus ou moins bien faites. A partir du moment où vous l'avez créée et que ça marche, l'inconvénient c'est qu'il faut faire une déclaration fiscale et il faut faire attention à avoir une comptabilité séparée »

[Didier, PDP 14]

Montrant qu'il a bien réfléchi au problème, après avoir accueilli avec défiance le fond et la forme de l'astuce, Didier discerne utilement fictivité et artificialité. Une fausse société est forcément artificielle alors que la proposition inverse n'est pas vraie, en ce sens que la loi admet le recours à des écrans ou à des procédés de contournement dans des proportions acceptables (cf. § 7.4). De fait, l'outil SCI n'est pour lui que le reflet d'une incohérence des textes, notamment en ce qui concerne la gestion des résidences principales. Son expérience américaine lui sert encore de point d'appui argumentatif. Elle lui permet, grâce une petite démonstration d'économie comparée, d'objecter la clarté et la simplicité de la culture immobilière anglo-saxonne à l'illisibilité et à la complexité de la même culture en France. Derrière la critique se tient un vœu réformiste, qui est également suggéré par sa position de chef d'entreprise confronté à une certaine orthodoxie administrative : concevoir la gestion

d'un patrimoine domestique sur le modèle d'une entreprise libérale, dotée des mêmes capacités directes d'amortissement et de rentabilisation des charges d'emprunt. A l'aune de l'idée-force parcourant notre problématique générale, le recours à la SCI médiatise en partie ce *changement professionnalisant* mais pour Didier la transition ne se signale pas par sa rapidité et sa limpidité.

L'artifice sociétaire demeure pour les personnes dans sa situation un passage quasi imposé. Aux montages « artificiels » comme le sien, polarisés sur la fiscalité, il oppose les montages qu'ils qualifient de « sociaux » et qui, eux, seraient orientés autour de la recherche d'un intérêt commun ou d'une réciprocité. En cela, ces montages deviennent *vertueux*, moins fondés sur des stratégies égoïstes. Quand il établit cette distinction, il pense aux SCI que son beau-père a montées voici quelques années et à celles matérialisant une transmission patrimoniale anticipée.

Ancien pharmacien à la retraite, son beau-père s'est constitué un important patrimoine dans le Nord de la France avec une poignée d'amis très proches. Ils ont mobilisé l'outil sociétaire pour acquérir de vieux immeubles à retaper, quelques friches industrielles et des parkings situés à Lille, Roubaix et Tourcoing. Si l'enrichissement personnel n'était pas absent de leur projet, ils y ont surtout vu, selon Didier, la possibilité de d'unir leurs ressources et de s'amuser entre amis. La socialité dont il affuble le montage renvoie à l'idée de mutualisation des risques.

Sa critique d'une ingénierie juridico-patrimoniale « à la limite » s'estompe quelque peu car il envisage à l'avenir de donner des parts à ses enfants ou de créer de nouvelles SCI en leur compagnie. Comme nous l'avons déjà révélé au sujet de la propriété, sa perception change. Les considérations individuelles sont renversées au profit des collectives. Il veut sortir du prisme de la défiscalisation personnelle pour adopter un schéma plus altruiste de transfert. La défiscalisation sera toujours présente mais *plus acceptable moralement* parce que les enfants et le patrimoine en sont les bénéficiaires.

Son raisonnement reproduit en fin de compte une forme de conscience juridique centrée sur l'à-propos du dévoiement fiscal et de l'*affectio societatis*. De cette manière, il rejoint des praticiens qui vitupèrent contre l'« obsession » fiscale de leurs clients et qui appellent à un rectification des mentalités à ce sujet (*cf. infra*, chapitres 8, § 8.3 et 9, § 9.1). Il faudrait retourner à la vraie vertu (historique) de la technique : l'organisation de la gestion et la transmission des biens immobiliers, qui plus est familiaux. Dans cette perspective, Didier regarde le principe de responsabilité illimitée propre aux SCI d'un œil inquiet, quoique

révélateur du sens que l'on donne à une aventure commune : le droit accentue et légitime ainsi les risques financiers pesant sur les associés, y compris minoritaires. Dans sa situation, il relativise la portée de cette norme sans pour autant la déprécier : les époux sont avant tout liés par un contrat de mariage et des liens affectifs qui induisent solidarité et interchangeabilité en cas de défaillance (*cf. infra*, chapitre 10, § 10.1).

Attentes de discrétion et panoptisme fiscal

Dans le chapitre 5, nous avons vu que la séparation patrimoniale et la discrétion motivaient plus ou moins fortement la décision sociétaire de 32 enquêtés. Bien que nous ayons regroupé ces deux motifs dans la même catégorie pour des raisons de simplification méthodologique, nous nous garderons cependant bien de les faire se correspondre mécaniquement, dans la mesure où les attentes de l'une ou de l'autre n'impliquent pas tout à fait la même interprétation de l'écran. Un porteur de parts peut avoir en ligne de mire une segmentation des patrimoines privé et professionnel à des fins préventives sans pour autant rechercher une discrétion à tout prix, qu'au demeurant il estime illusoire. Un autre peut au contraire en faire un objectif cardinal qu'il juxtapose à d'autres mobiles d'action. Ne souhaitant pas que des tiers prennent connaissance de la nature de ses biens, de leur localisation ou de l'identité des associés, il jongle avec l'écran juridique jusqu'à le transformer en *paravent* économique et social. L'artifice perd un peu de sa nature institutionnelle et fiscale pour être manipulé sur fond d'une rationalité subjective ou d'archétypes psychosociaux et culturels – le propriétaire soucieux, dans un réflexe archéobourgeois, de ne pas attirer l'attention et la convoitise d'autrui.

Parmi nos enquêtés, seuls 7 d'entre eux invoquent clairement la question de la discrétion patrimoniale : Béatrice, Etienne, Pascal, Solange, Stéphanie, Norbert et Sylvain. Si le recours sociétaire les aide à cacher ce qu'ils ont et ce qu'ils font, ils le jugent comme un *bonus* appréciable qui prend toutefois une résonance particulière en fonction de la spécificité de leur projet et de leur histoire. La discrétion chez Pascal et Solange n'a pas le même écho que chez Etienne et Norbert. Tandis que les premiers la voient, eu égard à leur passé judiciaire, comme une solution presque désespérée pour récupérer d'anciens biens saisis, les seconds l'actionnent pour tenter de dissimuler leur richesse immobilière.

Motif jugé peu crédible par des professionnels regimbant à sortir du cadre d'une rationalité instrumentale usuelle, la discrétion n'en est pas moins écartée du champ des possibles causaux. Elle intéresse particulièrement ceux qui désirent se détourner d'une publicisation à laquelle ils sont déjà exposés en raison de leur statut ou de leur notoriété :

Q – Cela peut arriver de rencontrer des gens qui jouent sur le principe de discrétion ?

« Ah oui, vis-à-vis des tiers notamment. Bon l'exemple, c'est quand même l'ancien Président de la République (i.e. François Mitterrand) qui était propriétaire dans le Lubéron ou ailleurs. Donc il disait qu'il n'était pas... surtout qu'il mettait un gérant qui était un homme de paille (rires). Donc le souci de discrétion est là, c'est certain parce que vous ne connaîtrez que le nom du gérant et pas forcément ceux des associés qui sont derrière ou alors il faudra rechercher beaucoup plus loin. Il faudra aller demander les statuts de la SCI qui ne pas toujours trouvables facilement »

[Conseiller patrimonial indépendant, PRAT 25]

Relative par rapport à l'Administration fiscale, la discrétion patrimoniale vaut par contre davantage pour opacifier les relations avec les banques et le Greffe du Tribunal de Commerce. Ainsi, Norbert met-il en évidence l'avantage des montages sociétaires antérieurs à 1978. Rappelons qu'avant la promulgation de la loi du 4 janvier 1978, portant réforme du droit des sociétés, les SCI n'étaient pas obligées de s'immatriculer au RCS ; elles étaient simplement connues des services fiscaux et jouissaient de la personnalité morale. Alors que pour Pascal ces anciennes sociétés suscitent curiosité et admiration, Norbert prend conscience de leur intérêt en procédant de manière comparative. Il a constitué 2 de ses 8 SCI en 1974 et 1977. La seconde représente sa plus grosse structure patrimoniale puisqu'elle détient non seulement un immeuble professionnel du 6^{ème} arrondissement de Lyon, dans le quartier *Parc-Tête d'Or*, mais aussi sa résidence principale de Caluire et des studios à la montagne.

« Ma SCI la plus importante, c'est la SCI S, et vous aurez beau chercher, vous ne la trouverez pas. Elle est encore plus masquée, pas au niveau du fisc parce que le fisc sait tout, mais au niveau quand même du Greffe du Tribunal de Commerce. C'est une SCI ancienne et c'était avant, la date je vous la garantis pas, bon je l'ai faite en 77 et je crois que la législation a obligé les SCI à s'enregistrer au Registre du commerce, si ma mémoire est bonne, seulement à partir de 79 ou 80 [...] C'est un avantage de ces vieilles SCI que maintenant on n'a plus parce qu'hélas il faut tout enregistrer, être vu de partout »

« [...] Des fois, ça a été assez chaud dans mes affaires parce que j'ai eu toute une histoire de préemption de terrains avec la COURLY. Bref, ça m'a fait perdre pas mal de sous et ça a failli me coûter cher au niveau de mes biens personnels. Alors heureusement qu'ils étaient d'ailleurs un peu camouflés dans une SCI. C'est d'ailleurs depuis ce temps que j'ai camouflé ma villa dans la SCI et parce qu'on apparaît... Il faut savoir, quand on a des difficultés comme ça avec une banque, qu'elle va regarder au bureau des Hypothèques tous les biens que vous avez. Et si vous avez tout en

SCI... ma SCI L., il n'y a pas marqué R. dessus (son nom de famille), vous comprenez. C'est un avantage de se camoufler un peu, il faut dire ce qui est »

[Norbert, PDP 33]

Hormis le fisc, aucun tiers et organisme institutionnel n'a vent du volume de ses biens. Cette structure fuyante l'autorise à mener sa politique d'arbitrage évoquée dans le chapitre précédent. Sa maison a été glissée dans la SCI à la fin des années 80, à la suite d'une procédure engagée contre les pouvoirs publics. Dans un registre analytique, il est possible de cerner le rapport qu'il entretient au fisc en mobilisant le concept de *panoptisme*³⁹⁸. A ses yeux, il est une administration qu'il est difficile de prendre en défaut. On ne peut rien lui cacher et elle voit tout. En allant plus loin, on pourrait postuler qu'elle essaye de pénétrer les consciences dans le but d'engendrer des comportements disciplinés permanents³⁹⁹. Les procédés de surveillance, effectifs ou imaginés, suscitent chez les contribuables un sentiment de « persécution ». Dès lors, tous les moyens sont bons pour contrecarrer le contrôle social pratiqué par un système désigné comme « *inquisitorial* » (cf. § 7.4). Même si la SCI est fiscalement transparente, le contribuable peut croire qu'en l'utilisant il tient une petite revanche. A l'instar du fisc, le RCS peut être appréhendé, par-delà l'enregistrement des formalités et actes sociétaires, comme une vaste entreprise d'enregistrement comportemental. Partant, si l'on ne peut pas semer le fisc, on peut toutefois éviter qu'une autre institution exerce une forme de surveillance.

Sous un autre angle, la quête de discrétion peut donner lieu à l'emploi de méthodes de « camouflage » concernant directement le protocole sociétaire. L'appartenance à un milieu local d'affaires – où les membres agissent par des réseaux – cache un phénomène sociologique de première importance. En effet, chaque membre se connaît plus ou moins bien, soit qu'il soit en affaire avec un pair, soit que l'un ait entendu parler d'autrui par personne interposée. Il en découle des attitudes stratégiques fondées sur un contrôle social d'intensité variable selon les acteurs, leurs relations et les enjeux. Afin de contourner la surveillance d'amis ou d'ennemis, Sylvain ne néglige aucun détail quand il s'agit de créer

³⁹⁸ Cf. Michel FOUCAULT, *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, « NRF – Bibliothèque des histoires », 1975, p. 197-229, et sa remise à jour d'un concept hérité du philosophe anglais Jeremy BENTHAM. Il n'est peut-être pas inutile de compléter cette lecture par celle des textes Pierre BOURDIEU consacrés à la genèse du système fiscal étatique et aux comportements déviants qu'il provoque. Cf. « Esprits d'Etats » in *Raisons pratiques*, op. cit., p. 101-133.

³⁹⁹ Norbert ELIAS s'est également penché sur ce phénomène. Cf. *La dynamique de l'Occident*, Paris, Pocket, « Agora », 1990 (1969, 1975). Il avance que les structures sociales influent sur les structures psychiques : le contrôle, la discipline et la contrainte entraîneraient l'autocontrôle, l'autodiscipline et l'auto-contrainte. Compte tenu des stratégies de détournement élaborées par les porteurs de parts, cette thèse est *partiellement* vraie.

une nouvelle société. La loi le contraint à publier l'avis de naissance sociétaire dans un journal d'annonces légales du département. Ne pouvant se départir de cette obligation, il évite soigneusement de faire paraître la publicité dans les journaux les plus importants – *i.e.* ceux qui ont le plus gros tirage et qui sont lus par le milieu⁴⁰⁰. Il préfère payer une insertion dans un journal à faible tirage qui répond tout aussi bien à ses attentes. Par surcroît, cela lui coûtera moins cher. C'est pourquoi, il choisit régulièrement *l'Essor* au détriment du *Tout Lyon* ou des *Petites Affiches Lyonnaises*, auxquels sont abonnés de très nombreuses entreprises locales mais aussi experts-comptables, notaires et avocats. S'il sait que l'information peut malgré tout filtrer, Sylvain sait aussi que sa diffusion se cantonnera à peu de personnes et à un secteur géographique restreint. Ayant son siège social à Saint-Etienne, *l'Essor* est surtout vendu dans la Loire et dans la partie Sud/Sud-Ouest du Rhône. Un entretien avec le responsable éditorial d'un important journal d'annonces légales lyonnais [PRAT 44] nous apprend que le support médiatique est associé pour beaucoup à un outil au service d'une *stratégie de publicisation*. Cela étant, *a contrario*, certains acteurs peuvent très bien se conformer à une *stratégie de rétention d'information*, en adéquation avec une norme socio-culturelle de discrétion en vigueur dans leur milieu. Ils estiment qu'ils n'ont pas besoin du journal pour vivre. Eclaircissons notre idée par une voie simulée. Pour les « parvenus », ou ceux cherchant à se faire une place dans la localité, un journal réputé sert des aspirations de visibilité et de légitimation sociales ou à acquérir du *capital symbolique*. Il peut les propulser, les renforcer ou les ralentir. Si nous prenons le cas de dynasties lyonnaises industrielles et financières, nous pouvons postuler qu'il importe de se dévoiler périodiquement pour ne pas tomber dans l'oubli et de montrer à ses pairs quelques signes de vitalité – et ce même si la confidentialité est un bien précieux. Les « nouveaux riches » ont également intérêt à attirer la curiosité de l'équipe rédactionnelle du journal pour se frotter aux « enracinés ». Ils jouent le jeu de la communication dans le sens où celle-ci est partie prenante des stratégies d'entreprise. D'où des sollicitations fréquentes, des rencontres organisées dans des restaurants ou des réceptions dans lesquelles ils sont inévitablement invités.

N'importe qui a les moyens d'épier les agissements d'un autre membre du milieu. En décryptant une annonce légale, on peut savoir si un concurrent ou un rival monte ou dissout

⁴⁰⁰ 11 journaux sont habilités par arrêté préfectoral à publier des annonces juridiques et judiciaires : *Le Tout Lyon*, *Les Petites Affiches Lyonnaises*, *L'information agricole du Rhône*, *Le Progrès*, *Lyon Matin*, *Le Pays d'entre Loire et Rhône*, *Le Journal du Bâtiment et des Travaux Publics*, *L'Essor*, *Le Moniteur des Travaux Publics et du Bâtiment*, *Le Patriote Beaujolais*, *Lyon Figaro*. Nous pouvons ajouter à cette liste *Lyon Capitale* et le *Bulletin Municipal Officiel de la Ville de Lyon*.

une affaire patrimoniale, commerciale, industrielle, etc., le nom du gérant figurant clairement dans la publicité en accord avec le formalisme. Si l'un crée une énième société, cela témoignera d'un dynamisme économique certain. Ces rivaux « jaloux » pourront ainsi rebondir sur l'information pour lancer une « contre-offensive ». Nous sommes là dans le registre déjà entrevu du « réflexe mondain ». Pour connaître les contours du patrimoine, d'aucuns s'ingénient à « décoder » les annonces. Quelque part, la mission d'annonceur ou de tribune dévolue au journal est détournée à des fins de distinction et de compétition sociales.

L'antagonisme des valeurs, pour reprendre une formule wébérienne, montre que la publicisation est graduée. La question reste de savoir s'il faut promouvoir l'ouverture ou bien se plonger dans une discrétion totale. Nous pensons que les milieux d'affaires arbitrent entre les deux en recherchant une sorte de compromis comportemental. L'exemple des annonces légales est à ce titre très révélateur. De façon générale, la publicité est bi-modale : la publicité légale concernant une création ou une liquidation de société et une publicité concernant des pratiques socio-économiques. Nous nous heurtons donc plus à une distinction qu'à une séparation définitive entre obligation légale et obligation sociale. La publicisation et la discrétion incarnent deux types de conduites distinctives qui font état de la subdivision culturelle du milieu des affaires local. En avançant une telle idée, nous pouvons imaginer que les conduites oscillent parfois, au gré des conjonctures et selon une espèce d'hybridation stratégique, entre discrétion et publicisation. Un jour il convient de montrer et un autre de dissimuler. Il s'agit plus d'une conjecture que d'une réalité éprouvée. En outre, le formalisme peut être ajusté : on peut nommer un gérant de « paille » pour brouiller les pistes. De la sorte, publicisation officielle et discrétion patrimoniale ne sont plus totalement antithétiques.

7.4 Déjouer l'interventionnisme administratif : velléités autorégulatrices, appels réformistes

Qu'elle impulse de manière plus ou moins franche les décisions de montages sociétaires (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4) ou qu'elle soit à l'origine de systèmes de pratiques et de représentations individuelles plus ancrés, la préoccupation fiscale *lato sensu* se pose quasiment en constante comportementale. Quasiment, car tous les porteurs de parts enquêtés ne manifestent pas à l'égard de la fiscalité les mêmes sentiments et ne lui

confèrent pas le même intérêt. Là où certains ne la jugent que comme un contexte secondaire par rapport à leur projet originel d'installation, de transmission ou d'entraide, d'autres vont se charger de l'instrumentaliser au plus haut point, c'est-à-dire d'en faire une « supra-causalité » ou l'axe idéologique d'une « *lutte du particulier contre l'Administration* », comme se plaît à le dire Norbert avec emphase.

Derrière l'apparente communauté de vues sur cette question, chaque porteur de parts envisage par conséquent la pression de la norme fiscale au travers d'une *rationalité cognitive*⁴⁰¹. Un porteur de parts « filtre » cette pression à l'aune de son expérience concrète particulière et des informations, vraies ou erronées, dont ils disposent. L'objectivité n'est pas toujours de mise, y compris pour des praticiens-porteurs de parts évoluant dans l'univers du droit, des chiffres et de la finance, et censés jouir d'un impeccable stock de connaissances. La pondération dont ils font souvent montre dans les entretiens, corrélat de leur mission, ne doit pas laisser l'observateur passer à côté de discours acerbes nourris à l'encontre du système régalién. Le ton est moins passionné que chez certains porteurs de parts, mais la croisade est identique et le raisonnement parfois tout aussi syllogistique. Quand bien même notre ambition ne vise pas à réduire la sociologie des SCI à une simple sociologie fiscale, nous allons tenter d'établir quelques correspondances qui montreront au lecteur le caractère incontournable de cette dimension.

Les stratégies fiscales : évasion, tricherie ou « système D » ?

Une *stratégie fiscale* peut trivialement être définie comme le « déguisement » à des fins fiscales de techniques – dont la SCI et le démembrement font partie – propres à l'organisation et à la gestion d'un patrimoine. A cet effet, les spécialistes du droit de la famille rapprochent volontiers les termes de « stratégie fiscale » et de « stratégie de transmission », en ce sens que cette dernière porte en germe l'idée d'une « *résistance organisée à l'impôt* »⁴⁰². Malgré tout, la recherche d'accommodements fiscaux ne concerne pas seulement le registre successoral puisque, comme nous l'avons déjà mis en évidence, certains porteurs de parts élaborent des stratégies du déficit ou de l'endettement assez poussées. Partant, le recours sociétaire permet de bénéficier de 4 grands avantages fiscaux que nous pouvons récapituler comme suit :

⁴⁰¹ Cf. Marc LEROY, « L'individu et l'impôt. Contribution à une sociologie cognitive de l'impôt », *op. cit.*

⁴⁰² Cf. Dominique GRILLET-PONTON, *La famille et le fisc*, *op. cit.*, p. 180 sq.

- 81) la déduction des intérêts d'emprunt contracté pour un achat immobilier et pour certains travaux d'aménagements définis dans le détail par les droits fiscal et de l'urbanisme, de la construction et de l'habitat ;
- 82) la cession de parts à un taux de 4,80%, sachant que les droits de succession s'échelonnent entre 5 et 60% selon le montant et le lien de parenté, que les droits de mutation sur les immeubles d'habitation et professionnels en direct atteignent respectivement 8 et 18% ;
- 83) la possibilité, dans le cadre de l'ISF, d'appliquer une décote de 20% sur les parts car celles-ci sont plus difficilement cessibles qu'un bien en direct ;
- 84) la transmission gratuite de l'usufruit aux enfants dans le cadre d'un apport initial de la nue-propriété d'un bien à une SCI. Au décès des parents, les enfants nus-propriétaires récupéreront la pleine-propriété sans payer de droits de succession.

Ainsi désignées, et objectivées par le recours sociétaire, les stratégies fiscales révèlent l'existence d'un rapport ambivalent à la norme et à l'autorité administrative. Pour parer à leur emprise, les porteurs de parts peuvent développer deux attitudes : soit ils cherchent par tous moyens à s'affranchir d'un système estimé coercitif en célébrant l'évasion, voire, dans les cas extrêmes, la fraude ; soit ils s'approprient subjectivement la norme fiscale en mobilisant des montages autorisant un détournement licite. La première attitude est sujette à réprimandes et requalifications tandis que la seconde requiert une connaissance, personnelle ou procurative, des brèches entrouvertes par la loi et la réglementation. Aussi, si quelques enquêtés s'interrogent sur la légalité fiscale de leur montage ou, dit autrement, masquent à peine leur l'incrédulité quant à la possibilité de pouvoir bénéficier sans accros d'avantages très attractifs [Serge, Didier], il en est d'autres qui se montrent exaspérés par une pression qu'ils perçoivent comme « inique ». Leurs discours en fait des « fraudeurs » en puissance qui ne passent pourtant pas à l'acte, contenus qu'ils sont par leurs conseils ou par une volonté sédimentée de ne pas sombrer dans une déviance irrémédiablement condamnable – un autocontrôle en somme.

« Je trouve qu'on est dans un pays qui fait qu'on est obligé de faire des montages comme ça. Maintenant, en ce qui me concerne, j'aurais plutôt tendance à être de type Africain (sic). Tout doit se faire devant notaire, devant la loi, pour moi ça n'a aucun intérêt. C'est personnel. Bon c'est vrai que l'homme est en général très volage et il pourrait très bien y en avoir un des deux qui se débrouille pour tout récupérer derrière sans laisser aucune preuve à l'autre de cette propriété. Moi je veux dire qu'à partir du moment où nous sommes deux personnes qui s'entendent bien, ce genre de montage n'a aucune utilité. C'est purement juridique, purement fiscal. Ça ne repose sur rien.

C'est comme être obligé de passer devant notaire pour certaines choses, à mon avis c'est un scandale et c'est un abus de pouvoir [...] En France, il n'y a pas de liberté »
[Stéphane, PDP 5]

En affirmant qu'« *en France il n'y a pas de liberté* », Stéphane met l'accent sur une permanence historique de l'intrusion réglementaire dans les sphères privée et professionnelles. C'est sa liberté de citoyen et de travailleur indépendant – il est vétérinaire libéral – qu'il sent brimée. En dénonçant la « *fiscalisation discriminatoire du patrimoine* »⁴⁰³, les notaires théorisent ce sentiment de « spoliation ». Un sondage commandé à l'IFOP par l'équipe dirigeante du 96^{ème} Congrès des notaires de France leur sert de canevas analytique. 62% des personnes interrogées estiment qu'il est de plus en plus difficile de se constituer un patrimoine en raison du niveau d'imposition grevant l'immobilier depuis quelques années. 42% le jugent même « *excessif* » et 22% « *intolérable* ». Les notaires en concluent d'une part à l'existence d'un « *traumatisme* » producteur d'effets pervers sur les investissements patrimoniaux des ménages. Ils interpellent de ce fait les pouvoirs publics sur la nécessité de diminuer le montant actuel des prélèvements obligatoires, l'enjeu étant de continuer à faire du patrimoine un facteur d'« *équilibre social et de stabilité des relations familiales* ». D'autre part, ils regrettent que la « spoliation » vécue aille de pair avec démotivation économique suscitant des évasions fiscales en chaîne et une délocalisation croissante des grandes fortunes⁴⁰⁴. Plus exactement, ils déplorent que « *par réflexe, il (le traumatisme fiscal) conduise à des décisions de stratégies stupides, telle la constitution de quasi sociétés, qui ne sont en réalité que de pseudo-patrimoines d'affectation à vocation exclusive de recyclage fiscal* ».

Au sein de notre corpus, la posture adoptée par Sylvain atteste, de manière exemplaire, d'une sorte d'incompréhension presque chronique entre l'Administration fiscale et les contribuables – deux mondes qui seraient séparés par un large fossé. Tel qu'il le conçoit, l'outil sociétaire vient alimenter sa logique d'autorégulation. Si à un moment il mentionne le verbe « *tricher* » pour caractériser son action, il se ravise par la suite et lui substitue un autre verbe performatif : « *se démerder* ». Cette distinction plutôt lénifiante signifie qu'il est à ses yeux juste d'activer tous les leviers d'évitement possibles, sachant qu'on

⁴⁰³ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle. Défis et nouveaux horizons*, Lille, 28/31 mai 2000, Introduction. Cf. aussi Le compte-rendu du congrès dans *Les Petites Affiches Lyonnaises*, n° 406, mai 2000.

⁴⁰⁴ Notons à ce propos que Sylvain encense les paradis fiscaux et envisage au moment de l'entretien d'installer le siège social de son cabinet financier en Espagne où l'impôt sur les sociétés est inexistant. De même, Rémi nous a déclaré avec cynisme et amertume qu'il aspirait dès la retraite à quitter la France et à rendre sa carte d'identité.

n'échappe jamais vraiment à l'impôt et que le fisc peut mettre à l'épreuve la cohérence légale et morale des montages. Dans ce contexte, l'évasion n'est pas la fraude, même si sur un plan sémantique tricherie et fraude se recourent. Dans son cas, celui de courtier financier, la recherche d'artifices *ad hoc* représente « un fonds de commerce » ou, selon un terme goffmanien, un *porte-identité*⁴⁰⁵. Dès lors, stratégies fiscales, évasion et « système D » ont quelques accointances : le « système D » serait le pendant indigène des stratégies et évasion fiscales définies juridiquement.

En opérant une utile digression dans les stratégies fiscales, nous remarquons qu'un autre procédé artificiel, partie prenante du rite sociétaire, illustre assez bien les tentatives mises en œuvre pour contrecarrer ou composer avec la réglementation : les cessions de parts en blanc. Parmi les porteurs de parts enquêtés, seuls deux enquêtés évoquent ouvertement cette question sensible : Norbert, qui construit ses montages à l'intersection du jeu et d'un calcul rigoureux, et Solange, pour qui « *quand on passe par une société, c'est que c'est forcément fiscal* ». Seule Solange avoue en avoir usé à titre personnel (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.1). Leurs discours s'accordent à ce sujet sur l'existence d'une hypocrisie collective. En effet, comme le note Solange avec ironie : « *personne n'en parle mais tout le monde le fait* ». Encore cette problématique de la discrétion – ou plutôt ici de la fausse pudeur. Preuve que le mécanisme est controversé, un avocat-conseil interviewé a préféré que nous n'enregistrons pas la brève partie consacrée à son explication.

En quoi consiste cet étrange mécanisme qui donne la possibilité aux porteurs de parts dotés d'un fort sens tactique de se mouvoir entre le licite et l'illicite ? Il s'agit d'un acte sous seing privé qui permet de se prémunir contre les effets des occurrences des calendriers familiaux (décès, divorces) ou des tensions affectant les relations inter-associés (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.1) par un habile jeu de l'anti-datage. A première vue, cette pratique ressemble à un faux en écriture mais l'acte est normalement paraphé, c'est-à-dire « accepté » à l'avance. La date, les noms du cessionnaire et du cédant sont laissés en blanc, ce qui octroie au détenteur de l'acte le pouvoir de lui donner effet quand bon lui semble et sans que cela soulève *a priori* une levée de bouclier. C'est lui qui dicte les règles du jeu. Cependant, si la « supercherie » est découverte, la société peut être déclarée fictive puisque le blanc-seing défie le principe de l'*affectio societatis*. Mais dans les faits, le fisc, qui connaît le mécanisme, doit en prouver l'existence. Cet exercice n'est pas des plus aisés et l'Administration et les tribunaux font souvent état de leur impuissance à dévoiler la

⁴⁰⁵ Cf. Erving GOFFMAN, *Stigmates. Les usages sociaux des handicaps* Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1975 (1963), p. 74.

manœuvre. Ainsi les porteurs de parts – et parmi eux les moins « recommandables »⁴⁰⁶ – peuvent s’engouffrer dans la brèche et jouir *in fine* d’avantages fiscaux, le taux du droit d’enregistrement étant, rappelons-le, de 4,80%. Ils tablent d’une part sur la faible probabilité de voir l’Administration et la justice déflorer leur sinieuse opération et, d’autre part, sur la valeur du consentement initial des cédants potentiels, quand celui-ci n’est pas « extorqué ». Peut-être imaginent-ils que cette acceptation les préserve d’une dénonciation ultérieure du procédé ? (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3).

Un double visage de Janus

Si ces pratiques du louvoiement donnent l’impression d’une adaptation de circonstance et d’une lutte pour conserver des marges de manœuvre, elles peuvent également, dans leur généralité, être appréhendées comme l’indice d’un malaise qui affecte non seulement les porteurs de parts et les praticiens mais aussi l’Administration fiscale. Les espaces de liberté qu’elles permettent de maintenir prennent une coloration spécifique selon les variations des politiques et des conjonctures fiscales. C’est pourquoi, implicitement ou explicitement, les porteurs de parts et les praticiens s’en prennent à une fiscalité tantôt incitatrice, tantôt coercitive et prohibitive.

« De toutes façons vous savez les SCI il y a des modes. L’histoire, le fait de séparer le patrimoine professionnel du patrimoine privé pour les industriels, donc de faire des SCI pour acheter l’immobilier et le louer à la société commerciale, on en a fait beaucoup. Maintenant, on commence à s’interroger s’il faut ou pas que les sociétés commerciales mettent plutôt l’immobilier à leur bilan. Parce qu’il ne faut pas oublier que maintenant sur les revenus fonciers, ceux tirés par la SCI j’entends, il y a la CSG et tout le tintouin (sourire). Vous verrez, c’est formidable mais c’est de plus en plus fiscalisé. Vous savez, dès qu’il y a une petite niche fiscale et qu’il y a trop de monde qui s’engouffre dedans, l’Administration change hélas la règle du jeu »

« Avec le fisc, il ne faut pas abuser parce qu’on peut se faire allumer. Je vous parlais des apports à la valeur économique plutôt qu’à la valeur du barème fiscal. Eh bien si tout le monde se lance là-dedans, ça va mal se terminer. Ça va se terminer par une loi de finances sur les apports à des sociétés où il faudra retenir la valeur du barème fiscal. C’est pour ça qu’il ne faut jamais faire trop

⁴⁰⁶ Certains juristes voient dans cette pratique une possibilité pour des truands, voyous et escrocs de rester dans l’ombre d’une affaire frauduleuse dont ils sont les maîtres officieux. Ils jouent avec des prête-noms qu’ils tiennent sous leur joug grâce au blanc-seing. *Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER et Florence DEBOISSY, Droit des sociétés, op. cit., p. 450 sq.* Mais cette pratique n’est pas l’unique apanage de milieux interlopes. Elle s’est diffusée à des groupes familiaux dominés par un père de famille avisé et autoritaire. Toutefois, si les signataires de l’acte s’estiment lésés ou grugés par la manœuvre, ils peuvent toujours dénoncer un abus de blanc-seing qui flirte avec l’abus de confiance.

de montages pour éviter les droits parce que la règle du jeu risque de changer »

[Notaire, PRAT 3]

A la lecture de cet extrait, nous constatons que les incitations fiscales, si elles ont eu pour but de relancer l'économie de l'immobilier et de fluidifier les transferts patrimoniaux, auraient provoqué quantité d'abus, donnant à l'essor sociétaire une allure quasi artificielle. Pour autant, les pouvoirs publics n'ont pas l'habitude de laisser la machine défiscalisatrice s'emballer. Comme le suggère ce notaire avec fatalisme, l'Administration fiscale n'hésite pas à changer la donne. Pour ce faire, les lois (rectificatives) de finances viennent à point nommé pour stopper ce qui est considéré comme une hémorragie. La récente loi de finances pour 1999 a d'ailleurs récemment calé les droits de mutation à titre onéreux relatifs aux immeubles professionnels sur les droits d'enregistrement perçus sur les cessions de parts de SCI. L'objectif déclaré étant de limiter un penchant trop net à l'artificialité ou à la fictivité. Plutôt que de mettre un agent des impôts derrière chaque porteur de parts, mieux vaut changer la règle. Il en va de même pour d'autres montages sociétaires, en particulier ceux associés à un démembrement presque simultané de propriété dont nous parlerons *infra*, qui éveillent plus d'une suspicion administrative.

A partir du moment où la question fiscale se pose avec une grande acuité, à savoir pour des porteurs de parts possédant un important patrimoine, les prétendues contradictions du système peuvent être soulignées avec précision :

« [...] Des problèmes, on en rencontre pas trop. Le seul c'est avec le fisc sur les impôts parce qu'on a en face de nous des gens qui font leur métier, qui respectent les textes qu'on leur a donnés. Je les comprends aussi mais c'est une aberration totale. Je vous donne un exemple. Dans le cas des bâtiments industriels, on ne va pas nous prendre les aménagements. Vous n'êtes pas sans ignorer que des bâtiments actuellement il y a en des pleines pages à louer. Mais les gens sont difficiles et j'ai eu le cas puisque je refais des aménagements sur mon bâtiment de Brignais que je ne peux pas déduire. Les gens sont difficiles : ils veulent de jolis abords, un peu de verdure et c'est normal, c'est le marché. Eh bien ça, on ne peut pas le déduire. On va vous déduire l'isolation et d'autres trucs mais pas l'embellissement... alors que c'est le premier truc quand les gens arrivent [...] Moi, j'ai été contrôlé dans une de mes SCI, c'est pour ça que je vous en parle. On m'a enquiquiné sur des détails. Je leur ai dit : « Je fais tout moi, je suis disponible, mon truc, ma vie c'est l'entretien de mes SCI, et je ne peux pas déduire. Ma main d'œuvre elle est gratuite, je peux pas faire mieux. Vous me prenez des impôts sur les loyers, c'est normal ». Ne serait-ce que les produits de base, d'entretien, ils ne veulent rien lâcher ! [...] Ils vous disent dans la colonne 10 de la 2072 – « frais divers » –,

vous déduisez 14% de la ligne des recettes pour les propriétés urbaines. Moi à la limite, je préfère qu'on ne m'enlève pas ces 14% de déduction forfaitaire, dont j'ai rien à foutre, et qu'on me déduise au moins tous les produits que j'utilise »

[Pascal, PDP 24]

Non content d'avoir pu mettre à profit les déductions des intérêts d'emprunts pour financer ses nombreux investissements patrimoniaux, Pascal aurait apprécié que les dépenses d'entretien trouvent aussi leur place dans le décompte global. Ce regret se comprend d'autant mieux qu'il se positionne certes comme un contribuable heureux de voir son niveau d'imposition abaissé, mais aussi et surtout comme un propriétaire vivant de et pour ses SCI. Vu de l'extérieur, ce grief présente l'apparence d'un détail presque absurde. Il préfère se passer d'une déduction forfaitaire non négligeable, donc perdre de l'argent, mais voir l'Administration convenir de ses efforts et de son honnêteté. D'une certaine façon, il souhaite que son identification à ses sociétés soit juridiquement reconnue. Pourtant, l'Administration se montre intraitable, appliquant à la lettre le droit. Certains postes ne peuvent être déduits et toute « resquille » ou réinterprétation personnelle du licite débouche sur un contrôle.

En reprochant à l'Administration fiscale ses pesanteurs, porteurs de parts et praticiens contribuent à affermir le sentiment la réification d'un appareil bureaucratique qui leur paraissait déjà auparavant bien monolithique. Nous nous heurtons à un *choc des rationalités ou des cultures* entretenu en situation, chacun demeurant *a priori* fidèle à sa logique. Notre rencontre avec un inspecteur divisionnaire de la Direction des Services Fiscaux (DSF) de Lyon [PRAT 45] durant le cours de l'enquête nous a, à ce propos, aidé à un peu mieux cerner les spécificités de ce rapport social. Sans prétendre que tous les responsables et agents du fisc pensent comme notre enquêté, son discours reflète un état d'esprit qui n'abonde pas forcément dans le sens d'un assouplissement des relations. Situé en première ligne, l'inspecteur divisionnaire relie la prolifération des SCI et des stratégies d'évasion fiscale à un volontarisme politique équivoque. En effet, les SCI auraient été, pendant longtemps, « protégées », voire encouragées dans un esprit idéologique. Ceci signifie que depuis le milieu des années 80 les gouvernements respectifs auraient souhaité préserver quelques libertés patrimoniales aux couches aisées, certaines périodes de l'histoire juridique et économique récentes témoignant de la création ou du toilettage de niches fiscales.

Toutefois, après des années de *laisser faire*, illustrées aussi bien par les lois de finances que par des mesures réglementaires ponctuelles, les SCI reviennent aujourd'hui dans le collimateur des pouvoirs publics⁴⁰⁷. Ce « revirement politique » transparaît en premier lieu dans les propositions du rapport Brard, rendu public le 8 septembre 1999⁴⁰⁸. Devant la croissance exponentielle des immatriculations sociétaires, les services fiscaux se sont bien souvent trouvés démunis. Ayant fort à faire avec les déclarations des ménages et des sociétés commerciales, ils ont, aux dires de l'enquête, « négligé » les enjeux financiers à l'œuvre dans les SCI. En raison d'une législation souple, nombre de contribuables y ont vu un levier idéal de contournement fiscal. A la lumière de son expérience, l'inspecteur divisionnaire évoque même des « abus » divers et variés dont quelques uns seront examinés dans le point suivant. Par conséquent, en l'écoutant attentivement, nous pouvons nous demander si l'Administration ne bâtit pas son argumentaire sur un mode inductif. Ayant appréhendé quelques cas litigieux, sujets à contrôles et redressements, elle aurait, par la voie de ses agents, tendance à soupçonner un ensemble plus large de SCI et de porteurs de parts. Cela étant, elle pointe empiriquement une somme d'incohérences déclaratives. Ainsi, leur intervention s'appuie sur deux méthodes combinées : le flair ou l'intuition – un « *feeling* » pour reprendre un mot de l'enquête – et l'inventaire des preuves matérielles. Dans la pratique, deux services de la DSF s'occupent de l'examen des SCI. Le service de la fiscalité des entreprises (SFE) gère le dépouillement et la vérification des déclarations n° 2072 relatives aux sociétés immobilières. Ensuite, ce service procède à un recoupement d'informations avec deux autres déclarations : la n° 2042 (IRPP/Partie 4 : revenus fonciers) et la n° 2044 (Revenus Fonciers et Taxe Additionnelle de Droit au Bail), qui, elles, sont compulsées par les agents du service en charge des déclarations usuelles de revenus. La collation des renseignements fiscaux, que l'on retrouve de manière éparsée dans toutes les déclarations, donne lieu à l'ouverture d'un dossier SCI. Ce faisant, la DSF peut tenter d'apprécier plus finement une SCI en fonction des éléments qu'elle déclare... et qu'elle ne déclare pas, les agents étant formés et habitués à repérer ce qui *doit* être déclaré. Partant, l'inspecteur divisionnaire affirme que les plus gros décalages déclaratifs résident surtout

⁴⁰⁷ Pour le journaliste Vincent NOUZILLE, le fisc concentre sa surveillance sur 6 secteurs : l'achat et la vente d'un bien immobilier, l'emprunt d'argent à ses proches, la création d'une nouvelle entreprise, les indemnités de licenciement, la gestion d'une association et les montages d'optimisation fiscale. Cf. *La traque fiscale*, Paris, Albin Michel, 2000, p. 128-145.

⁴⁰⁸ Député communiste, Jean-Pierre BRARD s'est vu chargé par l'Assemblée Nationale de la rédaction de ce rapport. 63 propositions y sont présentées pour lutter contre la fraude et l'évasion fiscales. Elles sont regroupées sous 4 catégories qui contiennent un renforcement des contrôles fiscaux, la mise en œuvre de moyens supplémentaires pour améliorer les déclarations et donc la connaissance du patrimoine des particuliers, lutter contre les paradis fiscaux et contre la fraude grandissante à la TVA.

dans la qualification des travaux effectués et des montants financiers reportés. Les SCI peuvent en effet jouir de déductions fiscales relatives aux travaux d'aménagement des locaux. En cela, elles doivent se conformer aux prescriptions légales en matière de réhabilitation et restauration. *A contrario*, les opérations de rénovation sont exclues du régime des abattements. Or, dans bien des cas, il existe une mauvaise interprétation par les porteurs de parts de la forme ou de la qualification fiscale des travaux accomplis ; ils confondent souvent rénovation et aménagements. Soit ils les confondent délibérément en espérant passer à travers les mailles du filet, soit ils les confondent par malentendus et ont toujours la possibilité de réclamer la bienveillance du fisc pour leur ignorance. Dans le même ordre d'idée, les tendances consistant à pratiquer un déficit à outrance sont soumises à requalifications. Si certaines SCI affichent un trop gros écart comptable entre entrées et sorties, le fisc redouble de méfiance. Il peut en conclure à un « maquillage » conscient ou à un habillage de bilan (*window dressing*).

Par-delà la mise en relief de ces problèmes de définition, rencontrés lors du dépouillement des déclarations, et d'un fonctionnement administratif interne qui échappe au plus grand nombre, l'inspecteur divisionnaire confesse que l'Administration fiscale n'a en réalité qu'une vue parcellaire du patrimoine global des SCI. Aussi surprenant que cela puisse paraître, en dépit notamment du principe juridique de translucidité et de l'image sociale qu'elle véhicule, des éléments prédictifs lui font défaut pour mener à bien sa quête de connaissance exhaustive. Cette carence l'incline à jouer la spéculation.

Pour combler cette lacune – qui contraste avec la représentation sociale de ses méthodes panoptiques – la Direction Générale des Impôts (DGI) a envoyé en 1999 à toutes les DSF départementales une directive dénommée : « *Installation de la transparence des structures écrans* »⁴⁰⁹. Mûrie par Bercy, cette directive a pour but, à terme, de saisir plus finement le contenu des montages SCI et ce, dans la perspective d'une aide conjuguée au contrôle fiscal et au recouvrement. Si la transparence existe en tant que concept, les pouvoirs publics aspirent à une plus grande effectivité pratique. La directive doit servir à améliorer la liaison administrative et informatique entre le service responsable du recouvrement de l'IRPP et le service responsable du patrimoine immobilier.

Grâce à l'application de cette directive, les DSF sont supposées détenir un puissant instrument de surveillance des montages sociétaires des plus clairs aux plus nébuleux. Les échanges d'informations entre services internes vont ainsi s'institutionnaliser et entraîner

⁴⁰⁹ Cf. *Bulletin Officiel*, 13-I-7-99 du 29 décembre 1999.

l'élaboration d'un fichier personnalisé des porteurs de parts. L'objectif affiché est d'avoir toutes les cartes en main pour retracer leur processus d'enrichissement et tendre en fin de compte à une fine radiographie des redevables de l'ISF.

Les SCI demeurent donc pour l'Administration fiscale une réalité évasive. Elle éprouve certaines difficultés pour percer à jour les populations qui se lancent dans des opérations d'optimisation. C'est d'ailleurs la prise de conscience de cette impuissance qui est à l'origine de la constitution d'un fichier spécial, en partie décentralisé. Parmi toutes les possibilités qui s'offrent à lui, le fisc pourrait consulter le fichier foncier ou cadastral. Malheureusement pour lui, n'est recensé dans ce fichier que le nom de la personne morale propriétaire et non ceux des associés qui la composent. En outre, il est victime de l'irrespect du protocole sociétaire. Une SCI doit normalement être localisée à une adresse précise, avec une boîte aux lettres. Lors de son immatriculation, c'est le Greffe du Tribunal de Commerce qui diffuse l'information. Mais si le nom de la SCI ne figure pas sur la boîte aux lettres, le fisc peut perdre sa trace. Il la perd aussi si la SCI qui change d'adresse au cours du temps n'avertit, pas comme il devrait le faire, le Greffe. Aussi, l'Administration a-t-elle du mal à recouvrer des impôts comme la taxe foncière et peut en déduire un acte malveillant.

Jusqu'à présent – *i.e.* depuis que notre enquêté est inspecteur divisionnaire, soit une quinzaine d'années environ – les contrôles fiscaux sur les SCI sont restés intermittents. L'essentiel du travail effectué par les agents contrôleurs a consisté à passer au crible les cessions de parts. Selon l'enquêté, cet exercice n'est pas des plus « rentables » pour le fisc qui, comme le montre bien Vincent Nouzille, a des obligations de résultats et est tenu par un quota de redressements dans une année⁴¹⁰. En clair, les DSF n'ont ni le temps, ni les moyens humains et matériels de se pencher sur toutes les SCI⁴¹¹. Ainsi que nous l'avons déjà évoqué, elles privilégient les dossiers sensibles concernant les personnes physiques et les sociétés commerciales (fraude à la TVA, travail clandestin, etc.). C'est pourquoi, les porteurs de parts les mieux entourés peuvent parier sur une intervention administrative limitée et broder leurs stratégies fiscales. Par mieux entourés, nous entendons les porteurs de parts qui s'attachent les services d'avocats connaissant les méandres du droit fiscal ou

⁴¹⁰ Cf. Vincent NOUZILLE, *La traque fiscale, op. cit.*, « Le diktat de la statistique », p. 116-127.

⁴¹¹ A Lyon, sur un centre de recouvrement comprenant 40 à 45 000 contribuables, se glissent entre 700 et 800 déclarations n° 2072. Chaque année, 30 dossiers de SCI sont passés au peigne fin : 10 contrôles dits « sur place » et 20 contrôles dits « sur pièces » (demande de renseignements, d'éclaircissements et de justifications), tous débouchant sur un redressement plus ou moins important assorti d'intérêts de retard et/ou de majorations.

encore d'anciens fonctionnaires des impôts ayant changé de bord à un moment de leur vie professionnelle en embrassant la carrière, parfois lucrative, de conseil juridique.

Le spectre de l'abus de droit

Les contrôles fiscaux sont l'amorce des procédures contentieuses qui peuvent mettre en porte-à-faux les porteurs de parts les plus enclins à l'évasion. L'Administration fiscale possède *in concreto* trois armes qu'elle n'hésite pas à mobiliser pour d'abord identifier des conduites comme « pathologiques », puis les faire sanctionner : l'abus de droit, entraînant une majoration de 80% de l'impôt normalement dû ; la démonstration du caractère fictif de la SCI ; les pénalités pour retard de dépôt de la déclaration d'activité (intérêt de 0,75% exigé par mois de retard)⁴¹². Arrêtons-nous sur la corrélation de ces deux premières mesures de contre-feu.

Considéré par certains auteurs comme « *le péché des surdoués de la fiscalité* »⁴¹³, l'abus de droit s'origine dans l'article 64 du Livre des Procédures Fiscales (LPF). Celui-ci dispose que « *ne peuvent être opposés à l'Administration des impôts les actes qui dissimulent la portée véritable d'un contrat ou d'une convention à l'aide de clauses : a) qui donnent ouverture à des droits d'enregistrement ou à une taxe de publicité foncière moins élevés, b) qui déguisent soit une réalisation, soit un transfert de bénéfices ou de revenus ou c) qui permettent d'éviter, en totalité ou en partie, le paiement des taxes sur le compte-courant correspondant aux opérations effectués en exécution d'un contrat ou d'une convention* »⁴¹⁴.

De ce fait, toute découverte d'un acte jugé fictif entraîne *ipso facto* la dénonciation d'un abus de droit. A l'Administration la charge de divulguer les intentions dévoyées des parties ou de démontrer les motivations exclusivement fiscales de leurs montages⁴¹⁵. Aux porteurs de parts incriminés et à leur conseils, celle de prouver au contraire leur bonne foi en assurant que leurs conduites sont habitées dès le départ par de vrais mobiles sociaux ou familiaux (organiser une transmission, gérer un patrimoine, fixer les modalités des relations patrimoniales interpersonnelles), bref par une « moralité » que l'Administration peut accepter.

⁴¹² Cf. Patrick LELONG, « Le fisc traque les SCI », *La Vie française*, 11-17 septembre 1999, p. 78-80.

⁴¹³ Cf. Daniel COHEN, « La légitimité des montages en droit des sociétés », *op. cit.*

⁴¹⁴ Cf. Pierre FERNOUX, *La gestion fiscale du patrimoine*, *op. cit.*, p. 64.

⁴¹⁵ Comme le précise un arrêt de la chambre commerciale de la Cour de Cassation du 9 octobre 1990, les préoccupations fiscales licites peuvent être considérées comme abusives si elles constituent la seule justification d'un montage. Cependant, un arrêt de la 1^{re} chambre civile de la même juridiction datant du 11 février 1986 admet aussi que les associés puissent, en toute légalité, faire du régime fiscal de l'opération projetée « *la cause impulsive et déterminante de leurs engagements* ». Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », n° 925 B, octobre 1999, p. 16.

Aucun de nos enquêtés n'a été victime de cette procédure. Et d'ailleurs, seuls Robert et Pascal déclarent avoir subi des contrôles fiscaux sur leurs SCI en raison, pour le premier, d'une fraude à la TVA qui a été reconsidérée par la suite et d'un rachat d'une maison familiale pour 80 000 francs seulement, et, pour le second, de son passé d'ancien patron d'une entreprise mise en liquidation judiciaire et fiché à la Banque de France. Dure rémanence. Ceci peut de prime abord paraître étonnant dans la mesure certains enquêtés détiennent un patrimoine très important qu'ils cherchent à préserver de l'érosion fiscale. Nous pouvons supposer que le fisc les surveille mais qu'il n'a pas découvert d'anomalies gestionnaires propices à une intervention plus approfondie. Souvenons-nous dans cette perspective que des porteurs de parts comme Colette ou Norbert vivent avec cette épée de Damoclès au-dessus de leur tête, même s'ils confondent abus de droit et abus de bien social. Le cas de Norbert est à ce propos très intéressant :

« Dans la SCI L., j'ai racheté les parts du copain avec qui j'étais parce qu'il est devenu veuf entre-temps et ça l'arrangeait sur le plan successoral. Alors entre parenthèses, c'est un avantage pour lui et pour moi. Il m'a fait un prix pas trop cher sur les parts, donc j'y ai gagné, et lui aussi parce qu'il n'a pas eu du tout de plus-values à payer. Avec le notaire, on a joué sur la notion de compte-courant. Donc je lui ai remboursé un compte-courant important. Alors c'est vrai que c'était plus difficile pour moi d'avoir un crédit bancaire quand vous remboursez un compte-courant à un associé. Mais heureusement, j'avais un peu de cash et puis la banque m'a fait un découvert sur 2-3 ans, que j'ai fini de rembourser. En plus, j'en ai profité pour faire racheter ses parts, comme on les avait minorées, elles ne valaient que 10 000 francs, et le compte-courant je l'ai fait racheter par ma fille, ce qui lui a permis de prendre une partie du patrimoine intéressante.

Q – Votre fille a investi ?

« Pour tout vous dire, vous ne devriez peut-être pas l'enregistrer (rires), c'est un peu fiscal. Les 10 000 francs, c'est moi qui les ai avancés et les 400 000 du compte-courant aussi. Mais justement, ça permet de marquer un peu le coup. C'est une astuce [...] »

[Norbert, PDP 33]

Associé pendant 12 ans avec un ami, la cession de parts et le rachat du compte-courant sont moins le fruit d'une mésentente que d'une occurrence dramatique : le décès prématuré de l'épouse de l'associé. Pour régler sa succession, il a été obligé de céder ses parts. Plutôt que voir ses deux fils en hériter légalement, il a choisi d'en réserver la destination à Norbert, son ami de longue date. En effet, ils avaient tous les deux investis à égalité pour l'acquisition d'un immeuble professionnel. Il s'agissait d'un projet patrimonial commun,

entre amis, duquel les familles respectives étaient écartées. En empruntant de l'argent à sa banque pour les donner dans la foulée à sa fille unique, Norbert a ainsi pu relier stratégie financière et solidarité intergénérationnelle. S'il ironise sur une possible découverte du pot aux roses par le fisc, c'est que d'une part tout don manuel familial obéit en principe à une déclaration auprès de la Recette des impôts et, d'autre part, l'entrée dans le capital sociétaire d'un enfant qui n'apporte pas son propre argent s'apparente à une *donation déguisée* – i.e. une libéralité informelle réprimée par la loi car faite à son insu. Dans les faits, la plupart des SCI constituées entre parents et enfants sont concernées par ces donations camouflées⁴¹⁶. Etant donné que l'Administration peut avoir du mal à lever le voile, la brèche reste ouverte pour des individus soucieux de protéger leurs enfants et de transmettre à moindre frais. Le rapport de force n'est pas tout le temps direct. Il ne se révèle pas que dans les prétoires et peut se matérialiser sous la forme de jeux d'anticipation, de paris ou de provocations peu ou prou conscientes. Pour Norbert, le risque est d'autant plus grand qu'il redouble l'interdit.

Dans notre exercice de décryptage des logiques d'action, il n'est pas inutile d'examiner comment la jurisprudence traite de la problématique de l'abus de droit. Il n'est pas question ici d'énumérer tous les arrêts rendus depuis plus de 20 ans, mais plutôt de regarder quelques situations qui éclairent à la fois la position du droit – son action d'*étiquetage* –, les attitudes fiscales de certains porteurs de parts ainsi que les stratégies sociales en filigrane. Les interprétations administratives et judiciaires des faits de déviance normative sous-tendent une interprétation plus large du penchant à l'autorégulation des porteurs de parts. Aussi pouvons-nous avancer que les écarts constatés à la norme fiscale participent d'une forme de changement social, d'un souhait réformiste, et sont un prélude à la transformation du droit. La déviance devient par conséquent une « *source de droit* »⁴¹⁷.

La gestion sociétaire des résidences principales constitue un premier type de risque qui peut venir s'ajouter à une stigmatisation officielle des porteurs de parts pour absence de documents sociétaires ou défaillances rédactionnelles (Cour d'Appel Administrative de Nancy, arrêt du 27 décembre 1986). Le juge de l'impôt a tendance à déceler un abus de droit lorsque la SCI est sous la coupe de l'occupant du logement. De plus, il peut rassembler à dessein d'autres indices : le court délai écoulé entre la création de l'enveloppe

⁴¹⁶ Pour un contre-exemple, celui de Pascal, cf. *infra*, chapitre 10, § 10.3.

⁴¹⁷ Cf. Robert ROTH, « Déviance » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit., p. 180-182. Il s'agit d'une hypothèse à fort accent durkheimien que l'auteur valide en sollicitant les théories de la déviance et de l'anomie d'auteurs structuro-fonctionnalistes, comme Talcott PARSONS ou Robert MERTON, et interactionnistes, comme Howard BECKER.

juridique et l'achat de la résidence principale, le fait que celle-ci compose le seul actif patrimonial des associés ou encore le financement de la construction ou de l'achat par les associés et non par la SCI. En tout état de cause, l'Administration et le Conseil d'Etat (CE, arrêt du 29 décembre 1995) répriment l'abus de droit qui consiste à faire acquérir un immeuble par une SCI puis à conclure un bail formel dont le but est de créer du déficit foncier. La fictivité de la location n'est pas seulement établie par la présence d'un loyer anormalement bas ou de convenance (CE, arrêt du 12 mars 1980), mais aussi par l'intention *a priori* fiscale des parties. Dans le même esprit, nous pouvons évoquer une autre décision de cette juridiction, plus ancienne (CE arrêt du 4 avril 1990). L'abus de droit a été établi dans le cas d'une SCI constituée entre un contribuable, son épouse et ses 2 enfants afin d'acquérir et de gérer un château et ses dépendances. A la suite d'importants travaux, de gros déficits ont été déclarés. Le loyer très faible a en outre été réduit à l'issue des travaux. Ces circonstances ont permis d'établir que la SCI avait été montée dans le but de déjouer les dispositions de l'article 15/II du CGI.

Un second type de danger fiscal réside dans la pratique des donations déguisées – celle où stratégies fiscales et familiales se recouvrent. Une personne âgée avait vendu un appartement à une SCI constituée entre sa filleule et les enfants de cette dernière. Le prix de vente avait été converti en rente viagère. Quelques semaines plus tard, la marraine décédait. Le Comité Consultatif pour la Répression de l'Abus de Droit (CCRAD) a conclu qu'il s'agissait en réalité d'une donation et non d'une vente, ce qui permit à l'Administration de réclamer des droits de 60% assortis de pénalités en lieu et place des 10% de droits perçus dans le cadre de la vente.

Enfin, les SCI démembrées représentent un type de montage qui attire particulièrement l'attention du fisc⁴¹⁸. Projeté pour engager une stratégie de transmission anticipée tout en bénéficiant d'abattements sur les droits de donation, ce genre d'opération, qui selon les praticiens touchent peu de personnes mais est appelé dans le futur à se développer, repose sur l'apport par les parents de la nue-propriété d'un bien familial à une SCI, suivi d'une donation-partage des parts au profit des enfants. Rappelons que dans notre corpus, Serge, Pierre et Raymond sont concernés par ce schéma sophistiqué. Si le motif de celui-ci repose sur un évitement de l'indivision, le CCRAD juge que la simultanéité de la création de la SCI et de l'apport de la nue-propriété trahit une donation directe de cette dernière aux enfants. Dans les cas qu'elle a eu à étudier, cette instance a toujours alléguer une volonté de

⁴¹⁸ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières » *op. cit.*, p. 16-17. Cf. Patrick LELONG, « Le fisc traque les SCI », *op. cit.*

minorer les droits de donation exigibles et une absence de fonctionnement réel de la SCI. C'est pourquoi, aujourd'hui, les praticiens invitent leurs clients à la plus grande prudence. Ils les exhortent à d'abord monter une SCI qui ne remplit pas immédiatement le but qui lui est assigné. Pendant au moins une année, celle-ci organise ses assemblées et dresse sa comptabilité, si bien qu'elle ne peut être qualifiée de fictive. Ce n'est qu'au terme de cette année de vie que les parents peuvent orchestrer l'apport en toute sécurité. S'étant attaché les services d'un notaire connu sur la place de Lyon pour la qualité de ses montages sociétaires, Pierre a monté sa SCI en 1998 mais procédé à la donation-partage en direction de ses trois enfants en 1999. Ainsi, tout en allégeant la note fiscale, il peut démontrer en cas de contrôle que l'organisation successorale et la préservation d'un domaine hérité sont les véritables catalyseurs socioéconomiques de son projet.

Les SCI familiales ne sont pas les seules à être menacées par l'abus de droit. Les SCI professionnelles, édifiées pour acheter des murs destinés à être loués à une société commerciales, font aussi l'objet d'une surveillance administrative, portant sur d'éventuelles imbrications sociétaires, la disparition du cloisonnement, l'existence de flux anormaux, et qui peuvent les conduire à une sanction pour confusion des patrimoines ou fictivité. D'éminents juristes comme Alain Couret précisent néanmoins que la jurisprudence dans son ensemble condamne peu ses montages et fait même quelquefois état de complaisance⁴¹⁹ – plus, du moins, que dans les affaires concernant des SCI d'habitation ou d'investissement résidentiel. Comme dans les cas dont nous venons de parler, la fin poursuivie légitime ou désavoue le montage. A l'aune des nombreux démêlés judiciaires de patrons d'entreprise, aux fraudes fiscales caractérisées, les magistrats auraient pourtant quelques scrupules à reprendre et admonester des patrons de PME ayant commis de petits impairs patrimoniaux. En leur accordant parfois le bénéfice du doute, ils rendent plus flottante la frontière entre le licite et l'illicite et « *le « moralement correct » n'a pas toujours de traduction juridique rigoureuse* ». Leurs décisions seraient en l'occurrence influencées par le poids d'un contexte économique libéral où la déréglementation fait figure de règle. Ils agiraient sous couvert d'un relativisme qui va à l'encontre des orientations administratives et d'une partie de la classe politique⁴²⁰.

⁴¹⁹ Cf. Alain COURET, « L'ingénierie patrimoniale abusive », *op. cit.*

⁴²⁰ Ceci nous invite à souscrire au fait qu'« *une société est génératrice de déviance si elle place les acteurs devant une contradiction permanente entre les valeurs qu'elle propose et les normes suivant lesquelles elle sanctionne leur conduite [...]* ». Cf. Article « Conformité et déviance » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie*, *op. cit.*, p. 96-104.

L'alternative du rescrit

A la lecture d'ouvrages sur la SCI, nous avons découvert avec intérêt que les porteurs de parts pouvaient prévenir la sanction administrative en faisant formellement avaliser leurs montages. Cette procédure s'appelle le *rescrit*⁴²¹. Elle consiste en une consultation écrite de la Direction de la Législation Fiscale (DLF) de la DGI. Le contribuable adoptant cette démarche doit fournir au fisc tous les éléments indispensables à l'appréciation des objectifs concrets de leurs montages. Au bout de 6 mois, si l'Administration ne fait pas part de ses remarques, la procédure répressive ne peut plus être activée.

Bien que n'ayant pas de chiffres à faire valoir, il nous semble que cette procédure soit peu usitée par les porteurs de parts. Ne l'étant pas par les plus légalistes d'entre eux, nous pouvons supposer qu'elle l'est encore moins par ceux qui ne respectent pas ou peu le protocole sociétaire. Qui plus est, son usage se présenterait même comme une forte contradiction puisqu'ils cherchent à desserrer l'étreinte fiscale. D'ailleurs, il suffit qu'ils écoutent de bons conseils ou parcourent une littérature spécialisée pour déterminer la viabilité de leurs opérations et se passer d'un nouveau formalisme jugé intrusif. Les exemples de Robert et de Pascal montrent à cet égard que le rescrit formel peut céder la place à une espèce de *rescrit informel*. L'oralité, les sociabilités sont, dans le contexte, préférées à l'écrit et à l'officialité des formes.

Ayant essuyé un sévère redressement en 1993 sur sa plus importante SCI, Robert avoue clairement avoir eu peur des retombées sur l'architecture de ses montages et sur la cohésion familiale. Au-delà des sommes à payer avec majorations, il a craint que sa mère et sa tante ne lui retirent leur confiance à cause d'arbitrages pouvant mettre en danger le patrimoine familial. Aujourd'hui, il fait très attention. Il se vante d'avoir sous la main le meilleur conseiller fiscal possible : le percepteur de la commune. Il en tire orgueil et satisfaction parce qu'il a l'impression de récupérer d'un côté ce qu'il perd de l'autre. Faisant montre d'opportunisme, chacun de ses projets est soumis à l'analyse du percepteur qui, au fil du temps, est devenu l'un de ses amis. L'identité de figure locale de Robert et l'aura de sa famille dans la commune ne sont sûrement pas étrangères à ce rapport privilégié. En allant faire enregistrer ses actes à la perception communale depuis longtemps, Robert en profitait pour rencontrer le percepteur et lui soumettre à la volée certains problèmes. La fréquence des contacts a fait que les deux hommes ont engagé des relations extra-utilitaires et se côtoient en dehors du cadre administratif. Fine tactique situationnelle ou sincérité durable ?

⁴²¹ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 17.

Pascal, quant à lui, connaît malheureusement bien le fisc. Surveillé de près depuis ses problèmes professionnels en 1992, il s'en prend crânement à une bureaucratie qu'il estime trop tatillonne. Nous avons vu plus haut qu'il était en désaccord sur une partie de la définition officielle des charges déductibles. Il va plus loin en appelant de ses vœux une meilleure communication interpersonnelle et en imaginant des méthodes pour combler le fossé qui, à son goût, sépare trop le contribuable qu'il est et l'Administration.

« [...] L'intérêt des SCI, c'est de réinvestir sans arrêt parce qu'on déduit... Sur les 2072, on déduit les intérêts d'emprunt, ce qui n'est pas négligeable. Bon j'ai vu que Strauss-Kahn, notre ancien ministre des finances, a supprimé la déduction des intérêts sur un investissement à titre patrimonial. Je l'ignorais. Avant on pouvait et maintenant c'est fini. Il faudrait se renseigner un peu plus en détail sur tous leurs trucs. C'est pour ça, comme vous le voyez, que je suis en permanence avec le Guide du Contribuable. Je reprends toutes les informations des Guides, comme ça par curiosité, et puis c'est intéressant de connaître les derniers textes. J'aime assez ces bouquins. C'est bien détaillé puisque ça sort du centre administratif des impôts »

« [...] Ce qu'il faudrait, c'est qu'ils informent un peu plus sur les possibilités de déductions. C'est pour ça que je me suis acheté plein de revues spécialisées, de manière à ne pas faire d'impair parce que bon... Attention, on n'a pas des murs en face de nous. Les gens voient qu'on est de bonne foi aussi, il ne faut pas exagérer [...] Quand j'ai eu le redressement, un petit redressement léger, la fonctionnaire n'a pas mis la mauvaise foi. Comme quoi, il y a aussi des gens compréhensifs chez eux [...] A mon avis, ils devraient, quitte à expliquer, faire des réunions ou, je sais pas, trouver un système pour qu'on ne soit pas obligé de se documenter personnellement »
[Pascal, PDP 24]

L'utilisation du *Guide du contribuable*, disponible en librairie, lui permet de parfaire son stock de connaissances juridiques et fiscales. Les agents des impôts se montrant quelquefois peu diserts, il mobilise ce support *par défaut*. Rédigé par l'Administration elle-même, Pascal le perçoit comme un moyen de juguler diverses contestations. Si on lui adresse des reproches ou qu'on lui signifie un redressement, il pourra toujours se retrancher derrière une stricte application des prescriptions qui y sont contenues. Nous ne sommes pas ici en présence d'un rescrit *stricto sensu* – Pascal sait de toute façon qu'il est dans la ligne de mire – mais plutôt d'une méthode commune à des porteurs de parts curieux et soucieux de conserver ou de retrouver une certaine « virginité ». Au lieu d'envoyer un courrier à la DLF, autant se servir des ouvrages que le fisc publie à dessein pour ne pas que les porteurs de parts sanctionnés puissent faire valoir leur naïveté. Exciper de sa bonne foi demande des

efforts de persuasion. Pascal souhaite la mise en œuvre de réunions d'information ou de clarification mais le fisc lui répond en éditant un guide annuel à l'usage du plus grand nombre.

Des interprétations parfois dissonantes

Ce qui est en jeu en définitive derrière ces pratiques et représentations teintées de lassitude, c'est l'appel à une plus grande stabilité, lisibilité et neutralité d'un système juridique et fiscal évalué comme trop erratique, brumeux, pour ne pas dire capricieux. Par la voie de leurs instances ordinales, les praticiens font pression pour un changement. Si certains des spécialistes rencontrés se font une raison et essaient de s'adapter aux variations rapprochées des environnements légaux, d'autres ne se privent pas de « tordre le cou » à un système dont ils vivent et qu'ils sont censés incarner.

Ainsi, l'un des 6 avocats interviewés ne goûte pas trop à la succession des mesures incitatives qui selon lui pénalise ses clients plus qu'autre chose. Il les saisit comme des « mesurette » ou un « replâtrage » masquant un cruel manque de volonté politique. Elles dérouteraient plus les investisseurs immobiliers qu'elles ne les enthousiasmeraient vraiment. De surcroît, les phénomènes de rétroactivité et d'hystérésis caractérisant l'application de ses lois produisent un effet pervers : elles opacifient davantage les obligations fiscales. Même lui, le professionnel, s'y perd un peu :

« [...] Vous avez un phénomène qui est amusant. Regardez à l'occasion, prenez la déclaration d'impôt, celle des revenus fonciers. Vous comparez celle de 98 avec celle de 94 par exemple. Regardez bien les deux imprimés. Pour remplir celui de 94, n'importe qui pouvait le faire. Pour remplir celle de maintenant, il faut quasiment sortir de Polytechnique. Vous avez 25 000 lignes, cases, lignes et cases récapitulatives, c'est une horreur. Parce que vous avez du Quilès qui dort toujours, du Méhaignerie et du Périssol qui dorment toujours aussi. Récemment, ils viennent en plus d'inventer le micro-foncier. C'est donc pour ça que je pense qu'il n'y a pas de politique. On veut faire plaisir à x ou x lobby de promoteurs. On fait une petite loi comme ça qui va bien et c'est fini »
[Avocat fiscaliste, PRAT 11]

Ce qui est inféré pour la législation immobilière peut aussi l'être pour la législation familiale et successorale. La période 1981-1998 se signale en effet par une inflation des textes fiscaux sur la famille et le patrimoine et donc par une efflorescence des montages sociétaires⁴²². Si l'enchevêtrement des dispositions et dispositifs législatifs peut être perçu

⁴²² Cf. Dominique GRILLET-PONTON, *La famille et le fisc*, op. cit., p. 31.

comme un facteur de démoralisation, *quid* des interprétations décalées de ceux-ci par l'Administration ? Nous touchons du doigt un problème majeur qui dépasse le cadre de notre travail et qui pourrait donner lieu à une belle thèse de droit ou de sociologie politique. Par le truchement de circulaires ministérielles, il arrive que l'Administration fiscale durcisse les lois dans leur application sur le terrain et que ses agents, pris individuellement, aillent encore plus loin. Le témoignage d'un conseiller patrimonial indépendant sur le malaise vécu par ses clients porteurs de parts sur une opération en « Loi Malraux » est révélateur :

« [...] La loi Malraux, c'est scandaleux parce qu'on va vous dire : « Ah ben écoutez, vos opérations sont très bien mais vous voyez le petit bout de bois que vous faites, c'est pas éligible à la loi Malraux – Ah mais c'est pas 25% du prix ? – Je suis d'accord mais je vous requalifie pour 100% ». Donc ça, si vous voulez, c'est très limite. Et en plus de ça, il y avait des conditions de formes extrêmement précises, qui n'ont pas toujours été respectées. Bon ça, c'est à nous de vérifier qu'elles étaient bien respectées mais enfin ça donnait lieu à des interprétations administratives. C'est pas un cadre ferme comme la loi Périssol où tout est clair. Alors il faut se méfier de certaines circulaires administratives. En clair ça veut dire que nous avons des clients qui pour la même opération ont été redressés ou n'ont pas été redressés, selon le percepteur dont ils dépendaient. C'est quand même aussi poser la question de l'égalité de tous devant la loi. Il y en a pour qui c'est passé comme une lettre à la poste et d'autres qui ont été emmerdés pendant 5 ou 6 ans [...] »
[Conseiller patrimonial indépendant, PRAT 25]

Les interprétations subjectives de la loi créent des inégalités de traitement d'un contribuable à l'autre qui, selon le conseiller, ne sont pas un signe de justice sociale. Le hiatus des appréciations d'un même ensemble objectif de déductions a toutes les chances d'accroître le fossé, alors que les praticiens s'intercalent souvent entre leurs clients et le fisc. Comment justifier et expliquer aux clients « respectueux » le bien-fondé d'attitudes qu'ils jugent eux-mêmes arbitraires et irrationnelles ? A l'illisibilité de la loi peut venir s'ajouter, au grand dam des professionnels se battant pour une clarification, une inintelligibilité des pratiques et des opinions des agents percepteurs et contrôleurs. La solution que le conseiller préconise, de concert avec l'avocat fiscaliste, est la suspension des mesures d'incitation qui, pour lui, ne mettent pas fin à la sur-fiscalisation dont l'immobilier – « une vache à lait » – est victime depuis près de 20 ans et révèlent la « myopie » du législateur.

Pour terminer cette petite démonstration, il nous semble indiqué d'exposer un autre exemple de ces dissonances interprétatives. La mise en SCI d'une résidence principale

empêche les porteurs de parts de l'exonération des plus-values dont ils pourraient jouir en cas de revente. En cela, la SCI présente un inconvénient. Si quelques contribuables procéduriers ont porté réclamation, l'Administration fiscale s'est toujours refusée à admettre une possible exonération, et ce en dépit d'une récente réponse du Conseil d'Etat (CE, arrêt du 8 juillet 1998). Toutefois, l'arrêt de cette juridiction précise que pour obtenir gain de cause les porteurs de parts doivent entamer une procédure formelle devant le Tribunal Administratif, la Cour d'Appel Administrative ou le Conseil d'Etat lui-même⁴²³. Le principe d'une réforme est donc admis mais celle-ci est longue à mettre en place. Pour l'heure, le fisc campe sur ses positions mais pourrait prochainement inclure cette décision dans ses futurs dispositifs. Il n'est pas facile de voir s'évanouir une source de recettes et de changer les mentalités.

7.5 Conclusion

Face au rite sociétaire, les porteurs de parts développent des attitudes balançant entre irrespect et légalisme, distance et implication. Celles-ci sont moins figées qu'il n'y paraît, en ce sens que les perceptions subjectives des obligations naissent aussi bien en situation, obéissent à un principe de concrétisation, que sur le terreau d'un vécu juridique ou infra-juridique antérieur, interprété et réinterprété. D'anciennes habitudes ou traditions patrimoniales, familiales notamment, peuvent venir, selon les cas de figure, ralentir ou accélérer le processus d'assimilation des règles et des concepts sociétaires, qu'il s'agisse du formalisme juridique, de la personne morale ou de l'écran autorisé. Leurs valeurs, attentes et projets spécifiques, liés à leurs histoires, contribuent à nourrir une *mise à l'épreuve et/ou une reconstruction de la réalité juridique*.

La ligne de partage entre action et inaction protocolaire est difficile à ébaucher. Un légalisme fort peut se convertir en laxisme et, réciproquement, l'informalisme le plus forcené se changer en respect strict⁴²⁴. Ces revirements comportementaux doivent nous amener à considérer les porteurs de parts non pas comme des acteurs lunatiques – quoique dans notre corpus de fortes personnalités, un brin caractérielles, apparaissent –, mais plutôt comme des acteurs aux prises avec des contradictions, pratiques et représentationnelles,

⁴²³ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 34.

⁴²⁴ Pour Albert O. HIRSCHMAN, l'une des tâches les plus importantes des sciences sociales consiste à étudier les passages de l'action à l'inaction et vice-versa. Cf. *Vers une économie politique élargie*, *op. cit.*, p. 63. Nous prolongerons cette tâche dans le chapitre 10 en nous attardant sur les relations quelquefois tendues entre associés majoritaires et minoritaires.

qu'ils abordent avec plus ou moins de recul. En outre, leurs trajectoires sont souvent émaillées de crises et de mésaventures qui les conduisent à un moment donné à obliquer vers l'une ou l'autre de ces attitudes. En butte à des procédures judiciaires et contentieuses, un porteur de parts *a priori* irrespectueux peut devenir légaliste et s'intéresser de près à l'ensemble des règles sociétaires afin de ne pas retomber dans certains travers. A l'inverse, un porteur de parts *a priori* légaliste peut tomber dans le laxisme en réaction à un trop fort interventionnisme public⁴²⁵. De plus, il apprend à profiter de la souplesse, des vides juridiques et des zones d'ombre entourant la législation sociétaire. Si la première conversion relève plus du jeu des contraintes événementielles, la seconde, tout en renfermant des risques peu ou prou évalués, renvoie à des choix tactiques.

En dépit de ces variations, que nous reconnaissons de ne pas avoir cernées parfaitement, nous avons été frappé lors de l'enquête par la présence d'une valeur commune à tous les porteurs de parts. Ceux-ci sont très attachés à leur liberté de propriétaire. C'est pourquoi, ils peuvent tantôt avoir du mal à accepter le principe de l'interposition sociétaire, tantôt y voir le meilleur moyen de préserver leurs marges de manœuvre patrimoniales dans un monde social phagocyté par les normes juridiques.

Si nous suivons cette idée, nous pouvons comprendre que les stratégies fiscales soient plébiscitées, au point parfois d'être durement sanctionnées. Elles peuvent être appréhendées comme une forme de protestation (*voice*), sachant que les manœuvres de contournement ne seront pas toujours découvertes par l'Administration. « *Abusus non tollit usum* » donc. L'abus n'empêche pas tout le temps l'usage et peut même incarner sur un plan collectif, sous couvert de paris, l'appel à une réforme ou à un amendement des normes telles qu'elles sont appliquées. De telles stratégies « déviantes » transcrivent une volonté d'affirmation de soi. L'opacité serait alors sollicitée comme une réponse à l'Opacité. Camouflage patrimonial *versus* ésotérisme fiscal. Poussées à l'extrême, elles peuvent aussi représenter une forme de sortie (*exit*) née d'une grande déception vis-à-vis de régimes légaux qui cantonnent leur désir d'autorégulation. Elles cristallisent une réaction contre un système jugé plus qu'ambigu : un jour incitateur, un jour répressif. Tandis que le droit satisfait, par la rédaction statutaire, leurs exigences de liberté, l'Administration vient leur rappeler que tout n'est pas aussi souple qu'ils le souhaiteraient. Dans ces conditions la maxime de l'ancien droit, suggérée par la protection des coutumes, perd de sa validité.

⁴²⁵ Pour Guy BAJOIT, l'apathie peut être perçue comme une alternative à la prise de parole et à la défection, telles que les a formulées Albert Hirschman. Cf. « Exit, voice, loyalty... and apathy. Les réactions individuelles au mécontentement », *Revue française de sociologie*, XXIX, 1988, p. 325-345.

D'où le rôle des praticiens, celui d'avertir, de prévenir, de circonscrire l'influence de croyances tenaces. Mais un rôle professionnel qui selon les acteurs – *i.e.* ceux qui sont aussi porteurs de parts – et malgré une déontologie peut être joué comme un *rôle de composition*. Dans la troisième et dernière partie de ce travail, nous allons justement voir comment ceux-ci se positionnent par rapport à l'objet SCI, entre eux et par rapport à leurs clients porteurs de parts. Ces mêmes clients qui à un moment de leur existence sont conduits à régler leurs relations patrimoniales interpersonnelles selon un mode opératoire précis, à prendre des décisions qui peuvent renforcer, distendre ou déliter *in futurum* les liens qui les unissent à des proches ou à des partenaires. Le moment est donc venu d'aborder la construction de la réalité sociétale dans sa dimension plus *interactionnelle*.

Troisième partie : la
construction
interactionnelle de la
réalité sociétariaire.
Systèmes relationnels
inscriptions réticulaires
et effets socio-
juridiques

Chapitre 8. Techniques
sociétaires, identités de
praticiens. Rôles,
interprofessionnalité et
controverses

« Si la polémique n'est qu'une querelle d'opinion, les deux parties ont tort. Autre chose, si l'une a le pouvoir d'être dans son droit, alors l'autre n'a pas le droit d'être dans son droit. Aucun art n'a autant besoin que la polémique de la nature qui lui confère plein pouvoir. Elle est une dispute sinon, qui, portée sur la voie publique, contrevient aux bonnes mœurs. Elle est à vrai dire un excès que l'ivresse n'excuse pas mais justifie »

Karl Kraus, Aphorismes

Située à la charnière d'une sociologie économique, d'une sociologie juridique et d'une sociologie des techniques, l'approche que nous proposons du phénomène sociétaire confère une place de choix à l'analyse des pratiques et des représentations instrumentales des praticiens (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.4). A dire vrai, dès le début de ce travail, nous avons eu en tête de respecter un principe ethnologique essentiel – prôné par Marcel Mauss en particulier – selon lequel l'étude d'un outil suppose presque toujours l'étude des métiers qui l'utilisent⁴²⁶. Bien que notre démarche s'éloigne des canons de la méthodologie maussienne, celle plus précisément de l'inventaire des outils, elle n'en ignore pas tout à fait le message « culturaliste ».

En effet, si les montages sociétaires sont avant tout destinés à des individus aisés cherchant à emprunter les meilleurs canaux possibles pour soutenir leurs projets patrimoniaux, nous pensons que ceux-ci n'en sont pas les seuls utilisateurs. En tant que « concepteurs », les praticiens se distinguent aussi par des utilisations usuelles, communes ou spécifiques, plus ou moins prononcées, de la SCI en fonction de leurs spécialités, de leurs vécus et de leurs subjectivités. Aussi, deux hypothèses seront débattues dans ce chapitre : d'une part celle consistant à considérer le rapport du praticien aux pratiques et techniques patrimoniales-sociétaires comme un *processus créateur* et, d'autre part, celle posant que les usages techniques conditionnent le positionnement des métiers les uns par rapport aux autres, leurs interactions donnant sens aussi bien aux usages proprement dit qu'à un *système professionnel* plus large fondé sur une division du travail en mouvement, par moments flottante, et des valeurs, croyances et conventions plus ou moins bien distribuées.

Dans cette perspective, à travers la variété des usages qu'il recouvre, l'outil SCI ne manque pas de se présenter – manipulation de sociologue – comme un témoin des évolutions subies par la gestion de patrimoine et le conseil patrimonial ces dernières années. Nous n'avons pas ici l'intention, ni la prétention, d'établir leur historiographie complète mais seulement de donner quelques clés de lecture historique indispensables à l'éclairage du rapport identitaire praticiens/SCI, puis, *infra* (chapitre 9), du rapport praticiens/porteurs de parts-clients. Il s'agit de découvrir les processus tapis dans l'ombre de l'outil, afin de ne pas sombrer dans un discours par trop « techniciste ».

Si nous faisons notre parti de cette direction historique, celle-ci ne devient réellement opératoire que si nous adjoignons une direction interactionniste. Conjuguées, les deux

⁴²⁶ Cf. Marcel MAUSS, *Manuel d'ethnographie*, *op. cit.*, p. 30. Plus près de nous, Bernard ZARCA conçoit un métier comme un capital de savoirs et de savoir-faire objectivés dans des œuvres, des outils et des techniques propres. Cf. « Identité de métier, identité artisanale », *Revue française de sociologie*, XXIX, 1988, p. 247-273.

doivent nous permettre de mieux saisir les opérations d'interprétation effectuées par des praticiens-acteurs en situation et les dynamiques d'ajustement ou de différenciation qui innervent leurs logiques d'action. De la sorte, nous aboutissons à ce qu'il est possible d'appeler une *écologie des professions du conseil* ; c'est dans l'interaction avec un environnement proche – d'autres praticiens, confrères ou concurrents – que se négocient ou se renégocient les buts et enjeux de l'action⁴²⁷.

Alors que les identités objectives des praticiens sont engendrées par des structures sociales historiques spécifiques, reconnaissables dans des cas individuels⁴²⁸, l'engouement actuel pour la gestion de patrimoine et le conseil patrimonial tend à redéfinir les frontières des interventions professionnelles. Une preuve que les identités ne sont pas gagnées et fixées une fois pour toutes⁴²⁹. Les « marchands », c'est-à-dire les banques notamment, marquent un intérêt de plus en plus vif pour le droit et les juristes s'investissent avec force sur le marché⁴³⁰. Dans ce contexte, le recours sociétaire devient un levier d'affirmation identitaire et une source de discussions « animées » sur son bien-fondé ou son inutilité, l'enjeu étant tout autant financier que socio-symbolique. C'est pourquoi, l'observation des controverses (et des points de convergence intellectuelle) nous paraît constituer un volet primordial de l'examen des relations inter-praticiens. Très sollicitée en sociologie des sciences⁴³¹, cette méthode conçoit les controverses comme des lieux de construction/déconstruction des connaissances scientifiques. *Mutatis mutandis*, les disputes des professionnels du conseil suscitent aussi une refonte des connaissances, des compétences, des savoirs, des savoir-faire et des techniques patrimoniaux, *a fortiori* quand la rationalité scientifique incarne à la fois un « cheval de bataille », un axe rhétorique et un archétype à suivre.

Ceci étant posé, notre propos essaiera tout d'abord de définir le conseil patrimonial en reliant les perspectives interactionniste et fonctionnaliste. Même si la première rompt en partie avec les règles de la seconde, nous considérons que leur confrontation – au travers

⁴²⁷ Cf. Claude DUBAR, « Trajectoires sociales et formes identitaires. Clarifications conceptuelles et méthodologiques », *op. cit.* Laurent THEVENOT, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? » in Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *La méthode et l'enquête*, *op. cit.* Joseph KASTERSZTEIN, « Les stratégies identitaires des acteurs sociaux. Approche dynamique des finalités » in *Stratégies identitaires*, ouvrage collectif, Paris, PUF, « Le psychologue d'aujourd'hui », 1990, p. 27-41.

⁴²⁸ Cf. Peter BERGER et Thomas LUCKMANN, *La construction sociale de la réalité*, *op. cit.*, p. 236. Les deux auteurs dénie l'idée d'une identité collective au profit de celle de *types d'identité*. En outre, ils affirment que les identités sont inscrites dans le monde et qu'elles ne sont donc pas isolées.

⁴²⁹ Cf. Howard S. BECKER et Anselm L. STRAUSS, « Careers, Personality and Adult Socialization », *The American Journal of Sociology*, LXII, 3, 1956, p. 253-263. Claude DUBAR et Pierre TRIPIER, *Sociologie des professions*, *op. cit.*, Conclusion, p. 245-250. Pour eux, *il n'existe pas de profession séparée, unifiée, établie et objective*. Nous y reviendrons plus finement dans le cours de ce chapitre.

⁴³⁰ Cf. Yves DEZALAY, *Marchands de droit*, *op. cit.*, p. 12 sq.

⁴³¹ Cf. Dominique VINCK, *Sociologie des sciences*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1995, p. 116-118.

des concepts de *monde social* et de *système fonctionnel* – permet d’embrasser un domaine où les rôles et identités professionnels sont en théorie bien définis mais apparaissent, dans les faits, plus hétéroclites, soumis à des influences extérieures. A ce sujet, nous nous pencherons sur le cas particulier de la profession de conseiller en gestion de patrimoine et ses déclinaisons possibles [§ 8.1]. Dans cette lignée, nous découvrirons ensuite que le conseil patrimonial peut être conçu comme une *constellation interprofessionnelle* qui, selon les acteurs et les contextes traversés, s’appuie sur une prescription tantôt formelle, tantôt informelle, de laquelle n’est pas absent un certain didactisme [§ 8.2]. Enfin, nous terminerons en montrant que ces réseaux de coopération sont parfois fragilisés par de tenaces rivalités (marchandes, juridiques, culturelles et intellectuelles) ou des représentations professionnelles concurrentes. Des usages sociétaires décalés, irrationnels, galvaudés, etc., peuvent nourrir la *stigmatisation* – au sens goffmanien du terme⁴³² – de certains praticiens [§ 8.3].

8.1 Le conseil patrimonial : un monde social, un système fonctionnel, un marché

Dans le chapitre 6 (§ 6.1), nous avons vu que *l’approche patrimoniale globale* se définissait comme la recherche de solutions d’optimisation patrimoniale au moyen d’outils ou d’enveloppes adéquates, tout en faisant cas du jeu des contraintes environnantes (juridiques, fiscales, économiques, familiales). De fait, sans nous compromettre avec une érudition de circonstance, l’étymologie du mot « conseil » peut nous être d’un précieux secours pour caractériser la spécificité pratique du conseil patrimonial. En latin, *consilium* revêt trois acceptions : une délibérative, une stratégique et une téléologique. En premier lieu, il désigne la consultation, la délibération, l’avis ou la décision suggérée à autrui, le parti et la décision. En second lieu, il renvoie aux stratagèmes et expédients employés pour sortir d’une ornière. Par extension, le conseiller est qualifié comme une personne éclairée, sage et intelligente – *vir maximi consilii*, *i.e.* l’homme qui a de « grandes lumières ». En troisième et dernier lieu, il subsume tout ce qui a trait à l’intention, la résolution, le dessein, le projet ou le plan.

⁴³² Pour Erving GOFFMAN, « *stigmatisé* » est, selon l’angle d’approche phénoménale choisi, synonyme de « *discrédité* » ou de « *discréditable* ». La distinction qu’il établit se fonde sur la différence conceptuelle entre « *l’identité sociale virtuelle* » et « *l’identité sociale réelle* ». Alors que dans le premier cas, le stigmatisé est considéré comme tel au regard d’attributs potentiels ou contingents, dans le second la possession de tel attributs est effectivement attestée. La frontière entre les deux n’est toutefois pas aisée à dessiner. Cf. *Stigmaté. Les usages sociaux du handicap, op. cit.*, p. 11-16.

Articulés entre eux ces trois registres ou acceptions permettent d'appréhender le conseil patrimonial comme une activité ou une pratique large, séquentielle et méthodique. Le praticien du conseil patrimonial se doit par conséquent de « piocher dans sa boîte à outils » [Notaire, PRAT 1] pour aider son client à atteindre les objectifs qu'il a déjà définis ou souhaite définir. Une *consultation* s'oriente autour de la réalisation d'un *projet* et accouche d'une *décision* étayée par une ou plusieurs *stratégies* convenables. Ce faisant – nous y revenons encore et toujours – conseiller, à l'instar de gouverner, revient à *prévoir* : prévoir l'évolution des marchés, de la fiscalité et de la société⁴³³. Le praticien patrimonial ne peut donc se départir d'une inévitable gestion du temps, que celui-ci soit long ou court, ce sans quoi son identité risque de s'affaiblir (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.1 et § 9.2).

Pour autant, l'exigence d'une telle ligne de conduite, quasi objective, ne doit pas nous leurrer sur les possibles adaptations et réactions qu'elle suscite chez chaque conseiller patrimonial pris individuellement. L'univers du conseil est un univers disparate, ne serait-ce parce que chacun de ses représentants invoque ses propres méthodes et a sa petite idée pour améliorer les choses, éviter certains écueils. Il est aussi un univers « polyphonique » où l'art du contrepoint est plus ou moins bien respecté, où les accords sont plus ou moins bien agencés. Chacun est censé jouer sa partition sans altérer celle de l'autre, et ce dans l'intérêt du client – porteur de parts ou autre d'ailleurs –, destinataire de l'« œuvre ».

Au demeurant, il nous semble intéressant d'envisager l'univers du conseil comme un *monde social*. En partie forgé par le sociologue interactionniste américain Anselm Strauss⁴³⁴, ce concept permet de concevoir un univers professionnel comme un entrelacs de langages, croyances, codes culturels, relations interpersonnelles et institutions. De ce fait, un monde social est subdivisé en de nombreux *microcosmes sociaux*, en fonction du degré de segmentation qui peut l'affecter. Effectivement, un monde social peut être entrevu comme une « *agrégation de segments et de sous-segments* » poursuivant des buts divers et variés, ayant leurs identités propres et dont les acteurs développent des définitions peu ou prou partagées des situations socioprofessionnelles qu'ils rencontrent. Nos entretiens avec différents praticiens nous font abonder dans ce sens : qu'il s'agisse des notaires, des avocats, des experts-comptables, des conseillers en gestion de patrimoine ou des professionnels de l'immobilier, chacun possède sa propre conception du conseil patrimonial, l'exerce de manière plus ou moins légitime, établit des propositions sur ce

⁴³³ Cf. Axel DEPONDT, « Le conseil patrimonial à l'aube du troisième millénaire », *op. cit.*

⁴³⁴ Cf. Anselm STRAUSS, *La trame de la négociation*, *op. cit.*, « Pour une approche en termes de mondes sociaux », p. 269-282.

qu'il devrait être. De surcroît, sur les postures objectives des corporations – segments collectifs – viennent se greffer celles, idiosyncrasiques, de chacun de leurs membres – sous-segments individuels –, ce qui fait qu'il est difficile de faire ressortir des régularités et que nous nous heurtons quelquefois à des ordres discursifs contradictoires.

Néanmoins – autorisons-nous une utile digression –, nous préférons ce concept au concept bourdieusien de *champ*⁴³⁵, quoiqu'il procède aussi d'un même élan constructiviste. De l'idée de champ, nous retiendrons essentiellement qu'il s'agit d'un creuset d'enjeux, de capitaux et d'intérêts spécifiques qui donnent lieu à des conflits et à des stratégies de conservation (*orthodoxie*) ou de subversion (*hérésie*). Là où nous ne suivrons par contre pas Pierre Bourdieu, c'est lorsqu'il définit un champ comme un « *espace structuré de positions dont les propriétés dépendent de leur position dans ces espaces et qui peuvent être analysées indépendamment des caractéristiques de leurs occupants* ». Il nous semble qu'il refuse aux « occupants » le statut d'acteurs que nous leur allouons ou que ceux-ci sont « prisonniers » du poids collectif du champ dans lequel ils évoluent. Au contraire, ce sont ces « occupants », porteurs d'une histoire autant individuelle que sociale, détenteurs de marges de liberté, qui participent à la construction et au destin du monde du conseil patrimonial. De plus, le concept de champ n'insiste à notre avis pas assez sur les dynamiques interrelationnelles en présence. En postulant l'existence d'un rapport dialectique irrémédiable (dominants/dominés), d'une irréductibilité de leurs intérêts respectifs, ce concept instaure un cloisonnement et une rigidité factices. La ponctualité ou la constance des coopérations entre praticiens, les ajustements et compromis qui participent au changement, sont proprement évacués de l'analyse. Nous pourrions en dire autant à propos de la possible hybridation ou alternance entre stratégies de conservation et stratégies de subversion qui, chez Pierre Bourdieu, paraît impossible, l'orthodoxie restant le lot des « monopolisateurs » et l'hérésie celle des « entrants ».

Si les segments et sous-segments protègent ardemment leurs prérogatives professionnelles, au point d'en appeler de temps à autre au droit pour trancher les différends qui les opposent (*cf. infra*, § 8.3), et de donner partiellement raison à la dialectique du pouvoir défendue par Pierre Bourdieu, la coopération et l'échange demeurent des situations de plus en plus prisées, voire obligées. Ainsi, le monde social du conseil patrimonial prend la coloration d'un *système fonctionnel*⁴³⁶. Dans ce genre de système d'interaction, les praticiens-acteurs

⁴³⁵ Cf. Pierre BOURDIEU, « Quelques propriétés des champs » in *Questions de sociologie*, Paris, Editions de Minuit, « Documents », 1984, p. 113-120.

⁴³⁶ Cf. Raymond BOUDON, *La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique*, Paris, Hachette, « Pluriel », 1994 (1979), p. 85-115.

jouent et sont *a priori* liés entre eux par des rôles définis. La division du travail patrimonial est censée être correctement appliquée, chaque rôle professionnel particulier emportant un ensemble de normes et de valeurs auxquelles le tenant du rôle doit souscrire. L'efficacité du système est donc en partie fondée sur l'espoir, ou l'attente, de l'un de voir l'autre se limiter à ce qu'il sait faire ou, dit autrement, garder un statut d'*autrui significatif*. Toutefois, et l'intérêt du concept paraît au grand jour, les rôles peuvent varier dans le temps et au travers des situations, être relativement équivoques, en raison d'une réglementation imparfaite, être composites ou multiples compte tenu de la proximité des compétences. Aussi, le système fonctionnel devient-il un « *champ d'interaction stratégique* »⁴³⁷, en ce sens que les praticiens-acteurs cherchent à tirer profit de la marge de manœuvre personnelle que leur laisse le système ; ils tentent souvent de contourner ses contraintes socio-juridiques.

S'inspirer des professions médicales

Lors de notre enquête auprès des praticiens, nous avons été surpris de voir à quel point la très grande majorité d'entre eux n'hésitait pas à ériger le monde médical en modèle professionnel. Revenant dans les discours tel un « serpent de mer », cette référence bien pesée nous semble être le signe des efforts consentis par ces praticiens pour authentifier une activité et une discipline jeunes, en quête de solides fondements. Bien qu'ils disposent de compétences propres qui les légitiment individuellement au plan socioprofessionnel, ils puisent dans le monde médical certains concepts et modes d'action cardinaux qui ont fait leurs preuves et qui, surtout, possèdent une audibilité sociale. Davantage que des architectes du patrimoine et de la décision patrimoniale, ils aiment à se comparer à des « médecins » dont la nature de l'intervention diffère selon les situations concrètes rencontrées et/ou la personnalité – la « constitution » – de leurs clients :

« Vous savez les gens causent beaucoup : « Machin, il a fait comme ceci. Pourquoi ça lui a coûté moins cher alors que moi... ». Les gens oublient de penser que ce qui est vrai pour Pierre ne l'est pas forcément pour Paul et la comparaison, toute fausse qu'elle soit, est quand même à utiliser en matière médicale. Ce n'est pas parce qu'untel est en apparence comme moi, a pris tel médicament, que je vais faire pareil. Le médecin va diagnostiquer et ensemble on réfléchit. Donc là, on est bien dans notre métier de notaire je dirai »

[Notaire, PRAT 1]

⁴³⁷ *Ibid.*, p. 88.

« Je dirai que la clientèle elle se forme par la complémentarité des professions. C'est-à-dire que je pars du principe que nous on est quand même plus ou moins quelque part des spécialistes. A mon avis, il y a une profession qui est centrale au milieu de tout ça, même si on dit qu'il y a la guerre du droit et du chiffre, c'est celle d'expert-comptable. Je dis souvent à mes clients que c'est le curé des temps modernes (rires) ! 90% des chefs d'entreprises ne feront rien sans l'aval de leur expert-comptable. Donc à partir de là, nous, en tant qu'avocats, on intervient plus en spécialistes sur des montages, sur des opérations. Et finalement la clientèle je dirai qu'elle arrive comme ça, par la prescription, comme le médecin généraliste prescrit le spécialiste »

[Avocat fiscaliste, PRAT 11]

Tandis que le notaire se définit lui-même comme un « généraliste » ou un omnipraticien, l'avocat, qui plus est fiscaliste, tend à se reconnaître au contraire comme un « spécialiste ». Ce n'est qu'en vertu de la *prescription* d'un autre intervenant, en l'occurrence l'expert-comptable, que ce dernier mobilisera normalement son arsenal technique et ses connaissances tant doctrinales que jurisprudentielles pour résoudre le problème pointu qui lui sera posé. Il n'est pas improbable non plus de voir le spécialiste se transformer en véritable « chirurgien » [Avocat d'affaires, PRAT 16] quand des conflits inter-associés éclatent et que l'opportunité de parvenir à un *gentleman's agreement* s'éloigne presque définitivement⁴³⁸. Aussi, l'avocat peut-il être appelé soit pour blinder un montage sociétaire subtil et risqué, car engageant plusieurs droits, soit pour anticiper ou guérir des états pathologiques, des traumatismes, des malformations et autres affections – si ce n'est « infections » –, à savoir des intentions frauduleuses, des désaccords interpersonnels profonds, des insuffisances déontiques vouant les associés aux gémonies administratives, etc.

Dans l'esprit de l'avocat fiscaliste interrogé, le rôle de généraliste incombe d'ailleurs moins au notaire qu'à l'expert-comptable. Celui-ci ne se contente pas de dresser le bilan des entreprises et des SCI de son client. Sa mission dépasse celle d'un simple spécialiste des chiffres rétribué pour ses services, puisqu'il se meut, le cas échéant, en confident attentif aux préoccupations et aux états d'âme professionnels et privés d'un entrepreneur *lambda*. Son patrimoine et ses « turpitudes » n'ont alors plus de secrets pour un praticien avec lequel il partage sa vie professionnelle, la proximité contractuelle pouvant déborder ici sur une proximité affective et amicale. A l'image du notaire, l'expert-comptable devient du coup

⁴³⁸ Dans le chapitre 11, § 11.3, nous aurons l'occasion de revenir sur le conflit sociétaire auquel a été confronté cet avocat et sur les moyens qu'il a employés pour trouver une sortie « acceptable ».

une sorte de médecin personnel, voire de famille, qui sait écouter, user de l'anamnèse, et qui a toujours une solution à proposer, notamment en matière patrimoniale (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.2).

Le spécialiste peut donc à un moment précis devenir généraliste et faire du conseil patrimonial de façon informelle, mais il est moins fréquent de voir le généraliste se grimer en spécialiste. Comme nous le verrons dans les deux sections suivantes, cette *interchangeabilité des rôles*, même si elle existe, reste somme toute assez localisée au regard notamment d'une forte conscience déontologique. Quoique détenteurs de savoirs et savoir-faire spécifiques, juridiques, financiers ou les deux en même temps, les praticiens partagent malgré tout le souhait d'une « médicalisation » de l'activité du conseil⁴³⁹. Nous parlerons alors de diagnostic ; ils élaboreront des traitements prophylactiques ou curatifs ; ils indiqueront ou contre-indiqueront, tel un médicament, le recours à certaines solutions techniques ; ils feront dans un souci nosographique la liste des maux qui peuvent ternir des projets patrimoniaux individuels ou collectifs ; enfin ils prendront garde à administrer le bon traitement afin qu'une situation sensible ne dégénère pas ou qu'une maladie iatrogène ne se déclare pas⁴⁴⁰.

Une exigence de scientificité et de technicité

Au-delà de la simple figure de style, la métaphore médicale marque la recherche d'une véritable *rationalisation* du conseil patrimonial. L'emprunt des catégories du discours médical par les praticiens trahit en réalité une volonté forte de conversion du conseil en matière quasi scientifique. Haro donc sur les pratiques bricolées, tarabiscotées – les « usines à gaz » –, dépourvues de rationalité instrumentale ! D'ailleurs, n'avons-nous pas déjà mis en relief, dans la même veine, la réprobation par certains praticiens chevronnés des motifs extra-rationnels de constitution sociétaire et, partant, d'une certaine superficialité projective (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.1) ? C'est que de leur point de vue des raisons jugées non valables au départ ne peuvent accoucher que de montages aléatoires.

⁴³⁹ D'une certaine façon, ce souci de la médicalisation traduit l'émergence d'un *processus de communalisation*, ou, si l'on préfère, d'entrée en communauté. Elle permet de donner corps à la formation du conseil patrimonial comme monde social à part entière. Elle jette les bases d'une organisation professionnelle et d'une institutionnalisation de certaines pratiques. La communalisation mène ainsi à la sociation, c'est-à-dire à une conduite plus contractualisée. Gardons à l'esprit que si Max Weber est à l'origine de cette distinction conceptuelle, il constate aussi que la majorité des relations sociales ont en partie le caractère d'une communalisation et en partie celui d'une sociation. *Cf. Max WEBER, Economie et société, tome 1, op. cit.*, p. 79 ; *cf. aussi* article « Communauté » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*

⁴⁴⁰ Pour une illustration – la reprise en main par un notaire d'une SCI montée par l'un de ses confrères –, *cf. infra*, chapitre 11, § 11.2.

Dans ces conditions, le conseiller patrimonial apparaît sous les traits d'un *expert* dont l'acte et le jugement se fondent sur une méthodologie rigoureuse et éprouvée⁴⁴¹. Pour l'Institut Notarial du Patrimoine (INP), pôle phare de la réflexion sur le patrimoine en France, cette méthodologie est censée être observée par tous les praticiens qui vivent du conseil. Pour ce faire, une charte a même vu le jour à la fin des années 90 afin de synthétiser une somme de prescriptions essentielles. De quoi s'agit-il au juste ? Outre la possession d'une très bonne culture juridique, financière et fiscale, ainsi que d'une conscience professionnelle irréprochable, le praticien se doit de ne pas borner son action à un simple choix de produits et de structures juridiques de détention. En d'autres termes, « *le conseil patrimonial relève, pour l'essentiel, de la construction, non du matériau* »⁴⁴². Aussi, *l'entretien patrimonial* revêt-il une importance majeure. Il permet non seulement de recueillir tout un ensemble de données personnelles, juridiques et économiques, mais également de décrypter les projets d'un client et de mesurer ses capacités de compréhension. A partir de ces éléments objectifs et empathiques, le praticien élabore un raisonnement structuré qui écarte toutes approximations et spéculations et légitime son intervention. Cette méthodologie du conseil patrimonial, qui allie scientificité et technicité, se décompose en 6 étapes :

- 1° la radiographie des situations familiale, conjugale, professionnelle, fiscale et patrimoniale ;
- 2° l'inventaire et l'ordonnancement des intentions patrimoniales ;
- 3° l'analyse patrimoniale ;
- 4° l'arbitrage des actifs et des contenants juridiques ;
- 5° la proposition de stratégies patrimoniales ;
- 6° les critères pertinents de suivi des stratégies.

Si nous reprenons la terminologie proposée par l'INP, les deux premières étapes constituent une « *phase d'écoute active* » et une « *vendange de renseignements* ». Elles sont un préalable nécessaire pour le bon déroulement des opérations et débouchent sur la rédaction d'un pré-rapport au sein duquel actifs et passifs sont évalués, l'historique de l'accumulation restituée, la nature et la temporalité des objectifs déterminées. Avec « *l'analyse patrimoniale* » survient ensuite un moment crucial du processus qui permet au praticien d'être étiqueté comme un professionnel incontournable. Elle consiste à établir une

⁴⁴¹ A savoir un « *outillage scientifique* » qui, d'une part, participe au processus de professionnalisation de l'expert et, d'autre part, sert à cautionner ses interventions et jugements. Cf. Jean-Yves TREPOS, *La sociologie de l'expertise*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1996, en particulier le chapitre 2 : « les équipements de l'expertise », p. 49-88.

⁴⁴² Cf. Jean AULAGNIER et Frédéric LUCET, « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *op. cit.*

cohérence entre le patrimoine détenu et les objectifs visés⁴⁴³. Tout en élaborant un catalogue des actifs de son client (immobiliers, fonciers, financiers, monétaires, professionnels et divers), et en préconisant une précieuse diversification, il recense les supports de détention déjà sélectionnés, fait la part entre les revenus distribués ou consommés et les revenus capitalisés et tente de mettre à jour un probable projet de protection du conjoint et/ou de solidarité intergénérationnelle. Ayant réussi à entrevoir l'amorce d'une stratégie patrimoniale, il rédige un « *plan d'arbitrage* » où sont proposées différentes solutions techniques – monter une SCI, changer de régime matrimonial, céder des actifs pour en acheter d'autres, etc. Nous en reparlerons davantage dans le chapitre suivant, mais ces quatrième et cinquième étapes s'avèrent être, d'un point de vue sociologique, des plus délicates. En effet, l'acceptation d'un tel programme conçu par un tiers implique une relation de confiance et/ou des changements d'habitudes qui peuvent être plus ou moins bien accueillis. Enfin, le processus est validé – *i.e.* il se concrétise par la signature d'un contrat de prestation – à compter du moment où le praticien s'engage à informer le client des mouvements des environnements économiques et juridiques susceptibles d'influencer l'évolution de son patrimoine et l'allure de sa stratégie. En conséquence, le rapport final doit mentionner la possibilité de futurs rendez-vous pour effectuer soit des « *adaptations tactiques* » (mutations de la conjoncture économique), soit des « *adaptations stratégiques* » (variations des règles fiscales, de la structure familiale, etc.). Cette ultime étape garantit une personnalisation du projet et de la stratégie adoptée, toute transposition à une série de clients devenant dès lors pour le praticien des plus aventureuses et des plus absurdes.

Ce faisant, le conseil patrimonial gagne ses galons de discipline scientifique parce que la méthodologie employée est foncièrement *déductive*. Plus exactement, le praticien s'évertue à relier projet existentiel et projet technique, cependant que ces deux types sont le plus souvent, socialement, perçus comme contradictoires⁴⁴⁴. Démarrant par une description pour le moins exhaustive, son travail glisse ensuite vers une *théorisation* pour, enfin, aboutir à la mise en place d'un *guide d'action*, celui-ci s'objectivant dans la proposition d'une stratégie patrimoniale personnalisée. De ce point de vue, la méthodologie du conseil patrimonial ressemble à s'y méprendre à celle du « projet architectural » où « *l'action en cours de réalisation est destinée à osciller continuellement autour de cette règle directrice* [le guide

⁴⁴³ Pour une distinction entre *objectifs patrimoniaux* et *objectifs de gestion*, nous renvoyons le lecteur au chapitre 6, § 6.1.

⁴⁴⁴ Cf. Jean-Pierre BOUTINET, *Psychologie des conduites à projet*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1999 (1993), p. 26.

d'action] en s'efforçant de gérer des écarts tolérables entre ce qui était initialement prévu et ce qui est présentement réalisé »⁴⁴⁵. L'improvisation n'est donc pas de mise ; l'importance des enjeux patrimoniaux, sociaux et financiers ne supporte pas les coups d'essais et les tâtonnements.

Parmi les praticiens enquêtés, ce sont les notaires et les conseillers en gestion de patrimoine qui se rapprochent le plus du conseiller patrimonial fidèle aux fondamentaux de cette méthodologie « systémique ». Pour autant, chacun, fort de son vécu professionnel ou d'une formation spécialisée, use d'une terminologie spécifique ou d'un langage indigène. Cette différence se présente moins comme une « coquetterie » que comme une tentative concrète de *singularisation sociale*. Quand bien même tous les praticiens souhaitent voir leurs clients anticiper et capitaliser, ils ne procèdent pas tout à fait de la même façon et le font savoir. L'utilisation de certains concepts présente un caractère normatif certain ; étant donné qu'ils évoluent dans un univers marchand très concurrentiel, ils ont tout intérêt à se démarquer d'un confrère ou d'un concurrent en montrant qu'ils sont supérieurs techniquement parlant. Et cela passe par la construction d'un langage étoffé, quelquefois ésotérique, ou l'amélioration d'une méthodologie-type.

Pour s'en convaincre, nous pouvons nous référer à nos rencontres avec le chef de produits d'une grosse société de conseil patrimonial [PRAT 30], filiale d'une importante SSII lyonnaise et de la Banque de Rothschild, et avec le fondateur d'une petite structure indépendante [PRAT 28]. Engagé dans une âpre lutte contre les vendeurs de produits de défiscalisation (cf. *infra*, § 8.3), qui selon lui privilégient le gain financier à la réflexion intellectuelle et se départissent de l'approche globale, le premier invoque la pertinence de la « *Planification Financière Personnalisée* » (PFP). Mûrie par les têtes pensantes de sa société, celle-ci s'articule autour d'un diagnostic poussé, une « *lettre de mission* », de stratégies d'organisation ou de réorganisation patrimoniales, de « *solutions-conseils* » (sociétés, démembrements, etc.) et de « *solutions-produits* » (bourse, assurance, immobilier) et, *in fine*, d'un suivi qui peut-être imaginé comme une sorte de « service-après-vente ». Pour le second, très attaché à son autonomie, alors que beaucoup de ses pairs sont inféodés à des établissements bancaires et financiers, aucun projet ne mérite d'être lancé sans le recours à la méthode dite de « *l'audit patrimonial* ». Celle-là aussi part du recueil informationnel pour se conclure par des propositions, un devis et une convention de suivi.

⁴⁴⁵ *Ibid.*, p. 30.

Les deux méthodes n'ont certes pas la même dénomination mais se ressemblent à plus d'un titre. Si nous nous penchons sur la méthode de l'audit, nous constatons que le choix terminologique n'est pas anodin : l'audit ne peut être totalement confondu avec la simple analyse ou évaluation. Comme le suggère à bon escient Jean-Pierre Boutinet, « [...] *le rôle de l'audit est justement de pressentir des dysfonctionnements possibles, le cas échéant de les repérer s'ils sont déjà là en vue de permettre à l'issue de cet audit des réorientations jugées nécessaires dans la démarche de réalisation du projet. Ce que spécifie l'audit tant par rapport à l'analyse de situation que vis-à-vis de l'évaluation, c'est le fait qu'il pressent d'éventuels problèmes, réels ou supposés, à débusquer : l'audit vise à mettre en évidence une gestion des écarts devenue impossible, la réalisation divergeant trop par rapport à ce que la conception avait esquissé* »⁴⁴⁶.

Alors que l'analyse se situe, avec son cortège de calculs, tableaux et graphiques, en amont du processus, l'audit y occupe une position plus diffuse dans la mesure où il permet au conseiller d'intervenir quand le besoin s'en fait sentir. D'où des réorientations projectives, qui peuvent être des restructurations patrimoniales. Si elle n'atteste pas d'une neutralité axiologique absolue de la part du praticien (*cf. infra*, chapitre 9, § 9.1), la méthode de l'audit instille un surcroît de rigueur professionnelle et s'affirme comme un marqueur identitaire parmi tant d'autres.

Un marché en voie de professionnalisation accélérée

Se voulant avant tout sociologique, notre travail ne disconvient toutefois pas que le conseil patrimonial puisse être considéré comme un marché de biens et de services sur lequel entrent en contact une offre et une demande. Après tout, à l'aune de leur appartenance libérale majoritaire, ce ne serait que rendre justice aux croyances des enquêtés. Aussi, le fond et la forme de la méthodologie exposée répondent-ils à l'ambition de faire face aux besoins patrimoniaux accrus d'une clientèle ciblée par ses capacités financières et son prétendu potentiel projectif⁴⁴⁷. La SCI intègre alors un corpus de techniques à partir duquel le conseiller bâtit une ingénierie patrimoniale :

⁴⁴⁶ *Ibid.*, p. 102.

⁴⁴⁷ Pour Michel GRALL et Serge DE GANAY, le nombre de ménages réellement concernés par la gestion de patrimoine en France s'élèverait à 2,2 millions. Ils les rangent dans 3 groupes : les « *high networks individuals* » (quelques milliers) « *vivant des intérêts de leurs intérêts* » et présentant un fort penchant à l'internationalisation ; les « *haut-de-gamme* » (environ 200 000 ménages) et les « *moyen de gamme* » (2 millions), consommateurs de produits et demandeurs de conseil. Ils précisent que beaucoup d'établissements financiers préfèrent utiliser la règle dite des « 3-5 » : 0,5, 5 et 50 millions de francs. Chaque tranche représente un créneau marketing spécifique : respectivement attiré par des produits, des services et une

« [...] L'ingénierie patrimoniale, c'est synonyme de capitaliser en France. Donc notre but, quand on fait des sociétés civiles, et ça sert aussi à ça, c'est essayer de trouver une méthode pour capitaliser des revenus fonciers. »

[Directeur de l'ingénierie patrimoniale d'une banque généraliste, PRAT 36]

Mais l'emploi d'une méthodologie, d'une ingénierie et d'un langage particuliers ne constitue qu'un stade avancé du processus de professionnalisation. En effet, l'émergence des conseillers en gestion de patrimoine dans le paysage professionnel français date approximativement de la fin des années 1980 et du début des années 1990. C'est une période au cours de laquelle l'économie nationale et mondiale connaît des changements d'envergure que nous avons déjà mentionnés (*cf. supra*, chapitre 4, § 4.3) : croissance, récession, fusions et concentrations, etc. A la recherche de « nouvelles sources de développement de leur PNB et de leur rentabilité »⁴⁴⁸, les établissements bancaires et financiers essaient par conséquent d'élargir leur secteur traditionnel d'intervention en se penchant sur la captation et la gestion de l'épargne. A cet égard, il est intéressant de noter – cette interprétation n'engage que nous – que l'investissement historique du marché du conseil patrimonial coïncide avec l'augmentation du nombre de redevables à l'ISF [*cf.* Tableau 45]. En l'espace de 10 ans, le nombre de redevables a crû en France de 29,6%, la progression étant même plus manifeste dans le Rhône avec 35,1%. D'où le désir marchand de faire venir à soi une élite économique et de l'inciter à davantage faire fructifier ses actifs par le biais de dispositifs techniques et de produits *ad hoc*.

Tableau 45 – Evolution comparative du nombre de redevables à l'ISF en France métropolitaine et dans le Rhône entre 1989 et 1997

ANNEE	N redevables en France métropolitaine	N redevables dans le Rhône
1989	125 868	3 691
1990	139 961	4 333
1991	149 558	4 449
1992	157 002	4 726

relation personnalisée quasi exclusive. *Cf.* « Gestion de patrimoine : vers une stratégie d'enseigne », *Banque*, n° 572, juillet-août 1996, p. 52-54.

⁴⁴⁸ *Ibid.*

1993	162 413	4 921
1994	170 950	5 247
1995	175 126	5 403
1996	173 956	5 497
1997	179 003	5 686

Source : *DGI-SESDO, 1998*

En outre, nombre de banques procèdent à des plans de restructuration qui poussent certains cadres à changer d'air et à se mettre à leur compte dans la gestion indépendante et libérale⁴⁴⁹. Les cabinets fleurissent⁴⁵⁰. D'ailleurs parmi les 6 conseillers indépendants interviewés, 4 ont débuté dans la banque et ont monté leurs structures à la fin des années 1980. Essentiellement formés sur le tas au traitement des questions commerciales, boursières, financières, immobilières et juridiques, ils ont disposé du capital humain indispensable à leur recyclage professionnel, parfois complété par des formations continues ou des diplômes universitaires professionnalisants.

De leur côté, les établissements bancaires et financiers ont profité des effets de cette restructuration et de l'enrichissement d'une frange de la population pour inaugurer des départements ou des services de gestion de patrimoine en leur sein⁴⁵¹. 6 des 12 conseillers approchés durant l'enquête exercent leur métier dans des banques soit nationales, soit étrangères, soit généralistes, soit spécialisées dans les affaires et la gestion de fortune. Bien que chacun promeuve une *stratégie d'enseigne* en accord avec la nature de sa clientèle, leurs objectifs et les enjeux restent quasi identiques : écouler des produits, s'assurer revenus et rémunérations, lancer des études marketing pour mieux identifier leurs cibles, engager une politique performante de services et de *back office*, améliorer la synergie avec les autres métiers et avec le réseau, rénover les modes de fonctionnement interne – *i.e.* concevoir une nouvelle culture organisationnelle –, jouer la carte de l'innovation technologique,

⁴⁴⁹ Rappelons que la période 1987-90 marque une croissance exponentielle des services marchands aux entreprises et notamment des sociétés d'études et de conseil. Cf. Daniel GUILLEMOT, « Marché du travail : embellie jusqu'en 1990, rechute au-delà », *Données sociales*, INSEE, 1993, p. 130-137.

⁴⁵⁰ En 2001, nous recensons près de 3 000 conseillers en gestion de patrimoine regroupés en 1 200 établissements conseils. ¾ des cabinets sont majoritairement détenus par des indépendants en solo qui gèrent en moyenne un portefeuille minimum de 100 clients.

⁴⁵¹ De manière générale, pour Everett HUGUES, des professions apparaissent souvent dans des périodes d'évolution rapide en matière de technologie et d'organisation et que, de fait, les interactions entre les techniques et les demandes sociales engendrent de nouveaux métiers à caractère spécialisé. Cf. *Le regard sociologique*, *op. cit.*, p. 110.

notamment en matière informatique, définir une éthique de la responsabilité contractuelle et lisser son image de marque.

Si, parmi tous les conseillers interrogés, nous ne devons prendre qu'un exemple pour éclairer la professionnalisation de ce marché, cela serait sans conteste celui de la *Lyonnaise de Banque-Gestion Privée* (LBGP), la plupart des banques généralistes fonctionnant à peu de choses près sur le même mode. Pour pénétrer de manière plus efficace un marché en pleine expansion depuis 10 ans, « *doper sa présence dans un secteur porteur* »⁴⁵², la direction de la banque décide en 1998 de créer une structure annexe : la LBGP. Sa fondation est donc à la fois justiciable d'une stratégie organisationnelle de fond et d'un souhait vital de se confronter à la concurrence, pour ne pas être distancée.

Entité plus ou moins autonome au sein de l'organisation bancaire générale, la LBGP peut se définir comme un « *relais spécialisé* » [Directeur de l'ingénierie patrimoniale, PRAT 36] du siège de l'exploitation bancaire. Auparavant, la gestion de patrimoine était directement prise en charge par le réseau de proximité, à savoir les agences. Mais devant l'essor de l'activité patrimoniale, son institutionnalisation progressive en tant que métier, l'importance des flux financiers en jeu et surtout l'avance prise par certains consœurs, une équipe de spécialistes – essentiellement des cadres technico-commerciaux – est réunie. Le terme de « gestion privée » est à cette occasion préféré à celui de « gestion de patrimoine » ; tandis que le second semble désigner une pratique rudimentaire déployée par les agences du réseau, le premier sous-tend une plus grande mobilisation de services et d'instruments à l'adresse d'une clientèle de standing. En effet, la LBGP circonscrit son champ d'intervention aux entreprises et à leurs dirigeants. Sont alors surtout visés les chefs d'entreprise baby-boomers arrivant à l'âge de la retraite et dont les gains recueillis lors de la cession de leur actif professionnel sont susceptibles d'être réinvestis dans un projet patrimonial individuel ou familial⁴⁵³. Pour parodier notre enquêté, nous dirons que les rentiers sont une catégorie sociale en voie d'extinction mais que les chefs d'entreprise, à l'aube de leur retraite, sont là pour les remplacer. Sociologiquement parlant, ce phénomène présente un intérêt notable puisqu'il met en lumière une sorte de processus socio-historique

⁴⁵² Tels sont les propos du directeur de la structure, recueillis dans un numéro de 1999 d'un journal d'affaires local. Ces propos sont par ailleurs confirmés et explicités par le responsable de l'ingénierie patrimoniale de cette structure, interviewé en 2001.

⁴⁵³ Dans un registre proche, certaines sociétés de conseil ciblent comme clientèle des chefs d'entreprise âgés entre 40 et 50 ans, n'ayant pas encore arrêté leurs stratégies patrimoniales. Leur préférence va donc aux situations d'« inertie » patrimoniale, sur lesquelles ils vont avoir une emprise tant sur le plan du conseil pur que sur celui de l'offre de produits et de solutions. Pour l'un de nos enquêtés [PRAT 30], il s'agit même d'un type de « *client rêvé* » auquel on peut d'une part ouvrir l'esprit et, d'autre part, faire valoir ses compétences techniques (cf. *infra*, chapitre 9, § 9.1).

de substitution catégorielle dont les banques sont les témoins et, en partie, les catalyseurs. On n'est plus forcément rentier tout sa vie ; on le devient essentiellement à la fin du cycle de vie, après avoir passé la majeure partie de son temps à travailler et thésauriser, soit pour jouir des fruits de son travail, soit pour transmettre.

Sur le plan géographique, l'action de la LBGP ne se borne pas qu'à la seule région lyonnaise, même si celle-ci représente son point d'ancrage historique. Son aire d'intervention s'étend à toute la zone Sud-Est de la France et à des villes comme Grenoble, Annecy, Chambéry, Saint-Etienne, Valence, Avignon, Marseille, Dijon, pour ne citer que les plus importantes. L'étendue du maillage géographique, incarnée par la délocalisation de délégués commerciaux, traduit en l'espèce l'interaction des logiques financière et spatiale (*cf. supra*, chapitre 4, § 4.2). Ces secteurs correspondent à autant de viviers capitalistiques, abritant une forte population de prospects-types : fortunes industrielles, agricoles, viticoles, riches retraités, etc. Pour le coup, le conseiller d'une agence locale confronté à ce type de clients n'opère pas autrement que comme un prescripteur – un « nœud relationnel » – de la LBGP et de ses solutions. Ainsi, sur le plan purement organisationnel cette fois-ci, la LBGP se scinde en 4 pôles interconnectés : *la gestion de portefeuilles, la gestion privée, le développement commercial et l'ingénierie patrimoniale*, dont la mission est *grosso modo* d'appuyer les cadres commerciaux présents sur le terrain. La direction de chaque pôle est confiée à un spécialiste qui est entouré d'une équipe d'assistants, de gestionnaires et de commerciaux aux rôles prédéfinis. La mise en œuvre d'une telle organisation du travail s'inscrit dans la ligne de conduite enjointe par le siège : dégager de la rentabilité à tout prix, ce qui se comprend mieux quand on sait qu'à lui seul le pôle *gestion de portefeuilles* gère pour près de 7 milliards de francs d'actifs.

Piliers d'une stratégie bancaire collective, la rentabilité et la capitalisation prennent leur pleine mesure au travers de l'ingénierie patrimoniale ; elles en constituent les points névralgiques. Elle se concentre principalement sur 3 axes qui, tout en conservant leur spécificité, sont interreliés : *le contrôle de gestion* ou *l'interface* (la logistique), *la communication* (création de supports d'intervention) et *l'organisation* (création d'outils informatiques et de bases de données à l'usage des acteurs de la structure). Attardons-nous sur leur exploitation dynamique :

85) Tout d'abord, le pôle ingénierie s'occupe de « *la formation des acteurs de la structure* ». Il met sur pied des formations internes et externes sur des thèmes d'actualité. Il organise des séminaires orientés autour de dimensions techniques, commerciales et comportementales. Il s'agit de formations collectives pour lesquelles des cabinets de consultants peuvent être

recrutés, leurs descriptions et analyses ayant pour but de familiariser les cadres commerciaux avec les attitudes financières, patrimoniales, familiales, de leurs clients et de les relier aux contextes dans lesquels ils évoluent. Grâce à ces formations didactiques, les cadres commerciaux acquièrent une connaissance qui peut les amener à influencer sur des projets individuels. L'explicitation du contenu des formations permet à notre enquêté de clarifier sa définition de la gestion privée en insistant sur l'étroite association entre partie technique et partie comportementale. Les consultants conviés aux séminaires sont la plupart du temps des prospectivistes imaginant des scénarios sur les évolutions futures des contextes macro-sociaux et macroéconomiques et sur les besoins de certaines catégories sociales⁴⁵⁴. Leurs analyses servent autant à identifier de possibles clients qu'à améliorer, indirectement, les techniques d'optimisation patrimoniale de leurs interlocuteurs. En s'attachant de façon périodique les services de ces experts et en reprenant à son compte leurs théories, la LBGP procure à ses actions un surplus de scientificité, ce qui nourrit sa quête de reconnaissance. A cette fin seulement, rien ne nous empêche d'évoquer une instrumentalisation du changement social et des études qui lui sont consacrées.

- 86) Ensuite, il a en charge « *l'information des acteurs de la structure* ». A côté des inévitables réunions qu'il préside pour présenter et approfondir les stratégies à mener, le pôle ingénierie réalise très régulièrement des supports thématiques et des revues de presse à l'adresse des acteurs du réseau. Le but est qu'ils ne soient pas désarmés face aux nombreux mouvements doctrinaires et jurisprudentiels caractérisant le droit commercial, immobilier, fiscal, civil, etc. Nous pouvons qualifier cette tâche d'« étayage médiatique ».
- 87) Enfin, dans le sillage des deux premiers axes, il orchestre « *l'assistance technique des acteurs de la structure* ». Bien que ceux-ci soient dispersés dans des territoires différents, toutes les décisions sont prises au centre. Les cadres délocalisés de la LBGP, obligés de se référer à leur hiérarchie avant d'agir, ont besoin à n'importe quel moment que l'on réponde à des questions dépassant leurs strictes compétences. C'est pourquoi, la LBGP, par l'intermédiaire du pôle ingénierie, a signé un contrat de prestation avec un cabinet d'avocats local et a installé une permanence téléphonique. Pour ce qui concerne le traitement de dossiers sophistiqués, difficiles à mettre en place et à fort enjeu financier, le pôle ingénierie pose comme principe de base des « *rendez-vous en binôme* » lors desquels un client accompagné de son conseiller habituel rencontre au siège lyonnais un délégué commercial et les responsables de chaque pôle. En définitive, le pouvoir d'action des cadres commerciaux sur le terrain paraît assez limité ; il semble sacrifié sur l'autel d'une dynamique décisionnelle centripète.

⁴⁵⁴ Durant l'enquête, nous avons constaté que quelques praticiens connaissaient et adhéraient aux conclusions du Centre de Communication Avancée (CCA) de Bernard CATHELAT et à ses *socio-styles*. Etant donné que nous nous intéressions aux attitudes patrimoniales-sociétaires, notre travail a quelquefois été assimilé à cette psychosociologie très empiriste, sollicitée par des groupes privés pour centrer leurs campagnes marketing.

La synthèse de ces éléments contribue à saisir l'ingénierie patrimoniale comme un métier à part entière centré sur le service. Cependant, l'« *ingénierie-services* » cohabite avec une « *ingénierie-produits* ». Si la première symbolise vraiment la quintessence du métier, la seconde n'est pas à négliger dans le sens où en créant ses propres produits la LBGP souhaite s'affranchir d'une dépendance presque irréversible avec des établissements exclusivement concepteurs de produits. Elle agit ainsi comme certains cabinets de conseil indépendants qui – nous l'avons repéré chez quelques enquêtés [PRAT 28 notamment] – préfèrent de loin activer leur potentiel créatif plutôt que se voir imposer des produits de l'extérieur, sur lesquels ils n'ont pas donné leur avis. Cette réticence concerne aussi bien les simples produits financiers que les outils sociétaires ou les progiciels informatiques de gestion. En bousculant une norme en vigueur, cette attitude d'insatisfaction ou de réserve se veut un pas supplémentaire fait en direction de l'affirmation de son identité professionnelle. Il en va de même pour le suivi des dossiers des clients, qui démontre la coextensivité des deux types d'ingénierie. Par l'entremise d'une cellule baptisée « *family office* », la LBGP reste à l'écoute de ses clients après la signature du contrat.

Comme nous l'avons entraperçu, le réseau possède une identité propre. Il est une réalité collective qui peut difficilement être altérée par les velléités des différents acteurs individuels. C'est aussi pourquoi, entre parenthèses, beaucoup de conseillers aspirent plus largement à s'émanciper de ce contrôle social en tentant une aventure en solo. Les cadres commerciaux sont presque systématiquement contraints de requérir l'aval de leur direction. Mais l'intériorisation de cette règle du jeu ne doit pas occulter le fait que la LBGP, elle aussi, doit rendre des comptes au siège de la banque. Quand bien même elle dispose de prérogatives, elle ne fonctionne pas comme un « Etat dans l'Etat ». Son identité reste forte mais pas forcément souveraine. Le processus de diversification de l'offre de conseil auquel nous assistons depuis plus d'une décennie n'est pas une garantie sûre d'autonomie. La LBGP doit composer avec le réseau d'agences et avec le siège de la banque d'affaires. Leurs relations intra-organisationnelles ne sont pas transitives. Tel qu'il est pratiqué dans ce contexte, le conseil patrimonial admet trois niveaux d'action : le conseil financier, le conseil global et l'ingénierie proprement dite. Dans le premier cas de figure, il est bon de rappeler que si la gestion privée offre des services caractéristiques, son origine est bancaire et donc à dominante financière (crédits, valeurs mobilières, etc.). Dans le second cas de figure, en tant que structure à prérogatives, elle propose des stratégies patrimoniales sur fond de réflexion « systémique », c'est-à-dire en considérant le patrimoine et sa gestion

comme une imbrication d'éléments financiers, juridiques et humains indissociables. Dans le troisième et dernier cas de figure, force est de constater que l'ingénierie demeure suspendue au conseil financier et au conseil global. Rationalité économique (rentabilité, capitalisation) et rationalité technique (découvrir ou activer des procédés, des méthodes d'enrichissement matériel et de gestion relationnelle) vont en l'occurrence de pair. Il s'ensuit au final que la définition du conseil patrimonial n'est pas seulement soumise à des catégorisations subjectives. Elle s'enrichit, dans un registre processuel, des emboîtements contemporains de l'économique et du juridique.

Dissiper les malentendus, changer de paradigme

La professionnalisation de l'activité de conseil patrimonial ne s'arrête pas aux seules dimensions marchandes et techniques que nous venons d'évoquer. Nous savons depuis les travaux consacrés par les sociologues fonctionnalistes et interactionnistes à l'observation des milieux professionnels qu'une *activité (occupation)* se transforme en *profession* sous certaines conditions objectives⁴⁵⁵. Au rang de celles-ci figurent l'existence d'écoles ou de formations spécialisées, d'organisations professionnelles, d'un code de déontologie et de règles d'activité. Précisément, elles soutiennent la construction « *d'un ethos et d'un système de rationalisation des comportements* »⁴⁵⁶ qui est jugé adapté aux risques suscités par la concurrence.

De ce fait, une partie des praticiens interrogés se démène pour cette reconnaissance. Excepté les notaires, les avocats et les experts-comptables – qui sont des professions anciennes, bien organisées, avec des formations intrinsèques et homogènes –, ce sont les conseillers en gestion de patrimoine qui courent surtout après cette authentification socioprofessionnelle :

« Aujourd'hui, la gestion de patrimoine n'est pas organisée en France. N'importe qui peut s'afficher avec une belle plaque sur sa devanture. Mais ça c'est en train de changer. Il y a des accords faits au niveau de corporations telles que le Syndicat des Conseillers en Gestion de Patrimoine. On essaye de s'organiser pour qu'il y ait une labellisation, qui est fond derrière cette sémantique. Donc des gens qui ont fait comme moi un 3^{ème} cycle de gestion de patrimoine, que ce soit à Clermont, à Lyon ou à Dauphine à Paris, qui seront a priori plus à même que quelqu'un qui dit approcher les problèmes de manière globale mais qui est un vendeur de produits, comme on en voit dans certains

⁴⁵⁵ Cf. Claude DUBAR et Pierre TRIPIER, *Sociologie des professions*, op. cit., chapitres 4 et 5, p. 67-91 et 93-111.

⁴⁵⁶ Cf. Everett C. HUGUES, *Le regard sociologique*, op. cit., p. 68. Ces éléments originaux légitiment l'existence d'une profession particulière. Ils renvoient à l'exigence d'une « *autorisation d'exercer* » (licence).

établissements. Là, c'est de la vente sauvage, quoi qu'on en dise, et une « fausse barbe » vous permet de vendre plus « soft ». C'est des commissions, etc. Ça, c'est lié au commerce. Nous, on n'est pas commissionnés, on a une approche différente. Vous savez, c'est partout pareil, dans tout secteur, soit c'est la politique de la terre brûlée et vous tondez le client, soit vous jouez sur du plus long terme avec une approche familiale, sociologique, psychologique. Et puis après, au bout de 20 ans, on fait les comptes [...] »

*[Conseiller en gestion de patrimoine
dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 26]*

ou encore :

« C'est vrai que la gestion de patrimoine, elle a le vent en poupe depuis quelques années. Beaucoup de banquiers se sont mis à leur compte et se sont dits conseils en gestion indépendants. Je pense qu'aujourd'hui le problème des gestionnaires de patrimoine, c'est une profession qui n'est pas encore réglementée et donc du coup il y a une confusion des genres. On mélange un courtier, un conseiller, un vendeur de produits financiers, etc. C'est un amalgame qui n'est d'ailleurs pas très bon pour nous. Vous voyez, nous, nous avons une vision un peu élitiste de notre métier, de notre façon de faire, et on a une conscience réelle de ce que pourrait être la qualité de service et le suivi de nos clients. C'est pas le cas de tout le monde et ça c'est un peu dommage. Je n'ai pas de noms à citer. Donc aujourd'hui, nous militons au sein d'une association que nous avons contribué à créer. Nous militons pour ce que l'on pourrait appeler la certification, créer une sorte de diplôme de gestionnaire de patrimoine »

[Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]

Ces deux enquêtés parlent de concert. Ce qu'ils récusent, c'est une espèce d'« anarchie » qui sévirait dans leur métier. A la lumière de leurs propos « militants », nous voyons qu'ils ne qualifient pas leur activité comme celle du simple gestionnaire de patrimoine. Leur approche dépasse cette présumée vénalité ou exigence commerciale primaire. Première opposition. Par l'intermédiaire de leur participation à des actions collectives, ils cherchent à se départir de l'image du simple commerçant, « *vendeur de produits* », pour valoriser celle du « *vendeur d'idées et de préconisations* » [Conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 24], c'est-à-dire celle d'une profession libérale *autorisée* monnayant l'usage de sa matière grise. L'enjeu est de taille.

En invoquant tour à tour la « *labellisation* » et la « *certification* », ils fondent leurs espoirs de légitimation sur ce que Lucien Karpik nommerait un « *dispositif de confiance* »⁴⁵⁷. Il importe de bien montrer, tant à l'ensemble des acteurs du conseil patrimonial qu'aux clients, que connaissance, compétence et confiance sont corrélatives. D'ailleurs, à cet égard, ils prennent soin de mettre en exergue la consubstantialité de l'appartenance à un ordre ou à un syndicat et l'appartenance à une communauté scolaire ou universitaire. A l'inverse du conseiller en gestion de patrimoine, détenteur d'un titre et donc d'une bonne réputation, le gestionnaire de patrimoine est, lui, issu d'un univers plus hétéroclite et moins scrupuleux, qu'ils démonétisent allègrement. Il profiterait ainsi d'un vide socio-juridique pour s'improviser conseiller. Il ne fait aucun doute que les avocats, les notaires et les experts-comptables font office de modèles, chacune de ces professions étant dotée d'un Ordre ou d'une Chambre et pouvant se targuer de jouir depuis longtemps d'un cursus propre et reconnu par l'Etat.

Mais les vœux formulés par nos deux enquêtés tendent à s'exaucer puisque, à la faveur de l'intérêt porté à la gestion de patrimoine ces dernières années, de nombreuses formations sont aujourd'hui proposées que cela soit dans quelques Instituts Universitaires Professionnels (IUP), universités ou grandes écoles de commerce. Si les premiers délivrent un diplôme d'ingénieur-maître (4), les secondes offrent de nombreux DESS (13) et les troisièmes des *masters* (9). De surcroît, quatre organisations ont vu le jour au cours des années 1990, toutes centralisées à Paris et dans la région parisienne : la Compagnie Nationale des Professionnels du Patrimoine (CNPP), la Chambre Nationale des Conseils et Experts Financiers (CNCEF), l'Association Française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés (AFCGPC) et l'Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine (ANCDGP). A elles quatre, elles regroupent près de 1 800 des 3 000 praticiens hexagonaux, ce qui comparé aux affiliations systématiques des avocats, notaires et experts-comptables à une instance ordinale peut sembler être un retard. Enfin, il n'est pas interdit de penser qu'à l'instar d'autres professions réglementées comme celle d'avocat, certaines sociétés de conseil en gestion de patrimoine essaieront à l'avenir d'atteindre leurs objectifs identitaires en requérant la norme européenne ISO 9001. Celle-ci vise à certifier

⁴⁵⁷ Cf. Lucien KARPIK, « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, 4, 1996, p. 527-550. Pour l'auteur, les classements, les appellations et les guides constituent des dispositifs de confiance qui sont, plus largement des « *dispositifs normatifs* ». Il définit ces derniers comme des « *engagements symbolico-matériels portant des principes d'orientation de l'action partagés par les partenaires de l'échange, intériorisés par chacun d'entre eux, associés à des sanctions sociales diffuses qui ont pour effet, malgré l'incertitude, de maintenir l'esprit des engagements initiaux et donc la continuité de l'échange dans le temps* ». Nous y reviendrons à la fin de la section 8.3.

aussi bien un système de management que l'efficacité des réponses apportées aux demandes des clients, en termes de délais et de moyens. Ici, la certification fait écho à une homogénéisation des pratiques professionnelles⁴⁵⁸.

Le contenu des enseignements et le message normatif véhiculé par les organisations font la part belle à la méthodologie que nous avons décrite *supra*. Elle permet à ceux qui s'en réclament de prendre à nouveau en défaut les « vendeurs de produits ». Une deuxième opposition affleure par conséquent, braquée moins directement sur des considérations économiques qu'intellectuelles et déontologiques. En effet, le conseiller en gestion de patrimoine diplômé défend par-dessus tout une approche patrimoniale globale qui personnalise le projet et la situation de son client. Par des usages sociétaires ajustés, il se veut donc l'adepte convaincu d'une démarche « sur-mesure » et le contempteur d'un « prêt-à-porter » patrimonial. Au même titre que la métaphore médicale, cette métaphore « couturière » est très appréciée des praticiens du conseil⁴⁵⁹ ; les deux recèlent un sens aigu de la précision. L'approche patrimoniale globale s'affiche en somme comme un *paradigme* dont les normes en question (scolaires, ordinales, qualité) représentent la « *matrice disciplinaire* »⁴⁶⁰ et le socle axiologique. Si elle est envisagée comme la propriété commune d'un groupe, ses vertus, ses spécificités, doivent constamment être entretenues. La standardisation ou la routinisation des pratiques, qui sont notamment objectivées par la réalisation d'un pseudo-diagnostic et par l'emploi de statuts-types de SCI, sont pour certains des signes de « *fainéantise intellectuelle* » [Directeur d'un GIE d'assistance juridique et technique patrimoniale, PRAT 35] qui contreviennent à l'éthique de la responsabilité professionnelle du conseiller. Facilité et qualité ne font pas forcément bon ménage.

Néanmoins, telle une théorie scientifique, l'approche patrimoniale globale n'a pas toujours constitué un paradigme dominant. Depuis les travaux de Thomas Kuhn, nous savons bien qu'un changement de paradigme opère comme une « révolution » pouvant provoquer des dommages collatéraux dans la communauté scientifique. L'invalidation d'une théorie jusqu'alors indiscutée et indiscutable entraîne un changement de valeurs et de pratiques. Pour ce qui concerne le monde social du conseil patrimonial, l'interprétation est

⁴⁵⁸ Alors que la norme ISO 9000, créée en 1994, était fondée sur la conformité à un cahier des charges et concernait essentiellement l'industrie, la norme ISO 9001, née en 2000, s'appuie sur la satisfaction du client et concerne avant tout les sociétés de prestations de services. Cf. « La norme ISO garantit une qualité d'organisation », *Les Petites Affiches Lyonnaises*, n° 681, 28 février-5 mars 2004, p. 22.

⁴⁵⁹ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle. Défis et horizons nouveaux*, op. cit., p. 10.

⁴⁶⁰ Sur la question du *paradigme*, cf. Thomas S. KUHN, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion, « Champs », 1983 (1962,1970), surtout la postface, p. 237-284.

sensiblement identique. Des années 1950 à nos jours, le marketing financier et la gestion professionnelle du patrimoine ont beaucoup évolué. Leur histoire montre une succession temporelle de 3 approches⁴⁶¹ :

- 88) « *L'approche produit* », qui consiste à construire la proposition de vente sur l'analyse d'un produit ou d'une technique et la mise en valeur de ses qualités. Cette approche évoque « *l'ère du technico-commercial et du langage-produit* ».
- 89) « *L'approche besoins segmentés* », qui se focalise sur l'évolution des marchés et des mentalités. Elle prête attention à la problématique du particulier (résolution de problèmes bien délimités : mesures, simulations et projections). Elle atteste de l'entrée dans « *l'ère du commercial et du langage besoin* ».
- 90) « *L'approche patrimoniale globale* » qui a pour dessein de traiter l'ensemble des problèmes patrimoniaux du client dans un esprit unitaire. Tout problème doit être abordé en n'oubliant qu'il est, dans la structure du patrimoine, lié organiquement à tous les autres. Avec l'avènement de cette approche, à la fin des années 1980, la relation commerciale prend une tournure différente. On ne parle plus de vendeur mais de conseiller. L'ère du commercial cède la place à « *l'ère du préconisateur et du langage centré sur le patrimoine* ». Cette approche implique pour le coup de multiples compétences qui gagnent en importance du fait de la sophistication des techniques et des évolutions de plus en plus rapides des environnements politiques, juridiques, immobiliers, financiers et fiscaux.

En définitive, quand ils vitupèrent contre les vendeurs de produits, les conseillers partisans de l'approche globale décrivent une sorte d'anachronisme professionnel qui fait du tort à l'ensemble des praticiens du conseil. Les gestionnaires qui souhaitent placer leurs produits de défiscalisation et qui « *vendent du statut à tour de bras* » [Avocat fiscaliste, PRAT 11] en seraient restés au premier stade et seraient de fait déconnectés de la réalité socioéconomique actuelle – réalité dans laquelle il ne suffit pas d'être un bon commercial pour exister mais plutôt un spécialiste complet ayant le sens de la complexité, de la synthèse et du service. Les conseillers en gestion de patrimoine développent à leur endroit des *jugements évaluatifs et éthiques*. La substitution historique de ces approches théoriques témoigne d'une prise de conscience collective et individuelle des nouveaux besoins des particuliers et d'une relecture des rationalités instrumentale et axiologique, chaque époque conservant malgré tout sa vérité.

⁴⁶¹ Cf. Pierre-Marie GUILLON et Jean-Jacques LENGAINNE, « Les progiciels d'aide à la décision patrimoniale », *Banque*, n° 508, septembre 1990, p. 830-832 ; n° 509, octobre 1990, p. 938-942 ; n° 510, novembre 1990, p. 1070-1072.

8.2 Transversalités, jeux coopératifs et réseaux de prescription

Le petit examen de la genèse, des pratiques et des représentations de la méthodologie globale nous apprend que le conseil patrimonial et la gestion de patrimoine sont des matières « touffues », dont la maîtrise relève d'une mobilisation pluridisciplinaire pertinente. L'inflation et la nébulosité des textes juridiques et fiscaux, les grandes propriétés cinétiques des marchés financiers et immobiliers, rendent nécessaire une spécialisation toujours plus grande des praticiens et, à rebours, la présence de spécialistes très qualifiés galvanise la production de savoirs et savoir-faire spécifiques, toujours plus sophistiqués⁴⁶². La maîtrise de tous ces paramètres, pour la finalisation d'un projet ou la construction d'un montage sociétaire, présuppose par conséquent de plus en plus de collaborations interprofessionnelles ou transversales.

Tout comme nous avons suggéré, au sujet des approches patrimoniales objectives, un changement de paradigme, il convient d'en faire de même pour comprendre l'importance que revêt aujourd'hui, dans l'esprit de la plupart des praticiens, l'*interprofessionnalité*. Elle s'apparente à la fois à une relation et à une norme comportementale idéales. Le regain d'intérêt affiché pour les partenariats complémentaires s'explique de notre point de vue – comme de celui de beaucoup de praticiens interrogés – par la position des grands cabinets d'audit anglo-saxons (*Big 5*) sur le marché hexagonal du conseil patrimonial⁴⁶³. S'ils ne constituent pas à proprement parler un modèle à suivre à tout prix, ces cabinets, attachés à la notion de *full service* (audit, fusions, conseil juridique, expertise-comptable, courtage, stratégies, etc.) n'en sont pas moins une source d'inspiration pour des praticiens héritiers d'une culture professionnelle plutôt portée sur la segmentation des compétences et le rapport de forces (*cf. infra*, § 8.3) :

« La profession d'expert-comptable évolue, la profession d'avocat évolue. Ce sont les Anglo-Saxons qui nous font évoluer. Aux Etats-Unis que je sache, c'est la profession d'avocat qui domine. En France, c'était le cas il y a une trentaine d'années, ce n'est plus le cas aujourd'hui. C'est l'expert-comptable qui est le plus proche collaborateur du chef d'entreprise. Je ne sais pas si un jour il y aura fusion entre les deux professions, mais rapprochement et interprofessionnalité

⁴⁶² Cf. Yves DEZALAY, *Marchands de droit*, *op. cit.*, p. 205.

⁴⁶³ Cf. « Les cabinets d'affaires à Lyon : en quête d'image... », *Le Progrès*, 20 juillet 1999, p. 5.

sûrement. C'est indispensable »

[Expert-comptable et commissaire aux comptes, PDP 11]

La solution préfigurée par les praticiens du conseil réside donc, quand cela s'avère jouable, dans *la formalisation de la coopération* entre notaires, avocats, experts-comptables et conseillers en gestion de patrimoine⁴⁶⁴. Or cette posture collective tend à générer un basculement pratique et idéologique qui peut se heurter à des poches de résistance. Nous allons tenter de voir comment s'exprime cette interprofessionnalité et quels sont les effets induits, c'est-à-dire nous arrêter sur certains points de passage entre système fonctionnel et *système d'interdépendance* – au sens où l'entend notamment Raymond Boudon⁴⁶⁵.

La constellation interprofessionnelle du conseil patrimonial

Pour cerner la gamme des relations inter-praticiens dans le domaine du conseil patrimonial, nous avons eu l'idée de la schématiser sous la forme d'une *constellation interprofessionnelle* [cf. Figure 10]. Cette « constellation » peut ainsi être définie comme un groupe de professions qui, bien qu'ayant leurs spécificités, sont engagées dans des relations structurales qui donnent au conseil patrimonial une figure conventionnelle plus ou moins déterminée⁴⁶⁶. Elle n'est pas un concept supplémentaire à côté de ceux de marché, de monde professionnel et de système fonctionnel, ce qui obscurcirait l'analyse. Elle doit plutôt être regardée comme un supra-concept, un idéal-type, dont le but est de mettre en relief une structure d'interactions, des micro-réseaux et un encastrement social des relations juridiques, marchandes et professionnelles.

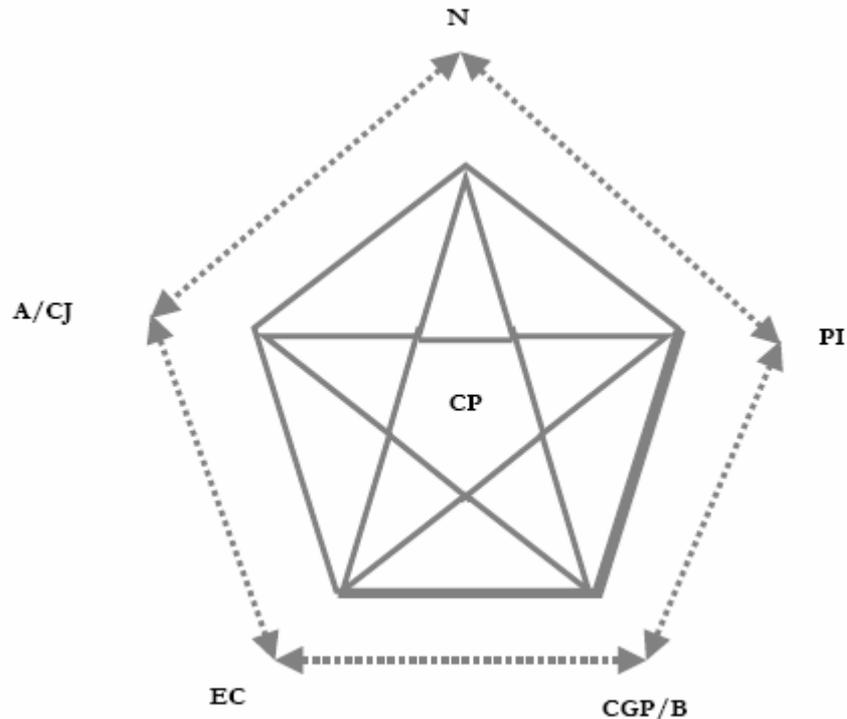
Sa figuration donne à voir la présence de circuits d'intervention ou de relations teintées de réciprocité. Si dans les faits chaque profession est autonome, le traitement d'un montage sociétaire particulier – matérialisation d'un conseil patrimonial – démontre par exemple qu'il n'existe pas vraiment de professions cloisonnées. Le choix de l'interprofessionnalité devient pour le coup celui d'une *realpolitik* et dénote d'un pragmatisme peu ou prou circonstanciel.

⁴⁶⁴ « Experts-comptables et avocats se rapprochent », *Le Tout Lyon*, 19-25 octobre 2002, p. 19. L'article évoque la signature d'une charte entre les deux professions en novembre 1999 ainsi que des rencontres triangulaires avec les notaires au sujet de la problématique de la transmission successorale.

⁴⁶⁵ Cf. Raymond BOUDON, *La logique du social, op. cit.*, p. 117-159. L'auteur désigne un *système d'interdépendance* comme un système où les interactions des agents engendrent des phénomènes collectifs en tant que tels non voulus ou « émergents » : contradictions, effets de renforcement, de renversement, de stabilisation, d'innovation, etc.

⁴⁶⁶ Les 5 professions composant la constellation sont les notaires (N), les avocats et conseillers juridiques (A/CJ), les experts-comptables (EC), les conseillers en gestion de patrimoine et banquiers (CGP/B) et les professionnels de l'immobilier (PI)

Figure 10 – La constellation interprofessionnelle du conseil patrimonial



L'utilisation quasi itérative par les praticiens enquêtés des locutions « *collaboration* », « *synergie* » ou « *travail d'équipe* », démontre qu'ils semblent avoir intérêt à la coopération ou à ce que nous pourrions dénommer une *interprofessionnalité positive*. Eu égard aux mouvements des environnements économiques, fiscaux, juridiques et techniques, ainsi qu'aux situations traversées par leurs clients, tout repli sur soi peut aboutir non seulement à un décrochage des réalités, voire à une perte de légitimité, mais aussi revenir à engager sa responsabilité auprès d'un client porteur de fortes attentes. Le mariage des compétences et l'avènement de stratégies d'alliance ou d'arrangements paraissent alors les seules issues satisfaisantes pour s'adapter au marché et combler une clientèle aisée relativement exigeante. De cela, il ressort que les jeux coopératifs doivent avant tout être le fruit d'une démarche plus ou moins voulue dès le départ. Un expert-comptable confronté au projet patrimonial d'un chef d'entreprise peut par exemple prendre conscience de ses limites en matière juridique et insister à cet égard sur les compétences d'un avocat ou d'un notaire :

« La constitution d'une SCI, j'estime que c'est à un juriste de la faire, même si cela nous serait facile de la faire. Les statuts, on les a déjà sur micro et il n'y a plus qu'à les compléter, sachant que l'enregistrement c'est juste un courrier aux impôts. Mais chacun son travail. Nous on laisse effectivement ce travail aux juristes et on interroge toujours un fiscaliste avant le montage, comme

ça on est bien bordés. On est sûr du montant du loyer, on est sûr du bail, on est sûr de tous ces trucs-là »

[Expert-comptable, PRAT 17]

L'auto-persuasion, l'intériorisation d'un principe de fonctionnement et des rôles dévolus à chacun (intercompréhension), l'accord sur une règle du jeu⁴⁶⁷ sont les ferments d'une coopération réussie. L'expert-comptable sait rédiger des statuts de SCI mais préfère respecter la division du travail en sollicitant pour ce faire un juriste de son réseau (avocat ou notaire). L'interprofessionnalité est donc autant affaire d'un respect présomptif des attributions professionnelles individuelles que d'une proximité culturelle – avocats et experts-comptables marchent en effet côte à côte dans le monde de l'entreprise.

Chaque praticien a la possibilité de glisser l'idée de la SCI et, d'après ce que nous avons remarqué durant l'enquête, ne s'en prive d'ailleurs pas. Pour autant la division du travail patrimonial assigne à chacun d'entre eux un rôle précis : au notaire ou à l'avocat, la proposition technique, la rédaction statutaire, voire le suivi de la vie juridique ; à l'expert-comptable, le calcul du montant des loyers et des échéances du remboursement des emprunts, la détermination du régime fiscal, l'élaboration du bilan et éventuellement la négociation des crédits bancaires ; au banquier, le financement, en partie ou en totalité, de l'investissement immobilier et/ou des travaux ; au conseiller en gestion de patrimoine le diagnostic et l'offre de solutions patrimoniales ; et, enfin, au professionnel de l'immobilier la gestion locative et l'administration du ou des biens sociétaires.

Mais nous avons indiqué que l'interprofessionnalité incarnait en soi un nouveau paradigme professionnel. De fait, ses tenants doivent faire face à des praticiens qui ne jouent pas mécaniquement le jeu en raison d'enjeux financiers importants et/ou de liens affinitaires avec leurs clients. Certains peuvent superviser seuls l'intégralité du montage. Un expert-comptable enquêté est de ceux-là [PRAT 19]. Il cumule les mandats. Si sa mission tourne principalement autour de la gestion des comptes des entreprises, il peut, au gré des événements, se mouvoir en conseiller et remplacer ponctuellement un avocat, un notaire ou un conseiller en gestion de patrimoine. Comme il l'affirme avec vigueur, son rôle est de

⁴⁶⁷ Nous retrouvons ici, à peu de choses près, l'idée de *système d'action concret* forgée par Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG. Ils le définissent comme « un ensemble humain structuré qui coordonne les actions de ses participants par des mécanismes de jeux relativement stables et qui maintient sa structure, c'est-à-dire la stabilité de ses jeux et les rapports entre ceux-ci, par des mécanismes de régulation qui constituent d'autres jeux » ; cf. *L'acteur et le système*, op. cit., p. 286. Nous verrons dans le point consacré à la prescription que les tentatives de formalisation ou de réglementation des jeux peuvent aussi provoquer des critiques et des démarcations de la part de praticiens plus enclins à coordonner leurs stratégies interprofessionnelles de manière informelle ou traditionnelle.

« résoudre les problèmes », dont notamment ceux surgissant entre associés de SCI au sujet de la distribution des dividendes ou des modifications statutaires non approuvées par la majorité. Il est dès lors reconnu comme un « médiateur ». En exerçant ces arbitrages occasionnels, il marche sur le territoire d'un juriste dont c'est la spécialité reconnue. Il n'en a cure et revendique la marge de liberté que lui confère la loi dans le cadre de sa mission : faire du juridique accessoire à sa mission première d'expert-comptable (cf. *infra*, § 8.3). Parallèlement, il monte plus de SCI lui-même qu'il ne prescrit de juristes pour le faire. D'ailleurs, il ne déclare collaborer avec aucun praticien en particulier. Sur toutes les SCI qu'il gère, deux sur trois ont été conçues par ses soins. A chaque fois, il offre la consultation, prodigue le conseil, rédige les statuts, immatricule la SCI et contrôle le suivi comptable et juridique. Sa motivation ne répond pas à des critères marchands directs. Elle s'inscrit davantage dans le cadre d'une *stratégie de fidélisation* à long terme de sa clientèle (cf. *infra*, chapitre 9, § 9.2). Son objectif avoué est d'« avoir des clients à vie », satisfaits des prestations proposées. C'est pourquoi il ne perçoit aucun honoraire supplémentaire lorsque la décision du montage sociétaire est prise et le montage amorcé. Il ne s'agit en aucun cas pour lui d'une spécialité, mais quand l'occasion se présente il adopte volontiers une polyvalence qui évite à ses clients une double consultation stérile et des dépenses inutiles.

L'attitude de cet enquêté peut faire bondir plus d'un partisan de l'interprofessionnalité et ce, même s'il ne se fait *a priori* guère d'illusion sur certains usages en cours. La répartition des rôles officie dans l'esprit de ce dernier comme une valeur presque morale. Pour des notaires ou des avocats résolument attachés à la différenciation des rôles professionnels, la suggestion sociétaire faite par un conseiller en gestion de patrimoine, un expert-comptable, un professionnel de l'immobilier, devrait se borner à un « *petit conseil confidentiel* » [Notaire, PRAT 5]. Aucun d'entre eux ne devrait aller plus loin et inciter un client à effectuer un montage qu'il pourrait regretter par la suite. Ils devraient plutôt devenir des prescripteurs directs ou indirects.

Nous retiendrons par conséquent que l'interprofessionnalité présente une allure idéale-typique, qu'elle est encore actuellement plus ponctuelle que régulière. Un entretien avec la responsable locale du service « immobilier d'entreprise » d'une banque spécialisée dans l'immobilier [PRAT 23] vient confirmer cette tendance, à tout le moins pour ce qui concerne la place du financement bancaire dans le système. Intervenant rarement dans la formulation stratégique et dans la réalisation du montage – quoique son influence n'est

jamais vraiment nulle – elle respecte le tracé des frontières territoriales et fait de sa « distance » un gage d'efficacité de sa propre mission. Si elle noue quelques contacts avec des notaires de la place de Lyon, sa participation à des dynamiques interprofessionnelles est corrélée au degré de sophistication des montages techniques et financiers. Pour répondre aux attentes de certains de leurs clients très fiscalisés, des avocats et des experts-comptables conceptualisent parfois des montages en cascade afin d'organiser une situation d'insolvabilité personnelle. Les établissements bancaires sont alors directement associés à la réflexion dans la mesure où ils financent les investissements à hauteur de plusieurs millions de francs. Leur implication dans la négociation leur permet d'asseoir leur identité partenariale, d'entretenir de fréquents échanges, mais également de surveiller de près l'avancement du dossier. Le fait qu'ils s'entourent de toutes les garanties possibles (hypothèques, nantissements de parts de SCI) ne suffit pas à réduire l'incertitude qui peut peser sur une telle opération, car généralement plus les intéressés empruntent, plus ils sont censés défiscaliser (déficit foncier). L'engagement d'une banque dans les préparatifs apporte donc une réponse. Néanmoins, ce genre de montage sophistiqué n'est pas la règle ; leur recours est fonction de l'envergure des investisseurs et des enjeux financiers et fiscaux. De fait, l'enquêtée affirme ne travailler que sur des montages simples et clairs, avec des associés familiaux, et se défie des « usines à gaz » pour lesquelles la banque peut prêter des fonds sans jouir d'une totale emprise.

Formes de prescription et prescription de formes

Outre son indispensable mobilisation dans les situations de montages sociétaires complexes, la coopération interprofessionnelle survient surtout dans les jeux de *recommandation*. En d'autres termes, et sans hésitation, nous pouvons avancer que le conseil patrimonial est un marché ou un monde de la prescription. Sur un plan sémantique, nous pouvons approcher ce mode de relation à plusieurs sous un angle « médical » et sous un angle éthique. Dans le premier – conformément à la métaphore médicale que nous avons déjà discutée –, la prescription renvoie à l'ordonnance. Le généraliste recommande tel ou tel traitement ou le passage devant un spécialiste. Dans le second, elle fait allusion à des impératifs ou à des préceptes forts auxquels on doit adhérer sans réserve – comme par exemple demander à un notaire ou à un avocat de rédiger des statuts. Nous rejoignons ici le questionnement d'Emile Durkheim sur l'opportunité de *moraliser la division du travail*, à

savoir d'instaurer des règles déterminant des devoirs mutuels et refusant de tolérer leur « violation »⁴⁶⁸.

Ce que dévoile au premier coup d'œil le schéma ci-dessus, c'est plus un large éventail de relations possibles que des relations privilégiées entre certains praticiens. En alléguant dès lors l'occurrence d'une prescription, nous voulons mettre en évidence l'existence d'échanges plus ou moins intéressés, calculés, sur la base d'une coordination soit officielle, soit officieuse. L'analyse des entretiens de praticiens nous autorise de ce fait à distinguer des situations de *prescription formelle* et de *prescription informelle*.

Le premier cas de figure est bien illustré par la ligne stratégique de la société de conseil patrimonial de l'un des enquêtés [PRAT 30]. Les experts-comptables y sont désignés comme prescripteurs officiels. Ce partenariat, conclu en bonne et due forme juridique, a été souhaité dès le début en raison de la position centrale des professionnels du chiffre dans le monde de l'entreprise. Très proches des entrepreneurs au quotidien, ils sont les premiers observateurs de leurs mœurs familiales et patrimoniales, ce qui pour la société représente une chance. Aussi, les deux corps se partagent-ils le travail : les cadres de la société prodiguent les conseils et façonnent les stratégies patrimoniales tandis que les experts-comptables rédigent les statuts de SCI et assurent leur suivi. Les relations sont marquées par la *récurrence* et la *réciprocité directe*. Forte de cette féconde collaboration, la société de conseil s'éloigne des avocats et des notaires. Le caractère sporadique des relations entre ces professions et les entrepreneurs explique son attitude de retrait et ce, malgré l'intervention obligée du notaire dans la transaction immobilière. L'officier ministériel n'a pas bonne presse et son monopole est montré du doigt :

« Il faut savoir que la profession de notaire n'existe qu'en France pratiquement. Dans les pays Anglo-Saxons, elle n'existe pas. Ce qui prouve que bon c'est une évolution de notre pratique, le Code Napoléon, enfin un certain nombre de choses qui ont fait qu'on a instauré cette profession mais qui aujourd'hui, très honnêtement, avec l'Europe, a du souci à se faire. L'expert-comptable, c'est une profession qui existe sur la planète entière et dont on a toujours besoin pour tenir les comptes, etc. A mon avis, nous avons plutôt fait le bon choix, si je puis me permettre, en termes de partenariat. Et vu nos résultats, il s'avère payant »

[Chef de produit dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]

⁴⁶⁸ Cf. Emile DURKHEIM, *Leçons de sociologie, op. cit.*, 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} leçons, p. 41-78.

A un autre niveau, nous avons vu que des établissements bancaires et financiers étaient aussi accrochés aux partenariats formels. Rappelons à ce propos que la LBGP, dont nous avons prosaïquement étudié le fonctionnement, a signé un contrat de prestation de services avec un cabinet juridique et fiscal lyonnais réputé. Nous pouvons ainsi souscrire aux analyses de certains auteurs affirmant que l'appartenance à un réseau formel de prescription est caractérisée par un net effet de taille et que la réticulation est, dans la plupart des cas, organisée juridiquement (GIE, *partnership*, réseau-association, simple contrat commercial)⁴⁶⁹.

En revanche, il existe des praticiens qui désavouent la contractualisation juridique de la prescription. Nous pouvons même dire qu'il s'agit de la grande majorité des enquêtés :

« Depuis que je suis installé, donc depuis 1975, ça fait 24 ans déjà, eh bien le métier d'expert-comptable classique, qui est la tenue de comptes et la présentation de bilans, a évolué avec l'informatique. Les gens tiennent de plus en plus leur comptabilité eux-mêmes. Donc on intervient de plus en plus en conseil fiscal, social et juridique qu'en prestation comptable pure, ça c'est évident. Sur le plan de l'interprofessionnalité, le rapprochement entre avocats et experts-comptables, moi j'en doute, bien que dans les faits il soit là. Bon je vois chez nous, on a même une avocate qui collabore. Ensuite, on a pris pour notre service social une personne qui a un DESS en droit social et qui n'est pas absolument expert-comptable. On va donc se développer plutôt là-dessus que sur le métier de base classique. Mais le rapprochement, on n'a pas besoin d'une législation juridique pour se rapprocher des avocats. Moi, j'ai des relations avec des avocats que je connais très bien ; un coup de fil et on mène une affaire ensemble. On n'a pas besoin d'avoir un lien juridique et capitalistique avec eux. Ça se passe très bien comme ça »
[Expert-comptable et commissaire aux comptes, PRAT 20]

et :

« [...] En définitive, avec les Anglo-Saxons, on est en train de réinventer la Fiduciaire de France, qui à l'époque avait une branche expertise, une commissariat aux comptes, une organisation, une juridique, etc. Et justement, on reprochait à la Fiduciaire d'imposer sa masse à la clientèle et d'arriver avec tous les services, de connaître tous les services. Moi, je préfère la formule que nous utilisons, c'est-à-dire que nous ne sommes mariés avec aucun avocat, aucun notaire. Par contre,

⁴⁶⁹ Cf. Chantal CASES, « Les réseaux d'entreprise dans les secteurs des activités comptables et de conseil », *INSEE Première*, n° 532, juillet 1997. L'auteur s'appuie sur les résultats de l'enquête annuelle d'entreprises (EAE) *Services* menée sur un échantillon de 1 700 entreprises. Les sociétés de conseil incorporent ce que l'auteur appelle des « réseaux horizontaux » qui, *a contrario* des « réseaux verticaux », ne sont pas systématiquement hiérarchisés sous l'égide d'une société-mère, d'une tête de réseau ou d'une filiale. Ils établissent une communauté d'intérêt durable fondée sur la *coopération* et non sur l'intégration capitalistique.

nous travaillons de manière privilégiée avec un fiscaliste et un avocat en droit social parce que se sont des sujets pointus. Nous travaillons avec 2-3 avocats, 2-3 notaires. Cette habitude de travailler nous rend je pense performants et le client s'y retrouve »

[Expert-comptable, PDP 11]

Dans un cas comme dans l'autre, les rapprochements et la prescription formels et formalisés ravissent moins les enquêtés que le recours traditionnel aux sociabilités. En employant un langage cher à Michel Crozier, nous pourrions prétendre que la *régulation* procure plus de satisfaction professionnelle que la *réglementation*. La juridicisation des relations de prescription – *i.e.* le passage par une méta-coordination – est perçue comme une atteinte à la liberté dont se réclament les praticiens du conseil en général. Elle suscite une dépendance latente peu acceptable. C'est pourquoi les deux experts-comptables, chacun à leur façon, mettent en avant la souplesse de leurs réseaux (sélectionnés) de sociabilités dans le traitement d'affaires spécifiques. Par habitude, et selon un principe de *redondance relationnelle*, ils se tournent vers des confrères qu'ils connaissent de longue date, soit qu'ils les aient côtoyés sur les bancs de l'université, soit qu'ils aient noué avec eux des liens forts médiatisés par un client ou un dossier commun⁴⁷⁰. La confiance qu'ils se vouent mutuellement crédibilise mieux, à leur avis, leurs engagements.

Liberté ne rime pourtant pas avec isolement. Les conseillers en gestion de patrimoine sont d'ailleurs bien placés pour le ressentir dans le sens où ils poursuivent une reconnaissance socioprofessionnelle et que la prescription peut la leur apporter. L'acte de conseil, la proposition de stratégies patrimoniales, se situent en amont d'un processus global. Pour l'un des conseillers interrogés [PRAT 25], la validation des stratégies patrimoniales qu'il esquisse emprunte deux voies. Tout d'abord, pour ce qui a trait à la validation financière, il travaille étroitement avec une agence bancaire à deux pas de son bureau et dont le directeur fait partie de son carnet d'adresses. Tous les montages qu'il met au point sont acceptés sans détour car ils sont bien ficelés et qu'il est un ancien cadre bancaire reconverti. De là naît une communauté de vues ou une intercompréhension pratique qui concourt à l'instauration d'un climat de confiance et à un bouclage rapide et efficace des dossiers présentés. Ensuite, pour ce qui concerne la validation juridique, il préconise toujours la rédaction notariale des

⁴⁷⁰ Leurs relations sont en l'occurrence aussi spécialisées que *multiplexes*. Les liens professionnels, d'intérêt technique, confraternels, partenariaux, amicaux – si ce n'est parfois familiaux – se juxtaposent quasiment en même temps ; les échanges renferment plusieurs contenus. Sur cette notion de *multiplicité*, cf. Alain DEGENNE et Michel FORSE, *Les réseaux sociaux, op. cit.*, notamment p. 59-60. Les deux sociologues précisent par ailleurs que les relations dans une *organisation* sont plus finalisées et dans un réseau plus multiplexes.

statuts de la SCI. Il n'envisage jamais de court-circuiter le notaire. En effet, le notaire bénéficie de compétences rédactionnelles qui, selon lui, sont essentielles. Il fait autorité parce qu'il apporte la sécurité juridique à un écrit et donc à une conduite. Quand un client n'est pas déjà suivi par un notaire, il se fait fort de lui en recommander un, mais jamais il ne lui viendra à l'esprit, par honnêteté, de brouiller la bonne et ancienne entente de son client avec son commettant.

Pour conclure sur ce point, que nous pourrions étayer par une multitude d'exemples, nous dirons que la prescription, quels que soient son degré de formalisme, les trajectoires et les valeurs de référence des acteurs impliqués, reste une norme partagée par tous les praticiens. Elle est le vecteur d'une interprofessionnalité positive et sa pratique insinue que les clients ne sont pas les seuls à adopter des conduites procuratives. Les praticiens qui la mépriseraient, au motif de ne pas vouloir déflorer leurs recettes ou de rendre public le résultat de leur raisonnement, risqueraient d'en déplorer à court terme les effets sociaux et marchands – marginalisation, perte de crédit, reproches possibles des clients, etc. Ils risqueraient également de passer à côté de ses bénéfices intellectuels, que certains concèdent d'ailleurs plus largement à l'interprofessionnalité :

« [...] J'ai trouvé qu'un des rendez-vous les plus fructueux que j'ai eu avec l'un de mes clients était précisément un rendez-vous où nous étions réunis avec son conseil juridique et son expert-comptable. On a fait un montage un peu compliqué de passage d'un patrimoine professionnel à un patrimoine privé à travers une SCI. C'était très intéressant d'avoir le point de vue de chacun parce qu'on ne voit pas forcément les choses de la même manière. On n'a pas la même expérience et on peut les uns les autres être attentifs à ce que va dire untel. On n'a pas les mêmes priorités. Je pense que pour le client c'est utile parce qu'il peut faire la synthèse avec des priorités qui ne seront pas les mêmes chez tous les praticiens »

[Notaire, PRAT 5]

Dans son discours, le notaire fait montre d'ouverture. Le travail en équipe sur un dossier épineux lui permet, tout en étant plongé dedans, de débattre et de prendre un certain recul sur ses propres propositions. Les échanges de vues sont heuristiques et induisent des *effets de connaissance*. Au-delà du contexte qui les réunit, les praticiens partenaires ont l'occasion espérée de rediscuter le contenu de leurs métiers, de prouver qu'en évaluant leurs approches ils vivent avec leur temps et désirent battre en brèche plus d'un monopole ou d'un conservatisme.

Le choix stratégique du regroupement des services et des compétences

Dans le prolongement de cette question, nous voudrions ouvrir une parenthèse qui permettra de spécifier les sens et enjeux des logiques de l'interprofessionnalité et de la prescription. De tous les praticiens approchés durant l'enquête, il en est qui optent, par éclectisme, goût et/ou calcul commercial, pour une *stratégie de diversification* de leurs activités ou de leurs compétences. Ils enclenchent un processus d'intégration ou de connexion des services, savoirs et savoir-faire qui les incline à s'orienter autour d'une *prescription interne ou internalisée*. Ils reproduisent à leur échelle, un micro-système fonctionnel ou un micro-réseau pluridisciplinaire composé de membres dûment sélectionnés. Nous évoquerons dans cette optique 4 attitudes particulières, mais assez symptomatiques de cette propension : celle d'un avocat d'un grand cabinet d'audit anglo-saxon [PRAT 12], celle de deux experts-comptables [PRAT 20 et PDP 11] et celle d'un conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère [PRAT 26].

Pour le premier d'abord, le choix de l'internalisation s'inscrit dans une ligne d'action collective puisque la société qui l'emploie est connue sur le marché national et international pour être une firme de conseil multi-spécialiste expérimentée. Autour d'un métier d'origine – qui est celui de l'audit comptable et financier -, ce grand cabinet offre, *via* ses nombreuses ramifications internes, des prestations évolutives et une coproduction du service. L'élaboration d'un montage sociétaire est, le cas échéant, soumis à un comité de pilotage qui comprend des métiers interconnectés : juristes, fiscalistes, experts-comptables, conseils en stratégies d'entreprise. Si le client souhaite se détacher de ses conseillers habituels ou bien que ceux-ci lui aient vanté les mérites du cabinet d'audit, l'enquêté active le réseau interne, sachant que « *les différentes branches peuvent intervenir en tant que prescripteurs les unes des autres* ». S'appuyant sur sa réputation, le cabinet ne se préoccupe que des montages à forte valeur ajoutée, requérant beaucoup de technicité, et snobe les plus standards, à tout le moins ceux qui peuvent être médités par un seul notaire, avocat ou expert-comptable et qui, ainsi, rendent la pluridisciplinarité superflue.

Ensuite, pour le second et le troisième, le regroupement des compétences prend une autre coloration. D'une part, il consiste à la prise en charge personnelle ou déléguée à un collaborateur spécialisé du cabinet de tout le processus du montage, de la consultation au suivi (tenue des assemblées générales, guidage des éventuelles cessions de parts, etc.) en passant par la rédaction des statuts. D'autre part, il se matérialise par la création ou la prise

de participation capitalistique dans une société de gestion de patrimoine. Si ces deux praticiens n'éprouvent pas le besoin de contractualiser leurs liens avec des avocats ou des notaires, il en va autrement au sujet du conseil pur en gestion de patrimoine. Alors qu'ils sont plus ou moins rivaux des juristes, ils perçoivent différemment leur rapport avec le courtage de produits et de services. En abondant ou en entrant dans le capital de telles sociétés, ils s'évertuent à réduire le risque du mauvais conseil et à proposer à leurs clients chefs d'entreprise des solutions qu'ils ont eux-mêmes élaborées. En sus d'un choix éminemment rationnel, cette implication est justiciable d'une réflexion personnelle de ces deux praticiens à l'aune de leur propre situation socio-patrimoniale. Quinquagénaires, PDG de leurs SA d'expertise-comptable, dignes représentants d'une génération-pivot aisée et férus de placements, ils ont identifié leurs propres attentes de prévoyance à celles de leurs clients, comme si leur appartenance à la même communauté des indépendants, partageant des projets similaires, avait servi de détonateur à leur stratégie de diversification professionnelle. Nous serions donc tenté d'affirmer que leur décision ne repose pas que sur la simple recherche de profit ou de croissance, mais aussi sur la conjonction de facteurs démographiques et psycho-sociaux.

Pour le quatrième enfin, un peu comme le premier, l'internalisation des services résulte d'un processus d'acculturation économique. Exerçant ses talents pour une enseigne bancaire qui sélectionne ses clients sur un patrimoine d'une valeur d'au moins 500 000 francs, il relaie le message d'un modèle anglo-saxon qui vise à consolider les prestations de base tout en multipliant les « *services différenciants* ». Rapidité et réactivité, face aux demandes et projets des clients, apparaissent alors comme deux maîtres-mots et des règles draconiennes de réponse à la clientèle sont décrétées en interne. D'où la présence dans son département d'un aréopage de juristes familiers du droit civil, fiscal et des contrats, de spécialistes de la finance, de la gestion et du marketing, tous confirmés, recrutés sur leur expérience et leur itinéraire dans les meilleures écoles ou universités.

Dans ces conditions, il est très facile à cette équipe de rédiger des statuts de SCI sans passer par un notaire ou un avocat. Le conseiller nous avoue à ce propos avoir réalisé son mémoire de 3^{ème} cycle sur les techniques civilistes dans la gestion de patrimoine. Son aisance dans le domaine rédactionnel l'invite ainsi à concevoir la position du notaire dans le système sous un aspect étonnant. Il déclare en effet « *s'en servir uniquement pour l'enregistrement* », c'est-à-dire pour l'enregistrement fiscal doublé de l'immatriculation au RCS. Si le notaire ne fait pas partie des prescripteurs directs de la banque, nous avons du mal à nous persuader

que l'officier ministériel, habité par sa déontologie et son statut de concepteur, s'accommode sans rechigner de cette simple mission administrative, du rôle d'instance de confirmation, ou, pour reprendre les mots de l'enquêté, d'être « *le maillon en bout de chaîne* ». Ceci est d'autant plus probable que le notaire choisi est docteur en droit, membre actif de la Chambre et commentateur estimé de nombreux arrêts de jurisprudence civile. A bien des égards, nous pourrions déceler dans cette attitude « hétérodoxe » l'influence d'une représentation négative du monopole de la profession notariale (cf. § 8.3). L'aménagement du recours notarial s'afficherait comme un moyen de canaliser la concurrence existant entre ces deux praticiens du conseil. Mais la contradiction demeure. Le conseiller et son équipe pourraient tout à fait rédiger des statuts chirographaires, prêts à l'enregistrement, surtout qu'ils assistent en tant qu'observateurs à chaque Congrès des Notaires de France. Il ne le font pas car le notaire détient encore chez beaucoup de leurs clients une image traditionnelle de sérieux et qu'il est le seul juriste à ce jour autorisé à instrumenter des actes sociétaires. Tandis que certains enquêtés – souvenons-nous d'un conseiller indépendant déjà cité [PRAT 25] – se plient au recours notarial par conviction, d'autres y adhèrent par tactique ou compromis. L'interprofessionnalité devient dans ce cadre contrainte par les préférences et les attachements d'une clientèle qui « a toujours raison ».

Informer, initier et éveiller

Nous avons admis plus haut l'idée selon laquelle les relations pluridisciplinaires pouvaient induire des effets de connaissance et aider à raffiner des montages sociétaires. Si nous ajoutons à cela le fait que le recours à certains praticiens puisse, par moments, être « arrangé » à des fins stratégiques, nous pénétrons un univers où professionnalisation, rationalité et socialisation s'entremêlent.

Dit autrement, l'implication réticulaire laisse la porte ouverte à des attitudes pédagogiques plus ou moins accusées. D'après ce que nous avons pu observé dans le fil de l'enquête, ce sont surtout les conseillers en gestion de patrimoine qui développent ce type de postures. Ceci s'interprète d'autant mieux qu'ils cherchent une position d'acteur légitime dans la constellation du conseil patrimonial, que la récente émergence de leur profession les incite à vouloir s'intégrer plus rapidement en proposant des argumentaires ou des grilles de lecture de la réalité patrimoniale-sociétaire plus originaux. En mettant l'accent sur les bénéfices d'une approche patrimoniale globale – quelle que soit sa (re)formulation – ils ambitionnent non seulement d'honorer les projets de leurs clients, mais aussi de redéfinir l'actuelle allocation des ressources professionnelles, de réduire une espèce d'asymétrie

informationnelle. Afin d'inspirer le respect, leur pédagogie se dédouble donc : *ils doivent (r)éveiller le prescripteur pour (r)éveiller le client.*

« On a un notaire avec qui on a développé une relation spécifique. A Montélimar, on a aussi un notaire sur place qui est tout à fait compétent, ce qui n'est pas toujours le cas entre parenthèses, mais c'est valable dans toutes les professions, c'est-à-dire qu'il y a des notaires qui ont des positions différentes, donc chacun défend ses arguments. Quand on arrive à nous montrer que c'est pas l'intérêt du client, on suit la position du professionnel, il n'y a pas de raison, mais on aime bien aussi que ça soit l'inverse. C'est malheureusement rarement le cas parce que le notaire aime bien souvent avoir le dernier mot. On fait des efforts dans ce sens. Mais quand même, dans la majorité des situations, on arrive à trouver un compromis et à faire valider la position la plus intéressante. La position du client est importante aussi. Il nous est d'ailleurs arrivé d'aller contre la position d'un notaire ou d'un expert-comptable et le client a tranché entre notre faveur, malgré l'opposition de son conseil habituel [...] »

[Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 28]

« [...] Le notaire, il a un rôle de conseiller familial. Patrimonial, il essaye mais ils n'ont pas les compétences. Je suis désolé de dire ça comme ça, mais c'est vrai. Alors loin de moi l'idée d'être virulent ou agressif envers eux, au contraire, parce qu'ils ont un domaine d'activité où ils sont de remarquables professionnels [...] Il leur manque certaines compétences techniques et fiscales. C'est là-dessus qu'on peut travailler en commun. On peut vraiment faire du bon travail et avoir une notion de service. Alors il y a des études notariales qui ont décidé de s'associer avec des conseillers en gestion de patrimoine. Tout ce qu'on a vu jusqu'à présent, ce sont des montages tellement alambiqués que c'est irréalisable et les clients n'y comprennent plus rien. La difficulté pour eux, c'est de savoir quel conseiller prendre, avec quelles compétences. Alors quand on prend des gens qui sortent de formations extrêmement théoriques, très forts en droit civil, eh bien le souci c'est qu'ils n'ont aucune expérience et aucune relation entre cette théorie et la mise en pratique face au client [...] »

[Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 28]

Mais la pilule de l'approche globale n'est pas toujours facile à avaler pour des praticiens accoutumés à travailler depuis longtemps, parfois avec succès, avec leurs propres méthodes. La réussite de l'initiation à un mode de travail holistique nécessite une âpre négociation. Certains prescripteurs peuvent avoir du mal à accepter les indications données, à se familiariser avec une démarche qu'ils jugent trop normative ou trop rationnelle. Les

propos du conseiller trahissent un choc des argumentaires, faisant que chaque partie est prise dans le tourbillon de la concurrence intellectuelle et peut réagir en fonction de son amour-propre. L'effet inverse à celui recherché peut alors se produire puisque, si chacun reste campé sur ses positions, le message s'étiole et la confusion gagne le client. Jusqu'à une certaine limite, au-delà de laquelle il préfère se retirer, il ne se défausse toutefois pas de ce qu'il estime être une responsabilité. Il désire vivement promouvoir une prescription cohérente. Les notaires ne sont pas les seuls praticiens qu'il aspire à « former ». A brève échéance, il cible également les avocats, les experts-comptables et les promoteurs immobiliers, tous membres de son réseau. Il veut faire évoluer des mentalités qu'il perçoit comme immobilistes.

Accompagné d'éminents juristes, un autre enquêté [PRAT 35] s'est lancé dès 1994 dans la formalisation de ce créneau pédagogique. Il a créé un GIE d'assistance juridico-patrimoniale à destination de tous les praticiens qui feraient la démarche d'y adhérer. Précisément, ce groupement est né du constat que la pratique de l'optimisation patrimoniale n'était pas donnée à tout le monde, au vu, *dixit*, d'« expériences quelquefois désastreuses ». D'où la volonté aristocratique de « réunir les meilleurs » dans un groupe de réflexion et d'action : praticiens et universitaires chevronnés, reconnus pour et par leurs nombreuses publications dans le domaine du droit patrimonial et leurs statuts de formateurs au sein des plus hautes instances notariales⁴⁷¹. Allons un peu plus loin en disant qu'au départ il s'agit un club d'amis qui, plus devant l'urgence d'une situation que par simple réflexe économique, s'est progressivement organisé.

S'adressant aux différents acteurs de la constellation du conseil patrimonial, le GIE fonctionne comme un bureau d'études chargé de réaliser des diagnostics patrimoniaux pour les membres de son réseau. Son noyau dur est souvent sollicité lorsqu'un praticien ne trouve pas de solution adéquate au projet d'un client ou que le montage qu'il propose lui paraît déficient. Aussi faut-il que le praticien fasse preuve d'humilité, prenne conscience de ses limites – ce qui, comme nous le verrons *infra*, n'est pas chose évidente. A partir de là, l'existence d'une telle structure se trouve justifiée, d'une part, par une inégale distribution du stock des connaissances et des compétences patrimoniales-techniques, d'autre part, par la complexité des montages des clients. Concrètement, l'offre de solutions dérive d'un travail collégial où chaque membre du noyau dur avance ses propres préconisations. La

⁴⁷¹ A travers cet exemple, notons que notariat et conseil patrimonial entretiennent un lien historique qui n'apparaît pas de prime abord quand nous interrogeons des praticiens pourfendeurs des prétendues incompétences et incuries des notaires en matière de conseil patrimonial. Cf. *infra*, § 8.3.

diversité des consultations conduit à une sélection « négociée » de la meilleure solution envisageable pour le praticien demandeur. Pour homologuer ses actions, le GIE s'appuie sur 3 types de prestation⁴⁷² :

- 91) la *consultation*, qui consiste dans la mise en œuvre de missions d'assistance technique fondées sur des audits et des stratégies patrimoniales, mais aussi sur la validation de montages déjà établis par les praticiens. Ceux-ci ne sont absolument pas démarchés ; la sollicitation relève de leur seule volonté et/ou d'une appartenance réticulaire ;
- 92) la *formation*, qui réside dans l'organisation de séminaires ou de colloques thématiques aux quatre coins de la France. Ces manifestations s'apparentent à de véritables tribunes à travers lesquelles des intervenants issus du noyau dur font étalage de leur habileté et diffusent, auprès d'un public averti, les rudiments des dernières innovations patrimoniales ; ils divulguent à leur auditoire des « *astuces, trucs et stratégies* ». Ici aussi, ce sont encore les praticiens qui, par l'entremise de leurs instances ordinales locales, mandent le GIE. Les séminaires et les colloques favorisent la prise de contact avec le GIE et peuvent amorcer, si ce n'est déjà fait, une mise en réseau durable. La relation ainsi nouée peut aboutir à des consultations ultérieures ou bien à l'utilisation du fond documentaire du GIE ;
- 93) la *documentation*, qui s'articule autour d'une revue de presse et de dossiers thématiques. Il constitue des supports d'action pour un praticien qui n'a pas forcément le temps, de son côté, de compulser la littérature juridique. Les commentaires de lois et arrêts de jurisprudence sont classés par thème et période. Régulièrement mis à jour, le support documentaire permet au praticien qui l'achète de s'informer sur les évolutions légales de la fiscalité, de l'abus de droit, de l'assurance-vie, du démembrement de propriété, de l'immobilier d'entreprise, des techniques de transmission, des sociétés patrimoniales, des retraites, de la gestion internationale d'actifs, des notions de déontologie, de responsabilité et de concurrence professionnelles.

Comme tous les groupements de professions libérales, le GIE en question n'est pas autorisé à faire de publicité. En conséquence, pour se faire connaître, il table sur le réseau des praticiens adhérents. Il joue sur une réticulation bi-modale. *Primo*, il interpelle périodiquement les membres de la première heure sur les services et innovations proposées. *Secundo*, il entretient sa collaboration avec une centaine d'études notariales⁴⁷³ et prépare, grâce à des mailings, un élargissement à des cabinets d'expertise-comptable et de conseillers indépendants. La satisfaction supposée que les primo-membres retirent des

⁴⁷² 3 prestations qui ressemblent à s'y méprendre aux 3 axes organisationnels du pôle ingénierie patrimoniale de la LBGP. Cf. *supra*, § 8.1, « Un marché en voie de professionnalisation accélérée ».

⁴⁷³ Soit 1 300 notaires sur les 7 500 répertoriés en France (17,3%).

prestations fournies doit servir de moteur à de nouvelles adhésions. Le *bouche à oreille* est au cœur d'une stratégie procurative conjuguant prescription et cooptation. Son efficacité se mesure notamment à l'aune de la fréquentation assidue aux colloques et séminaires. Il s'agit d'un vecteur de communication et de renforcement du réseau propre à beaucoup d'organismes handicapés par une réglementation commerciale stricte.

Quoi qu'il en soit, l'orientation didactique prise par le GIE ne s'arrête pas là. En s'assignant comme objectif indirect de former des praticiens, il souhaite « *casser les habitudes* » de la plupart des clients. En effet, d'après l'enquête, ceux-ci appréhenderaient le conseil comme un acte gratuit. Non seulement ils ne seraient pas à l'aise avec les concepts de l'optimisation patrimoniale, mais de surcroît leurs représentations du conseil auraient été largement faussées par l'action commerciale des établissements bancaires et financiers, plus soucieux de placer des produits que de conseiller au sens « noble » du terme. Pour éviter une confusion des genres, c'est-à-dire pour instruire sur le fait que le conseil patrimonial n'est pas qu'une rentabilisation d'actifs mais aussi « *l'optimisation de la relation juridique entre une personne et son patrimoine* », le GIE compte sur le relais de praticiens résolus.

De l'humilité à la frustration

L'interprofessionnalité et la prescription ne deviennent réellement efficaces que si les praticiens, s'inscrivant dans leurs réseaux, se convainquent des profits matériels et symboliques qu'ils en retireront. L'approche est donc utilitaire. Pourtant, à la lumière des attitudes pédagogiques décrites, le résultat escompté sous-tend un état d'esprit où la modestie le dispute à l'intérêt le plus élémentaire.

D'aucuns, croyant par orgueil en la justesse de leurs compétences, peuvent opérer quelques concessions quand les montages auxquels ils sont confrontés sont trop sophistiqués pour eux et que le spectre de la responsabilité professionnelle rôde :

« [...] On part plus volontiers sur des avocats ou des experts-comptables pour le montage lui-même que sur des notaires. Ce qui se passe, c'est qu'on n'est pas omniscients. On a des compétences, on est conscient, mais il y en a certaines qu'on ne détient pas. On n'outrepasse pas notre conseil parce qu'on a une responsabilité de conseil. Vous savez, il y aurait quoi que ce soit dans notre activité, que ça concerne les SCI ou tous nos actes de gestion, on reste responsable. Donc on fait appel à des spécialistes pour des montages plus complexes, lorsque les SCI sont par exemple attachées à des holdings ou lorsque les situations patrimoniales sont tellement complexes qu'elles

nécessitent des techniques juridiques plus élaborées [...] »

[Conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaire étrangère, PRAT 26]

Cela étant, cette humilité, qui hâte une mise en réseau, est un peu différente de celle dont doivent faire preuve les praticiens adhérant à la logique d'assistance déployée par le GIE. Au fil de ses interventions consultatives, le noyau dur est confronté à deux attitudes :

Q – Lorsqu'un praticien vous consulte, c'est qu'il a un problème qu'il n'arrive pas à résoudre. Est-ce qu'il n'est finalement pas trop dépendant de vous ?

« Si vous voulez, vous avez deux types de personnes. Vous avez ceux qui disent « si je sollicite un tiers, c'est quelque part reconnaître mon manque de compétence » et qui se disent « je suis décrédibilisé », et il ne fait pas souvent appel à nous. Et vous avez les autres qui disent « eh bien finalement, n'ai-je pas intérêt, si certaines dimensions du dossier ne sont pas de ma compétence, à faire appel à une structure qui apporterait une réponse adaptée aux besoins de mon client ? ». Le problème c'est de se dire « quel est mon job à moi ? C'est de satisfaire le client ou pas ? ». Si on considère que c'est ça, il n'y a aucune raison de se poser des questions et le professionnel lui-même peut dissimuler notre intervention. Plus nous arriverons à développer l'image de F. (le GIE), plus le professionnel se crédibilisera en nous faisant intervenir puisqu'il dira « écoutez, moi je suis intervenu avec une structure qui est bien assise sur le marché, qui est réputée ; j'ai préféré bosser avec eux ». Après c'est un problème de présentation je crois »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

Soit ils rencontrent des praticiens lucides sur leur rationalité limitée, qui agrèent le principe de la délégation ; soit ils rencontrent des praticiens affichant un sentiment empreint d'hésitation et de frustration. Mais les choses ne sont pas aussi claires que l'enquêté le voudrait car même des praticiens *a priori* humbles peuvent se montrer tourmentés et solliciter le GIE à contre-cœur. Avant de rentrer en contact, ils multiplient les efforts pour échafauder leurs propres préconisations techniques, même si leur savoir-faire demeure fragmentaire. Il en va de leur crédibilité auprès de clients fidèles, pressants et de plus en plus avisés, qu'ils ne veulent pas décevoir. Écoutons l'objection de l'enquêté :

« Nous on s'interdit toute relation avec le client. Nous ne prendrons contact avec le client que si le praticien nous le demande, et pas s'il nous y autorise parce que nous on ne fait pas de démarche en la matière. Ça doit toujours venir de lui [...] »

« Certains professionnels qui nous consultent se disent « comment voulez-vous que je présente à mon client si je veux le convaincre de le faire ? ». Donc certains nous demandent de venir présenter

la consultation. Mais ça, c'est à la libre discrétion du professionnel. C'est nous qui nous mettons à sa disposition. Et c'est vrai qu'en plus on le fait, j'espère, avec suffisamment de diplomatie pour que lui-même se sente valorisé. On va alors tout faire pour le mettre en valeur auprès de son client. Nous de toute façon, on n'a pas pour ambition de revoir ce client-là mais plutôt le professionnel qui nous a sollicité. Et puis comme il nous a sollicité, on doit avoir un comportement adéquat. Mais c'est vrai que malgré tout, c'est quelque part un frein dans nos débouchés d'avoir des professionnels qui ne reconnaissent pas leur manque de compétences. C'est un problème purement humain »
[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

A notre avis, la possible frustration du praticien est plus qu'un effet émergent induit par la participation à un système d'interdépendance. Elle en est l'un des effets pervers. Les praticiens peuvent éprouver cette médiation comme une perte de prestige ou, cas extrême, une humiliation. C'est pourquoi, le GIE poursuit sa mission pédagogique en essayant de déjouer les frustrations par une garantie de confidentialité et par un rejet du court-circuitage. La relation suppose d'autant plus de tact que la pérennisation du lien avec le praticien est une condition *sine qua non* de sa prospérité ou de sa « victoire identitaire »⁴⁷⁴. Rien ne lui est plus vital que l'institutionnalisation d'une récurrence partenariale débouchant sur la mise en place d'un contrat d'assistance technique⁴⁷⁵.

Aussi s'ingénie-t-il à valoriser ou re-crédibiliser le geste du praticien afin de dédramatiser la situation. Pour ce faire, s'il pose les jalons d'une stratégie patrimoniale, il laisse au praticien le soin de la rédaction ou de la mise en forme avec son propre vocabulaire et ses propres habitudes juridiques⁴⁷⁶. Le praticien ne doit plus se percevoir comme un mandataire impuissant – sachant qu'à terme cette impuissance peut décevoir le client et précipiter sa défection (cf. *infra*, chapitre 9, § 9.2) – mais comme un acteur d'un réseau ou d'un système dont il est l'articulateur. Nous terminerons là-dessus en disant que le lien social symbolise à

⁴⁷⁴ Nous empruntons l'expression à Joseph KASTERSZTEIN, « Les stratégies identitaires des acteurs sociaux. Approche dynamique des finalités », *op. cit.* Il entend par là « les finalités poursuivies par les acteurs lorsqu'ils tentent de faire accepter, reconnaître, valoriser puis imposer une structure », structure qui – nous rajoutons – peut être remise en cause.

⁴⁷⁵ Dans ce contexte, la relation GIE/praticien/client représente ce que Mark GRANOVETTER appelle une « triade interdite », ou du moins peu probable. En effet, le praticien A serait fortement lié au GIE B et au client C, sans que ceux-ci aient de liens. Les liens que B et C peuvent nouer, par le truchement de A, restent exceptionnels. Dans cette perspective, la relation entre B et C incarne un « trou structural » au sens où Ronald BURT l'entend, à savoir « une relation non redondante entre deux contacts ». L'analyse en termes de trou structural est moins pertinente pour qualifier la relation entre A et B puisque B – le GIE – cherche une redondance relationnelle à tout prix. Nous poserons que la majeure partie des relations interprofessionnelles d'affaires sont dans ce cas, qu'elles soient formelles ou informelles. Pour les définitions des concepts de « triade interdite » et de « trou structural », cf. Alain DEGENNE et Michel FORSE, *Les réseaux sociaux*, *op. cit.*, respectivement p. 227 et p. 138.

⁴⁷⁶ Le rôle de l'expert n'est-il pas paradoxalement de « consolider les « savoirs ordinaires » des personnes pour en faire des usagers sérieux d'une compétence experte et en même temps de souligner la coupure qui les sépare » ? Cf. Jean-Yves TREPOS, *La sociologie de l'expertise*, *op. cit.*, p. 29.

la fois un adjuvant et un dépassement du lien marchand. Par l'ébauche d'un triangle personnalisation/proximité/disponibilité, ce sont la confiance, la fidélité et la transparence qui sont en jeu.

8.3 Rapport à la SCI, rivalités professionnelles et moralité des rôles

Derrière le décryptage des relations inter-praticiens auquel nous venons de nous livrer, le lecteur aura sans nul doute pressenti la fragilité de leur équilibre, surtout quand la logique de la formalisation juridique entre en collision avec des logiques de l'habitude et/ou avec des attitudes « égotistes ». En reprenant le vocabulaire de l'économie des conventions nous dirons à ce sujet que « *la coordination est incertaine* »⁴⁷⁷. L'éveil à de nouvelles problématiques techniques et relationnelles relève souvent de la gageure ; les praticiens les plus « *novateurs* » ont moins intérêt à froisser l'orgueil des « *gardiens des traditions* »⁴⁷⁸, sachant que ceux-ci détiennent un certain pouvoir, qu'à ciseler un « ordre négocié ».

De ce fait, les discours des praticiens rencontrés reflètent très souvent une tension entre deux postures. D'une part, ils acquiescent ouvertement au principe d'une interprofessionnalité tout en n'abdiquant pas leur individualité et en niant quelque peu le constat d'une allocation différentielle des compétences. D'autre part, de par leur immersion dans le monde des affaires et leur credo libéral, ils vantent les vertus de la concurrence tout en n'omettant pas de rappeler les devoirs professionnels des uns et des autres et les limites des territoires sur lesquels il est *éthiquement* répréhensible de « braconner ». Ils ont beau se débattre dans un monde des affaires où les états d'âme ne sont pas toujours les bien venus, ce n'est pas un prétexte à une tolérance excessive.

Ces deux ordres pratiques et cognitifs nous préoccupent particulièrement parce qu'ils mettent l'accent sur le fait que « *les frontières des compétences sont perpétuellement en débat* » et que, dans le but de faire valoir son identité, un praticien peut avoir tendance à « *réduire le travail d'un concurrent à une version (incomplète) du sien* »⁴⁷⁹. En outre, ils

⁴⁷⁷ Cf. « L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences sociales », *Problèmes économiques*, La Documentation française, n° 2.838, 7 janvier 2004, p.1-8.

⁴⁷⁸ Cf. Yves DEZALAY, *Marchands de droit*, op. cit., p. 240.

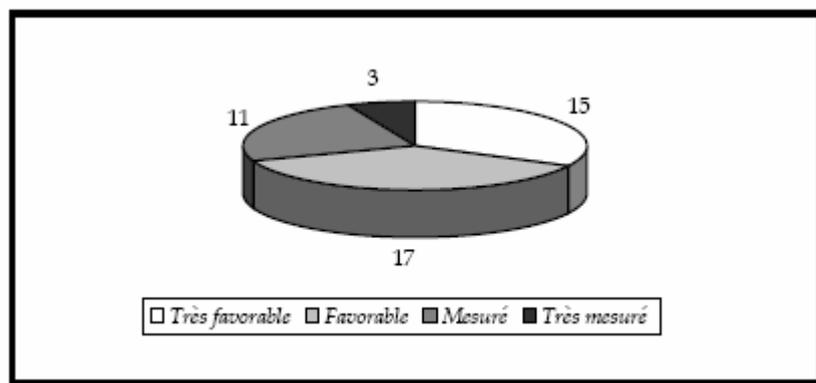
⁴⁷⁹ Cf. A. ABBOTT, cité par Claude DUBAR et Pierre TRIPIER, *Sociologie des professions*, op. cit., p. 134-136. Ces citations sont extraites de son ouvrage *The System of the Professions. An Essay of the Division of Expert Labour*, 1988. Nous trouvons la même idée chez Bernard ZARCA lorsqu'il avance que les identités professionnelles se bâtissent sur une « *dialectique du même et de l'autre* », Cf. « Identité de métier, identité artisanale », op. cit.

nous aident à cerner des rivalités qui peuvent certes nuire à la dynamique du rapprochement interprofessionnel mais qui, bien au-delà, démontrent l'existence de divers principes d'action ou, pour parodier Monique Canto-Sperber, d'un « pluralisme moral »⁴⁸⁰.

Des représentations discordantes de l'usage sociétaire

L'examen du rapport entretenu à la technique sociétaire nous amène à faire un premier pas dans cette direction. Il peut être considéré comme une entrée possible, étant donné que ce qui caractérise chaque praticien c'est une croyance en la justesse de ses préconisations et solutions. 4 catégories ont ainsi pu être dégagées [Cf. Graphique 11].

Graphique 11 – Le rapport entretenu à la technique sociétaire par les praticiens enquêtés



Parmi les 46 praticiens rencontrés, 15 et 17 apparaissent respectivement « très favorables » et « favorables » à la SCI, contre 11 « mesurés » et seulement 3 « très mesurés »⁴⁸¹. Si nous joignons les deux premières classes, nous remarquons que près de 70% des praticiens enquêtés ont une bonne image de l'outil, ce qui se traduit en acte par des montages fréquents ou une grande familiarité technique. Cependant, il convient d'apporter une double précision. D'abord, en dépit de leur enthousiasme, tous les enquêtés ne montent pas invariablement des SCI et peuvent se borner à un conseil plus ou moins formel. Leur opinion peut aussi, ici, être influencée par une connaissance simplement spéculative ou intermédiée des avantages de la SCI. Ensuite, la limite entre les « très favorables-

⁴⁸⁰ Cf. Monique CANTO-SPERBER, « Philosophie morale et éthique professionnelle » in Marie-Anne FRISON-ROCHE (dir.), *Secrets professionnels*, op. cit., p. 103-117.

⁴⁸¹ Les éléments qui nous permis de forger ces types simples sont les mêmes que ceux qui nous aidé à hiérarchiser *supra* – chapitre 5, § 5.4, Tableau 39 – les motifs de constitution sociétaire allégués par les porteurs de parts PDP.

favorables» et les « mesurés » semble assez ténue ; une mauvaise expérience, un montage qui se dégrade, et l'attitude saisie à l'instant *t* peut basculer.

Tandis que pour certains la SCI est perçue comme un outil qui a fait ses preuves, qui dénoue bien des dilemmes patrimoniaux – qui présente donc tous les attributs d'une panacée –, pour d'autres il est à manier avec précaution. C'est du moins ce que pense ce notaire, pourtant rompu à l'utilisation des techniques civilistes⁴⁸² :

« Depuis une quinzaine d'années, certains praticiens mettent la SCI à toutes les sauces. Ils font une SCI pour tout et n'importe quoi. Donc on peut parler de phénomène de mode mais il faut faire attention parce qu'à force de trop en faire on éveillera – c'est ce qui est en train de se passer –, on éveillera la curiosité du fisc et on aura un retour de bâton [...]. Je ne critique pas, je ne prétends pas détenir la vérité. Voilà seulement mon intime conviction, voilà ce que je pratique. D'autres, je vous dis, ils en font pour tout et n'importe quoi. Enfin quand je dis « tout et n'importe quoi », il ne faut pas mal le comprendre. Ce n'est pas vraiment une critique, c'est une philosophie que je n'ai pas »
[Notaire, PRAT 7]

Bien qu'il ne paraisse pas très à l'aise dans la critique, vu que nombre de ses confrères notaires sont friands de montages sociétaires et sont eux aussi à l'origine d'un phénomène de mode, il prend à parti les praticiens qui constituent des SCI de façon standardisée et dans une perspective essentiellement marchande. Nous y reviendrons. D'où sa volonté d'y recourir de manière réfléchie, quand le contexte s'y prête au mieux, en invoquant ses compétences juridiques et ses propres astuces.

Ce que ses propos tendraient pour le coup à nous montrer, c'est la coexistence d'inconditionnels « circonspects » et d'inconditionnels « suivistes », ces derniers, très éloignés de la logique du « sur-mesure » et plutôt routiniers, croyant envers et contre tout que la SCI est une solution unique applicable à des situations patrimoniales hétérogènes, et, qui plus est, source d'honoraires faciles. Dans ces conditions, cette catégorie de praticiens déploierait une *éthique de la conviction* au détriment d'une *éthique de la responsabilité*⁴⁸³. Ils agiraient sans vraiment s'intéresser aux effets risqués de leur conduite, c'est-à-dire à la remise en question partielle par l'Administration fiscale et le pouvoir législatif de la ductilité de l'outil. Surprenant effet de renversement ! L'un des experts-comptables du corpus [PRAT 19] va même plus loin dans la réflexion puisque, *a contrario* de la plupart de

⁴⁸² Sa confrontation à des querelles entre des frères associés, dues à un blocage organisé dans les statuts, alimente aussi son attitude « mesurée ». Cf. *infra*, chapitre 11, § 11.2.

⁴⁸³ Cf. Max WEBER, *Le savant et le politique*, Paris, UGE, « 10/18 », 1994 (1963).

ses confrères, il préfère, dans le cas d'investissements conjugaux, approuver des indivisions. Plutôt que d'avoir le réflexe facile du montage sociétaire, il s'en remet à l'essence juridique d'une acquisition communautaire, la nature conjugale ou familiale d'un projet patrimonial immobilier rendant vaine l'importation de règles de gestion objectives⁴⁸⁴ :

Q- Dans quelles circonstances êtes-vous amené à conseiller la SCI ?

« Quand il y a des associés... C'est l'achat d'un bien immobilier avec des associés, voilà. Quand c'est une vraie association si vous préférez. Sinon quand c'est entre époux, en général je préconise l'indivision »

R – Pour quelles raisons ?

« Pour moi, le fait d'acheter un bien en commun, c'est déjà de l'indivision. Quand il y a besoin d'avoir une règle de gestion, je crée une SCI, c'est tout. Sinon, souvent, il n'y a pas d'intérêt. Si on fait une SCI, c'est uniquement pour gérer une indivision »

[Expert-comptable, PRAT 19]

L'enjeu de la consultation juridique et de la rédaction d'actes

Les jugements de valeur émis par les praticiens sur l'action de certains de leurs confrères, concurrents et « voisins » contribuent à alimenter une *disqualification* autant technique que morale. En succombant au sirènes de la défiscalisation et du seul profit et en ne mettant pas en branle tout leur potentiel créatif – signe distinctif des professions libérales –, d'aucuns élaborent des montages sociétaires dont la nature juridique intrinsèque est dévoyée. Mais, plus profondément, les rivalités se tissent sur une critique de ce qui est censé les identifier collectivement, à savoir la déontologie. Face aux opportunistes individuels, celle-ci peut se trouver désorientée. L'enjeu est alors autant de savoir qui crée de bonnes ou de mauvaises SCI que de se battre pour reconnaître qui peut proposer des consultations juridiques et rédiger des actes. Nous retombons ici sur la question centrale de la *déprofessionnalisation*, ou de la remise en cause des monopoles professionnels causée par des facteurs démographiques (arrivée en masse de nouveaux experts) et socio-culturels (la dispersion des savoirs)⁴⁸⁵.

⁴⁸⁴ Rappelons que notre travail part de l'hypothèse inverse. Si nous pensons, comme l'enquête que l'apport de règles exogènes se justifie davantage dans les associations partenariales, nous pensons également que les associations amicales et familiales peuvent y avoir intérêt. Sinon, rien les empêcheraient, dans l'absolu, de continuer à se complaire dans l'indivision. Nous renvoyons le lecteur au chapitre 2, § 2.3, et au chapitre 11 pour des illustrations concrètes.

⁴⁸⁵ Cf. Jean-Yves TREPOS, *La sociologie de l'expertise*, op. cit., p. 23 sq.

Pour mieux aiguiller le lecteur, il nous paraît inéluctable de revenir à la lecture du droit et de la législation. En effet, avant l'entrée en vigueur en 1992 de la loi portant réforme des professions juridiques et judiciaires (loi n° 90-1259 du 31 décembre 1990), la consultation juridique et la rédaction d'actes sous seing privé n'étaient régies par aucune réglementation *sui generis*. C'est pourquoi, afin d'enrayer la pratique abusive du droit par des personnes dépourvues de toute qualification, des conditions réglementaires plus strictes ont été édictées⁴⁸⁶. Sans trop entrer dans le détail, nous pouvons dire que la loi impose la possession d'une licence de droit ou, à défaut, la justification d'une compétence juridique appropriée à la consultation juridique et à la rédaction d'actes. D'ailleurs, toutes les professions juridiques réglementées sont réputées détenir cette compétence juridique. En revanche, les professionnels non réglementés se voient accorder une habilitation pour la pratique du droit à *titre accessoire*, uniquement par arrêté et après avis d'une commission d'experts.

A côté des professions juridiques et judiciaires qui sont légalement autorisées à offrir consultation et rédaction (avocats, avoués, notaires, huissiers de justice, commissaires-priseurs, administrateurs et liquidateurs judiciaires), nous trouvons par conséquent toute une série de professions qui, bien qu'elles aussi soient organisées, ne sont autorisées à proposer ces services qu'à titre accessoire : experts-comptables, agents immobiliers, administrateurs de biens, architectes, géomètres-experts, banques et établissements de crédits, juristes d'entreprise, experts agricoles et fonciers.

Attardons-nous sur le cas des experts-comptables puisqu'ils sont les premiers concurrents des avocats et des notaires sur le terrain sociétaire. Dans son article 22, l'ordonnance du 19 septembre 1945 – confirmée en 1990 par le Garde des Sceaux lors de débats parlementaires – régissant la profession d'expert-comptable prévoit que ses représentants « *peuvent également donner des consultations, réaliser toutes études et tous travaux d'ordre statistique, économique, administratif et fiscal et apporter leur avis devant toute autorité ou organisme public ou privé qui les y autorise, et ce sans pouvoir en faire l'objet principal de leur activité, et seulement s'il s'agit d'entreprises dans lesquelles ils auraient des missions d'ordre comptable de caractère permanent ou ponctuel, ou dans la mesure où lesdites consultations, travaux et avis sont directement liés aux travaux comptables dont ils son chargés* »⁴⁸⁷.

⁴⁸⁶ Cf. « Consultation juridique et rédaction d'actes » in *Dictionnaire Permanent Droit des Affaires*, tome 1, Montrouge, Editions Législatives, 1997, p. 638-643.

⁴⁸⁷ *Ibid.*

Forts de cette marge de manœuvre soutenue par la loi, nous voyons mal les experts-comptables ne pas étendre leur champ d'intervention au conseil financier et patrimonial et à la rédaction statutaire. Comme le claironne un enquêté [PRAT 19] : « *je ne vais pas aider le client à faire le montage et envoyer le boulot aux autres !* », sous entendu aux juristes. Tout dépend alors de la manière dont la notion « d'accessoire » est entendue. Les tensions inter-praticiens qui en résultent proviennent de *dissensus interprétatifs*. L'interprofessionnalité perd de son attrait, devient *négative*, et en tant que système d'interdépendance induit un nouvel effet émergent : l'augmentation des actes non rédigés par des juristes. Impuissants devant l'infiltration du marché de la consultation et de la rédaction d'actes par les experts-comptables – *i.e.* le braconnage sur leurs « chasses gardées » –, les juristes se rangent derrière une soi-disant règle du jeu partenariale véhiculée par la division du travail :

« [...] Vous savez maintenant, tout le monde fait de tout. Carrefour vend des contrats d'assurance, vend des bagnoles. Alors est-ce qu'il faut acheter son contrat d'assurance chez Carrefour ? Je n'ai rien contre eux, pour acheter des marchandises, de la nourriture, mais pas pour l'assurance. Maintenant, les banquiers font de l'assurance, les assurances font de la banque, les banquiers font du juridique... Tout le monde veut grappiller sur le domaine des autres. Moi je dis que c'est quand même la qualité du conseil qui est importante. Dans notre métier, il n'y a rien d'autre. On vend du conseil et du savoir-faire. Donc je crois que ce n'est pas bien de grappiller. Moi je ne fais pas les bilans de société. Même si je sais les faire, ce n'est pas mon travail. En plus, ils risquent de ne pas être parfaits. Donc, j'envoie chez le comptable. Moi je pense que le comptable doit jouer le jeu aussi. C'est la concurrence un peu sauvage malheureusement »

[Notaire, PRAT 4].

Mais *quid* alors des limites de « l'accessoire » ? Les juristes ne sont pas dupes sur le fait que les experts-comptables s'engouffrent dans les interstices de la réglementation et associent la règle à une ressource plus qu'à une contrainte indépassable. D'un point de vue compréhensif, les experts-comptables donnent d'emblée une triple signification à leur infiltration : une économique car ils prennent des parts de marché ; une pratique car leur proximité avec les entrepreneurs, la force de leurs liens, les conduit naturellement à prodiguer du conseil, puis à le matérialiser ; une juridique car la loi leur permet d'exister dans un environnement normé. Ils en délivrent ensuite une autre plus impitoyable, plus discriminatoire, touchant presque aux aptitudes intellectuelles :

« Le problème de la querelle du chiffre et du droit, on est en plein dedans depuis quelques années. Moi, je considère que quand c'est un travail que peut faire une secrétaire d'avocat ou de notaire,

c'est tout à fait de notre compétence. Donc des SCI, les secrétaires d'avocats, elles en font à tour de bras, sans que les avocats n'interviennent jamais. On n'a jamais de dépôt des fonds à la banque, c'est très simple [...] Ils prennent tous des statuts-types qui figurent dans n'importe quel bouquin ou dans n'importe quel logiciel. Ils n'apportent rien de plus que nous, donc il n'y a pas de raison qu'on ne puisse pas en faire »

« [...] Je dirai qu'en général, le secrétariat juridique est mal fait par les notaires. Ils sont toujours très mauvais pour faire ce genre de document. Les SCI créées par les notaires, c'est une catastrophe ! Les statuts sont toujours très flous, on ne sait pas qui a la possibilité de faire quoi et en cas de cession de parts c'est toujours la croix et la bannière. A mon avis, ce n'est pas adapté à la vie courante. C'est une formulation trop juridique, trop théorique, trop surfaite. Je pense que les statuts-types qui existent dans les bouquins sont mieux faits que les actes que pompent les notaires (sourire) »

[Expert-comptable, PDP 8]

Cette restitution, un peu sous forme dialogique, des rivalités entre juristes et experts-comptables donne l'occasion de voir que le consensus interprofessionnel – en partie analysé dans la section précédente – peut être plus *supposé* que réel et que les *évidences statutaires* ne sont plus tout à fait partagées. Davantage que sur la présomption de compétence juridique ou les conditions fixées par arrêté, le secret professionnel et une assurance financière de responsabilité, la réglementation de la consultation juridique et de la rédaction d'actes à titre habituel et rémunéré s'appuie sur un sens de la moralité. Lorsque celui-ci est estimé bafoué, il n'est dès lors pas improbable de voir les praticiens les plus « meurtris » ester en justice par le biais de leurs instances ordinales :

« [...] Vous regarderez, mais il vient d'y avoir un arrêt de la Cour de Cassation du 19 février 1999 qui concerne un type que je connais bien, qui s'appelle D., et qui habite à Lhomme dans le Nord. C'est un truc qui dure depuis 10 ans et ça vient juste d'être réglé par la Cour de Cassation, toutes chambres réunies. Vous regarderez s'ils ont le droit de faire du juridique ! [...] Il faisait du juridique à tour de bras et à l'époque j'étais conseil juridique et je me trouvais à Lhomme. On lui est rentré dans le lard (sic) avec l'Association Nationale des Conseils Juridiques. Il a perdu en première instance alors il a fait appel, mais on a gagné en appel. Il a fait cassation, il est allé en cour de renvoi mais il a perdu. Bon, ils ont le droit de faire du juridique mais accessoire aux chiffres, c'est-à-dire par exemple si l'un de leurs clients, dont ils arrêtent le bilan, veut mettre son fonds en location-gérance. Ça, ils ont le droit de le faire, tout comme constituer une SCI. Mais du juridique pour du

juridique, non »

[Avocat d'affaires, PRAT 10]

Le bref récit de cette affaire particulière prouve en définitive que, par le jeu des attaques/contre-attaques judiciaires, la définition de l'accessoire n'est pas prise à la légère et qu'elle peut être scrupuleusement commentée. En dehors des torts financiers qu'un tel empiètement génère, nous constatons que l'éthique professionnelle gagne en pertinence dans les situations conflictuelles⁴⁸⁸. Conséquence d'une rude concurrence marchande et intellectuelle, les *conflits cognitifs* s'apparentent à des *conflits de valeurs*. Par-delà les (ré)interprétations « biaisées » du licite, c'est une certaine idée de la probité et de la droiture qui est en discussion.

La « guerre du conseil » ou l'entreprise distinctive

L'affaiblissement des « pactes de non-agression » professionnels, en partie réalisés par la structuration de partenariats d'affaires, met au jour l'existence de ce qu'un enquêté conçoit comme une « *guerre du conseil* » [Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]. Chaque praticien représente une corporation dont le but est d'établir un monopole sur un segment spécifique du marché du travail et de faire reconnaître son expertise par un public relativement large. Il résulte de cette stratégie professionnelle collective des tentatives de « fermeture » culturelle et économique⁴⁸⁹. La fermeture en question affecte d'ailleurs aussi bien les rapports interprofessionnels qu'intra-professionnels.

Nous avons signalé plus haut le penchant des praticiens à dénigrer le « consumérisme juridique » d'une bonne partie de leur confrères et concurrents. Les conseillers en gestion de patrimoine diplômés, ainsi que quelques « voisins » notaires, concentrent leurs attaques sur la « *stratégie de supermarché* »⁴⁹⁰ des banques, voire d'importants gestionnaires

⁴⁸⁸ Cf. Monique CANTO-SPERBER, « Philosophie morale et éthique professionnelle », *op. cit.* Cf. aussi Marc MORMONT, « Pour une typologie des transactions sociales », *op. cit.* En reprenant les mots de l'auteur pour notre analyse, nous conviendrons que « *la transaction peut être analysée comme un rapport de forces dans lequel le pouvoir respectif de chaque partenaire est déterminé par sa capacité à mobiliser le droit pour justifier ses prétentions, mais aussi sa capacité à interagir avec l'autre et également par le degré auquel il est intéressé aux avantages de la transaction par rapport aux autres solutions* ». Dans le contexte de cette affaire, malgré plusieurs avertissements, aucun compromis n'a pu être trouvé, d'où le recours aux tribunaux.

⁴⁸⁹ Sur cette notion de « fermeture », cf. Claude DUBAR et Pierre TRIPIER, *Sociologie des professions*, *op. cit.*, p. 13-14 et p. 130. Pour eux, l'affirmation identitaire des professions relève d'un triple enjeu *cognitif, affectif et conatif*. Pour ce qui concerne le troisième enjeu, ils envisagent les professions comme « *des formes historiques de coalitions d'acteurs qui défendent leurs intérêts en essayant d'assurer et de maintenir une fermeture de leur marché du travail* ». Outre une évidente référence interactionniste, ils s'appuient sur les travaux de la sociologue américaine Magali SARFATI-LARSON.

⁴⁹⁰ Nous empruntons l'expression à Yves DEZALAY, *Marchands de droit*, *op. cit.*, p. 172.

immobiliers qui eux aussi agrémentent peu à peu la gamme de leurs services de base de l'expertise-conseil, des diagnostics et de la conception de montages financiers, immobiliers et patrimoniaux⁴⁹¹. Face à leur puissance financière et au fait qu'« on va plus souvent chez son banquier que chez son notaire » [Notaire, PRAT 5], ils développent des stratégies de niche – « séduire par l'innovation » [PRAT 35] – où l'« industrialisation » du conseil est proscrite. De même, ils prennent pour cible les praticiens les plus « laxistes » à leurs yeux, gros consommateurs de statuts-types ou dupliqués :

« J'en vois souvent des statuts de SCI qui ont été faits comme ça, sur le pouce, et qui sont vraiment mal faits parce qu'il n'y a pas ce qui faut. Les statuts de SCI, c'est 15-20 pages. Il y a plein de choses à régler : les problèmes éventuels de divorce, de décès, etc. Nous on sait faire tandis que le banquier ou l'expert-comptable, il prend des statuts-types. Vous savez, c'est pas dur de s'en procurer, il suffit d'aller dans une librairie. Pour moi, les statuts c'est du cousu main, c'est pas un acte standard. Même s'il y a des clauses qui reviennent dans tous, il y a quand même une réflexion à faire avec le client et il faut une adaptation à chaque cas particulier. En plus, ils peuvent évoluer, on peut les modifier. Quand il y a des changements dans une famille, on les reprend. Nous, on a le suivi derrière. Le banquier, lui, il va faire ça et ne plus s'en occuper après »
[Notaire, PRAT 4]

Chacun se plaît ainsi à « *approcher son métier par le haut* » [Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30] et à se désigner, quand bon lui semble, comme « *un empêcheur de tourner en rond* » [Avocat fiscaliste, PRAT 11]. En écornant la rationalité et les manières de faire de praticiens ou de vendeurs de produits obnubilés, à l'insu des clients, par leur chiffre d'affaires, ils se posent en représentants d'une « noblesse » professionnelle – « noblesse » qui est au demeurant renforcée par un « pedigree » : cursus scolaire, méthodes reconnues, appartenance syndicale, etc. Ceux qui suivent des chemins de traverse dans l'espoir de gonfler leurs émoluments – « *ils vendent du nirvana fiscal mais oublient le patrimonial* » [PRAT 11] – sont immédiatement perçus, sans autre forme de procès, comme des « roturiers », groupe hétéroclite s'il en est dans lequel affluent des « pirates » [PRAT 30], des « *imposeurs* » [PRAT 35], soit, en d'autres termes, des *usurpateurs d'identité*, maîtrisant mal la science des montages.

Oui mais voilà, même les praticiens présumés les plus « nobles » ne sont pas à l'abri des réprobations. Durant notre enquête, nous avons surpris, outre des conseillers en gestion de

⁴⁹¹ Cf. Marc BONNEVILLE, « Les mutations de la gestion immobilière urbaine : les nouvelles pratiques et les nouveaux acteurs », *op. cit.*

patrimoine (cf. *supra*, § 8.1), des avocats soulignent les « défauts » des notaires. Citons l'un d'entre eux [Avocat fiscaliste, PRAT 11] :

Q- Vous entretenez des contacts avec les notaires ?

« Moins »

R- Moins qu'avec les experts-comptables ?

« Ah oui parce que je pense que culturellement on est plus proches de l'expert-comptable que du notaire »

R- Culturellement ?

« On a une culture de l'entreprise qui est beaucoup plus commune avec l'expert-comptable qu'avec le notaire. Le notaire à mon avis, il a découvert l'entreprise il n'y a pas longtemps (rires). C'est rare les études notariales qui comprennent l'entreprise [...] Par exemple, nous on intervient souvent chez nos clients, on est très souvent à l'extérieur, dans l'entreprise. Le notaire, lui, il est dans son étude. Bon maintenant il y a des notaires qui ont compris et qui rentrent sur le marché »

R- En plus vous êtes les seuls avec eux à pouvoir rédiger des actes de société ?

« Oui sauf que malheureusement – c'est un point de vue personnel qui n'engage que moi et même pas le cabinet – les notaires aujourd'hui ont quand même la chance d'avoir le monopole des actes pour tout ce qui concerne l'immobilier. Ce qui fait que par exemple une SCI, eh bien le notaire il va essayer de la monter lui-même. Il va rédiger l'acte de transaction immobilière et va dire à son client « je vous fais la SCI dans la foulée ». Alors que nous, on n'a pas ce monopole. On peut faire la SCI, on conseille le montage et après on est obligé de passer devant le notaire pour la rédaction et la signature de l'acte. Il y a quelque chose qui cloche ! »

[Avocat fiscaliste, PRAT 11]

Sur le premier plan, le notaire serait donc un « novice » du conseil aux entreprises qui redouble d'efforts pour pénétrer ce marché porteur et donc sortir de sa « sédentarité ». L'assertion de l'avocat nous renvoie aux analyses des historiens des professions juridiques qui font état de la présence des notaires sur ce marché depuis le début des années 1990 alors que les avocats et les experts-comptables y évoluent depuis près de 80 ans⁴⁹². Sur le second plan, quand bien même les avocats font partie des professions réglementées autorisées à rédiger des actes sociétaires, les notaires profiteraient de leurs prérogatives immobilières pour glisser des montages. Manœuvre jugée ô combien insidieuse par un avocat qui, à titre personnel, attend avec impatience les futures directives européennes légiférant sur les

⁴⁹² Cf. Jean-Louis HALPERIN, *Avocats et notaires en Europe. Les professions judiciaires et juridiques dans l'histoire contemporaine*, Paris, LGDJ, « Droit et société », vol. 19, 1996, p. 293 sq.

monopoles professionnels. Ce à quoi les notaires se regardant comme les plus « *libertaires* » [Notaire, PRAT 7] auront beau jeu de rétorquer que le client a toujours le choix, qu'il peut solliciter un praticien reconnu ou bien décider de monter sa SCI lui-même, avec les risques d'erreurs que cela comporte. Ils n'auront pas l'intime conviction de lui avoir forcé la main.

A une autre échelle, il est des avocats qui, quoiqu'ils s'en défendent, avivent les rivalités et les clivages en recentrant le débat sur la question de l'« *initiative* » [Avocat fiscaliste, PRAT 12]. Ils considèrent que les notaires offrent du conseil patrimonial et des constitutions de SCI en manquant de repères théoriques et empiriques. Du coup, le conseil n'est plus tout à fait du conseil. Par exemple, en matière de transmission successorale, ils se borneraient le plus souvent à préconiser une donation-partage indexée à un montage sociétaire. Si pour certains il s'agit d'un *must*, pour d'autres, comme cet avocat, il s'agit d'une solution « *pauvre* » que les notaires emploient par habitude sans vraiment la déconstruire. Inhibés par la peur du risque fiscal et la mise en jeu de leur responsabilité, ils se satisferaient de « *mettre en œuvre ce que leur client leur demande* ». Ils n'affirmeraient pas leur autorité et n'iraient donc pas de ce fait « *au-delà des attentes de leur client* ». Seul le « *juridiquement correct* » compterait. Lui, au contraire, en tant qu'avocat associé dans un grand cabinet d'audit anglo-saxon, rompt avec cette « *pusillanimité* » ; il impose plus qu'il ne subit et déjoue les représentations sociales ; et d'ailleurs ce sont bien des clients déçus ou dans l'attente d'autre chose qui cherchent à le rencontrer. Il mobilise des stratégies qui ont fait leurs preuves dans le monde de l'entreprise (montages holding) et n'applique pas à la lettre des principes civilistes univoques, imprégnés d'idéologie familialiste. Implicitement, l'avocat se lance dans une définition du « *bon conseil* », tel qu'il devrait être accompli par les notaires en particulier et les praticiens en général. Celle-ci peut être rapprochée de celle que Daniel Cohen en donne⁴⁹³. Tandis que le bon conseil est pour cet auteur celui qui détourne la règle de droit et s'infiltré dans les failles de la législation sans en entraver la lettre, pour l'avocat il est le professionnel qui sait « *apprécier les risques* » dans leur ensemble et qui en prend quand la situation le lui permet. Il cherche à aller au bout de son raisonnement et à optimiser autant que faire se peut.

⁴⁹³ Cf. *supra*, chapitre 1, § 1.2, note de bas de page n° 50.

La loyauté comme clé d'une moralisation des relations

Qu'ils s'articulent autour des fondements juridiques, financiers, techniques et intellectuels des usages sociétaires ou bien autour des relations interprofessionnelles, la grande majorité des discours des praticiens versent dans la *casuistique*. Selon les professions et les individus qui les représentent de près ou de loin, les jugements moraux sur ce qu'il convient de faire ou de ne pas faire sur un marché très concurrentiel revêtent une acuité particulière.

Différentes « défaillances » professionnelles sont traquées, parfois sans la moindre complaisance et indulgence : applications méthodologiques non conventionnelles, standardisation, responsabilité, court-circuitages relationnels, vénalité, aperception des risques, etc. Il s'ensuit des attitudes qui vont de la résignation à la contestation – toujours un peu amères –, du « consensus mou » au déni le plus procédurier.

A partir de là, pouvons-nous affirmer que ces professions du conseil sont morales ? Si nous suivons Emile Durkheim, nous nous apercevons qu'il identifie les professions économiques et commerciales à des professions « *amoraux* »⁴⁹⁴. Leur désorganisation professionnelle les pousserait à employer les procédés les plus « discutables » pour arriver à leurs fins. A en croire une bonne partie des juristes et des conseillers en gestion de patrimoine rencontrés, les vendeurs de produits ou de statuts seraient prêts à toutes les compromissions. Non seulement donc leurs comportements seraient amoraux – ils ignoreraient les rudiments de la déontologie – mais aussi *immoraux* – contraires à la morale qui régit les rapports entre les métiers. Toutefois, nous avons noté que même la détention d'une déontologie stricte pouvait faire l'objet d'entorses dérivant d'un certain pragmatisme. Avocats, notaires et experts-comptables s'adressent des piques car ils sont dans l'attente d'un respect multilatéral des frontières qui les séparent. Nonobstant leurs exhortations à l'honnêteté, ils sont aussi des professionnels qui naviguent dans un espace-temps économique et qui manient des concepts et des outils juridiques phagocytés par une idéologie et une vulgate libérales⁴⁹⁵.

Pour sortir de ce désordre, les conseillers en gestion de patrimoine, comme nous l'avons soulevé, se sont dotés, par l'intermédiaire de diplômes, d'instances ordinales, de labels et

⁴⁹⁴ Cf. Emile, DURKHEIM, *Leçons de sociologie, op. cit.*, p. 49.

⁴⁹⁵ Pour Dominique TERRE, « Droit et marché forment un couple de rivaux inséparables. Ils sont rivaux parce que leurs relations sont souvent présentées sous les espèces de la concurrence et de l'incompatibilité : l'excès de réglementation tue le marché et le marché, entravé par le droit, a tendance – au nom du libre jeu – à en déjouer les règles, faute de pouvoir les forcer. Mais ces ennemis sont inséparables parce que les crises économiques et surtout financières donnent régulièrement au marché l'occasion de réclamer, par de brusques volte-faces, le secours du droit ». Cf. « Droit et marché », *L'Année sociologique*, 49, n° 2, 1999, p. 381-406.

de professions de foi, de dispositifs de confiance. Conscients du chemin qui leur reste à parcourir, d'aucuns voient de plus dans la clarification des relations interprofessionnelles, et notamment prescriptives, une alternative ; ils en appellent à promouvoir une éthique des relations d'affaires assise sur une « *loyauté d'échanges* » :

« [...] La prescription, ça sous-entend si vous voulez des commissions et pour nous c'est pas la base du genre d'affaires qu'on veut faire. Nous on travaille sans commissionnement, par « renvoi d'ascenseur » j'allais dire, sur la base d'une loyauté d'échanges. C'est-à-dire que si on envoie un dossier vers un avocat, on espère que le jour où il aura un dossier lié à notre activité de conseil, sur lequel il n'est pas présent ou en matière financière, ben il nous renverra le dossier. Si vous voulez, il y a toujours cette ambiguïté, dans le conseil ou l'approche globale, entre le conseil et la vente. C'est toujours le même dilemme. Donc en termes de prescription et de commissionnement, nous on préfère rester en marge et travailler de façon un peu autonome »

[Conseil en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 26]

Dans l'esprit de ce conseiller, pourtant salarié d'une banque, l'interprofessionnalité doit moins se construire sur une base pécuniaire – les commissions – que sur une base socio-éthique – le « *renvoi d'ascenseur* ». Ainsi, pour lui, la *réciprocité différée*, est-elle une solution viable qui permet de circonscrire bien des déviances suscitées par le processus de marchandisation des relations sociales et juridiques. Peu importe quand la pareille sera rendue à partir du moment où le bénéficiaire du service donne un accord de principe et se dit prêt à jouer le jeu en temps voulu.

A y regarder de plus près, sa proposition rejoint la définition que Max Weber donne de la *sociation*, au travers de ses trois prémisses fondatrices⁴⁹⁶. En tant que compromis ou coordination d'intérêts, la sociation est une entente requérant un engagement mutuel ; elle s'oriente soit d'après la croyance en son propre caractère obligatoire, soit par anticipation de la loyauté du partenaire. Ici, la prescription-sociation est moins envisagée sous l'angle de l'obligation que de l'opportunité, mais quand elle survient elle ne peut fonctionner que si la moralité du praticien prescrit est préétablie. Vaste programme prédictif s'il en est, qui décourage les uns mais entretient l'espérance des autres...

⁴⁹⁶ Cf. *supra*, chapitre 1, § 1.5.

8.4 Conclusion

En guise de conclusion, reprenons les deux hypothèses posées en début de chapitre.

D'abord, le rapport des praticiens au conseil patrimonial et aux techniques sociétaires se présente comme un processus créateur dans le sens où ils explorent des méthodes et des savoir-faire, proposent des argumentaires novateurs, en décalage avec ceux en vigueur, jugés trop rebattus et stéréotypés. Les catégorisations objectives et subjectives se recourent. Leur statut ou leur identité d'expert – à conforter ou en cours de formation – est en jeu, comme le démontre notamment l'emploi des métaphores médicale et couturière. D'une certaine façon, ils se veulent des « hommes de l'art » au milieu d'une majorité de praticiens hyper-réalistes ou opportunistes, dérogeant aux règles morales de la division du travail patrimonial. Ils souhaitent qu'on les reconnaisse moins comme de simples rédacteurs que comme des concepteurs. L'innovation, la personnalisation des stratégies qu'ils conçoivent sont d'indéniables porte-identités.

Ensuite, l'analyse – contextualisée à la SCI – des relations entre praticiens nous a permis de révéler l'existence d'une interprofessionnalité tantôt positive, tantôt négative, tantôt désirée, tantôt subie, tantôt externalisée, tantôt internalisée. En fonction de leurs histoires, de leurs schèmes de perception, de leurs rationalités et stratégies professionnelles, ce mode de relations pluridisciplinaires n'a pas la même résonance chez tous les praticiens. Tandis que certains élisent les sociabilités informelles, les réciprocity directes et différées, d'autres ne jurent que par une contractualisation formelle. Au même titre qu'un travail sur la pédagogie, ce serait alors pour eux un moyen d'amortir les effets des processus de déprofessionnalisation et d'acculturation anglo-saxonne touchant le monde du conseil patrimonial.

Qu'ils soient conscients de leurs limites, et comptent à cet égard sur la prescription, ou bien qu'ils optent pour tout faire eux-mêmes, en diversifiant leurs compétences, en montant ou prenant des parts dans des sociétés connexes, ils sont guidés par une espèce d'« œcuménisme ». Ils veulent varier leurs connaissances et compétences, rajouter des cordes à leurs arcs, et prêcher une conduite aux accents « universels ». Chacun pense que ce qu'il fait peut et/ou doit s'appliquer au plus grand nombre. Là encore, leur identité et leurs solutions techniques ont beaucoup à y gagner. N'oublions pas que, par ricochet, leur satisfaction détermine en partie celle de leurs clients.

En leur qualité d'experts du conseil, les praticiens deviennent partie prenante du processus de décision patrimoniale de leurs clients. Mais alors que leur expertise technique est *a priori* censée cristalliser la production de savoirs aussi neutres et objectifs que possible – ils n'ont pas à juger leurs clients et mandants –, il est leur difficile d'observer un détachement total. En puisant dans les analyses de Robert Castel, nous dirons que leur expertise est « *instituyente* »⁴⁹⁷ : elle dispense des normes, des jugements de faits et de valeurs, des reproches et des contredits, et dresse des règles de conduite. Comme nous l'avons exposé à propos des interactions entre praticiens, il est désormais temps de voir comment se trament *in concreto* celles entre praticiens et clients.

Chapitre 9. Praticiens/porteurs de parts : les équivoques d'une relation fiduciaire. Autres variations sur le thème de la confiance et du « je t'aime, moi non plus »

« *La connaissance est le début de l'action ; l'action, l'accomplissement de la connaissance* »
Wang-Yang-Ming

« *Présenter quelque chose à quelqu'un, c'est présenter quelque chose de soi* »
Marcel Mauss, *Essai sur le don*⁴⁹⁸

Dans la première partie de ce travail (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.4), nous avons avancé l'hypothèse selon laquelle les porteurs de parts s'attachaient les services d'un ou plusieurs praticiens dans l'espoir d'atténuer leur ignorance ou d'enrichir un stock de connaissances sociétaires et juridico-financières relatif. A ce titre, nous avons évoqué l'apparition d'*attitudes procuratives* intentionnelles ou contraintes. Nous avons toutefois affirmé que la rationalité et l'intérêt brut n'étaient pas les seules données du problème et que d'autres

⁴⁹⁷ Cf. Robert CASTEL, « Savoirs d'expertise et production de normes » in François CHAZEL et Jacques COMMAILLE (dir.), *Normes sociales et régulation juridique*, *op. cit.*, p. 177-188.

⁴⁹⁸ Cf. *Sociologie et anthropologie*, « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », Paris, PUF, « Quadrige », 1983 (1950), p. 161.

facteurs, comme la tradition, les habitudes, une appartenance culturelle, générationnelle ou réticulaire, des représentations individuelles et collectives, contribuaient parfois aussi à animer cette relation particulière, voire à la conditionner⁴⁹⁹.

Pour bien étudier la relation porteur de parts/praticien sous ses différentes coutures, il semble indiqué de la définir dès le départ comme une relation *fiduciaire* ou *intuitu personae*. Confier ses intérêts et projets à un praticien patrimonial implique que ce dernier jouisse d'une autorité ou d'une considération et qu'on lui accorde, dans la foulée, et dans des proportions variables, sa confiance – ou qu'on croie qu'il puisse, par ses connaissances et compétences, clarifier plus d'une obscurité théorique et débrouiller plus d'une difficulté pratique. Dans ce cadre, l'étroite corrélation entre connaissance, croyance et confiance assure la tenue d'un engagement réciproque – contractuel – entre les deux parties⁵⁰⁰.

La relation de confiance interpersonnelle s'appuie donc non seulement sur la confidentialité que le client-porteur de parts attend du praticien, mais aussi sur le fait qu'en délivrant au client des informations nécessaires qui lui échappent, le praticien lui donnera les moyens de mettre en œuvre son projet d'acquisition et de gestion immobilières ou de transmission patrimoniale. De prime abord, le praticien occupe une position de force puisque le client sollicitateur est le plus souvent préjugé *incompétent*. Aussi nous appartient-il de sonder la profondeur de cette réciprocité.

Réfléchissant sur l'impact sociologique de l'autorité professionnelle, Raymond Boudon et François Bourricaud pensent, dans cette perspective, que l'analyse de la confiance se heurte à deux difficultés majeures⁵⁰¹ :

- 94) En premier lieu, en vertu d'une conception « *positiviste* » ou « *scientiste* », qui est au fondement de « *l'idéalisation technocratique de l'expertise et de la compétence* », la confiance ne renverrait qu'aux seules prescriptions bâties sur des propositions logico-expérimentales. Les deux sociologues estiment cette position peu réaliste dans la mesure où, pour eux, la plupart des usagers du service sont *incapables* d'apprécier tant l'efficacité probable des prescriptions que la validité des propositions logico-expérimentales qui les sous-tendent.
- 95) En second lieu, conformément à une conception qu'ils qualifient de « *mystique* », la confiance serait d'autant mieux accordée que certaines garanties sont remplies. Ainsi, le passé d'un praticien, sa moralité et sa réputation, son parcours professionnel, seraient de véritables critères

⁴⁹⁹ Nous souscrivons ici à l'analyse de Jean-Michel SERVET : « *Pour comprendre la construction sociale de la confiance, il faut saisir l'ensemble des réseaux de socialisation des individus dont l'intérêt n'est qu'un des ingrédients très variables selon les époques* ». Cf. « Paroles données : le lien de confiance », *op. cit.*

⁵⁰⁰ Cf. Lucien KARPIK, « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *op. cit.*

⁵⁰¹ Cf. Article « Autorité » in *Dictionnaire critique de la sociologie*, *op. cit.*, p. 32-37.

d'évaluation de sa qualification et de sa compétence – *i.e.* des dispositifs de confiance. Cela étant, ils désignent cette seconde position comme aussi peu réaliste que la première en ce sens que le client doit parier sur sa bonne entente avec le praticien, doit suivre ses préconisations à la lettre et jouer carte sur table. Ce qui n'est pas gagné d'avance, ce genre d'attitude spéculative pouvant induire des risques divers et variés.

En formulant l'idée d'une *créativité partagée* (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.4), nous nous rapprochons et nous nous écartons à la fois de ces deux inférences. Certes le client se signale par sa rationalité limitée et son manque de repères par rapport à une logique juridico-financière objective, mais cela ne signifie pas pour autant que son ignorance est absolue et insurmontable. Dans ce contexte, le praticien peut poursuivre une *mission socialisatrice* qui participe autant la consolidation de son autorité socioprofessionnelle qu'à la création d'un lien qui dépasse, plus qu'on ne l'imagine, la simple rémunération pécuniaire. De surcroît, nous pensons que la réussite de la relation réside en partie dans l'image que le client se fait du praticien et qui emprunte aux représentations sociales. Une croyance, un cliché, peuvent initier une bonne communication, même si ultérieurement des dissonances peuvent survenir, la *fides implicita* devient moins évidente et que le *libre arbitre* du client vient changer la donne.

Au fond, la relation s'articule autour de trois termes : un message, un émetteur et un récepteur. Quel que soit l'angle d'approche ou la position théorique privilégié(e), il s'agit toujours de découvrir les manières dont le message ou la prescription sociétaire est accueilli. Avec chaleur ou avec fraîcheur ? Nous pouvons également nous demander si l'interaction ne produit pas un déséquilibre au profit soit du praticien, représentant de l'autorité rationnelle-légale, soit du client-porteur de parts, non totalement dépourvu d'avis personnels. Plus précisément, on peut conjecturer, dans une certaine mesure, la présence d'une *confrontation des inventivités respectives*.

Pour rendre notre propos plus lisible et améliorer le traitement conjugué des questions de la confiance et de la diffusion informationnelle, il nous paraît intéressant de caler l'analyse sur celle des pratiques et des représentations du don. Quand bien même le lien qui unit un porteur de parts à un praticien est un lien marchand, il n'est pas interdit de voir dans le premier un « récipiendaire » et dans le second un « donateur ». Lors de l'entretien patrimonial – qui est, rappelons-le, une prestation verbale préparant le terrain à l'écriture d'un plan d'arbitrage puis d'un acte contractuel –, le praticien est censé prodiguer des connaissances ou donner des informations plus ou moins espérées par le client. En outre,

les rôles peuvent s'inverser surtout quand le porteur de parts donne au praticien des renseignements intimes attendus et indispensables à l'élaboration d'une stratégie patrimoniale idoine. Le but est bien de concrétiser techniquement un projet individuel, conjugal ou familial, d'apporter la meilleure réponse possible, voire de corriger l'allure d'une trajectoire. En donnant ces informations, qui représentent quelque chose de soi, le porteur de parts donne en partie sa confiance. Il y a donc, comme l'énoncerait Georg Simmel, un « *effet en retour* » qui s'exerce⁵⁰². Pour donner, il faut en somme avoir reçu ou encore, pouvons-nous être tenté de dire, il n'y a pas de véritable don si l'autre ne reçoit pas et ne rend pas. Ainsi en est-il, à la suite de la confiance, de la *gratitude* qu'un client peut par exemple éprouver envers un praticien.

Dans un premier temps, nous porterons notre attention sur les façons dont les praticiens envisagent l'interactivité avec leurs clients. Plus exactement, il s'agira de mettre au jour, en scrutant à nouveau leurs méthodes de travail, des pratiques à dominante pédagogique [§ 9.1]. Ceci nous aidera à préciser le contenu du chapitre précédent tout en insistant sur le fait que de telles pratiques peuvent inspirer la confiance ou la contrefaire. Dans un deuxième temps, nous montrerons que la confiance est une relation qui se construit et se gagne progressivement et qui, à cet égard, se nourrit autant de pragmatisme que d'inscriptions socio-culturelles, réticulaires, de croyances, de normes et de valeurs fortes [§ 9.2]. Pour ce faire, nous essaierons d'interpréter les tendances rédactionnelles sous seing privé et notariées. Dans un troisième et dernier temps, nous aborderons quelques cas d'effritement de la confiance [§ 9.3]. La déception et la défiance témoignées par certains porteurs de parts à l'encontre des praticiens nous conduira, entre autres choses, à saisir d'une part les limites de la relation « oblatrice » et, d'autre part, en corollaire, une inclination non négligeable à la personnalisation gestionnaire et rédactionnelle.

⁵⁰² Cf. Georg SIMMEL, *Sociologie, op. cit.*, note de bas de page, p. 579. Citons-la *in extenso* : « Donner est en soi une des fonctions sociologiques les plus fortes. Si dans la société, on ne donnait et prenait en permanence – même hors de l'échange – il ne pourrait exister aucune société. Car le don n'est pas une simple action de l'un sur l'autre, mais précisément ce qu'on attend d'une fonction sociologique : une action réciproque. En acceptant ou en refusant le don, l'autre exerce un effet en retour sur le premier acteur. La façon dont il accepte, avec ou sans gratitude, qu'il attend le don ou qu'il en soit surpris, qu'il reste satisfait ou non du don, qu'il se sente grandi ou humilié par ce don, tout cela exerce un effet en retour très net sur le donateur, même si évidemment on ne peut l'exprimer par des concepts et degrés bien précis, et tout don est par conséquent une action réciproque entre donateur et bénéficiaire ». Cette analyse s'applique aussi bien aux relations entre praticiens et porteurs de parts qu'à celle entre des parents et des enfants regroupés dans une SCI patrimoniale, et dont l'origine est la transmission successorale. Cf. *infra*, chapitre 10, § 10.3.

9.1 Le dessein didactique des praticiens

Au fil de notre enquête, nous avons découvert, quelquefois avec stupéfaction, que la plupart des praticiens reléguait au second plan la question de la rémunération du conseil – ce qui, comme nous le verrons *infra* (§ 9.3), n'est pas franchement le cas de tous les porteurs de parts. Nous ne saurions dire avec certitude si ce fût là un effet induit par la situation d'entretien – d'aucuns désirant peut-être, devant le dictaphone, se donner une certaine contenance en l'escamotant – ou bien le signe d'un réel nivellement axiologique, faisant que la technicité, l'intellection et la pédagogie passent avant une question aussi terre à terre quoique vitale pour l'avenir de la discipline du conseil patrimonial. Citons l'un des rares enquêtés l'abordant de front :

« [...] Il y a toute une éducation à faire parce que les clients ne savent pas ce qu'est le conseil patrimonial. Il n'est pas dans les habitudes de rémunérer du conseil. Or le problème, il est là. Tant que le client ne voudra pas payer, il ne pourra avoir accès à l'indépendance, au conseil indépendant. Dans la mesure où si une personne ne peut se faire rémunérer que par la préconisation du produit, il peut avoir la meilleure volonté du monde, à la fin du mois il faut qu'il soit capable de vivre, de payer éventuellement ses collaborateurs... bref une réalité économique. Donc tant que le client ne voudra pas payer, le conseil ne pourra exister. S'il ne peut pas exister, on ne pourra jamais être certain que c'est du conseil patrimonial tel qu'on devrait l'entendre [...] »
[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

Cet extrait mérite le détour parce que non seulement il atteste d'une correspondance entre reconnaissance technique-professionnelle et reconnaissance marchande, mais aussi et surtout parce qu'il met en relief les efforts dont doivent redoubler certains conseillers pour le faire comprendre à des clients accoutumés à concevoir le conseil comme un bien immatériel et, de fait, presque « public »⁵⁰³. Nous pénétrons par conséquent dans un registre « éducatif » où la référence à l'argent est présente à tous les étages de la relation. En d'autres termes, « il faut payer le conseil car il fait gagner de l'argent ».

Conservons cet arrière-plan. A plusieurs reprises déjà, nous avons souligné que les praticiens s'évertuaient à remettre leurs clients dans le « droit chemin », c'est-à-dire à leur

⁵⁰³ Nous avons en quelque sorte affaire à un *processus de matérialisation de l'immatériel*. N'oublions pas, comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, que l'un des conseillers en gestion de patrimoine interrogés se désignait comme un « *vendeur d'idées et de préconisations* ». La matière grise est une ressource ; la réflexion d'un praticien produit des résultats matériels concrets comme un montage sociétaire par exemple.

montrer la coïncidence entre un montage sociétaire et les besoins ou les nécessités d'un contexte économique, familial, professionnel spécifique. A cette fin, l'entretien patrimonial vise à tester la capacité de compréhension des clients face à un problème donné. Il est l'espace-temps d'un processus actif de socialisation secondaire ou de resocialisation juridico-financière, le support désigné d'un apprentissage de la rationalité technique-patrimoniale. Tout en mettant en exergue les possibles contradictions de ses clients, le praticien s'y adonne avec pour objectif premier « *l'instauration d'une réflexion personnelle généralement négligée mais indispensable à la tenue d'une organisation patrimoniale raisonnée et cohérente* »⁵⁰⁴. Il lui permet aussi, plus largement, de (co)produire leur *opinio juris* et leur *opinio necessatis*, de leur remémorer, une fois la décision prise, les obligations protocolaires à respecter (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1).

Dégrisement et souci maïeuticien

Si la défiscalisation et la recherche d'une discrétion socio-patrimoniale figurent au rang des motifs de constitution sociétaire les plus significatifs (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4), il n'en demeure pas moins que leur objectivation comportementale suscite les réserves, si ce n'est les diatribes, d'une majorité de praticiens. Au travers de leur connaissance théorique de la législation et/ou de leur vécu professionnel, ces derniers connaissent les dangers d'un recours immodéré et « pervers » aux montages sociétaires. Dès lors, leur rationalité apparaît aussi bien comme une *rationalité a priori* que comme une *rationalité par l'expérience*.

En soi, la recherche d'une économie fiscale ou d'un surcroît de discrétion n'a rien de condamnable. Il est des praticiens qui s'en prennent moins directement aux clients qui les interpellent à ce sujet qu'aux vecteurs par lesquels ils ont acquis des informations sociétaires plus ou moins pertinentes. Autant que les « scoops » et les « tuyaux » diffusés par un entourage pseudo-averti, c'est le processus de vulgarisation médiatique ou de démocratisation de la connaissance sociétaire qui est principalement mis en cause. Tandis que pour certains, cette vulgarisation médiatique ou interactionnelle représente une « *base de travail* » [Notaire, PRAT 6], au même titre d'ailleurs que le petit conseil informel d'un banquier ou d'un agent immobilier, pour d'autres les informations parcellaires propagées par les revues, les magazines et les sociabilités informelles peuvent conduire à des raisonnements et des montages imparfaits et spécieux. En ne s'attachant qu'aux détails confortant leurs plans, qu'à certains avantages juridiques, les futurs porteurs de parts

⁵⁰⁴ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle. Défis et horizons nouveaux*, op. cit., p. 249.

feraient alors fi d'une vue d'ensemble salutaire ; les inconvénients seraient gommés. A trop regarder les choses par le petit bout de la lorgnette, le sens et l'objet des montages sociétaires s'affaibliraient considérablement.

« La plupart des gens font ça sur la base d'idées préconçues et pas toujours avec la technicité et le recul suffisants, par rapport notamment aux évolutions jurisprudentielles et aux risques. Parce que c'est clair qu'il y a des risques, en particuliers fiscaux, sur ces montages. Il faut les utiliser avec prudence. Et bon le problème c'est que tous ces gens-là ont tendance à reproduire à l'infini des schémas identiques, qu'ils décalquent sur des situations. Bon ça va passer 80 fois sur 100, puis il va y avoir un moment où ça va péter »

[Avocat fiscaliste, PRAT 12]

Ainsi donc, dans la lignée de cet avocat, aussi remonté que désenchanté, tout praticien digne de ce nom se doit de « *mettre fin aux bruits* » [Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 25] et de lutter contre « *la surenchère permanente* » [Notaire, PRAT 4] caractérisant l'attitude de plus d'un client. Les avocats, les notaires et les conseillers en gestion de patrimoine sont d'ailleurs ceux qui souhaitent le plus que leurs clients reviennent à des « *motivations saines* » [Chargé d'affaires dans une société de financement, titulaire d'un DESS de conseil en gestion de patrimoine, PRAT 29] – *i.e.* l'organisation, la gestion et la transmission d'un patrimoine immobilier familial ou non – et sortent du piège idéologique des représentations fiscales⁵⁰⁵. De fait, ils n'hésitent guère à se présenter comme des « *modérateurs* » [Notaire, PRAT 4] et des « *vulgarisateurs officiels* » [Avocat fiscaliste, PRAT 11] chargés de rectifier une somme d'idées reçues ou fausses, de montrer à leurs clients que leurs bonnes raisons sont infondées – virent au fantasme – à l'aune de ce que permettent les contextes réglementaires, économiques, fiscaux, sociaux. Derrière leur entreprise de *démystification* ou de *dégrisement* se tient par conséquent un triple enjeu professionnel : restaurer une approche essentialiste de la SCI, honorer la confiance que les clients leur accordent et limiter l'usure de leur statut d'*émetteur officiel*.

La méthode du dégrisement, propre à tout audit patrimonial, ressortit d'une certaine manière à une méthode *évaluative*, à savoir, comme le définit Max Weber, « *une appréciation pratique d'un phénomène sur lequel notre activité peut exercer une influence*

⁵⁰⁵ Cf. Pierre VERGES, « Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance », *op. cit.* L'auteur envisage les représentations sociales comme une « *production idéologique associée à la pratique* ». Depuis la loi de finances pour 1999, instaurant une harmonisation des droits de mutations de l'immobilier d'habitation et professionnel, la défiscalisation semble moins en vogue. Actuellement, nous pouvons voir dans la protection et la séparation patrimoniales une autre forme de *déviations idéologiques* et ce autant pour des raisons juridico-économiques que psychosociologiques. Nous renvoyons le lecteur aux chapitres 1, § 1.3, et 5, § 5.4.

en adoptant à son égard une attitude d'approbation ou de désapprobation »⁵⁰⁶. Les montages imaginés pour répondre à une pure logique fiscale, à des pulsions quasi paranoïaques de discrétion, à des situations d'adultère, etc., sont globalement désapprouvés, descriptions juridiques et factuelles à l'appui. Il existe des sujets qui fâchent ou qui attisent les passions et aux catégories subjectives des clients les praticiens opposent souvent leurs propres catégories de perception de la réalité.

Si nous allons plus avant, nous devinons que les jugements de valeurs énoncés peuvent être soit la marque sous-jacente de véritables conceptions éthiques et culturelles sur l'ordre institutionnel ou sur la famille (*cf. infra*), soit un artifice provocateur *ad hoc* employé pour faire réagir un client paraissant manquer de discernement. Dans ce deuxième cas de figure, il est loisible de voir le praticien fonder son raisonnement sur des *impératifs hypothétiques*⁵⁰⁷. En effet, le client a toujours le dernier mot. Même si le praticien désavoue les motivations de son client et ne peut pas toujours l'empêcher de les matérialiser, ses préconisations sont alors moins obligatoires que souhaitables. Il se contentera juste d'un « vous devez faire cela si vous voulez réussir ».

« Avec les SCI il faut faire attention parce qu'il peut y avoir beaucoup d'abus de droit. Il faut vraiment qu'il y ait une finalité. Et nous la finalité, on l'explique par la transmission et non pas par une quelconque évasion fiscale. On ne cherche pas à contourner le fisc même si on utilise les moyens qui sont à notre disposition pour minimiser l'impact de la fiscalité. Nous, on estime que dans certains montages, il vaut mieux payer le fisc et on explique au client que, finalement, ils sont gagnants. Par rapport à la fiscalité, on a une approche qui détone un peu par rapport à d'autres. Q – Et le message passe bien auprès de vos clients ?

« Chez certains oui, mais il faut que les gens aient une certaine maturité. C'est pour ça que ça nécessite un certain nombre de rendez-vous. Pour d'autres, ça passe moins bien ; ils restent basiques. »

R – Basiques ?

⁵⁰⁶ Cf. Max WEBER, « Le sens de la neutralité axiologique » in *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, « Agora Pocket », 1992 (1965), p. 365-433.

⁵⁰⁷ Sur cette notion, cf. Emmanuel KANT, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, Paris, Delagrave, 1994, p. 125. « Puisque toute loi pratique représente une action possible comme bonne, et par conséquent comme nécessaire pour un sujet capable d'être déterminé pratiquement par la raison, tous les impératifs sont des formules par lesquelles est déterminée l'action qui, selon le principe d'une volonté bonne en quelque façon, est nécessaire. Or si l'action n'est bonne que comme moyen pour quelque autre chose, l'impératif est hypothétique ; si elle est représentée comme bonne en soi, par suite comme étant nécessairement dans une volonté qui est en soi conforme à la raison le principe qui la détermine, alors l'impératif est catégorique. » Il ajoute toujours à la même page : « L'impératif hypothétique exprime donc seulement que l'action est bonne en vue de quelque fin, possible ou réelle. Dans le premier cas, il est un principe problématiquement pratique ; dans le second, un principe assertoriquement pratique [...] ».

« Parce qu'ils payent simplement, alors que ce sont des patrimoines très importants... ils ne payent à la limite que 10 000 balles d'ISF mais pour eux c'est trop, il faut gommer ça, alors que ce n'est pas le problème à traiter. Alors quelquefois nous sommes en désaccord et nous n'allons pas plus loin. »

[Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]

En s'efforçant de faire barrage à l'idéologie fiscale qui habite certains de ses clients, ce conseiller est le témoin ce que l'on pourrait appeler un « paradoxe du contribuable ». Afin d'abaisser *a maxima* une pression fiscale qui les touche plus ou moins durement, certains clients seraient prêts à tout et ce, au point de déstabiliser leurs stratégies patrimoniales. Mais peut-être, à vrai dire, tous n'en ont-ils pas. Pour lui, « l'immaturation » dont ils font preuve les conduit sur le terrain de l'irrationalité. Aveuglés par cet objectif, ils ne prendraient pas conscience du bien-fondé des « sacrifices » fiscaux à consentir ponctuellement pour préserver une logique d'ensemble. La persistance de cette représentation mutilée et l'entêtement d'un client peuvent engendrer des désaccords faisant que le praticien fait parfois défection (*cf. infra*, § 9.3). Il préfère perdre des honoraires et des clients argentés plutôt que d'être stipendié pour une resquille qu'il réprovoque et qui ne résout aucun problème patrimonial⁵⁰⁸.

Aussi pensons-nous que la rectitude morale et professionnelle affichée par un praticien peut être conçue comme un stratagème pour changer le regard d'un client obstiné. La méthode du dégrisement requiert par conséquent tact et habileté. Et d'ailleurs, l'habileté démontrée par le praticien – dans la forme et le fond du raisonnement – doit permettre au client de développer sa propre habileté et de reconsidérer la prudence comme l'une des vertus cardinales d'un projet patrimonial raisonné⁵⁰⁹. C'est pourquoi, les procédés socialisateurs promus par de nombreux praticiens du conseil participent d'une *maïeutique*.

« Les clients sont un peu plus avertis qui ne l'étaient. Il y a de plus en plus de journaux financiers. Je pense que c'est plus au travers de ça que par l'intermédiaire du notaire, parce que le notaire on va pas le voir souvent. Si vous voulez, ça risque de toucher une clientèle plus élargie que la clientèle un peu haut-de-gamme qui était concernée par ce type de montage, du fait que cette information leur arrive via les médias. Bon les conseillers en gestion de patrimoine peuvent aussi

⁵⁰⁸ Pour un contre-exemple, *cf. infra*, § 9.2.

⁵⁰⁹ Sur cette question de l'habileté, nous renvoyons à nouveau d'Emmanuel KANT, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, *op. cit.* p. 126 *sq.* Il conçoit les impératifs hypothétiques et catégoriques comme des « impératifs de l'habileté » et les classe en 3 types : les impératifs « techniques » (se rapportant à l'art), les impératifs « pragmatiques » (se rapportant au bien-être) et les impératifs « moraux » (se rapportant à la libre conduite en général). Le travail de conseil des praticiens mêle à notre sens ces trois déclinaisons.

répondre à leurs attentes, mais là encore ça concerne une clientèle variable. La dame que j'ai vue hier, bon la vie en général fait que si on est amené à se remarier un peu plus souvent que par le passé, bon elle est pas mariée, elle a un enfant mais elle voulait quand même essayer de réfléchir. C'était plus une question qu'elle nous posait à nous qui lui avons présenté cette opportunité. Peut-être parce qu'on est pas toujours convaincu que ça soit toujours le choix idéal... dans notre for intérieur. Ça reste quand même à la libre appréciation de chacun mais il faut bien ouvrir les yeux du client sur tous les aspects. Quand on lui a bien ouvert les yeux, il n'est pas dit que ça soit le choix idéal [...] Il y a des schémas qui sont quand même assez conseillés mais autrement sous un angle patrimonial c'est vraiment... Disons qu'à partir du moment où on a ouvert les yeux du client, c'est à lui de prendre sa décision. Nous, on va dans le sens dans lequel il a envie d'aller »

[Conseiller en gestion de patrimoine dans un banque généraliste nationale, PRAT 22]

Le fait qu'un client garde, en théorie et malgré tout, le pouvoir de décision ne doit pas occulter tout le travail de sensibilisation réalisé en amont par le praticien. Le souci maïeuticien qu'il manifeste s'incarne bien dans l'expression employé par ce conseiller : « *ouvrir les yeux* ». L'éveil à des solutions nouvelles et originales, les mises en garde répétées, la critique constructive de certaines tentations, la clarification des stratégies à mener, etc., n'ont d'autre but que d'alimenter le stock de connaissances d'un client hésitant et de lui apporter une certaine quiétude. Pour ce faire, le praticien évite de tomber dans des propos trop péremptaires. Il lui faut, comme le concèdent un avocat-conseil et un chargé d'affaires dans une société de financement déjà cités, « *suggérer plus qu'imposer* », « *amener le client à accepter le principe* » [PRAT 14] ou « *amener le client à se poser les bonnes questions* » [PRAT 29]. En usant de la dialectique pour répondre aux interrogations de son client, le praticien cherche aussi à ce qu'à terme il devienne plus autonome sur le plan gestionnaire. Prétendons donc, pour l'instant, que la concrétisation d'un projet patrimonial sociétaire à venir procède d'une transaction assez équilibrée ou de pourparlers⁵¹⁰.

⁵¹⁰ Dans son étude sur les conduites projectives, Jean-Pierre BOUTINET dégage 5 paramètres méthodologiques constitutifs d'un projet. Un projet admet toujours un *sujet*, un *objet*, un *rejet*, un *trajet* et un *surjet*. Ce dernier élément nous intéresse particulièrement. Par-delà le renvoi à la métaphore couturière – le surjet représente précisément la couture qui réunit de deux morceaux d'étoffe différente par un point qui les chevauche –, cette notion nous instruit sur la question du lien social au sein projet. Comme le souligne l'auteur, « *Le surjet soulève donc le problème de la validation sociale des projets pour leur éviter de se laisser prendre à la dérive des prétentions narcissiques ou de perspectives irréalistes* ». Cf. *Psychologie des conduites à projet*, op. cit., p. 90. Le travail de dégrisement et d'apprentissage effectué par le praticien, via l'entretien patrimonial, revient donc à un travail au surjet.

Une demande de sécurité et de simplicité

Il en résulte que le conseil est « bon », que le dégrisement a porté ses fruits, lorsqu'il est *partagé*, c'est-à-dire que le client comprend les propositions du praticien et que le praticien saisit les attentes et les difficultés d'interprétation du client⁵¹¹. De ce fait, le praticien doit s'adapter à son client, ce qui ne veut pas dire, comme nous l'avons vu, qu'il reste passif ; « *un dossier ne se subit pas, il se gère* » [Notaire, PRAT 2]. La déconstruction des prénotions suppose que le praticien ait un discours limpide, épuré autant que faire se peut de son caractère jargonnant. En somme, pour s'adapter au client et à sa situation, il a tout intérêt à pratiquer ce que Pierre Bourdieu nommerait une « *euphémisation volontaire* »⁵¹². Ce que de leur côté, certains spécialistes objectent en partie parce que l'ésotérisme et le mystère entourant leurs concepts et leur langage garantit le maintien de leur identité socioprofessionnelle⁵¹³.

Dans cet esprit, il nous semble que la volonté de simplification discursive – de retour à une vulgarisation originelle, si nous préférons – va de pair avec le besoin de sécurité et de simplicité, voire de sobriété, exprimé par la grande majorité des futurs porteurs de parts. Confrontés à une grande diversité de situations patrimoniales, presque tous les praticiens enquêtés préfèrent pour leurs clients des montages accessibles, qu'ils seront capables de suivre et dont ils pourront s'occuper eux-mêmes personnellement, *a fortiori* quand ils sont âgés, conservateurs et se comportant en « bon père de famille ».

Q – Finalement vous privilégiez la simplicité dans vos propositions ?

« Voilà, exactement Il ne faut pas mettre les clients dans des situations... si je monte une société civile pour un client qui est, supposons, un avocat fiscaliste qui a un grand cabinet, etc., et puis que l'on regarde tout ce qu'il est possible de faire pour son patrimoine privé, on monte une vraie usine à gaz et on dit « là on est vachement limite, là on est bon » puis on y va. Et puis deux ans après, il prend un contrôle fiscal, il assume, il sait jusqu'où il est allé, pourquoi, comment, il avait toute la jurisprudence. Et puis s'il a envie de plaider, il se fera un plaisir de plaider pour éventuellement, à la limite, faire avancer la jurisprudence (rires). Par contre, si j'ai en face de moi un client qui a 65 ans, qui vient de prendre sa retraite et qui aspire à vivre une retraite paisible, je préfère lui faire perdre un certain nombre d'avantages fiscaux mais le laisser tranquille, pour pas qu'il se retrouve dans 2

⁵¹¹ Cf. Jean AULAGNIER et Frédéric LUCET, « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *op. cit.*

⁵¹² Cf. Pierre BOURDIEU, *Ce que parler veut dire*, *op. cit.*, p. 82.

⁵¹³ Cf. Michel GRIMALDI, « Notariat et libéralités », *op. cit.* Nous verrons *infra* que le mystère ne touche pas que la dimension langagière des pratiques. Il existe aussi des secrets de fabrication propres aux montages sociétaires.

ou 3 ans avec un redressement fiscal sur lequel il ne comprendra rien [...] Donc moi, je préfère des choses simples, carrées, faciles à comprendre, sur lesquelles le risque est complètement minime [...] Alors c'est vrai aussi que moi je travaille sur des patrimoines qui sont moyens finalement. C'est des patrimoines de gens qui sont bon confortablement à l'ISF ; c'est des gens qui sont à l'ISF à partir de 6-7 millions de patrimoine global et on monte jusqu'à 30-40 millions, pas bien au-delà. Donc je crois que dans cette gamme-là, il faut rester sur des choses, avec une clientèle âgée, il faut rester sur des choses simples. »

« [...] Par contre, effectivement, après si je rencontre un client de 45 ans, qui a tous ses conseils avec lui, qui a un patrimoine immobilier de 200 millions, qu'il s'est constitué ou qui lui est arrivé par héritage, bon ben là on va aller plus loin dans la réflexion et on va peut-être à ce moment-là, parce que les enjeux sont tels, se dire que ça vaut le coup de prendre le risque d'un contrôle fiscal ou d'un redressement parce que de toute façon si on passe une ou deux années sans se faire contrôler, le gain fiscal qu'on aura tiré il nous paiera le risque des 3 ans + 1. Donc à la limite, c'est différent comme approche [...] Je crois qu'il faut être prudent dans les choses qu'on peut faire. Et puis il faut adapter à la psychologie, à la situation des gens. On a déjà suffisamment de problèmes à gérer avec l'évolution des lois et de la jurisprudence [...] Les gens sont dans un univers qui change tellement qu'ils ont besoin d'être rassurés. »

[Conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 24]

Selon le client qu'il a en face de lui, ce conseiller ne convoque pas les mêmes arguments. Son métier requiert par conséquent une disposition psychologique qui le pousse à renoncer à des stratégies complexes si l'adhésion du client est délicate. Dit autrement, les solutions proposées sont d'autant plus subtiles que la situation s'y prête et que le client est quelque peu joueur⁵¹⁴. D'où son refus par exemple de monter des SCI « démocratiques » avec des associés partenaires d'affaires, fortement imposés, étrangers les uns aux autres ; il préfère leur parler de SARL immobilière. Il est plus enclin à élaborer des stratégies dans le cadre d'affaires familiales, à l'intérieur desquelles un père de famille est tout puissant, où rien ne change vraiment, et à concevoir ce faisant des SCI plus « monarchiques », où les contraintes de gestion et d'information sont *de facto* moins prégnantes⁵¹⁵. Ce type de client,

⁵¹⁴ Le cas de l'un des porteurs de parts enquêtés, Etienne, ancien patron devenu rentier à la suite de la cession de son entreprise, illustre à ce propos l'exception qui confirme la règle. Habitué à créer ses SCI par l'intermédiaire de son notaire, il a, à un moment donné, choisi de se tourner vers un cabinet d'avocats réputé pour réaliser un montage plus complexe, assorti d'un crédit « in fine ». Se sentant après coup mal à l'aise avec la gestion de cette SCI, il n'a pas réédité l'expérience, préférant de loin solliciter derechef son notaire, auteur de montages plus stéréotypés mais plus maîtrisables.

⁵¹⁵ Nous aurons l'occasion de revenir sur cette différenciation dans les chapitres 10 et 11.

par moments inquiet, ne désire pas qu'on bouleverse trop ses habitudes ; il demeure attaché à une *routine* à et une *prévisibilité* sécurisantes⁵¹⁶.

Ainsi, la sophistication se présente comme un cas-limite, qui ne concerne qu'un nombre infime de clients. Etant donné que « *plus le montage est complexe, moins le client est acteur* » [Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35], les praticiens dans leur ensemble gagnent à souscrire aux besoins réels des clients réfractaires, l'enjeu étant qu'ils apprennent à être responsable et à ne pas tout déléguer. Le conseiller ne succombe d'ailleurs pas à l'engouement actuel de son milieu pour l'apport de la nue-propriété d'un immeuble à une SCI, suivi de la donation des parts reçues en rémunération de cet apport. Il y voit une sorte d'« usine à gaz » qui peut rebuter plus d'un client culturellement habitué à des modes plus conventionnels de transmission successorale. L'efficacité et le conformisme priment donc sur l'originalité et la fantaisie. Il lui importe, à l'instar d'un avocat interrogé, de « *monter des SCI à l'image de la personnalité du client* » [PRAT 14] et, plus encore, à l'image de leur profil sociologique.

Toutefois, il est en première ligne pour observer l'amorce d'un changement d'attitude à l'égard de la complexité technique. Depuis qu'il exerce dans cette banque étrangère spécialisée dans la gestion privée, il confirme que de plus en plus de clients jouent dorénavant le jeu du conseil en donnant au praticien tous les éléments dont il a besoin pour construire des stratégies patrimoniales. Auparavant, la tendance était plutôt à la méfiance et à la protection de l'intime. Mais la place grandissante du conjoint dans la parentèle, l'allongement de l'espérance de vie, l'attrait pour des logiques « altruistes-égoïstes », la labilité des environnements économiques et fiscaux expliquent cette mutation. Même les milieux réputés les plus fermés s'ouvrent petit à petit aux innovations.

Nous en avons déjà parlé par ailleurs au sujet de la dématérialisation (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.2), le praticien est, en même temps qu'un maïeuticien, un réducteur d'incertitudes. Il l'est parce qu'il consigne par écrit des stratégies et parce qu'il met tout en œuvre pour déchirer le voile d'ignorance qui recouvre les clients et les empêche d'avoir une vue correcte de la SCI et de ses avantages. Un autre conseiller en gestion de patrimoine rencontré durant l'enquête [PRAT 28] souligne que, pour nombre de ses clients, la SCI peut présenter un inconvénient cognitif qui altère leur représentation de la sécurité :

⁵¹⁶ Il n'est pas inutile ici de renvoyer le lecteur à la *théorie de la motivation* forgée par le psychologue américain Abraham MASLOW, *cf.* « A Theory of Human Motivation », *Psychological Review*, n° 50, 1943, p. 370-396. Au même titre que la satisfaction des besoins physiologiques, d'amour, d'estime, d'accomplissement de soi, de savoir et de comprendre, la satisfaction des *besoins de sécurité* favorise l'apparition de et entretient la motivation de chaque individu.

« [...] La SCI présente quand même un inconvénient cette fois intellectuel ou psychologique car il y a une séparation des patrimoines. Et on constate qu'en France, même si on explique le fonctionnement de la SCI, les gens, surtout ceux qui ont 50-55 ans, qui ont construit leur patrimoine eux-mêmes, qui ont travaillé pour ça, se séparer de ce patrimoine pour la création d'une SCI dont ils seront les gérants, eh bien ça pose souvent des problèmes. Et sur le papier, c'est extrêmement intéressant pour eux, techniquement, financièrement, fiscalement, c'est vraiment très intéressant. Mais bon quand il s'agit de la mettre en œuvre, ils ne sont plus tout à fait d'accord. Ils sont prêts à continuer à être chargé fiscalement ou autre, ou assumer un certain nombre d'inconvénients plutôt que se séparer de ce patrimoine-là. »

R – Et donc selon vous, il y aurait un facteur psychologique ?

« Oui, très important. Parce que je vous dis des fois, dans le cadre des réalisations d'audit, on présente notre conseil de gestion avec la mise en place de solutions et ensuite on fait une nouvelle photographie du patrimoine. Ça permet donc à notre investisseur de mesurer les écarts. Donc très concrètement, très pratiquement, ça lui permet de voir l'avantage des SCI par exemple. Eh bien souvent on a des refus ou alors des gens qui hésitent et quand on creuse un petit peu pour savoir pourquoi c'est souvent la raison essentielle, c'est cette séparation des patrimoines. Et puis quelquefois un petit peu, en fonction de la taille des patrimoines, la complexité des montages aussi, parce que les gens ne sont pas toujours férus de ces montages de démembrement notamment. Alors bien sûr notre rôle, et c'est une de nos méthodes de travail, c'est la compréhension. C'est-à-dire qu'on ne met rien en place tant que nos clients n'ont pas compris le fonctionnement, y compris tout simplement au niveau de l'analyse du patrimoine. On ne réalise pas l'analyse tant qu'on ne leur a pas inculqué en quelque sorte une forme de raisonnement économique. Donc c'est valable pour la mise en place des produits ou des montages de solutions, on travaille beaucoup là-dessus. Eh bien, malgré le fait de leur expliquer les intérêts, de leur faire comprendre comme ça fonctionne, on a du mal parfois à faire les montages. Et il nous est arrivé de bien spécifier dans le cadre des audits que c'était leur intérêt de la mettre en place et d'écrire que face au refus du client on faisait l'acquisition mais de façon classique. »

[Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 28]

Alors que le recours sociétaire est censé leur apporter la sécurité qu'ils recherchent, les clients de ce conseiller se montrent très réticents. Tout porte à croire qu'ils n'ont pas la même conception de la sécurité et de la simplicité. Les uns valorisent la prévisibilité, le *statu quo*, les autres une segmentation artificielle. Afin de les diriger sur le versant d'un raisonnement plus rationnel, il concentre ses efforts sur la réduction des décalages culturels

et de leurs sentiments affectifs. Au prix d'un travail empathique, de patience et de persuasion, il doit les inviter à donner un autre sens à leurs besoins et stratégies, d'où la « *mesure des écarts* » *ex post* propre à tout projet.

Pour que l'acculturation réussisse – « *inculquer un raisonnement* » –, il insiste sur la justesse de son argumentaire ; le client doit être réceptif et s'approprier à son tour ce nouveau mode de raisonnement⁵¹⁷. C'est pourquoi, plusieurs rendez-vous sont parfois nécessaires pour le convaincre d'une part que « *tous les gens qui ont de l'immobilier devraient avoir monté à un moment ou un autre une SCI au minimum* » [PRAT 28] et, d'autre part, préserver une relation de confiance fondée sur « *l'explication et la ré-explication* ». L'exercice de resocialisation inclut en l'occurrence une double préparation technique et mentale débouchant sur une reformulation des besoins du client. Un conditionnement ? Rien ne nous interdit d'entrevoir ici une espèce de *processus de substitution idéologique* qui se réalise sur le principe d'une séparation patrimoniale inventée, programmée. Si la séparation fait partie des motifs de constitution sociétaire les plus invoqués par les porteurs de parts, c'est aussi, quelque part, que l'argumentation des praticiens a fait son chemin dans leur esprit⁵¹⁸.

Infléchissements particuliers des trajectoires socio-patrimoniales

A la lumière de cette analyse, nous remarquons qu'un praticien peut quelquefois pratiquer une sorte de *coaching*, ce qui lui fait revêtir une autre casquette et lui permet de compléter par-là même son identité objective. Néanmoins, et même s'il assure de bonne foi s'adapter à son client et à ses objectifs, il essaye de faire passer ses opinions ou celles de la structure dans laquelle il travaille. La substitution idéologique ne s'arrête pas à la séparation. Nous considérons que le praticien peut, quand l'occasion se présente, modifier le cours de la trajectoire d'un client, qu'il s'agisse de sa trajectoire immobilière ou spatiale, familiale ou conjugale. C'est du moins l'une des hypothèses que nous avons défendue très tôt dans cette recherche (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.4) et que nous avons partiellement validée par la suite, sous des aspects différents (*cf. supra*, chapitres 4 à 7). Nous n'ambitionnons pas de cerner tous les infléchissements possibles mais seulement quelques uns des plus saisissants.

⁵¹⁷ La posture adoptée avec les clients est à peu près la même que celle adoptée avec les acteurs du réseau inter-praticiens. *Cf. supra*, chapitre 8, § 8.2.

⁵¹⁸ Nous verrons dans la troisième section, avec le cas de Jean-Claude, qu'une séparation des biens au moyen de plusieurs SCI peut être accompagnée d'une séparation des praticiens.

En ce qui concerne les trajectoires immobilières et spatiales, l'influence des praticiens se situe à deux niveaux.

Tout d'abord, parallèlement au fait qu'ils peuvent exhorter à devenir propriétaire de rapport et soumettre l'idée de la SCI, certains font tout pour *réformer les images traditionnelles de l'immobilier*. Prenant acte que beaucoup de clients vivent un double rapport sécuritaire et affectif à l'immobilier, ils cherchent malgré tout à amender leurs systèmes de préférences et mentalités jugés « *anachroniques* » [Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]. A la pointe en matière de solutions techniques, ce conseiller spéculé sur la mort prochaine du marché de la location et de la vente immobilières tel qu'il a cours aujourd'hui, ainsi que sur les organes de gestion que sont les régies et les agences immobilières. Il pronostique en effet l'apparition d'un « *marché de vente de nues-propriétés et d'usufruits* » dans lequel les porteurs de parts de SCI auront directement un rôle à jouer. De fait, « *on utilisera l'immobilier comme un secteur à long terme et on n'achètera que l'usage* ». C'est pourquoi, il s'oppose ouvertement à la mise en SCI des résidences principales et d'habitation et/ou à leur legs en l'état aux enfants. L'idéalisation de ce nouveau genre de marché s'inscrit dans la politique de fluidification des transferts retenue par sa société. Si bien qu'il préconise, après échanges de vues, une vente de ces résidences et un emploi de l'argent retiré pour l'acquisition d'usufruits ou bien des locations défiscalisables. Par la suite, cette somme, disponible, pourra toujours faire l'objet d'un placement générateur de revenus pour la famille et les enfants. Les stratégies patrimoniales prennent une coloration moins conventionnelle.

Ensuite, il arrive que des praticiens interfèrent dans *le choix de la localisation géographique d'un bien immobilier*. Les notaires et les avocats sont de ceux-là ; les premiers du fait de leur monopole juridique sur les transactions immobilières, les seconds en raison de leur statut d'hommes de contrat et de contentieux, rédacteurs des actes de cession de fonds de commerce notamment. Ainsi, ces juristes peuvent conseiller à des clients avec qui ils ont de bonnes relations d'acheter un immeuble ou un local professionnel dans une zone plutôt que dans une autre parce qu'elle est attractive, rentable, ou qu'elle va le devenir dans un futur proche. A une autre échelle, les professionnels de l'immobilier et de son financement sont aussi relativement influents. Pour l'un d'entre eux, chargé d'affaires dans une société de financement des investissements immobiliers des professions libérales [PRAT 29], une bonne localisation est même l'une des conditions primordiales pour l'octroi d'un crédit et le montage concomitant d'une SCI. Il regarde si l'endroit choisi

par le professionnel correspond aux critères en vigueur dans le milieu, c'est-à-dire s'il est placé dans une zone urbaine facilitant sa revente ultérieure. Si ce n'est pas le cas, le crédit peut être refusé ou le taux d'intérêt réétudié, sa société ayant pour habitude de ne pas prendre de risques financiers inconsidérés⁵¹⁹. Régulièrement donc, il effectue des études de marché et d'attractivité géographique qui lui permettent d'établir un classement décroissant des endroits porteurs. Si l'un de ses clients n'est pas encore fixé, il lui en propose une série, sachant que moins l'endroit désigné sera attractif, plus l'apport personnel demandé sera important⁵²⁰. Dans ce schéma, les trajectoires spatiale et financière sont étroitement corrélées.

En ce qui concerne cette fois-ci les trajectoires familiales et conjugales, leurs points de vue peuvent leur commander d'édifier des montages sociétaires spécifiques ou d'opérer des « recadrages » décisifs.

En premier lieu, il est des praticiens, notaires et conseillers en gestion de patrimoine surtout, qui déclenchent des stratégies de transmission sur la base d'un modèle « cycle de vie » et d'un référent « dynastique ». Ils mobilisent à cet égard la technique du démembrement des parts de SCI. Un conseiller déjà cité [PRAT 30] n'hésite pas à élaborer des montages dans lesquels un père de famille ne détient que 1% des parts – et ses enfants, le reste – mais s'accapare la gérance et conserve l'usufruit. Tout en préparant le transfert de son patrimoine, il surveille de près le déroulement des opérations, prend les décisions importantes et garde la mainmise sur d'éventuels revenus. Le cas échéant, il peut même se faire rémunérer en échange des services rendus pour la communauté familiale. Dans ce genre de montage, délibérément conçu pour « créer de l'inégalité » [Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 34], les enfants peuvent rester assez longtemps sous la coupe de leurs parents en subissant un mode de fonctionnement et de gestion « monarchique ».

En second lieu, ces mêmes praticiens concourent peu ou prou activement à la redéfinition des stratégies familiales en jouant sur les trajectoires conjugales. Trois exemples en témoignent. D'une part, en tant que technique patrimoniale à part entière, un changement

⁵¹⁹ L'intention de réduire les risques financiers conduit aussi une banque à prendre en compte la solvabilité, le niveau de revenus et de patrimoine privé d'un client. Certaines considèrent en outre la question de la succession entrepreneuriale [PRAT 23]. Si l'enfant donataire de l'affaire familiale reprend en même temps la gérance de la SCI, c'est lui qui honorera à son tour les remboursements du crédit immobilier contracté par son père, *via* la SCI, et donc non soldé au jour de la passation de pouvoir.

⁵²⁰ Nous notons que la distribution géographique des cabinets libéraux – et des SCI qui les abritent souvent – ne relève pas seulement d'un *numerus clausus* ou des choix (individuels et collectifs) des intéressés, mais aussi de l'action de bailleurs de fonds dispensateurs de conseils. Ceci étaye les analyses exposées dans le chapitre 4.

de régime matrimonial peut être envisagé. Il convient de protéger le conjoint survivant des effets juridiques et fiscaux du décès de son *alter ego*. L'un des enquêtés [PRAT 28] avoue souvent encourager des clients à passer d'un régime de la communauté légale à celui de la séparation ou de la communauté universelle⁵²¹. Ce choix technique implique moins un détournement de la législation successorale qu'un legs différé aux descendants. Le conseiller a aussi en tête que les intérêts d'une SCI entre époux divergent selon leur régime matrimonial⁵²². Pour des époux séparés de biens, le recours sociétaire autorise soit un rééquilibrage des patrimoines respectifs, soit une mise en commun de certains biens tout en préservant les avantages de la séparation. Pour des époux mariés par contre sous le régime de la communauté, le canal sociétaire se justifie s'ils veulent esquiver la vente d'un bien dans l'hypothèse d'un divorce, et donc continuer à le gérer ensemble et à en partager les bénéfices ; la SCI survivra et les époux ne se partageront que les parts dont la valeur sera estimée lors du divorce. Cette réflexion de praticien reste idéale-typique dans la mesure où la déliquescence des relations post-conjugales peut nuire au patrimoine et à sa gestion et paralyser la SCI (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3). D'autre part, il ne constitue pas ou peu de SCI de concubins. Il se distingue de confrères qui y voient une alternative au pacte tontinier et un moyen de juguler une fiscalité successorale défavorable ; il abonde dans le sens de ce notaire plutôt dubitatif :

« [...] Il y a des concubins qui essayent de faire des SCI pour leur résidence principale mais c'est pas évident qu'ils y aient intérêt. De toute façon, s'ils achètent en indivision sans passer par une société, ils évitent le coût de la constitution. Ils sont bel et bien dans leur résidence principale et de toute façon, s'ils se séparent, que ce soit en SCI ou un appartement en direct, le problème sera un peu le même. Je dirais même que celui qui veut s'en aller, il a peut-être plus intérêt à être en indivision et à dire « bon ben on casse tout et on revend l'appartement » qu'à se traîner des parts de SCI qui sont invendables. Donc je ne suis pas forcément très favorable. »

[Notaire, PRAT 5]

Si le notaire confesse, de façon très concrète, sa préférence pour une indivision ordinaire entre concubins, notre conseiller, quant à lui, opte pour une solution plus audacieuse qu'il

⁵²¹ Cf. Aline BARTHEZ et Anne LAFERRERE, « Contrats de mariage et régimes matrimoniaux », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 127-144. Le régime de la communauté universelle est un régime surtout adopté par les cadres supérieurs et les indépendants qui combinent ainsi intérêt familial et intérêt fiscal. De surcroît, elles nous apprennent, à travers l'analyse des données de l'EAF de 1992, que l'adoption du régime de la séparation concerne aussi les couples riches et très riches et/ou ceux qui se remarient et ont des enfants de lits précédents.

⁵²² Véronique RIPERT-JOUVEL, *Les sociétés civiles immobilières familiales*, *op. cit.*, p. 72.

énonce avec un peu de désinvolture : « à chaque fois qu'on le peut, on fait marier nos clients ».

Le credo familialiste

Un tel processus de rectification des trajectoires et stratégies familiales ne repose pas que sur des arguments utilitaires. Il est également le fruit de *positions de principe* sur la famille. Pour des praticiens qui, comme les notaires et les conseillers en gestion de patrimoine, ont appris durant leur parcours à manier le droit civil et ses techniques, à regarder la famille comme le socle de la société, la méthode de l'audit doit symboliser la volonté de travailler *pour et avec* la famille.

« Alors il nous arrive de nous déplacer chez eux (les clients). Généralement, nous voyons souvent le chef de famille d'abord, avec l'expert-comptable. Ça prend 4 ou 5 rendez-vous. Et ensuite, si les enfants sont intégrés à la stratégie, notamment par la création d'une SCI où les enfants pourraient très bien porter une partie des parts, dans ce cadre-là on les intègre dans la réflexion. Il faut qu'ils soient d'accord bien entendu. »

R – 4 ou 5 rendez-vous, ça signifie que c'est long à mettre en place ?

« Ça dépend des stratégies mais au niveau des « solutions conseils » ça nécessite de bien faire le tour de la question. Il y a toujours un rendez-vous pour le recueil de l'information ; un deuxième rendez-vous où on fait le point pour voir si on a rien oublié, les premières ébauches de stratégies, si les clients sont ok. Donc là, on essaye plus de sentir leur philosophie. C'est-à-dire qu'on voit si le client souhaite, excusez-moi le terme, claquer tout ce qu'il a ou bien s'il pense vraiment à sa famille, à ses enfants notamment. Je peux vous dire que 80% des gens pensent à leurs enfants ou à leur famille, c'est quand même rassurant dans le contexte actuel... sociologiquement parlant (rires). Et ensuite, on travaille, il y a un ou deux rendez-vous de travail sur la stratégie à adapter à l'individu et à sa famille. Après, on passe aux solutions [...] »

[Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]

A cet égard, derrière la description de l'interactivité clients/praticien, cet enquêté se réjouit du comportement altruiste de ses clients. Le partage de valeurs communes favorise le dialogue et l'explicitation d'éventuelles solutions personnalisées. Dans le cadre d'une stratégie patrimoniale, le père de famille est donc considéré comme le premier maillon de la chaîne, celui que l'on rencontre avant pour mettre les choses à plat et examiner un projet. Ensuite, les enfants peuvent être conviés au projet avec plus ou moins de responsabilités à tenir. A ce moment précis, ils sont normalement consultés par les parents et le praticien,

l'enclenchement de la stratégie supposant l'accord de toutes les parties concernées. Mais quoiqu'il en soit, l'interlocuteur sera toujours le père de famille parce qu'il est censé faire autorité auprès de son épouse et de sa progéniture, que c'est le chef de l'entreprise familiale, son gestionnaire attitré.

Ne dissimulant pas son attirance pour un système familial cohésif et statutaire, où tous les membres d'un ménage vont dans la même direction et font bloc derrière les décisions paternelles, ce conseiller éconduit les clients qui sont par exemple tentés de monter des SCI pour subvenir aux besoins de leurs maîtresses. Il met en relief les blocages socio-juridiques inhérents à de telles situations, tout en plaçant son propos sur le terrain de la morale :

« [...] On a des chefs d'entreprises qui sont encore mariés et qui vivent depuis 20 ans avec leur secrétaire (rires), mais ils sont encore mariés. Alors on leur dit que s'ils veulent vendre leur entreprise alors que leur femme par exemple a des parts, c'est la bêtise n° 1 à faire. On leur dit « Vous voulez continuer à vivre avec votre secrétaire c'est très bien, on ne peut pas dire plus, c'est votre problème, mais en termes de transmission, si vous voulez divorcer, sachez que ça vous coûtera la moitié de votre fortune. Donc c'est à vous de voir ». On ne peut pas prendre les gens pour des cons pendant 20 ans, sachant qu'après, à un moment ou à un autre, s'ils ont les moyens de se venger, eh bien ils le feront. Nous, nous sommes souvent confrontés à ce genre de situation et de difficultés ; il faut donc les gérer. Nous, nous avons une approche très famille, très familiale, ce qui veut dire que quelqu'un qui trompe son épouse, on va lui évoquer clairement les risques, au sens patrimonial du terme. Mais il y en a qui s'en foutent complètement. Alors ça, c'est leur problème mais nous, on ne veut pas être mêlé à des choix arbitraires. On évite de toute façon d'être en conflit avec la famille par rapport à ça. C'est une position peut-être un peu rétrograde, mais c'est comme ça. »

[Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine, PRAT 30]

Dans cette veine, il ne raffole pas trop non plus des libéralités et des montages à l'œuvre dans les familles recomposées. Il suit en cela les observations de notaires spécialisés dans ce domaine⁵²³. Etant donné que l'apparition d'une famille reconstituée ne produit pas une rupture définitive avec la famille éclatée, celui des deux époux ou concubins qui aura pris le parti de refaire sa vie sera inéluctablement le sujet de relations financières l'unissant à

⁵²³ Cf. Frédéric LUCET, « Familles éclatées, familles reconstituées : les aspects patrimoniaux », *op. cit.* Le fait que ce conseiller adhère aux commentaires et aux valeurs des notaires en la matière ne compense pas, ainsi que nous l'avons démontré dans le chapitre précédent, le sentiment général négatif qu'il nourrit à leur égard. Avec certains praticiens enquêtés, à la recherche de leur identité, nous ne sommes plus à un paradoxe près !

plusieurs ménages. Pour le coup, le dédoublement des liens peut provoquer de sérieuses complications patrimoniales. Si la SCI tend à être employée comme un levier pour contourner des obstacles – comme par exemple favoriser le nouveau conjoint au détriment des enfants légitimes – et, finalement, pour assumer son choix, les praticiens les plus « moraux » ne répondent pas à cette attente du client. Ils ne supportent pas que le patrimoine de la nouvelle famille se construise « *sur les cendres de la famille éclatée* »⁵²⁴ et se font l'écho des suspicions du législateur au sujet des libéralités envers le second conjoint ou le concubin. Quand bien même ils prennent acte des évolutions sociologiques de la famille, ils désirent limiter les menaces d'appauvrissement et de traumatismes qui peuvent peser sur les enfants du premier lit ; ceux-ci ont des prérogatives juridiques à défendre.

« Le client, ce stratège » : une interactivité illusoire ?

De ce que nous avons dit depuis le début de cette section, il ressort que le praticien est autant un conseiller qu'un *réalisateur* ou, comme nous l'avons précisé à un autre endroit (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1), un « metteur en scène ». Il ne cantonne pas à la vente de l'idée de la SCI à son client et à l'exposition de ses intérêts pratiques ; il peut aussi ponctuellement ou régulièrement, à la demande du client-porteur de parts ou, plus rarement, de sa propre volonté, intervenir dans la vie de la SCI, en organisant les assemblées générales, les cessions de parts, en établissant les comptes, en résolvant des tensions et des conflits, ou bien en informant le gérant des avancées de la réglementation sociétaire. Ainsi, agit-il souvent comme « *l'inspirateur des intentions du client* »⁵²⁵, un guide qui doit jongler avec des antinomies : égalité/contournement de la réserve, gratification des héritiers/conservation de la jouissance, transmission anticipée/le plus tardivement possible et à moindre frais, etc.⁵²⁶.

Partant, il existe deux manières d'apprécier la place des clients dans la relation avec leur conseiller. D'abord, nous avons vu que les clients n'étaient pas à court d'idées, que celles-ci soient d'ailleurs plus ou moins cohérentes et judicieuses. La rencontre avec un praticien peut être, pour des « avisés », l'occasion d'éprouver leurs connaissances patrimoniales-sociétaires et des projets qu'ils ont déjà creusés de leur côté. Ils sont en quête de confirmations ou de retouches stratégiques qui vont quelquefois leur (re)donner confiance

⁵²⁴ *Ibid.*

⁵²⁵ Jean-Paul POISSON, *Etudes notariales*, Paris, Economica, 1996, p. 28-29. Cette expression convient aussi bien aux notaires qu'aux avocats, experts-comptables et conseillers en gestion de patrimoine, voire à certains professionnels de l'immobilier et de la finance.

⁵²⁶ Cf. 87^{ème} Congrès des Notaires, *Patrimoine privé et stratégie fiscale*, *op. cit.*, p. 35.

en eux ou les rassurer sur leurs capacités réflexives. Ensuite, d'autres sont médusés par la technicité ou la rationalité de la méthodologie et des solutions présentées, ce qui ne les incite pas à s'investir dans un montage sociétaire. Dans ce cas, le praticien a toute latitude pour mettre en valeur ses compétences, ses préférences – « *Je monte des SCI quand je vois que ça rentre pile dans le créneau qui me plaît* » [Notaire, PRAT 7] – et faire jouer son aura de spécialiste. Les clients formulent un projet sans vraiment de stratégies d'accompagnement. Tout est à faire, ce qui sied à tout praticien sûr de son fait et ravi de se voir dans la peau d'un *maître d'œuvre*.

« [...] Les clients soit ils viennent informés, soit ben c'est notre métier d'avoir cette approche de formation et d'information. On est très didactique dans notre approche. On s'est rendu compte si vous voulez que mettre une barrière et nous et se faire passer pour quelqu'un d'omniscient, c'est pas la bonne approche non plus. On dit toujours que le client est le stratège et nous les conseillers [...] »

[Conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 26]

Dans une perspective à la fois didactique et commerciale, l'un des objectifs de cet enquêté – et de bien d'autres mus par la même approche – est de faire en sorte que le client se sente non seulement *acteur* mais aussi *auteur*. Il doit sortir des entretiens patrimoniaux en ayant l'impression d'être le « *stratège* » de son projet. Tout l'art du conseiller est donc de s'éclipser au profit d'un client qui a progressivement le sentiment de devenir maître de son projet et de son destin patrimonial. C'est lui qui, à son rythme⁵²⁷, retraduit le message et se réapproprie les outils.

A plusieurs reprises, nous nous sommes interrogé sur le sens et la portée de ce qu'il faut bien admettre comme une maxime et, plus encore, un axiome professionnel. Sans offenser la sincérité de cet enquêté, nous pensons qu'il fait preuve de fausse modestie. C'est lui qui par son habileté va convertir un client *a priori* démuni et indifférent. Si le client prend la décision, il reste l'auteur effectif de la stratégie puis du montage. Dès lors, il donne l'*illusion* au client d'être ce fameux stratège. Dans cet ordre d'idée, qui renvoie à une forme de soumission à l'autorité ou de manipulation commerciale, deux entrevues postérieures ont aiguisé notre observation.

⁵²⁷ Pour que le conseil patrimonial et son approche globale suscitent l'adhésion du client – foi de spécialiste –, il faut lui « *laisser le temps de s'habituer à ce qui représentera peut-être une rupture dans son mode de pensée, dans ses habitudes de gestion* ». Cf. Jean AULAGNIER et Frédéric LUCET, « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *op. cit.*

« Je crois qu'aujourd'hui c'est réellement le fait du praticien. Je vais vous donner un exemple. On a fait un séminaire sur la société civile la semaine dernière ; il y avait 90 personnes. Nos séminaires en général c'est 25 personnes. Ça montre à quel point cet outil doit être quelque part démystifié. C'est-à-dire qu'on se fait beaucoup de fausses idées et ça montre aussi que c'est un outil à dimensions multiples que les professionnels eux-mêmes ne maîtrisent pas. C'est vrai qu'aujourd'hui ça serait faux que de dire que le client est l'acteur de la création d'une société civile. Ça demande une telle compétence au moment de la constitution, pour savoir ce que l'on va faire véritablement, pour qu'on réponde très exactement aux besoins du client, que le client en est parfaitement incapable. Alors après, qu'on fasse cette démarche avec lui... mais lui, en aucun cas, ne peut faire cette démarche. Et ce qui est dommage, c'est que notamment des notaires qui sont amenés à intervenir pour être les rédacteurs des statuts, font des statuts tout à fait banals. Alors que c'est justement là aussi qu'on apporte une richesse à la société civile. C'est là où c'est dommage parce qu'on ne fait que banaliser un outil qui ne vaut que par ses multiples dimensions, qui vont s'adapter très exactement à ce qu'a exprimé le client [...] ».

« Le client peut être acteur au départ si on dit « voilà, moi, plutôt que de donner un immeuble et de donner une quote-part indivise, je vais quelque part transformer mon actif immobilier en parts sociales qui constituent un actif divisible. Et donc je vais pouvoir donner des parts et en conserver une partie et puis j'en donnerai plus tard parce que la valeur de mon bien est telle que je vais pouvoir donner en plusieurs fois, fractionner la préparation de ma transmission et, par exemple, ne pas dépasser les abattements ». En cela, il peut être acteur. Mais ça va s'arrêter là. Après, dès qu'on va avoir quelque chose de plus élaboré, il est parfaitement incapable dans la mesure où les professionnels eux-mêmes ne le sont pas toujours. »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

Pour cet autre enquêté, il ne fait aucun doute que le client n'est pas l'auteur ou le stratège. Il l'est d'autant moins que les praticiens démontrent eux aussi parfois leurs faiblesses techniques. Rappelons-nous que son activité de consultant, assise sur une *socialisation interposée* – il forme et informe des praticiens patrimoniaux – lui permet d'être aux premières loges pour observer les effets de ces lacunes. Il n'y a donc pour lui guère de créativité partagée et de coproduction du savoir. Seul le praticien bien formé serait créatif. Dans sa bouche, l'incapacité ou l'incompétence du client ne revêt d'ailleurs pas une acception péjorative puisque la légitimité de son métier et du conseil patrimonial se fonde sur une distribution sociale inégale de la connaissance. Nous en reparlerons dans la section suivante mais sa posture singulière le pousse à exclure le client de la réflexion, celui-ci se

contentant de recevoir un montage clés en main repris dans ses grandes lignes par son conseiller habituel.

S'il conçoit que le client puisse avoir quelques attributs d'un acteur, surtout au début du processus, quand l'idée s'ébauche, nous en concluons qu'il le définit ou l'idéalise plutôt comme un simple *commanditaire*. Voyons comment un autre praticien appréhende la question :

« [...] Le métier, c'est de la psychologie. Vous savez, je vous ai dit que tout était fonction des objectifs du client. Dans les objectifs, il y a la psychologie : la notion d'aversion ou pas du risque. Bien sûr que l'aspect psychologique est fondamental. Dans les formations qu'on a en interne, il y a des formations techniques et puis il y en a une énorme de comportemental. Il s'agit de savoir comment approcher notre client. Le plus important, c'est pas de trouver les réponses à ses questions mais c'est de trouver les bonnes questions. Les réponses, il suffit de prendre un bouquin, tout le monde est capable de le faire. Le plus important, c'est d'être pédagogue et d'arriver à comprendre les souhaits réels du client. Un client peut très bien vous dire : « mon objectif moi c'est pas de transmettre, c'est de payer le moins d'impôt possible », et si on lui dit « pour payer le moins d'impôt possible, il faut préparer la transmission », ben il peut être amené à changer d'avis. Et il va même sûrement changer d'avis. On doit trouver un mode de... c'est un peu bizarre mais des fois pour donner il vaut mieux vendre ; pour apporter à une société, ben il vaut mieux donner. C'est bizarre mais il faut trouver les bons schémas pour arriver aux vrais objectifs. Les objectifs ne sont pas très clairs puisqu'ils sont mobiles. Vous savez, dans le temps on n'a pas toujours les mêmes objectifs. »

Q – Et là justement, est-ce que vous n'êtes parfois pas en décalage avec le client ?

« Il faut s'adapter régulièrement. On se remet en question car les objectifs bougent. C'est pour ça qu'on voit les clients assez régulièrement, trois-quatre fois par an, pour voir si ça n'a pas bougé, si l'objectif est toujours le même. En fonction des cycles de la vie, on n'a pas les mêmes objectifs, ça c'est clair. Une personne qui a 40 ans n'a peut-être pas les mêmes souhaits de préparer sa transmission qu'une personne de 60 ans, ou de préserver son conjoint. Ça évolue dans le temps. »

[Directeur de l'ingénierie patrimoniale dans une banque généraliste, PRAT 36]

L'évolution temporelle des objectifs des clients sous-tend une faculté d'adaptation qui conduit tout praticien patrimonial, un tant soit peu perspicace et croyant aux valeurs du dialogue, à multiplier les rendez-vous. Comme le projet, les stratégies et les tactiques définies à un moment peuvent changer de visage à un autre. Il en va ainsi de la réussite du

processus de socialisation juridico-patrimoniale. Pour ce conseiller, le client n'est toujours pas un stratège puisque le praticien est en général là pour « *trouver les bonnes questions* ». Nous pourrions même dire qu'il « pré-fabrique » les questions et taille des réponses sur mesure.

Or, du fait qu'il fait des choix dans sa vie privée, parfois lourds de conséquences, ou compose personnellement avec les mouvements d'environnements erratiques et contraignants, le client lui apparaît au moins comme un acteur de sa propre socialisation. Il n'est pas forcément le simple commanditaire laissant carte blanche au praticien ou le simple consommateur d'une stratégie et de techniques achetées au prix fort (*cf. infra*, § 9.3). Le client peut très bien reconnaître son « infériorité », tout en demandant des éclaircissements ou des modifications stratégiques et sans non plus tout prendre pour « argent comptant ». Etant donné qu'il est le destinataire du montage et que la confiance a un coût, la relation qui s'engage entre le client et le praticien est une relation de *dépendance réciproque*. Chacun a, consciemment ou inconsciemment, besoin de l'autre – de ses besoins – pour avancer et atteindre ses objectifs, qu'ils soient économiques, patrimoniaux, pédagogiques ou de réalisation de soi.

9.2 Des conditions pratiques d'émergence et d'exercice de la confiance

Grâce à un certain sens de la diplomatie et à l'emploi propice de tactiques rhétoriques, les praticiens guident donc leurs clients-interlocuteurs dans les limbes d'un raisonnement patrimonial imprégné de rationalité technique et juridico-économique et, plus tacitement, d'instructions morales⁵²⁸. Pour autant, la validation par le client de l'à-propos du raisonnement – de ce savoir induit – et de la compétence du praticien n'est pas chose aisée et n'est pas immédiate. Elle nécessite, ainsi que la mesure et la dissipation d'une angoisse intellectuelle face à une approche neuve, du temps, des discussions et de la conviction. Les stratégies pédagogiques à l'œuvre travestissent du coup des *stratégies d'influence*.

⁵²⁸ Sans établir une comparaison directe entre l'entretien patrimonial et l'entretien sociologique, nous suggérons au lecteur de revenir à la description de notre travail d'enquête par entretiens et la à référence analytique à François JULLIEN. *Cf. supra*, chapitre 3, § 3.3. De notre point de vue, le praticien n'est pas uniquement le stratège technique du projet ; ses compétences ne se bornent pas qu'à l'ingénierie. Il est aussi un stratège parce que, lors de l'entretien, il mobilise tous ses atouts rhétoriques pour diriger son client dans le sens qui lui paraît le plus juste à ses yeux.

La psychologie sociale et l'interactionnisme nous enseignent que ces stratégies d'influence sont toutefois loin d'être unilatérales⁵²⁹. En effet, chaque partenaire d'une interaction possède la capacité d'influencer l'autre ou, si l'on veut, un pouvoir de séduction. D'un côté, par exemple, le client cherche à faire entrer le praticien dans son jeu, à le faire quelquefois compatir à son sort, en lui soumettant ses propres idées et en espérant qu'il les cautionnera. De l'autre, le praticien l'assure de son soutien mais se garde bien de courber l'échine, en faisant notamment prévaloir sa déontologie et en dépliant l'éventail des solutions juridico-économiques les plus plausibles. Il peut être souple mais ne rompt pas. Les illustrations et les paraboles qu'il utilise balayent les ambiguïtés et épaulent sa stratégie d'influence. Le client est par conséquent « correctement » informé et le praticien fait, quant à lui, preuve de transparence et de *dévouement*.

A ce stade du propos, et pour parodier Anthony Giddens, peut-être convient-il de désigner ces présumés *dévouement* et transparence comme des « *point d'accès* » entre des clients « *profanes* » et des praticiens « *représentants des systèmes abstraits* »⁵³⁰. Le sociologue britannique ajoute que ces points d'accès sont pour les « systèmes abstraits » à la fois des « *lieux de vulnérabilité* » – nous discuterons du problème dans la dernière section – et « *des points de jonction où peut s'entretenir ou s'édifier la confiance* ». Ainsi, le *dévouement* et la transparence nous semble-t-il être les produits des efforts que doivent fournir les praticiens pour se montrer dignes de confiance et garantir au mieux une fiabilité à des clients pétris d'intentions et d'attentes diffuses⁵³¹. Nous retrouvons ici, sous une autre apparence, l'inspiration médicale chère aux praticiens. La confiance peut déboucher sur un jeu de confidences, une forte proximité ou, au-delà de la personnalisation des stratégies, une personnalisation de la relation. Et cela prend du temps car elle est moins souvent donnée du premier coup que travaillée, construite, au gré des rendez-vous, des face à face⁵³².

Mais elle n'est pas seulement une forme relationnelle qui admet des interprétations différentes selon que l'on est praticien ou client ; elle devient aussi une norme, une valeur et

⁵²⁹ Cf. Article « Influence » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie, op. cit.*, p. 318-327.

⁵³⁰ Cf. Anthony GIDDENS, *Les conséquences de la modernité, op. cit.*, p. 94.

⁵³¹ Toujours pour Anthony GIDDENS, la confiance peut-être définie comme « *un sentiment de sécurité justifié par la fiabilité d'une personne ou d'un système, dans un cadre circonstanciel donné, et cette sécurité exprime une foi dans la probité ou l'amour d'autrui ou dans la validité de principes abstraits (le savoir technologique)* ». *Ibid. supra*, p. 41.

⁵³² *Ibid.* p. 128. Le « travail » que la confiance requiert signifie la mise en jeu d'un « *mécanisme mutuel de révélation de soi* ».

un capital que l'on fait valoir en situation ou qui peuvent être affectés par les contextes dans lesquels ils s'expriment. Examinons plus en détail comment elle naît et se manifeste.

Une confiance « nécessaire » et orientée

Dans le chapitre 5 (§ 5.2, cf. Tableau 28), nous avons révélé que tous les praticiens confondus représentaient le troisième vecteur d'accès à l'information sociétaire. Pour ce qui nous intéresse ici, ce résultat nous permet de dire que la toute première situation qui génère de la confiance envers ces experts est l'absence ou le déficit d'informations juridico-économiques. Les praticiens et les porteurs de parts dans leur grande majorité n'en font d'ailleurs pas mystère, même si les seconds peuvent croiser les supports.

« Je pense que les chefs d'entreprise sont suffisamment intelligents pour s'appuyer sur des conseils. Aujourd'hui, s'ils ont un doute ou une question, ou un a priori, ben ils vont aller voir des gens qui sont spécialistes de ce genre de choses. Et puis, bien souvent, dans les réunions professionnelles, ils rencontrent des gens de la même profession ou de professions annexes qui gèrent déjà ce genre de situation. Ils ont des amis, des fournisseurs... ils peuvent très bien dire : « tiens, comment vous avez fait votre montage, comment ça fonctionne, quels sont les avantages et les inconvénients ? » et puis ils prennent leur décision eux-mêmes. Vous savez, je crois que le temps du patron qui a tout, qui possède tout, qui a décision sur tout, qui soi-disant voit tout et connaît tout, c'est dépassé. Au jour d'aujourd'hui, les entreprises qui veulent marcher, elles sont obligées d'avoir une maturité industrielle, de faire confiance à des gens qui sont un peu spécialisés sur tout. Aujourd'hui c'est tellement complexe au niveau juridique et fiscal, notamment avec toutes les évolutions dues à l'Europe [...] S'ils ont réussi, c'est qu'en règle générale ils savent très bien qu'à un moment donné on ne sait pas tout. Rien n'est pire qu'un homme qui pense tout savoir ! C'est une question d'adaptation et d'intelligence que de dire « bon ben je vais poser la question à des gens qui sont de vrais spécialistes [...] »

[Responsable de programme dans une société de promotion-construction locale, PRAT 41]

Pour ce professionnel lyonnais de l'immobilier, familier de la SCI et du monde des affaires, la confiance relève du bon sens ou d'une « intelligence » pratique. Les oscillations rapides de la législation et le processus d'abstraction qui la caractérise sont à l'origine – ou devraient l'être – d'une sollicitation obligée et d'une foi en des professionnels aguerris. Confiance et délégation se font ainsi écho. Quand on fouille le contenu de son discours, nous en venons à penser que le choix de la délégation ou du mandat s'explique en premier

lieu par une certaine discordance des temps sociaux et, en second lieu, par une évolution des mœurs des indépendants.

La gestion de patrimoine demeure en effet une activité « *très chronophage* » [Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35] qui peut entrer en concurrence, si l'on veut qu'elle soit heureuse, avec d'autres activités comme l'activité professionnelle. Il est délicat de s'investir avec la même énergie sur tous les fronts et c'est pourquoi beaucoup de clients sont demandeurs de prestations presque permanentes, de la rédaction des statuts de la SCI à l'organisation des assemblées, *via* la mise en forme de la comptabilité. La confiance accordée à des praticiens, et, partant, à un système de délégation, en aide plus d'un à neutraliser un désintérêt ou une désaffection plus ou moins importante pour les questions juridiques et protocolaires (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1). Dans cette perspective, n'oublions pas non plus que 26 des 46 porteurs de parts enquêtés – soit tout de même plus d'un sur deux – adoptent, de près ou de loin, avec parfois peu ou prou de conviction, le mode de la délégation (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.4).

Qu'elle dérive de contraintes contextuelles ou d'une croyance ferme et lucide, la mobilisation des services des praticiens prouve, à l'échelle macrosociologique, que la confiance envers des principes impersonnels, voire envers des personnes étrangères à son entourage, est une caractéristique de nos sociétés occidentales « modernes »⁵³³. C'est également sur ce plan que nous apprécions le discours de ce professionnel de l'immobilier et de bien d'autres praticiens impliqués dans l'acte de conseiller et de gérer. Dans leur volonté de se rendre indispensables, les représentants des systèmes experts font de la confiance l'épine dorsale de leur stratégie d'intervention. Afin de fortifier une relation d'hétéronomie, il nous semble qu'ils réintègrent et façonnent les normes et valeurs de fidélité, loyauté, authenticité, honnêteté, sincérité, obligation, etc., typiques des relations familiales et amicales, au point d'en faire des concepts et des étalons centraux de leur *modus operandi* professionnel. A partir de là, nous pouvons en déduire que les mœurs de la plupart des clients évoluent bel et bien, non seulement parce qu'ils se reconnaissent volontiers débordés par une production juridique toujours plus dense, mais aussi parce que les praticiens savent jouer sur des cordes sensibles.

Une autre manière d'ausculter cette question de la confiance « nécessaire » est de repérer premièrement la proportion des statuts notariés et des statuts sous seing privé des SCI de

⁵³³ *Ibid.* p. 126.

notre corpus [cf. Tableau 46] et, deuxièmement, le niveau de la participation rédactionnelle des porteurs de parts [cf. Graphique 12].

Tableau 46 – Nature de la rédaction des statuts aux SCI des enquêtés

ACTE	N	%
Statuts notariés	55	50,5
Statuts SSP :	54	49,5
Rédigés par un spécialiste (A/CJ/EC)	44	40,3
Rédigés en personne	10	9,2
TOTAL	109	100

Source : *Entretiens et archives RCS*

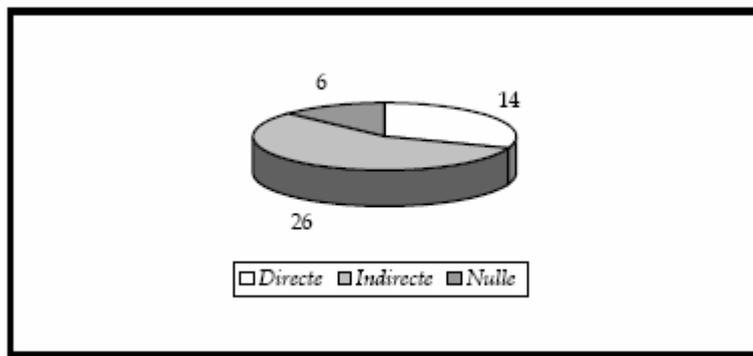
D'emblée, nous constatons que plus de la moitié des statuts des SCI des enquêtés sont rédigés par des notaires ou par des clercs spécialisés en droit des sociétés, c'est-à-dire par des professionnels socialement désignés comme des hommes de contrat. Si nous considérons ce résultat en l'état, il est facile d'imaginer que de nombreux porteurs de parts se départissent de cette tutelle en rédigeant eux-mêmes le contrat de société – quand ils en ont les compétences effectives ou les feignent – ou bien en confiant la rédaction à un autre praticien « capable ». Néanmoins, de façon plus générale, la rédaction d'environ 9 statuts sur 10 revient à un juriste ou à un expert-comptable, ce qui tend à établir que la délégation fondée sur la confiance est une pratique bien ancrée dans les mœurs des catégories aisées et des chefs d'entreprise. La confiance qu'ils leur donnent ne s'arrête pas au dévoilement d'éléments privés sur leurs situations et parcours ; elle se prolonge jusqu'au mandat rédactionnel.

Commentant les résultats de l'Enquête *Budget des Familles* et de l'enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménages, menées par l'INSEE en 1995 et 1996-1997, Nicolas Herpin et Lucien Karpik soutiennent à ce propos que « *la consommation juridique singularise les foyers appartenant au décile de revenu le plus élevé* »⁵³⁴. Cette « consommation juridique » ou de conseil concerne aussi les individus qui exercent une profession favorable aux rencontres et aux relations avec des juristes. Cependant, ils précisent que seulement 9% des ménages interrogés consultent un avocat pour du conseil

⁵³⁴ Cf. Nicolas HERPIN et Lucien KARPIK, « Le divorce est le principal motif pour lequel les particuliers consultent un avocat », *INSEE Première*, n° 557, décembre 1997.

juridique pur, dont de la rédaction d'actes, les 91% restant requérant leurs services pour le traitement de litiges divers et variés. Ceci nous amène à confirmer le rôle des notaires et des experts-comptables dans les montages sociétaires, leur positionnement dominant sur le marché patrimonial.

Graphique 12 – Niveau de la participation rédactionnelle des porteurs de parts enquêtés



Le graphique ci-dessus apporte un utile complément à l'éclairage du phénomène. Alors que 14 des 46 porteurs de parts du corpus (30,4%) participent directement à la rédaction statutaire, les 32 autres (69,6%) y participent indirectement ou aucunement. Praticiens eux-mêmes ou particuliers prenant en charge la gestion de leur patrimoine, les premiers sont les rédacteurs. Les seconds par contre, pour les raisons que nous avons exposées *supra*, sont un peu plus en retrait, voire totalement absents. Une participation « indirecte » signifie que les porteurs de parts confient la rédaction à un professionnel sans toutefois omettre de glisser des consignes et/ou de (re)lire les clauses écrites. Confiance ne veut pas dire distance et peut même être définie comme une « collaboration », ce qui tempère un peu l'« hégémonie » des praticiens décrite dans la section précédente :

Q – Vous avez participé à la rédaction des statuts ou bien c'est le notaire qui s'en est chargé ?
« Oui, j'ai collaboré. C'est moi qui ai fait la première lecture de ce que proposait le notaire, qui ai porté mes remarques, et ensuite ça a été signé par tout le monde. La version que j'ai proposée a été acceptée par le notaire et par les associés [...] Bon, outre les erreurs dans les dates, noms et adresses, j'ai demandé qu'il écrive plus clairement que les parts soient cessibles entre associés exclusivement. J'ai demandé à ce que ça soit fermé afin que si quelqu'un doit rentrer, ben que ça soit avec l'accord de tout le monde et qu'on ne puisse pas vendre à des concurrents ou que quelqu'un qui partirait en mauvais termes avec nous n'ait pas la possibilité de nous nuire par ce

biais-là. Voilà, c'est tout ce que j'ai demandé au notaire. »

[Richard, PDP 28]

Enfin, une participation rédactionnelle « nulle » n'est le fait que 7 enquêtés. Il s'agit précisément de Marie et de sa fille Christine qui se sont laissées guider par leur notaire de famille sans le contredire ; de Françoise et Henri qui ont suivi d'un oeil le projet de leur fils unique assisté de leur cousin notaire ; de Martine qui a vu son ex-mari discuter presque seul avec son conseiller juridique de l'époque ; de Bernard qui, arguant de son incompétence, s'est reporté sur un avocat, ami de son ami-associé Dominique ; de Sandrine qui a observé de loin le montage organisé par son père expert-comptable et son frère donataire et rédigé en catimini par un notaire ami de la famille ; et d'Amid qui a racheté des parts d'une SCI dont les statuts avaient été rédigés plusieurs années auparavant par un promoteur immobilier isérois.

Des praticiens dans l'entourage immédiat : la durée et les sociabilités comme catalyseurs de la confiance

La sur-représentation des statuts sociétaires écrits par des praticiens [*cf.* Tableau 45] ne doit pas nous inciter à voir le processus d'abstraction du droit et le processus de « *dé-localisation* »⁵³⁵ immanent au monde contemporain comme les seuls fondements de la confiance. Elle appelle une autre interprétation, à savoir que la confiance entre un praticien et un porteur de parts est aussi une relation de proximité entre deux individus qui se connaissent bien, ou apprennent à se connaître et ce, depuis longtemps. Le porteur de parts n'est pas prioritairement perçu comme un simple client ; il est parfois un ami, un membre du clan ou de la famille. Dans ce contexte, la « *dé-localisation* » cède la place à une *localisation* ou à une *re-localisation* des relations fiduciaires.

Si nous exceptons les porteurs de parts-praticiens (10) et ceux qui ont confié le soin du montage au notaire intermédiaire d'une transaction immobilière (8) – et à l'endroit desquels un sentiment de sympathie peut éclore en situation et se transformer par la suite en confiance durable [Didier] –, nous notons que plus de la moitié des enquêtés ont abandonné la rédaction statutaire et une partie de la gestion sociétaire soit à un

⁵³⁵ Anthony GIDDENS définit la « *dé-localisation* » comme l'« [*extraction*] des relations sociales des contextes locaux d'interaction puis leur restructuration dans des champs spatio-temporels indéfinis ». Il distingue 2 mécanismes de *dé-localisation* relatifs au développement des sociétés modernes : la création de « *gages symboliques* », comme l'argent, et l'avènement des « *systèmes experts* ». Pour lui, tout mécanisme de *dé-localisation* repose sur la confiance. *Cf. Les conséquences de la modernité, op. cit.*, p. 30.

professionnel appartenant à leur réseau amical ou familial (16), soit à un notaire de famille ou au praticien de leur entreprise (8) [cf. Tableau 47].

Tableau 47 – Mode de connaissance des praticiens déclaré par les porteurs de parts enquêtés

MODE	N	%
Praticien(s) dans l'entourage amical et familial	16	34,8
Praticien soi-même	10	21,7
Praticien de famille ou de l'entreprise	8	17,4
Intermédiaire de la transaction immobilière	8	17,4
Praticien recommandé ou réputé	4	8,7
TOTAL	46	100

Source : *Entretiens*

Alors que certains psychosociologues signalent que « *l'amitié ne peut s'accommoder d'une situation de besoin, demande sans cesse réitérée* »⁵³⁶, donc d'une espèce de calcul, il apparaît que ces 15 porteurs de parts arrivent à recouper, quand cela leur semble judicieux ou naturel, liens affinitaires, relations d'entraide et contacts utilitaires⁵³⁷. Aussi, le recours à un praticien rédacteur représente-t-il moins une démarche volontaire qu'une solution de commodité ou qu'un automatisme. Il en va à peu près de même pour les 8 qui mobilisent les compétences de leur praticien de famille ou de leur entreprise et qui, à ce propos, s'en remettent à des us et coutumes anciens en vigueur dans leurs milieux respectifs.

Plus finement, il est possible d'extraire des entretiens 4 grands types relationnels emboîtés, permettant autant de mettre en évidence une tendance à la multiplicité que de confirmer que la confiance est « *un noyau positif et culturellement valorisé de l'amitié* »⁵³⁸. Prenons dans notre corpus quelques exemples emblématiques :

96) Une relation ancienne et marquante. Tout d'abord, confiance rime avec ancienneté. Des porteurs de parts interrogés n'hésitent pas à puiser dans des amitiés d'enfance, de faculté [Georges, Patrick] ou dans le cercle des praticiens qui les accompagnent depuis leurs débuts

⁵³⁶ Cf. Francesco ALBERONI, *L'amitié*, Paris, Pocket, 1995 (1984), p. 48.

⁵³⁷ Cf. Catherine BONVALET, Hervé LE BRAS, Dominique MAISON, « Proches et parents », *op. cit.*

⁵³⁸ Cf. Claire BIDART, « L'amitié, les amis, leur histoire. Représentation et récits », *Sociétés contemporaines*, n° 5, mars 1991, p. 21-42.

professionnels [Dominique, Jean-Claude, Laurent, Frédéric], et qui sont devenus au fil du temps de bons amis. Leur comportement relationnel, à plus forte raison parce qu'ils sont diplômés – rappelons que 76% des enquêtés ont suivi des études supérieures (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.2) – et plus ou moins aisés, reflète assez bien celui décrit dans certaines grandes enquêtes nationales⁵³⁹ ; pour les hauts revenus, les cadres et les plus diplômés, le réseau amical est davantage issu des études, du travail et des associations.

- 97) Une relation entretenue. Pourtant, afin qu'elle ne s'érode pas, que le dévouement, la sérénité et la transparence persistent, il faut que la confiance soit entretenue. Ce qui vaut pour les amitiés d'études⁵⁴⁰ vaut également pour les amitiés nées dans une situation professionnelle donnée. La disponibilité de l'ami praticien, ainsi qu'une certaine homophilie des valeurs – i.e. le sentiment d'être du même bord, de partager nombre d'opinions, d'être solidaire des problèmes d'autrui, etc. – contribuent à nourrir le lien et le capital-confiance. Deux exemples nous viennent à l'esprit : celui de Frédéric et de Martine. En 20 ans, le premier est devenu, comme nous l'avons déjà évoqué, un acteur incontournable de l'immobilier à Lyon. Grâce à la réussite de ses affaires, il a su attirer à lui des avocats, des notaires et des experts-comptables réputés de la place qu'il a petit à petit associés, dans un élan amical, à ses montages de SCI et à qui il a demandé de rédiger tous les actes sociétaires. Il s'agit en outre de notables qu'ils côtoient régulièrement en dehors du cadre professionnel. Retraçant l'histoire de l'ascension sociale de son ex-mari, ancien tourneur-fraiseur devenu PDG d'une SA industrielle, Martine se rappelle au bon souvenir des relations avec leur conseiller juridique de l'époque. Celui-ci comblait les attentes du couple en se déplaçant fréquemment à l'usine ou bien en envoyant l'un de ses proches collaborateurs. Quoique ne venant pas du même milieu ouvrier et populaire qu'eux, il était toujours à leur écoute ; il partageait leur respect du travail et leurs valeurs méritocratiques. Qui plus est, lui et son épouse participaient avec plaisir aux agapes organisées par l'épouse de l'industriel, sans oublier par courtoisie de rendre l'invitation. Hélas, à la suite du divorce, leurs relations sont devenues plus tendues, plus neutres et surtout plus procédurières, le conseiller ayant eu du mal à masquer son inconfort.
- 98) Une relation mutable. Si la confiance est entretenue, nous voyons qu'elle peut s'élargir et déboucher sur une plus grande intimité relationnelle. Cela étant dit, il est des porteurs de parts qui, à l'instar d'Etienne, savent donner une autre impulsion à d'anciennes relations professionnelles, sans quitter définitivement le terrain de l'utilitaire. Quand il était, avec ses

⁵³⁹ Cf. Jean-Louis PAN KE SHON, « D'où sont mes amis venus ?... », *INSEE Première*, n° 613, octobre 1998. L'auteur commente les résultats de l'enquête *Relations de la vie quotidienne et isolement* menée par l'INSEE en mai 1997 auprès de 6 000 ménages.

⁵⁴⁰ *Ibid.* « La longévité de cette amitié est une caractéristique originale par rapport aux autres sources d'amis ». L'auteur souligne qu'avec le temps elles peuvent se perdre mais qu'elles représentent chez les 65 ans et plus près de 12% de leurs amitiés.

deux frères, à la tête d'une SA cotée, Etienne comptait parmi ses éminences grises un expert-comptable. Le jour où il a cédé son entreprise et qu'il s'est tourné vers la gestion personnelle de ses actifs immobiliers, il a continué à la fréquenter, sachant qu'il avait entamé avec elle une relation plus sentimentale. S'il ne l'a dévoilé qu'à demi-mot lors de l'entretien, nous nous en sommes vraiment convaincu en compulsant les statuts de ses SCI. Elle apparaît en effet dans le capital de l'une d'elles et partage son domicile. Nul doute qu'en sus de cette proximité, il a sollicité sa science des chiffres et des montages pour organiser les comptabilités sociétaires, donner son avis sur le financement des arbitrages, la renégociation des taux des crédits bancaires et reprendre les manuscrits notariaux.

- 99) Une relation transférable. Enfin, par contraste avec les sociologues qui postulent que la relation de confiance est, dans un cadre économique, intransférable, au motif que le lien social est spécifique aux individus⁵⁴¹ (cf. infra), nous avons découvert que quelques porteurs de parts avaient pu exploiter, à leur tour et par intercession, le réseau de leur entourage immédiat ou encore les compétences du successeur de leur praticien habituel :
- 100) En vertu du principe que « les amis de mes amis sont mes amis », Patrick, gérant de trois SARL et d'une SCI, a été coopté par des amis d'enfance auprès d'un cabinet juridique et fiscal.
- 101) Orthophoniste libérale, Hélène a de son côté mis à contribution la conseillère juridique de son mari Jean-Claude, PDG d'une SA de formation professionnelle, dont il lui avait vanté les aptitudes et l'intégrité à plusieurs reprises.
- 102) Stéphanie, ayant choisi de mettre en SCI la résidence principale de son ménage, consulte assez régulièrement l'expert-comptable de ses parents artisans dans le bâtiment. De surcroît, elle s'est inspiré des statuts qu'il avait confectionnés pour une de leurs SCI. Le partage d'un réseau personnel de relations professionnelles symbolise ici l'une des formes d'aide que les parents peuvent accorder à leurs enfants⁵⁴².
- 103) Quand Serge décide d'acquérir un local pour ouvrir son cabinet libéral de gynécologie, il entre en conflit avec le vieux notaire en charge de la transaction. C'est alors l'associé du notaire qui vient à sa rescousse. Cette obligeance séduit Serge et donne naissance à une relation très cordiale. Avant de partir à la retraite, le notaire recommande Serge à son fils, qui a entre-temps repris sa charge d'officier ministériel. Les deux hommes se trouvent des points communs et deviennent « copains », compte tenu aussi du fait qu'ils appartiennent à la même génération – « on était dans des tranches d'âges similaires ». A l'aube de sa mutation à Nice, il monte la

⁵⁴¹ Cf. Michel FERRARY, « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *Revue française de sociologie*, juillet-septembre 1999, p. 559-585. Il parle d'une « *insubstituabilité des détenteurs du capital social* ».

⁵⁴² Cf. Maryse MARPSAT, « Les échanges au sein de la famille », *Economie et statistique*, n° 239, janvier 1991, p. 59-66.

SCI de Serge et le renvoi vers un confrère de l'étude. En dépit des changements successifs de personnes et d'atomes moins crochus avec le dernier – Serge lui reproche parfois un « manque de professionnalisme » (cf. infra, § 9.3) – il demeure attaché à l'étude. Il reconnaît aussi une grande complicité avec son expert-comptable, dont il met en balance les jugements et compétences avec ceux du notaire, étant donné qu'il a mis au monde ses trois enfants.

104) Septuagénaire, représentant de l'aristocratie lyonnaise, Charles perçoit le notaire comme le conseil. Le recours notarial pour la rédaction statutaire ne souffre pour lui d'aucune hésitation tant il est vrai qu'il garde en mémoire, ou reproduit un peu, les traditions de sa parentèle dans ce domaine⁵⁴³. C'est ainsi presque naturellement qu'il s'adresse aux notaires qui ont réglé la succession de sa mère en 1998, et dont le père avait, quant à lui, réglé la succession de son défunt père en 1970. La relation de confiance s'étend aux générations suivantes. Charles raconte d'ailleurs avec nostalgie le temps où ses parents conviaient leur notaire à des discussions et repas dans leur propriété de l'Ouest Lyonnais. Le déroulement des relations extra-professionnelles vient à cet égard renforcer la représentation d'un praticien dont l'amabilité et les attentions justifient et méritent qu'on lui voue confiance et respect.

Réputation professionnelle et processus de fidélisation

L'expérience de ces 5 enquêtés nous conforte dans le fait que la confiance résulte non seulement de l'histoire de la relation entre un praticien et son client, mais aussi de considérations plus psychosociologiques. Tel est le cas de la *réputation* dont jouit par exemple un juriste. 4 autres porteurs de parts mettent à ce sujet l'accent sur le prestige d'un notaire ou d'un cabinet d'avocats ; nous pouvons alors parler d'un « effet de plaque », que celui-ci soit direct ou indirect. Notons au passage que, par définition, la réputation nous ramène à l'estime, au renom, à la bonne considération – un parallèle est alors possible avec l'*intuitu personae* ! – et, de manière transitive, à une présomption indiciaire, plus ou moins objective – « passer pour ».

Projetant de transmettre à ses trois enfants sa propriété lyonnaise, tout en en conservant la jouissance économique et résidentielle, Pierre indique avoir fait confiance à l'autorité locale d'un notaire pour organiser son démembrement et son montage sociétaire. N'ayant jamais entendu parler de lui auparavant, il s'est laissé charmer par les arguments et l'enthousiasme de son gendre, conseiller financier dans une banque contractuellement liée à ce spécialiste

⁵⁴³ Bien qu'en adoptant la SCI pour transmettre son patrimoine il rompe avec le modèle successoral de son milieu d'origine (cf. *supra*, chapitre 6, § 6.4), il lui reste également attaché en requérant les prestations notariales.

patrimonial. Il aurait très bien pu se retourner vers son frère lui-même notaire, mais en raison de la persistance de tensions provoquées par un héritage, il a préféré renoncer à cette option familiale. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que Raymond, qui ne connaît pas Pierre, mais qui est animé par un projet identique de démembrement pour sa propriété située dans un village rural du Nord-Ouest de Lyon, a sollicité le même notaire que lui. Sa fille, agent immobilier connaissant les bonnes adresses et les bons experts, est à l'origine de la rencontre. De ces deux cas ressort d'une part que réputation et recommandation sont coextensives et, d'autre part, que le propre de la réputation est de s'étendre dans un espace-temps plus ou moins large.

Néanmoins, l'effet de réputation n'épouse pas que cette forme, celle de l'attachement à un nom, à un parcours et à des aptitudes individuels. L'attitude d'autres porteurs de parts démontre que l'image sociale d'un métier, sa représentation collective, entre également en ligne de compte. Dans la mesure où la période actuelle est à une plus grande juridicisation des relations et des conflits, les notaires, les avocats, voire les experts-comptables, dans leur ensemble, sont perçus comme des corporations professionnelles qui apportent clarté, sécurité et sûreté. Ainsi, ces trois vertus sont-elles, par exemple, matérialisées dans l'acte authentique rédigé par un notaire.

Q – C'est vous qui avez monté les statuts ? Comment ça s'est passé ?

« Quand c'était moi en tant que professionnelle, bon ben mes statuts étaient faciles à monter. Bon je veux dire que même maintenant, je gère la SARL toute seule (i.e. celle de son patron). Quand vous mettez dans une SCI une personne étrangère à la profession, un particulier, il est toujours difficile de monter soi-même une SCI ; ça les angoisse. Donc je suis passée par un notaire... enfin son notaire à lui (son concubin). Que ça soit celui-là ou un autre, de toute façon ça m'était tout à fait égal. Donc ça s'est passé classiquement je dirai, avec une somme d'argent... comme chez tous les notaires (rires) »

Q – Et pour la rédaction, vous lui avez dit ce que vous vouliez ?

« Non, je l'ai laissé faire. Je m'en fichais de toute façon. Il fallait que ça soit fermé, c'est tout »

R – Fermé ?

« Je la voulais fermée, que personne ne rentre sans l'accord de l'un ou de l'autre parce que ça coince les gens, point. »

[Colette, PDP 23]

Colette aurait très pu rédiger seule, sous seing privé, les statuts de sa SCI. C'est simplement l'anxiété de son concubin face à un projet patrimonial sans ses deux filles, nées d'un

précédent mariage, qui est à la source du recours notarial. Même si elle ne leur voue pas une admiration absolue, elle sait pertinemment que les notaires sont réputés pour leur autorité légitime ou que leurs actes sont – prérogative de l'assermentation – presque inattaquables par des tiers. Elle attache alors *plus d'importance à la fonction qu'au nom*, d'où son visible détachement et la liberté qu'elle a laissée à son concubin de choisir son propre notaire. Thierry, expert-comptable et commissaire aux comptes, aurait lui aussi pu établir les statuts de la SCI qu'il a montée avec ses associés professionnels. Il s'en est cependant remis au notaire intermédiaire de la transaction parce que la sécurité de son acte « oblige » symboliquement chaque co-associé à respecter les clauses contractuelles et constitue la pièce à partir de laquelle les tribunaux jugent en cas de litige interpersonnel. D'ailleurs, tous ses collègues ont souscrit au recours notarial sans rechigner. Etant donné que tous se sont retrouvés à l'étude pour signer, rien ne s'est, selon lui, « fait en cachette ». Avec Béatrice, enfin, nous ne sommes pas dans une situation où la réputation du praticien a déterminé le montage *stricto sensu*. Le notaire qui a signé la vente de l'immeuble dans lequel se trouve sa pharmacie a établi les statuts de la SCI dans la foulée. Pour autant, elle lui assigne une autre tâche bien particulière :

« [...] J'ai mon comptable qui fait la saisie des deux ou trois factures qui arrivent, parce qu'il y a quand même la taxe d'habitation et la taxe foncière. Et puis, il fait le compte-rendu annuel avec un bilan. C'est mon comptable qui s'en occupe et puis cette année je le ferai peut-être faire par le notaire pour des raisons relationnelles, voilà »

R – Des raisons relationnelles ?

« Oui, pour être un peu plus présente sur le coin »

[Béatrice, PDP 18]

Si jusqu'à présent elle avait prié son expert-comptable de dresser les bilans de son officine et de la SCI, elle serait aujourd'hui en passe de mobiliser le notaire du village. Consciente qu'il possède les compétences requises, il lui permettra par la même occasion de mieux s'implanter dans une petite commune marquée par un important contrôle social. Nouvelle venue – son officine précédente était à Villefranche-sur-Saône, dans une ZUP –, elle voit par conséquent dans le notaire le notable parfait pour soutenir sa propre quête de notabilisation. Son vif désir d'appartenir au cercle fermé des personnes qui comptent dans la commune et le canton exige des concessions réticulaires et commerciales. Sans réseau pas d'intégration, même quand on détient un monopole. En d'autres termes, le crédit social et local du notaire la contraint à changer son fusil d'épaule ou à redonner sa confiance à

autrui. Preuve donc que la réputation ne stimule pas que des comportements dont la rationalité est improbable⁵⁴⁴.

De notre point de vue, le processus de fidélisation en jeu n'a d'autre but, quels que soient les cas entrevus, que de limiter l'étendue des zones d'incertitude à l'intérieur desquelles les porteurs de parts peuvent tomber. Les clients semblent demandeurs aussi bien d'informations que d'une allégeance à leur égard. C'est à ce titre que les praticiens développent des stratégies relationnelles commerciales particulières. Nous avons vu *supra* (chapitre 8, § 8.2) que les praticiens utilisaient, pour former leur clientèle, la pratique du bouche à oreille et/ou des interventions ponctuelles dans des manifestations collectives, comme par exemple les salons de l'immobilier ou de l'entrepreneur. Bien que ne disposant pas des ressources financières, publicitaires et logistiques des établissements bancaires, les praticiens indépendants se conforment aussi au rite de la prospection. Ils privilégient d'ailleurs ce terme, moins connoté semble-t-il dans leur esprit, à celui de « démarchage », qui est synonyme de campagnes lourdes et programmées, de vente inexorable, et de relations plus feintes. Partant, le bouche à oreille, en faisant (ou défaisant) des réputations, devient le premier axe d'une fidélisation socio-marchande, leur publicité à eux en somme. Mais vu son double caractère processuel et stratégique, la fidélisation ne s'arrête pas à une simple prise de contact grâce à des recommandations ou prescriptions directes et indirectes. Le gros du chemin est fait mais le lien doit être pérennisé. Pour ce faire, d'autres stratégies voient le jour, de la gratuité des montages de SCI octroyée à des clients patrons qui payent d'autres prestations, et qu'on veut garder le plus longtemps possible [Expert-comptable, PRAT 19] à l'offre d'un service-après-vente ou d'un « *abonnement-conseil* » [Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 25].

Tandis que la plupart des praticiens font du suivi stratégique et informationnel d'un projet l'une des composantes de leur prestation globale, d'autres, comme ce conseiller patrimonial, fidélisent en concevant la formule d'un abonnement. Moyennant un forfait modique, le client délègue l'accomplissement de ses formalités administratives à un commettant, reçoit des réponses à des questions rudimentaires. Une valeur marchande relative est attribuée au dévouement. L'abonnement permet de tisser des relations permanentes et personnalisées entre un praticien qui cherche à « *rendre service* » et des clients qui se désengagent de la gestion de leurs actifs (un « assujettissement » ?). Ainsi en est-il, selon ce conseiller, des femmes veuves qui « *ne savent même pas remplir une*

⁵⁴⁴ Cf. *supra*, la conception « *mystique* » dénoncée par Raymond BOUDON et François BOURRICAUD.

déclaration fiscale », leur mari s'étant toujours occupé de tout, et qui représentent une proie facile pour des conseillers financiers indéclicats.

Plus largement, il nage à contre-courant d'un modèle qui a cours dans certains établissements. Il n'est pas rare pour un client de voir son conseiller changer plusieurs fois dans une année ; la politique de mobilité et de flexibilité de ces structures passant par là, les préconisations sont moins sérieuses et efficaces et le lien de confiance se distend. En tant qu'ancien cadre bancaire, il calque son approche sur celle de grandes banques, qui poussent leurs conseillers à accumuler du capital social, à infiltrer des réseaux pour acquérir des informations sur leurs clients et réduire l'incertitude relationnelle⁵⁴⁵. En créant une formule d'abonnement, il s'inscrit à sa manière dans cette dynamique éprouvée.

Pour donner plus d'ampleur à son geste, il peut aussi, dans quelques situations, jouer au « *pompier de service* » :

« Quand il y a des problèmes, quand on a mis un client sur un produit qui a des problèmes, on est obligés de s'en occuper parce qu'ils reviennent vous voir. Ils viennent vous voir parce qu'il a fallu changer de gérant pour la SCI dont on parlait tout à l'heure. Il a fallu l'attaquer pour les malfaçons qui avaient été faites. Le gérant de la SCI avait totalement démissionné et on a repris la gérance nous-mêmes. On a été jusque-là pour sortir nos clients du merdier dans lequel ils s'étaient mis. »

Q – Et la gérance, vous l'avez conservée longtemps ?

« 2 ans quand même parce qu'il faut bien 2 ans pour tout reprendre et pour attaquer l'ancien syndic qui était incapable de remettre un compte de copropriété, vous vous rendez compte... alors qu'il avait une affaire qui marchait du feu de dieu [...] »

[Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, PRAT 25]

Le remplacement au débotté d'un gérant « dépassé » illustre une facette du lien marchand initial. La fidélisation implique de remplir ses engagements ou de se montrer responsable. Le client prend ainsi acte des efforts du conseiller, peut apprécier son opiniâtreté et continuer à lui accorder sa confiance malgré quelques événements impondérables.

⁵⁴⁵ Cf. Michel FERRARY, « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *op. cit.*

Ce qui est donné, rendu, dû et négocié. Quelques aspects

A *contrario* de certains spécialistes du don, nous ne pensons pas que le temps soit pas tout à fait absent du marché⁵⁴⁶. Incontestablement, les stratégies de fidélisation sont des stratégies commerciales et marchandes dictés par l'intérêt. Cependant, elles ne sont pas que cela ; elles sont subordonnées à d'autres registres relationnels qui, comme la responsabilité, la récurrence, la proximité ou la personnalisation, la confiance, la cordialité ou la sympathie, la gratuité ou des contreparties financières symboliques, etc., se forment dans un temps plus ou moins long et rétablissent la durée au cœur des interactions⁵⁴⁷. Fidéliser, ce n'est pas que proposer des services innovants ; c'est également donner de soi, de son temps, un peu de sa dextérité et de sa discipline, afin de permettre à un client de réussir au mieux sa socialisation juridico-économique.

Quand il ne cristallise pas une stratégie commerciale, le dévouement peut être envisagé comme une forme de don. Par-delà les honoraires qui médiatisent la relation, il se manifeste en effet par des *faveurs* – offrir des informations et des éléments initiatiques supplémentaires, faire le secrétariat juridique en lieu et place des associés, etc. –, procurant ainsi une autre allure à la prestation de services contractualisée. La réciprocité est de mise puisque le client a bien joué le jeu en se dévoilant et en renseignant en détail le praticien sur des pans entiers de son existence personnelle. Ce faisant, certains porteurs de parts-clients – et même certains praticiens – perçoivent le dévouement et la transparence comme un *dû*. Ils payent un praticien pour qu'il suive leurs projets et SCI. C'est écrit noir sur blanc dans le contrat de prestation et il s'agit moins pour eux d'une faveur que d'un *devoir*.

Dans cette optique, les montages élaborés par Frédéric reposent sur cette règle du donnant/donnant, bien que ses associés soient aussi, dans leur grande majorité, des amis ou des proches. Parmi eux, il y a des avocats ou des notaires qui rédigent gratuitement les statuts des SCI dans lesquelles ils figurent. Frédéric leur demande de mettre leurs compétences au service de la collectivité parce que ce sont ses amis et parce qu'ils vont retirer des bénéfices matériels des opérations immobilières engagées. Etrangement, nous observons la présence de contreparties et de sorties à coûts nuls ou très bas dans des

⁵⁴⁶ Cf. Jacques T. GODBOUT, *L'esprit du don*, op. cit., p. 140. « Le temps est au cœur du don et de la réciprocité, alors que l'évacuation du temps est au cœur du rapport marchand ».

⁵⁴⁷ *Ibid.*, p. 140 également : « Le geste de donner s'explique par l'histoire de la relation et non par le statut, le pouvoir et le marché ». Ce qui est vrai lorsque un praticien et un client expérimentent une amitié, moins lorsque le don de certains services et prestations est introduit dans une stratégie commerciale – un don calculé.

groupes amicaux⁵⁴⁸. Un avocat ou un notaire associé peut très bien quitter la SCI et être remplacé au pied levé grâce à l'épais carnet d'adresses de Frédéric. Dans ce système hybride, les relations et la morale des affaires sont privilégiées aux relations amicales qui, elles, sont toujours très vivaces à l'extérieur. Nous en reparlerons dans le chapitre suivant. Il existe donc une espèce de *devoir de rendre*, pour des raisons tant individuelles que collectives, au point que le don de sa notoriété et de sa technique semble « évident » et devrait être, comme l'affirme Frédéric, « spontané ». Toutefois, il n'en va pas toujours ainsi dans le sens où le don ou bien la gratuité de ses services relève chez d'aucuns de la négociation ou de l'arrangement :

« [...] Quand j'ai affaire à un notaire, parce que c'est arrivé récemment sur une SCI, c'est qu'il me la fait gratuitement. Je lui dis : « Tu me fais payer que ce qu'il y a de réel à payer. Tu ne me fais pas payer la dactylographie des 10 pages parce que c'est ton informatique qui la fait toute seule. Tu me fais payer le Registre du Commerce, c'est normal, les Petites Affiches Lyonnaises aussi, sur facture, parce que tu les payes, mais tu me fais pas payer le blabla, puisque le blabla je te le donne ». Et puis en plus quand vous achetez un bien immobilier chez le notaire, à partir du moment où il prend déjà des honoraires sur l'achat, je trouve que c'est pas très logique. Il faut être un peu commercial (rires) »

[Norbert, PDP 33]

« [...] Quand j'appelle l'expert-comptable pour la société, je lui pose des questions. Je veux dire qu'après, tout dépend comment se passe la relation avec l'expert-comptable. Il ne va pas me facturer. Bon là, il est en train de faire les bilans de l'entreprise et, en même temps, il me fait le bilan de ma SCI. Donc je sais que ça va me coûter – je sais pas, je dis n'importe quoi – 500 francs, mais en même temps il me fera ma déclaration d'impôt. Donc je n'ai pas de souci à ce niveau là ; si j'ai un problème quelconque avec le fisc, il est là et il m'explique. C'est plus simple »

[Stéphanie, PDP 34]

Accoutumé à rédiger des statuts sous seing privé, Norbert use de ses talents de négociateur pour obtenir la gratuité du montage sociétaire. Il part du principe que le notaire navigue dans le même milieu que lui, qu'ils ont des intérêts communs et qu'il admet la possibilité que le client insatisfait puisse aller voir ailleurs. Cette attitude typique des relations marchandes nous montre également qu'un porteur de parts peut changer d'option

⁵⁴⁸ Pour une analyse des forces et limites des stratégies du donnant-donnant, cf. Anthony OBERSCHELL, « Règles, normes, morale : émergence et sanction », *L'Année sociologique*, 44, 1994, p. 357-384.

rédactionnelle lorsque la situation lui est favorable. Il ne paye pas un acte authentique dont le prix est jugé prohibitif (*cf. infra*, § 9.3).

Pour Stéphanie, la quasi gratuité dont elle bénéficie suit la même logique d'économie car elle aussi nourrit un goût prononcé pour la négociation commerciale. Cela étant, elle profite du consentement d'un expert-comptable qui souhaite rendre service et qui est depuis longtemps en affaire avec ses parents. Dans ce contexte, l'appartenance familiale pèse de tout son poids. Le praticien voit dans Stéphanie, qui est susceptible à terme de reprendre l'entreprise artisanale de ses parents, une cliente potentielle. Nous en revenons aux stratégies de fidélisation décrites *supra*.

Les porteurs de parts ne sont les seuls à retirer les fruits d'une négociation rondement menée. Les établissements bancaires, de leur côté, ne sont pas en reste. Ouvrons une petite parenthèse qui nous permettra de restaurer le rapport entre influence, confiance et négociation. Nous avons déjà vu que les banques s'entouraient de plusieurs garanties pour accorder un crédit immobilier. Dans cette logique anticipatrice, elles préfèrent prendre une hypothèque sur le bien à financer plutôt qu'un nantissement des parts de la SCI qui va l'acquérir⁵⁴⁹. Le nantissement leur apparaît en effet comme une « *pseudo-garantie* » [Responsable des engagements dans une banque spécialisée dans l'immobilier à Lyon, PRAT 21]. Avec l'hypothèque, la banque est sûre que le bien sera toujours cessible en cas de problème, et qu'elle pourra s'y retrouver. Par contre, le nantissement recouvre un risque de dévalorisation des parts si le bien venait à être vendu en dehors de la SCI. A une époque, aujourd'hui révolue, des particuliers ou des chefs d'entreprise contractaient des emprunts personnels pour financer le capital de leur SCI et l'acquisition future d'un bien. Ne pouvant pas prendre de garantie hypothécaire sur un bien en cours d'acquisition, la banque se retournait vers un nantissement des parts plus ou moins aléatoire. Ayant dû prêter de l'argent à des individus qui s'en étaient fait une spécialité, ils ont perdu gros. En outre, il n'existe pas véritablement un marché sur lequel les parts sont achetées et vendues, grande carence qui ne les aide pas à récupérer les fonds le cas échéant. Dans ces conditions, nous pouvons imaginer que le nantissement n'est consenti que si le client est d'importance et doté de ressources annexes viables ou qu'il est un client « irrécusable » très fidèle à sa banque et à qui l'on peut faire confiance. Le nantissement constitue l'exception qui confirme la règle, sachant que la banque impose systématiquement, comme adjuvant

⁵⁴⁹ Cette tendance est corroborée par les résultats issus du traitement de la base de données « BDSCI.XLS » (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1, Tableau 42). Seulement 13,4% des SCI du corpus ont déposé au RCS un acte de nantissement de parts pris par un établissement bancaire ou financier.

assuranciel de l'hypothèque, le cautionnement personnel et solidaire de chaque associé de la SCI.

Refermons la parenthèse et observons cette fois-ci la relation de manière moins prosaïque ou plus symbolique. Ancien entrepreneur en bâtiment, reconverti dans la gestion de son patrimoine privé à la suite d'un dépôt de bilan, Pascal ne se lassera jamais de *rendre hommage* à sa conseillère juridique de l'époque pour l'avoir initié aux rouages de la SCI :

« [...] A l'époque, quand j'avais mes affaires, on m'a fait rencontrer une conseillère juridique lyonnaise. C'est un monstre de connaissance, un véritable ordinateur cette femme. C'est la femme la plus performante que j'ai pu rencontrer en trente ans de business. En plus, elle a une façon d'expliquer, avec un tableau... enfin très intelligente, au-dessus de la moyenne de beaucoup d'avocats. Petit à petit, elle m'a conseillé d'arrêter l'artisanat et de faire une société d'exploitation. Elle m'a dit : « Au niveau de vos biens, ce qui est acquis est acquis. Pour le reste, on va faire des SCI ». Comme je l'en remercie ! [...] »

[Pascal, PDP 24]

Nous avons déjà noté qu'il ressentait une forme de gratitude envers l'outil SCI, à qui il ne voit aucun défaut et désavantage (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.4). Précisément, à travers cette « mythification » de l'objet, c'est envers sa conseillère juridique qu'il éprouve de la gratitude. Elle lui a prodigué de bons conseils avec la pédagogie et l'habileté suffisantes pour qu'il devienne un jour un gestionnaire à part entière, l'acteur de sa propre vie patrimoniale. Par conséquent, c'est comme s'il avait une *dette* envers elle – quoique, telle qu'il nous l'a décrite, elle s'en défendrait humblement⁵⁵⁰. Malgré cela, ses remerciements ne sont pas que simple politesse. Ils permettent, comme le dirait Georg Simmel, « *la prolongation d'une relation même longtemps après son interruption et l'achèvement de l'acte de donner et de recevoir* »⁵⁵¹. Même s'il ne la consulte plus aujourd'hui et a su donner, avec succès, une touche personnelle à son enseignement, elle est toujours présente à ses côtés, son esprit parcourant en quelque sorte chacun de ses montages passés, présents et à venir.

⁵⁵⁰ Pour Jacques T. GODBOUT, « *le retour existe même s'il n'est pas voulu* ». Ainsi en va-t-il de la gratitude ou de la reconnaissance. *Cf. L'esprit du don, op. cit.*, p. 139.

⁵⁵¹ C'est de la sorte que Georg SIMMEL envisage la gratitude. *Cf. Sociologie, op. cit.*, p. 578. Il la définit comme « *un résidu subjectif de l'acte de recevoir et de donner* ».

Accommodements et errements déontologiques

Enfin, nous ne saurions conclure cette section sans faire état de deux autres avatars de la relation de confiance entre porteur de parts et praticien. Dans la première section, nous avons suggéré que les praticiens prônaient souvent un changement de mentalités et un « renouveau » des pratiques de gestion et d'optimisation patrimoniales de leurs clients. En sus d'une diffusion de connaissances juridiques concrètes, les praticiens œuvrent à une familiarisation accrue avec leur raisonnement, son économie et ses valeurs, faisant la part belle à la prudence ou à une prise de risques calculée. Dans ces conditions, les praticiens doivent une certaine transparence à leurs clients. La confiance sera d'autant mieux accordée que le client aura compris le sens de la solution proposée et se sentira moins « inculte ». Pour autant, diffusion, naturalisation et transparence ne signifient pas dévoilement total :

« Si vous voulez, je crois qu'il y a en effet un formidable décalage entre ce qu'est capable de comprendre le client et ce que certains praticiens sont prêts à préconiser. Et plus on avance dans le temps, plus la compétence des professionnels s'accroît, et donc le décalage peut-être plus important encore. Donc c'est encore un problème ensuite de savoir entre ce que l'on va préconiser et ce que l'on va expliquer au client. Quel est le filtre qu'il doit y avoir entre ces deux opérations. Je crois qu'en aucun cas, lorsque vous mettez en place des schémas complexes, le client doit avoir mot pour mot l'ensemble du dispositif. A vous de savoir le retraduire pour vous adapter à sa capacité de compréhension et ne pas, je dirai, l'alerter sur certains points qui vont constituer pour lui des points d'achoppement parce qu'il ne les aura pas compris. Pas parce qu'on veut dissimuler un risque quelconque, là on se doit de l'informer, mais après parce que c'est un problème de présentation du problème. Je veux dire dans ce cas-là, on va dire qu'on s'auto-pénalise de dire « finalement, pour vouloir être trop compétent, il vaut mieux qu'on ne fasse rien parce que le client ça va lui faire peur ou il veut des choses simples, ben à ce moment-là arrêtons le conseil patrimonial et qu'ils aillent voir leur banquier ». C'est pour ça que plus on est bon dans la préconisation, plus on doit être rigoureux dans la présentation qu'on fait. Il faut que ça soit hyper-simplifié pour le client. Ça veut dire que plus on est bon techniquement, plus on doit être bon pédagogiquement avec le client quelque part. »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

Le discours de cet enquêté recèle une contradiction. En même temps qu'il constate un décalage de plus en plus grand entre clients et praticiens – décalage qu'il devrait par sa pédagogie, et selon sa déontologie, réduire pour instaurer une meilleure communication et compréhension –, il pense que les clients des praticiens qu'il forme ne doivent pas être

associés directement au montage et ne doivent pas tout connaître. Il s'en convainc d'autant plus que la solution imaginée est sophistiquée et supposée trop théorique pour les clients. Ces derniers, au risque de sombrer dans la passivité, sont alors forcés de se satisfaire d'un montage tout prêt dont les grandes lignes du mode d'emploi sont divulguées par leurs conseillers habituels. Pour lui, la confiance se gagne par la vulgarisation et non par un exposé exhaustif des détails techniques les plus pointus. Il possède une autre conception de la transparence et préfère recommencer l'exercice de vulgarisation si le client est troublé ou s'estime sevré d'informations utiles.

Nous pouvons interpréter son attitude comme la volonté de maintenir une différenciation sociale assise sur la dualité profane/savant, garante de sa légitimité socioprofessionnelle. S'il dévoile ses secrets de fabrication, il encoure le risque de voir le client s'autonomiser et, partant, de ne plus solliciter son praticien-articulateur du GIE ; il perd un marché. De fait, sa pédagogie demeure stratégique puisque la vulgarisation à laquelle il se livre bat en brèche l'essence même de cette tâche qui est le partage du savoir. Il y a publicisation sans réduction de l'inégalité sociale du savoir⁵⁵². Afin de mieux la cerner, nous pouvons aussi creuser l'interprétation en des termes plus anthropologiques, en nous référant à la belle locution de Maurice Godelier ; il existe « *des choses qu'on donne, des choses qu'on vend et des choses qu'il ne faut ni donner ni vendre* »⁵⁵³. Par le truchement d'un praticien, il vend un montage clés en main mais exerce une *rétenion d'informations*. Alors que pour Maurice Godelier, le don institue une différence et une inégalité de statut entre les deux parties⁵⁵⁴, c'est sa retenue qui ici crée et entretient cette mise à distance. Objets immatériels, ces informations lui apparaissent inaliénables⁵⁵⁵. Elles lui apportent le pouvoir de se faire passer pour un interlocuteur indispensable, de pénétrer des marchés et de préserver l'identité historique et professionnelle de son GIE, groupe d'experts des plus éminents. De l'examen de cette posture, il est possible de dégager une espèce d'accommodement déontologique qui ne suscite aucun embarras particulier. Néanmoins, il arrive que certains praticiens soient beaucoup plus gênés. C'est notamment le cas lorsqu'ils sont confrontés au « réflexe mondain » (cf. *supra*, chapitre 5. 5.4). L'un des notaires interrogés [PRAT 6] nous a révélé – hors enregistrement – qu'il lui arrivait de constituer des SCI sans que leur utilité soit fondée. En effet, plusieurs de ses clients, en dépit du coût des honoraires, « *souhaitent*

⁵⁵² Cf. Bernard SCHIELE et Louise BOUCHER, « L'exposition scientifique : une manière de représenter la science », in Denise JODELET (dir.), *Les représentations sociales*, op. cit., p. 429-447.

⁵⁵³ Cf. Maurice GODELIER, *L'énigme du don*, op. cit., p. 7. Cette phrase est le titre du premier chapitre de son ouvrage.

⁵⁵⁴ *Ibid.*, p. 21.

⁵⁵⁵ Nous renvoyons le lecteur à l'excellent article d'Annette WIENER, « La richesse inaliénable », op. cit.

absolument avoir leur SCI », pour des raisons qui lui semblent obscures. Ils désireraient copier des amis ou des membres de leur milieu qui en possèdent déjà. N'évaluant pas les tenants et les aboutissants d'un montage, ils adoptent le mode du « faire comme » ou du « cela fait bien ».

Ce tropisme l'inquiète mais ne l'empêche pas de répondre aux attentes de ses clients dont l'attitude confine à l'effet de démonstration. Il joue l'*acquiescement* et met entre parenthèses ses critères rationnels. Il conserve l'espoir de les faire changer d'avis mais cela ne marche pas toujours, surtout si les clients sont obstinés. Ne souhaitant pas perdre une source d'honoraires importante, il s'adonne à des montages qui heurtent le sens collectif du conseil patrimonial et donc son identité de praticien irréprochable. Le « *paradoxe du professionnel* », décrit par Marie-Anne Frison-Roche, refait surface⁵⁵⁶. Soumis à la volonté de son client, le praticien est parfois incapable d'exprimer la sienne – ce qui est étonnant à l'aune de la dynamique socialisatrice décrite dans la première section ; il est un simple exécutant. Il fait des concessions marchandes qui éveillent chez lui peu de remords – « *je ne suis pas le seul à faire ça* » –, tout en l'invitant tout de même à se justifier sur cet « égarement » déontologique.

Il en découle que la représentation déontologique de la confiance est adaptable et qu'elle subit l'effet de dévoiements individuels (une hypocrisie ?). De surcroît, vu qu'en règle générale le client est fidèle, le praticien fermera plus facilement les yeux. Dans un autre ordre d'idée, cette forte interconnaissance s'exprime aussi dans l'emploi par les praticiens eux-mêmes de statuts-types de SCI. Très friand de montages sociétaires, Etienne est toujours passé par son notaire de famille pour boucler un dossier. A chaque fois qu'il est venu à l'étude avec un projet immobilier en tête, le notaire a sorti de ses tiroirs un exemplaire de statuts-types dont il n'a plus eu qu'à remplir les blancs.

Ce geste réflexe s'explique, comme l'a admis un avocat [PRAT 14], par l'ancienneté des liens entre le praticien et son client et dont le patrimoine du second n'a plus de mystère pour le premier. En cela, l'avocat dédouane tous les professionnels qui élisent ce support qu'une morale professionnelle ambiante juge apocryphe (*cf. supra*, chapitre 8, § 8.3). Il les dédouane également parce que les articles de droit sont immuables et que, bien souvent, les montages sont analogues : on retrouve les mêmes associés – issus du même entourage –, le même nombre, le même gérant, le même type de bien, le même siège social, les mêmes répartitions de parts, les mêmes clauses d'agrément, etc. *Bis repetita placent*. Dès lors, il

⁵⁵⁶ Cf. Marie-Anne FRISON-ROCHE, « Secret et profession », *op. cit.*

n'existerait pas vraiment de statuts-types ou de duplication – ou tous les statuts seraient des statuts-types – et la confiance et l'habitude seraient consubstantielles. Seule une variation projective ou l'arrivée de nouveaux associés, jamais sollicités jusque-là, pousserait le praticien à davantage de vigilance intellectuelle.

9.3 Déceptions et défiance ou comment le porteur de parts en vient à jouer à l'expert

Venons-en désormais à des situations moins « idylliques ». Nous sommes parti du principe que la confiance était affaire de sociabilités, de *sodalité*⁵⁵⁷ et de don et qu'elle pouvait être orientée à des fins commerciales. Pour aller vite, nous avons ainsi pu discerner, sur un plan conceptuel et empirique, une *confiance réelle* et une *confiance simulée*. Lorsque les porteurs de parts sentent que la relation est feinte, qu'elle manque d'authenticité – ou que la règle d'une confiance réelle est enfreinte – une *crise de confiance* peut s'instaurer et leur image des praticiens être ternie. Si l'un faillit, tous les autres, des corporations entières, peuvent se retrouver « anathématisés ». Le dénigrement collectif est d'ailleurs l'un des principaux dangers dont se méfient les praticiens interrogés. Il n'est dès lors pas improbable d'y voir, par exemple, l'une des causes du passage d'une rédaction statutaire notariale à une rédaction sous seing privé personnelle ; 10 des 46 enquêtés – y compris les praticiens qui composent ce petit groupe⁵⁵⁸ – s'inscrivent dans cette dynamique du rejet, de la volte-face et de l'émancipation.

Dans ce contexte, tout porte à croire que les porteurs de parts n'estiment plus recevoir. La relation « oblativ » que nous avons discutée *supra* endure les effets d'une espèce d'entropie. Ce peut être notamment le cas quand, paradoxalement, praticiens et porteurs de parts se connaissent trop et que la routine s'installe. Confiance et habitude, au contraire de ce qu'allègue l'avocat précédent, ne font pas forcément bon ménage. Du coup, les porteurs de parts « mécontents » recentrent le débat ; les questions financière, technique et morale prennent le pas sur la question didactique et sur la proximité.

⁵⁵⁷ Sur ce concept, cf. Jean BAECHLER, « Groupes et sociabilités » in Raymond BOUDON (dir.), *Traité de sociologie*, Paris, PUF, 1992, p. 57-96. Selon son étymologie latine, il désigne tout ce qui a trait à l'amitié, à la camaraderie, à la complicité, à la confraternité, mais aussi à leur cristallisation réticulaire.

⁵⁵⁸ Certains praticiens rédigent les statuts de leur SCI car ils en ont les compétences. Lieu commun. D'autres, par contre, le font parce que, par principe, ils refusent de se retourner vers des spécialistes dont ils mettent en doute la technicité. « On est jamais mieux servi que par soi-même » en quelque sorte. Nous l'avons en partie démontré dans le chapitre 8.

Or, parce que cette relation de confiance peut aussi être appréhendée comme une relation de pouvoir ou d'influence, il serait incongru de ne pas voir certains porteurs de parts faire preuve de résistance⁵⁵⁹, opposer leur propre rationalité et leur propre érudition ; ils bravent parfois le principe du *magister dixit*. Déceptions et défiance sont alors le signe d'une *dissonance cognitive*. Les porteurs de parts ne se cantonnent pas à un rôle de récepteurs passifs ou de pseudo-stratèges. Ils délaissent leur statut de commanditaire. Il leur arrive de guetter les occasions de reproches, de mettre en défaut leurs conseillers et, par leur inventivité, de produire des normes gestionnaires spécifiques. Ce qui vaut pour les 10 enquêtés qui rédigent eux-mêmes leurs statuts, vaut également, *ceteris paribus*, pour les enquêtés qui optent pour une délégation totale ou alternée (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.4). Le choix de la délégation ou du mandat ne signifie pas méconnaissance totale et absence de critiques, que celles-ci surviennent tôt ou tard dans la relation. Explicitons notre propos.

Des honoraires rédhibitoires...

Les praticiens sont unanimes : pour avoir accès à un conseil patrimonial de qualité – à des informations et des techniques essentielles –, les clients doivent prendre l'habitude de le rémunérer à sa juste valeur. Ce qui, comme le rappelle un praticien cité au début de la première section, n'est pas une mince affaire. De près ou de loin, à des degrés divers, cette question interpelle presque tous les porteurs de parts enquêtés⁵⁶⁰.

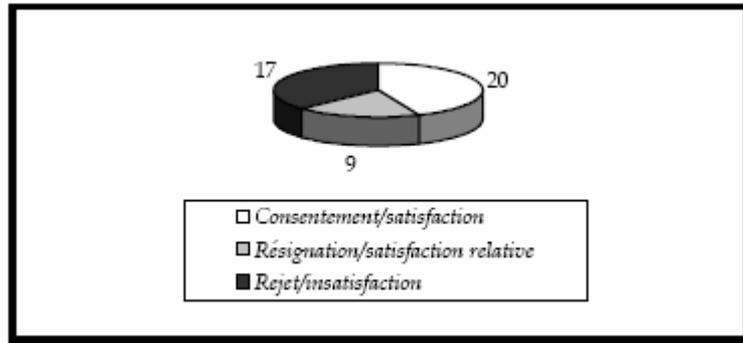
Nous observons en fait 3 types d'attitudes face à ce problème [*cf.* Graphique 13]. Il y a d'abord ceux qui consentent à payer sans sourciller (20). Les compétences du praticien ont un prix qu'il est, à leur sens, normal de payer ; de plus, outre le fait qu'ils soient parfois eux-mêmes professionnels libéraux, ils ont des ressources suffisantes et se montrent satisfaits de la prestation. Il y a ensuite ceux qui se résignent à payer (9). Ils n'ont pas les compétences nécessaires pour concrétiser leurs projets et s'en remettent à des experts ; la prestation reste onéreuse mais ils considèrent ne pas avoir vraiment le choix – *i.e.* ils veulent circonscrire les risques. Il y a enfin ceux pour qui les honoraires réclamés sont jugés disproportionnés par rapport aux solutions fournies (17). Ils ont les ressources financières mais refusent de payer autant et préfèrent soit se débrouiller seuls, soit

⁵⁵⁹ *Cf.* Article « Influence » in Raymond BOUDON et François BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie*, *op. cit.*

⁵⁶⁰ Nicolas HERPIN et Lucien KARPIK déclarent que 17% des ménages qui ont eu recours aux services d'un avocat entre 1995 et 1997 critiquent des honoraires trop élevés. Les reproches qu'ils leur adressent ne portent pas en priorité sur leurs compétences juridiques, bien que 23% les trouvent « limitées ». *Cf.* « Le divorce est le principal motif pour lequel les particuliers consultent un avocat », *op. cit.*

« courtiser » les personnes les plus qualifiées de leur réseau de connaissances, soit, encore, « marchander » avec le praticien. Il n'y a pas de petites économies !

Graphique 13 – Mesure de la satisfaction des enquêtés PDP envers les prestations des praticiens



A bien des égards partisans du « *time is money* », les plus réticents désirent s'affranchir de l'obligation relationnelle ou d'une sorte de « socio-dépendance ». A l'instar de Patrick, ils peuvent « *négoier un forfait* » avec un cabinet juridique. Cette alternative a pour mérite de réduire les contacts⁵⁶¹ et donc les occasions de frais supplémentaires. S'il conçoit que leurs services peuvent être intéressants et soutenir son légalisme, cette tractation commerciale lui permet de « *leur serrer la main qu'une fois par an* » (sic). Pascal, quant à lui, sait ce qu'il doit à sa conseillère juridique. Néanmoins, cette dette morale, ce lien, présentent un coût matériel qu'après son dépôt de bilan il a difficilement pu honorer. En prenant tout en charge, il a réalisé de substantielles économies et pu réserver son argent aux investissements immobiliers proprement dit :

« [...] Les banques n'ont rien pu faire et c'est grâce à cette femme. Bon au départ je faisais tout faire, que ça soit les déclarations, les différents documents nécessaires, les cessions de parts, parce que je n'avais pas le temps de m'en occuper. Bon entre parenthèses, ça revenait très cher parce que le moindre papier c'est 4 000 balles. Et depuis 1992, date de mon malheureux dépôt de bilan, j'ai tout re-potassé, tout ce que j'avais fait avec elle et puis d'autres, style expert-comptable, et je me suis aperçu que je n'avais besoin de personne. En potassant, en décortiquant chaque dossier, je me suis bien imprégné de tout ça et j'ai tout repris en main moi-même [...]. »

[Pascal, PDP 24]

⁵⁶¹ Ce qui n'est pas le sentiment des praticiens adeptes de l'« abonnement-conseil », qui est une sorte de forfait censé favoriser le contact et la personnalisation relationnelle.

De façon plus virulente, Robert, Rémi, Solange, Norbert et Sylvain stigmatisent volontiers la supposée vénalité des notaires. Ce sont eux qui se montrent les plus déçus par la contrepartie financière des prestations proposées. Dans leur esprit, les praticiens ne sont pas à la hauteur de leur réputation technique et morale. Aussi, Rémi a-t-il, par exemple, choisi d'informatiser les statuts de SCI et de ne plus en confier la rédaction à son notaire :

« Très rapidement j'ai été amené à monter mes SCI moi-même parce que, si je ne m'abuse, la première c'est mon notaire qui me l'a montée. Je crois que j'en ai eu pour 12 000 francs. Comme j'ai vu que ce n'était pas trop difficile à faire, j'ai intégré ça sur mon ordinateur. Chaque fois que je montais une nouvelle SCI, je sortais mon texte, je modifiais peut-être 10 lignes sur 16 pages et puis voilà. Ensuite, j'allais l'immatriculer au Greffe. Au total, ça devait me coûter 3 500 francs, c'est-à-dire beaucoup moins cher [...] »

[Rémi, PDP 21]

Dans le même ordre d'idée, Sylvain, qui n'est pas à une réaction épidermique près quand on lui parle des notaires, dénonce une « dérive » marchande qui légitime l'emploi de statuts-types. Tous les moyens sont bons pour leur donner une leçon :

« Vous allez chez G., le libraire, qui se trouve vers la Préfecture, après le cours Lafayette, vous dites : « Bonjour Madame, je voudrais des statuts de SCI », elle va vous donner des SCI toutes faites ! Y a qu'à remuer la main dedans ! Ça vous coûte 20 balles je crois (il se lève et va chercher des exemplaires dans son armoire). Ensuite, vous faites vos 2 photos à 3,60 francs et vous aller au Greffe pour les enregistrer. Alors, les notaires, ils vont toujours vous dire que ça se fait pas. Les notaires en ce moment, quand ils signent un compromis, et je suis en train de me gendарmer avec eux, quand ils signent un compromis pour acheter une maison, ils disent : « Euh, il faut quand même mettre une petite somme d'argent – Oui, mais vous vous rendez compte, j'ai pas encore mon prêt – Mais on vous la rend ». J'ai eu le cas trois fois en un mois. « Versez-moi 25 ou 30 000 », les gens ont toujours 25 ou 30 000 ; ils achètent une maison, ça rentre dans la maison après. Mais si ça se casse la gueule, ben le notaire il rend les 25 ou 30 000 moins, mais ça, il vous l'a pas dit, moins les 2 000 pour le compromis. Les notaires aujourd'hui, tout est payant ! »

[Sylvain, PDP 36]

... et des « déficiences » professionnelles

Autant que nous avons pu le vérifier dans les discours récoltés, la critique des honoraires s'accompagne très souvent d'une critique acerbe des compétences professionnelles.

Certains porteurs de parts disent avoir été témoins et/ou victimes de négligences techniques

et morales de la part des praticiens. Si Anthony Giddens insiste sur le fait que les « *défauts de conception* » et les « *erreurs humaines* » sont inhérents aux systèmes abstraits et experts modernes, qu'elles conduisent à des dysfonctionnements quasi inéluctables⁵⁶², les porteurs de parts-clients ne l'entendent pas forcément de cette oreille. Les manquements d'un praticien à son devoir de transparence et d'information sur l'évolution des environnements économiques, juridiques et fiscaux ou sur les contraintes d'une situation donnée, peuvent provoquer une déception, facteur potentiel de défection. La déception peut parfois atteindre son paroxysme si le praticien est un proche ou une personne qui jouit d'une forte image socio-symbolique⁵⁶³.

Présentons deux épisodes où la déception entraîne prise de parole et défection et deux autres où elle affleure sans être suivie d'une défection.

105) Lorsqu'en 1997 Richard et ses associés acquièrent en SCI un terrain situé à Charbonnières pour la construction d'un bâtiment industriel, ils ne sont pas au bout de leur peine. En effet, tout démarre pour le mieux. Ils réussissent à obtenir un prix très alléchant en comparaison des prix pratiqués sur le marché. Cette aubaine attire la curiosité de la DDE qui croit détecter une malversation et une connivence répréhensible entre la mairie et la direction de l'entreprise. Subséquemment, pour éviter toute incursion publique indue, le prix du mètre carré est augmenté, sans que Richard et ses associés soient perdants dans l'histoire. Ceux-ci sont d'ailleurs touchés par l'attitude de la mairie qui les soutient sans réserve dans leurs démarches administratives. Pourtant, dès la signature du compromis de vente, les relations commencent à se dégrader en raison, selon Richard, d'une malveillance des autorités locales relayée par le notaire local. Sans avoir été consultés *a priori*, les associés découvrent dans le compromis et dans le règlement de copropriété des servitudes qui ne figuraient pas dans l'avant-projet. Entre-temps, la mairie avait en effet, à leur insu, décidé de s'arroger un morceau de terrain du lotissement industriel pour une modification à venir de la voirie. Très en colère, l'équipe dirigeante de l'entreprise vitupère contre une manœuvre conjointe de la mairie et du notaire. De surcroît, Richard se plaint de n'avoir jamais reçu du notaire le double des actes originaux signés et enregistrés. Dénonçant des compromissions, des défaillances caractérisées, et ayant fait en vain le siège de la mairie et de l'étude, Richard obtient gain de cause en justice deux ans plus tard. Nonobstant cette victoire, la confiance est cassée. Lui et ses associés quittent sans

⁵⁶² Cf. Anthony GIDDENS, *Les conséquences de la modernité*, op. cit., p. 157 sq. A l'inverse des défauts de conception, il pense que les erreurs humaines sont inévitables. Il ajoute qu'une bonne conception et que de la rigueur peuvent réduire ce risque.

⁵⁶³ C'est le cas du notaire. Jean-Paul POISSON note que « *la déception et la fureur sont très grandes quand la défaillance intellectuelle et morale du notaire entache ou ruine ces fondements, même symboliquement* ». Cf. *Etudes notariales*, op. cit., p. 9.

regret Charbonnières en 1999 pour s'installer à Ecully, dans un nouveau bâtiment plus grand, tenu par une SCI montée cette fois-ci par un expert-comptable actionnaire de leur SA⁵⁶⁴.

- 106) Sylvain, dont nous avons déjà constaté la méfiance, rompu aux confrontations avec les notaires, met l'accent sur une « malfaçon » qui a souvent coûté cher à ses amis et clients. A rebours des notaires, lorsqu'il crée une SCI, il s'attache à bien définir le rôle du gérant. Il lui donne la possibilité statutaire de contracter des emprunts bancaires en cas de besoin. Par expérience, il a souvent vu des gérants revenir bredouilles d'un rendez-vous avec un conseiller bancaire parce que cette prérogative n'était pas rédigée ou était trop évasive. Lui, la souligne plutôt deux fois qu'une. De son point de vue, les notaires agiraient moins par méconnaissance que par cupidité, la mise à jour des statuts étant soumise à une assemblée générale dont le procès-verbal est doublement facturé, par le notaire pour la rédaction et par le Greffe du Tribunal de Commerce pour le dépôt. Plus ou moins directement, il incite ses clients – dont il alimente la déception – à réclamer des comptes au notaire, à s'en détourner et à mobiliser ses compétences moins chères et tout aussi valables.
- 107) Mais la déception n'induit pas toujours de telles sanctions. Lorsque Serge hérite des services d'un nouveau notaire, il imagine qu'il sera aussi professionnel que son prédécesseur. Il déchanté un peu quand il ne lui propose pas le montage d'une SCI pour la gestion et la location défiscalisée de son chalet dans les Alpes. Il y passe seulement quelques semaines par an et paye une agence immobilière pour qu'elle prospecte, le reste du temps, des locataires. Il perd de l'argent. Toutefois, ses griefs ne l'empêchent pas de faire du notaire le conseiller patrimonial par excellence. Il juge cette carence exceptionnelle – un *défaut de communication* – qui n'entame en rien son image de l'officier ministériel. Il continuera, par loyauté, à lui demander des avis, en étant cette fois-ci plus prolix.
- 108) Amid aussi a une image idéale du notaire jusqu'au jour où, en 1991, il rachète les parts d'une SCI détenant un immeuble de Caluire. Ce notaire lui avait amicalement conseillé cette opération, lui prétextant une bonne affaire. Mais devant les difficultés qu'il éprouve actuellement pour revendre les parts et devant la crainte d'une forte imposition sur les plus-values immobilières – rappelons qu'il s'agit d'un écueil pour des SCI à petit capital comme la sienne, puisque l'impôt est calculé sur la différence entre la valeur nominale des parts et la valeur réelle du bien (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.2) – le ressort de la confiance s'abîme. Le praticien aurait dû l'alerter sur ce double inconvénient. La méconnaissance ou l'étourderie

⁵⁶⁴ Nous sommes ici en présence d'une forme de *boycott*, au sens où le définit Albert O. HIRSCHMAN, à savoir comme un mixte entre de prise de parole et de défection. *Cf. Défection et prise de parole, op. cit.*, p. 137. La déception ressentie par Richard et ses associés suscite une *réévaluation de leurs préférences* et un *passage à l'acte*.

manifestée n'est pas impardonnable mais s'avère des plus imprévues⁵⁶⁵. Sa déception ne le conduit pourtant pas à se séparer du notaire dans la mesure où il lui a promis un heureux dénouement. Par sa réponse, le notaire en appelle implicitement à l'indulgence d'Amid, celui-ci ayant réussi à se faire en entendre, à le « remettre sur les rails », et lui laissant une dernière chance.

Réduire la distance avec les spécialistes institués

Prendre ses distances, aussitôt ou au fur et à mesure, tel est donc le mot d'ordre de ces porteurs de parts insatisfaits, voire déçus. Car la déception vis-à-vis autrui confine souvent à une déception vis-à-vis de soi-même⁵⁶⁶. Par-delà les déficiences constatées et condamnées, ils s'en veulent de s'être laissé prendre au piège ou d'avoir manqué de discernement.

Pour autant, la majorité des porteurs des parts voyage rarement seule. Quel que soit son niveau d'intervention, le praticien, armé de son autorité, ne se trouve jamais très loin. Il conseille, il assiste, il socialise, il recolle les morceaux le cas échéant. De ce fait, lorsqu'ils ne peuvent pas tout à fait prendre leurs distances, d'aucuns essayent de *réduire la distance sociale* qui les isole des ces experts peu ou prou réputés et détenteurs d'un précieux savoir. L'autorité peut susciter des frustrations ou un *complexe d'infériorité* qui mettent à mal un certain culte de la liberté individuelle. Pour déjouer d'éventuelles afflictions, rester lucide, il est des porteurs de parts qui bousculent les compétences des praticiens, manient la provocation et/ou acquièrent des connaissances « encyclopédiques » sur la SCI.

« *Certains en savent parfois plus que nous* » déclare même un avocat d'affaires [PRAT 13], conscient que parmi ses clients existent des personnes très calées dans un domaine que les médias n'ont cessé de vulgariser depuis plus d'une décennie. Il remarque que leur timidité

⁵⁶⁵ Citons derechef Anthony GIDDENS : « *La connaissance par les profanes des environnements à risque modernes conduit à la prise de conscience des limites de la compétence spécialisée, et constitue l'un des problèmes de « relations publiques » auxquels sont confrontés ceux qui cherchent à entretenir la confiance des profanes vis-à-vis des systèmes experts. La foi étayant la confiance dans les systèmes experts implique une obstruction de l'ignorance du profane lorsqu'il est confronté au besoin d'un savoir spécialisé ; mais la prise de conscience des zones d'ignorance auxquelles sont confrontés les experts en tant que praticiens individuels, et au niveau des pans entiers de la connaissance, peut affaiblir ou saper la foi des gens ordinaires. Les spécialistes prennent souvent des risques « au nom » de leurs clients profanes en dissimulant ou en éludant la vraie nature de ces risques, ou même leur existence. Il est une chose plus grave que la découverte par le profane de ce type de dissimulation : la prise de conscience du fait que le spécialiste ne s'aperçoit pas de l'importance d'un ensemble de dangers, et des risques associés. Dans ce cas en effet, il ne s'agit plus des limites ou des « blancs » du savoir des spécialistes, mais d'une insuffisance compromettant l'idée même de spécialité* ». Cf. *Les conséquences de la modernité*, op. cit., p. 137-138.

⁵⁶⁶ Cf. Albert O. HIRSCHMAN, *Bonheur privé, action publique*, op. cit., p. 78. Pour l'auteur, ce retournement de la déception est caractéristique des services impliquant une certaine dose de collaboration personnelle, comme l'éducation ou les services dispensés par des professions libérales.

et le respect qu'ils leur vouaient auparavant s'amenuisent ; il n'en observe pas moins la présence d'« échelles d'ouverture et d'instruction », tous les clients n'étant pas, loin s'en faut, égaux devant la diffusion et l'absorption des flots d'informations juridico-économiques. Cet avocat met ainsi en lumière, de façon attentive et synthétique, un processus fondamental, résonance de l'hypothèse centrale de notre travail : la *proto-professionnalisation*⁵⁶⁷ des clients. Les plus avisés, les plus informés passent du statut de profane à celui d'*amateur éclairé*, sachant que quelques uns sont de véritables « collectionneurs » de SCI.

Etienne est de ceux-là. En dépit de l'interférence de plusieurs vecteurs socialisateurs (contacts humains, lectures, participation à des colloques), il se présente comme un autodidacte qui, lors de ses rencontres avec des praticiens chevronnés, se plaît à faire étalage de ses connaissances théoriques. Il se targue de connaître la SCI « jusqu'au bout des doigts ». Chaque rendez-vous avec son notaire lui donne l'occasion de comparer son savoir. Précisément, il pense en apprendre plus au notaire qu'il en apprend lui-même en retour. Arrogance d'un client sans bagage scolaire ou indice de la quête néo-identitaire d'un ancien patron devenu rentier ? La question reste posée. Sa soif d'apprendre se caractérise par l'abonnement à des magazines financiers, juridiques et patrimoniaux dont il tient régulièrement une revue de presse ; elle le conduit ainsi à tester la soi-disant compétence de son notaire, sa supposée attention aux évolutions du droit et de la fiscalité. Il aspire à être reconnu comme un expert par un expert officiel.

Pour Solange et Rémi, respectivement gérant de 3 et de 7 SCI, cette réduction de la distance se traduit par l'emploi de statuts-types :

« C'est en voyant qu'il me ressortait toujours les même trucs que je me suis dit : « Je peux faire la même chose et pour moins cher ». Donc j'ai tout simplement pompé ce qu'il faisait. Je ne sais pas s'il a des droits d'auteur mais enfin, vu que chaque fois je lui montre, il doit bien voir que c'est les statuts qu'il m'a sortis (rires). D'ailleurs, il me dit qu'ils sont toujours très bien faits [...] »
[Rémi, PDP 21]

Q – Les statuts que vous utilisez, ce sont des statuts-types je suppose ?

« Oui, mais je les ai améliorés. J'ai rajouté des trucs parce que, ici, les notaires avait fait des statuts mais il fallait voir ce que c'était ! Je les blinde, au cas où ça se passe mal. Bon si ça se passe avec mes enfants, je prends des statuts ordinaires. Il n'y a pas besoin d'en mettre des pages et des

⁵⁶⁷ Nous empruntons le concept à Jean-Yves TREPOS, *La sociologie de l'expertise*, op. cit., p. 28

pages »

R – Oui mais on entend les juristes dire qu'il y a des risques à monter des statuts sous seing privé ?
« Mais c'est fait par des juristes les statuts ! Moi j'ai vu ce qu'avaient mis des notaires... ou plutôt ce qu'ils n'avaient pas mis. Il y a des choses qu'ils omettent [...] Ça justifie leurs honoraires. Les hommes de droit, je les connais très bien. Je les pratique depuis longtemps et j'ai mon idée là-dessus (rires) »

[Solange, PDP 32]

L'un comme l'autre, *cum grano salis*, s'interrogent sur la *propriété intellectuelle* des statuts de SCI. La ré-appropriation, le remodelage, l'amélioration de l'écrit notarial incarnent la proto-professionnalisation décrite. Ils leur permettent également de distinguer ce que, à la suite d'Alfred Schütz, nous pouvons nommer une « *connaissance par présentation* » et une « *connaissance sur* »⁵⁶⁸. En faisant l'expérience de la SCI, ils s'imaginent bien la connaître tandis que le notaire s'en tiendrait à une doctrine juridique réifiée. Curieuse permutation des rôles⁵⁶⁹ ! Eux seuls seraient pragmatiques. Si Rémi est devenu rédacteur, c'est en partie à cause du « rabâchage » rédactionnel du praticien. D'ailleurs, il ironise sur le fait que le notaire valide sans s'en apercevoir le plagiat des statuts qu'il a lui-même rédigés en son temps. Cette indifférence, ou cette « amnésie », conforte donc son choix et alimente la disqualification. Solange, elle, ne voit pas pourquoi elle se priverait de statuts-types, surtout qu'elle fréquente depuis longtemps les notaires et qu'elle a déjà eu à pâtir d'omissions, de défauts de conception rédactionnels. Son inventivité ne fléchit pas pour autant. En quelques années, pour ses patrons, des amis et elle-même, elle a monté près d'une vingtaine de SCI, en prenant bien soin de remplir les blancs des statuts après avoir exploré les projets et situations de chacun. Elle a souvent indexé sa pratique au contenu d'ouvrages spécialisés, la faisant devenir une spécialiste complète des montages, rédigeant les statuts, effectuant les démarches administratives, organisant les assemblées et établissant les bilans, très sollicitée par son entourage.

En fin de compte, nous pouvons dire que les tensions vécues aux points d'accès ébranlent la confiance et la fiabilité mais paraissent *formatrices*. La familiarisation est séquentielle. Des honoraires jugés prohibitifs, une réputation galvaudée, des lacunes rédactionnelles récurrentes, etc., conduisent à une auto-responsabilisation. Celle-ci réussit d'autant mieux

⁵⁶⁸ Cf. Alfred SCHÜTZ, *Le chercheur et le quotidien*, op. cit., p. 21.

⁵⁶⁹ Inversion qui contraste avec l'une des premières assertions de ce chapitre, à savoir que la rationalité des praticiens est à la fois empirique et *a priori*. Cf. *supra*, § 9.1, sur le dégrisement et le souci maïeuticien.

que les proto-professionnels de la SCI tirent profit, comme Robert, d'un parcours professionnel et scolaire riche :

« [...] Autant la première SCI je n'ai rien vu, la deuxième j'ai commencé à comprendre et la troisième j'ai tout compris. Je suis ingénieur de formation avec une école de commerce derrière, donc je ne suis pas tout à fait idiot au point de vue finances. Tous les gens que j'ai rencontrés, que ça soit des notaires, des banquiers, des conseils juridiques, des conseillers fiscaux, ils ne voient tous que leur petit profit. Votre problème à vous, ils ne le comprennent pas. Par contre, ils savent très bien ce qu'ils vont pouvoir vous soutirer. Soyons brutal ! (rires) »

[Robert, PDP 12]

Contrariétés et idiosyncrasies

Pour clore cette section et ce chapitre, nous voudrions attirer l'attention sur une dernière facette du problème. Les avantages ou les chances que les porteurs de parts-clients retirent de la relation fiduciaire peuvent quelquefois faire les frais de contrariétés et d'anxiétés ou bien du jeu des idiosyncrasies et des bonnes raisons d'agir individuelles, ces deux ordres se recouvrant très souvent. Le tempérament de certains enquêtés peut déteindre sur leurs décisions et moduler le cours de la relation nouée avec les praticiens. Donnons trois exemples aussi insolites que concrets.

Tout d'abord, reprenons le cas d'Etienne. Nous avons dit *supra* que son notaire avait l'habitude ou le réflexe de pourvoir à ses projets patrimoniaux sociétaires par l'emploi de statuts-types. A première vue, Etienne y a toujours trouvé son compte s'il nous en jugeons par sa fidélité à l'étude. Toutefois, l'entretien lui donne le loisir d'être plus réflexif face à cette pratique controversée. Plus exactement, il fait montre d'une *déception paradoxale*. Le fait que son notaire ne lui pose pas trop de questions et se plie à ses volontés sans broncher le satisfait et l'agace. Il se demande pourquoi ce professionnel reconnu n'a finalement pas fourni plus d'efforts ou n'a pas davantage engagé sa matière grise. Il s'interroge sur le fond de sa probité et suggère que son « indolence » est incompatible avec sa responsabilité professionnelle. Et si une complication survenait ? C'est d'ailleurs ainsi qu'avec du recul il analyse sa *défection passagère* de 1995, date à laquelle il s'est dirigé vers un cabinet juridique lyonnais pour la réalisation d'un autre montage. Ce n'est que la critique *a posteriori* du mode de financement proposé par le cabinet qui le ramène quelques mois plus tard vers son notaire (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.2, sur le recours à l'emprunt) et à des

montages plus « tranquilles »⁵⁷⁰. Ce que cache aussi cette digression relationnelle, c'est un manque d'intercompréhension. A aucun moment le notaire n'a semble-t-il devancé un possible retournement de l'attitude d'Etienne. Ce n'est pas parce qu'il était habitué à la sécurité qu'il ne pouvait pas prendre un jour, par jeu, plus de risques et reformuler certaines clauses statutaires. Nous dirons que les conduites et les stratégies, conscientes et inconscientes, d'acquiescement peuvent induire des effets émergents et pervers. Le cas d'Etienne tend à montrer qu'une trop grande connaissance *a priori* du client peut parfois nuire au conseil

Avec Jean-Claude, ensuite, nous sortons de cette dimension où les équivoques dominent pour entrer dans une autre où la défiance l'emporte clairement :

« La gestion est tellement simple que je fait tout. Simplement je fais la comptabilité, je fais les factures... il n'y a pas grand chose. Et puis je prépare les comptes que je fais avaliser par un expert-comptable. D'ailleurs, l'expert-comptable re-mouline mes comptes dans sa bécane pour tirer un bilan et un compte de résultat en règle. Ça coûte 2 000 balles pour tout remettre en forme »

Q – C'est l'expert-comptable de votre société ?

« Alors ça c'est une très bonne question. Pendant longtemps oui puis, pour des raisons très compliquées, j'ai changé d'expert-comptable, j'ai changé de commissaire aux comptes et j'ai changé de conseiller juridique. Donc à ce moment-là, j'ai trouvé que c'était mieux de séparer les choses. Aujourd'hui, j'ai un expert-comptable uniquement pour mes SCI... et qui n'est pas celui de la SA »

R – Pour quelles raisons ?

« C'est-à-dire qu'il faisait les comptes de la société et gentiment il faisait les comptes de la SCI, comme ça, en disant : « Je facture assez votre société ». Donc c'est la société qui payait les comptes de la SCI. Après, je me suis fâché à mort avec lui et j'ai changé. J'ai réfléchi tout simplement en disant que le nouvel expert-comptable et le nouveau commissaire aux comptes allaient s'occuper de la SA et que je n'allais pas les encombrer avec mes affaires personnelles [...] Je crois que c'est plus sain. D'ailleurs je le recommanderais pour les jeunes. Moins on mélange, mieux c'est [...] Vous me demandiez si je séparais les budgets, j'ai dit oui et je vais même jusqu'à séparer les conseils [...] Mais il se peut qu'un jour il y ait des conflits internes entre ma société et la SCI. Le jour où je continue à louer à une de mes sociétés et que je pars en retraite, que je revende ma société à quelqu'un d'autre, je resterai propriétaire. Eh bien peut-être que mon expert-

⁵⁷⁰ Cf. *supra*, note de bas de page n° 514.

comptable, celui de la SCI, voudra tenir tête à la nouvelle société locataire et ça ne peut pas être le même. Il n'y a pas de conflits d'intérêts, patents ou réels, mais il pourrait y en avoir. J'ai appris à mes dépens qu'il fallait bien séparer les choses. Je vous dis, pendant 10 ans c'était le même expert-comptable qui a tout fait. Il y a eu des anomalies dans la comptabilité de l'entreprise et personne ne me dit qu'il n'y en pas eu dans celle de la SCI. Bon j'ai vérifié, il n'y en pas eu mais ça aurait pu arriver. Donc je suis très ferme là-dessus. Si j'avais 10 sociétés, j'aurais 10 experts-comptables »

[Jean-Claude, PDP 20]

En regardant de près l'articulation de son raisonnement, nous notons que c'est son angoisse de la séparation patrimoniale qui crée les conditions d'une défiance généralisée. La querelle qui l'a opposé à l'ancien expert-comptable de sa SCI et de sa SA, au sujet de la confection des bilans – et la rancœur et la rancune qui s'en sont suivies –, lui a permis de réviser son approche de la délégation gestionnaire et de renforcer son jugement sur la segmentation. Partant du principe que vie patrimoniale privée et vie patrimoniale professionnelle s'accordent mal, il sollicite désormais deux experts-comptables différents pour la SCI et pour la SA. Cela lui coûte un peu plus d'argent mais il est rassuré. Il anticipe ainsi de futurs déboires humains et matériels et repousse une immixtion de l'Administration fiscale. Là encore, il pose des barrières à une trop grande interconnaissance ou complicité. En s'occupant des deux sociétés à la fois, l'expert-comptable perdrait de sa neutralité. Enfin, la déception et la défiance ne sont pas l'unique apanage des porteurs de parts-clients. Des praticiens peuvent les expérimenter face à la « candeur » de certains clients :

« [...] En tant qu'expert-comptable, quand on est au départ du montage, il est important d'être prudent. C'est vrai que le client n'a qu'une envie, c'est que le loyer couvre la totalité de l'emprunt. Mais quand on lui dit que fiscalement c'est pas possible et qu'économiquement parlant c'est pas possible non plus, parce que le loyer ne devait pas dépasser entre 10 et 12% de la valeur du bien, il fallait pas que ça soit plus cher, c'est sûr. Alors maintenant qu'il y ait des clients qui disent « Je veux pas savoir, je prends le risque », c'est leur problème (dépit) ! On les a prévenus... »

[Expert-comptable, PRAT 20]

Par cette illustration pratique de la sur-évaluation des loyers⁵⁷¹, le praticien met en évidence une inadéquation des rationalités individuelles. L'idéologie fiscale qui agite quelques clients relève, même s'il ne le dit pas en ces termes, d'une « naïveté » qu'il a du mal à

⁵⁷¹ Nous pourrions aussi évoquer les cas de sous-évaluation locative.

accepter (cf. aussi *supra*, § 9.1). Un client peut vouloir monter une SCI à cette fin alors que le praticien le met en garde. Contre vents et marées, le client peut se montrer insistant et dédaigner des avertissements de son conseiller. Un déséquilibre relationnel apparaît alors. Par sa fermeté, le client sort du champ de la rationalité instrumentale. Sa « naïveté » se meut en *rationalité subjective* ; c'est elle qui prend le dessus et qui heurte les principes d'un praticien las de tels agissements. Il l'aura prévenu mais ses raisons et ses croyances sont plus fortes. Ici, nous nous éloignons des incuries professionnelles précitées. Le client croit que sa résolution lui rapportera et que le praticien agréera le montage et son idée. S'il applique sa déontologie à la lettre et croit en ses préceptes, sa *défection morale* peut dériver sur une rupture ou une *défection contractuelle*. Nous sommes non seulement confronté à une opposition entre représentations sociales/individuelles et rationalité objective ou formelle, mais aussi à un *choc des univers de croyances*.

9.4 Conclusion

Dans ce chapitre, il a été question d'aborder la confiance entre porteurs de parts et praticiens comme le substrat d'une émission et d'une réception peu ou prou réussies du message sociétaire. Nous avons cherché à revenir sur sa propriété de « *liant généralement invisible des rapports économiques* »⁵⁷² et à mettre en avant sa double transcription orale (entretiens, face à face) et écrite (contrats). En nous penchant sur les répertoires d'action des praticiens, ainsi que sur les attitudes et réactions des porteurs de parts, nous sommes implicitement convenu de l'existence d'un continuum pratique, lisible dans les deux sens :

Communication ↔ *Socialisation (sensibilisation/ dégrisement/ familiarisation)* ↔ *Confiance*

Au moyen d'illustrations concrètes, davantage que par des hypothèses, nous avons souligné que les praticiens avaient parfois maille à partir avec les habitudes et les catégories de perceptions de leurs clients, blâmant au passage une espèce de pollution intellectuelle ou idéologique. Tout en mettant l'accent sur l'élaboration de stratégies pédagogiques fondées sur la confiance, nous avons tenu à différencier une confiance *réelle*, caractérisant une relation ancienne, durable et complice, d'une confiance *simulée*, caractérisant une relation marchande répondant à des exigences commerciales spécifiques. Ces deux types admettent

⁵⁷² Cf. Jean-Michel SERVET, « Paroles données : le lien de confiance », *op. cit.*

naturellement des niveaux intermédiaires qu'une analyse plus approfondie aurait sans conteste fait mieux rejaillir.

Cependant, nous avons parfait notre propos en suggérant que les stratégies pédagogiques s'apparentaient à des stratégies d'influence. En diffusant des informations juridiques rationnelles, certains praticiens font passer d'autres messages plus axés sur le respect d'une éthique ou une morale économique, patrimoniale, professionnelle et familiale. Ceux-ci ne sont pas, non plus, à l'abri de raisonnements idéologiques et tendancieux ; la rationalité instrumentale dont ils se font les champions ne serait alors qu'un filtre. Nous en avons donc profité pour démontrer que les clients pouvaient à leur tour être influents et tenter de rallier les praticiens à leur cause, au point que ces derniers « abjurent » parfois leurs principes déontologiques objectifs.

Pour analyser la relation fiduciaire, nous avons choisi de considérer le *dévouement* – et dans une autre mesure la transparence, la gratitude ou la reconnaissance, terreaux des réputations – aussi bien comme une figure relationnelle particulière que comme un concept nous permettant de jeter un pont entre don et marché. Norme codifiée de l'activité de conseil, le dévouement et ses effets positifs ne sont pourtant pas toujours au rendez-vous. Le constat de leur absence, de leur disparition ou de leur relativité produit des déceptions et des contrariétés qui peuvent éroder la confiance. Le sentiment de recevoir s'éteint. Déficiences, contestations et défections, d'intensités certes variables, peuvent s'ensuivre. Les défaillances morales, l'hypovigilance et les défauts de conception techniques, attestés et pressentis, traduisent des *défauts de communication interindividuelle* – i.e. des fissures dans le processus d'émission/réception – qui incitent les plus amers à un repli autogestionnaire. Ces situations stimulent, toutes choses égales par ailleurs, l'inventivité des porteurs de parts. Ils n'ont pas ou plus l'impression que la créativité soit le seul lot des praticiens. Il endossent ce rôle de stratège que leur dénie les professionnels les plus exclusifs. En fin de compte, elles sont une réponse indirecte aux désappointements des praticiens face à l'ignorance prédominante des mécanismes et des enjeux sociétaires et de ses effets secondaires. Les appels à un retour dans le « droit chemin » sont par conséquent réciproques.

Après avoir étudié les relations entre praticiens, celles entre clients et praticiens, il est temps de porter notre regard sur celles entre porteurs de parts. Consacrons-nous d'abord plus amplement à l'ossature et à la structuration des groupes d'associés.

Chapitre 10. Génèse et modalités de l'organisation socio-juridique des groupes d'associés. « casting », intégration et solidarités

« Connaître les hommes c'est encore peu de choses, l'essentiel est de plonger le regard dans les relations humaines. Celles-ci aussi pratiquent l'hypocrisie, la dissimulation, et se ferment jusqu'à devenir impénétrables. Et même l'individu pris isolément, tu ne le connaîtras pleinement que lorsque tu seras en mesure de le voir dans ses diverses relations »

Arthur Schnitzler, Relations et solitudes

« Le plus fort n'est jamais assez fort pour être toujours le maître, s'il ne transforme sa force en droit et l'obéissance en devoir »
Jean-Jacques Rousseau, Du contrat social

La SCI ne se résume pas qu'à cette technique plus ou moins sophistiquée de gestion, protection et valorisation d'un patrimoine immobilier, que nous avons, pour l'essentiel, examinée dans la seconde partie. A travers les commentaires qu'en proposent le droit, les praticiens et certains porteurs de parts avisés, elle apparaît également comme une *technique d'organisation ou de gestion des relations entre des associés ou des partenaires*. Il s'agit, redisons-le une nouvelle fois, d'associés ou de partenaires *censés* œuvrer à un projet patrimonial commun, en quête d'une solution efficace pour répondre à des objectifs économiques donnés sans se sentir lésés sur un plan individuel. Théoriquement, ils sont éperonnés par ces fameux principes d'*affectio societatis* et d'*intuitu personae* (cf. *supra*, chapitre 1, § 1.5). En substance, c'est de ceci – *i.e.* de la structuration des relations socio-patrimoniales, autre grande propriété objective de l'outil – dont il sera question ici.

Les deux idées qui se dégagent alors sont d'abord celle d'une liaison intime entre organisation matérielle et organisation relationnelle et, ensuite, celle de l'identification conjuguée des associés sociétaires à des sujets de droit, de calcul et groupaux ou sociaux⁵⁷³.

⁵⁷³ Observant les liens familiaux intergénérationnels, Francis GODARD en conclut qu'il existe trois types de sujets familiaux : *le sujet de la lignée, le sujet de droit et le sujet calculateur*. Il ajoute avec à-propos que ces

En l'état, nous nous trouvons face à un point de rencontre (de passage ?) et de débat entre le droit et la sociologie ; une comparaison raisonnée et contextualisée de leurs visions respectives sur les problèmes de l'*intégration*, de la *solidarité* ou de la *coopération*, bref sur ceux, s'il nous réemployons un vocabulaire wébérien, de la *communalisation* et de la *sociation*.

Comme nous l'avons admis très tôt dans ce travail, en mettant en perspective les points de vue de la doctrine juridique et de l'*analyse stratégique* (cf. *supra*, introduction), l'outil sociétaire revêt l'allure d'un *construit d'action collective*. Grâce aux statuts écrits – dosage équilibré d'articles de droits impératifs et de clauses particulières et facultatives –, le projet sociétaire débouche sur la conception de relations contractuelles « artificielles » mais néanmoins formelles. Les associés découvrent à cette occasion un ensemble de règles peu ou prou inédites dont la teneur peut soit fortifier, soit infléchir leur *droit ordinaire*⁵⁷⁴, à savoir le corps des règles infra-juridiques, « sous-contractuelles », coutumières et morales qu'ils ont l'habitude de mobiliser pour s'organiser. L'idée vaut d'ailleurs davantage, nous semble-t-il, pour des groupes familiaux et amicaux – ce qui ne signifie pas que le droit légal en général paraisse à certains de leurs membres si « exotique » que cela⁵⁷⁵ – que pour des groupes professionnels de partenaires d'affaires dont l'application de l'ingénierie sociétaire n'en en soi rien de vraiment original – ce qui n'exclut pas bien entendu que dans ces groupes morales et traditions n'aient pas droit de cité.

Qu'ils soient rédigés par les praticiens ou bien par les porteurs de parts en personne, les statuts de SCI *légalisent* toujours, directement ou non, une ou plusieurs *ligne(s) de conduite stratégique(s)* : une transmission anticipée, une socialisation juridico-économique, une

trois conceptions du lien familial renvoient à trois concepts spécifiques de la famille : la *communauté de base*, le *micro-état* et l'*association corporatiste d'intérêts*, et que chaque famille combine à sa manière ces trois registres. Cf. *La famille, affaire de générations*, op. cit., p. 9 et 39. Pour les SCI familiales, cette triple identification s'avère relativement pertinente, notamment lorsqu'un héritage est au cœur du montage. Elle l'est aussi, *mutatis mutandis*, pour les SCI amicales et partenariales puisque ses associés sont des sujets de droit, de calcul et les représentants d'une communauté affective, professionnelle ou d'affaires.

⁵⁷⁴ Nous empruntons cette expression à Patrick PHARO. Cf. « Le droit ordinaire comme morale ou commerce civil », op. cit. S'inspirant de l'ethnométhodologie et de l'approche compréhensive wébérienne, l'auteur désigne par là « la *régulation morale du commerce civil* » et « la *dimension proprement normative de la compréhension pratique* », c'est-à-dire un ensemble de normes sociales à valeur déontique, plus ou moins dépendantes des normes juridiques légales. Il déclare de plus que « [les] *normes de l'action sociale peuvent s'appuyer sur des règles formelles pour faire valoir leur prétention à la validité mais n'y sont pas réductibles* ». Nous renvoyons le lecteur à l'énoncé de notre hypothèse sur le pluralisme juridique ou l'internormativité, cf. *supra*, chapitre 2, § 2.3. Au passage, rappelons que nous avons déjà traité une partie de cette question dans le chapitre 7, consacré aux pratiques et représentations du protocole sociétaire.

⁵⁷⁵ A ce stade, nous reprenons à notre compte les propositions durkheimienne et maussienne selon lesquelles les relations domestiques et familiales ne sont pas seulement affectives mais aussi juridiques et contractuelles. L'appartenance à une communauté symbolique de croyances et de sentiments se double d'une appartenance à une organisation juridique, chacun des membres ayant les uns envers les autres des droits et des devoirs définis. Marcel MAUSS évoque à ce sujet l'exemple des relations matrimoniales. Cf. *Essai de sociologie*, op. cit., p. 12.

protection en cas de coup dur ou de caprice du destin, la rétribution calculée de contributions financières et humaines, le maintien d'une cohésion ou d'une différenciation sociale, etc.⁵⁷⁶. A cet égard, les porteurs de parts les plus influents peuvent jouir, selon leur bon vouloir, de la liberté que leur consent le droit objectif de parsemer le contrat de société de clauses à leur avantage et, de fait, de « modeler » des comportements. Aussi, par exemple, bénéficient-ils d'importantes marges de manœuvre pour donner à leurs pratiques et représentations de la solidarité, de la justice et de la réciprocité un cadre juridique difficilement réfutable. Par conséquent, les statuts organisent l'existence de la SCI et du groupe utilisateur ; de nombreux domaines sont réservés à la liberté contractuelle : la stabilité du gérant, la définition de ses prérogatives, le contrôle de la distribution des parts et les obligations politico-économiques des associés, l'instauration de droits de vote et de modes de prise de décision spécifiques, le devenir des biens lors de la dissolution de la SCI, etc.⁵⁷⁷. Nous pouvons de la sorte avoir affaire à l'institution de solidarités *totales* ou *relatives*, si ce n'est à des insolidarités, à des accommodements ponctuels – au sein des groupes familiaux surtout – de l'*idéal égalitaire* en vigueur dans nos sociétés modernes⁵⁷⁸. A ceux qui voient dans la solidarité et le don des moments et des relations peu utilitaires⁵⁷⁹, nous répondons, et l'étude de certains contextes et configurations sociétaires s'y prête, qu'il existe aussi des solidarités et des *dons judicieux*, pour reprendre une belle expression d'Aristote⁵⁸⁰.

L'évocation d'une telle organisation rationnelle-légale nous invite à pénétrer plus avant les processus contractuels – ou l'entrée dans le contrat. Pour un sociologue comme Michel Crozier, il s'agit de processus complexes car « [d'une] part, ils impliquent toujours la reconnaissance de relations de pouvoir et de dépendance, et des contraintes qui en

⁵⁷⁶ Dans une certaine mesure, les statuts *légalisent* et *légitiment* en même temps. Dans une autre, ils légalisent sans tout à fait induire une légitimation, ce qui, comme nous le verrons dans le dernier chapitre, peut produire des troubles et des crises socio-juridiques plus ou moins latentes.

⁵⁷⁷ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 57 sq. L'auteur de ce dossier insiste sur l'importance des clauses statutaires et met en garde contre l'utilisation inconsidérée des statuts-types, qui, selon elle, sont plus ou moins bien adaptés aux situations. Indirectement, elle rejoint le parti des praticiens qui critiquent les effets de cette liberté. S'ils s'en prennent à cette pratique, c'est non seulement parce qu'elle contrevient, comme nous l'avons montré dans les deux précédents chapitres, à leur morale professionnelle (pécuniaire et pédagogique), mais aussi, pour certains, à leur respect de l'essence même de l'objet sociétaire.

⁵⁷⁸ Cf. Jean KELLERHALS, Jacques COENEN-HUTHER et Marianne MODAK, *Figures de l'équité. La construction des normes de justice dans les groupes*, *op. cit.*, p. 13. Ces trois auteurs signalent donc que le sentiment de justice est de nature stratégique et qu'il sous-tend souvent une « *évaluation objective des mérites de chacun* ». Ils rajoutent de surcroît – p. 16 – que « *toutes les décisions de justice sont pétries d'idéologie* » et qu'elles sont orientées vers des finalités précises.

⁵⁷⁹ Cf. Jacques T. GODBOUT, *L'esprit du don*, *op. cit.*, p. 142 : « *Le don échappe à l'application du rapport moyens/fins, se détache de l'anticipation, du calcul, des théories de l'action et de l'intentionnalité* ».

⁵⁸⁰ Cf. ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, Paris, GF-Flammarion, 1992 (1965), p. 106 sq. Caractérisant l'homme généreux par excellence, le *don judicieux* consiste à donner la quantité convenable au moment opportun. Quoi de mieux qu'une SCI familiale, démembrée ou non, pour illustrer cette attitude, *a fortiori* quand la fiscalité est perçue comme un poids ?

découlent ; d'autre part, leur dynamique propre peut être telle que les parties concernées en souffrent »⁵⁸¹. Laissons de côté pour l'instant la deuxième prémisse, qui sera développée dans le dernier chapitre. Pour ce qui concerne la première, nous pensons en effet que la liberté statutaire profite toujours à une ou deux personnes, qui, en outre, s'arrogent la gérance sociétaire. Elles sont à la base du projet et tiennent à ce que le droit homologue leur position centrale. La maturation du projet et la réalisation de la stratégie imaginée ne sont pas forcément communes, ni encore moins collectives (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.3, sur l'illusion contractuelle et la fiction collective). Ce faisant, nous présumons qu'un certain nombre d'individus peuvent être intégrés au projet sociétaire sans rien demander, par contrainte, « manipulation » affective ou « *par soumission imposée ou consentie des volontés « partielles » des participants à la volonté et aux objectifs de l'ensemble* »⁵⁸² – ou présumés de l'ensemble. Dans ces conditions, il n'y a pas véritablement de contrat, au sens de *négociation*. A partir du moment où les statuts sont signés, le droit suppose et consacre le consentement mutuel. A première vue, la plupart des SCI familiales en fourniraient la preuve tangible tandis que les SCI partenariales, elles, s'adosseraient mieux au socle transactionnel.

C'est pourquoi il semble important de recruter des cocontractants sans histoires. Un bon *casting* engage en partie le succès de la stratégie escomptée, à plus forte raison parce que l'associé est avant tout un individu dont les actions ou inactions sont diversement affectées par la répartition du pouvoir et la structure des rapports de dépendance et des tensions à l'œuvre dans son groupe, par l'atmosphère qui le traverse⁵⁸³.

En prenant appui sur le fait qu'il existe des trajectoires, des cultures et des vécus contractuels spécifiques – constitutifs eux aussi de l'identité et de la carrière des porteurs de parts –, et en essayant de démêler la part de l'individuel et du collectif dans les pratiques patrimoniales sociétaires, notre propos visera donc en premier lieu à rendre raison du recrutement et des adhésions sociétaires ainsi que des traductions normatives des conduites solidaristes. Il s'agira entre autres choses de mettre au jour des *logiques et des jeux arithmétiques*, différents selon les situations ou les montages, et de voir au final comment

⁵⁸¹ Cf. Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG, *L'acteur et le système*, *op. cit.*, p. 22.

⁵⁸² *Ibid.* Les auteurs affirment que, dans les faits, toute situation sociale oscille entre la contrainte et le contrat. La distinction est idéale-typique ; il n'y a jamais totalement de situation pure où l'une des deux modalités l'emporte totalement. Cf. note de bas de page, p. 22.

⁵⁸³ Bien que nous partions des théories de l'action, nous ne sommes pas si éloigné que cela des propositions structuralistes de Norbert ELIAS. La plupart de ses travaux majeurs portent sur l'interdépendance, la coercition et les formes structurales de la cohésion sociale – l'influence des structures sociales sur les structures psychiques. Pour un exposé théorique du poids parfois inhibiteur des structures sociales, *cf.* notamment *La société des individus*, Paris, Fayard, 1991 (1939) ou *La dynamique de l'Occident*, *op. cit.*, « De la contrainte sociale à l'autocontrainte », p. 181-202.

se répartissent les rôles dans ces groupes de petite taille. Partant, nous tenterons de réconcilier les dimensions fonctionnelle et interactionnelle de l'action [§ 10.1]. En second lieu, afin de tester notre hypothèse sur l'illusion contractuelle et la fiction collective, nous considérerons les conditions de l'exercice du pouvoir sociétaire et le ou les sens d'être gérant. Nous tâcherons de montrer qu'une autorité ou un pouvoir socio-symbolique gagne à être reconnu par le droit, surtout en matière patrimoniale, et que l'engagement ou non de négociations s'explique par aussi bien par les histoires individuelles et groupales que par les contingences d'une situation [§ 10.2]. Enfin, en troisième lieu, nous essaierons de démontrer que la dévolution patrimoniale est à la fois matérielle, axiologique et politique, qu'elle se cristallise dans de petits programmes éducatifs ou de responsabilisation et que sa juridicisation donne parfois lieu à quelques expériences innovantes. La dévolution est dotée d'une dimension socio-normative, intégratrice et/ou différenciatrice, sur laquelle le droit ne fait pas l'impasse [§ 10.3].

10.1 Recrutement, répartition capitalistique et attribution des tâches

A plusieurs endroits de ce travail, selon des angles d'approche différents, nous nous sommes évertué à établir que les SCI étaient en règle générale des petits groupes dont la raison d'être et l'efficacité résidaient en partie dans une certaine *limitation numérique* (cf. *supra*, chapitre 5, § 5.3)⁵⁸⁴. Nous avons tenté, à ce sujet, de percer la dimension sociologique du concept juridique d'*intuitu personae*, selon lequel toute entreprise sociétaire ne réussit vraiment, dans l'esprit, voire dans les faits, que si les associés réunis sont peu nombreux et liés par la confiance. Nous allons poursuivre dans cette voie en invoquant, une fois n'est pas coutume, les réflexions de Georg Simmel sur *la détermination quantitative du groupe*⁵⁸⁵. Si nous restituons correctement sa pensée, les petits groupes se caractérisent, *ceteris paribus*, par des « *attitudes plus radicales et plus résolues* ». Ils se distinguent des groupes de plus grande envergure par une *stabilité numérique*, symbole de la relation qui unit leurs membres. Corrélée à l'objet concret de la collaboration interpersonnelle, cette stabilité contribue aussi à faire du groupe une entité objective ou à part. Un projet patrimonial donné constitue en l'occurrence une affaire distincte de la personnalité de chacun des membres du groupe ; il a son existence propre et chaque associé doit *a priori* se plier à cette exigence.

⁵⁸⁴ Rappelons que 89 des 109 SCI du corpus comportent moins de 6 associés, soit 81,7% (cf. Tableau 36).

⁵⁸⁵ Cf. Georg SIMMEL, *Sociologie, op. cit.*, chapitre 2, p. 81-159.

De ce fait, et en cela nous suivons toujours les propositions quelque peu anthropologiques de Georg Simmel, le principe numérique à l'œuvre survient comme une sorte de « *substitut au principe du clan* ». En d'autres termes, une SCI peut regrouper des membres appartenant à un même lignage et défendant un héritage matériel et/ou symbolique commun⁵⁸⁶. Elle peut également s'articuler au-delà du strict cadre des filiations patri et matrilinéaires autour de conjoints, d'amis ou de partenaires professionnels d'affaires. Ainsi, la notion de clan s'élargit au point d'être comprise comme l'incarnation d'un groupe plus ou moins fermé dont les membres ont un destin, des trajectoires et/ou des intérêts communs. Leur filiation n'est plus seulement familiale ou quasi familiale – comme dans certains groupes d'amis – mais aussi, souvent, doctrinale, professionnelle et utilitaire. Les fondateurs ou les représentants du groupe, naturels ou élus, se trouvent alors confrontés à la question cruciale de savoir qui convier et ne pas convier, à quel moment, pour impulser le projet et lui donner, après coup, forme juridique.

L'émergence d'une entité objective, juridiquement autonome, est le signe d'un « *radicalisme sociologique* » puisque les associés sociétaires sont supposés s'abandonner à la tendance collective⁵⁸⁷. Toutefois, le radicalisme et la résolution ne se limitent pas à ce symptôme. Notre travail sur les archives du RCS nous a en effet permis de relever la présence de déséquilibres capitalistiques plus ou moins marquants. Nous nous sommes du coup demandé en quoi des répartitions capitalistiques égalitaires ou inégalitaires pouvaient nous aider à faire la lumière sur des situations d'égalité ou d'inégalité sociale. Simultanément, les entretiens nous ont servi, quand ce fut possible, à compléter et à graduer le jeu de ces positions objectives. Si pour des praticiens, la SCI favorise « *une clarification des apports financiers* » [Notaire, PRAT 1], et donc, par extension, des rôles effectifs, nous avons pu découvrir que chez certains porteurs de parts une situation d'inégalité capitalistique n'induisait pas mécaniquement la subjectivation d'une inégalité sociale. A côté de cet aspect, nous pouvons également avancer que le radicalisme des petits groupes s'exprime dans des pratiques de recrutement qui confinent parfois à l'*enrôlement*, certains associés adhérant au projet sociétaire moins par choix personnel – du moins au départ – que « *suggestionnés* » par les convictions fortes de son inspirateur ou ses impérieux besoins. Entrons dans le détail de l'enquête pour y voir un peu plus clair.

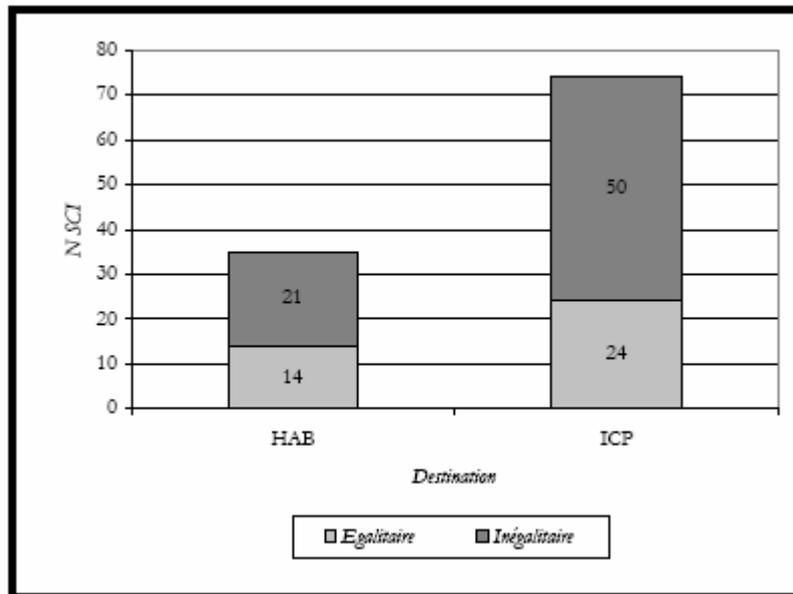
⁵⁸⁶ Le respect du chemin tracé par des ascendants ou des ancêtres, comme dans le cas de Robert (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.2).

⁵⁸⁷ Sur cette notion de radicalisme, *cf.* Georg SIMMEL, *ibid.*, p. 87.

UNE TRES FORTE PROPORTION DE MONTAGES INEGALITAIRES OU LA PREGNANCE D'UNE LIGNE « MONARCHIQUE »

Dans le chapitre précédent (*cf. supra*, § 9.1), nous avons mis en relief l'influence de nombre de praticiens dans la formation des structures sociétaires et dans l'évolution des carrières socio-patrimoniales. Lorsqu'ils s'occupent de montages familiaux, la plupart d'entre eux prêche pour une inégalité capitaliste et politique au profit d'un père de famille ou d'un couple parental. Les enfants entrent dans le tour de table mais leur participation reste bien souvent virtuelle, que cela soit sur un plan économique et/ou politique ; leur intéressement ne grandit que dans le temps, le jour où les parents décident de passer réellement la main. Nous avons d'ailleurs parlé de montages « monarchiques » pour identifier ce type d'attitude et de logique, l'intégration ou l'incorporation s'opérant de manière progressive. Fruit du défrichage des archives sociétaires, le graphique ci-dessous [Graphique 14] brosse assez bien cette inclination monarchique et inégalitaire des montages des porteurs de parts enquêtés, notamment si nous gardons en mémoire que plus d'un sur deux – 54,1% exactement – regroupe des éléments familiaux (*cf. supra*, Tableau 37).

Graphique 14 – Nature de la répartition capitaliste des SCI des enquêtés PDP selon leur « Destination » (à l'origine des montages)



Quelle que soit leur destination, 65,1% des SCI du corpus se signalent par un fractionnement inégalitaire du capital (71/109). Que cache cette réalité ? Tout dépend à vrai

dire du ou des objectifs patrimoniaux que souhaitent atteindre les instigateurs des montages, de leurs investissements financiers corrélatifs et de leur « programme politique ». De prime abord, l'inégalité capitalistique peut être entrevue comme l'indice de :

109) l'individualisation quasi absolue d'un projet immobilier. C'est précisément le cas de certains enquêtés qui ont eu besoin de mobiliser l'outil sociétaire à des fins d'installation professionnelle personnelle [Roland, Martine, Jacques, Georges, Jean-Claude, Béatrice, Laurent, Hélène, Patrick] ou pour répondre à d'alléchantes opportunités [Solange, Etienne, Pascal, Sylvain, Norbert] et qui ont pour la circonstance enrôlé conjoints et/ou enfants, amis proches, quelquefois appelé en renfort leur société commerciale, afin de composer le pool des associés. Etant donné qu'ils sont à la source du projet et qu'ils l'ont, parfois ou presque, financé seuls dans son intégralité, ils s'attribuent, sans que cela soulève la moindre objection de la part des autres « cocontractants », la très grande majorité des parts ;

110) l'accomplissement d'un projet communautaire indexé sur les ressources et mises financières de chacun de ses acteurs. Dans ce contexte, l'argent peut se révéler un discriminant non négligeable. En effet, confrontés au problème d'un investissement professionnel pressant [Bruno, Richard, Frédéric], des chefs d'entreprise sollicitent, parmi des confrères et/ou amis, qui nourrissent les mêmes ambitions patrimoniales, les plus aptes financièrement à s'associer, même si leurs apports sont disparates. Ils peuvent en outre, en tant que représentants de leur société d'exploitation, faire rentrer cette personne morale dans le capital pour qu'elle y prenne une part conséquente. Généralement, ce genre de soutien inter-sociétaire procure une solide assise financière à leur investissement et leur permet de garder la main. Le déséquilibre capitalistique qui en résulte devient assez caricatural. Richard et ses acolytes n'ont par exemple pas hésité longtemps à faire de leur holding l'associé majoritaire de leur SCI. Nous nous arrêterons un peu plus loin à ce propos sur le cas particulier des SCI de Frédéric. Ceci vaut aussi, dans un autre registre, pour des responsables associatifs qui envisagent d'acquérir des locaux et qui lancent à dessein des appels à souscription auprès d'une population de militants [Hervé]. Chacun y va de sa contribution – le prix de la part est fixé à 2 500 francs –, ce qui donne au capital un aspect très hétéroclite. Dans la SCI gérée par Hervé, arrivent en tête des apporteurs 4 associations personnes morales, derrière lesquelles gravitent, avec un nombre de parts différent, une myriade de personnes physiques. Ce type de fonctionnement capitalistique se retrouve enfin dans les situations où les membres d'une même famille, plus ou moins étendue, se rassemblent pour (ré)acquérir un bien d'habitation [Marie et sa fille Christine, Didier] ou pour préserver un patrimoine ancien qui fait office de résidence principale ou secondaire [Charles, Benoît]. Même si le projet collectif ou communautaire semble la chose la plus partagée et la plus importante du monde, chacun rentre dans la SCI en

fonction de sa solvabilité du moment. L'inégalité capitaliste peut alors matérialiser *une divergence datée des trajectoires individuelles* (cf. *infra*).

111) *la réalisation d'un projet dévolutif avec monopolisation des pouvoirs d'action et de gestion par ses inspireurs*. Dans les 22% de SCI qui associent parents et enfants, la transmission patrimoniale représente l'un des buts visés, que celui-ci soit dominant ou secondaire (cf. *supra*, Tableau 37). Cependant, cet altruisme intergénérationnel demeure soumis à une distribution inégalitaire du capital sociétaire. Très souvent, les parents donnent de l'argent à leurs enfants pour qu'ils financent leurs parts [Françoise et Henri, Solange, Etienne, Jacques, Béatrice, Laurent, Hélène] – à plus forte raison quand la participation requise est élevée [Norbert] – ou leur demandent une somme symbolique pour en acheter quelques unes [Georges, Charles]. Dès lors, c'est un peu comme s'il y avait deux legs en un, si l'on peut dire. Par surcroît, les montages orientés autour d'un démembrement des parts offrent un parfait témoignage de pratique capitaliste inégalitaire. Sous son apparence égalitaire trompeuse, cette solution technique permet aux parents, tout en détenant l'usufruit, de se lester d'importantes prérogatives gestionnaires. Si avec la nue-propiété les enfants possèdent des droits majeurs, la portée de ceux-ci peut être circonscrite lors de la rédaction statutaire (cf. *infra*, § 10.2 et 10.3). Parmi les porteurs de parts enquêtés, 4 sont directement concernés par un démembrement des droits sociétaires [Serge, Robert, Pierre, Raymond].

Cette description décante la dynamique causale d'une répartition inégalitaire du capital sociétaire. Or elle ne suffit pas pour la bonne et simple raison que l'inégalité admet des degrés qui dépendent des situations et des stratégies. La description mérite d'être affinée. Plus exactement, il faut discerner dans cet ensemble des montages que nous pourrions qualifier d'*hypo-inégalitaires*, ou d'*inégalitaires simples*, et des montages *hyper-inégalitaires*. Les premiers ne représentent que 15,5% des montages inégalitaires (11/71), laissant ainsi le champ libre à des pratiques hégémoniques et discrétionnaires qui seront évoquées dans la section suivante. Pour être plus précis, nous définirons un montage d'*hyper-inégalitaire* lorsque l'un ou deux de ses membres détiennent au moins $\frac{3}{4}$ du capital et, donc, des droits de vote. A l'intérieur de notre corpus, nous citerons volontiers Roland et son épouse (75/25), Martine, ses enfants et son époux (10/100/100/790), Robert et sa tante (100/5 000), Didier et son épouse (2/98), Etienne et ses enfants (96/2/2), Hélène et ses deux filles (380/10/10) ou encore le fils et la bru de Sylvain (95/5). A l'inverse, un montage sera désigné comme *hypo-inégalitaire* à l'aune d'une ventilation assez équilibrée des parts, quand bien même un ou deux associés s'échappent. Marie, son défunt fils et le couple de sa fille Christine (448/440/400), Béatrice, son mari et sa fille (150/150/100), Laurent, son

épouse et leur fils cadet (3 000/3 000/4 000) ou Solange et ses 3 enfants (15/15/10/10) en sont de bonnes illustrations.

Alors que l'*hypo-inégalité* dénote d'un resserrement des positions, l'*hyper-inégalité* répercutée, elle, sans détour, une personnalisation projective, même si la socialisation juridico-financière et la transmission patrimoniale anticipée sont sous-jacentes. En revanche, il faut dire que cette polarisation peut aussi, paradoxalement, masquer le contraire de ce qu'elle laisse augurer et démontrer que les associés minoritaires ne sont pas toujours des « *associés dormants* » [Patrick]. En effet, Didier a attribué 98% des parts de la SCI à son épouse dans l'optique d'une protection de celle-ci en cas de décès prématuré ou d'une hypothétique faillite de son entreprise. Son épouse a certes financé sa part ultra-majoritaire avec ses acquêts mais la gérance adoptée est collégiale et, dans les faits, c'est Didier qui tient la baguette. Dans un autre cadre, Richard et ses quatre associés-ingénieurs ont monté leur deuxième SCI en prenant chacun le même nombre de parts et en laissant la part léonine à la holding dans laquelle ils sont tous actionnaires (24/24/24/24/24/2 112). Bien que minoritaires, les cinq partenaires conservent un pouvoir d'action équivalent – l'un d'eux étant en outre gérant – mais font supporter à leur nouvelle structure commerciale la plus grosse charge financière. Leurs statuts d'actionnaires et dirigeants de la holding peut, si besoin est, les conduire à changer la donne et prendre davantage de participations dans la SCI. Certaines inégalités s'avèrent donc modulables et stratégiques.

Si nous regardons maintenant les montages égalitaires présents dans le corpus (38/109), nous constatons qu'ils touchent à peu près autant de montages « HAB » qu'« ICP ». En valeur relative, les premiers sont pourtant un peu mieux représentés que les seconds – 40% (14/21) contre 32,4% (24/74) – ce qui est dû aux 26 SCI inégalitaires de Frédéric. Qu'il s'agisse de SCI constituées pour l'acquisition de biens d'habitation ou de locaux professionnels, le choix d'une répartition égalitaire obéit à un principe cardinal : l'équivalence des droits capitalistiques correspond à une équivalence statutaire familiale, conjugale, amicale ou partenariale ; un peu comme si les associés s'identifiaient les uns aux autres. Ce genre de montage donne ses lettres de noblesse à l'*affectio societatis* et mitige le sentiment d'artificialité et de fiction collective si souvent observé (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.3 et *infra*, § 10.2).

L'équivalence juridique et statutaire en question traduit l'existence de logiques patrimoniales professionnelles ou privées bâties sur la solidarité, la complémentarité, l'assistance et la sincérité, que celles-ci soient de nature familiale [Alain, Jean-Louis,

Stéphanie], conjugale [Colette, Amid, Rémi], amicale [Stéphane et Patrice, Dominique et Bernard] ou partenariale [Thierry]. Ce que ne reflète pas convenablement, à notre avis, le graphique, c'est une égalité plus significative à l'intérieur des montages partenariaux professionnels ; beaucoup de praticiens nous l'ont d'ailleurs certifié. Les liens d'intérêt qui unissent des acteurs professionnels sont dépourvus d'une affectivité jugée inopportune et quelquefois « sclérosante », puisque la somme des intérêts patrimoniaux individuels fonde l'intérêt sociétaire⁵⁸⁸. Si les statuts sont bien confectionnés, les règles du jeu bien établies, il y a moins de possibilité de dérives et de formation soudaine de coalitions (*cf. infra*, chapitre 11). Leurs trajectoires étant symétriques, ces associés sont tenus de travailler à la prospérité de leur investissement commun et de se focaliser sur la recherche de bons compromis gestionnaires.

Au bout du compte, quand nous scrutons les répartitions capitalistiques des SCI, il faut prendre conscience que des situations d'*égalité inégalitaire* peuvent répliquer à des situations d'*inégalité égalitaire*. Dans le premier cas de figure, l'égalité théorique des droits sociétaires peut être dénaturée par une mainmise individuelle exercée sur les organes de gestion et les décisions politiques. Dans le second, l'inégalité des droits peut être dictée par des exigences financières sans que cela altère une égalité factuelle et subjective. A la suite de la mort de sa mère en 1997, Charles et ses deux frères ont récupéré l'immeuble, évalué à 1 450 000 francs, dont elle était l'usufruitière légale. Ils ont monté une SCI deux ans plus tard pour le gérer et se sont inégalement répartis les droits sociétaires, conformément à leurs parts indivises respectives dévolues lors du partage successoral. Aussi, Charles a-t-il hérité de 190 227,31/1 450 000èmes et ses deux frères cadets de 629 886, 345/1 450 000èmes, qui ont été convertis en 1 902 et deux fois 6 299 parts de SCI. Malgré cette différence notable, Charles n'a pas eu la sensation d'être floué et de voir ses deux cadets prendre le dessus. Figure de proue du projet de préservation, il a largement compensé ce déséquilibre capitalistique en s'emparant de la gérance avec son fils futur légataire désigné.

TYPES DE RECRUTEMENT

⁵⁸⁸ L'affectivité est dans les montages familiaux une inconnue persistante de l'équation relationnelle ; elle peut, si elle est déficitaire ou excédentaire, être à l'origine de déséquilibres et de tensions intra-sociétaires, ce que nous nommerons des *polarités socio-affectives* (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3). Dans des montages partenariaux, une erreur stratégique ou une incurie gestionnaire peut susciter des troubles mais ceux-ci sont souvent résolus avant que tout ne dégénère. La distance affective qui les sépare et la proximité utilitaire qui les rapproche préserve leur lucidité et cantonne d'éventuelles émotions. « Pas de ça dans les affaires » !

Prolongeons l'exploration typologique en nous attardant cette fois-ci sur le versant dynamique des recrutements. Il importe d'entrevoir si la pratique de la stabilité numérique tolère des ajustements ou bien si elle reste une ligne de conduite invariable, tant dans le temps que dans les mentalités. Nous revenons par conséquent au débat dont nous avons posé les jalons théoriques dans le second chapitre (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.3) et dont le traitement partiel nous a déjà conduit à apporter quelques éléments de réponse (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1 et § 7.2), celui de l'opposition entre des montages *hermétiques* et des montages *ouverts*.

Les montages sociétaires ne demeurent pas toujours figés dans l'égalité ou l'inégalité. Notre graphique fait état de répartitions capitalistiques modales au début des montages. Il leur arrive de basculer d'une situation à l'autre selon les contingences des calendriers individuels, l'application de stratégies pensées *ex ante* ou révisées *ex post*, et les aléas de contextes socioéconomiques plus larges. De ce que nous avons pu observer à ce propos, au travers des entretiens et des archives sociétaires, il ressort que nous passons plus souvent, toutes choses égales, de l'égalité à l'inégalité que l'inverse, ce dernier modèle ayant semble-t-il valeur de référence socio-juridique. Fournissons quelques exemples parmi les plus éloquents :

112) Avec Serge, Pierre, Raymond, tous trois préoccupés par une donation-partage de parts de SCI avec réserve d'usufruit, nous partons de montages inégalitaires, conçus avec leurs épouses respectives, pour arriver à des montages égalitaires ou quasi égalitaires dans lesquels apparaissent leurs enfants avec un nombre similaire de parts mais en nue-propriété. De son côté, Solange a demandé à des proches d'intégrer sa SCI montée pour récupérer son ancien appartement mis aux enchères publiques. Ce n'est que quelques années plus tard que ces 4 associés, entrés à hauteur de participations différentes, se sont retirés au profit des 3 enfants de Solange, détenteurs du même nombre de parts. Dans son esprit, la transmission anticipée du patrimoine appelle équipartition tandis que la récupération tactique du bien peut très bien se satisfaire d'une inégalité de circonstance à partir du moment où les fonds nécessaires sont collectés.

113) Par contre, chez Marie, Sandrine, Robert et Patrick, l'égalité cède le pas à une inégalité tout en nuance. Pour les trois premiers, le décès d'un associé conduit à un bouleversement plus ou moins inattendu des positions capitalistiques. Marie a ainsi hérité des parts de son défunt fils, célibataire sans enfant, et se retrouve majoritaire au détriment du couple de sa fille Christine. Même cas de figure pour Sandrine, quoique plus complexe. Au départ son frère et son épouse sont les deux seuls associés à 50/50 de la SCI échafaudée par son père expert-comptable (2

750 parts x 2). Au divorce du frère, le père rachète les parts de la bru, organise une augmentation de capital et fait entrer avec une part chacune Sandrine et sa sœur (271 parts en usufruit x 2 et 1 part en nue-propriété x 2). Au décès du père et du frère, à quelques années d'intervalle, les deux sœurs se voient allouer une partie des parts du père et accueillent le fils mineur de leur frère dans la SCI, jusqu'à sa dissolution en 1995 pour cause de vente de la maison et règlement de la succession. Avec Patrick, nous sortons du registre successoral pour pénétrer un registre professionnel. Ayant racheté une entreprise artisanale, il désire acquérir les murs qui l'abritent. Il souscrit un contrat de crédit-bail et monte une SCI dans laquelle nous le retrouvons avec un nombre de parts de capital presque identique, aux côtés de son frère, d'un ami de longue date et sa SARL. Deux ans plus tard son ami sort de la SCI pour laisser la place à une autre de ses amies. Celle-ci sort à son tour huit ans après et revend ses parts à Patrick pour une somme dérisoire. En sus, il invite son frère à lui céder la plus grande partie de ses parts, ce qui fait qu'on aboutit à un montage hyper-inégalitaire (99/1).

Bien que les SCI de ces enquêtés connaissent quelques remous, elles n'en sont pas moins hermétiques. Elles suivent le modèle de toutes les SCI dont le recrutement initial est *définitif*, axé sur un *repli groupal* (50/109). On reste entre soi ou l'on recrute des associés qui servent à assurer une transition préméditée ; logique qui nous autorise à convenir d'un fort déterminisme relationnel, vu que le nombre des associés ne bouge pas vraiment – sans que cela proscrive pour autant la possible survenance ultérieure de mouvements humains. Le mécanisme des cessions de parts – en tête des mouvements sociétaires enregistrés (*cf. supra*, Tableau 42) – et, dans une moindre mesure, celui des augmentations de capital étayent la ligne politique socio-patrimoniale défendue par une frange des porteurs-gérants. Pour les SCI qui en font l'expérience, il n'est pas interdit de parler de *recrutement progressif*. L'ouverture et les degrés de plasticité qu'elles manifestent nous amènent à différencier des *recrutements inévitables* ou *contraints* et des *recrutements intentionnels* ou *stratégiques* et à pointer quelques recoupements. Notons au préalable que plus du tiers des porteurs de parts enquêtés (17/46) a déjà recouru à des cessions de parts et/ou à des augmentations de capital. 30% des SCI sont touchées par ce phénomène (33/109) contre seulement 11% pour les augmentations de capital (12/109) et une conjugaison des deux mécanismes (11/109). Il convient de souligner que ces résultats sont un peu biaisés par le dynamisme des SCI de Frédéric : 12, 9 et 8 de ses 26 sociétés ont enregistré des cessions, des augmentations de capital et les deux simultanément.

Sur ces 17 porteurs de parts, 5 gèrent des SCI dont le recrutement de nouveaux associés fut *involontaire*. :

- 114) Jacques a été contraint de racheter pour 20 000 francs les parts d'un ami associé sur le départ en raison de problèmes conjugaux. Il s'est retrouvé en compagnie de son épouse avec 60% du capital entre les mains ;
- 115) Dominique et Bernard ont demandé à l'un de leurs associés de vendre ses parts du fait de ses problèmes financiers persistants. Dominique en a alors profité pour enrôler la SARL d'une de ses amies qui a déboursé les 13 500 francs requis à cette occasion ;
- 116) Jean-Claude qui, après un conflit larvé, a « forcé » son associé professionnel dans la SA à quitter la SCI. Il a demandé à son épouse de prendre sa place moyennant 10 000 francs ;
- 117) Sandrine, dont nous venons d'aborder le cas, qui est rentrée dans la SCI de son frère à la suite de la séparation conjugale de ce dernier et qui s'est vue gratifiée d'une part symbolique par son père, orchestrateur du projet.

Ensuite, 8 autres tiennent des SCI dont le recrutement de nouvelles têtes fut justiciable d'une ferme résolution ou d'une tactique juridico-patrimoniale :

- 118) Hervé et Bruno ; le premier qui a réclamé une augmentation de capital, de plusieurs centaines de milliers de francs, pour acquérir un local mitoyen, ce qui s'est traduit par des apports d'argent frais venant de nouveaux associés – 42 exactement – partageant les mêmes valeurs socio-politiques ; le second qui a dû avec ses coassociés organiser en l'espace de 7 ans une augmentation de capital et 2 cessions de parts : la première opération pour intégrer l'épouse d'un associé de la SA, elle-même expert-comptable, la seconde et la troisième pour respectivement combler le départ à la retraite d'un associé historique et soutenir l'arrivée d'une SA auvergnate, futur repreneur de la SA de Bruno, ces trois opérations entraînant une restructuration du capital sociétaire ;
- 119) Robert, qui, 15 ans après la date de création, a procédé à la cession d'une partie des parts de sa première SCI à l'attention de ses 3 enfants, alors cohabitants. Moyennant un prix de 100 francs la part, il a ainsi pu donner corps à sa stratégie de dessaisissement patrimonial progressif tout en restant associé (*cf. infra*, § 10.3). Vu qu'il détenait jusque-là 98% des parts, contre 2% à son frère à sa sœur, qu'il était le gérant unique, cela n'a posé aucun problème juridique. Il a reproduit ce schéma dans sa seconde SCI, mais 9 ans après sa création. En contrepartie d'un prix tout aussi symbolique, ses enfants, ayant entre-temps quitté le foyer parental, sont rentrés dans une SCI que Robert et sa tante (5 100 parts x 2) faisaient marcher ensemble jusqu'au décès de cette dernière quelques temps auparavant ;
- 120) Patrick et Solange, qui, chacun à leur manière ont monté leur SCI avec des *associés de façade* et ce, dans le but de passer le relais quelques années après. Si Patrick a planifié l'opération pour devenir le seul maître à bord, Solange, elle, a choisi ce système pour non seulement

recupérer son bien condamné à une vente « étrangère », mais aussi pour en faire bénéficier sa progéniture. Tous deux ont opté pour des cessions à faible prix (100 francs la part). Nous alléguerons qu'ils ont été adeptes de *recrutements transitoires* où les associés ont, en somme, été chargés d'*assurer l'intérim*. A la fin du chapitre, nous reparlerons du cas de Solange et du système, ainsi que nous l'avons baptisé, des *transitions fidéicommissaires* ;

121) Thierry, qui, 10 ans après la date de constitution, a convoqué une assemblée générale pour prendre acte du départ à la retraite d'un associé historique, actionnaire de la SA et membre de la SCI. Sachant pertinemment que cette question se poserait un jour, Thierry s'était déjà renseigné, dans son réseau professionnel, pour lui trouver un remplaçant. C'est pourquoi lui et les 3 autres associés restants ont élu une consœur, débauchée de chez un concurrent, pour rentrer dans la SA et continuer l'œuvre patrimoniale commune en rachetant les parts du néo-retraité pour plusieurs dizaines de milliers de francs. En ne conservant pas ses parts d'un patrimoine immobilier important, celui-ci a délibérément voulu tourner une page de son histoire professionnelle – sa fortune était déjà faite – et laisser la place à ses cadets ; en outre, Thierry avait prévu, suite à ce départ, de devenir l'unique gérant de la SCI, comme il était, parallèlement, depuis quelques années, le PDG de la SA ;

122) Benoît, qui, après consultation des fondateurs de la SCI familiale, véritable *conseil des sages*, et de ses frères et sœurs, a décidé d'ouvrir petit à petit le capital à des collatéraux éloignés et même à des membres par alliance. Grâce à une politique méditée de *turnover*, de laquelle Benoît est devenu partisan, certains associés familiaux désargentés ont pu céder leurs parts à des membres plus disposés financièrement à jouir à temps partagé de la propriété et à participer à ses charges d'entretien. En ligne de mire, la pérennisation à tout prix d'un domaine séculier et le vœu de voir enfants, petits-enfants, cousins et petits-cousins perpétuer l'héritage d'une vie familiale collective instaurée par les ascendants ;

123) Un notaire [PRAT 2], associé depuis 1986 avec le mari de sa tante, dans une SCI pour l'acquisition et la gestion d'un immeuble situé à Bron (190/10), qui au décès de cet homme en 1990, en accord avec sa tante légataire, a fait rentrer son épouse, contre seulement 1 000 francs. S'il n'avait pas prévu le décès de l'octogénaire, ce notaire nous a confié hors entretien qu'il avait malgré tout envisagé l'admission à terme de son épouse au moyen d'une cession de parts – dans le cadre, cher aux indépendants, d'une stratégie horizontale de protection de leur conjoint – et, donc, une prise de pouvoir totale.

Enfin, 4 d'entre eux participent à des montages où les recrutements postérieurs à la date de création se situent à la charnière des deux :

124) Pascal, qui, concernant ses 6 SCI, a présidé à de nombreuses augmentations de capital et cessions de parts financées par ses enfants et/ou ses amis proches tantôt pour donner plus de

cohérence à ses stratégies d'enrichissement mutuel et de transmission anticipée, tantôt pour endiguer un possible appauvrissement, une remise en cause de l'édifice stratégique patiemment construit, consécutif au dépôt de bilan de son affaire artisanale et aux redressements fiscaux. En sortant des SCI, il protège ses biens, son système de défiscalisation, ses associés et lui-même, donc son identité de porteur de parts « professionnel » ;

- 125) Norbert, qui, dans sa deuxième SCI, a financé le rachat par sa fille unique, pour 5 000 et 450 000 francs, des parts et du compte-courant de son ami-associé, contraint de sortir à la mort de son épouse. En devenant associée à 50/50, à la suite de ce dramatique aléa, elle a profité, sans calcul, de la double stratégie patrimoniale et fiscale promue par son père ;
- 126) Sylvain qui, dans 3 de ses 4 SCI, a réalisé une ou plusieurs cessions de parts soit pour remplacer au pied levé son fils par son épouse conseillère financière comme lui, soit pour faire entrer un oncle dans le besoin, soit pour installer une association dotée de plus grandes ressources financières et hébergée dans un local sociétaire. Toutes les transactions se sont faites, là encore, contre des sommes symboliques, voire très symboliques – 1 franc parfois. Elles médiatisent une politique pragmatique de reprise en main d'un patrimoine qui se délite ou une stratégie solidariste dont la physionomie sera à nouveau approchée *infra* ;
- 127) Frédéric, qui, enfin, est à l'origine de 9 augmentations de capital et de 31 cessions de parts dans ses 26 SCI amicales-partenariales. Elles lui ont permis de pourvoir au financement d'arbitrages immobiliers onéreux, de contrecarrer l'échec financier de certains projets, la dégradation de certains locaux industriels chers à entretenir ou encore les humeurs intempestives d'associés refusant d'abonder les comptes-courants. Dans le système très rationnel modélisé par Frédéric, les augmentations de capital occupent une place de choix. Elles couvrent les besoins ponctuels d'argent frais nécessaires aux investissements d'acquisition et aux travaux. Il procède à des appels à souscription auprès de ses partenaires ; chaque associé, sauf clause statutaire contraire, détient ici un « *droit préférentiel de souscription à titre irréductible* » – manifestation du repli groupal. Une fois agréés en assemblée, ces appels sont financés soit par un emprunt supplémentaire, soit par un prélèvement sur les comptes-courants créditeurs des associés. Lors de chaque augmentation, de nouvelles parts sociétaires sont créées, provoquant une refonte de l'équilibre socio-financier des montages. En parallèle, *via* les cessions, de nouveaux associés peuvent être incorporés à un groupe capitalistique déjà en place ou en remplacement de sortants qui, au passage, reprennent leurs mises et remboursent, le cas échéant, leurs comptes débiteurs. L'examen archivistique montre que toutes les cessions ont été payées au juste prix, qu'elles n'ont jamais été volontairement sous-évaluées. Même si l'on se connaît, les cadeaux sont rares. Sur les 31 cessions de parts enregistrées, seulement 3 ont été payées 1 franc : la première concerne un

associé de la première heure qui, voyant l'opération rentable et après avoir pesé les risques, a cédé une partie de ses parts à son épouse, expert-comptable de profession ; les seconde et troisième concernent aussi 3 associés historiques qui, sur accord tacite de Frédéric, ont transféré à leur frère, beau-frère et à une holding genevoise – dont l'un est actionnaire majoritaire – quelques unités.

PARENTS, PROCHES ET PAIRS, GARANTS D'UNE REUSSITE PROJECTIVE

Quel est le point commun de ces structures sociétaires dont nous venons de décrire les configurations socio-capitalistiques ? Le lecteur l'aura sans doute deviner : le choix des associés n'est pas le produit du hasard. Loin de nous pourtant l'idée de centrer l'analyse sur des considérations foncièrement déterministes (*cf. infra*, le cas de Norbert), mais force est de reconnaître que les SCI restent surtout des structures socio-juridiques fermées dans lesquelles ne rentre pas qui veut. Les *erreurs de casting* sont soigneusement prévenues. Il faut faire partie d'un réseau ou d'un milieu et avoir été sélectionné, coopté, adoubé, selon des protocoles et des rituels spéciaux qui sillonnent la vie du clan ou du groupe sociétaire. Nous pensons bien sûr aux cessions de parts et augmentations de capital évoquées – leviers de remaniements divers – mais aussi à des procédures en amont, plus informelles et plus personnelles, et qui vont conduire à cette contractualisation écrite et enregistrée des décisions et/ou des négociations.

Dans les SCI familiales, prédominantes, *la confiance induite par la consanguinité et l'alliance* constitue l'un des facteurs du choix et du recrutement. Quand les montages visent à juridiciser un projet de transmission patrimoniale verticale, cette disposition psychosociologique est renforcée par une *logique lignée* qui, dans l'esprit des instigateurs, exprime un certain *ordre des choses*, qui ne s'explique pas toujours de façon cartésienne et se passe quelquefois d'une vaine verbalisation⁵⁸⁹. Les porteurs de parts qui ont adopté et adapté la SCI dans ce dessein ne nous démentiront pas. Si la parenté peut devenir un environnement à risques et receler des acteurs conflictuels (*cf. infra*, chapitre 11), elle est avant tout perçue par les enquêtés comme un environnement de confiance, fournissant « un

⁵⁸⁹ Selon Jacques T. GODBOUT, le don dans les relations primaires n'a pas besoin de justification ; il procède de l'intersubjectivité. *Cf. Le don, la dette, l'identité. Homo donator versus homo aeconomicus, op. cit.*, p. 87 et p. 127.

ensemble de relations sociales fiables »⁵⁹⁰. Ce qui est d'ailleurs valable pour toutes les configurations familiales possibles, l'est, à notre sens, davantage pour les SCI conjugales et regroupant parents et enfants (familles restreintes)⁵⁹¹ ; confiance et proximité affective y résonnent d'une seule voix. C'est du moins de la sorte que nous interprétons la forte proportion de ces montages particuliers parmi l'ensemble des montages familiaux du corpus (45/59)⁵⁹². Victime voici quelques années d'un associé indélicat, Pascal attache dorénavant beaucoup d'importance à cet *endo-recrutement* :

« *Moi, je suis parti du principe de ne pas attendre le dernier moment pour faire une transmission. A la limite mes enfants bouffent le truc ou prennent des risques, mettent une SCI en péril, eh bien tant pis. Je préfère perdre de l'argent avec mes enfants que d'avoir perdu 6 millions de francs avec un étranger. Que mon fils aîné fasse une erreur et bouffe la SCI, ça reste mon fils. J'assume le risque qu'un des mes enfants puisse bouffer de l'argent [...]* »

[Pascal, PDP 24]

Au contraire de son ancien partenaire d'affaires, il assimile ses enfants à des acteurs moraux et vertueux, *a priori* peu sujets aux palinodies. De fait, comme le suggèrent certains sociologues, les parents ont intérêt à éduquer leur progéniture dans cette direction puisqu'ils seront les principaux bénéficiaires de leur comportement moral à venir⁵⁹³. S'ils deviennent amoraux et versatiles, tels des Protée, les parents en deviendront aussi les premiers blessés. Or dans l'esprit de Pascal, cette éventualité est moins pénible ; ses enfants resteront ses enfants, quoi qu'il arrive. Il n'aura qu'à « *assumer* » son rôle de père en assumant leurs négligences. La « naïveté » dans le cadre familial n'a alors pour lui pas le même effet, quand bien même il regarde ses enfants comme de réels partenaires d'affaires (*cf. infra*, § 10.3).

Dans les SCI amicales, et dans celles combinant amis et parents, le recrutement et la réussite projective reposent sur un principe analogue ; la confiance officie également comme un vecteur de cohésion. Si nous ne contestons pas le constat statistique qui fait que plus nous sommes riche et diplômé, plus nous avons d'amis⁵⁹⁴, le choix d'une mobilisation partielle du réseau amical – précisément du premier ou du deuxième cercle – s'explique

⁵⁹⁰ Cf. Anthony GIDDENS, *Les conséquences de la modernité*, *op. cit.*, p. 107-109. Dans les contextes familiaux, la confiance interpersonnelle incarne une « *sécurité ontologique du familier* » – famille et familier ayant la même racine étymologique.

⁵⁹¹ Pour Emmanuelle CRENNER, les liens à l'œuvre dans la famille restreinte sont plus actifs que dans la famille élargie ou étendue. Cf. « La parenté : un réseau de sociabilité actif mais concentré », *op. cit.*

⁵⁹² Cf. *supra*, Tableau 37.

⁵⁹³ Cf. Anthony OBERSCHALL, « Règles, normes, morale : émergence et sanction », *op. cit.*

⁵⁹⁴ Cf. Jean-Louis PAN KE SHON, « D'où sont mes amis venus ?... », *op. cit.*

aussi bien par la loyauté et la franchise qui lie leurs membres que par une politique de mutualisation des risques financiers. Outre l'horizon d'un enrichissement collectif, le recrutement d'amis proches, dont l'un est à l'affût d'une bonne opportunité immobilière, provient d'un *élan* – un *conatus* – renvoyé par une imagerie populaire réceptive aux « *histoires de rencontres* » [Bernard]⁵⁹⁵ :

« [...] C'est un peu, si je peux me permettre, comme on voit dans les films. Il y a une bande de copains et puis voilà. On décide de faire un truc. On déjeune un jour avec nos femmes et on se dit :

« Pourquoi pas ? ». Ça c'est vraiment fait en 5 minutes. »

[Bernard, PDP 16]

La décision du montage et l'accord des parties n'ont pas traîné. Toutefois, cette rapidité ne saurait être une règle et ce, en dépit de la spontanéité qui particularise bien des relations amicales. Le recrutement de très proches implique souvent une réflexion, une prospection, qui s'avère plus ou moins lente compte tenu de l'importance du projet. En effet, l'enjeu financier suppose de sélectionner dans son réseau et au bon moment les plus solvables et les plus disposés à relever le défi d'une « *association complémentaire* » [Patrick]. On se connaît depuis longtemps mais qu'advient-il en situation ? Alors que Patrick compare ses amis à des partenaires qui l'ont aidé à réaliser son démarrage professionnel, Solange, elle, ne fait guère de mystère sur son choix de deux amis, d'un oncle et d'une tante. Leurs ressources financières de l'époque et leur compassion à son égard lui ont permis de monter la SCI et de réunir les fonds indispensables au rachat aux enchères de son ancien appartement lyonnais. Nonobstant l'incertitude planant sur la stratégie de récupération, ces associés ont pleinement endossé leur rôle de *deus ex machina*. Ainsi en va-t-il, en général, des associés qui acceptent le pacte sociétaire dans un but solidariste (*cf. infra*).

Dans les SCI partenariales enfin, ou dans celles qui sont subjectivement perçues comme telles, nous ne parlerons pas de compassion. Nous parlerons plutôt d'intercompréhension pratique ou d'*inter-identification*. La confiance l'emporte aussi, mais il s'agit moins d'une confiance dérivée de l'appartenance à une communauté affective que d'une confiance régie par l'intérêt et le droit. Le partage des risques financiers y bat son plein. Comme Norbert nous l'a professé, certains projets immobiliers interdisent tout recrutement familial dans la mesure où l'investissement est soumis à de lourds emprunts assortis d'un cautionnement personnel et solidaire. A la moindre anicroche, les proches associés seraient contraints de

⁵⁹⁵ Francesco ALBERONI conçoit l'amitié comme une « *synergie de trajectoires existentielles ou de destinées* ». *Cf. L'amitié, op. cit.*, p. 17.

mettre la main à la poche et de s'endetter pour une longue période. Il est des situations inconfortables, des dangers, qu'il vaut donc mieux éviter avec la famille. C'est notamment ce qu'il a pensé lorsqu'en 1994 il a acheté avec un partenaire devenu ami, pour 2 800 000 francs et en pleine crise de l'immobilier, un immeuble dont il a eu toutes les peines du monde à commercialiser certains lots. Pour ne pas déséquilibrer le budget sociétaire, attaqué par une conjoncture défavorable, lui et son ami ont ponctuellement dû apporter de grosses sommes d'argent. Curieusement, cette épreuve les a rapprochés et les a incités à établir un projet professionnel commun.

Comment analyser la trame de ce genre de recrutement ? Précisément dans les termes d'un jeu auxquels se soumettent sans renauder les associés-joueurs. Chaque joueur présuppose que les autres joueurs font et feront des règles édictées des maximes de leur conduite et qu'ils ont ou auront une connaissance empirique du jeu et de son déroulement, ces deux ordres normatif et empirique conjugués influençant leur comportement individuel et créant *une connaissance supposée du droit du jeu*⁵⁹⁶. Avec Frédéric, nous sommes confronté à ce principe intégratif, celui de la croyance partagée en la validité d'un système qui peut devenir *autopoïétique* :

« [...] Ce sont généralement des gens que l'on connaît par le biais des affaires. Nous ne démarchons personne. Nous avons autour de nous des gens qui nous disent : « On a vu ce que vous faites ; ça nous intéresse », et c'est toujours les mêmes qui reviennent d'année en année. On n'a pas besoin d'aller chercher des clients à l'extérieur »

[Frédéric, PRAT/PDP 43]

C'est dans son réseau et dans son milieu qu'il croise donc des associés susceptibles d'approuver cette règle fondamentale. S'ils s'en lassent ou veulent partir pour des raisons exogènes, le système prévoit des cessions de parts, qui sont l'une des expressions du jeu, le mode de sortie envisagé. En apparence, les SCI de Frédéric sont ouvertes ; chaque associé conserve la liberté de s'en aller et est remplacé par un autre membre du réseau. Certains sont des amis, mais tout le monde, sauf Frédéric, est interchangeable. Néanmoins, ses SCI sont aussi très fermées car Frédéric recrute uniquement dans un milieu d'affaires dont la vie est rythmée par des *relations normées et homophiles*. Ils partagent pratiquement les mêmes valeurs de références et croyances libérales, appartiennent à la même génération, affichent les mêmes pôles d'intérêt, fréquentent les mêmes lieux et organisations. Logique réticulaire

⁵⁹⁶ Cf. Max WEBER, « Droit et jeux. A propos de R. Stammler : dépassement du matérialisme historique » [1922], in Pierre LASCOUMES (dir.), *Actualité de Max Weber pour la sociologie du droit, op. cit.*, p. 149-153.

et logique de la récurrence ou de la redondance se recouvrent. Nous retrouvons ici un peu du déterminisme social contenu dans les conclusions des grandes enquêtes nationales.

Dans cet ordre d'idée, le cas de Richard est significatif. Lui et ses associés, tous ingénieurs, ont fait leur scolarité dans des écoles supérieures hexagonales, ont choisi des spécialisations professionnelles voisines et ont débarqué dans une entreprise lyonnaise en perdition, en provenance du siège et de ses filiales parisiennes, à la même période. Nous pourrions enfin rajouter que dans les SCI partenariales *l'expérience sociétaire individuelle* représente une clé d'admission et de compréhension du jeu. Bruno et ses associés, seuls, en famille ou avec des amis, évoluent dans d'autres sociétés que leur SA d'expertise-comptable. La consultation des archives nous a par exemple appris que l'un était associé dans une SARL familiale de prestation de services aux particuliers et qu'un autre évoluait dans 2 SCI familiales, dans 2 SARL avec des amis, dont une d'expertise-comptable, et dans deux SA industrielles familiales.

Ceci nous amène à nous intéresser à une autre caractéristique des SCI partenariales : la présence dans le capital d'autres sociétés, SCI ou sociétés commerciales. Bruno, Patrick, Pascal, Richard et Frédéric ont pris le parti de faire de leurs sociétés d'exploitation ou de celles de proches, des porteurs de parts privilégiés et des actrices plus ou moins crédibles de leurs SCI et de leurs projets immobiliers. En cela, ils ont saisi, sans tergiversation, la chance juridique qu'ont les sociétés commerciales, en annexe de leur objet initial, de pouvoir prendre des participations dans d'autres sociétés. Quand nous avons épluché les statuts des sociétés commerciales de ces 5 enquêtés, nous avons remarqué que leur libellé renfermait cette possibilité hautement stratégique, avec pour condition *sine qua non* de ne pas trop déborder le programme économique qu'elles ont préalablement défini⁵⁹⁷. Bruno, Patrick, Pascal et Richard ne se sont pas privés pour intégrer leurs SA et SARL dans le capital de leurs SCI, sachant d'une part que les murs détenus par les secondes hébergeraient les premières et que, d'autre part, elles seraient des partenaires financiers solides dont les loyers payés aux SCI seraient partiellement défiscalisés.

C'est en revanche avec Frédéric que cette professionnalisation franchit une autre étape et que l'efficacité du *réseau sociétaire* se ressent le mieux. 16 de ses 26 SCI accueillent des personnes morales associées. Quelquefois il n'y en a qu'une, d'autres fois plusieurs, et de nature juridique différente – SCI, SA et SARL en duo ou mélangées. De manière répétitive, nous retrouvons 2 des 4 sociétés, poutres maîtresses de son groupe (*cf. supra*, chapitre 6,

⁵⁹⁷ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 52-54.

§ 6.4) : une SA holding et une SARL gestionnaire du patrimoine des SCI. En dépit de l'insistance de Frédéric à singulariser ses montages, nous pensons que dans ce registre cette *habitude systémique* ne lui est pas propre. Une analyse plus poussée des milieux d'affaires familiers des fusions-acquisitions ou des solutions gigognes, jouant donc avec les sociétés, comme dans les grands groupes immobiliers, nous pousserait sûrement à découvrir des combinaisons comparables, voire peut-être plus entortillées.

Pour terminer sur ce point, nous voudrions mettre en évidence deux autres phénomènes qui enrichiront le tableau analytique des recrutements : les *rencontres fortuites* et la *proximité géographique des associés*.

Par-delà le poids d'une communauté de trajectoires ou de destins et l'influence de la multiplicité des appartenances, le choix de certains associés peut être un peu moins conditionné socialement parlant. Norbert et Richard témoignent de la réussite d'un projet sociétaire parce qu'ils ont eu la chance, quand tout était incertain, de rencontrer des personnes compétentes, bienveillantes et prêtes à les soutenir dans leur aventure. En bisbille avec l'un des associés dans l'une de ses SCI, Norbert a vécu comme un soulagement sa rencontre avec l'un de ses locataires, le patron d'une entreprise informatique en plein essor. Après s'être épanché sur son sort et avoir exposé ses futurs projets d'investissement, il a trouvé dans cet homme jugé « *correct et courtois* » un associé idéal et un ami potentiel. Se trouvant plus d'une affinité, ils ont convenu de l'intérêt d'investir à deux dans un projet d'envergure, scellé leur accord et constitué une SCI pour l'acquisition d'un immeuble de bureaux aux abords du quartier de la Part-Dieu. Aujourd'hui les deux hommes ont installé leurs bureaux respectifs dans cet immeuble qui leur rapporte de bons bénéfices et ont créé une société de télémarketing, qui contraste avec la spécialité professionnelle de Norbert, la promotion immobilière, mais qui n'est pas sans rapport avec son goût prononcé du commercial. Il en va de même pour sa rencontre dans les années 70 avec un promoteur, parangon de vertu technicienne, qui lui a divulgué toutes les ficelles de l'immobilier et l'art de la SCI patrimoniale et qui est en l'occurrence devenu son mentor. Très connu en ce temps sur la place de Lyon, cet entrepreneur a pris Norbert sous son aile et l'a même fait rentrer dans l'une de ses SCI, propriétaire d'un immeuble professionnel dans le quartier du Tonkin à Villeurbanne. Quelques années plus tard, après avoir lui aussi embrassé la carrière de promoteur indépendant, Norbert s'est souvenu de ce geste providentiel et, en guise de remerciement, a demandé à son ancien mentor de lui faire l'honneur d'intégrer à son tour un montage, ce qu'il accepta chaleureusement. En ce qui concerne Richard, enfin, c'est

aussi un homme plus âgé et plus expérimenté qui lui a donné un sérieux coup de main lors de la reprise de l'entreprise en déclin. Directeur général mandaté par le siège parisien, cet homme, vivant entre Paris et la région lyonnaise, s'est chargé, à l'aube de la retraite, de faire l'intermédiaire avec les salariés, les clients et les marchés, a trouvé un logement temporaire à Richard, a facilité l'intégration locale des transfuges parisiens. Comme le souligne Richard avec émotion, il s'est comporté comme « *un deuxième père* ». C'est lui qui a recommandé à Richard et à ses compagnons de monter une SCI pour l'achat de leur bâtiment à Charbonnières et qui, pour les familiariser à cette technique, alors qu'il n'en avait pas besoin, a pris le même nombre de parts qu'eux.

Ces histoires d'amitié professionnelle nous encouragent à penser que la relation de confiance, détonateur du projet sociétaire, n'est pas sans rapport avec un sentiment de *dette positive* qui habite Norbert et Richard, et peut-être encore davantage le premier étant donné qu'avec l'invitation sociétaire il ne s'est pas obligé à rendre mais qu'il a eu « *le désir de donner à son tour* »⁵⁹⁸.

Dans le chapitre 4 (*cf. supra*, § 4.5), nous nous sommes surtout penché sur la localisation résidentielle des gérants de SCI, ce qui nous a permis de retracer leur implantation convergente dans des espaces urbains et périurbains triplement marqués sur le plan social, économique et historique. Si, à la suite de l'étude des archives sociétaires, nous préférons aborder la localisation résidentielle des associés dans le cadre de l'analyse des recrutements, c'est pour une raison théorique différente : les contextes relationnels des recrutements sont aussi des contextes spatiaux. L'associé, membre d'un groupe familial, amical ou partenarial, qui a décidé de la formalisation d'un projet patrimonial, appartient à un réseau qui possède aussi sa ou ses transcriptions locales⁵⁹⁹. Nous partons du principe – qui sera repris sous d'autres aspects *infra* – que la réussite du projet patrimonial sociétaire sous-tend non seulement une tangence normative, axiologique, statutaire, générationnelle, etc., mais aussi une proximité spatiale, celle-ci favorisant, toutes choses égales par ailleurs, une sorte de contrôle politique préventif.

Sur les 292 associés des 109 SCI du corpus, une écrasante majorité (240) réside à Lyon, dans sa banlieue et dans le reste du département du Rhône [*cf.* Tableau 48]. Ceci se comprend d'autant mieux qu'ils évoluent pour la plupart dans des familles, des entourages

⁵⁹⁸ Cf. Jacques T. GODBOUT, *Le don, la dette et l'identité. Homo donator versus homo aeconomicus*, *op. cit.*, p. 45-47.

⁵⁹⁹ Nous nous inspirons ici du travail mené par Catherine BONVALET et son équipe sur la spatialisation des réseaux de proches et de parents. Cf. Catherine BONVALET, Hervé LE BRAS, Dominique MAISON, « Proches et parents », *op. cit.*

amicaux, des cercles d'affaires, des entreprises, très ancrés localement et ce, parfois, depuis des années, voire des générations. Même si certains ne sont arrivés que plus récemment dans l'agglomération, ils n'envisagent pas de repartir de sitôt et sont devenus des lyonnais à part entière, leurs responsabilités professionnelles, la scolarisation de leurs enfants, la reconstitution d'un nouveau réseau amical aidant. Par conséquent, *la géographie des associés se confond en partie avec celle des biens sociétaires*, ce qui est encore mieux vérifiable quand, par exemple, un conjoint et/ou des enfants cohabitants sont rassemblés pour coopérer à l'administration et à la gestion d'une résidence principale ou d'un patrimoine reçu en héritage.

Tableau 48 – Lieux de résidence des associés des SCI du corpus (à l'origine des montages)

LIEU DE RESIDENCE	N ASSOCIES	%
Lyon et département	240	82,2
Rhône-Alpes	12	4,1
Autre région	35	12,0
Etranger	5	1,7
TOTAL	292	100

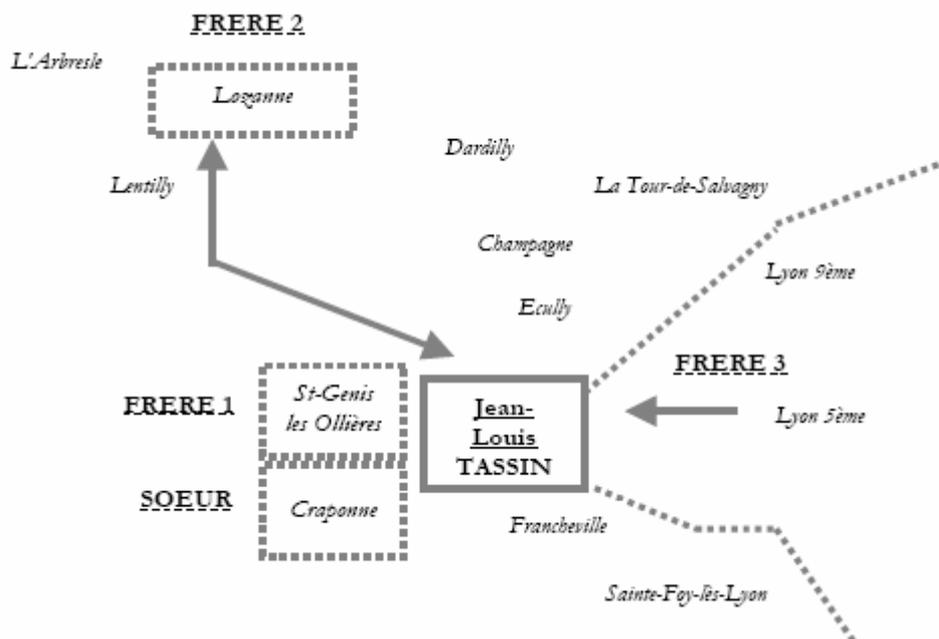
Source : *Archives RCS*

[Nota : Les associés de la SCI de Benoît et de 2 des SCI de Norbert n'ont pas été pris en compte, du fait de l'immatriculation de la 1^{ère} au RCS de Pau et de l'immatriculation antérieure à 1978 des deux autres]

La figure ci-dessous [Figure 11] livre un aperçu de la concentration spatiale des associés familiaux de Jean-Louis, ses 3 frères et sa sœur puînés. Originaires de Normandie, ses parents se sont installés dans cette commune de l'Ouest Lyonnais dans les années 1910. Ils ont monté une quincaillerie dont Jean-Louis et sa fratrie ont repris les rênes à la fin des années 70. Le montage quasi concomitant d'une SARL et d'une SCI leur a permis de redonner un second souffle à une entreprise familiale ronronnante. Si tous ont rejoint progressivement Jean-Louis dans son projet professionnel, après avoir quitté leur emploi de l'époque, ils ont été plus prompts à accepter le projet patrimonial sociétaire. Comme l'illustre cette petite carte, chaque membre de la fratrie vit à proximité de l'épicentre

professionnel-familial qu'est Tassin. Le départ par épisodes du foyer parental, sans aller jusqu'à dire qu'il ait abouti à une « assignation à résidence », ne les a pourtant pas conduits trop loin ; l'un de ses frères et sa sœur vivent, avec leurs ménages respectifs, dans les communes contiguës de Craponne et de Saint-Genis-les-Ollières ; son plus jeune frère, célibataire, après avoir quitté Tassin et s'être installé dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon, lui aussi contigu, est revenu à Tassin pour vivre dans un appartement rénové aux frais de la SCI, situé au-dessus du magasin familial ; un autre de ses frères vit un peu plus loin, à Lozanne, quoique cette commune semi-rurale se trouve à une vingtaine de minutes en voiture du centre de Tassin ; seul Jean-Louis, sauf quand il est parti faire la Guerre d'Algérie, est resté fidèle toute sa vie à Tassin et à l'affaire familiale.

Figure 11 – L'ancrage local de Jean-Louis et de sa fratrie



Grâce à cette figure, nous voulons insister sur l'implantation locale des associés des SCI familiales. La particularité professionnelle de la situation dépeinte nous rappelle que la polarisation géographique des parentèles est plus prononcée chez les indépendants du commerce et de l'artisanat, pour lesquels la transmission professionnelle et patrimoniale est incontournable⁶⁰⁰. La même constatation aurait d'ailleurs pu être formulée pour Stéphanie, résidant à Chaponost après avoir été locataire à Sainte-Foy-lès-Lyon, comptable dans

⁶⁰⁰ Cf. Catherine BONVALET et Dominique MAISON, « Proches et parents dans la ville » in Denise PUMAIN et Marie-Françoise MATTEI (dir.), *Données urbaines 2*, op. cit.

l'entreprise artisanale de ses parents résidant eux aussi dans la même commune, et dont les frères, oncles et cousins ont bien entendu élu domicile à Chaponost, mais aussi à Oullins et Saint-Genis-Laval, toutes limitrophes. De surcroît, la probabilité de vivre à proximité de ses parents lorsqu'on appartient à cette catégorie socioprofessionnelle est des plus frappantes⁶⁰¹, l'outil de travail collectif jouant un rôle fédérateur.

Pour les associés qui, à l'origine des montages, sont dispersés dans des départements rhône-alpins, d'autres régions françaises ou d'autres pays, soit 17,8%, plusieurs arguments affleurent. Dans les SCI familiales tout d'abord, certains associés sont restés dans leurs régions d'origine ou bien, quand ils sont natifs de la région lyonnaise, ont dû s'expatrier pour relever des opportunités professionnelles, suivre un futur conjoint ou, pour les enfants, faire leurs études dans d'autres villes ou dans des pays étrangers. Dans cette situation, la décohabitation, reflet d'une « *enfantéité rationnelle* »⁶⁰², n'entraîne pas une rupture définitive avec le foyer parental et une dislocation des relations éducatives intergénérationnelles⁶⁰³ ; si nous pouvons assurément convenir qu'elle modifie la fréquence des contacts, la distance n'entrave pas sur le fond les processus de socialisation et de transmission juridico-patrimoniales, *a fortiori* quand les parents savent que leurs enfants reviendront un jour ou l'autre dans leur région natale, que leur « expatriation » n'est que temporaire [Robert, Pierre, Béatrice, Pascal, Georges]. La décohabitation prend dès lors une coloration différente, peut-être plus utilitaire. Souvenons-nous de Robert et de Benoît, qui appréhendent le rite de l'assemblée générale annuelle comme une façon de réunir leurs enfants et parents expatriés et d'organiser une petite fête en famille (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1, sur le légalisme adapté).

Alors que dans les SCI amicales du corpus, tous les associés, sans exception, habitent dans la région lyonnaise, dans les SCI partenariales, la dispersion résidentielle des associés demeure un peu plus fréquente, du fait de la dissémination géographique de leurs intérêts capitalistiques et de leurs réseaux professionnels et/ou associatifs [Hervé, Richard, Jean-Claude, Frédéric]. A plus forte raison parce qu'il est converti en parts de société, nous ne saurions trop répéter que l'argent se distingue par sa motilité ou sa cinétique.

⁶⁰¹ Cf. La préface de Hervé LE BRAS à Catherine BONVALET, Anne GOTMAN, Yves GRAFMEYER (éds), *La famille et ses proches. L'aménagement des territoires*, *op. cit.*, p. 5-25.

⁶⁰² Cf. Francis GODARD, *La famille, affaire de générations*, *op. cit.*, p. 153.

⁶⁰³ Sur cette dimension, *cf.* notamment Michel BOZON et Catherine VILLEUNEUEVE-GOKALP, « L'art et la manière de quitter ses parents », *Population & sociétés*, INED, n° 297, janvier 1995 ; Catherine VILLEUNEUEVE-GOKALP, « Le départ de chez les parents : définitions d'un processus complexe », *Economie et statistique*, n° 304-305, 1997, 4/5, p. 149-162.

DES SOLIDARITES AFFECTIVES ET SOCIALES AUX SOLIDARITES LEGALES

Notre enquête auprès des porteurs de parts laisse apparaître que le processus de recrutement des associés – quels que soient les motifs des montages et leur structuration capitalistique – est subordonné à des pratiques et des visions plurielles de la solidarité. La question qu'il convient alors de se poser est la suivante : le contrat de société consacre-t-il le commencement ou l'aboutissement (formalisé) d'attitudes solidaristes ? L'idée que nous soutenons ici s'accorde avec celle que soutiennent certains spécialistes des solidarités intergénérationnelles, à savoir que la solidarité affective déclenche une « *solidarité associative* »⁶⁰⁴ – ou sociétaire, pour ce qui nous intéresse –, sans que celle-ci ne tarisse la première. Pourtant notre investigation ne se borne pas qu'aux montages familiaux. Les montages amicaux et, à leur manière, les montages partenariaux sont aussi touchés par ce problème, dans le sens où le droit sociétaire distille des règles solidaristes sans forcément différencier, littéralement parlant, le statut des associés contractants, mais tout en leur offrant, du reste, un cadre ajustable. Autrement dit, la solidarité, saisie comme valeur et relation, possède une double acception légale et sociologique dont les conjonctions doivent être mises en exergue.

Une première lecture attentive du droit des sociétés civiles nous permet de cibler deux manifestations concrètes de solidarité. D'une part, conformément à l'article 1832 du Code Civil, tous les associés s'engagent à contribuer aux pertes de la société ; communauté et solidarité sont par essence coextensives. D'autre part, l'article 1857-1 dudit Code lui apporte une précision importante, en stipulant qu'à l'égard des tiers ces associés répondent indéfiniment des dettes sociétaires à proportion de leur part dans le capital. Clairement, le droit les enjoint à une solidarité et à une responsabilité illimitées, indéfinies et conjointes envers la SCI, leurs coassociés et éventuellement autrui. De plus, une clause statutaire peut très bien répertorier les circonstances et les modalités concrètes des tours de table, du moins telles que son créateur les a imaginées. Nous entrons donc dans le domaine de la *solidarité financière*, point d'orgue des montages sociétaires dans leur ensemble, mais en particulier des montages professionnels partenariaux, théâtres d'un usage peu ou prou conventionnel et d'une intériorisation de ces règles impératives.

⁶⁰⁴ Claudine ATTIAS-DONFUT, « Le double circuit des transmissions » in Claudine ATTIAS-DONFUT (dir.), *Les solidarités entres générations. Vieillesse, familles, Etat*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1995, p. 41-81.

Nos nombreuses références préalables à ces montages l'attestent d'autant plus que, très souvent, les investissements lancés par la voie sociétaire sont financés par des emprunts bancaires accordés sous condition d'un *cautionnement solidaire* et personnel des associés [Frédéric, Bruno, Thierry, Norbert] ou bien par des appels à souscription, des apports en compte-courant, auxquels les associés doivent répondre sous peine de voir s'effriter la dynamique relationnelle en vigueur et le système d'épargne collective mis en place [Hervé, Frédéric]. Les associés de ce type de montage sociétaire ne sont pas seulement solidaires face à l'investissement et au crédit ; ils le sont aussi vis-à-vis de leurs « coreligionnaires », de l'âme du projet et des valeurs qu'ils véhiculent. La solidarité devient ainsi *doctrinale* et *spirituelle*. Il faut maintenir autant que faire se peut l'échange et la collaboration partenariale en s'adaptant, quand besoin est, aux vicissitudes des environnements économiques et humains ; il faut savoir résister aux chocs extérieurs et intérieurs.

Nos observations empiriques suggèrent cependant que cette *solidarité financière théorique* est diversement appréciée et pratiquée par et dans les groupes d'associés. Certains d'entre eux ne la perçoivent pas comme une fin en soi ; la solidarité représente à leurs yeux quelque chose d'essentiel, pour ne pas dire de sacré et de sain, que le droit accompagne plus qu'il ne domestique. Dans les montages familiaux et amicaux, où les associés entretiennent d'étroits rapports en dehors de la sphère juridique, les normes juridico-financières sont utiles au renforcement des cultures et des logiques, héritées ou forgées, de l'entraide ou de l'assistance familiale ou amicale. 5 situations se dégagent :

128) Des parents co-emprunteurs. Afin de réaliser son désir de devenir propriétaire, Stéphanie a suivi le conseil de sa banque en faisant rentrer dans sa SCI ses parents. Tout en prenant un quart des parts chacun et en cofinçant le projet de leur fille aînée, le père et la mère, artisans relativement prospères, ont satisfait aux critères et attentes d'un organisme bancaire « risquophobe ». Ils ont servi de caution au projet. Plus avant, leur intervention exprime une volonté évidente de partager les risques financiers d'un jeune couple avec un enfant en bas âge et qui démarre dans la vie. Elle est un prélude au processus d'autonomisation de Stéphanie et le signe d'une complicité avec une fille jugée méritante, puisque très impliquée et efficace au sein de l'entreprise familiale. Cet exemple précis montre que la solidarité familiale joue un grand rôle dans le financement de l'immobilier. Témoins de ce phénomène sociologique, les organismes bancaires s'ingénient à rétablir ce qu'en droit on nomme *la solidarité juridique passive*⁶⁰⁵. Ils consentent un prêt à deux co-emprunteurs solidaires cependant que les fonds prêtés ne servent qu'à l'un d'eux. De fait, un seul des débiteurs est intéressé à la dette, l'autre

⁶⁰⁵ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle*, op. cit., p. 193-237.

non. « Aussi la solidarité du co-emprunteur apparaît comme une modalité spécifique d'aide financière indirecte le plus souvent fondée sur des liens d'affection »⁶⁰⁶. L'égalité des parts détenues dans la SCI évoque dès lors que l'emprunt conjoint d'une somme identique entraîne une responsabilité conjointe et solidaire envers le prêteur. L'engagement solidaire du co-emprunteur non intéressé personnellement à la dette a, pour le créancier, valeur de sûreté personnelle. Si le droit conçoit ce mécanisme comme une solidarité passive, nous y voyons nous, en tant que sociologue, la traduction d'une *solidarité active* où les parents se démènent pour que le projet d'installation de leur(s) enfant(s) réussisse.

129) Des solidarités résidentielles. Dans les montages inaugurés par Pierre et le par le père de Sandrine, la solidarité familiale s'inscrit au croisement d'une libéralité et d'une aide à l'installation résidentielle. Le recours sociétaire leur permet ainsi de fixer des règles strictes de jouissance et de disposition collective des biens immobiliers. Quand Pierre, monte sa SCI et procède à la donation-partage en direction de ses trois enfants, il a dans l'idée de voir son domaine devenir pour ces derniers – comme ce fut le cas pour lui lorsque son père le lui a légué – un lieu d'hébergement plus définitif que temporaire. Sa fille aînée vit d'ailleurs avec son ménage au rez-de-chaussée du domaine depuis de quelques années, moyennant un loyer très avantageux, mais ses deux autres enfants résident et travaillent à Limoges et à Bordeaux ; ils ne passent que les fêtes dans le domaine, dans des lots qui leur appartiennent en nue-propriété depuis la donation. Pierre nous a confié qu'il espérait voir ses deux enfants expatriés rejoindre prochainement le reste de la famille, bien qu'ils ne puisse pas présumer de la suite des événements. Pour rendre encore plus probable cette re-cohabitation familiale, il a même proposé à l'un de ses gendres agent d'assurances de rapatrier son cabinet limougeaud dans le domaine – de telle sorte à ce que ce domaine devienne ce que les anthropologues appelleraient une résidence uxoriocale⁶⁰⁷. Son legs est autant altruiste qu'égoïste et sa solidarité demeure teintée d'inquiétude ; malgré ses efforts, il craint que son projet de rassemblement ne tombe à l'eau. Cela étant, cette solidarité résidentielle familiale peut aussi être sélective, comme le prouve l'histoire de Sandrine. Son père a monté une SCI à l'attention de son fils et sa bru, alors en quête d'un logement. Le fils a fait apport à la société d'une maison située à Caluire et que la mère lui avait donnée en avance d'hoirie. Plus jeunes, Sandrine et sa sœur n'ont pas été sollicitées, ce qui nous a conduit, en dépit des réfutations de Sandrine, à conjecturer la présence d'une règle de primogéniture et d'une situation précipitaire (cf. infra, § 10.2).

⁶⁰⁶ *Ibid.* Les articles 1200 et suivants du Code Civil, relatifs aux contrats et obligations, régissent cette question de la solidarité passive et des obligations dites *in solidum*. Le fait que des parents co-emprunteurs intègrent la SCI de leur enfant – aient une identité définie par le droit des sociétés – ne change rien sur un plan juridique général. C'est la SCI qui contracte le crédit mais ce sont les associés qui se portent caution et assument la charge locative. Nous sommes donc en présence d'une superposition de règles légales qui ne perturbe en rien l'essence même du geste solidaire initial.

⁶⁰⁷ Cf. Norbert ROULAND, *Anthropologie juridique, op. cit.*, p. 227-228.

130) Une solidarité financière vers le haut et vers le bas. Dans l'une des SCI initiée par sa mère, et reprise ensuite avec sa sœur, Solange a mis à profit le droit sociétaire pour, en retour, aider sa mère. Elle ne s'est pas contentée de vendre le bien parisien et de rapatrier la structure sur Lyon pour l'acquisition d'un appartement de la Presqu'île ; elle y a installé sa mère retraitée, qui vivait seule en région parisienne, contre un loyer tout à fait modique. La rédaction d'un contrat de bail en bonne et due forme a légalisé cette solidarité vers le haut (cf. supra, chapitre 6, § 6.1). Ce qu'elle ne nous a par contre pas dévoilé lors de l'entretien, mais que nous avons pu découvrir en fouillant les archives, c'est l'existence d'une solidarité vers le bas, plus conforme à la tendance généralement observée des aides financières entre ménages⁶⁰⁸. Plus exactement, la mère a aidé au financement du projet immobilier de Solange et de sa sœur en leur avançant 200 000 francs. En accord avec ses filles, la mère a pris un nantissement sur les parts de la SCI en vue du remboursement ultérieur du prêt. Dans ce contexte, le prêt familial s'est présenté comme une alternative au crédit bancaire et à ses intérêts et un moyen de pallier une insuffisance de ressources. La redevabilité ou la dette a été formalisée par un acte sous seing privé alors que nous aurions pu penser qu'en famille la parole soit plutôt privilégiée. Les nantissements de parts sont très rares dans les familles ; ils régulent davantage les relations d'obligation financière entre un établissement bancaire et des porteurs de parts. Ce phénomène témoigne de la singularité d'une situation dans laquelle la mère est créancière et ses filles débitrices. En filigrane, cette juridicisation de la dette s'explique peut-être par des tensions familiales suffisamment fortes pour recourir à l'acte écrit de nantissement (cf. infra, chapitre 11, § 11.3). C'est un moyen pour la mère de voir le bien lui revenir en cas d'irrespect du contrat. C'est peut-être aussi le fruit d'une réflexion des deux sœurs qui, par ce biais, consolident le statut central de la mère dans la famille et la dette morale qu'elles ont envers elle⁶⁰⁹. Tout compte fait, peut-être que la dette matérielle formalisée cristallise une dette affective ?

131) S'enrichir et se protéger mutuellement dans le couple. Avec les montages conjugaux, nous abordons un autre visage de la solidarité financière. Mariés ou concubins, détenant le même nombre de parts, les associés se comportent souvent en partenaires d'un projet où la recherche d'une protection durable côtoie un souhait d'enrichissement mutuel exclusif. Même si l'on a

⁶⁰⁸ Cf. Chantal DE BARRY, Daniel ENEAU, Jean-Michel HOURRIEZ, « Les aides financières entre ménages », *INSEE Première*, n° 441, avril 1996. Si les auteurs constatent que les $\frac{3}{4}$ des aides financières sont fournies en espèces, ils constatent également que $\frac{3}{4}$ des flux monétaires se dirigent des ascendants vers les descendants.

⁶⁰⁹ Cf. Emmanuelle CRENNER, Jean-Hugues DECHAUX, Nicolas HERPIN, « Les liens de germanité à l'âge adulte. Une approche par l'étude des fréquentations », *Revue française de sociologie*, 41-2, avril-juin 2000, p. 211-239. Ces 3 auteurs insistent sur le fait qu'une « bonne » relation de germanité est fonction de la présence du père et de la mère. Etant donné que le père de Solange, aujourd'hui décédé, était considéré, y compris par sa femme, comme un dilapidateur – d'où le montage sociétaire à l'origine – nous pouvons comprendre que la mère soit perçue comme « vertueuse » et encline à faire le lien entre des sœurs géographiquement et moralement distantes.

des enfants, ceux-ci sont écartés. Les risques sont partagés par les membres de la communauté conjugale qui est également une communauté d'intérêts. Écoutons Colette :

Q – Quand vous avez proposé ça à votre concubin, quelle a été sa réaction ? Il était partant ?

« Ben lui, ça l'enrichissait sans mettre un centime. Ça l'enrichissait de 50%. Donc je dirai que c'est une façon de collaborer ensemble. C'était plus intéressant oui en tant que concubins, sans contrat de mariage ou quoi que ce soit... parce que comme ça en cas de décès, les choses sont claires. Donc par contre, c'était quand même un objectif de mettre d'abord une maison et ensuite de mettre des studios... pour faire un patrimoine pour la retraite. Ça a été fait surtout dans cet esprit-là d'augmentation du patrimoine, pour que chaque enfant sache aussi quelles sont les parts de l'un et de l'autre. »

Q – Vous n'aviez pas envie de mettre les enfants à l'intérieur ?

« Jamais. »

Q – De toute façon à terme, ils en hériteront ?

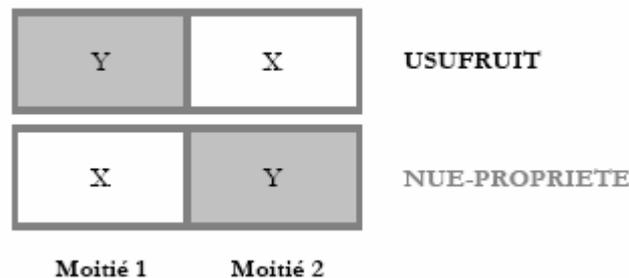
« Non, non. On va bien les manger ensemble (sic) »

[Colette, PDP 23]

Son discours ne souffre d'aucune équivoque. Son concubin a trouvé un intérêt immédiat au montage parce que cela ne lui a rien coûté ; la maison apportée à la SCI appartenait à Colette. De surcroît, le repli dyadique laisse les enfants sur la touche, ce qui ne signifie qu'ils soient isolés et désolés. Rémi, autre utilisateur du montage conjugal, déclare qu'il préfère investir dans leurs études, pour leur épanouissement professionnel et repousser le projet de les associer à des opérations patrimoniales. Mais la situation de Rémi et celle de Colette diffèrent du point de vue statutaire. Rémi est marié sous le régime de la communauté réduite aux acquêts. Son épouse exerce la même profession libérale que lui et les SCI sont un outil pour préparer leur retraite ; l'argent de la corbeille conjugale est sans cesse investi dans cette direction. Colette, elle, vit maritalement avec son concubin. Divorcée, le mariage lui laisse un goût amer dont elle ne veut plus refaire l'expérience. Très attachée à son concubin, sans pour autant vouloir franchir le pas, la SCI s'impose à elle comme un expédient juridique des plus intéressants. Tel qu'elle l'a fait rédiger, le contrat sociétaire s'apparente à un *succédané de contrat de mariage* ; la SCI devient une *société conjugale de prévoyance*. Les obligations et règles à respecter par chacun y sont listées et notamment celles concernant la gestion commune de l'actif et du passif de la communauté des associés, la contractualisation d'un emprunt, l'obtention des consentements, l'attribution préférentielle, la disposition des revenus, le devoir de cohabitation, l'entretien

du logement familial etc. A leur façon, les clauses statutaires font écho au devoir mutuel de fidélité, de secours et d'assistance que se doivent les époux, prescrit par les articles 212 et suivants du Code Civil. Enfin, il est possible d'évaluer cette solidarité entre concubins à travers un autre montage particulier, que nous n'avons pas rencontré, mais qu'il est bon d'explicitier : *l'acquisition croisée* [Figure 12].

Figure 12 – Une simulation d'acquisition croisée ⁶¹⁰



Le droit autorise deux concubins, qui ne sont pas appelés dans la succession l'un de l'autre et qui habitent sous le même toit, à faire en sorte que le survivant continue à jouir du bien acquis à deux le reste de sa vie – sans que leurs enfants, s'ils en ont, puissent faire valoir leurs droits successoraux. L'opération, décrite dans le schéma ci-dessus, consiste alors à faire acheter à l'une des deux personnes la nue-propiété indivise (moitié 1) et l'usufruit de la seconde moitié (moitié 2) et à l'autre la nue-propiété de la seconde moitié et l'usufruit de la première. Le décès de l'un des deux concubins éteint son usufruit sur les parts de l'autre qui en récupère la pleine-propiété et continue à jouir des parts du premier puisqu'il en possède l'usufruit. Repéré sur le plan fiscal comme un « *succédané de tontine* »⁶¹¹, ce montage spécifique est peu usité en raison d'une part de l'impossibilité pratique de distinguer l'usufruit d'une moitié indivise de l'autre et, d'autre part, d'un risque de donation déguisée condamné par la loi. *De facto*, les montages usités sont plus simples, ce qui n'interdit pas aux concubins d'insérer des clauses tontinières dans les statuts de la SCI⁶¹².

⁶¹⁰ Nous empruntons ce schéma à Suzel CASTAGNE, « Droit général des sociétés. Usufruit et nue-propiété d'actions et de parts sociales. Commentaires », *Juris-Classeur*, Fascicules de commentaires, n° 11, 1998, p. 1-34.

⁶¹¹ Axel DEPONDT, *Les sociétés civiles de famille dans la gestion du patrimoine, op. cit.*, p. 104.

⁶¹² Dénommé aussi « clause d'accroissement », le pacte tontinier permet à deux concubins qui acquièrent un bien d'attribuer au survivant la propriété de ce bien, avec effet rétroactif au jour de l'acquisition. Le dernier vivant des co-acquéreurs n'a donc pas à racheter la part de l'autre et les héritiers, y compris réservataires, de l'acquéreur décédé ne peuvent faire valoir aucun droit sur le bien affecté d'un tel pacte. Pour autant, toute sortie de ce pacte durant la vie commune est impossible, sauf décision unanime pour vendre le bien et de s'en répartir le prix : « *A défaut d'un tel accord, la situation est bloquée jusqu'à l'accomplissement naturel des*

132) *Soutenir un proche dans le besoin.* Nous ne reviendrons pas sur les histoires de Patrick et de Solange. Nous ferons plutôt allusion à celle de Dominique et Bernard, associés avec deux autres amis, dans une SCI détentrice de locaux professionnels situés sur les quais de la Saône. Tout part du besoin éprouvé par Bernard, photographe indépendant, de trouver un endroit pour exercer son activité. Après plusieurs recherches menées en compagnie de Dominique, il trouve son bonheur mais l'investissement financier est important. Il fait donc appel à deux amis qui veulent bien lui rendre service. Pour reprendre une locution aristotélicienne, l'« *amitié morale* » se meut en « *amitié légale* »⁶¹³. La correspondance de leurs trajectoires amicales et patrimoniales se prolonge dans la SCI et dans le contrat sociétaire. Bernard prend d'ailleurs bien conscience de sa chance mais n'hésite pas à rappeler que leur relation, si elle utilitaire, est aussi guidée par la réciprocité et la justice :

« [...] Au départ, il y en a qui se sont mouillés. Moi, s'il y en a un qui va pas bien, ce n'est pas une raison pour le laisser tomber. On a dit qu'on le faisait, donc on l'aide à un moment donné et puis après il revient, il reprend le train quoi. Nous, on a vu ça comme ça. Il n'y a pas de mauvaises idées derrière. On se dit qu'un beau jour on va faire un petit truc ensemble, sans se faire de grosses illusions non plus. Le plus avantageux, c'est quand même moi et c'est pour ça que j'ai pris la charge de tout ça. C'est que ce ça m'a permis de trouver un local et d'y mettre mon entreprise dedans. »
[Bernard, PDP 16]

Lorsqu'un des associés, peu impliqué au demeurant, n'a pu répondre à des appels de fonds pour travaux, ses trois autres amis-associés l'ont compris et ont avancé l'argent à sa place. Leur amitié a balbutié mais n'a pas flanché. La solidarité financière ne s'est pas arrêtée au déclenchement du montage, elle s'est poursuivie dans le cours de la vie sociétaire :

« [...] C'est-à-dire qu'au départ, c'est toujours une histoire de rencontres qui sont sympathiques et tout et bon dans le temps, ça peut changer. La preuve, c'est qu'il y a quelques temps, il y a l'un des associés qui a été plus moins bancal (sic) au niveau financier. Donc il faut que les trois autres se serrent les coudes pour continuer quand même. C'est très important parce que les associations c'est toujours très bien, puis avec le temps... »

R – Vous dites « bancal ». Vous avez eu des soucis financiers ?

« Oui, des problèmes d'affaires. Mais il est resté dans la SCI. C'est la preuve que justement on était soudés, amis. C'était non seulement histoire de dire que les quatre s'entendaient bien pour mener à bien cette opération. On reste soudés et on va jusqu'au terme parce qu'on a eu une parole un jour

destinées ». Cf. Bernard ABRY, *L'union libre*, Les Mémos de Conseils par des Notaires, Paris, Conseils, 1999.

⁶¹³ Cf. ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, op. cit., p. 253 sq.

et puis on y va... Avec des responsabilités puisqu'on a chacun des responsabilités personnelles du fait qu'on est cautions solidaires au niveau des prêts bancaires. »

[Bernard, PDP 16]

Enfin, sans que cela remette en cause les propos moraux de Bernard, cet associé a quitté la SCI en s'excusant de sa défaillance et en remerciant malgré tout ses amis d'avoir fait jouer le principe d'équivalence propre aux amitiés morales. Il a anticipé un conflit dont la probabilité aurait augmenté s'il était resté.

Comme nous pouvons le noter, la solidarité juridico-financière renvoie à d'autres formes de solidarités plus « pures ». Ainsi en est-t-il, à ce sujet, de l'usage des cessions de parts symboliques – dont le prix payé couvre la plupart du temps les frais d'enregistrement fiscal et ne reflète pas la valeur réelle des parts. Les proches et les parents sont les principaux bénéficiaires de cette pratique où se mêlent solidarité et avantages fiscaux. Leurs représentations de la solidarité réfléchissent des images quasi philosophiques du lien communautaire et de la circulation intergénérationnelle. Certains font de la solidarité familiale et de la transmission patrimoniale un « *devoir moral* » [Martine, Laurent] qui contribuera à la construction identitaire de leurs enfants et les aidera à se faire une place dans la société. L'enjeu est d'éviter qu'ils endurent les mêmes galères qu'eux à leurs âges ; en cela, le passé leur semble structurant et instructif pour préparer l'avenir. La générosité dont ils font preuve leur donne en outre une sorte de « puissance identitaire » : ils se sentent « *parents à part entière* » [Martine], ce qui ne peut, d'un point de vue psychologique, par acquit de conscience, que les pacifier. Ajoutons qu'à ce stade le droit des sociétés civiles prévoit, via l'article 1870 du Code Civil, que le décès d'un associé ne provoque pas la dissolution de la société... et donc la fin du projet patrimonial. La société continue, sauf clauses contraires bien entendu, avec ses héritiers, légataires ou ayant-droits, ce qui n'entame pas le circuit de la transmission. Cette disposition peut faire le jeu de ceux qui tout en donnant veulent laisser une trace [Robert, Charles, entre autres]. Une *solidarité posthume* en somme.

D'autres, peu à l'aise avec les concepts juridiques, s'en remettent à des valeurs qu'ils cultivent depuis longtemps. Paul n'a pas appris la solidarité à travers le droit, loin s'en faut. Catholique pratiquant, cheville ouvrière d'œuvres caritatives, ancien scout et fils d'un militaire dévot, il enveloppe la communauté d'un sens religieux et politique – socialiste chrétien ? – qui entre en concurrence avec le sens que le droit donne à la SCI et à la communauté utilitaire. C'est pourquoi il repousse presque le terme de SCI pour intituler le

montage dans lequel il évolue avec son épouse et sa belle-mère (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.1). D'autres encore, comme Bernard, font se rejoindre solidarité, communauté et respect de la parole donnée, le droit sociétair ne faisant qu'asseoir un état d'esprit pré-juridique.

A ce titre, quelques juristes de renom s'efforcent de « nettoyer » le droit des contrats de sa vision strictement « sécuritaire ». Si ces commentaires portent surtout sur le contrat dans le monde des affaires et des relations commerciales, un parallèle avec notre propos ne s'avère pas des si saugrenus. Parmi ces juristes hétérodoxes, Denis Mazeaud avance l'idée séduisante d'un « *solidarisme contractuel* »⁶¹⁴. Pour lui, le contrat est le creuset de l'intérêt commun des parties et le « *siège d'une union sacrée face à la crise qui peut frapper l'un des partenaires, ce qui se traduit par un double devoir de coopération et de collaboration* ». Le lecteur aura ici fait le lien avec le cas de Bernard. Précisément, il invoque un altruisme et une éthique contractuels rivés aux valeurs de fraternité et de solidarité, ce qui pour les partisans d'une orthodoxie contractuelle préfigure une dérive sentimentale et morale fâcheuse ; le contrat perdrait de sa prévisibilité ou de sa sécurité juridique. La nouvelle culture contractuelle qu'il défend découle donc, à notre avis, d'une observation sociologique des mœurs. S'il promet un « *contrat sociable* », fondée sur la décence, la loyauté et la transparence – i.e. « *l'obligation pré-contractuelle d'information* » –, il exhorte également à l'institution d'un « *contrat solidaire* » où l'esprit de solidarité se réalise dans un « *devoir d'assistance à autrui* » ; le devoir de conseil et de renseignement complète l'obligation pré-contractuelle d'information. Au final, la force obligatoire du contrat ne repose pas que sur un fondement économique – la sécurité des transactions – mais aussi sur un fondement moral – le respect de la parole donnée. Dominique et Bernard n'ont pas attendu les critiques de ces contradicteurs pour faire de leur montage un modèle de solidarisme contractuel.

Les associés ont donc, en guise de solidarité, un droit à l'information (article 1855 du Code Civil) qui est plus ou moins bien respecté selon de la ligne fixée et une éventuelle monopolisation du pouvoir (cf. *infra*, § 10.2 et chapitre 11). Les gérants et/ou les associés les mieux armés sont en principe tenus d'assister leurs autres coassociés. Il s'offre ainsi à nous une seconde lecture du droit des sociétés au travers de laquelle la solidarité se

⁶¹⁴ Cf. Denis MAZEAUD, « Loyauté, solidarité, fraternité : la nouvelle devise contractuelle ? » in *L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré*, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 603-634. Il s'agit d'une « *devise dans laquelle se cristallise la doctrine du solidarisme contractuel, une médiane entre un libéralisme sauvage et béat et un socialisme dirigiste et bigot, en vertu de laquelle l'altruisme, la patience, l'entraide, la tolérance, le respect mutuel, l'indulgence, le sens de la mesure, la cohérence et d'autres vertus encore constituent un code de bonne conduite, une éthique que chaque contractant doit respecter dans l'univers contractuel* ».

démarque par son caractère *politique*. Sauf dispositions statutaires contraires, toutes les décisions collectives sont entérinées à l'unanimité (article 1852). Nous parlerons alors d'une *solidarité politique totale* qui contraste avec une *solidarité politique relative* justiciable, elle, d'une prise de décision à la majorité.

A CHACUN SON ROLE ET SON TERRITOIRE . DE CE QUI EST FAIT SEUL OU A PLUSIEURS

Le processus de formalisation ou d'accompagnement juridique des solidarités conduit à l'avènement de normes comportementales imprégnées d'un principe de réciprocité ou, plutôt, de *complémentarité*. Nous assistons donc à la transmutation sociologique d'une valeur ou d'une vertu en une relation « aménagée ». Ainsi pourrions-nous penser que le droit sociétaire jette les bases d'un *système fonctionnel* où les rôles des associés sont préposés et leurs difficultés ou contraintes pré-résolues. Pourtant, si le droit sociétaire fixe, par des clauses, des règles de conduite en matière décisionnelle, c'est-à-dire délimite des *identités socio-politiques* (*cf. infra*, § 10.2), il reste très évasif, pour ne pas dire muet, sur les règles gestionnaires courantes et sur la distribution/attribution concrète des tâches pratiques. Tout plus éclaire-t-il le rôle et les devoirs du gérant que nous développerons dans la prochaine section.

Pour le coup, nous nous sommes demandé si les situations d'égalité ou d'inégalité capitalistique rencontrées ne trahissaient pas des situations d'égalité ou d'inégalité fonctionnelle et identitaire, un équilibre ou un déséquilibre des rôles tenus dans les groupes d'associés. Au vu des résultats de notre enquête, nous serions tenté d'accréditer la thèse d'une plus grande influence gestionnaire exercée par les associés majoritaires, encore que des associés ayant décidé de devenir minoritaires sous couvert d'un choix stratégique – une dévolution patrimoniale planifiée à l'avance – puissent piloter dans l'ombre et/ou faire main basse sur la gérance (*cf. infra*, § 10.2 et 10.3). Tout dépend alors de la nature et du vécu transactionnel des groupes approchés, des postures, qualités et qualifications de leurs acteurs, de leur rapport général aux tâches et expériences gestionnaires, de certains territoires sexués et barrières culturelles plus ou moins franchissables.

La psychologie sociale nous apprend que le rendement ou le niveau de performance atteint par un groupe donné est non seulement tributaire de sa taille mais aussi d'un processus d'attribution des tâches en interne, de la façon dont les membres concourent au résultat

final⁶¹⁵ – *i.e.* pour ce qui nous intéresse ici, la meilleure gestion patrimoniale possible. Certains auteurs décomposent les tâches accomplies ainsi : les « *tâches disjonctives* » d'un côté, les « *tâches conjonctives* », « *additives* » et « *élaboratives* » de l'autre⁶¹⁶. Tandis que les premières annoncent la participation active d'un seul membre, souvent le plus compétent, les secondes marquent des participations plus éclatées mais dont l'interdépendance et l'organisation procédurale gagent de la réussite du projet groupal. Qui plus est, « *le type de tâche commande les interactions au sein du groupe et notamment oriente le groupe vers une plus grande différenciation des rôles, mais cette différenciation dépend avant tout de la possibilité ou de l'impossibilité de diviser la tâche en sous-tâches de sorte que chacune de ces dernières soit effectuée par un membre du groupe* »⁶¹⁷.

D'après nos observations, dans la majorité des cas, les tâches gestionnaires sont plutôt de nature disjonctive. Un seul associé – le gérant – s'occupe personnellement de la gestion sociétaire du fait d'une personnalisation projective ou de son identification sociale à un type de gestionnaire idoine. C'est lui qui est à l'origine du projet patrimonial-immobilier et du montage technique et qui en conséquence *doit* et *veut* assumer toutes les responsabilités. Les autres associés, la plupart du temps minoritaires, se présentent de ce fait comme des *prête-noms* ou des *faire-valoir contractuels*. Lorsque Solange a sollicité ses amis et parents pour créer la SCI nécessaire à sa stratégie de récupération patrimoniale, elle a de suite été confrontée à leur inertie ou à leur désengagement gestionnaire. Ils ont bien voulu lui rendre service en s'engageant juridiquement et financièrement, mais il n'a pas fallu compter sur eux pour une implication supplémentaire. La complémentarité initiale ne s'est pas poursuivie dans le cours de la vie sociétaire. Même si elle en retire une petite déception, elle prend acte de leur désaffection, revers de la médaille d'un recrutement organisé dans l'urgence.

Cela étant dit, ils se sont aussi volontairement désengagés parce que leur connaissance des rouages juridico-financiers était faible, voire nulle, et que deux d'entre eux vivaient en région parisienne. Carreleur, chargée d'opérations dans l'événementiel, cadre et enseignante, peu familiers des jeux de droit, ils ont naturellement laissé à Solange le soin diriger la manœuvre. A leurs yeux, elle semblait bien maîtriser son sujet, en dépit du coup de poker ; comme elle avait ourdi seule son plan, elle saurait faire vivre la SCI. Nous

⁶¹⁵ Cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, Paris, Nathan Université, « 128 », 2002 (1994), p. 82 *sq.*

⁶¹⁶ *Ibid.*, p. 83-84. Les deux auteurs y exposent la typologie érigée par J.D. STEINER in *Group Process and Productivity*, New York, Academic Press, 1972.

⁶¹⁷ *Ibid.*, p. 84.

touchons du doigt un point important, sur lequel nous avons, à un autre niveau, déjà disserté dans le chapitre précédent : celui de la confiance dans les connaissances et compétences d'un *meneur*, regardé comme un expert⁶¹⁸. De surcroît, quand cette confiance pratique se double d'une confiance familiale ou conjugale, les rôles gestionnaires n'évoluent presque plus : les spécialistes et les profanes sont désignés une fois pour toutes. Il n'y a alors pas vraiment de négociation ou de discussion pour savoir qui fera quoi ; la tâche est supputée indivisible. Le raisonnement de Jacques, ancien courtier en assurances, directeur régional d'une grosse société lors de l'entretien, est à cet égard on ne peut plus explicite :

« [...] Bon par principe, votre épouse, elle vous fait confiance, surtout dans le contexte des activités que vous avez et pour lesquelles toutes les épouses ne sont pas formées pour administrer, gérer ou examiner les aspects financiers de telles opérations [...] »

[Jacques, PDP 13]

Qu'ils résultent d'un mode de fonctionnement spécifique aux groupes ou d'un réalisme recommandé par la situation, des *exclusions ou des effacements territoriaux* existent. En proposer un inventaire complet serait quelque peu fastidieux. Toutefois, les exclusions et effacements ne sont jamais absolus, surtout quand des très proches sont associés, que leurs ressources financières sont mobilisées et qu'ils tiennent à conserver un droit de regard, ne serait-ce que sommaire.

Quand tout allait bien avec lui, Martine s'est toujours, par loyauté conjugale, rangée derrière son patron de mari. C'est lui qui régnait en maître sur les deux usines et dirigeait les deux SCI, Martine se contentant de faire du classement de factures. Un petit rôle qu'elle accomplissait sans se trop poser de questions, qu'elle voyait comme une continuation de sa participation officieuse dans l'entreprise de son mari – à l'époque elle travaillait « au noir » dans l'entreprise familiale, son véritable rôle étant de tenir la maison et d'élever leurs deux enfants. Dans la même perspective, celle d'une compénétration du professionnel, du patrimonial et du familial dans les milieux artisanaux, Stéphanie et sa mère affirment leur hégémonie sur les questions d'argent⁶¹⁹. Ce mode de fonctionnement, cette *logique du genre*, se retrouve dans les SCI où les maris, bien qu'associés et faisant part de leurs avis,

⁶¹⁸ Bâtitteur d'un système gestionnaire innovant et performant, Frédéric est de ceux là. S'il avoue « *se battre* » pour convoquer ses associés aux assemblées générales, il a conscience que leur inaction protocolaire et gestionnaire est la rançon de la confiance qu'ils lui vouent.

⁶¹⁹ Cf. Yannick LEMEL, « L'argent dans le ménage » in François DE SINGLY (dir.), *La famille, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, « Textes à l'appui série sociologie », 1991, p. 156-164. Pour lui, le pouvoir de la gestion du budget familial incombe aux femmes. Ce phénomène se vérifie dans les milieux ouvriers et artisanaux. A l'inverse, il déclare que plus le foyer est aisé, plus le contrôle masculin est grand. Dans les milieux bourgeois, l'homme gère le patrimoine et décide de l'usage des revenus ; la gestion financière est de la responsabilité du mari. Nous y reviendrons dans la section suivante.

s'attachent plus à la production et à la partie technique qu'à la gestion des investissements immobiliers et de la trésorerie professionnelle et patrimoniale.

Nous le suspectons, la répartition des tâches gestionnaires ou sociétaires dans certaines SCI familiales et conjugales suit l'équilibre des pouvoirs et la distribution – traditionnelle ou négociée – des rôles domestiques dans les groupes familiaux et conjugaux. Mais Norbert, qui se plaît à étaler son omniscience sociétaire, va plus loin dans l'explication. Il replace la question de la spécialisation fonctionnelle, qu'il relie à celle de la décision patrimoniale, sur le terrain des valeurs socio-culturelles :

« [...] Ma fille, elle se fout complètement des affaires. Elle a à peu près votre âge, elle a 27 ans, et elle n'est pas du tout intéressée par les sous. C'est pas que je sois vraiment intéressé, mais j'aime bien le business. Elle, elle est plutôt « humanitaire ». Au contraire, elle veut qu'on lui laisse rien. Elle vit en Allemagne où elle est éducatrice spécialisée pour handicapés, vous voyez un peu. Quant à ma femme, ben d'une manière générale, puisque moi je suis dans le monde des affaires, elle me fait entièrement confiance et chaque fois que je lui fais signer quelque chose, elle le signe à l'aveugle (rires). Je lui dis : « tu signes là, à côté de moi », y compris parce qu'on donne notre caution personnelle à chaque fois, ce qui est normal d'ailleurs pour un emprunt bancaire [...] Elle me dit toujours : « Tu en achètes trop ! T'as déjà plein de trucs », parce qu'elle s'en fout aussi un peu, mais je lui dis « oui, mais tu sais que c'est aussi un peu un jeu pour moi ». Quand on a le virus des affaires, on en fait toute sa vie ; et même à 80 ans, il y en a qui en font encore. Et puis vous avez des gens qui ont un esprit plus fonctionnaire, c'est le cas de ma femme puisque c'est une ancienne du ministère de la Justice qui est aujourd'hui secrétaire à mi-temps, proche de la retraite d'ailleurs... Je veux dire, elle n'a pas du tout cet esprit du business et bon, ça c'est le tempérament de chacun... et ma fille encore moins. »

[Norbert, PDP 33]

Son épouse et sa fille, désintéressées par tout ce qui touche à l'argent, abattent la carte procurative. Ce report fondé sur la confiance familiale donne l'occasion à Norbert de mettre en parallèle deux ethos différents où, pour aller vite, le privé et le public s'affrontent. Alors que son épouse et sa fille prennent du recul par rapport aux investissements et font preuve de pondération, Norbert, lui, prend goût au jeu et jongle avec les risques⁶²⁰. Nous ne

⁶²⁰ Durant l'entretien, Norbert s'est laissé aller à une petite digression en forme de conseil. Quand une SCI est composée d'un salarié et d'un non salarié, il prône une attribution de la majorité des parts au salarié. En effet, le non-salarié encoure des risques professionnels qui peuvent nuire à sa situation patrimoniale personnelle et conjugale. C'est un moyen de contourner certains des déboires financiers que peuvent subir des couples hétérogames. S'il n'a pas appliquée sa propre règle dans ses montages, c'est que son épouse n'apparaît que

pouvons pourtant pas exciper d'une absence de « zone conjugale commune »⁶²¹. L'épouse est scrupuleusement informée de ses projets, certes par honnêteté conjugale mais aussi parce que l'argent du couple marié sous le régime de la communauté est en jeu et que les emprunts contractés le sont au nom du couple et non pas de Norbert seul. Nous sommes par conséquent en face d'une fusion des décisions et d'une disjonction des tâches. Vu que les SCI sont ses « jouets », qu'il sait ce qu'il fait, son épouse lui laisse toute latitude pour investir à sa guise... ce qui jusqu'à présent ne leur a pas trop mal réussi.

Les seules situations de tâches conjonctives, additives et élaboratives qu'il nous a été donné de voir ne nous autorisent pas à établir de strictes régularités comportementales selon la nature des montages, seulement à repérer des *avantages comparatifs*. Associés à 50/50 dans un montage visant à acheter une clinique, Stéphane et Patrice, vétérinaires, se répartissent les tâches en fonction de leur prédilection. A l'un, la comptabilité de la SCI et du cabinet, à l'autre, « détestant la paperasse », les contacts avec la banque et les praticiens. Dans la SCI qu'ils ont constituée à quatre, Dominique et Bernard se partagent le gros du travail. A l'origine du projet, Bernard s'occupe de tout ce qui est logistique et recherches locatives ; Dominique gère lui toute la partie comptable, bancaire et administrative. Nous pouvons évoquer la présence d'un véritable axe Dominique/Bernard et des relations dissymétriques entre les quatre compères. L'égalité capitalistique n'infère pas une égalité participative. D'ailleurs, les réunions entre les deux hommes sont spontanées et fréquentes ; quand ils doivent prendre d'importantes décisions, Dominique convoque les deux autres amis pour une assemblée. Au travers de leurs structures, nous nous rapprochons du modèle plébiscité par Norbert pour les SCI partenariales : un gestionnaire doit toujours être épaulé par un commercial qui se chargera de trouver de bons locataires et, au besoin, de traiter avec la banque une renégociation des taux d'emprunts. Dérivé de l'expérience, ce modèle de la *séparation territoriale* contribue à améliorer la fonctionnalité de l'organisation sociétaire et à contenir de possibles conflits identitaires (*cf. infra*, chapitre 11).

dans l'un d'entre eux, qui plus est avec leur fille, et que la stratégie menée est moins celle d'une protection du conjoint que d'une transmission anticipée.

⁶²¹ Sur cette notion, *cf.* Michel GLAUDE et François DE SINGLY, « Les jeux de rôles conjugaux », *Données sociales*, INSEE, 1987, p. 516-522. *Cf.* aussi Jean-Claude KAUFMANN, *Sociologie du couple*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1999 (1993), p. 92 *sq.* André BABEAU, *Le patrimoine aujourd'hui*, *op. cit.*, p. 250. Pour cet économiste, la gestion du patrimoine relève bien souvent d'une zone de délibérations commune, l'homme et la femme intervenant simultanément par exemple pour le choix d'un logement ou les décisions majeures concernant les enfants. Cependant, cette mise en commun n'exclut pas la désignation de certains rôles et la répartition de tâches de gestion. En matière de gestion patrimoniale, si les décisions importantes sont communes, la phase de préparation décisionnelle montre une dissymétrie des rôles conjugaux : l'épouse peut par exemple collecter l'information et l'époux assurer le montage financier. Il rajoute que ces rôles peuvent s'inverser selon l'âge et/ou l'appartenance catégorielle.

Enfin, l'interdépendance fonctionnelle dans les montages conjugaux et familiaux égalitaires est illustrée par la politique de répartition déployée par Amid, Alain, Marie, Christine et Paul. Retraité, Amid passe le clair de son temps à dénicher de bonnes affaires, prospecter des locataires et être à l'écoute de ceux déjà installés ; il peut aussi être amené à « faire la police » dans l'immeuble. Son épouse, également retraitée, gère la comptabilité sociétaire et celle du ménage. Amid ne prend d'ailleurs jamais de décision au sujet de la SCI sans lui demander son opinion. Tout est négocié, soumis à concertation, à tel point que leur ménage s'apparente à une réelle entreprise démocratique de biens et de services domestiques. Chacun possède un « *pouvoir d'exécution* », relatif à sa spécialité, mais le « *pouvoir d'orchestration* », relatif aux « *grandes décisions* »⁶²², caractérise leur partenariat conjugal. Chez Alain, puis Marie, sa fille et son gendre, la « démocratie participative » tient autant la corde. Ayant monté une SCI avec ses deux frères pour administrer une maison héritée de sa mère, Alain, clerc de notaire, était prédisposé pour prendre à sa charge toute la partie juridique et fiscale du montage. Tous les trois sont cogérants avec un pouvoir de signature identique, mais l'un de ses deux frères, rebuté par l'écriture, a été mis à contribution pour les travaux ou, pour parodier Alain, exécuter « *l'autre travail* ». Electricien à la retraite, le frère aîné se rend souvent dans la maison pour réaliser des travaux d'entretien, ce qui minimise les frais et rend service à la fratrie⁶²³. Cet élargissement aux tâches manuelles est de même à l'œuvre dans la SCI de Marie, Christine et Paul :

Q – Comment vous vous répartissez les tâches dans la SCI ?

« En principe, je dis bien en principe, j'ai repris ce que mon fils devait faire parce qu'il avait une formation de comptable et donc, d'office, on l'avait mis gérant... ce qu'il avait accepté d'ailleurs. Il devait tenir le comptes en gros. Bon comme il n'est plus là, en principe c'est moi qui doit le faire. Je classe les papiers mais je n'en suis qu'à ce stade-là. Mon gendre, lui, assure tout ce qui est technique dans la maison et puis ma fille, elle, elle n'est pas souvent là parce qu'elle travaille à l'extérieur. Elle ne peut donc pas s'occuper de grand chose. »

[Marie, PDP 1]

⁶²² Sur ces 3 expressions, cf. Michel GLAUDE et François DE SINGLY, « Les jeux de rôles conjugaux », *op. cit.*

⁶²³ Pour Emmanuel CRENNER, Jean-Hugues DECHAUX et Nicolas HERPIN, le lien entre germains est un lien peu normé, contrairement au lien entre parents et enfants. Ils précisent que les relations de germanité sont très largement fonction de ce que les individus décident d'en faire. Leurs obligations réciproques seraient, toutes choses égales, moins statutaires que discrétionnaires ; elles seraient davantage régies par le choix et l'intérêt. Cf. « Le lien de germanité à l'âge adulte. Une approche par l'étude des fréquentations », *op. cit.* Le recours à la SCI par Alain et ses frères est autant un moyen de cogérer un patrimoine matériel hérité que de poser des règles statutaires dictées par la volonté de conservation d'une mémoire familiale. Les parents ne sont plus là, mais la maison sert à rapprocher les trois frères.

« Je passe mes journées à m'occuper de la communauté, d'une manière ou d'une autre. Soit je suis en train de faire des travaux – je passe pas assez de temps à ça d'ailleurs parce que j'aimerais que ça aille plus vite –, soit je fais les courses, j'étends le linge. C'est des choses qui sont extrêmement concrètes mais qui pour moi font partie de la vie de la communauté. Bon, c'est peut-être un peu bizarre pour une SCI mais c'est comme ça que je le ressens »

[Paul, PDP 2]

Le sens qu'ils donnent à la répartition des tâches sociétaires ne peut être saisi si nous oublions d'invoquer le facteur communautaire. Trois générations cohabitent dans une maison pour l'acquisition de laquelle une SCI a vu le jour. Dès lors, tâches sociétaires, gestionnaires et domestiques s'imbriquent fortement. Menuisier et maçon au chômage, féru de bricolage, Paul ne se limite pas aux travaux techniques ; il se substitue à son épouse enseignante dans un lycée isérois. Marie, néophyte, a repris la gérance que détenait son défunt fils. Même les enfants de Christine et Paul, bien que non associés, participent activement à la vie communautaire et sociétaire ; ils ont donné leur avis sur la maison et ont aidé à trouver un nom à la SCI⁶²⁴. Au moment où nous les avons interrogés, la mise en place de règles de vie était leur priorité, plus que celle de règles sociétaires *stricto sensu*, réputées abstraites. Eu égard au décès récent d'un associé, au contrecoup psychologique généré par cette épreuve douloureuse et à l'âge avancé de Marie, Christine et Paul n'osent pas trop rigidifier l'attribution des tâches. Ils préfèrent s'entraider et se compléter ; la SCI évoluera au gré des évolutions de la famille.

10.2 De la gérance et de l'exercice du pouvoir. Fiction ou réalité collective ?

Une autre manière d'interroger la validité empirique de la ligne monarchique ou d'une pratique normée de l'inégalité consiste à sonder le rôle joué par le ou les gérants. Responsables *de jure* de la SCI et de la défense des intérêts sociétaires, ces gérants peuvent soit être nommés à ce poste par des associés consentants ou clairvoyants, soit s'autoproclamer comme tels en raison de leur emprise sur le projet patrimonial immobilier requérant l'usage sociétaire, les autres associés n'ayant alors d'autre choix que de se soumettre à cette prise de pouvoir. Avec ce second cas de figure, nous retombons sur cette

⁶²⁴ Les trois enquêtés ne nous en voudront pas de divulguer le nom de leur SCI. Après débat dans la famille, ils ont décidé de la baptiser la SCI *Trimaran*. Par-delà leur passion commune de la mer, ils ont convenu que cette dénomination, en forme de jeu de mots, était adaptée à leur situation : une mère veuve et dépressive, un fils célibataire malade, une fille et son ménage ayant dû s'endetter à nouveau, tous trois « *embarqués dans le même bateau* » [Christine]. Le communautaire et le sociétaire ne font qu'un.

« *ambiguïté entre individuel et collectif* » [PRAT 5] qui gênent les juristes et praticiens qui désirent réhabiliter un principe d'*affectio societatis* si souvent malmené dans la réalité. Mais si la SCI est perçue comme un « *mode d'exercice du pouvoir* » [PRAT 33], la question de savoir qui va exercer ce pouvoir et comment se pose inexorablement. L' élu pilotera-t-il seul, relativement à une logique hégémonique, peu ou prou hiérarchique ou autoritaire, et qui corrode les valeurs de solidarité et de réciprocité, ou bien en ne se déroband pas devant les commentaires de ses associés, par compromis, plus dans la lignée d'une logique transactionnelle ? Nombre de praticiens réservent la gérance à l'acteur central d'un projet qui a une idée plus ou moins nette de la façon dont il va « gouverner » à ce poste. A partir de là, le gérant devient une espèce de *chef de projet* qui, selon sa personnalité, son « sens politique », la stratégie conduite ou ses intentions, doit composer en fonction et/ou avec les autres « *sujets-acteurs* »⁶²⁵ que sont ses associés. L'analyse du positionnement de ces derniers face à un projet individuel – critiques, aboulie, indifférence, entrain, etc.– peut nous amener à comprendre comment se prennent les décisions, d'après quelles règles rationnelles et quels fondements psychologiques, micro ou macro-culturels et comment le droit les avalise.

DAVANTAGE DE GERANCES UNIPERSONNELLES ET MASCULINES

Penchons-nous tout d'abord sur la transcription chiffrée du phénomène. Que cela soit au sein de l'échantillon « BDSCI.XLS » ou du corpus des porteurs de parts enquêtés, près de 80% des SCI sont dirigées par un gérant unipersonnel [Tableaux 49 et 50]. Toutes choses égales par ailleurs, l'adoption d'une gérance unipersonnelle caractérise un peu mieux les SCI « ICP » que les SCI « HAB » (640/1 210 et 52/79), ce qui est autant dû à un effet de structure qu'au recours stratégique plus que fréquent de la technique sociétaire dans l'univers professionnel des indépendants et des entreprises.

Le choix très majoritaire d'une gérance unipersonnelle corrobore l'une de nos précédentes constatations, celle d'une individualisation projective et de la mobilisation familiale, amicale ou partenariale qui s'ensuit. Cela étant dit, certaines gérances collégiales, reflétant

⁶²⁵ Pour Jean-Pierre BOUTINET, rappelons qu'il n'y a pas de projet sans sujet. « *Le sujet nous renvoie dans la problématique du projet à une sorte d'homonymie instructive à travers l'action de jeter sous, selon que l'on considère l'acteur-auteur qui jette une action sous l'objectif qu'il poursuit ou l'acteur-assujetti qui est jeté sous l'action d'un autre. Nous dirons en conséquence qu'il n'y a pas de projet sans un sujet-auteur qui montre sa capacité à concevoir et à réaliser ses propres intentions [...]* » (souligné par l'auteur). Cf. *Psychologie des conduites à projet, op. cit.*, p. 87.

a priori des situations plus égalitaires et démocratiques, homologuent aussi, paradoxalement, cette tendance individualisante. C'est le cas par exemple quand un couple seul ou accompagné d'un enfant s'approprie la fonction dirigeante. Les stratégies « égoïstes » de protection du conjoint, d'enrichissement conjugal et de transmission précipitaire favorisent cette double inflexion gestionnaire et politique.

Tableau 49 – Type de gérance des SCI de l'échantillon selon leur « Destination »

TYPE GERANCE	SCI HAB	SCI ICP	TOTAL
Unipersonnelle	570	640	1 210
Homme	448	491	939
Femme	107	128	235
Femme veuve	5	6	11
Personnes morales	10	15	25
Collégiale	132	179	311
Partenaires	76	83	159
Couples (dont concubins)	34	81	115
Parents/enfants	8	7	15
Grands-parents/petits-enfants	1	-	1
Fratric	13	8	21
TOTAL	702	819	1 521

Source : « *BDSCI.XLS* »

Les partenaires et les couples représentent à eux deux 88,1% (274/311) des gérances collégiales de l'échantillon, laissant loin derrière les options familiales plus ou moins ouvertes. Cette prééminence s'explique assez bien si d'une part, pour les partenaires, qui plus est égalitaires, nous envisageons le partage du pouvoir politique comme une extension de celui du pouvoir économique et si, d'autre part, nous regardons un couple comme un duo de partenaires embarqués dans une affaire patrimoniale privée ou professionnelle. Nous pensons précisément à quelques couples de travailleurs indépendants ou de conjoints collaborateurs pour qui patrimoine professionnel et patrimoine privé se superposent. L'identification totale à l'entreprise, le partage commun des risques et des bénéfices professionnels se retrouvent dans les projets patrimoniaux privés et les montages sociétaires

employés à cette fin. Coïncidence des existences, des carrières et des décisions donc. De façon plus microscopique, le second tableau met également en relief le poids des partenaires dans les gérances collégiales (15/30). Il nous montre qu'à coté des couples, des fratries et des associations parents/enfants peuvent toutefois choisir une direction sociétaire polycéphale. C'est à notre avis l'œuvre d'une *normalisation familiale* – i.e. l'effet d'une optimisation de la communication familiale sous couvert d'une référence commune⁶²⁶ –, d'un processus actif de socialisation juridico-financière ou d'apprentissage de la rationalité juridico-financière (cf. *infra*, § 10.3), d'une sauvegarde d'un idéal d'égalité et d'équité dans certaines familles et sur lequel nous reviendrons en fin de section.

Tableau 50 – Type de gérance des SCI des enquêtés PDP selon leur « Destination »

TYPE GERANCE	SCI HAB	SCI ICP	TOTAL
Unipersonnelle	27	52	79
Homme	21	44	63
Femme	6	5	11
Personne morale	-	3	3
Collégiale :	8	22	30
Partenaires	-	15	15
Amis	1	2	3
Ego + société	-	1	1
Parents/enfants	4	-	4
Couple	2	2	4
Fratrie	1	3	4
TOTAL	35	74	109

Source : *Entretiens et archives RCS*

A la lecture des résultats, un autre phénomène éclot, tout aussi sociologique et tout aussi révélateur du primat de la ligne monarchique. 77,6% (939/1 210) des gérances unipersonnelles de l'échantillon sont masculines contre seulement 19,4% (235/1 210) de

⁶²⁶ Sur la normalisation comme facteur d'intégration sociale et comme indice d'un acquiescement aux normes d'un groupe, cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, op. cit., p. 51.

gérances féminines. La disparité s'accroît encore plus dans le corpus des SCI des enquêtés puisque 79,7% de ces gérances sont masculines et 13,9% féminines.

Dans la mesure où les montages sociétaires sont en général familiaux et, en particulier, centrés sur la famille restreinte, nous pouvons conclure à une « *tentation masculine du pouvoir* »⁶²⁷. Les hommes exercent un contrôle sur la gestion financière et patrimoniale qui suscite une relégation au second plan de l'épouse et des enfants. Ceux-ci s'alignent sur les ambitions d'un mari, chef de famille ou chef des projets d'un groupe familial fermé⁶²⁸. Ce qui est alors vrai pour la répartition des tâches pratiques, plutôt disjonctives, l'est avec plus d'ampleur pour les tâches gestionnaires décisionnelles. L'administration des intérêts juridico-financiers revient à l'homme, sans que cela mette à mal les observations des sociologues de la famille sur un déclin progressif de l'autorité du mari et sur une plus grande implication des femmes dans l'espace décisionnel domestique⁶²⁹. Ce faisant, lorsque les femmes accaparent seules la gérance, nous pouvons y voir le corollaire soit d'une sorte d'inversion culturelle localisée des rôles conjugaux – elles prennent la charge de l'économie familiale y compris jusque dans l'exercice du pouvoir exécutif sociétaire –, soit d'un ralliement du mari et des enfants au projet patrimonial professionnel ou privé de l'épouse/mère. Les itinéraires de Béatrice, Hélène, Solange et Stéphanie restent à ce sujet des plus indicatifs.

LEADERSHIP, COMPETENCES ET CHARISME. DES EFFETS D'ASSIGNATION STATUTAIRE

Les situations de gérance unipersonnelle nous interpellent parce qu'elles marquent l'existence d'une forme de *domination* dans les groupes d'associés familiaux, amicaux ou partenariaux. Afin de mieux s'en persuader, nous partirons de la typologie analytique édifiée par Max Weber et exposée dans *Economie et société*⁶³⁰. Selon lui, la relation de domination légitime – la chance pour d'aucuns de trouver obéissance ou docilité de la part d'un groupe déterminé d'individus – peut revêtir soit un caractère *rationnel* ou *légal*, soit un caractère *traditionnel*, soit un caractère *charismatique*. La domination est en premier

⁶²⁷ Nous empruntons l'expression à Jean-Claude KAUFMANN, *Sociologie du couple*, *op. cit.*, p. 99. Bien qu'il la consacre à la répartition des tâches domestiques et ménagères, nous pensons qu'elle peut être reprise pour notre analyse.

⁶²⁸ Nous entrons alors dans la sphère de l'« *hyper-conjugalité* », c'est-à-dire de l'hégémonie des stratégies masculines au service desquelles toute l'organisation de la famille est consacrée. Cf. Chantal NICOLE-DRANCOURT, « Stratégies professionnelles et organisation des familles », *op. cit.*

⁶²⁹ Cf. François DE SINGLY, *Sociologie de la famille contemporaine*, *op. cit.*, p. 102.

⁶³⁰ Cf. Max WEBER, *Economie et société*, tome 1, *op. cit.*, p. 289 sq.

lieu rationnelle-légale si un ensemble de règles juridiques explicites vient astreindre les individus à respecter celui qui exerce cette domination. Elle est en second lieu traditionnelle si elle repose sur une sacralité de dispositions transmises *in temporis* et du pouvoir conféré à un chef ; les membres du groupes sont inféodés à ce chef qui entretient des valeurs morales et patrimonialistes séculaires. Elle est enfin, en troisième lieu, charismatique du fait de l'aura reconnue par des individus à une personne douée d'un pouvoir particulier, quasi religieux.

Si Max Weber prétend que les deux premiers types peuvent s'emboîter, il met à part le troisième et concède son extériorité à l'économie. Pour ce qui nous préoccupe, nous arguons d'une intrication des trois types, le charisme étant moins saisi comme l'expression d'une force surnaturelle authentique que comme celle d'une personnalité bien trempée, essayant de prendre l'ascendant sur autrui et sur la gestion patrimoniale sociétaire. Nous rejoignons alors ici le sociologue allemand dans son essai de théorisation de ce qu'il dénomme la « *routinisation du charisme* »⁶³¹. Pour qu'elle se transforme en relation durable, la domination charismatique peut se traditionaliser et/ou se légaliser ; il en va du maintien de la communauté, de la conservation temporelle de son esprit et de ses intérêts matériels, de la succession du représentant groupal. A plusieurs égards, notre enquête abonde dans le sens d'une domination à la fois traditionnelle et charismatique et ce, bien que ceux-ci feignent souvent de s'identifier à des *managers*, des chefs d'équipe, ou des « *leaders démocratiques* »⁶³².

En instance de divorce avec son mari pour adultère, Martine dénonce l'emprise que celui-ci a toujours exercée sur ses enfants et elle ainsi que sur leur patrimoine. Tout porte à croire que son influence s'est accrue à mesure de la consécration de son entreprise industrielle ; son nouveau statut social et sa richesse l'auraient grisé – parti petit artisan, il est devenu en une vingtaine d'années un puissant industriel reconnu régionalement. Dans sa bouche, il apparaît comme un potentat qui a toujours « *fait ses lois* ». Autoritaire, impulsif, régnant sans partage sur la cellule familiale et ses intérêts matériels, il était presque impossible de ne pas le retrouver à la tête des SCI. *Nulli concedo*. Le droit sociétaire est même venu lui garantir un plus grand contrôle politique et économique, institutionnaliser son pouvoir patriarcal et discrétionnaire (*cf. infra*). Sensiblement moins « *despotiques* », Jean-Louis et

⁶³¹ *Ibid.*, p. 326 sq.

⁶³² Cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, *op. cit.*, p. 104. Le *leader démocratique* fixe des buts, définit des moyens pour les atteindre et négocie une répartition des rôles avec les autres membres du groupe. Il se distingue du *leader autoritaire*, qui décide seul de tout sans tenir compte des autres avis, et du *leader « laisser faire »*, qui s'estime être un acteur-ressource dans un groupe maître de son destin.

Patrick ont aussi usé des normes juridiques légales pour légitimer leur position dominante dans le groupe d'associés et bien rappeler, à qui voudra l'entendre, qu'ils ont fécondé le projet sociétaire :

Q – En tant que gérant, vous occupez une place particulière...

« Bien sûr. Je fais office de catalyseur. Je reste quand même l'élément de décision. On me suit, bon parfois avec plus ou moins d'enthousiasme, mais on me suit quand même. Mais c'est vrai que la décision finale, en toute honnêteté, à partir du moment où je sens qu'il n'y a pas un non catégorique, bon ben c'est moi qui la prend. »

[Jean-Louis, PDP 10]

« [...] Il y a un conseil que je donne lorsque je rencontre des jeunes ou des amis, c'est que moins il y a d'associés et mieux on se porte. Associés veut dire conflit. Alors on peut dans certains cas trouver des associations qu'on pourrait appeler de « complémentaires » par le biais d'un commercial plus un technicien de haut-vol, qui apportent leurs compétences au sein d'une société et qui peuvent donc partager leur autorité et leurs responsabilités. Mais en règle générale – je ne parle pas des grands groupes financiers – je dirai tout bêtement qu'on ne peut pas mener un bateau avec deux capitaines. Il faut toujours qu'il y ait un responsable au-dessus des autres [...] »

[Patrick, PDP 22]

Jean-Louis se représente sa mission de gérant comme celle d'un « catalyseur » ; il canalise et synthétise en outre les impressions de ses frères et sœurs sur les investissements, les travaux et l'organisation comptable. Son optique semble plus démocratique que celle du mari de Martine, quand bien même les décisions finales lui reviennent. Son pouvoir dans la SCI va de pair avec son pouvoir dans la fratrie. C'est comme si un *droit d'aînesse* agissait et qu'en tant qu'autorité morale restante – les parents sont décédés – ses frères et sœurs n'osaient pas trop éveiller chez lui de crispations.

Avec Patrick, au contraire, les raisons d'une monopolisation du pouvoir politique sont mues par davantage de pragmatisme. De son expérience passée dans un établissement bancaire, au service d'entrepreneurs en tout genre, il a retiré certains principes d'action qui le poussent à redouter la multiplication des associés et les concessions politiques que cela réclame. Il préfère tabler sur une limitation numérique et s'installer seul à la barre du bateau. Aussi importe-t-il une règle de conduite ou une éthique qui a traditionnellement cours dans le monde des PME, monde où les dirigeants s'accrochent à une vision patrimonialiste de la gestion et du pouvoir tant sur les biens que sur les hommes.

L'enchevêtrement du traditionnel, du charismatique et du légal s'incarne encore dans les pratiques et représentations du pouvoir patrimonial sociétaire de Robert. Nous avons déjà vu plus haut (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.2), qu'il s'était appuyé sur la rédaction des statuts pour renforcer le message ou la mission de protection de la mémoire et du patrimoine familial. Gardien d'une vieille tradition rurale, tacitement élu par sa mère et sa tante, il s'imagine avoir un défi à relever. Par-delà l'offre de ses compétences techniques et de son temps, il en fait une question d'honneur... ou de fierté personnelle, comme tend à le prouver son discours :

Q – Qu'est-ce que vous faites concrètement dans les SCI ?

« Mon rôle en particulier ? Suivant les circonstances, je suis simple associé ou gérant. Mais entre nous, je suis toujours le moteur »

R – Le moteur ?

« C'est moi qui ai eu cette réflexion, de ne pas démembrer les biens qu'avaient mes grands-parents en tant qu'agriculteurs et d'essayer de gagner de l'argent avec l'immobilier [...] »

[Robert, PDP 12]

et :

« Je suis le moteur, l'esprit ou l'âme. Dans la première SCI, le gérant c'est moi. Pourquoi ? Ben parce que j'ai un peu la frousse des autres associés. Dans la deuxième, là, c'est une affaire vraiment familiale entre mon épouse et mes enfants. La gérante, c'est mon épouse. Puis, comme elle est plus jeune que moi et que je vais crever avant elle... La troisième, vu qu'il y a des problèmes de luttes énormes, je suis toujours gérant mais j'aurais bien voulu me débarrasser de la gérance. Et dans la quatrième, c'est encore mon épouse la gérante. »

[Robert, PDP 12]

Il ne confine pas son rôle de gérant à celui d'un simple gestionnaire financier, ou, à tout le moins, pas uniquement. Plutôt, dirions-nous, le situe-t-il à mi-chemin entre le rationnel et le symbolique ou le *mystique*. Le rationnel parce que c'est lui qui reste à l'origine de la fructification des projets patrimoniaux grâce à des montages juridico-financiers *ad hoc*. Le symbolique ou le mystique parce qu'il se considère comme leur « esprit » ou leur « âme ». Il s'efforce non seulement de préserver le message des ascendants, mais aussi de laisser son empreinte (cf. *infra*, § 10.3). En ce sens, il se rapproche du « nouveau chef de famille »⁶³³ ou de l'« héritier désigné »⁶³⁴ ; celui qui se sert des volontés de sa mère et de sa tante puis

⁶³³ Cf. Anne GOTMAN, *Hériter*, op. cit., p. 133.

⁶³⁴ Cf. Pierre BOURDIEU, *Ce que parler veut dire*, op. cit., « Les rites d'institution », p. 121 sq.

du rite de l'assemblée générale pour *instituer* sa fonction de gérant autoproclamé et espéré. Un double effet d'assignation statutaire, de fait et de droit, se fait donc jour. Mais s'il a brigué la gérance, c'est aussi, dans cette veine, en raison de la méfiance qu'il nourrit envers sa sœur et son frère. Cette fonction de contrôle se présente ainsi pour lui comme un bon moyen de s'imposer comme le *chef du clan*, de prévenir des tensions et de restreindre des transgressions normatives, la naissance d'un contre-pouvoir⁶³⁵. Nous verrons pourtant dans le dernier chapitre que cette fonction, même exercée avec la plus grande fermeté, n'évite pas toujours la perte de cette légitimation statutaire et l'émergence de troubles.

L'enquête nous oblige finalement à intercaler un quatrième type : *la domination par les compétences*, qui rend en partie raison de la disjonction des tâches gestionnaires, de la division des territoires, de la logique procurative ou de l'apathie de certains associés. Ils acceptent, par commodité, calcul, réalisme, réflexe, « envoûtement » ou absence de choix, que le « meilleur » ou le plus informé du groupe prenne le leadership du montage et leur en fassent, directement ou non, profiter. Dès cet instant, l'« expert désigné » occupe la gérance par son dynamisme et en vertu d'une *assimilation socio-cognitive du savoir au pouvoir*. C'est lui qui récolte des informations indispensables et les retransmet aux associés les moins intéressés et les moins compétents⁶³⁶.

Cette domination par les compétences peut alimenter, les cas de Jean-Louis, Patrick et Robert le démontrent, une domination charismatique et traditionnelle. Pour autant, elle a une existence propre qui suffit au détenteur des connaissances et compétences pour prendre ou être nommé à la gérance. Gérant d'une SARL d'assistance aux PME, ancien directeur administratif d'une entreprise lyonnaise, Dominique a été « *nommé d'office* » à la tête de la SCI qu'il a constituée avec Bernard et ses deux autres amis. Il est d'ailleurs autant, si ce n'est même plus, comparé par Bernard à un « *gérant de fait* » qu'à un gérant de droit, ce qui signifie que même si Dominique n'avait pas officiellement accepté cette responsabilité, il aurait été prié de s'exécuter, pour le bien commun. Pour Richard, directeur technique d'une SA, la nomination à la gérance relève par contre plus, il le dit lui-même, de sa « *sédentarité* ». Expliquons-nous. A la différence de ses autres associés, il est peu sollicité pour se déplacer dans le but de nouer des contacts commerciaux ou de traiter des marchés.

⁶³⁵ Nous en reparlerons dans le dernier chapitre mais Robert nous a déclaré que son frère, très attiré par le titre – attitude qu'il ne se prive d'ailleurs pas de brocarder au passage –, aurait bien voulu être gérant d'au moins une SCI. Comme si cette fonction renfermait quelque chose de magique. Sur cette dimension magique de l'acte d'institution, cf. Pierre BOURDIEU, *ibid. supra*, p. 126.

⁶³⁶ Il s'agit du « schéma de communication à deux étapes », dit *Two Steps Flow of Communication*, décrit par Alain DÉGENNE et Michel FORSE, *Les réseaux sociaux, op. cit.*, p. 187. Le membre de plus influent du réseau recueille l'information *via* le canal médiatique et la relaie autour de lui. Ceci lui permet d'exercer une influence des plus efficaces, les autres membres tombant alors sous la coupe d'une *autorité sociale*.

Sa partie est technique, ce qui le conduit à demeurer sur place pour surveiller la production et gérer la maintenance. Il ne se vante pas d'avoir plus de connaissances juridico-financières que les autres mais a été désigné par ses pairs en raison de son assiduité et de sa présence *in situ*, génératrices elles aussi de confiance et d'estime.

En définitive, il convient de ne pas trop réduire la domination par les compétences aux seules dimensions juridico-financières, théoriques et pratiques ; la compétence peut être une aptitude à être là au bon moment – *the right man in the right place* –, surtout quand les autres associés, concentrés sur leurs activités professionnelles, ne disposent pas du temps nécessaire à la gestion du patrimoine immobilier. Ici, la domination n'a plus le sens d'une autorité forte, raide et parfois condescendante mais celui, plus édulcoré, d'une dépendance conclue et harmonieuse.

TRANSPOSITIONS LEGALES DE L'ORDRE SOCIO-SYMBOLIQUE

Le gérant-leader, quelle que soit la racine et l'allure de son leadership, n'est jamais vraiment à l'abri d'un désaveu des autres associés (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.3). S'il est le plus fort, le plus compétent ou le plus charismatique, il a tout intérêt à métamorphoser cette autorité en une autorité légale qui lui permette d'assurer ses arrières et de rester un leader officiel et *inamovible*. C'est l'une des leçons que nous tirons non seulement de la doctrine juridique, mais aussi des théories contractuelles rousseauiste (*cf. supra*, l'épigraphe du chapitre) et wébérienne. Sa domination factuelle, culturelle, mentale ou morale doit virer à une domination réglementaire « immunisante ». Les clauses statutaires peuvent, pour ce faire, lui être d'un grand secours.

Notre travail sur les statuts archivés au Greffe des SCI des enquêtés ne nous a pas, pour autant, permis d'extraire – outre dans le cas de l'agrément relatif aux cessions de parts (*cf. infra*, chapitre 11, § 11.1) – des dispositions politiques particulières, qui seraient venues réaffirmer le potentiel stratégique des porteurs-gérants ; nous nous attendions à vrai dire à découvrir des originalités rédactionnelles. Nous nous restreindrons donc à une explication des textes juridiques, à des spéculations et des simulations comportementales.

En parcourant le droit sociétaire, nous nous apercevons que les associés jouissent d'une grande liberté pour arranger la gérance selon leurs souhaits et leurs besoins⁶³⁷. Compte tenu

⁶³⁷ *Cf.* Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 492 *sq.* Les auteurs précisent que grande liberté ne veut pas dire totale liberté. Il font référence à une décision jurisprudentielle qui a annulé une résolution statutaire organisant la dévolution héréditaire de la gérance. Tout

de ce que nous avons dit précédemment, cette liberté politique échoit surtout à l'un d'entre eux, celui qui féconde la ligne d'action générale du projet patrimonial. Le gérant s'appuie ainsi sur l'écrit juridique pour ratifier sa désignation à ce poste : il est soit nommé dans les statuts au début du montage, soit par un acte ultérieur sur décision prise à la majorité des associés – quoique les statuts puissent prévoir des règles alternatives, dont celle d'unanimité (article 1846 du Code Civil). Sur un principe analogue, celui d'une permissivité contractuelle, le gérant est révocable soit à la majorité, soit à l'unanimité (article 1851), et cette révocation, excepté là encore clauses contraires, n'entraîne pas *ipso facto* la dissolution de la SCI.

L'exposé de ces deux dernières conditions est plus qu'intéressante sur un plan sociologique. D'une part, un gérant *lambda*, au demeurant précautionneux, peut rédiger ou faire rédiger par un praticien une clause adaptée légalisant son inamovibilité. Etant donné qu'il est aussi associé, détenteur de droits de vote, il peut faire découler sa révocation d'une décision unanime des associés. En participant à ce titre au vote de la décision le concernant, l'unanimité ne sera jamais atteinte⁶³⁸ et il pourra continuer son œuvre *ad vitam aeternam*. D'autre part, il peut également prendre soin d'introduire une clause stipulant que son éviction met fin à la SCI. Si son limogeage résulte de déboires relationnels persistants, d'un excès d'autorité ou n'est tout simplement pas justifié⁶³⁹, la dissolution peut ressembler à une *mesure de rétorsion* (cf. *infra*, chapitre 11) ; s'il ressortit à une remise en cause de l'objet poursuivi et de l'esprit du montage, la dissolution ponctue la fin de l'histoire co-contractuelle – le gérant, tel un capitaine n'abandonnant pas son navire, « meurt socio-juridiquement » avec sa société, si l'on nous permet la formule.

Concrètement, son pouvoir se décline en un *pouvoir interne*, à savoir l'accomplissement de tous les actes de gestion requis par l'intérêt sociétaire (article 1848) : gestion comptable et fiscale de base, et un *pouvoir externe*, c'est-à-dire l'engagement de la SCI dans le rapport avec les tiers (article 1849) : banque, locataires, administrateurs de biens, entreprises de bâtiment, justice, etc. Au même titre qu'un dirigeant de société commerciale – gérant de SARL ou PDG de SA – il est personnellement responsable envers les associés et les tiers d'un manquement constaté aux clauses statutaires, des infractions et délits réglementaires et des incuries gestionnaires graves (article 1850). Il a une triple responsabilité civile, fiscale

n'est pas permis et surtout pas la reproduction temporelle légale d'une inégalité groupale. Sur la scénarisation de la dévolution, cf. *infra* § 10.3.

⁶³⁸ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 57.

⁶³⁹ L'article 1851 avertit qu'une révocation décidée sans justes motifs donne lieu à des dommages et intérêts. La révocation peut enfin être prononcée par les tribunaux pour cause légitime, à la demande de tout associé.

et pénale et son champ d'action doit clairement être circonscrit dans les statuts. En somme, c'est l'objet sociétaire qui est supposé peser sur sa conduite⁶⁴⁰. Si sa déloyauté est par exemple avérée, qu'il détourne à son profit des actifs sociétaires, il viole son mandat et peut être attaqué en justice pour abus de confiance⁶⁴¹. D'où la chance ou la liberté légale – elle joue dans les deux sens – dont bénéficient les associés de pouvoir limiter son action, notamment en matière financière, dès le départ ou durant la vie sociétaire. « La liberté des uns commence où s'arrête celle des autres », comme le dit le dicton. Il faut qu'ils se concertent pour déterminer, à la majorité ou à l'unanimité, des clauses habilitant le gérant à conclure tels actes au détriment de tels autres. Mais si cette option vaut, comme nous le pensons, pour des SCI égalitaires à fonctionnement démocratique, elle est plus qu'incertaine, si ce n'est utopique, pour des SCI inégalitaires, de type familial, où le pouvoir décisionnel et gestionnaires est concentré. A moins qu'il ne considère son épouse et ses enfants comme des partenaires à part entière, nous imaginons mal un père de famille, à l'origine du montage et un brin autoritaire, approuver ce genre de motion ou de système de surveillance ; son identité de chef de famille serait heurtée.

Cette domination légale du gérant, leader tout-puissant, n'opère véritablement que si elle rencontre chez les associés un écho favorable. Il faut être deux. Quand bien même les associés demeurent minoritaires, ils ne sont pas pour autant privés de leur droit de vote, et c'est là l'une des contradictions du système. Ils détiennent moins de parts, donc moins de pouvoir de décision, mais peuvent participer aux décisions « collectives »⁶⁴². Un pseudo quitus à la clé ? Afin qu'ils exercent leur droit de vote et prennent leur décision en toute connaissance de cause, il est de leur droit, comme nous l'avons exposé *supra* (§ 10.1),

⁶⁴⁰ Cf. *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 65. L'auteur donne une illustration précise. Une SCI a en général pour objet l'acquisition, la gestion, la location et l'administration de biens immobiliers, ainsi que l'emprunt pour réaliser ces opérations. Le gérant se doit donc d'ouvrir un compte bancaire, acquérir un bien au moyen d'un emprunt et ensuite le louer. Il établit les déclarations fiscales, encaisse les loyers et tient la comptabilité. Néanmoins, il ne peut prendre la responsabilité de vendre le bien, de faire prendre une hypothèque à tort et à travers, sans en référer aux autres associés réunis en assemblée générale. Ces opérations outrepassent en effet le cadre de la gestion courante telle qu'elle est définie en théorie par l'objet statutaire. Pour que le gérant arrive à décider le plus exclusivement et le plus librement possible, il faut que l'objet et son pouvoir statutaires soient des plus étendus et qu'ils s'harmonisent. Il n'omettra par exemple pas de se donner les moyens contractuels de vendre le bien sans passer par les autres associés. Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle*, *op. cit.*, p. 331.

⁶⁴¹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 138. L'abus de confiance est au centre du conflit qui oppose Solange à sa sœur, cf. chapitre 11, § 11.3.

⁶⁴² Les associés qui seraient en délicatesse avec un gérant omnipotent et peu soucieux du protocole sociétaire pourraient s'emparer d'un arrêt de la Cour de Cassation du 21 octobre 1998. En effet, les associés doivent être convoqués au moins 15 jours avant l'assemblée par lettre recommandée. En s'appuyant sur les articles 1844 et 1844-10 du Code Civil, énonçant que tout associé a le droit de participer aux décisions collectives, la Cour de Cassation a établi qu'un associé pouvait invoquer la nullité des délibérations au motif de l'absence de convocation de certains associés, alors même que le gérant s'était régulièrement convoqué. Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 497. Nous comprenons mieux à cette aune que des gérants cultivent une attitude légaliste, surtout quand, à l'instar de Robert, des tensions entre associés menacent les montages sociétaires ; cf. *supra*, chapitre 7, § 7.1 et *infra*, chapitre 11.

d'être informés le plus précisément possible sur la gestion de la SCI (article 1855). Ils ont le droit d'obtenir communication des documents sociétaires une fois par an, de poser des questions écrites au gérant une fois par an aussi – ou selon une autre fréquence indiquée dans les statuts – et de consulter le rapport de gestion établi par le gérant lors de la clôture annuelle de chaque exercice comptable.

S'ils le décident au préalable, les modalités de consultation inter-associés peuvent être simplifiées. Ils peuvent en effet exprimer leur consentement non plus lors d'une assemblée, mais dans un acte écrit (article 1854). L'obtention de l'accord nécessaire à la vente d'un bien immobilier est à ce propos exemplaire⁶⁴³. S'ils sont d'accord pour autoriser la vente, le gérant peut leur envoyer directement à chacun la promesse de vente, leur simple signature venant alors sceller leur accord. Cette disposition vaut surtout pour les SCI partenariales ou familiales étendues, dans lesquelles certains associés sont géographiquement disséminés ; elle a pour objectif de faire gagner un temps précieux, à condition que le gérant soit sûr que tous les associés donneront leur accord. Elle est, tout comme l'assemblée d'ailleurs (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1), quelque peu superflue dans d'autres SCI familiales car le gérant majoritaire engage seul la société dans l'achat et « amadoue » souvent son épouse ou ses enfants pour décrocher leurs signatures. C'est en particulier le cas de Norbert (*cf. supra*, extrait d'entretien) qui joue sur le ressort de la confiance familiale et de la désaffection gestionnaire de son épouse et de sa fille unique pour leur faire signer des documents et des actes « à l'aveugle ». Dans ce contexte, la signature valide juridiquement l'acte écrit, authentifie, par définition, la participation contractuelle « sincère » et responsable d'un associé. Ce geste a trait à l'acte d'*investiture* ou d'institution, à l'assignation statutaire, qui communique ou publie ce que le signataire a à être. Mais sous un angle moral, cette authenticité et cette sincérité sont sujettes à caution, du fait même des « artifices démagogiques » employés par Norbert. De surcroît, son épouse et sa fille ne peuvent pas tout à fait être désignées comme impliquées : elles le questionnent rarement, ne consultent jamais les documents sociétaires et les rapports de gestion, ainsi que le droit les y autorise. Leur confiance et leur indifférence déforment leur identité juridique, socio-politique, ce qui alimente d'autant le leadership de Norbert.

Une autre dimension du pouvoir légal d'un gérant doit enfin être révélée. Elle touche au contrôle et à la répartition des parts dans les montages familiaux démembrés. Nous avons vu que tout associé avait le droit de prendre part aux décisions collectives, d'activer son

⁶⁴³ Exemple donné dans *Le Particulier*, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 68.

droit de vote et que certaines résolutions ne revenaient pas qu'au seul gérant. Des praticiens proposent d'esquiver ces « écueils » – *i.e.* de conforter une ligne monarchique –, en privant certains associés de leur droit de vote. Ils plaident pour un démembrement de la propriété des parts entre usufruitier et nu-propiétaire. Cependant que la doctrine juridique n'attribue le statut d'associé et donc le droit de vote qu'au seul nu-propiétaire⁶⁴⁴, certains praticiens finalisent des *aménagements conventionnels*. Ils contestent en cela un postulat en vigueur depuis longtemps dans le monde juridique et qui dénie un droit politique à l'usufruitier⁶⁴⁵. En habillant les statuts, ils peuvent et vont conférer les pleins pouvoirs aux usufruitiers, laissant les nus-propiétaires en retrait. Dans le sens où, dans la majorité des situations, ces montages regroupent des parents et leurs enfants, les parents usufruitiers cumulent de la sorte pouvoir gestionnaire et décisionnel.

Toutefois, d'autres juristes insistent là-dessus, une telle clause doit tout de même permettre au nu-propiétaire de participer aux assemblées avec une voix *consultative* : « *Même interdit de vote, le nu-propiétaire n'est pas interdit de parole* »⁶⁴⁶. Les praticiens qui ont tendance à adjuger la totalité des droits de vote à l'usufruitier détournent la nature du démembrement qui est d'instaurer une « *collaboration équilibrée* » et prennent ainsi le risque de « *favoriser la chicane en renforçant l'antagonisme des intérêts* »⁶⁴⁷. Tout en réservant le droit de vote à l'usufruitier, le praticien minutieux fera par conséquent en sorte que les intérêts légitimes du nu-propiétaire ne soient pas bradés. Il veillera notamment à ce qu'une modalité garantisse sa convocation à chaque assemblée générale, que les documents sociétaires soient correctement portés à sa connaissance, qu'il puisse énoncer ses appréciations et réserves, qu'il soit enfin écouté sur les décisions relatives à la répartition des bénéfices. L'enjeu est de conserver une *réciprocité* utile à la gestion, à la rentabilisation et à la valorisation des biens – ne pas tout donner à l'un ou à l'autre –, réductrice des incertitudes relationnelles ou des occasions de contentieux⁶⁴⁸. Mais tous les praticiens sont-ils prêts et préparés à cette conception plus communautaire des relations entre usufruitiers

⁶⁴⁴ L'article 1844 du Code Civil avance que « *Si une part est grevée d'un usufruit, le droit de vote appartient au nu-propiétaire, sauf pour les décisions concernant l'affectation des bénéfices, où il est réservé à l'usufruitier* ».

⁶⁴⁵ Cf. Suzel CASTAGNE, « Droit général des sociétés. Usufruit et nue-propiété d'actions et de parts sociales. Commentaires », *op. cit.*, p. 4. L'auteur évoque une réponse ministérielle du 23 décembre 1996, qui affirme « *l'ineptie de refuser la qualité d'associé à l'usufruitier* ».

⁶⁴⁶ Une décision de la Cour de Cassation du 4 janvier 1994 le rappelle. Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 153.

⁶⁴⁷ Cf. Suzel CASTAGNE, « Droit général des sociétés. Usufruit et nue-propiété d'actions et de parts sociales. Commentaires », *op. cit.*, p. 5.

⁶⁴⁸ Un autre arrêt de la Cour de Cassation, du 2 mars 1994, a jugé que les statuts pouvaient concomitamment accorder le droit de vote à l'usufruitier et au nu-propiétaire. Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 153.

et nus-propriétaires, à un assouplissement de la ligne monarchique ? La question a déjà, en partie, été tranchée (*cf. supra*, chapitre 9, § 9.1).

AUTRES VISAGES DU POUVOIR : GERANCE PUTATIVE ET OPTIONS TACTIQUES

Quittons ce rayon théorique pour désormais ramener notre attention sur d'autres manipulations pratiques du droit sociétaire par les détenteurs *effectifs* du pouvoir politique. Certains porteurs de parts, par leurs attitudes, « bousculent » en effet les codes objectifs du leadership sociétaire. A la lumière de leurs parcours, de leurs situations et de leurs plans, mais aussi de leurs aptitudes et de leur technicité, ils vont choisir des procédés alternatifs qui peuvent soit les amener à renoncer aux responsabilités juridiques sans pour autant disparaître du champ décisionnel, soit les inviter à promouvoir ou restaurer un nouvel équilibre politique et gestionnaire. Ce que ne dévoilent pas expressément les deux tableaux précédents, à savoir des processus de nomination singuliers et dynamiques et un rapport plus ou moins fluctuant entre logique individuelle et logique collective.

Dans un premier temps, 8 des 46 enquêtés peuvent être qualifiés de *(co)gérants de fait*. Au centre de montages familiaux, ils logent, dès le départ ou bien au cours de la vie sociétaire, leur conjoint ou l'un de leurs enfants à la tête de la SCI. Ceux-ci deviennent en l'espèce des *gérants putatifs* ou « *de paille* » puisque les véritables instigateurs du projet restent en embuscade, supervisent les opérations et soufflent de précieux conseils. 3 types de nomination, aussi rationnelle l'une que l'autre et compatibles entre elles, surgissent :

- *Une nomination technique contrainte*. Forcé d'utiliser son appartement de rapport pour le transformer en cabinet d'assurances, Georges n'a pas eu d'autre choix que de monter une SCI pour se louer son bien à lui-même (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4). Afin de se soustraire à une intervention fiscale ultérieure, il a mis son épouse à la gérance pour qu'elle représente la SCI lors de la signature du contrat de bail entre celle-ci et le cabinet. L'ubiquité du même signataire aurait pu paraître louche ; c'est du moins ce qu'il s'est imaginé. A l'origine d'un montage entre son fils et sa bru, pour la gestion d'une maison située à Irigny, Sylvain avait lui, de son côté, destiné la gérance à son fils intermittent du spectacle, jusqu'à ce que les ASSÉDIC s'en mêlent :

Q – *Donc dans votre SCI, vous êtes trois avec votre fils et votre belle-fille ?*

« *Que deux... je n'y suis même pas* »

Q – *Qui est gérant alors ?*

« *C'est ma belle-fille. Mon fils est intermittent du spectacle et en tant que tel il a droit à des*

assurances-chômage. Vous savez, c'est toujours délicat aux yeux de la loi de trouver un gars qui est en assurance-chômage et qui est gérant d'une société. Le mot « gérant », on a tout de suite l'impression qu'on se fait 25 000 par mois ! A l'époque j'avais un ami qui était patron des ASSEDIC et qui m'a dit : « Je comprends bien qu'être gérant de SCI ça ne rapporte rien, c'est pas un salaire. Mais on a tellement de gens dans la fonction publique qui pensent qu'un gérant a un salaire, qu'il gagne bien sa vie, qu'il n'a rien foutre aux ASSEDIC ». Donc, on l'a pas mis gérant. Et comme il n'est pas très administratif, ça arrangeait tout le monde »

[Sylvain, PDP 36]

- **Une nomination psychologique.** Si elle est jugée déraisonnable par beaucoup de praticiens, ce genre de nomination ne doit pas être ignoré car, en vertu d'une rationalité subjective, elle fait sens pour ses adeptes. Très soucieux de discrétion – attitude rémanente qu'il justifie par son passé d'ancien membre du FLN en mission clandestine en France – Amid, après en avoir débattu avec son épouse, a tenu à ce que ce soit elle la gérante ; ce qui lui sied assez bien en raison de son statut d'administratrice du budget domestique (cf. *supra*, § 10.1). Discrétion et spécialisation s'accroissent en l'occurrence. Chez Colette, dans un autre registre, cette nomination psychologique n'est pas exempte d'amour et d'affection. Elle nous a confié qu'elle avait laissé son concubin prendre la gérance pour lui donner assurance et importance (flatter son ego ?), le sécuriser⁶⁴⁹ et le gratifier. Cette tactique conjugale n'entrave en rien son rôle de gérante de fait, étant donné que la maison apportée à la SCI lui appartenait avant leur rencontre et que le montage est le fruit de sa réflexion personnelle ; en lui abandonnant la gérance, elle lui laisse l'impression d'un certain pragmatisme.
- **Une nomination prévoyante.** L'attribution des responsabilités sociétaires à un conjoint ou à un enfant est quelquefois imputable à une stratégie de transmission patrimoniale anticipée. Nous évoquerons une passation de pouvoir serti de pédagogie familiale (cf. *infra*, § 10.3). Sept et dix ans après avoir monté deux SCI, Robert, tracassé par ce qu'il adviendra après son décès, a donné la gérance à son épouse, lui demeurant un associé attentif. Le même sentiment taraude Pascal qui, lors de l'entretien, nous a déclaré qu'il avait engagé les démarches juridiques nécessaires pour installer son fils aîné à la gérance des SCI patrimoniales qu'il a constituées du milieu des années 80 à nos jours :

« [...] Moi, je n'ai pratiquement plus de parts dans les SCI. Je n'apparais pas, de façon à ce qu'il arrive un accident ou quoi que ce soit, qu'il n'y ait pas de problèmes de succession. Les enfants ont déjà tout. Je n'ai pas fait en sorte de tout avoir jusqu'à la fin de mes jours et puis qu'après il y ait une succession... J'ai tout donné, je m'en fous. D'ailleurs, je remonte des trucs et je le fais pour mes enfants. Bon, ils sont jeunes. Mon aîné vient de terminer un master à Sup de Co et il bosse en ce moment au Conseil d'Etat. Il a 26 ans et bon, lui, il a une grosse partie. Le deuxième a 20 ans,

⁶⁴⁹ La nomination du concubin à la gérance s'inscrit dans un processus de consolidation du lien conjugal qui s'était déjà amorcé avec l'appel à son notaire pour la rédaction statutaire et ce, malgré les réticences de Colette envers le recours à la profession notariale. Cf. *supra*, chapitre 9, § 9.2.

voilà. C'est moi qui gère tout. Dans certaines SCI, je suis gérant sans avoir de parts. Je ne le suis pas dans toutes mais j'assume les risques financiers et la gestion s'il y avait un problème. Les partenaires sont mes enfants et d'autres personnes. C'est quand même intéressant parce que ça permet d'échapper à tout droit de succession [...] »

[Pascal, PDP 24]

Quand il dit qu'il est « *gérant sans avoir de parts* », ce n'est pas tout à fait vrai. Nous avons fouillé les archives et surpris qu'il n'était même plus gérant de droit depuis 1995. A *contrario*, il agit comme un gérant de fait qui, par ses compétences techniques et sa proximité des biens, prend le relais de son fils récemment intronisé mais travaillant à Paris. La passation de pouvoir juridique – suivant de près l'abandon progressif de ses parts (*cf. supra*, § 10.1 sur les types de recrutement) – concorde donc bien avec sa volonté de pallier les effets successoraux d'un décès impromptu, de protéger ses enfants, d'alléger la note fiscale, mais également avec un probable refoulement de sa trajectoire judiciaire balisée de nombreux litiges et procès ; il a peur que ses enfants fassent, directement ou non, les frais de son vécu « houleux ». Solange n'est pas en reste. Trois ans après avoir orchestré le montage d'une SCI pour la récupération aux enchères de son appartement, elle a organisé le départ des associés historiques en vue d'y intégrer ses trois enfants. Elle a propulsé l'aînée, âgée de 18 ans, gérante, pour lui mettre le pied à l'étrier. Si la jeune femme « *fait les papiers* », les nombreux lapsus commis par Solange durant l'entretien chassent les doutes sur son implication réelle. Nous dirons plus volontiers, pour rendre justice aux deux, qu'elle « seconde » sa fille dans une tâche qui n'a plus de secret pour elle (*cf. infra*, § 10.3).

Dans un deuxième temps, nous avons détecté d'autres modes d'exercice spécifique de la gérance. Ils concernent 5 enquêtés, plus enclins dans leur approche à privilégier une forme de contrôle décisionnel collectif (2) ou bien un report conjointement souscrit des compétences et du pouvoir sur une personne ou une structure *ès qualités* (3) :

- En premier lieu, Hervé et Benoît doivent bel et bien leur nomination à leurs compétences techniques et professionnelles, l'un est expert-comptable, l'autre consultant dans l'immobilier d'entreprise. Malgré cet indéniable atout, ils sont impliqués dans des montages à l'intérieur desquels le nombre des associés est supérieur à la moyenne. Ceci nous incite à penser que moins il y a d'associés, plus il y a de chances de voir poindre un leader omnipotent et presque indéboulonnable et que, inversement, plus il y a d'associés et moins le gérant fait figure de leader incontesté ; il sera davantage plutôt identifié à un « sherpa », escortant les associés dans la réalisation de leur projet commun. Pour preuve, Hervé occupe seul la gérance mais ne ratifie jamais une décision si une majorité simple ne se dégage pas et si un *conseil tricéphale informel*, dans lequel officient un notaire membre de la Fédération et deux éminents

associés de la première heure, rend un avis contraire. Deux instances le surveillent donc sans que cela nuise pour autant à la confiance qui lui est octroyée. Dans le cas de Benoît, où le montage vise à juridiciser une jouissance à temps partagé de sa copropriété béarnaise, nous apprenons l'existence d'une *gérance tournante*, faisant que le mandat du gérant ressemble à s'y méprendre à un « contrat à durée déterminée » (CDD). En effet, conformément aux statuts, le gérant est nommé pour un an et ne peut se représenter l'année suivante. Il peut revenir aux responsabilités une fois les tours consommés, soit plusieurs années après. L'objectif d'un tel système consiste à *responsabiliser* tous les associés qui ont décidé de soutenir le projet de préservation/perpétuation de la propriété ancestrale et à éviter de voir des orientations politiques censurées sans autre forme de procès ou sans le recul indispensable. La critique sera d'autant plus constructive et mieux admise que les éventuels contempteurs auront eux-mêmes fait l'expérience d'une fonction prenante et parfois périlleuse (cf. *infra*, chapitre 11). Nous sommes loin des montages de petite taille où le gérant unipersonnel centralise tous les pouvoirs !

- En second lieu, Françoise et Henri d'un côté, Frédéric et Thierry de l'autre, abordent la question de l'allocation du pouvoir politique et gestionnaire sous l'angle de la commodité et de l'évidence, de la subordination de l'intérêt général à un intérêt particulier. Pour les deux premiers, couple d'enseignants ayant voulu parer à l'instabilité résidentielle de leur fils étudiant, le fait de se trouver dans la gérance n'apporte rien de plus si ce n'est d'accompagner leur fils unique dans son projet. Leur présence politique dépendrait plus, à première vue, d'une vigilance face à un rejeton parfois un peu « exubérant ». Ils sont à l'initiative de l'achat d'un studio, mais c'est cependant leur fils qui a imaginé un recours sociétaire. De ce fait, le couple, bien qu'il ait financé l'acquisition immobilière, se décharge sur lui de son devoir juridique. En quelque sorte, il n'a qu'à se débrouiller seul, puisqu'il vit dans le studio et a pensé la SCI. Tous trois sont cogérants de droit mais seul le fils se prend au jeu. Frédéric et Thierry calculent davantage en fonction d'une stratégie d'entreprise. Entre 1999 et 2000, Frédéric décide que ses 26 SCI auront à terme pour gérante unipersonnelle ou cogérante – avec lui ou l'un de ses proches associés – sa SARL *Delta*, pilier de son groupe et spécialisée dans la recherche locative, la gestion des charges et la direction administrative (cf. *supra*, chapitre 6, § 6.4, Figure 9). Aucun des associés sociétaires n'a manifesté son désaccord devant cette initiative, surtout qu'ils veulent bien toucher les dividendes sans participer. En 1999, le cogérant de sa SCI partant à la retraite, Thierry se garde bien de le remplacer. Il profite de ce départ programmé pour conserver seul la gérance, sans que les autres associés s'en indignent. Cette attitude leur semble normale, si tant est qu'elle corresponde à un processus de rationalisation engagé depuis longtemps dans leur SA d'expertise-comptable et où Thierry trône déjà à la présidence.
- Ce dernier cas de figure est le seul qui nous ait permis de noter le passage d'une gérance collégiale à une gérance unipersonnelle. A rebours, nous n'avons rencontré qu'un seul cas de passage d'une gérance unipersonnelle à une gérance collégiale. Il illustre aussi une stratégie d'entreprise. Gérant unique d'une SCI de 4 associés pendant 10 ans, Bruno choisit en 1999 de partager la gérance avec une SA d'expertise-comptable auvergnate. Au grand dam des autres associés (cf. *infra*, chapitre 11, § 11.1), cette SA a été choisie

par Bruno pour le rachat progressif de sa propre SA. Cela étant, il en est aussi l'un des actionnaires. Vu que la SA auvergnate rachète les actions de la SA, il a paru logique à Bruno qu'elle rachète les parts de la SCI qui en abrite le siège. Le système de la cogérance lui permet d'assurer une transition en douceur et de ne pas voir ses intérêts patrimoniaux totalement absorbés dans l'opération de reprise.

En conséquence, pour conclure sur ce point, nous avancerons que la faible fréquence temporelle des changements de nature de la gérance sociétaire renforce notre analyse générale sur la stabilité et l'herméticité des montages sociétaires. Ces changements sont encore moins fréquents que les changements d'associés⁶⁵⁰ qui, eux, ne modifient pas forcément la ligne d'action décrétée et le leadership socio-juridique. Toutes proportions gardées, ces changements surviennent plutôt dans les SCI partenariales professionnelles car étroitement liés aux stratégies et aléas qui affectent la vie d'une entreprise et, ce faisant, de son patrimoine immobilier. Une étude plus poussée des archives sociétaires nous aurait peut-être amené à mieux cerner ce phénomène hautement dynamique et révélateur d'une logique (pré)méditée de l'ouverture aux énergies humaines et financières.

ATTITUDE STATUTAIRE, ATTITUDE TRANSACTIONNELLE : UNE OPPOSITION INDEPASSABLE ?

Les formes et la périodicité du recrutement, ainsi que les conditions d'accès au et d'exercice du pouvoir politique et gestionnaire impriment un cachet particulier aux groupes d'associés. En regardant de près comment ce pouvoir évolue, nous en déduisons que « *[ce] ne sont pas uniquement la petite taille et l'étroitesse relatives de la communauté, mais encore et surtout sa nuance individualiste qui correspond au nivellement des individus* »⁶⁵¹. Sans l'instruction de ces deux dimensions – comme sans celle des contextes et des systèmes de motifs qui les accouchent –, les SCI seraient ravalées au simple rang de méthodes juridiques, abstruses et dépersonnalisées, dépouillées d'une substance sociologique. Hormis dans quelques situations, où les pratiques et les représentations du pot commun, de l'équilibre socio-financier, des commutations partenariales et des échanges ouverts sont au cœur du montage, ce sont l'inégalité, les déséquilibres politiques et économiques, l'autorité ou l'obédience qui s'expriment le plus résolument. En se matérialisant par l'emploi de la

⁶⁵⁰ Une autre façon de s'en rendre compte est de reprendre les résultats issus du traitement de « BDSCL.XLS » : 37,7% des formalités sociétaires accomplies au RCS de Lyon concernent des cessions/donations de parts contre seulement 17% pour les changements de dirigeants. Cf. *supra*, chapitre 7, § 7.1, Tableau 42.

⁶⁵¹ Cf. Georg SIMMEL, *Sociologie*, « L'élargissement du groupe et le développement de l'individualité », *op. cit.*, p. 685-745.

technique sociétaire – technique arrimée à une notion juridique du contrat –, les *attitudes statutaires* prennent-elles définitivement le pas sur les *attitudes transactionnelles ou contractuelles* ? L'autorité et la soumission aux volontés et décisions d'un seul dissuadent-elles les débats d'idées et les négociations ? Y a-t-il une place pour eux et des juxtapositions sont-elles observables ? Ces questions sont larges mais nous y répondrons à notre manière, par interprétation⁶⁵², en espérant de ne pas trop choir dans la réponse de Normand.

Avant toutes choses, il importe de faire une triple mise au point. *Primo*, les images et usages de l'égalité, de la justice, de l'autorité et de la négociation et, partant, leurs objectivations financières (parts) et politiques (droits de vote ou décisions) diffèrent selon la nature des montages et les associés qui les composent. La SCI partenariale égalitaire représente toutes choses égales une sorte d'idéal-type groupal où les négociations et les justifications sont habituelles. Dans ce type de SCI, à l'inverse de ce qui se passe dans une SCI patrimoniale familiale et inégalitaire – idéal-type contraire –, « *il y a plus de comptes à rendre* » [Norbert] ; on ne peut pas manier le pouvoir et l'argent à sa guise, sans garde-fous, ni s'exposer à des remontrances. Le risque qui pointe alors est de voir « *une décroissance de l'individualisation du groupe aller de pair avec un accroissement de l'individualisation au sein du groupe* »⁶⁵³. En d'autres termes, l'excès individualiste d'un gérant-associé peut être fatal aux intérêts individuels des autres associés et à l'intérêt juridico-financier de leur collectivité. L'unité en prendrait un coup et le fossé entre les associés se creuserait. Cette réflexion s'applique aussi à certains montages regroupant de nombreux membres d'une famille étendue [Benoît] ou ceux d'une fratrie [Alain, Jean-Louis]. *Secundo*, une attitude statutaire, hiérarchique et autoritaire, n'induit pas systématiquement l'orchestration d'une stratégie distributive inégalitaire et la proscription ou la disparition des négociations. Tout comme une attitude transactionnelle, de son côté, ne conduit pas nécessairement à l'émergence d'une stratégie égalitaire intangible et à une impartiale démocratie. *Tertio*, enfin, il ne faut pas confondre la décision initiale de la constitution sociétaire – l'acceptation du projet – et les décisions ultérieures survenant au fil de la vie sociétaire ; ce sont deux champs bien distincts. La décision du déclenchement peut très bien être prise par une seule personne tandis que les décisions concernant par exemple des investissements postérieurs résulter d'une concertation. De même que, réciproquement, une décision prise

⁶⁵² Les enquêtés seraient peut-être les premiers surpris par notre analyse et ressentiraient peut-être aussi les choses autrement. C'est l'un des risques de la construction sociologique de l'objet.

⁶⁵³ Cf. Georg SIMMEL, *Sociologie, op. cit.*, p. 685-745.

par un gérant unipersonnel en situation puisse contraster avec une décision négociée du lancement du montage.

Pour éclairer une possible union entre ces deux grands types comportementaux, nous nous intéresserons surtout aux montages familiaux. Dans *L'esprit sociologique des lois*, Jacques Commaille déclare que l'économie des relations dans la sphère privée est marquée par des « *attentes de régulation contractuelle* », que « *les membres de l'institution familiale, devenus partenaires de l'entreprise familiale, établissent des relations non plus fondées par la hiérarchie, une répartition strictement différentielle des rôles, mais gérées dans le cadre d'une négociation permanente [...]* »⁶⁵⁴. Il ébauche à ce propos l'idée d'un « *gouvernement de la famille* ». Si nous ne nous détournons pas de son argumentaire général, notre enquête démontre en partie qu'en matière patrimoniale les négociations familiales ne naissent pas si facilement. Le traitement des questions patrimoniales et financières reste sensible, à plus forte raison quand le projet sociétaire est individualisé. Même l'association d'un ou plusieurs enfants à une SCI dans le cadre d'une transmission anticipée ne garantit pas une implication et la tenue de négociations et ce, même s'ils « *[ont] des pourcentages significatifs derrière* » [Avocat fiscaliste, PRAT 12]. Les enfants sont conviés au projet parce que leur père et/ou leur mère peuvent aussi trouver un intérêt fiscal personnel à cette mise en société et à cette dévolution ; nous l'avons d'ailleurs énoncé à plusieurs reprises dans ce travail. Nous sommes à deux doigts de tomber dans une situation de fiction collective et d'illusion contractuelle, idée provocatrice sur laquelle certains praticiens aiment s'appesantir, d'autres préfèrent « botter en touche » (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.3). Parmi les enquêtés, 7 n'ont pas à proprement parler recouru à des négociations ou des « marchandages » pour enclencher leur montage sociétaire [Roland, Serge, Martine, Etienne, Sandrine, Raymond, Norbert]. Etant donné qu'ils ont formulé en personne, ou assisté d'un praticien, le projet immobilier ou patrimonial initial, la position des conjoints et des enfants s'apparente à celle de « cocontractants fictifs », parfois tout juste avertis ou consultés, mais, plus sûrement, mis devant le fait accompli. Ils subissent le poids d'une « *influence majoritaire* »⁶⁵⁵, créatrice *de facto* d'une sorte d'illusion groupale ou contractuelle. En recevant peu de parts et donc pas ou presque de pouvoir politique, leurs moyens d'expression n'en sont que plus amputés. Cette allocation réduite des parts doublée d'une rédaction de clauses à leur désavantage retranche de la prise de parole et leur interdit une défection. Nous ne nous étonnerons guère que cette stratégie « arbitraire » – cette

⁶⁵⁴ Jacques COMMAILLE, *L'esprit sociologique des lois*, op. cit., p. 179.

⁶⁵⁵ Sur ce concept, cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, op. cit., 51 sq.

réciprocité limitée ou *pseudo-coopération*⁶⁵⁶ – les porte aussitôt à l’inaction ou à l’apathie gestionnaire. Au mieux, ils deviennent des *free-riders* qui, en se conformant aux décisions prises « en leur nom », légitiment le pouvoir en place, ce qui leur permettra peut-être d’en retirer un quelconque profit matériel et pourquoi pas, un jour, de se piquer au jeu. Au pire, leur sujétion les fait devenir des associés « silencieux » ou des *figurants*, sachant avec plus ou moins de lucidité ou de résignation que leur jugement ne sera, quoi qu’il arrive, ni écouté, ni entendu. Les arguments mis en avant par le parent ou le conjoint instigateur, même s’ils vont à l’encontre de leurs « droits », relèvent alors de la parole d’Evangile. Dans un cas comme dans l’autre, l’apathie apparaît comme un effet émergent de la confiance, authentique ou contrainte, qui est accordée au leader. D’aucuns peuvent d’ailleurs très bien croire que les enfants et/ou conjoints ne prendront pas la parole, n’ergoteront pas sur le projet, et signaleront ainsi leur allégeance ou leur loyauté à l’ordre établi – le respect d’une discipline –, parce qu’il en va de la cohésion et de la prospérité du groupe dans son ensemble. C’est du moins ce que nous inspire l’histoire de Sandrine, qui a vu son père constituer une SCI pour son frère et son épouse, les laissant « à quai » sa sœur et elle :

« [...] C’est une décision de mon père par rapport à mon frère. Donc on n’a pas à revenir dessus...

Enfin bon, si on respecte la parole des gens, on n’a pas à revenir sur cette décision-là, à dire :

« c’est pas juste, on n’a rien eu » [...] »

[Sandrine, PDP 26]

Q – Vous étiez d’accord sur le principe de la SCI ?

« Oui, oui. Si vous voulez, notre père ne nous a pas réellement demandé notre avis. C’est un bien qui était à eux, enfin à ma mère, et ils avaient pris cette décision. Bonne ou pas bonne... ils nous ont mis devant le fait accompli. Comme en plus on avait un père qui était dans les affaires et qui en général savait garder l’équilibre entre ses enfants, on n’avait pas à se soucier d’une spoliation quelconque »

R – Ce n’était pas son but de privilégier votre frère ?

« Pas du tout, la preuve. Sinon ma mère aurait fait une donation complète à son fils à ce moment-là, au lieu de faire une avance d’hoirie qui traîne encore depuis 15 ans... et qui peut durer encore un certain nombre d’années. »

[Sandrine, PDP 26]

⁶⁵⁶ Nous retrouvons, sous un angle différent, l’idée de *consensus de composition*, forgée par Raymond BOUDON. Cf. *supra*, chapitre 2, § 2.3.

Plus haut (*cf. supra*, § 10.1), nous avons émis l'hypothèse d'une conduite précipitaire du père, à tout le moins d'une règle de primogéniture. Même si Sandrine n'opine pas à notre relance, en précisant que son père n'était pas inique et que ses parents réunis n'auraient alors pas procédé à une avance d'hoirie, nous pressentons que la décision paternelle a davantage fait le bonheur matériel du fils que des filles, plus contribué à son épanouissement familial⁶⁵⁷. En outre, quand bien même elle s'entendait sa belle-sœur, celle-ci allait vivre dans une maison qui appartenait au départ à sa mère, donc un peu à elle, et dont elle s'attendait peut-être à hériter. Plus jeune, elle n'a eu d'autre choix que d'admettre sa stratégie, de respecter obséquieusement la parole d'un homme à la fois homme d'affaires, familier des techniques juridiques, et chef d'orchestre familial, salué pour cette double compétence.

Si nous pouvons présumer que quelques instigateurs se réjouissent d'une telle « abdication », car cela leur laisse les mains libres pour affirmer leur suprématie patrimoniale et familiale, d'autres s'interrogent cependant un peu plus. C'est notamment le cas de Serge, qui soulève la « gêne » que ses enfants ont ressentie face à la donation et à l'entrée consécutive dans la SCI, ou de Raymond qui regrette la « légèreté » des siens dans un contexte similaire⁶⁵⁸. L'embarras des deux fils de Serge explique leur apathie ; trentenaires, à peine sortis de la tutelle parentale, ils sont mal à l'aise avec un patrimoine qui ne leur appartient pas vraiment, qui n'est pas le fruit de leur travail et qui, surtout, ne leur permet pas de rompre tout à fait le cordon ombilical. Ils ne sont pas seulement apathiques en raison de leur désaffection pratique, mais aussi en réaction à cette hétéronomie parentale. S'ils ont accepté la donation et le montage sans faire de vague, en ne cherchant pas à transiger plus que ça, c'est pour ne pas décevoir un père enthousiaste et déterminé. L'indifférence des deux enfants de Raymond emprunte quant à elle un autre chemin. Quadragénaires, ayant de bonnes situations professionnelles, ses deux enfants semblent, selon lui, « distraits ». Il s'alarme un peu de cette *déresponsabilisation* qui à la saveur d'une *désolidarisation*. Il ne comprend pas que ceux-ci ne s'impliquent pas plus et soient même susceptibles de railler certains de ses projets d'agrandissement de la

⁶⁵⁷ Sans verser dans une psychologie de bas étage, nous pouvons dire que les silences et les circonlocutions qui ont émaillé l'entretien nous conduisent sur cette voie explicative. Ils sont le signe d'un malaise qui est autant le fait de la mort récente du père et du frère, des difficultés liées à la succession, que de cette stratégie paternelle qu'elle donne l'impression d'avoir acceptée par impuissance.

⁶⁵⁸ Ces deux exemples illustrent la différence notable qu'il existe entre *don effectif* et *don perçu*, et qu'une analyse des solidarités familiales ne peut oblitérer. Sur cette distinction, *cf. Claudine ATTIAS-DONFUT, « Le double circuit des transmissions », op. cit., p. 68 sq.*

propriété⁶⁵⁹. Puisqu'il a conçu ce montage pour eux, il apprécierait qu'ils lui rendent la pareille, qu'ils se souviennent qu'en tant que nus-propriétaires ils ont des obligations juridiques (*cf. infra*, § 10.3) et qu'il n'épargne pas ses efforts pour les satisfaire ; en effet, il a déjà fait deux dons manuels de plusieurs dizaines de milliers de francs à sa fille lorsqu'elle était dans le besoin, en procédure de divorce et sans activité, et offre régulièrement ses services d'ancien comptable à son fils chirurgien-dentiste pour la gestion de son cabinet libéral et de son patrimoine privé.

Nonobstant leur incontestable influence sur les décisions, 9 autres enquêtés évoquent par contre, en clair ou à demi-mot, des négociations plus ou moins importantes avec le conjoint et/ou les enfants. Négociations qui, dans le cas de Serge et de Raymond, auraient peut-être amoindri le trouble et le désintérêt de leur progéniture. Nous sortons ainsi du registre de la soumission à l'autorité et du *conformisme* rugueux pour atteindre celui de la discussion, de la régulation, de la *mise en conformité* [Didier, Jean-Claude, Rémi, Béatrice, Colette, Hélène, Pierre, Benoît]. Dans ces groupes familiaux et conjugaux, la prise de parole est approuvée parce qu'elle permet de juguler des tensions (*cf. infra*, chapitre 11) et, pour l'instigateur, d'éprouver son pouvoir. Le consensus est donc à cet égard recherché, ce qui tend d'une part à lui faire jouer la carte de la *diplomatie* et, de l'autre, à atténuer une « dérive aboulique ». L'inégalité capitalistique parfois pratiquée dans ces groupes n'a par ailleurs pas trop d'incidence sur une attitude transactionnelle qui avait déjà cours avant le montage et qui subsiste après, en dépit de la juridicisation des relations. A peu de choses près, ces groupes familiaux fonctionnent sur le mode, pour reprendre le langage de certains sociologues, de la « *famille-association* », voire de la « *famille-compagnonnage* », mais coupent avec celui de la « *famille-bastion* »⁶⁶⁰. En lieu et place d'une organisation relationnelle rigide, où prévaut un ordre des choses culturel ou bien un soi-disant intérêt commun relayé par un leader, on préfère une organisation plus souple où chacun fait valoir ses avis et ses différences, évalue le projet et l'opportunité du montage. L'unité groupale n'est pas une donnée ; elle se construit au rythme des échanges verbaux lors desquels on confronte ses besoins et ses désirs.

Jean-Claude, Hélène et Pierre n'ont pas pris de décision inopinée. Ils ont consulté leurs conjoints et leurs enfants avant de démarrer et de les intégrer. Écoutons d'abord le premier :

⁶⁵⁹ Lors de l'entretien, ils nous a réservé la primeur d'un futur projet d'aménagement d'une grange située au cœur de son domaine. Il nous a avoué qu'il n'osait pas trop en parler avec ses deux enfants de peur d'être retoqué.

⁶⁶⁰ *Cf.* Jean KELLERHALS, Marianne MODAK, Jean-François PERRIN, « Transactions sociales, cohésion de groupe et normes de justice » in Maurice BLANC, Textes réunis et présentés par, *Pour une sociologie de la transaction sociale*, *op. cit.*, p. 167-193.

Q – Comment votre femme et votre fille aînée ont-elles réagi au projet de la SCI ? Elles vous ont suivi sans difficulté ?

« Alors je crois que le débat a eu lieu sur la question de savoir si on investissait pour acheter des locaux, que ce soit sous forme de SCI ou achat direct, parce que j'aurai aussi pu l'acheter en nom propre et le louer à ma société. Ma femme n'a pas bien vu pourquoi je faisais une SCI, plutôt que d'acheter en direct. J'ai souhaité faire une SCI parce que, bien qu'il y ait des règles, des bilans à rendre, c'était pas les mêmes problèmes de succession. Et puis une de mes filles était dans le capital. Elles se sont rangées à mes arguments sur la SCI [...] Alors pour la deuxième SCI, en 89, ma femme a un peu tiqué. Pas sur le fait que je fasse une SCI mais sur le fait que je fasse un nouvel investissement aussi proche du précédent. Ce en quoi elle n'avait pas tort puisque ça n'a pas marché. Mais à l'époque, on avait des marchés, des projets ; ça me semblait cohérent. Donc elle s'est rangée... Autant, elle n'avait aucune réserve sur la première SCI, autant je n'en ai eu aucune sur celle qu'elle a faite avec les filles... avec mon accord. Je n'y suis pas mais on en a discuté. »

[Jean-Claude, PDP 20]

Jean-Claude fait bien état d'un débat et d'une discussion avec son épouse Hélène. Il reste attaché à une logique contractuelle qui exige d'emporter le consentement de celle-ci pour à la fois investir l'argent du ménage et monter une SCI dans laquelle elle aura des parts. Il ne la persuade qu'après l'avoir initiée aux avantages sociétaires. En outre, lorsqu'elle élabore sa propre SCI professionnelle de son côté, avec le soutien de la conseillère juridique de son mari, Hélène ne l'invite pas à la rejoindre. Elle lui expose ses arguments (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4), qu'il comprend d'autant mieux qu'il est lui-même un entrepreneur songeur face à sa retraite, sollicite son appui moral et requiert la participation de ses deux filles. C'est donc une mise à l'écart du conjoint sans en être une ; il s'agit avant tout d'un arrangement entre femmes : Hélène a besoin de cocontractants pour mettre en œuvre son projet individuel, expose à son tour les avantages sociétaires et agite la carotte de la transmission. Les filles ne sont pas prises de court ; elles ne suivent leur mère qu'après avoir pesé le pour et le contre. Hélène leur a laissé le choix ; même si elles sont un peu distantes au début, elles y trouveront un plus grand intérêt dans quelques années, quand elles auront une famille et peut-être besoin de revenus complémentaires.

Chez Pierre, la discussion se veut encore plus vivante puisque la donation-partage et le montage sociétaire envisagés incluent son épouse, ses trois enfants et, indirectement, leurs ménages respectifs. S'il s'est résolu au choix de la SCI après quelques hésitations, il lui a

fallu gagner l'accord des siens. Ce ne fut pas chose aisée en raison notamment des réserves d'une de ses filles, qui plus est cohabitante. Celle-ci lui fait savoir qu'elle n'est pas hostile au principe de la donation – elle l'en remercie même – mais qu'elle aurait préféré une donation en pleine propriété des parts affectées, plus en phase avec son désir de devenir une « vraie » propriétaire (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.2). Déchiré entre cette insatisfaction et les conseils de son notaire, Pierre trouve deux alliés de poids en la personne de son fils, cadre bancaire, et d'un de ses gendres, agent d'assurances. Connaissant bien la SCI de par leurs métiers, les deux hommes souscrivent à l'intention de Pierre et à la préconisation notariale. Ils pensent au demeurant que les situations professionnelles des membres de la fratrie ne sont pas encore assez stabilisées, que leurs enfants sont très jeunes, et qu'une donation en pleine propriété obérerait leurs budgets familiaux. Mieux vaut donc attendre quelques années pour faire le point et éventuellement réviser le montage. Leur analyse arrive à « déculpabiliser » Pierre et à convaincre la fille aînée du bien-fondé du montage. Elle s'y résout moins par conviction que par un réalisme contextuel : elle n'est pas toute seule dans l'opération et, sans profession, seul son mari travaillant, avec quatre enfants, elle ne peut se permettre de grever son budget d'une taxe foncière élevée et de fortes dépenses d'entretien domanial en son nom⁶⁶¹ ; elle devra s'armer de patience.

10.3 Reflets d'une dévolution patrimoniale « scénarisée »

Pour fermer ce chapitre sur l'organisation socio-juridique des groupes d'associés, nous allons nous pencher sur l'un de ses principaux ferments théoriques et pratiques : la dévolution patrimoniale. Nous venons d'en discourir dans les deux sections précédentes en abordant d'une part le rôle des interrelations ou des interdépendances sociétaires familiales et conjugales et, d'autre part, le problème de l'agencement des pouvoirs dans les groupes et les montages qui ont une culture et une vocation plus ou moins solidariste. Elle constitue aussi, plus profondément, l'une des toiles de fond de la plupart des chapitres précédents. L'objectif ici est de prolonger la parenthèse sur les situations familiales, de creuser l'analyse de l'influence des normes dévolutives sur les relations entre associés familiaux ou quasi familiaux.

⁶⁶¹ Selon Jean-Pierre BOUTINET, tout projet admet un *rejet*. L'exclusion des parts affectées au profit de la donation-partage de parts démembrées de SCI en est une preuve. Mais ce rejet peut être soit « *momentané* », soit « *différé* ». Dans le cas présent, il est momentané puisque la fille aînée, sans se renier sur le fond, se met en conformité avec l'avis général. Cf. Jean-Pierre BOUTINET, *Psychologie des conduites à projet*, op. cit., p. 88-89.

En saisissant la majorité des porteurs de parts enquêtés comme des « acteurs stratégiques » ou des acteurs à projets (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.2 et 2.3), force est de remarquer que le droit soutient leurs intentions dévolutives. Les principes selon lesquels les parts de capital sont alloties et les clauses statutaires aménagées augurent d'une congruence entre organisation et *scénarisation*. La transmission d'un bien immobilier ne se départit jamais tout à fait d'un processus parallèle de socialisation ou d'apprentissage des règles nécessaires à sa gestion, ni, signe d'une rationalisation, de l'élaboration d'un agenda ou d'un calendrier. Ceci nous exhorte à ne pas considérer la dévolution patrimoniale uniquement dans son sens juridique légal, comme une dévolution matérielle ; elle est aussi une dévolution technique (savoirs et savoir-faire), politique (passation de pouvoir décisionnel ou gestionnaire), normative et axiologique (valeurs, éthique).

La polysémie est de rigueur et rend raison d'un *utilitarisme familial* ambiant⁶⁶². Au-delà, elle suggère l'acuité de la dimension éducative des pratiques⁶⁶³. La socialisation peut s'effectuer sur plusieurs générations, être directe ou indirecte, travestir une « conversion » – *a fortiori* quand, par exemple, les parents tentent de convertir leurs enfants à la SCI après qu'eux mêmes aient été convertis par des praticiens ou d'autres canaux⁶⁶⁴. Nous conviendrons pourtant moins d'une reproduction que d'une production. De plus, son déroulement peut mettre au jour des *attitudes différenciatrices* – ne pas intégrer certains enfants ou proches – qui sont le corrélat soit de stratégies parentales, soit de contraintes légales, soit, encore, des deux. « *Quand les parents ont un projet, les enfants ont un destin* »⁶⁶⁵. Certainement, mais un destin qui, pour parfaire l'assertion sartrienne, se réalise sous plusieurs conditions, la formulation du seul projet ne suffisant pas : qualité du message éducatif et des interactions familiales, représentation positive de la dévolution patrimoniale,

⁶⁶² Sur la question de l'utilitarisme familial, *cf.* Francis GODARD, *La famille, affaire de générations*, *op. cit.*, p. 31. Pour l'auteur, un acteur familial peut être défini comme un *Self-Reliant Actor*, c'est-à-dire comme « un agent capable de négocier et renégocier des contrats en famille », ce que nous avons en même temps confirmé et infirmé *supra*. Et d'ajouter p. 153 que « [la] socialisation de l'enfant est surdéterminée par les anticipations rationnelles [des parents] en matière de répartition des investissements personnels ».

⁶⁶³ *Cf.* Jean KELLERHALS, Claire MONTANDON, *Les stratégies éducatives des familles. Milieu social, dynamique familiale et éducation des pré-adolescents*, Neuchâtel-Paris, Delachaux & Niestlé, « Approches Pédagogiques et Psychologiques », 1991, p. 14, 15, 31 et 33. Pour eux, l'éducation est un « processus d'influence identifiable par ses stratégies (formes et contenus de la socialisation) et par la division du travail qu'il implique (dans et hors la famille) ». Les parents disposent ainsi que 4 grandes techniques d'influence qui sont : *le contrôle, la motivation, la moralisation et la relation*. Si leurs analyses s'appliquent aux pré-adolescents, nous pouvons nous les approprier pour évoquer le cas d'enfants plus âgés et même adultes. La socialisation n'est pas un processus figé et n'est pas réservée à une catégorie.

⁶⁶⁴ *Ibid.* Parmi les 4 composantes du processus éducatifs qu'ils désignent figurent, aux côtés des objectifs parentaux, des techniques pédagogiques employées, des rôles éducatifs assignés, la *coordination entre les agents éducatifs*. Si les parents relaient l'argumentaire d'un praticien, la socialisation est *interposée*. Nous retombons sur le processus du *Two Step Flow of Communication* déjà présenté *supra*, § 10.2.

⁶⁶⁵ Jean-Paul SARTRE paraphrasant PLATON, cité par Jean-Pierre BOUTINET, *Psychologie des conduites à projet*, *op. cit.*, p. 88.

reconnaissance de celle-ci comme un tremplin social, sentiment d'être un acteur familial – un véritable associé, *homo pro se* – et non pas une « marionnette ». En superposant des cas concrets et des cas simulés, passons en revue quelques reflets de cette dévolution « scénarisée ».

SE DESSAISIR MAIS PAS A N' IMPORTE QUELS PRIX

De nombreux sociologues, économistes et juristes s'accordent à dire que le dessaisissement patrimonial en direction des enfants est de plus en plus hâtif ; ce qui ne signifie pas pour autant qu'il est bâclé. Soit les parents associent très tôt leurs enfants dans des montages simples, en leur octroyant un certain quota de parts et/ou en leur en cédant d'autres au fur et à mesure ; soit ils se fixent sur une donation-partage de droits sociétaires démembrés. En comparaison des premiers, ces montages démembrés demeurent statistiquement marginaux. Cela étant dit, leur pratique s'inscrit aussi dans une dynamique pertinente de défiscalisation⁶⁶⁶. Depuis la loi de finances pour 1992, amendée par celle 1996, les parents donateurs bénéficient d'un précieux abattement décennal. Tous les 10 ans en effet, ils peuvent donner jusqu'à 300 000 francs en franchise d'impôt. De la sorte, ils établissent à leur tour un calendrier ou un *échelonnement temporel* de leur transmission, ce qui les autorise à « *garder la maîtrise du devenir de leurs enfants ou de leurs petits-enfants* » [Conseiller en gestion de patrimoine, PRAT 24]. Ils se dessaisissent mais pas à n'importe quel prix, le premier prix étant fiscal ou réglementaire. Ils veulent bien mettre en route la dévolution, concrétiser leur générosité, mais il faut que cela leur rapporte quelque argent. Le deuxième prix qu'ils ne désirent pas toujours payer est de nature plus « organisationnelle », ou politique, et peut être analysé d'un point de vue socio-anthropologique. Selon certains spécialistes de la question du don, le geste dévolutif instituerait une différence et une inégalité de statut entre le donateur et le donataire⁶⁶⁷. Cette différence et cette inégalité statutaires affleurent assez clairement dans les montages familiaux étudiés sous les traits d'un déséquilibre capitalistique et/ou politique. Les parents donnent des parts, celles-ci ouvrant droit à une fraction des résultats, mais s'arrangent pour conserver le contrôle sociétaire, celui-ci n'étant en réalité qu'un reflet du contrôle qu'ils pratiquent sur le groupe familial. Outre le fait qu'ils puissent, en jonglant avec des règles

⁶⁶⁶ Dans les montages simples, rappelons que la défiscalisation s'organise en partie autour des cessions de parts et des droits d'enregistrement relatifs auxquels elles sont soumises.

⁶⁶⁷ Cf. Maurice GODELIER, *L'énigme du don*, op. cit., p. 21.

d'unanimité ou de majorité absolue, voire renforcée, « cadenasser » la SCI, c'est-à-dire empêcher que les enfants sortent ou que des étrangers entrent (*cf. infra*), d'autres leviers juridiques sont à leur disposition ; le tout entretient l'équivoque sur l'essence de leur geste, mais moins sur la rationalité de leur attitude « altruiste-égoïste ».

Le choix d'une *cogérance parentale* ou d'une *gérance non associée* participe de ces expédients. Etienne, ainsi que Pascal projette de le faire de son côté dans un futur proche (*cf. supra*, § 10.2), gère une SCI dans laquelle seuls sont fils et sa fille majeurs sont associés à 50/50. L'abandon du pouvoir économique matérialise certes le processus de dessaisissement, mais la confiscation de ce pouvoir lui permet de protéger le patrimoine d'une éventuelle déprédation, de jouer son rôle à la fois d'*éducateur* et de *surveillant*. Jacques, lui, formalise sa stratégie d'une autre façon. Cogérant avec son épouse dans sa deuxième SCI, il en détient 44 des 100 parts, son épouse 43 et ses trois enfants une chacun. S'il aspire à passer le flambeau petit à petit, il a pris ses précautions. En lisant les statuts de sa SCI, nous sommes tombé sur une clause particulière qu'il n'a pas mentionnée lors de l'entretien : « *Si l'un des deux gérants décède, il est remplacé par le plus âgé après eux. En cas de décès d'un des gérants associés, les parts sociales du de cujus reviennent au conjoint survivant* ». A travers cette clause, la contradiction du dessaisissement ressurgit. Si son épouse ou Jacques décède brutalement, leur fils aîné prendra la relève politique tandis que les parts reviendront au conjoint survivant. Dans l'esprit de Jacques, l'accès à la cogérance valorise la transmission patrimoniale et œuvre en faveur d'une transition. Toutefois, le fait que l'un des deux parents puisse récolter les parts de l'autre retarde encore un peu plus l'échéance d'une passation définitive des pouvoirs. La clause en question enfreint la norme successorale explicite, faisant que, légalement, ce sont les enfants qui doivent hériter des parts.

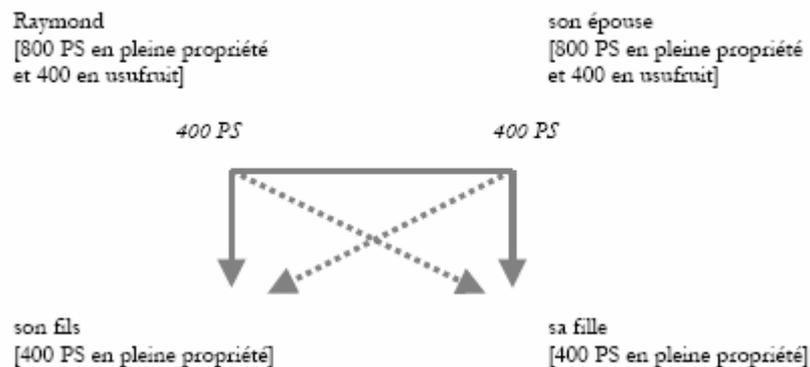
Bien qu'il n'ait pas été mobilisés par les enquêtés, deux autres dispositifs peuvent être mis en avant : le recours au *droit de vote plural* ou à la *voix prépondérante*⁶⁶⁸. Ils servent la cause de parents obnubilés par le contrôle et illustrent le lien qui existe entre transmission différée, scénarisation et ingénierie sociétaire. Par principe, le droit de vote reste proportionnel au nombre de parts détenues. Une habile rédaction statutaire peut y déroger, rapprochant ainsi le fonctionnement des SCI de celui des sociétés de capitaux. Nous pouvons donc trouver un droit de vote double à l'issue d'un certain délai, voire triple,

⁶⁶⁸ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle, op. cit.*, p. 327. Les auteurs du rapport indiquent que cette technique est largement répandue dans les pays scandinaves mais qu'elle reste très encadrée en France pour ce qui concerne notamment les sociétés commerciales.

quadruple, quintuple à l'expiration de nouveaux délais, un droit de vote plural attribué aux parents instigateurs, etc. De même, les statuts peuvent attribuer une voix prépondérante à l'un des deux parents en cas de partage des voix ou d'indécisions durables. Autrement dit, même si les associés ne peuvent jamais être totalement privés de leur droit d'expression⁶⁶⁹, celui-ci peut être écorné par des parents qui ont parfois du mal à se débarrasser de leur autorité et à négocier leur « dépossession ». Il semblera plus cohérent et raisonnable à un parent de voir son conjoint le remplacer au pied levé plutôt que ses enfants jugés inexpérimentés, toujours trop « tendres » pour jouir d'un patrimoine important. La hiérarchie a la vie dure !

Revenons aux montages démembrés. Nous avons vu dans la section précédente que des arrangements conventionnels étaient concevables. Lorsque, grâce à son notaire, Raymond a amorcé la donation-partage des droits démembrés de la SCI contenant sa propriété de Dommartin [Figure 13], il a immédiatement su que lui et son épouse auraient des droits et des obligations juridiques précises. En préparant les statuts, le notaire lui a annoncé qu'en tant qu'usufruitiers, ils auraient un droit d'usage ou un droit d'habitation qui, tout en étant temporaire, n'en resterait pas moins viager. Il a également appelé leur attention sur le fait que leurs deux enfants seraient les propriétaires et eux, en quelque sorte, des locataires « à vie ». D'où l'obligation légale de prendre à leur charge toutes les réparations d'entretien (article 605 du Code Civil) et les charges financières afférentes à la jouissance (article 608).

Figure 13 – La donation-partage des droits démembrés de la SCI de Raymond



⁶⁶⁹ *Ibid.* Les notaires mettent en garde sur cette pratique : « Son utilisation doit être modérée. En effet, le déséquilibre créé par un recours excessif ou injustifié au droit de vote multiple pourrait être attaqué sur les fondements généraux du droit des sociétés (*affectio societatis*). Il ne serait pas possible, par exemple, de supprimer le droit de vote à un associé en pleine propriété. » Pour les SCI, la jurisprudence pose des limites comportementales.

Si la passivité de ses enfants agace Raymond, il essaye d'y remédier. Tout en leur exposant sa stratégie de dessaisissement différé, il leur retransmet le contenu d'un contrat qui intime aux nus-proprétaires le devoir d'effectuer les grosses réparations indispensables à la conservation domaniale (article 605) et de contribuer aux dettes contractées à cet effet (article 612). Les gros travaux n'ont pas encore eu lieu, mais ne sauraient tarder. Afin de devancer leur apathie, il aurait pu, en faisant insérer une clause dérogatoire, raffermir cette contrainte. S'il s'en est abstenu, c'est pour s'abstraire d'une éventuelle division familiale et donner à ses enfants une chance de se reprendre. Mais en l'état, leur *opinio juris* faiblit. Il leur répète juste que contributions morale, financière et juridique se chevauchent. L'avenir pourrait – là, nous spéculons – l'inciter à durcir le ton, à adopter cette clause, et ne plus faire fi des lazzis dont ses projets sont l'objet. Il se languit d'un revirement, soit de moins de négligence et de plus de légalisme – une *gratitude formelle*.

« C'EST PAS DU PAPIER BIDON ! ». TRANSMISSION, MERITE ET COLLABORATION

Ce genre de regrets dissimule un phénomène sociologique de premier ordre, déjà visité dans le chapitre précédent : *l'adéquation contextualisée des logiques du don et du donnant-donnant*. Nous inférons qu'au vu de l'importance de certains enjeux patrimoniaux et de leur niveau d'attente, des parents souhaitent une collaboration accrue de leurs enfants et entonnent pour l'occasion un refrain méritocratique. Donner d'accord, mais à condition de faire ses preuves, de passer des épreuves. Pascal énonce tout haut ce que d'autres parents se contentent de penser tout bas :

« [...] Quand j'ai créé les SCI, ils avaient des parts dans certaines. Ils ont amené le capital demandé, ils ont amené des cautions... enfin, ils ont tout amené. Attention, ils sont partenaires ! Je veux dire que c'est pas du papier bidon. Mon fils aîné qui travaille au Conseil d'Etat a mis sa griffe. Il a des revenus qui sont quand même pas mal pour un jeune qui démarre. Il a engagé le risque de se faire saisir ses salaires s'il y avait un pépin. Ce sont des fonceurs ! Mon amie, c'est pareil. Elle vient de passer un DESS en GRH et elle a un poste important avec un bon salaire. On a fait un partenariat. Comme je vous le dis, c'est pas un partenariat bidon ou du papier bidon. Moi je donne tout mais je veux que d'un autre côté, ils assument les risques. »

[Pascal, PDP 24]

Ses enfants, mais également sa jeune amie de l'époque, se comportent comme de véritables partenaires d'affaires. En apportant des fonds personnels, en se portant cautions pour les emprunts bancaires, ils prennent des risques que Pascal apprécie à leur juste valeur. Quoiqu'il juge cela normal, étant donné qu'ils vont retirer un profit de l'opération et qu'il leur offre ses compétences et sa présence, il leur sait gré de leur adhésion à cette éthique des affaires. « *Ce sont des fonceurs !* ». Par leur double implication financière et juridique – la signature fait alors sens –, ils s'opposent à beaucoup d'enfants *associés fantoches* ou, pour le paraphraser, « *bidons* ». Il fait plus autorité qu'il joue de son autorité. Nous pouvons pour le coup nous aventurer à penser que la nomination à la gérance de son aîné est autant un avant-goût de la passation de pouvoir qu'une *récompense*. Plus généralement, c'est la transmission qui a cette vocation. Ses enfants ne l'ont pas lâché, lui ont maintenu leur confiance, alors que ses problèmes judiciaires avaient fait vaciller son mariage et son groupe familial. Il est un peu sur le chemin de la rédemption. S'il transfère son patrimoine, c'est aussi parce qu'il *croit* en eux, plus qu'en toute autre association (*cf. supra*, § 10.1). Ainsi accorde-t-il une grande importance au diplôme et à la situation socioprofessionnelle – son fils aîné est titulaire d'un MBA et travaille au Conseil d'Etat, son amie d'un DESS et a depuis peu intégré le service des ressources humaines de *Carrefour*⁶⁷⁰. L'un et l'autre sont à ses yeux les critères d'une aptitude qu'il convient d'étalonner et de roder par une association sociétaire équitable.

Une autre idée nous vient à l'esprit à propos de l'attente parentale du contre-don, assurance d'une réussite de la dévolution patrimoniale. Quand un enfant comme l'aîné de Pascal participe en partenaire à un montage, il engage son *honneur* d'associé. Constitutif d'une identité d'associé-acteur, cet honneur devient « *le symbole immatériel de la cohésion du groupe* » familial⁶⁷¹. L'honneur est une vertu qui se situe aux confins de la prescription juridique et l'impératif catégorique. Plus précisément, il est la garantie d'une conduite convenable qui transcende l'union des exigences juridiques et morales. En regardant ses enfants, et dans une moindre mesure son amie, comme des partenaires ou des investisseurs à part entière, Pascal attend d'eux qu'ils soient à la hauteur de son geste et du défi

⁶⁷⁰ Pour Francis GODARD, l'école est progressivement devenue la référence dans tous les milieux sociaux, le diplôme relevant d'un système de légitimation connu de tous. *Cf. La famille, une affaire de générations, op. cit.*, p. 115 *sq.* Il précise que « *les voies de la mobilité sociale passent par le diplôme et nécessitent des mobilisations familiales très précoces qui impliquent des anticipations de long terme* ». C'est en cela que certains enquêtés comme Rémi n'associent pas de suite leurs enfants à des montages sociétaires. Ils préfèrent d'abord investir dans leur cursus scolaire. Une fois qu'ils auront décroché leur diplôme, la question sera reconsidérée.

⁶⁷¹ Nous reprenons les propositions de Georg SIMMEL pour notre analyse. *Cf., Sociologie, op. cit.*, p. 518 *sq.*

« professionnel » de la gestion patrimoniale immobilière. La représentation positive de l'honneur nourrira leur implication et leur attachement de manière continue.

EDUQUER , RESPONSABILISER...

Il semble donc que l'implication des enfants et/ou la réduction de l'apathie procèdent autant d'un sursaut utilitariste des intéressés que d'un apprentissage réussi des règles juridico-financières et d'un adroit rappel de certains principes moraux. Education et responsabilisation font chorus. Pour parvenir à leurs fins, des parents peuvent jouer les « professeurs », peu ou prou empathiques, ou bien organiser la socialisation en profitant de la liberté rédactionnelle que le droit objectif leur concède. Le choix de cette seconde solution démontre que la frontière entre technique pédagogique et technique juridique est des plus minces. A ce titre, certains juristes proposent sans ambages de rédiger des clauses spécifiques obligeant les enfants à assister aux assemblées générales, à s'investir dans la gestion, à cofinancer les réparations immobilières, etc.⁶⁷².

Le rite sociétaire peut dans ce contexte être apparenté à un *rite d'initiation* ou à un *rite de passage*. En étant rapidement initié au protocole sociétaire, au cérémonial « démocratique » de l'assemblée, et au mode opératoire gestionnaire, c'est comme si les enfants, surtout quand ils sont mineurs, commençaient à ouvrir la porte d'un univers patrimonial-financier jusque-là réservé aux adultes. En somme, en conquérant le statut d'un associé impliqué, l'enfant est un peu considéré comme un adulte (responsable). Quand bien même la nomination à la gérance d'un enfant peut référer à « l'emploi fictif », elle s'inscrit aussi dans ce processus de responsabilisation.

« *Apprendre à raisonner* » [Robert], tel est le maître-mot des parents qui, enchantés par la SCI, veulent en dispenser les principaux préceptes ou donner la leçon [Alain, Didier, Etienne, Rémi, Pascal, Solange, Stéphanie, Sylvain]. Et d'ailleurs, en enseignant une méthodologie, un savoir-faire ou des astuces sociétaires – d'après nous tout aussi importants que la transmission matérielle –, il s'agit pour eux d'instruire leur progéniture sur la symbolique de la transmission patrimoniale et les heureux effets politiques et financiers de son anticipation.

« Actuellement je voudrais me débarrasser de toutes mes parts. Bon par contre, je garderai toujours l'usufruit, c'est-à-dire les revenus. Mais les nues-propriétés, je vais toutes les donner, il n'y

⁶⁷² Cf. Thierry ANDRIER, *Guide pratique des sociétés civiles immobilières*, op. cit., p. 55.

en a plus rien à faire. De toute façon, on va tous crever les uns après les autres et je suis le premier sur la liste maintenant dans la famille puisque mes parents et ma tante sont morts. Ma mère avait finalement très bien compris le système et mes grands-parents eux aussi. En fin de compte, les biens, il ne faut pas les... Je ne suis pas juif mais j'aime bien le rabbin qui passe tous les dimanches matins à la télé. Il a eu une expression qui m'a frappée : il a dit qu'il n'avait jamais vu dans un enterrement un coffre-fort pleurer (sic) (rires). Et c'est vrai, quand vous êtes mort, c'est pas pour vous : « Jouissez ! Ce n'est pas pour vous mais pour le suivant, puis le suivant » [...] »
[Robert, PDP 12]

« [...] Ce qui est bien avec la SCI, c'est que maintenant mes enfants sont plus ou moins formés à ce genre de raisonnement. Ils ont très bien compris... parce qu'au début, ils disaient : « qu'est-ce qu'il fabrique notre père ? ». Maintenant, ils se rendent compte que ça rapporte. »
[Robert, PDP 12]

Disons que Robert entretient un rapport rationnel à la mort. Le premier extrait en témoigne, elle ne doit pas, du fait de son inéluctabilité, être un sujet tabou. Plus finement, Robert, tout comme Pierre, exalte l'intuition de ses ascendants ; ce sont eux qui depuis quelques générations ont impulsé la dynamique. Ils n'ont pas voulu attendre le moment fatidique pour léguer, sachant que cela coûterait cher et que des tensions intra-familiales pourraient survenir. En fin de compte, Robert est de ces parents qui passent le témoin en moralisant et en motivant, mais aussi en s'appuyant, à l'instar de Pascal, sur une sorte d'interactivité familiale, faisant que les enfants peuvent être conduits à poser des questions, à partager leurs difficultés d'interprétation, à afficher sans retenue leur intérêt croissant :

Q – Vos enfants s'y intéressent ? Ils cherchent à savoir comment ça marche ?

« Ils me font confiance. Ils disent : « Bon ben c'est lui qui mène la barque, il sait où il en est. S'il achète, c'est qu'il a bien calculé son coup ». Bon partant du principe qu'en dehors de mon malheureux dépôt de bilan, où j'étais clair dans cette affaire, parce que je n'ai pas eu d'ennuis avec l'administrateur judiciaire... Et en plus, avant de déposer, je sortais d'un contrôle fiscal approfondi qui s'est révélé blanc ; je veux dire que je n'ai pas été enquiqué. Donc ça veut dire que quand même pendant 20 ans, j'ai mené mes affaires à peu près rondo. Les enfants, adolescents à cette époque, ont vu comment ça se passait. Ils me font confiance, ce qui est bien. Souvent, j'ai l'aîné, de par son master à Sup de Co et sa profession actuelle, qui me pose des questions pour savoir où on en est, ce qui est tout à fait normal. »

[Pascal, PDP 24]

Il ne fait guère de doute que cette socialisation juridico-financière des enfants prend une tonalité différente selon qu'ils sont mineurs ou majeurs, à charge ou autonomes, motivés ou atones, et selon ce que la loi autorise de faire. Pour Etienne, la jeunesse de ses enfants, mineurs à l'époque de ses premiers montages, ne constitue pas en soi un obstacle participatif. Certes leur partenariat est nul, seul Etienne dirigeant la manœuvre et finançant les investissements et abondant les comptes, mais leur présence capitalistique atteste d'une socialisation précoce. A l'opposé, d'autres parents, plus nombreux, paraissent la percevoir comme un frein ou un inconvénient qui renvoie à un questionnement sur le degré de maturité de leur progéniture et sur les contraintes juridiques qui pèsent sur eux en cas de sollicitation d'un mineur. En outre, l'absence des enfants mineurs d'un montage familial doit être recherchée dans le ou les motifs originels, « égoïstes », qui ont animés les parents : défiscalisation, enrichissement conjugal, protection du conjoint survivant, etc., et dans le souci de ne pas leur faire courir des risques financiers inutiles tant qu'ils sont jeunes – nous pensons bien sûr aux risques inhérents au crédit bancaire et au manque de mansuétude des créanciers.

Pour Jacques, Jean-Claude et surtout Sylvain, le problème s'est posé mais a été vite résolu. La loi n'interdit aucunement à un mineur d'être associé de SCI et ce, en dépit du fait qu'ils soient indéfiniment tenus des dettes sociétaires. Cependant, les risques encourus nécessitent l'intervention du juge des Tutelles pour la participation de l'enfant mineur, l'administration légale ou l'accord des deux parents n'y changeant rien⁶⁷³. Sylvain met par exemple l'accent sur la difficulté d'obtenir du juge des Tutelles un avis favorable et diligent pour la réalisation d'une opération immobilière. Il reproche au magistrat un raisonnement trop administratif et trop rigide, défiant l'essence même d'un montage voué à répondre à des opportunités marchandes. Son jugement n'irait pas dans le sens de la préservation et de la fructification des intérêts patrimoniaux du mineur et donc du groupe d'associés⁶⁷⁴.

La perspective d'un interventionnisme public supplémentaire les décourage. D'aucuns comme Jacques préfèrent ainsi attendre que leurs enfants atteignent l'âge de la majorité. Pourtant, l'habileté rédactionnelle des praticiens peut quelquefois leur apporter les moyens

⁶⁷³ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle*, op. cit., p. 333-334.

⁶⁷⁴ L'histoire de Sandrine peut nous éclairer sur cet interventionnisme mal vécu. Quand son frère décède en 1994, elle se retrouve seule avec sa sœur dans la SCI. Alors âgé d'une dizaine d'années, son neveu – le fils de son frère – hérite des parts de son défunt père. Dès cet instant, le juge des Tutelles fait son apparition puisque mineur, il n'est pas jugé apte à gérer son héritage. Afin de payer les frais de succession, le magistrat précipite la vente de la maison si chère aux yeux de l'enquêtée. Sa représentation de la justice devient rapidement négative. Elle fustige tout un ensemble de choses : lourdeur administrative, lenteur des décisions, mauvaise compréhension de la situation des familles, réglementation « à outrance », suivi trop régulier (examens probatoires), attitude suspicieuse à l'égard des proches de l'enfant, refus de voir les administrateurs légaux prendre des risques financiers dans la gestion du capital placé de l'enfant.

de parer à une ingérence administrative qui refroidit leur projet de solidarité familiale et, dans leur esprit, nuit à leur liberté chérie. Des clauses statutaires peuvent de ce fait indiquer qu'en cas de passif, les mineurs ne seront responsables qu'à hauteur de leurs apports, « *l'excédent de passif étant imputé exclusivement sur les parts des associés majeurs* » ; que le gérant ne pourra souscrire d'emprunt au nom de la SCI qu'après s'être assuré « *de la renonciation de la banque à poursuivre les associés mineurs* »⁶⁷⁵. Les parents qui désireraient vraiment transmettre et socialiser sans pour autant profiter de leur supériorité parentale, et se voir un jour réprouver leur « diktat », peuvent encore faire usage d'un autre dispositif juridique : *la promesse de porte-fort*⁶⁷⁶. Définie par l'article 1120 du Code Civil, elle est une convention qui permet aux parents, voulant monter une SCI avec leurs enfants mineurs, de donner la possibilité à ces derniers de *ratifier ultérieurement* les engagements d'apports souscrits en leur nom. Les enfants pour qui ils *se portent fort* sont juridiquement des tiers à l'acte conclu sans leur consentement. Aussi, les enfants ne deviennent vraiment associés qu'après cette ratification, c'est-à-dire une fois passé le cap de la majorité. Lorsque l'engagement est ratifié, les parts sont supposées souscrites dès l'origine du montage ; la ratification présente donc un caractère rétroactif.

Aucun des enquêtés n'a mobilisé cette technique ; peut-être parce qu'ils ne la connaissaient pas, peut-être parce que ce truchement conventionnel aurait « offenser » leur autorité de parents souverains, maîtres de l'éducation de leurs enfants, et décideurs à leur place. D'un certain point de vue, l'usage de cette convention s'accommoderait plus avec des conduites propres aux familles « associationnistes », à l'intérieur desquelles les enfants sont de réels sujets, où leur droit à la parole est plus que toléré et où on joue le jeu de la négociation et de l'équité ; il médiatise une socialisation « en douceur » et *arbitrée*. De manière générale, quand des parents montent une SCI entre eux, sans leurs enfants, ceux-ci ne sont jamais écartés très longtemps. Sauf dans le cas de Colette, où l'isolement des enfants demeure irrévocable, des couples pronocent le souhait de voir leurs enfants les rejoindre *quand* eux, parents, l'auront décidé [Christine et Paul, Didier]. Ils dressent l'agenda et intervertissent l'ordre des motifs de constitution dans leur grille, la solidarité intergénérationnelle devenant plus importante que l'individualisme de départ (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4)⁶⁷⁷. Le temps

⁶⁷⁵ Les notaires soulignent l'intérêt de ces clauses pour la bonne et simple raison que l'endettement direct de la SCI est l'opération qui expose le plus sensiblement les mineurs au risque de passif. Dans le cas où la banque accepte cet aménagement conventionnel, elle demande en règle générale en contrepartie une caution solidaire des associés majeurs. *Cf.* 96^{ème} Congrès des Notaires, *Le patrimoine au XXI^e siècle*, *op. cit.*, p. 334.

⁶⁷⁶ *Cf. Le Particulier*, *op. cit.*, p. 43.

⁶⁷⁷ Agé de 44 ans lors de l'entretien, Didier, père de 3 fils de 20, 17 et 15 ans, a jusqu'à 65 ans pour organiser une donation des parts à leur attention avec une réduction des droits de 35%. S'il donne après, il ne bénéficiera que d'une réduction de 25%. Bien qu'il ait vingt ans devant lui pour transmettre, il compte s'y

qu'ils passent entre adultes, ils le prennent quand même pour avertir leurs enfants sur l'évolution des biens immobiliers et sur une fiscalité estimée coercitive. L'apprentissage se fait à « petits pas », par paliers.

... SURVEILLER , ECARTER

Quand on traite des questions d'éducation et de responsabilisation, on n'est jamais très éloigné de celle du contrôle, de la surveillance et de l'inspection, voire de l'ostracisme. Un peu comme si la confiance des parents envers leurs enfants n'était pas pleine, alors même que, paradoxalement, elle se situe au cœur du recrutement (*cf. supra*, § 10.1). Nous avons à cet égard interprété le choix d'une cogérance ou d'une gérance non associée comme une forme de synthèse entre technique éducative et technique de surveillance. La conservation du pouvoir politique et l'attribution d'un faible nombre de parts aident le fondateur d'un montage à prévenir abus et dérapages gestionnaires, si ce n'est à doucher certaines lubies et impudences. Si Charles a désigné son fils cogérant, c'est indubitablement pour préparer l'avenir. Ses deux frères, prêtre et invalide de guerre, célibataires sans enfants, ne se sont pas opposés à l'entrée de leur neveu dans la SCI. Il ne représente pas à vrai dire, avec ses 5 parts sur 14 505, un danger ou une force revendicative. Ils ont même approuvé sa nomination pour une raison qui touche à la perpétuation d'un patrimoine familial ancien. N'ayant pas de descendance, ils se sont reportés sur leur frère aîné et son fils cadet. Mais, s'il se tient près de son fils, c'est aussi, peut-être, qu'il craint qu'une trop grande individualisation de ses intérêts économiques et politiques ne produise une mauvaise gestion du patrimoine et, plus grave, un relâchement du lien familial⁶⁷⁸. Tant qu'il sera vivant, il sera un garde-fou et travaillera à maintenir la solidarité formelle d'intérêts créée pour défendre le patrimoine et la cohésion familiale.

Avec Richard, nous découvrons une autre facette de la surveillance qui a rapport avec la responsabilisation. Evoquer le cas de Richard au beau milieu d'une analyse des relations familiales n'est pas si déplacé que cela dans la mesure où d'une part la relation avec ses associés professionnels est quasi fraternelle et, d'autre part, la tactique adoptée peut convenir à des groupes d'associés purement familiaux :

prendre avant, quand tous ses enfants auront intégré l'enseignement supérieur – son aîné est déjà inscrit à l'ECAM de Lyon.

⁶⁷⁸ Nous empruntons l'idée à Georg SIMMEL, *Philosophie de l'argent*, *op. cit.*, p. 612. Nous reviendrons là-dessus dans le dernier chapitre.

« On vient de créer une nouvelle SCI et comme j'ai beaucoup de travail, parce que je gère beaucoup d'autres choses, j'ai passé la main à une autre personne qui avait tendance à se détacher un petit peu. Ça fait trop longtemps qu'il fait de l'assistance technique chez un client. Donc on a souhaité lui redonner un peu le goût de s'occuper d'autre chose que de ce client-là. »

R – C'est un moyen de le ramener un peu...

« ...Oui, d'essayer de le ré-impliquer un petit peu et puis de le voir plus souvent dans nos locaux. Pour garder le contact parce qu'il y a un noyau dur et que ce noyau dur reste intéressé et puisse se voir suffisamment souvent pour participer aux décisions stratégiques ; que ça ne soit pas quelqu'un qui se sente écarté et qu'on ne sente pas quelqu'un qui s'écarte si vous voulez. »

[Richard, PDP 28]

La nomination à la gérance de son associé fait partie des nominations prévoyantes (cf. *supra*, § 10.2). Lorsqu'il parle de le « ré-impliquer », il ne veut pas que ses occupations sur le terrain le détachent du groupe. L'aventure collective et la bonne marche de l'entreprise en essuieraient alors les conséquences. La nomination à un poste clé, à responsabilités, sonne comme une *promotion* et comme un hommage à leur histoire commune ; et celle-ci ne peut s'interrompre parce qu'on n'a pas tout tenté pour accomplir son devoir d'ami partenaire et pour conjurer le sentiment d'une disqualification ou d'une mise à distance. Il y a de l'affection dans ce geste.

Loin de Richard donc l'idée d'écarter son associé du champ décisionnel. D'autres porteurs de parts en font par contre une ligne d'action concrète. Nous avons révélé que pour préserver leur pouvoir, ils accaparaient la gérance et/ou un maximum de parts de capital. Quelles que soient les méthodes mobilisées, un certain sens de la prophylaxie et une culture de la fermeture les guident dans leurs pratiques de l'isolement. Intégrer le champ de la gestion patrimoniale et des décisions qui y président n'est pas donné à tout le monde. Nous en pointerons deux manifestations : *la séparation des membres familiaux par alliance* et le *legs sélectif scénarisé*.

En premier lieu, ainsi que nous l'a déclaré un praticien interrogé [PRAT 8], nombre de familles se méfient des « *pièces rapportées* ». Brus et gendres leur apparaissent, *ceteris paribus*, comme des menaces pour l'intégrité de leur groupe primaire, si ce n'est des spoliateurs. Nous reviendrons dans le dernier chapitre sur une anecdote savoureuse narrée par un praticien. Par exemple, quand nous avons demandé à Françoise et à Henri pourquoi leur belle-fille n'était pas entrée dans la SCI, leur moue synchronisée a suffi à nous aviser sur la délicatesse de la question. Malgré nos tentatives pour en savoir plus, ils sont restés

très vagues. Ils nous ont simplement fait comprendre qu'ils avaient élaboré ce montage avec et pour leur fils unique, les sentiments filiaux étant plus forts que tout. Instinct de survie groupal ? Rien n'est moins sûr. Pour Etienne et Pascal, la méfiance existe aussi mais n'interdit pas la réalisation de montages sociétaires. En cela, ils bravent un peu la casuistique familialiste et l'argumentaire juridique de quelques praticiens plus idéalistes qu'ingénus (*cf. supra*, chapitre 9, § 9.1). Divorcés ou en instance de divorce, ayant, sans se remarier, refait leur vie avec une autre femme, ils refusent le mélange des genres. Leurs enfants et leurs concubines ne figurent jamais dans la même SCI ; les risques de discorde sont grands, surtout si leurs enfants souffrent de la séparation parentale et « méprisent » une « étrangère » qui ne pourra jamais se substituer à leur mère.

Quelquefois cependant, ces « étrangers » sont moins repoussés qu'invités. L'invitation sociétaire d'un gendre ou d'une bru peut procéder d'une espèce d'*entrisme*, au sens politique du terme. Elle peut en effet être composée par les parents comme une technique d'influence d'un enfant récalcitrant ou détaché des enjeux patrimoniaux ; ils comptent sur la présence du conjoint pour le galvaniser, le repêcher. Elle peut aussi authentifier la réussite du processus d'intégration familial ; les beaux-enfants ont prouvé leur valeur et leur probité, passé le test, et font partie intégrante de la famille. Sylvain n'a pas seulement nommé sa belle-fille à la gérance en raison du statut socioprofessionnel de son fils (*cf. supra*, § 10.2). Il l'a fait non seulement parce qu'ils ne sont pas mariés, et qu'en tant que concubins la SCI est des plus intéressantes – de plus, son fils ne goûte pas aux tâches administratives *a contrario* de sa bru –, mais aussi parce qu'il a appris à lui faire confiance. Ce crédit a même poussé Sylvain à lui donner des parts d'une SCI qu'il a constituée six ans plus tard avec son fils, son épouse et un oncle de cette dernière pour l'acquisition d'un autre bien immobilier à Lyon.

En second lieu, l'entrée de certains enfants dans une SCI, qui relève pour partie de la donation, donne à voir une version remaniée du *legs stratégique*. Pour des économistes de l'héritage et des successions, ce type de legs signe l'existence d'un modèle « égoïste ». Les parents manipulent l'héritage pour en faire une espèce de sanction positive ou bien l'objet d'une *compétition* entre enfants. Dans le premier cas, ils identifient la dévolution patrimoniale à un mode de paiement ou une rétribution pour des services rendus par leurs enfants ; dans le second, elle traduit, dans ses modalités, leur volonté de monter les enfants entre eux afin de générer plus d'attention à leur égard et d'implication vis-à-vis de la

gestion patrimoniale⁶⁷⁹. Le partage des biens, *via* l'octroi gratuit et sélectif de parts, s'adosse à des pratiques inégalitaires qui sont surtout le lot des « riches »⁶⁸⁰. Bien qu'elle puisse présenter un coût prohibitif en matière de tensions familiales (*cf. infra*, chapitre 11) – un ou plusieurs « chouchous » sont désignés –, les parents s'appliquent à juridiciser cette norme culturelle et stratégique du *divide ut impera*. Un exercice du pouvoir en amont. Nos entretiens ne nous ont pas permis de repérer de telles pratiques, sauf peut-être, encore qu'ils s'en dédisent, dans le cas de Sandrine (*cf. supra*, § 10.2) et de Charles. Ce dernier a sollicité son fils cadet pour entrer dans la SCI au détriment de sa fille aînée. Celle-ci n'a pourtant pas été mécontentée puisqu'il lui a donné en pleine-propriété un autre de ses biens immobiliers lyonnais. Un dédommagement ? Qu'il nous soit toutefois autorisé de conjecturer que Charles, descendant d'une lignée aristocratique, ait vu dans son fils, porteur de son nom et vecteur de la cognation, le candidat naturel pour subvenir à la pérennité d'un immeuble, prestigieux emblème de l'histoire familiale.

Pour enrichir notre exposé, nous ferons état de deux simulations comportementales ou cas d'école, extraits d'une revue de vulgarisation juridique, et relatifs à une transmission *post mortem*⁶⁸¹ :

133) Par la constitution sociétaire, et moyennant compensation financière, certains héritiers ne peuvent revendiquer leur droit sur le patrimoine apporté. Soit Monsieur Durand, veuf et propriétaire d'un immeuble de 800 000 francs, qu'il habite avec sa fille depuis le décès de son épouse. Bien qu'il ait deux fils, il désire que sa fille devienne propriétaire de l'immeuble après son décès ou, à tout le moins en garde la jouissance. Il monte une SCI dans laquelle il apporte l'immeuble en nue-propriété, la valeur supposée de celle-ci étant de 600 000 francs ; sa fille, qui a des revenus, apporte, elle, 120 000 francs en espèces. Ainsi, 720 parts – 600 au père et 120 à la fille – de 1 000 francs sont créées. Au décès de Monsieur Durand, à défaut de dispositions testamentaires, ses 600 parts seront dévolues à trois enfants à égalité et la SCI continuera avec eux. Vu qu'elle n'aura que 320 parts sur les 720, sa fille n'aura pas la majorité. Monsieur Durand rédigera ou fera rédiger les statuts de telle sorte à ce que ses fils n'entreront dans la SCI qu'en vertu d'un agrément préalable. Si la sœur s'entend bien avec l'un de ses frères, elle pourra l'agréer et refuser l'autre ; elle devra par contre lui racheter ses parts pour devenir majoritaire (520 parts).

134) Par la constitution sociétaire, certains héritiers peuvent être avantagés et d'autres, tout en honorant ce que la loi leur accorde, être privés de pouvoir réel sur les biens. Au décès de

⁶⁷⁹ Cf. Luc ARRONDEL, « L'approche économique de l'héritage : modèle et tests », *op. cit.*

⁶⁸⁰ Cf. Luc ARRONDEL., Anne LAFERRERE, « Les partages inégaux de successions entre frères et sœurs », *Economie et statistique*, n° 256, juillet-août 1992, p. 29-42.

⁶⁸¹ Cf. *Le Particulier*, *op. cit.*, p. 23-24.

Monsieur Durand, ses parts sont équitablement réparties entre ses trois enfants et sa fille se retrouve minoritaire. Pour échapper à cette situation, qui met à mal son scénario précipitaire, il peut de son vivant lui consentir une donation de parts dans la limite de la quotité disponible – *i.e.* la part dont il dispose librement. Ici, en l'occurrence, elle correspond au quart de ses biens. S'il ne possède pas d'autres biens, il pourra donner à sa fille 150 parts (un quart de 600), chacun de ses trois enfants recevant ensuite le reliquat (450 parts réparties entre eux). Au décès de Monsieur Durand, sa fille détiendra ses 120 parts depuis l'origine, plus 150 parts données et 150 parts recueillies dans la succession de son père et représentant sa part de réserve, soit un total de 420 parts ; si bien qu'elle deviendra, par ce subterfuge, majoritaire. Le même résultat peut être obtenu d'une autre façon si Monsieur Durand ne choisit plus une donation de son vivant, mais un legs à sa fille de parts lui conférant, toujours dans la limite de la réserve héréditaire, la majorité.

JEUX DE PARTS ET TRANSITIONS FIDEICOMMISSAIRES

Ces deux simulations et modélisations nous ramènent du côté des jeux arithmétiques et des jeux de parts. Un dernier moyen de se persuader de la force de ces jeux et des gains retirés est de revenir sur les « tours » proposés par trois enquêtés en particulier : Patrick, Stéphanie et Solange. Dans la première section, nous avons dit que Stéphanie et Patrick avaient mobilisé le soutien de leurs parents et de leurs amis pour inaugurer leurs montages. Mais ce soutien de personnes de confiance n'a pas été conçu de leur part comme un soutien éternel. Patrick savait dès le début de l'aventure qu'il rachèterait les parts de ses associés au moment opportun, une fois le crédit-bail amorti. Après tout, il s'est toujours agi de son projet professionnel. Stéphanie ne réfléchit pas autrement car elle n'imagine pas un instant voir ses parents s'agripper à leurs parts de capital. Eux non plus d'ailleurs. C'est un projet conjugal, celui d'une autonomisation résidentielle ; les parents jouent simplement leur rôle. Tout porte à croire qu'ils s'effaceront une fois le remboursement de l'emprunt échu, soit dans au moins 15 ans, ce qui est long mais nécessaire au vu des exigences bancaires. Solange, quant à elle, développe, par l'entremise du mécanisme des cessions de parts, une tactique plus axée sur la dévolution patrimoniale. Son projet résidentiel est aussi quelque part celui de ses enfants :

« [...] Alors les cessions de parts, il faut les faire au début du crédit ; il ne faut pas les faire quand le bien est entièrement payé parce qu'après la valeur de la SCI, c'est la valeur du bien. Donc les droits d'enregistrement sont proportionnels à la valeur des parts. Moi j'ai remonté une SCI avec un capital

de 2 000 francs pour acheter l'appartement ou je vais habiter. J'ai mis ma patronne comme associée et elle va faire des cessions de parts d'ici cinq ans au profit d'un de mes enfants »
[Solange, PDP 32]

Elle a mûri une transmission clés en main dans laquelle sa patronne, devenue au fil du temps une amie, occupe une position singulière. Alors que dans un montage précédent, les proches recrutés avaient concouru à la récupération d'un appartement et s'étaient par la suite désistés au profit des trois enfants de Solange, dans celui-ci, elle planifie d'entrée l'effacement. Dans cinq ans, ses enfants devraient arriver dans la SCI en rachetant les parts de sa patronne ; le calendrier est, sauf fortune contraire, bouclé. Nous pouvons dès lors identifier sa patronne à une sorte d'*agent fidéicommissaire ou fiduciaire*. Indiquons qu'en droit patrimonial, le *fidéicommiss* désigne une disposition testamentaire héritée du droit romain, selon laquelle une personne reçoit une chose – un legs confié à sa bonne foi – qu'elle doit transmettre à une autre⁶⁸² ; c'est un contrat juridique *sui generis*. Or, ici, les deux femmes n'ont pas passé un contrat de fiducie, l'effacement résultant d'un contrat éminemment tacite ou moral.

De jure, sa patronne n'est pas une *héritière fiduciaire*, chargée d'un fidéicommiss. Elle a financé ses parts, prévoit de les vendre et trouve aussi un intérêt fiscal personnel au montage. Pourtant, dans les faits, et même si Solange n'a pas rédigé un testament, nous nous rapprochons un peu de ce système dans le sens où elle a été sollicitée pour assurer une transition. Elle s'en ira lorsque la SCI aura trouvé son rythme de croisière, lorsque les crédits seront soldés et, enfin, lorsque les enfants auront été formés. Elle ne leur remettra pas gratuitement les parts, mais fixera, en accord avec Solange, par *serment*, un montant symbolique, quasi gratuit. La SCI présente à ce titre tous les traits d'une parade légale. Dans son article 896, le Code Civil prohibe en effet les substitutions fidéicommissaires ayant trait aux legs ou donations, si celles-ci ont pour objet une quotité de la succession ou des biens individualisés. Finissons-en là car nous flirtons trop avec le discours juridique et cela risquerait de dénaturer notre propos.

⁶⁸² Le fidéicommiss offre de nombreux points de ressemblance avec la technique anglo-saxonne du *trust*, technique que certains juristes libéraux aimeraient voir apparaître dans l'arsenal juridico-patrimonial français. Selon l'article 2 de la Convention de La Haye de 1985, le *trust* « vise les relations juridiques créées par une personne (le constituant ou le settlor), par un acte entre vifs ou à cause de mort, lorsque les biens ont été placés, sous le contrôle d'un trustee dans l'intérêt d'un bénéficiaire ou dans un but déterminé ». Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *op. cit.*, p. 356 sq. Il s'agit donc d'un système à 3 acteurs. Pour ce qui concerne Solange, si nous transposons les termes, elle serait le *settlor*, sa patronne le *trustee* et ses enfants les bénéficiaires.

10.4 Conclusion

Toutes les dimensions du problème de la structuration socio-juridique des groupes d'associés n'ont pas été explorées dans ce chapitre. Nous avons pris le parti d'en ausculter quelques unes, influencés que nous avons été par les raisonnements, les logiques et les pratiques, plus ou moins exprès, de nos enquêtés. Le manque d'éléments nous a conduit à recourir à des simulations ou des cas d'école puisés dans la littérature juridique et parfois récupérés par des praticiens. La recherche d'un équilibre entre discours sociologique et discours juridico-économique ne s'avère pas des plus commodes, les deux n'offrant pas une vision identique du paradigme utilitariste. Sans dénigrer ses postulats, nous avons essayé de jeter un regard transversal. Les porteurs de parts ont d'indiscutables intérêts à utiliser le contrat sociétaire mais ceux-ci s'expliquent aussi par leurs systèmes de valeurs et de croyances, par leurs appartenances socio-culturelles et leurs vécus relationnels.

L'examen des clauses statutaires demeure une entrée pertinente. Les porteurs de parts soucieux de garder et d'améliorer leur pouvoir patrimonial et groupal, qui plus est doués d'une bonne conscience juridique, ont intérêt à se pencher dessus avec minutie. Pour autant, ces clauses contractuelles s'érigent moins comme des règles universelles que comme un instrument au service d'un projet, d'une stratégie, de représentations politiques données, que ceux-ci soient individuels ou collectifs. Leur description et leur analyse nous a permis de renouer le lien entre sociation et communalisation, de mettre en relief les conditions d'une légalisation d'attitudes hiérarchiques et autoritaires ou bien transactionnelles et démocratiques.

Le recrutement d'associés idoines s'appuie sur une certaine idée de la confiance, de l'ordre établi ou encore sur des contraintes situationnelles relativement fortes. En d'autres termes, le casting peut être naturel ou forcé, mais reste presque toujours à l'initiative d'un porteur de parts-*réalisateur*, proclamé ou auto-proclamé leader du groupe. L'inégalité capitaliste de la plupart des montages rend ainsi raison d'une individualisation projective et ce, même si la solidarité constitue souvent un vecteur et une modalité de leur usage. Ligne monarchique et « paternalisme » peuvent concorder. Conjuguée à une fine rédaction des statuts, l'organisation du recrutement étaye cette vaste entreprise de légitimation.

Ceci nous a invité à présupposer, puis à démontrer, l'existence d'une fiction collective et d'une illusion contractuelle. Plus qu'une discussion de l'épistémologie juridique, nous y avons vu une façon d'interroger les aspects et les contextes d'une monopolisation et de manipulations économiques et politiques, qui nous ont tant frappées durant l'enquête. Cette

appropriation ne s'incarne pas uniquement dans la décision initiale du montage ; elle se vérifie également dans les décisions qui gouvernent la vie de la SCI et, partant, du patrimoine immobilier. Les modes d'exercice de la gérance et de consultation des associés en font foi et peuvent officialiser un culte, plus ou moins bien admis, du plébiscite. Elle justifie en outre le processus de « territorialisation » des tâches gestionnaires.

En dehors des associés *free riders* qui pensent profiter un jour de l'influence qu'ils subissent maintenant, d'autres – enfants et/ou conjoints par exemple – ne semblent pas capter pas le sens ou n'y adhèrent simplement pas. Nous avons alors toutes les chances de les voir se grimer en associés fantoches, apathiques ou silencieux – des *figurants* – à la prise de parole, moralement et juridiquement, circonscrite. Leur indifférence est de surcroît consolidée par les dispositions juridiques prises à cet effet. Certains meneurs en sont surpris et s'en plaignent, alors qu'ils en sont, peu ou prou consciemment, à l'origine ; d'autres se chargent de prévenir une indigence participative en socialisant et en responsabilisant des associés qui défaillissent ou pourraient défaillir. D'aucuns enfin pratiquent la négociation ou la jouent au mérite en confiant des responsabilités ou en donnant des parts. Les éthiques de l'engagement et les modes incitatifs sont par conséquent très variés.

L'inaction peut laisser la place à l'action lorsque, en fin de compte, les associés « enchaînés » ne supportent plus une domination qu'ils revisitent comme un abus, une injustice, voire une illégalité. La prise de parole change de couleur et vire au rouge. Des tensions émergent et mènent à des crises dont la gravité dépend des enjeux financiers et relationnels. Pour achever notre recherche, nous allons justement traiter de ces dynamiques conflictuelles.

Chapitre 11. « Turbulences » contractuelles. Des forces et limites des normes sociétaires dans la gestion des crises d'associés

« Dès l'aurore, dis-toi d'avance : je rencontrerai un indiscret, un insolent, un fourbe, un envieux, un égoïste [...] »

Marc Aurèle, Pensées [II, 1]

« A vouloir trop bien faire, on aboutit souvent au pire »

Proverbe chinois

« Le profit de l'un est le dommage de l'autre »

Montaigne, *Les Essais* [I, 22]

« [La SCI], c'est un outil merveilleux... à condition que les gens s'entendent » [Notaire, PRAT 5]. Alors que bon nombre de praticiens conçoivent la SCI comme un mode rationnel d'anticipation des crises d'associés, sans jamais aborder textuellement la question des conflits ouverts, ou usant à cette fin de circonlocutions prudentes, d'autres, à l'image de ce notaire, admettent plus volontiers que la machine sociétaire puisse se gripper de temps à autre et autopsier avec plus ou moins de jubilation le jeu des manigances individuelles. Ils confirment ainsi le propos de l'un de nos enquêtés, Norbert, fin technicien au demeurant, pour qui « [la] plupart des problèmes dans les SCI sont des problèmes purement humains ».

Nous rencontrons un clivage où, grossièrement, une maîtrise théorique et technique – *scientifique* mais parfois « aveuglante » – des montages s'opposerait à une connaissance empirique des mœurs des porteurs de parts-clients et de la détérioration de leurs relations. Mais le débat ne se pose pas bien entendu de manière aussi sommaire, ne serait-ce parce que beaucoup de praticiens opèrent à la charnière de l'abstrait et du concret. Quand ils sont soigneux, la rédaction statutaire les portent du côté de la *construction scénaristique*. Les statuts sont de fait pensés comme un système d'attentes (socio-contractuelles) qui *fixe* des espérances et des aspirations (des destins), certes réversibles dans le temps, ainsi que des modes d'adaptation à de possibles changements d'humeur dans les groupes d'associés ; des blocages ou des « expulsions » peuvent être sciemment prévus et/ou orchestrés. Soit, dans un cadre homéostatique, ils cherchent à protéger un bien de sa traversée du temps et des générations, et donc d'une gestion future peut-être désordonnée, soit ils s'attachent aux personnes en imaginant des hypothèses de combinaisons interpersonnelles plus ou moins probables : coalitions, cliques, triades, dyades, foyers contestataires, etc. Même si cette deuxième approche reste des plus aléatoires, car spéculative et supposant, chez le scénariste, une sagacité qui confinerait presque à la « divination », les praticiens créent en simulant ou en anticipant des processus d'évolution possibles à partir d'une situation sociale donnée (*cf. supra*, chapitres 8, § 8.1 et 9, § 9.1).

Dès lors, qu'ils y aient été formés ou bien confrontés sur le terrain, les praticiens vivent avec le conflit ou, mieux, avec une certaine représentation du conflit. « [...] *Le droit, ça sert à régler les conflits ou plutôt à prévoir qu'il n'y en aient pas* » [Directeur de l'ingénierie patrimoniale dans une banque généraliste, PRAT 36]. Dans ce chapitre, il s'agit par conséquent de voir quelle est la place du désordre dans un univers où tout semble de l'extérieur « réglé comme du papier à musique » (*cf. supra*, chapitre 10), quels sont les effets secondaires et/ou pervers d'une entente scénarisée, juridicisée, pour ne pas dire fabriquée. Nous partons du principe que le droit sociétaire – l'organisation statutaire –, malgré la souplesse d'action qu'il peut offrir, peut être à l'origine de troubles quelquefois insurmontables et que le fait de « forcer » les personnes à s'entendre demeure un challenge audacieux. Le proverbe chinois placé en exergue dévoilerait en l'occurrence toute sa valeur et la SCI deviendrait, pour ceux qui s'y empêtrent, une véritable boîte de Pandore.

Sous leurs différentes déclinaisons théoriques, la sociologie et l'anthropologie juridiques accordent une large part à la question du conflit⁶⁸³. Plus précisément, le conflit dériverait soit d'une absence de droit, soit d'une impuissance de celui-ci – *i.e.* une rationalisation formelle en décalage avec la réalité empirique –, soit, enfin, de la concurrence d'ordres juridiques rivaux⁶⁸⁴. Si nous remontons jusqu'à Max Weber et Georg Simmel, nous notons, sans trop entrer dans le détail, que le premier envisage le conflit comme un irrespect du règlement convenu mettant fin à la socialisation sociétaire ou *sociation*⁶⁸⁵ tandis que le second, peut être un peu plus optimiste, y voit un mode de régulation et d'équilibre social, facteur d'invention de normes et de règles communes aux deux parties en cause⁶⁸⁶.

⁶⁸³ Cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines*, *op. cit.*, p. 176 : « *L'étude du conflit offre le plus souvent au sociologue et à l'anthropologue des questions juridiques l'occasion d'un terrain de recherche des configurations normatives structurant une société qui sont, elles, son véritable objet. Il s'agit d'un objet véritablement foisonnant, puisque les normes qu'il s'efforce de repérer parmi les réponses apportées aux situations de crise vont des lois formelles aux simples habitudes, des règles explicitement énoncées comme telles aux coutumes du sens commun et aux schèmes culturels. Aussi, l'on ne sera pas étonné, lorsque l'un d'entre eux décortique le traitement extra-juridictionnel des différends dans un ou plusieurs contextes, qu'il privilégie ce que les processus observables ont à voir avec les principes de l'ordre social en vigueur dans le groupe étudié [...]* ». Il ajoute, p. 173, que l'évitement du conflit a été et est encore une « *voie très féconde pour la recherche sociologique* ».

⁶⁸⁴ Cf. Julien FREUND, *Sociologie du conflit*, Paris, PUF, « La politique éclatée », 1983, p. 330 *sq.* Louis ASSIER-ANDRIEU déclare quant à lui que le conflit « *peut aussi bien être considéré comme l'échec du droit que comme sa source la plus universelle et la plus dynamique* », *op. cit.*, p. 164. Séduisante ambivalence !

⁶⁸⁵ Cf. Max WEBER, *Essais sur la théorie de la science*, *op. cit.*, p. 326 *sq.* Socialisation sociétaire ou, pour ce qui nous préoccupe ici, *processus de scénarisation des relations juridico-patrimoniales*.

⁶⁸⁶ Cf. Georg SIMMEL, *Le conflit*, *op. cit.*, p. 26. « *[Nous] opposer nous donne le sentiment de ne pas être complètement écrasé dans cette relation, cela permet à notre force de s'affirmer consciemment, donnant ainsi une vie et une réciprocité à des situations auxquelles nous nous serions soustraits à tout prix sans ce correctif* ». En cela, plus près de nous, la théorie simmélienne semble avoir inspirée les théories systémiques de Talcott PARSONS et de Niklas LÜHMANN, ainsi que toute une partie de la sociologie juridique actuelle. Un anthropologue de la trempe de Karl LLEWELLYN attribue également une valeur créative au conflit, considérant l'action revendicative comme un facteur de création et de renouvellement social. « *Chaque revendication, chaque tension, chaque conflit recèle une faculté d'ordre et d'harmonie. L'addition des pressions divergentes socialement exercées en direction d'objectifs variés au sein d'une matrice sociale*

Si nous adhérons à l'idée que le conflit puisse dans les faits jeter les bases de nouvelles relations, décriper des situations de crise et permettre une affirmation identitaire, nous pensons qu'il peut aussi susciter une extrapolation des différends et un éclatement du groupe⁶⁸⁷. « *Le conflit n'est pas le produit objectif d'une situation, bien que les circonstances puissent avoir un poids considérable, mais il est la conséquence de la volonté subjective de personnes, de groupes ou de collectivités qui cherchent à briser la résistance qu'autrui oppose à leurs intentions ou à leur projet* »⁶⁸⁸. En plus de notre identification des conflits sociétaires ou contractuels à des conflits organiques, nous conjecturons d'une part que les conflits entre associés éclaboussent la vie sociétaire et, réciproquement, que les tensions sociétaires sapent, plus ou moins directement, la vie groupale. Bien qu'elle soit censée œuvrer à leur aplanissement, la formalisation contractuelle est parfois inefficace pour parer à des crises groupales qui lui sont antérieures. Nous parlerons alors d'*incubation conflictuelle*.

Ce chapitre nous redonnera donc l'occasion de discuter de l'impuissance du droit sociétaire et de la confrontation d'ordres juridiques rivaux (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.1, 7.2 et 7.3).

Puisque le droit, coutumier et/ou légal, pénètre la vie de nos enquêtés, nous ne traiterons pas des conflits relatifs à une absence du droit. Avant de rentrer dans le vif du sujet, nous tenons à préciser deux choses :

135) Tout d'abord, le domaine de la conflictualité recouvre des réalités très différentes. Il importe de distinguer les petites chicanes ou chamailleries d'agitations plus graves, allant de la *crise*⁶⁸⁹ au choc frontal ou au conflit brutal, en bref des discordes légères, passagères, et des mésintelligences plus profondes conduisant à un délitement des interrelations et à une inévitable judiciarisation. C'est pourquoi nous avons choisi le terme de *turbulence* pour définir des « indispositions » relationnelles dont la magnitude varie en fonction des ambiances, des périodes et des histoires collectives, des systèmes de valeurs observables, de la taille des espaces d'expression individuelle. Lorsque par exemple les tribunaux sont sollicités pour trancher un différend entre associés, leur *opinio juris* prend une autre ampleur mais la

constitue le véritable théâtre des activités juridiques d'un groupe [...] ». Sur ce point et un développement de la pensée de Karl LLEWELLYN, cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines*, op. cit., 65-69.

⁶⁸⁷ Il y a des « *conflits productifs* », caractérisés par de longues séquences de communication, une flexibilité des positions, et des « *conflits destructifs* », marqués par de longues périodes d'escalade, une rigidité des positions et un évitement des solutions. Cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, op. cit., p. 92.

⁶⁸⁸ Cf. Julien FREUND, *Sociologie du conflit*, op. cit., p. 304.

⁶⁸⁹ *Ibid.*, p. 312-314. « *Le conflit diffère de la crise qui est un processus lent rompant avec la situation jusqu'alors connue et reconnue [...], une dissolution continue et graduelle des formes traditionnelles accompagnée d'une perturbation de l'équilibre existant* ». La crise est un « *symptôme d'une transition entre un ancien état de stabilité relative et la quête d'un nouvel équilibre* ».

résiliation contractuelle – avec ou sans préavis – est consommée ; la négociation, la concertation et la conciliation ont fait long feu.

136) Ensuite, dans le même prolongement analytique, nous proposons le concept d'*échiquier sociétaire*. Cristallisant une configuration politique et économique interpersonnelle précise, la SCI apparaît comme un lieu où peuvent s'affronter, au fil du temps, des intérêts individuels. Certains associés réproouvent le pouvoir ou le leadership exercé par l'un d'entre eux. Ils forment des « camps », c'est-à-dire des contre-groupes ou des contre-pouvoirs, dont la force de conviction et d'action entraîne au mieux des recompositions stratégiques, au pire des « schismes ». Dans les deux de cas de figure, la résilience du groupe est mise à l'épreuve, la domination individuelle paraissant aux « contrariés » bien souvent usurpée. Les passes d'armes entre associés illustrent quelque part une transition entre inaction et action⁶⁹⁰ ; des associés jusque-là sous l'éteignoir sortent de leur torpeur parce que leurs intérêts sont menacés. Cette prise de conscience a parfois beau être tardive, elle n'en reste pas moins efficiente. Ainsi en va-t-il des montages familiaux de type égoïste/altruiste dans lesquels le geste de donner revient à « *décider sans décider* »⁶⁹¹, cette indécision s'avérant au final germe de troubles (cf. *supra*, chapitre 2, § 2.3). Dans ce contexte d'affrontement des volontés, de renversement des croyances établies, le retournement de la léthargie en protestation relève, ainsi que nous le qualifions, du (*r*)*éveil identitaire* – (*r*)*éveil* dont la force est proportionnelle au sentiment d'injustice, d'inégalité ou d'iniquité éprouvé.

En mettant en parallèle histoires d'enquêtés, histoires racontées par des praticiens, références jurisprudentielles et simulations comportementales, notre propos cherchera à comprendre ces « *paradoxes de la proximité* »⁶⁹² et à démontrer que les conflits sont, tour à tour ou à la fois, des « *conflits de personnes* », « *de contenu* » et « *de procédure* »⁶⁹³. Dans une première section, nous déplierons l'éventail des solutions normatives offertes aux porteurs de parts pour prévenir ou résoudre les incertitudes relationnelles [§ 11.1]. Plus que

⁶⁹⁰ Cf. Guy BAJOIT, « Exit, voice, loyalty... and apathy. Les réactions individuelles au mécontentement », *op. cit.* Pour l'auteur, il convient de déterminer quand, comment et pourquoi les apathiques passent à l'action. Ce chapitre répondra en partie à cette triple question.

⁶⁹¹ Nous reprenons la formule de Luc ARRONDEL et André MASSON, cf. « Les transferts entre générations. L'État, le marché et les familles », *Futuribles*, n° 247, novembre 1999, p. 5-40.

⁶⁹² Si Georg SIMMEL l'applique à la famille, nous pouvons mobiliser cette belle locution pour la très grande majorité des groupes d'associés. Cf. *Le conflit*, *op. cit.*, p. 85 : « *L'hostilité purement personnelle, née de l'antipathie entre les caractères, va assez à l'encontre du principe de paix, sans lequel la famille ne pourrait exister à long terme ; mais pourtant ce sont les liens étroits de la vie en commun, la solidarité économique et sociale, l'unité présumée, qui est une sorte de violence faite aux individus – tout cela est particulièrement propice à des frictions, des tensions, des oppositions [...]* ».

⁶⁹³ Cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, *op. cit.*, p. 92-93. Les deux auteurs désignent les « *conflits de contenu* » comme des conflits issus de différences d'opinions concernant les informations, points de vue ou les contenus de la tâche du groupe ; les « *conflits de personnes* » comme des conflits liés aux aspects émotionnels des relations interpersonnelles, à savoir à des vexations subies ou à des attaques personnelles ; les « *conflits de procédure* » comme des conflits découlant de positions divergentes au sujet du *modus operandi* du groupe. Ils déclarent que les conflits de contenu peuvent être gérés par un rappel des procédures, c'est-à-dire des règles élaborées pour organiser la vie groupale.

de faire un catalogue, il s'agira de regarder quelle est la place réservée aux solutions légales et aux tactiques infra-juridiques mises en œuvre par les porteurs de parts-acteurs. Pour ce faire, nous nous arrêterons notamment sur l'usage des cessions de parts – un usage envisagé comme une *solution subsidiaire*, où écriture et oralité se rejoignent – et sur celui des clauses d'agrément. Dans une seconde section, nous continuerons notre discussion des tensions et des issues possibles en les illustrant de manière concrète [§ 11.2]. Nous verrons qu'accrocs contractuels riment avec désaccords financiers et axiologiques, ceux-ci fissurant l'édifice communautaire et sociétaire. Nous jetterons ainsi un premier coup d'œil sur ces fameux « (r)éveils identitaires ». Enfin, dans une troisième et dernière section, nous approcherons les troubles relationnels dans leur extrémité et dans leurs excès [§ 11.3]. En attestant du double aspect offensif et défensif des conflits⁶⁹⁴, nous évoquerons des troubles sérieux, pour ne pas dire inextricables, produits par une gestion patrimoniale controversée et par les agissements d'« associés-trublions ». A travers l'étude d'argumentaires plus ou moins corrosifs, nous essaierons de repérer les modes d'articulation pratique entre émotions, normes et intérêts et retracerons quelques dénouements judiciaires.

11.1 Des armes socio-juridiques pour prévenir et s'extraire des impasses relationnelles

A en croire certains auteurs, la fréquence des conflits serait beaucoup plus grande dans des systèmes sociaux marqués par un haut degré d'interdépendance : famille, groupe d'amis, entreprise, communautés rurales, petits cercles divers etc.⁶⁹⁵. D'où, dès lors, la nécessité de concevoir et d'employer des moyens pour les prévenir, les canaliser, voire, quand cela est faisable, les guérir. En tant que groupes d'associés liés par un contrat d'ordre juridique, les SCI n'échappent à cette apparente règle sociologique. Conscients que des turbulences ont plus de chances de poindre dans des petites sociétés où les associés sont dotés d'une forte personnalité⁶⁹⁶, des praticiens s'activent non seulement pour donner satisfaction à leurs clients-porteurs de parts mais aussi pour alimenter leur répertoire « résolutif »⁶⁹⁷ ; il en va de la justification de leurs honoraires, de leur honneur ou de l'image sociale de leur compétence professionnelle.

⁶⁹⁴ Cf. Julien FREUND, *Sociologie du conflit*, op. cit., p. 160.

⁶⁹⁵ Cf. Völkmar GESSNER, « Conflit » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, op. cit.

⁶⁹⁶ Cf. Axel DEPONDT, « Variations pratiques et d'actualité sur la personnalité morale des sociétés de personnes », op.cit

⁶⁹⁷ Cet adjectif renvoie à la métaphore médicale déjà commentée *supra* dans le chapitre 8, § 8.1. Précisément, il désigne l'ensemble des médicaments qui font disparaître les inflammations et déterminent la résolution des engorgements. En l'occurrence ici, les conflits inter-associés et les obstructions individuelles au jeu sociétaire.

Tant et si bien que, dans cette perspective, la plupart d'entre eux s'arrangent pour réduire autant que faire se peut l'atomisation des pouvoirs politiques et économiques (*cf.* aussi, *infra*, § 11.2). Ce qui vrai pour une très grande majorité des montages, l'est plus particulièrement pour les montages familiaux, du fait que la famille, d'un point vue économique, est souvent perçue comme un lieu d'affrontement où la notion de « *parts de gâteau* » fait surface et où se manifeste donc plus d'un comportement opportuniste⁶⁹⁸. Par leurs clauses, les statuts aident ainsi à contourner les pièges posés par une vie patrimoniale commune. Si nous ne voyons pas derrière chaque praticien et chaque leader sociétaire un stoïcien au sens strict, la prudence est très souvent hissée comme une ligne de conduite ; et parfois, davantage que de prudence, il convient de parler de *méfiance*, tant l'équilibre des tensions est précaire. Logique préventive et mesures comminatoires peuvent par conséquent se conjuguer afin de sécuriser un montage et sauver des biens matériels des griffes d'éventuels « putschistes ».

A la lumière de l'examen des armes disponibles en la matière, nous allons compléter la description et l'analyse des stratégies organisationnelles entreprise dans le chapitre précédent. Des modalités plus ou moins bien structurées de la *défection* aux solutions pensées pour étouffer les débats, museler certains associés...

LES CESSIONS DE PARTS, A MI CHEMIN ENTRE DROIT COUTUMIER, LIBERTE CONTRACTUELLE ET SITUATIONS IMPREVUES

Comme nous l'avons déjà observé, le mécanisme des cessions de parts fournit aux porteurs de parts un moyen de recruter à bon escient ou de contrôler le casting sociétaire (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1). Sous cet angle, il surgit et agit, surtout dans les SCI familiales, comme un mode de « *préservation de l'harmonie* » [Notaire, PRAT 1] groupale. Cela étant, cette harmonie est fragile. Par exemple, par le jeu de l'alliance, de nouveaux membres – souvent qualifiés de « *pièces rapportées* » par les enquêtés – intègrent ou tentent d'intégrer avec peu ou prou de bonheur un nouveau cercle familial qui cultive ses propres normes, valeurs et codes et qui vit avec ses propres tourments. Il arrive en outre que l'attitude de certains associés, membres d'une lignée et/ou acolytes d'une aventure patrimoniale commune, dépare, que ceux-ci cherchent soit à se désister du montage, à se désolidariser d'un projet commun – à défaut d'être souvent collectif – auquel ils n'accordent plus le même crédit

⁶⁹⁸ *Cf.* Olivia EKART-JAFFE, « La famille est-elle un bon assureur ? », *Problèmes économiques*, n° 2.537, La Documentation française, 8 octobre 1997, p. 26-31.

qu'au début, soit à s'y accrocher coûte que coûte et ce, au grand déplaisir d'autrui. Dans la première éventualité, les nouveaux membres par alliance, se situant dans l'antichambre du montage, sont perçus comme de potentiels « intrigants » tandis que, dans la seconde, qu'ils soient partants ou en instance de départ, leur statut d'« arriviste » ou de « comploteur » a déjà été repéré puis décrié.

Parmi nos enquêtés, 8 sont passés par des cessions de parts pour se délivrer de la mauvaise aura de certains associés, desserrer leur étreinte, ou bien pour essayer de se soustraire à des situations délétères qui, en l'absence de ce correctif, se seraient envenimées. 8 figures spécifiques de la défection ou de la *démission* peuvent ainsi être tracées, leur dénominateur commun étant leur caractère *socialement salutaire* :

137) Une démission durement négociée. Préoccupé par la vente lucrative de sa société d'expertise-comptable, Bruno décide à la fin des années 90 de partir en quête d'un repreneur « valable ». Il préfère creuser la piste d'un acquéreur extérieur plutôt que celle de ses jeunes partenaires professionnels qui s'étaient déjà portés candidats. Ceux-ci en sont fort marrés et font connaître leur agacement à Bruno qui n'en a cure ; leur jeunesse et l'insuffisance de leurs ressources financières lui ont paru rédhibitoires. A la suite d'âpres discussions, il réussit, en tant que gérant quasi majoritaire, à leur faire céder leurs parts dans la SA et dans la SCI à une PME auvergnate, société sur laquelle il fondait, à vrai dire depuis longtemps, de grands espoirs (*cf. infra*, § 11.2). La cession de parts a ici permis d'éviter une paralysie sociétaire et que des associés fâchés plombent les décisions gestionnaires par un recours mécanique à leur droit de veto.

138) Une démission intimée. Quand le chiffre d'affaires de sa société de formation professionnelle a commencé à décliner, en raison d'une conjoncture économique défavorable, les relations entre Jean-Claude et son partenaire dans la SA et la SCI se sont dégradées. Ce dernier n'a pu se retenir de condamner les faiblesses de Jean-Claude durant cette période. S'il s'est résolu à quitter la SA, il n'a pas souhaité lâcher ses parts de SCI, en raison de la rente patrimoniale personnelle qu'elle pourrait lui rapporter. L'ayant bien compris, Jean-Claude ne l'a pourtant pas entendu de cette oreille. Il est parti du principe que si son associé abandonnait ses actions de la SA, il devait aussi abandonner ses parts de la SCI. Raisonnements désaccordés ! Il lui a donc intimé de céder ses parts – chose qui fut faite sans trop de complications – et a prié son épouse de les racheter. Cet épisode a franchement convaincu Jean-Claude du bien-fondé des seules SCI familiales (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1, sur l'assurance projective apportée par les proches et parents).

139) Une démission proche du sacrifice. Dans le chapitre précédent (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1), nous avons vu que la solidarité amicale pouvait être une condition de l'entente sociétaire mais

qu'elle pouvait être affectée par des aléas financiers individuels. Pour ne pas mettre en péril leur montage patrimonial et tomber dans un conflit douloureux, Dominique et Bernard n'ont pas eu d'autre choix que se séparer d'un de leurs amis-associés en proie à de sérieux problèmes d'argent. S'ils n'ont pas tergiversé pour l'aider au début, ils ont après coup préféré qu'il s'en aille et ce, avant que leur histoire d'amitié « tourne au vinaigre ». D'ailleurs, l'associé défaillant a bien reçu le message et a choisi de sacrifier ses parts plutôt que de perdre ses amis⁶⁹⁹. Il les leur a vendues après s'être arrangé sur la reprise de sa quote-part d'emprunt. Quelques semaines plus tard, Bernard trouvait un repreneur en la personne d'une société commerciale plus solvable.

140) Une démission déchirante mais indispensable. Séparé de son épouse, Pascal a refait sa vie avec une jeune femme plus jeune de vingt-cinq ans. Pour sceller leur attachement mutuel, ils se sont lancés dans un investissement immobilier commun et ont créé une SCI. Quelques années plus tard, en raison notamment de son expatriation professionnelle, la jeune femme rompt au désespoir de Pascal qui ne s'attendait pas à une telle épreuve. Ayant peu à peu rebondi, il négocia le départ de la SCI de son ancienne compagne. Il n'était pas tenable qu'elle reste dans la SCI en tant que simple associée, partenariat ou amitié et amour ne semblant pas faire bon ménage à ses yeux. La cession de parts est donc apparue comme un moyen de reprendre la maîtrise du patrimoine et d'enterrer la fin de leur histoire sentimentale. Si elle avait décidé de garder ses parts, la bataille se serait sûrement poursuivie en justice.

141) Une démission provoquée. L'histoire de Solange ressemble un peu à celle de Pascal, en ce sens qu'elle tourne aussi autour du jeu de l'amitié et de l'amour. Elle s'en distingue car Solange n'a pas vraiment vu venir les avances d'un homme « *pas très clair* », qu'elle pensait davantage être un ami. Elle l'avait mandé, avec sa tante, son oncle et une amie, pour qu'il la sorte d'une situation délicate *via* un montage sociétaire. S'il s'est très bien comporté au début, ses avances se sont ensuite faites plus pressantes. Déconcertée et peu encline à rajouter des problèmes humains à ses problèmes matériels de l'époque, elle joua d'abord la carte de la discussion. Mais devant sa « surdité », son refus de voir la vérité en face, elle décréta qu'elle userait de l'acte de cession qu'elle avait fait signer en blanc au démarrage à chacun des associés. Elle jugea que c'était la meilleure solution pour restaurer le calme dans la SCI et prendre ses distances avec un homme qui l'avait déçue.

142) Une démission augurée et pré-organisée. Pour soutenir l'installation résidentielle de son fils et de son ménage, le père de Sandrine avait organisé en 1985 la donation et l'apport à une SCI d'une maison familiale. Son fils et sa belle-fille en étaient les deux associés égaux.

⁶⁹⁹ Francesco ALBERONI place l'argent, l'envie, l'ambivalence et le pouvoir au rang des ennemis de l'amitié. Cf. *L'amitié, op. cit.*, p. 121.

Pourtant, il leur avait bien signalé qu'en cas de séparation ou de divorce, il rachèterait par cession les parts de sa bru. Par sa connaissance fine des affaires et de la gestion du patrimoine, il se méfiait quelque peu des « pièces rapportées » ; il avait trop rencontré de chefs d'entreprise bloqués par des situations embrouillées. Pour autant, il ne souhaitait pas offusquer son fils aîné. Nous ne savons pas s'il avait prédit ce qui allait se produire, toujours est-il que le couple divorça trois ans plus tard. La bru aurait pu faire valoir son droit d'associée égalitaire mais elle se conforma au contrat tacite et moral qu'elle avait passé avec son beau-père, ou plutôt que celui-ci lui avait plus ou moins directement imposé – aux dires de Sandrine, son père avait beaucoup de charisme. Elle ne chercha pas à lui causer du tort, surtout dans la mesure où le divorce se fit par consentement mutuel. Elle vendit sa moitié des parts à son beau-père qui non content de « reconquérir » le bien familial, profita aussi de l'occasion pour intégrer dans la SCI ses deux filles, dont Sandrine⁷⁰⁰.

143) *Une démission en forme d'apostasie.* Le système d'investissement et de gestion élaboré par Frédéric a toujours été cautionné par ses nombreux associés ; ils ont toujours, pour le dire autrement, acquiescé à ses arguments et à sa politique financière. Sauf une fois où l'un des associés se déprit d'un nouvel appel à l'emprunt requis par Frédéric. Pour cet associé, pourtant proche et jusque-là irréprochable, c'était un apport de trop qu'il refusa par principe. Pour ne pas pourrir le climat et éviter que l'irritation se propage, tel un virus, aux autres associés, Frédéric et son associé convinrent d'un départ de gré à gré, avec, en plus du rachat de ses parts, un remboursement de sa quotité dans le compte-courant de la SCI. Le système fut sauvegardé mais Frédéric accepta amèrement ce départ. Un associé s'était « rebellé » (*cf. infra*, § 11.2 et 11.3). Nous pouvons suggérer que Frédéric perçut moins ce départ comme une lassitude ponctuelle – ce qui semblait le cas *a priori* – que comme le *reniement* d'un système dont les règles n'avaient jamais été enfreintes par aucun associé, chacun d'entre eux vouant une véritable dévotion au travail de Frédéric et de sa petite équipe.

Le contrat sociétaire ne subvient parfois pas toujours, théoriquement, à la sécurisation ou à l'apaisement des relations entre associés. La cohésion sociale peut en pâtir. Les cessions de parts, notamment celles en blanc, se présentent pour le coup comme une *solution de rechange*, peu ou prou négociée. Le discours d'un avocat d'affaires, familier de cet usage technique, est à ce sujet très intéressant, surtout pour ce qui concerne les montages familiaux et leur évolution :

⁷⁰⁰ Sandrine évoque cependant la « mauvaise affaire » faite par son père à cette époque. Le rachat des parts lui a permis de devenir associé majoritaire mais la redistribution capitalistique qui en dérivait entraîna un coût économique imprévu. En fait, il a en quelque sorte été contraint de racheter une partie d'un bien qui lui appartenait auparavant. Nous ne pouvons pas parler d'une opération judiciaire, sauf si nous nous focalisons uniquement sur le retour du bien dans le giron familial.

« Les problèmes familiaux existent. Au départ, tout est beau, tout est neuf. Et puis comme je vous le disais, dans notre société on n'est jamais sûr de rien. Aujourd'hui c'est comme ça mais qui vous dit que ça sera pareil dans un an ou 10 ans, qu'il n'y aura pas une altération des rapports familiaux. J'ai le cas. Au départ, il y avait un enfant qui faisait partie d'une SCI. Aujourd'hui il fait des siennes parce que c'est une jeune fille qui avait rencontré un mec et que le mec est en train de lui monter la tête : « Il n'y a pas de raison que je ne sois pas dans la SCI », etc. Bon c'est simple. La SCI elle a encore des emprunts – il lui reste deux tiers à payer – ce qui veut dire que pour le moment il n'y a pas de valorisation du patrimoine immobilier. Moi je dis à la fille « Ok, vous voulez ça mais qu'est-ce qu'on fait ? Je demande à un expert d'évaluer le bien pour savoir quelle est la valeur vénale de chaque part sociale ? Et pour en tenir compte, c'est quoi ? Il faut que je connaisse l'actif, c'est-à-dire la valeur vénale du bien, le passif et qu'ensuite je refasse le calcul. Il y a tant de parts et si je ramène ça, ça fait tant ». « Ok, je vous rachète vos parts : je vous donne 1 000 balles, un franc symbolique ou alors vous me payez le solde ». De toute façon, on trouve toujours des solutions [...] ».

[Avocat d'affaires, PRAT 14]

Dans l'exemple concret qu'il nous offre, une jeune femme, associée dans une SCI avec son père et ses frères, est pressée par son ami pour qu'elle le coopte dans la société patrimoniale et, plus largement, dans la structure familiale. Mais le père ne tolère pas l'intrusion de cette « pièce rapportée » dont les manœuvres semblent pour le moins douteuses. Mobilisé comme tiers médiateur et arbitre, le praticien, averti des incertitudes qui pèsent sur le devenir des structures familiales en général, se voit missionné par le *paterfamilias* pour négocier un compromis, dans la mesure où chaque partie campe sur ses positions. Il doit parvenir à une diminution des revendications de la fille et de l'insistance de son ami, à contrarier la réaction d'orgueil que pourrait avoir par la suite l'enfant lésé, c'est-à-dire, en réponse au veto paternel, une volonté farouche de faire barrage aux décisions collectives. Son argumentation se veut à la fois mathématique et psychologique. Dans la palette des solutions disponibles figurent soit une *négociation amiable* (cession de part symbolique, accord implicite originel), soit un *marchandage pur et simple* (départ moyennant indemnisation financière) – qui tiennent pour beaucoup aux capacités de persuasion et au talent du praticien –, soit enfin un recours au blanc-seing. Dans le contexte, le choix de l'avocat balance entre le rappel d'une règle du jeu initiale copartagée et la tractation financière (cf. *infra*). Il délaisse le blanc-seing qui est plus couramment utilisé dans les SCI partenariales. Lorsque des associés signent un acte en blanc, cela signifie qu'ils adhèrent

très tôt à une tactique qui peut les desservir dans le futur. Si en cas de tension l'un d'eux refuse de restituer ou de vendre ses parts, il ne peut rien objecter et surtout pas un abus de confiance ; les tribunaux lui répondraient qu'il s'est jeté « dans la gueule du loup » et qu'il a tout de même consenti à cette méthode coupable (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.2).

Le mécanisme des cessions de parts fait donc partie des remèdes qui permettent de surmonter les effets induits par des changements d'attitudes fortuits. Son utilisation raisonnée caractérise l'union conceptuelle et pratique entre prophylaxie et liberté contractuelle (*cf. supra*, chapitre 2, § 2.4). Ainsi, relativement aux attentes sélectives exprimées et aux traditions en cours, les entrées et les sorties, l'ouverture et la fermeture, paraissent maîtrisées. A côté des négociations ou des marchandages, le choix de la nature socio-juridique des cessions⁷⁰¹, selon le type de SCI et sa configuration interpersonnelle, nous invite aussi à (ré)établir le lien entre stratégies d'anticipation des litiges et coutumes groupales [*cf.* Tableaux 51 et 52].

Tableau 51 – Nature socio-juridique des cessions de parts selon la « Destination » des SCI des enquêtés

NATURE DES CESSIONS (CP)		SCI HAB	SCI ICP	TOTAL
A	Libres entre associés, conjoints d'associés, ascendants et descendants	17	45	62
B	Libres entre associés, ascendants et descendants en ligne directe (conjoints exclus)	6	3	9
C	Libres entre ascendants et descendants en ligne directe	3	-	3
D	Libres au profit des descendants	1		1
E	Libres entre associés	3	24	27
F	Toutes cessions soumises à agrément	5	2	7
TOTAL		35	74	109

Source : *Archives RCS*

⁷⁰¹ Hormis dans les cas où celui-ci n'en est pas vraiment un, c'est-à-dire quand des statuts sont copiés sans une réelle réflexion « politique » derrière.

Tableau 52 – Nature des cessions de parts selon la configuration interpersonnelle des SCI des enquêtés

NATURE	Amicale	Amicale/partenariale	Partenariale	Familliale et amicale	Familiale	TOTAL
A	3	22	1	2	34	62
B	-	-	-	-	9	9
C	-	-	-	-	3	3
D	-	-	-	-	1	1
E	8	4	6	-	9	27
F	1	-	1	2	3	7
TOTAL	12	26	8	4	59	109

Source : Archives RCS

Que nous apprennent les résultats de l'enquête ? Dans près de 57% des SCI du corpus (62/109), les cessions sont libres entre associés, conjoints d'associés, ascendants et descendants (A). Le degré d'ouverture atteint ici un pic qui est notamment le lot des SCI familiales ; environ 55% de ces dernières ont en effet des statuts dans lesquels ce choix est clairement énoncé (34/62). Quand elle survient, la défection d'un associé familial, consécutive à une dissension persistante, est palliée par l'intégration d'un très proche parent ou par le rachat des parts par un associé encore en place – la plupart du temps le leader. Il l'est également pour les 22 des 26 SCI amicales/partenariales du corpus, à savoir, en particulier, pour celles de Frédéric, dont la politique de recrutement sociétaire n'exclut pas des substitutions intermittentes d'associés par ceux encore dans le capital, des membres du milieu, des proches ou encore des membres de leur famille.

Dans ces deux situations, une certaine continuité socio-patrimoniale axée sur l'appartenance est privilégiée, le partage de valeurs communes et le respect d'une règle du jeu étant érigés en coutumes. On peut même alléguer qu'en consignating le choix d'un type de cession, les statuts normalisent des principes gestionnaires prononcés expressément et oralement par un seul acteur ou par plusieurs qui ont réussi à négocier, *a priori*, cette résolution.

Toutefois, l'ouverture peut être restreinte, voire très restreinte. Trois autres situations en témoignent (B, C et D), même si elles sont marginales dans le corpus (13/109, soit 11,9%). Soit les cessions sont libres entre associés, ascendants et descendants en ligne directe (9), soit entre seuls ascendants et descendants en ligne directe (3), soit, enfin, au profit des seuls descendants (1). Ces trois choix ne concernent que les SCI familiales et accentuent par là-même la volonté des fondateurs sociétaires de voir les biens patrimoniaux rester entre les mains de la lignée. Toute tentative d'une prise de pouvoir extérieure est de ce fait cantonnée ; les conjoints, c'est-à-dire les membres par alliance, sont tout simplement écartés. Le repli cognatique traduit ici aussi la mise en place d'une stratégie d'évitement des conflits familiaux pour l'appropriation et la gestion d'un patrimoine imprégné d'une forte valeur affective. Nous pensons de manière évidente aux SCI d'Alain, de Robert, de Pierre et de Sandrine (*cf.* Annexe I)

Un glissement (gradué) de l'ouverture vers la fermeture advient par conséquent. Il est encore possible de s'en rendre compte en ciblant les situations où les cessions sont libres entre associés (E) et celles où, bien sûr, toutes sont soumises à agrément (F). Les premières touchent près d'un quart des SCI du corpus (27/109) tandis que les secondes demeurent plus exceptionnelles (7/109). Chaque option contractuelle symbolise certes une fermeture mais la deuxième frappe davantage par sa rigueur socio-juridique. Dans notre corpus, le type de configuration interpersonnelle est indifférent à cette exclusivité ; l'assemblée des associés serait en l'espèce souveraine pour décider d'une cession, y compris à un associé (*cf. infra*). Les montages organisés par Didier, Pascal et Raymond s'inscrivent dans cette veine restrictive. Regroupant enfants et/ou conjoints, ils s'appuient sur le choix d'une ligne stratégique hyper-prudente où, bien que mûrement réfléchie, la présomption d'une éventuelle adversité conjugale ou filiale ne nuit en rien à l'amour et à la tendresse ressentis pour son conjoint et ses enfants. Au contraire, il semblerait que cette forme d'autorité raffermisse les liens socio-affectifs.

Si nous revenons sur les cessions libres entre associés, nous constatons qu'elles aussi se répartissent de façon homogène ; elles concernent presque autant les montages familiaux qu'amicaux et partenariaux. Lorsque ce choix est effectué dans les SCI familiales, c'est très souvent au profit des deux conjoints. D'une part il leur permet de mettre sur la touche leurs enfants sans mépris [Rémi, Colette] et, d'autre part, d'installer une soupape de sécurité en cas d'ennuis conjugaux ultérieurs ; la défection est rendue malaisée, si ce n'est irréalisable [Colette, *cf. infra*]. Quand ce choix est fait dans les SCI amicales et partenariales, c'est pour

insister sur la solidité d'un cercle dont les membres, difficilement interchangeables, possèdent non seulement des intérêts patrimoniaux communs, mais se retrouvent aussi sur le terrain des valeurs d'entraide, de sincérité, de fidélité et de confiance réciproque, remparts supposés contre les conflits relationnels [Hervé, Bernard et Dominique, Richard].

DEUX ADJUVANTS DU PACTE SOCIETAIRE : LES CLAUSES D'AGREMENT ET DE PREEMPTION

Fouillons un peu plus l'analyse de la nature des cessions de parts en invoquant les textes juridiques. Dans son article 1861 et ses deux alinéas, le Code Civil dispose que les parts sociales ne peuvent être cédées qu'avec l'*agrément* de tous les associés et que les cessions, sauf disposition contraire des statuts, ne sont pas soumises à cet agrément lorsqu'elles sont consenties aux ascendants et descendants du cédant. Toute cession, rappelle en sus le droit, doit être constatée par écrit sous peine de nullité (article 1865). Aussi les porteurs de parts enquêtés, à l'aune des clauses constitutives de leurs statuts, appliquent-ils convenablement la règle en la matière sans pour autant manquer de retranscrire, au coup par coup, leurs préférences stratégiques et culturelles : liberté des cessions aux ascendants ou descendants en ligne directe, aux seuls descendants en ligne directe, etc.

Traiter de la typicalité des cessions revient ce faisant à s'interroger sur ce principe de l'agrément, en d'autres termes à se demander dans quelles conditions *permission* est accordée ou non de rentrer dans la SCI. Acteurs d'un groupe clos – *intuitu personae* – où l'interdépendance est élevée, les associés vont par ce biais produire leurs propres normes d'anticipation et de règlement des litiges⁷⁰².

Tableau 53 – Type d'agrément des cessions de parts à des tiers

TYPE D'AGREMENT	N SCI	%
Majorité :	90	82,6
Majorité simple :	30	27,5
Majorité des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ du capital :	59	54,1
Autre (Hervé) * :	1	0,9

⁷⁰² Cf. Völkmar GESSNER, « Conflit », *op. cit.*

Unanimité	19	17,4
TOTAL	109	100
* Autres cessions soumises à l'agrément du gérant si la cession ne porte pas sur un nombre de parts supérieurs à 5% du capital, des associés, statuant à la majorité simple de moitié des parts + 1 si elle porte sur un nombre de parts supérieur à 5%		

Source : *Archives RCS*

Bien que selon l'article 1861 l'unanimité prime, des aménagements ou des combinaisons contractuelles, plus ou moins *restrictives*, sont toujours envisageables. Les statuts peuvent par exemple spécifier le remplacement de la règle d'unanimité par celle de majorité, prévoir des majorités différentes selon la qualité des cessionnaires, dispenser d'agrément les cessions aux coassociés ou au conjoint⁷⁰³ (*cf. supra*, Tableaux 51 et 52). Qui plus est, ces mêmes statuts peuvent transférer le pouvoir d'agrément au seul gérant. Dans ce cas de figure, si certains spécialistes attirent l'attention sur les méfaits de l'omnipotence sociétaire en général⁷⁰⁴, ils se formalisent moins pour les SCI familiales dont l'objet tourne autour de la transmission du patrimoine (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1 et 10.2). Etant donné que l'un des deux parents, ou les deux, est l'unique détenteur du pouvoir d'agréer les cessions, il pourra aisément éviter que ses enfants cèdent leurs parts à des tiers étrangers. Les « pièces rapportées » intrigantes trouveront à qui parler !

L'enquête montre un très net penchant pour l'aménagement statutaire [*cf.* Tableau 53]. Dans 82,6% des SCI du corpus prévaut une règle de majorité (90/109). Cette règle connaît des variations dont la plus flagrante est le recours décisionnel à une majorité des associés représentant au moins ¾ du capital (54,1%). Chez nos enquêtés, cet aménagement a un sens politique, *a fortiori* quand le détenteur majoritaire ou ultra-majoritaire des parts est également gérant ; ce choix consolide le leadership sociétaire dans ce qui le définit en partie : préserver un certain niveau de fermeture. Se dégage ainsi une majorité virtuelle de blocage. Il a aussi du sens sur un plan plus technique et financier. Des juristes préconisent à cet égard de « *ne pas fermer totalement une SCI en soumettant à l'agrément unanime des associés toute personne présentée pour acquérir ou recevoir des parts sociales [car] la loi leur impose, s'ils refusent l'agrément, de racheter ou de faire racheter par un tiers les*

⁷⁰³ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés, op. cit.*, p. 495. Les 3 ajoutent, en reprenant les textes, qu'en cas de refus d'agrément par les associés, ceux-ci devront soit racheter eux-mêmes les droits du cédant, soit les faire racheter par un tiers dûment agréé, soit les faire racheter par la société en vue de leur annulation, cette dernière option entraînant une réduction du capital.

⁷⁰⁴ Cf. *Le Particulier, Les sociétés civiles immobilières, op. cit.*, p. 58.

parts du cédant »⁷⁰⁵. Si l'unanimité fait défaut, les associés réfractaires seraient obligés d'investir de nouveaux fonds dans la SCI pour racheter les parts du cédant. C'est peut-être pourquoi 27,5% (30/109) des SCI du corpus comportent dans leurs statuts une règle statutaire de majorité simple ou encore, pour une seule d'entre elles, celle de Hervé, une règle plus hétéroclite.

Notre investigation ne dévoile pas à ce sujet la formulation de scénarios trop raffinés ou le choix d'un agrément à la majorité, absolue ou renforcée, des associés présents. Les SCI du corpus se fondent globalement dans la norme. Les statuts que nous avons compulsés ne font pas non plus ressortir de façon nette un agrément incombant aux seuls gérants alors que leur influence est réelle. Arrêtons-nous de nouveau sur les SCI familiales pour mieux cerner les résultats chiffrés obtenus. Pour les experts en ingénierie patrimoniale, l'alternative entre des cessions à l'agrément de la gérance et celles à l'agrément de l'assemblée des associés procède de l'objectif de contrôle recherché *ab initio*⁷⁰⁶. Si le pouvoir de contrôle revient au gérant, ses prérogatives en sont renforcées et la contrainte formaliste que représente la convocation à l'assemblée est dépassée. De l'aveu des experts, cette solution sert surtout les intérêts des SCI familiales bâties dans un objectif de transmission, le ou les parents gérants « *se réservant ainsi un droit de contrôle sur l'ouverture éventuelle du capital ou même sur l'équilibre des participations de chacun des associés* »⁷⁰⁷.

Le fait qu'ils concèdent à l'inverse le pouvoir d'agréer à l'assemblée correspond à la recherche d'un autre équilibre des pouvoirs, dépendant aussi bien de la force des liens qui unissent les membres que de la sensibilité des contextes intra- et inter-familiaux dans lesquels ils évoluent. Redoutant par suite de donation ou de succession une trop grande dispersion du capital, ils pourront élargir le domaine de l'agrément et y inclure les cessions autorisées aux ascendants et aux descendants. Selon la clause rédigée, les associés et/ou le gérant, peuvent de la sorte, au décès de chaque associé, décider d'agréer ou non les héritiers du *de cuius* et donc d'ouvrir ou non la SCI. Cette clause subordonnant l'entrée des héritiers à l'agrément préalable des associés survivants est très répandue parce qu'elle circonscrit l'entrée de personnes jugées « *indésirables* »⁷⁰⁸. A l'inverse, le refus d'agrément sous-tend l'indemnisation des héritiers d'après la valeur des parts au jour du décès et de la poursuite de l'activité sociétaire avec d'autres personnes. En revanche, habités par une tout autre stratégie, moins dévolutive que marchande, ils pourront jouer l'ouverture en supprimant

⁷⁰⁵ *Ibid.*, p. 58.

⁷⁰⁶ Cf. 96^{ème} Congrès des Notaires, *op. cit.*, p. 324-325.

⁷⁰⁷ *Ibid.*

⁷⁰⁸ Cf. Thierry ANDRIER, *Guide pratique des sociétés civiles immobilières*, *op. cit.*, p. 215-216.

l'exigence d'agrément à l'égard des associés et/ou du conjoint. Les équilibres de majorité seront moins stables, vu qu'un associé pourra librement céder sa participation sans que le gérant ni les autres associés ne s'y opposent, mais leur objectif primitif – faire vivre une société pour faire fructifier le patrimoine, le consommer et gagner de l'argent – sera rempli. Ici, la valeur symbolique du patrimoine est dépréciée au profit de sa valeur monétaire. De surcroît, en prévoyant dès le départ que les parts sont libres entre associés, ils peuvent exclure tout ou partie de leurs héritiers, ces derniers ne jouissant d'aucun droit sur les parts elles-mêmes, tout au plus d'un droit de créance pour la valeur des parts transmises.

Le bénéfice retiré de l'usage des clauses d'agrément est double : politique d'une part pour la gestion de l'équilibre des tensions et des forces en présence, psychologique d'autre part pour la gestion des affects et l'apport d'une précieuse sérénité. Dans le même ordre d'idée, celui d'une volonté de maintien de l'équilibre relationnel, les porteurs de parts et leurs praticiens peuvent imaginer puis rédiger des clauses de préemption. Ces clauses empruntent aussi bien au droit des successions qu'au droit régissant les relations entre actionnaires de SA ; elles instituent une espèce de *préférence intérieure*. Dans son article 815-14, le Code Civil précise que tout associé qui entend céder toute ou partie de ses droits à une personne étrangère à l'indivision est tenu de le notifier, ainsi que le prix et les conditions de vente, par acte extra-judiciaire (notarié ou établi par huissier de justice) aux autres indivisaires. Dans un délai légal d'un mois, tout indivisaire doit faire connaître au cédant sa décision d'exercer ou non son droit de préemption aux prix et conditions notifiés. Passé ce délai, la préemption est caduque. Dans les statuts de SA, la clause de préemption joue un rôle désigné comme « *stabilisateur* »⁷⁰⁹. Elle a pour fonction de permettre « *aux actionnaires restants de maintenir une certaine proportion entre leurs participations* ». Celui qui aspire à céder ses droits doit d'abord les proposer aux autres actionnaires sous peine de nullité.

Au sein de notre corpus de porteurs de parts, seuls Raymond, Richard et Frédéric ont recouru à ce genre de clause : le premier pour se protéger d'une éventuelle fuite des parts en nue-propriété dévolues à ses deux enfants vers des inconnus, conjoints ou tiers ; le second pour contrecarrer une possible vente vers la concurrence et donner la priorité à des associés historiques très impliqués dans le projet professionnel et patrimonial collectif; le troisième enfin pour assurer la viabilité de son système gestionnaire et réaffirmer la primauté des membres de son milieu sur d'autres candidats potentiels.

⁷⁰⁹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 325.

PROMOUVOIR UNE « OBLIGATION DE CONSENSUS »

Nous avons souligné plus haut que des spécialistes de la SCI ne prisent pas trop, sauf exception, les clauses d'agrément à l'unanimité ou une étanchéité sociétaire totale. Elles rendraient difficile, en cas de tension, la décision de rompre avec un associé récalcitrant ou insoumis ou, à titre préventif, d'en faire rentrer un à contre-cœur. Leur choix contractuel exigerait, sur le modèle des indivisions, une coordination réciproque pas toujours facile à trouver ou à finaliser. Pourtant, il touche une menue fraction de nos enquêtés et de leurs SCI : 19,7% de celles-ci s'y adossent [cf. Tableau 53].

Quel en est le principal moteur ? De ce que nous avons pu saisir par les entretiens, nous inférons une franche peur des *dissidences*, des *trahisons* – trahison du projet, du message, des autres associés – et des « inconnus », dont les soi-disant plans font l'objet des prédictions les plus alarmistes car estimés énigmatiques et donc nuisibles pour le groupe déjà constitué. Un seul des associés pourra par conséquent, s'il sent le danger menacer, faire obstacle à une sortie ou à une entrée. Le recours à cette clause d'agrément particulière, censée décourager la défection, l'intrusion et les contestations qui peuvent en découler, peut ainsi être comparé à celui d'un procédé réputé stimuler le *loyalisme* – au sens où Albert Hirschman l'entend⁷¹⁰.

Par ailleurs, cette peur de la dissidence et *l'obligation d'un consensus* se retrouvent, sous une autre forme, dans les montages égalitaires où les cessions ne sont déclarées libres qu'entre associés. Deux exemples précis étayerons notre analyse :

« [...] C'est un avantage en cas de décès... par rapport aux enfants. C'est-à-dire qu'on ne peut pas revendiquer des choses qui ont été payées quand c'est inscrit comptablement dans la SCI. Par contre en cas de séparation, la SCI je l'ai fermée, c'est-à-dire qu'on ne peut racheter les parts que de l'un ou de l'autre, sauf si l'un refuse. L'autre vend ses 50% mais c'est 50% d'une maison... Je veux dire qu'on est inséparable, s'il n'y pas d'accord sur la revente. »

R – Inséparable ?

« Oui. Disons que c'est une façon de ficeler l'autre. C'est un objectif aussi. »

[Colette, PDP 23]

⁷¹⁰ Cf. Albert O. HIRSCHMAN, *Défection et prise de parole*, op. cit., p. 147. Pour une illustration différente, cf. *supra*, § 11.3, où devant la persistance des revendications et des défections annoncées, des « pénalités » ont été infligées.

« [...] On a des statuts qui font que quoi qu'ils fassent, ils ne peuvent pas vendre à des tiers sans avoir l'autorisation des autres. Et d'autre part, deux enfants auront besoin des voix des parents pour prendre une décision contre le troisième. On a voulu éviter tout problème tant qu'ils sont jeunes.

Après bon, quand ils auront passé 35 ou 40 ans, ils feront ce qu'ils voudront »

[Didier, PDP 14]

Q – Vous avez souhaité anticiper ?

« Tout a fait. Il faut toujours voir plus loin »

[Clémence, PDP 14]

« Oui parce que c'est tellement facile de prévoir dans les statuts, surtout quand c'est nous qui les écrivons. C'est plus facile de le faire avant. On a fait un calcul inverse des parts. On a fait en sorte que toutes les décisions sur un certain nombre de points ne puissent être prises qu'avec 66% des voix. Comme nous, on gardera toujours un tiers, il n'y aura jamais 66 contre 66. Donc ils ne pourront pas décider sans leur troisième frère ou bien sans l'un des deux parents. Il y a une obligation de consensus. »

[Didier, PDP 14]

Dans un cas comme dans l'autre, l'idée centrale est qu'il faut « *toujours voir plus loin* ». Ce n'est pas parce qu'on s'entend un jour qu'il en sera toujours ainsi. Colette et Didier, à leur façon, le savent pertinemment, eux qui se flattent d'avoir verrouillé les statuts. La première a souhaité dès le début du montage « évincer » les enfants de son concubin et les siens, le spectre des conflits inter-familiaux rôdant inlassablement. Mais elle ne s'est pas arrêtée à cette bonne résolution. Si elle a formulé le principe d'une répartition égalitaire du capital, c'est non seulement pour bien distinguer les contributions financières respectives mais aussi pour créer une somme d'obligations réciproques. Ni l'un, ni l'autre ne pourra, sans concertation préalable, vendre ses parts ; toute dilapidation est ainsi bannie. Aussi, les deux associés deviennent-ils « *inséparables* » et « *ficelés* ». Un désaccord affleure et les issues sont bouchées. Nous le subodorons, Colette cherche à prévenir les conflits d'intérêts en espérant que l'autre associé concubin aura intériorisé la règle du jeu. Couple et patrimoine sont intrinsèquement liés et les concubins contraints de s'accorder ou de composer. La fidélité conjugale est *institutionnalisée* dans et par les statuts sociétaires (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1). De son côté, Didier et son épouse ont adopté un schéma quasi identique. L'un ne peut rien décider sans l'autre et ce, bien que l'épouse soit ultra-majoritaire. Les clauses statutaires écrites ont plus de portée que la simple distribution capitalistique. La logique prophylactique surpasse même le cadre conjugal puisqu'ils préparent l'entrée de leurs

enfants dans la SCI. A ce titre, pour faire échec à des conflits qui pourraient dans le futur les meurtrir, ils ont élaboré un système singulier protégeant l'équilibre patrimonial et familial : deux enfants ne pourront jamais s'associer entre eux pour barrer la route du troisième. Toutes les décisions, qu'il s'agisse de sortir, de vouloir faire entrer quelqu'un d'autre, ou encore d'investir, réclameront inévitablement une unanimité entre les trois enfants – *i.e.* l'émergence d'une triade. En gardant un quota de voix (1/3), les parents, « gendarmes familiaux », veilleront au grain.

RETRAIT, DEDIT ET COMPENSATIONS FINANCIERES OU QUAND LES DEPARTS SE MONNAYENT

Nous en rediscuterons *infra* mais ce choix stratégique, pour autant qu'il garantisse une fermeture, est aussi susceptible de produire de forts désagréments. L'entente a ses limites et le droit n'y peut pas toujours grand chose (*cf. infra*, 11.2 et 11.3). Malgré tout, de plus en plus de praticiens, grâce aux effets des décisions jurisprudentielles, encouragent une meilleure organisation du *droit de retrait* dont jouit en théorie tout associé. A notre avis, ce droit s'impose comme l'expression la plus éloquente de la défection ou de la démission mentionnée *supra*.

Quand la prise de parole ou les contestations ne sont plus respectées, quand le ras-le-bol et l'insatisfaction guettent, quand la déception atteint son point culminant, on peut organiser un départ, « résilier » le contrat sociétaire, sans heurts, après de calmes et adroites négociations. Ceci est même concevable dans des familles où la défection est en général mal appréciée et quelquefois sanctionnée. Le droit de retrait, lorsqu'il est bien posé et délimité, vient donc suppléer la technique des cessions de parts – la voie classique –, technique dont la (bonne) mise en application reste soumise aux rapports des forces en présence et à des transactions souvent délicates.

Dans l'article 1869 du Code Civil, il est dit que « *sans préjudice des droits des tiers, un associé peut se retirer totalement ou partiellement de la société, dans les conditions prévues par les statuts ou, à défaut, après autorisation donnée par une décision unanime des autres associés [...]* ». Partir, sortir, dans les conditions prévues par les statuts. Là réside l'intérêt de la démarche préventive prônée par les juristes, car le droit de retrait permet d'éviter des dissolutions de SCI en cas de mésentente. Une fois encore, une majorité peut se substituer à une unanimité, plus difficile à obtenir dans les faits. Ainsi que le

soulignent certains spécialistes, des associés minoritaires déçus par la stratégie sociétaire établie peuvent, *via* ce droit qui leur est accordé, se munir d'une « *garantie efficace* »⁷¹¹. De plus, ils n'essuient pas les difficultés que représente la recherche de repreneurs ou de successeurs agréés par les autres coassociés et se voient rembourser au juste prix leurs parts dans le capital. Le départ de l'associé de Frédéric relève un peu de ce principe : la cession de ses parts ressemble à peu de choses près à un retrait négocié, quoique les modalités ne soient pas inscrites dans les statuts de la SCI concernée. Et d'ailleurs, si les porteurs de parts enquêtés en proie à des brouilles avaient exploité ce ressort, nous pensons qu'ils auraient mieux épargné leur énergie et leur argent.

Dans certaines situations, le retrait et le remboursement des parts peuvent être sujets à des tensions palpables (*cf. infra*, § 11.2 et 11.3). Si les autres associés expriment leur désaccord ou s'abstiennent, la justice s'en mêle. Devant l'exposé des faits, elle peut être conduite à prononcer une autorisation de retrait pour « justes motifs » (*cf. infra*, § 11.3)⁷¹².

Parallèlement, les débats sans fins et l'impossibilité de trouver un terrain d'entente pour déterminer la valeur des parts peuvent donner lieu à l'intervention d'un expert (expert judiciaire, expert-comptable, commissaire aux comptes) qui, doit être promu d'un commun accord par la collectivité des associés. A cette lumière, nous saisissons un peu mieux le sentiment éprouvé par l'avocat d'affaires cité en début de section, entre sang-froid, flegme et scepticisme, devant l'attitude jugée « *saugrenue* » de la fille de son client.

Partant, les contextes groupaux auxquels ils se heurtent, ainsi que le désir d'éluder autant que faire se peut une traduction judiciaire des désaccords, tendent à inciter les praticiens à une rédaction et scénarisation plus fines. En tant que vecteur de « *prévention des conflits et du respect des équilibres financiers* »⁷¹³, le retrait joue aussi bien en faveur des intérêts personnels des associés que de la pérennité d'une société qui courrait à sa perte dans l'hypothèse de désunions. Nous en pressentons l'importance dans les SCI familiales en particulier. Dans cette optique, tout porte les professionnels des montages à *transformer le droit de retrait en droit d'éviction*, à savoir introduire dans les statuts une « *faculté d'exclusion de l'associé indésirable* »⁷¹⁴. Il s'agit, après consultation du ou des clients à

⁷¹¹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 496.

⁷¹² Deux décisions de justice sont venues au secours d'associés sur le départ : une de la Cour d'Appel de Paris du 9 février 1983, autorisant le retrait d'un associé ne pouvant assurer sa subsistance du fait de la faiblesse des bénéfices sociétaires distribués, et une de la Cour d'Appel de Nancy du 27 septembre 1989, autorisant le retrait d'un associé au motif que son éloignement géographique ne lui permettaient pas, conformément à l'objet sociétaire, de jouir directement des immeubles détenus par la SCI. Cf. *Le Particulier*, *op. cit.*, p. 75.

⁷¹³ Cf. Axel DEPONDT, « Variations pratiques et d'actualité sur la personnalité morale des sociétés de personnes », *op. cit.*

⁷¹⁴ *Ibid.* Le notaire précise que « *la densité de la personne morale de la société se mesure à l'aune de la facilité avec laquelle la société peut exclure un des associés et, en sens inverse, avec laquelle un associé peut*

l'origine du montage, de prévoir dans quelles circonstances cette exclusion est possible : le manquement à une règle statutaire ou au règlement intérieur de la SCI, la non réponse aux appels de fonds, la remise en question des décisions du gérant, des absences injustifiées aux décisions collectives, etc., En somme des défaillances caractérisées constituant une infraction aux règles sociétaires mais aussi, plus sociologiquement, une preuve d'insolence, de déloyauté ou d'ingratitude envers le groupe des associés. Vous avez dit *retrait forcé* ?⁷¹⁵

Au bout du compte, pour nourrir leur répertoire résolutif, les praticiens à la pointe de la réflexion sociétaire n'hésitent pas à façonner des solutions innovantes. D'aucuns militent par exemple pour une adaptation du *dédit*⁷¹⁶. Notion de droit commercial que nous rencontrons dans certains contrats de vente, le dédit doit permettre au contractant de se désister de ses engagements, de se rétracter, contre le versement aux autres d'une somme prévue à l'avance. Par analogie –syncrétisme socio-juridique – il est loisible d'imaginer l'exclusion d'un associé de SCI en contrepartie d'une somme d'argent pré-convenue, une espèce de dédommagement ou de compensation financière. Le dédit revêt alors un caractère *indemnitaire*, destiné à réparer le préjudice causé par la rupture du lien contractuel.

Appliqué à l'ensemble des SCI, cette mesure faciliterait les rétrocessions de parts, sans perte d'argent, bien au contraire ; dans les SCI familiales orientées autour de la transmission patrimoniale, elle modérerait des déshéritages contraints et regrettables, qui ne disent pas leur nom.

INSTABILITE TEMPORELLE ET PREDICTIONS LIMITEES

Proposons une première synthèse ; celle-ci fera le pont avec les deux sections suivantes. Praticiens et porteurs de parts ont une authentique horreur de l'instabilité. Les mesures contractuelles qu'ils prennent afin de combattre les aléas comportementaux et conjoncturels l'objectivent. Ils sont toutefois bel et bien conscients que le contrat sociétaire n'équivaut pas à un traitement miracle, surtout quand les conflits entre associés sont durables et que certains d'entre eux se distinguent, comme le dirait un praticien rencontré, par leur « *entêtement* » [Directeur de l'ingénierie patrimoniale dans une banque généraliste, PRAT

se retirer. Plus il est facile d'exclure et plus on renforce la personnalité morale. Plus on facilite le retrait et plus on affaiblit l'être moral ».

⁷¹⁵ Cf. *Le Particulier*, op. cit., p. 76. La loi autorise l'exclusion d'un associé mis en faillite personnelle, en liquidation de biens ou en redressement judiciaire. Il est alors remboursé mais est destitué de sa qualité d'associé. Mais ce sont les statuts qui envisagent d'autres motifs de retrait forcé.

⁷¹⁶ Cf. Axel DEPONDT, « Variations pratiques et d'actualité sur la personnalité morale des sociétés de personnes », op.cit

36]. S'ils veulent vraiment quitter la SCI, rien ne peut les faire dévier de leur objectif. Dans le meilleur des cas, les autres coassociés rachèteront leurs parts, dans le pire une dissolution judiciaire pourra être prononcée. Les causes de rupture sont donc à la fois exogènes et endogènes. L'analyse avancée par un autre praticien peut nous aider à y voir plus clair :

« Alors à mon avis la société civile comporte des limites. Elle a l'intérêt qui en fait sa limite : c'est qu'on va pouvoir complètement déconnecter la détention du bien de la détention du pouvoir. Autrement dit, je vais pouvoir donner la quasi-totalité de mes parts et n'en conserver qu'une infime minorité, et par voie de conséquence une infime minorité du bien, même si celui-ci appartient à la société civile ; bien qu'on soit très minoritaire dans cette société on peut avoir tous les pouvoirs. Quelque part, c'est en cela que la société génère aussi une limite ou un piège. Aujourd'hui, on est en train de constituer des solutions qui peuvent à terme devenir des pièges pour des enfants. Parce que si l'espérance de vie s'accroît, on va avoir des enfants qui aujourd'hui ont 20 ans mais qui demain en auront 30 ou 35 et ils se diront « moi je voudrais être pleinement autonome et je suis dans une situation où on m'a dit que j'étais titulaire de 90% des parts mais je ne suis titulaire d'aucun droit politique ou presque » [...] Si on met en place ce genre de dispositif, où les enfants vont se sentir comme dans une prison, on peut avoir des gens qui vont dire « moi j'en ai marre, je sors, je me retire ». Et c'est là où on a tendance à profiter peut-être de manière excessive de la souplesse de la société civile – sur ce plan-là j'entends – et peut-être que dans quelques années on aura les effets en retour. On a voulu préserver l'intérêt de la famille, on a voulu préserver l'intérêt du conjoint survivant, mais pour autant, sur une durée suffisamment longue, on va peut-être avoir quelques tensions au niveau de la famille alors qu'on l'a présentée comme un outil qui répond justement à cette préoccupation. Alors à partir du moment où vous avez des statuts, vous allez pouvoir régler tous les problèmes, dire « voilà, pour telle décision, les conditions de quorum, de majorité ; voilà qui pourra intervenir, qui a les pouvoirs, etc. ». Et c'est en cela qu'on croit avoir trouvé une solution qui est une panacée. Il n'y a jamais de panacée ! Les conditions du moment ne sont plus les conditions qu'on connaîtra ultérieurement [...] »

[Directeur d'un GIE d'assistance juridique et patrimoniale, PRAT 35]

La SCI n'est pas la « panacée » que beaucoup voudraient qu'elle soit. Seuls ou conjugués, la liberté statutaire, l'évolution des trajectoires individuelles, les micro-contextes démographiques et socioéconomiques produisent des effets contraires à ceux recherchés. Elle peut avoir le défaut de sa qualité en quelque sorte. Des statuts mal conçus, des scénarios mal montés, ou encore une trop grande sophistication technique, et les problèmes relationnels ont plus de chances de surgir. Parmi les praticiens rencontrés, quelques uns

mettent l'accent sur les maladroites de leurs concurrents et/ou de leurs confrères (*cf. supra*, chapitre 8, § 8.3). Ils la jugent à l'aune des dossiers de SCI qu'ils récupèrent – les avocats en première ligne – où les associés s'entredéchirent. Dans ces conditions, nous ne nous étonnerons pas de voir les praticiens les plus sensibles à la problématique conflictuelle s'échiner à réécrire certaines clauses, à essayer tant bien que mal de recoller les morceaux et à développer une phraséologie foncièrement prophylactique, au sein de laquelle les verbes *prévoir* et *prédire* occupent une place de choix. Ils appréhendent les situations en tentant d'interpréter les prodromes ou les présages d'une tension future. Ils ne jouent pas avec l'irrationnel – ils ne l'aiment guère (*cf. supra*, chapitre 8, § 8.1) – mais savent que des réactions impulsives ou des querelles annoncées peuvent changer la donne.

L'adversité est parfois plus forte que le contrat ; la règle du jeu peut changer spontanément ou progressivement. Si d'aucuns se mettent dans la peau d'un « prophète », assénant des avertissements et multipliant les vaticinations, d'autres « marchent sur des œufs ». Le temps est un facteur d'incertitude et d'érosion groupale qui engage à rester sur le qui-vive – « *on ne peut pas tout prévoir !* » [Conseiller en gestion de patrimoine dans une banque d'affaires étrangère, PRAT 24]. Le commentaire vaut avant tout pour les SCI familiales qu'il convient, comme le rappelle ce conseiller, de « *limiter à deux générations* ». Il faut se méfier d'une trop grande souplesse qui pousserait les plus généreux à intégrer dans un montage des membres de différentes générations ou branches familiales aux histoires, expériences et projets composites, et à occulter la probabilité de conflits dus à une trop grande dépendance familiale. La grande difficulté induite par ce genre de montage familial – dont en particulier ceux rattachés à une donation-partage – étant d'apporter une réponse appropriée au double déni de cette subordination familiale : celui des parents de ne pas être dépendants de leurs enfants et, vice-versa, celui des enfants de se détacher de leurs parents, chacun voulant *vivre* de son côté, ne pas capituler sur ses *droits*⁷¹⁷.

11.2 Avaries groupales et (r)éveils identitaires

Lorsqu'elles surviennent en même temps, les instabilités contextuelles et individuelles et les perturbations existentielles occasionnent des dégâts qui affaiblissent les montages sociétaires et leurs objets patrimoniaux. Ce phénomène fait frémir les porteurs de parts et

⁷¹⁷ Pour Théodore CAPLOW, qui propose une analyse de l'organisation relationnelle en termes de *coalitions triadiques*, la famille serait le témoin d'une tension sensible entre le « *programme officiel* » imposé par les dirigeants et une kyrielle de « *programmes privés* ». *Cf. Deux contre un. Les coalitions dans les triades*, Paris, Editions ESF, « Sciences humaines appliquées », 1984 (1968, 1971), p. 78. Nous reviendrons sur les triades *infra*, § 11.2 et 11.3

les praticiens qui pensaient bien avoir tout pris en compte. Mais on n'est jamais à l'abri d'un divorce, d'un décès, d'une mésaventure financière, d'un changement de vie professionnelle ou, à moins d'être d'une grande placidité, d'une attitude « cyclothymique ». Pourtant, la découverte de solutions *a posteriori* est toujours possible, même si par définition chaque conflit est unique. S'il est difficile de prédire tout ce qui arrivera, autant se colleter avec la réalité, agir en situation. L'expérience est parfois plus enrichissante que la réflexion théorique.

Méditons à nouveau le conseil dispensé par Patrick (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.2). Pour ce chef d'entreprise, « associé veut dire conflit ». D'où l'impérieuse nécessité de réduire le nombre de partenaires et de prendre le contrôle des opérations : ça limite les mauvaises surprises. Les augures n'en deviennent que meilleures. Moins de risques d'avaries quand un seul tient la barre. Dans cette lignée, Norbert nous a brièvement conté l'histoire d'une famille d'aristocrates lyonnais qui s'étaient réunis dans une SCI pour gérer un très grand immeuble de la Presqu'île. Les difficultés qu'ils rencontrèrent pour optimiser cette gestion furent pour l'essentiel relationnelles. En effet, ils étaient près de 200 associés, issus de branches différentes ! Du fait de leurs vécus, de leurs intentions, de leurs positions sociales, de leurs opinions et de leurs tempéraments, tous éclatés et certainement liés à leurs âges, il aurait été rare qu'ils tombent d'accord, ou, à tout le moins, que des coteries ne se constituent pas. Même le plus dégourdi des praticiens, rédigeant les meilleurs statuts, ne pourrait faire face à un tel nombre et, chemin faisant, à une immanquable « balkanisation » – pas besoin d'être un pronostiqueur professionnel pour pressentir les conséquences.

Ce conseil et cette anecdote se complètent. Elles nous invitent à émettre l'hypothèse selon laquelle tensions et conflits sociétaires naissent d'une foule de différences ou d'une trop grande uniformité ou, encore, d'une atomisation individuelle ou d'une cohabitation communautaire⁷¹⁸. Dit autrement, des inégalités socioéconomiques patentes et une certaine dose d'hétérogénéité caractérolologique sont sources de turbulences plus ou moins intenses. Désordres et chahuts proviennent simultanément de la manière dont sont rédigés les statuts, est réparti le capital – une *entropie immanente* (*cf. infra*, chapitre 2, § 2.3) – et, plus largement, d'un contexte sociétal actuel où l'individuation et l'individualisation assoient leur règne. Le fait que des associés se désunissent, mettant en exergue la valeur de leurs projets personnels, démontre cette tendance historique de plus en plus grande à « vouloir

⁷¹⁸ Cf. Julien FREUND, *Sociologie du conflit*, *op. cit.*, p. 156-157.

maîtriser sa vie, à vouloir faire ses propres expériences, à choisir ses valeurs »⁷¹⁹. Ce constat est d'ailleurs, comme nous venons de le voir plus haut au sujet des montages avec donation-partage, plus que pertinent dans les familles où sévit cette résistance entre dépendance et indépendance, individu et groupe⁷²⁰.

L'apparition de contre-groupes ou de coalitions intra-sociétaires, adversaires d'une « pensée unique », désigne aussi, plus finement, une remise en cause de l'état des structures groupales et identitaires. La prise de parole et la protestation, mais aussi, dans un autre style, la défection participent en l'espèce d'une stratégie identitaire où faire accepter sa condition, faire reconnaître ses droits, valoriser ses propres projets ont parfum de victoire. Quand la différence et la singularité sont menacées, la *différenciation*, la *visibilité* et l'*individuation* sont des buts poursuivis⁷²¹. Le modèle proposé pour l'analyse des rapports inter-praticiens peut ici être à peu près repris dans les mêmes termes (*cf. supra*, chapitre 8, § 8.3). Moins subir l'autorité et ne plus rester tout à fait silencieux donc ; passer du statut de figurant à celui d'acteur à l'affiche, et pourquoi pas en haut de celle-ci.

Une telle prise de conscience socio-identitaire n'est pas si éloignée que cela de la « *petite révolte* » disséquée par Albert Camus dans l'un de ses essais majeurs⁷²². Tenter de faire valoir ses droits et sa différence revient à retrouver une forme de dignité ; la patience a des limites (*cf. infra*, 11.3). Au ressentiment, qui dénote de la passivité, succède parfois de la révolte, qui, elle, traduit un passage à l'acte, un quasi réflexe d'autodéfense selon les cas. « *Le problème de la révolte, nous dit-il, est relatif au développement de l'individualisme. L'esprit de révolte est possible dans les groupes où une égalité théorique recouvre de grandes inégalités de fait* ». Nous y voilà.

UNE EGALITE CAPITALISTIQUE EMBARRASSANTE

Que l'inégalité capitaliste ou décisionnelle conduise à des tensions n'est pas illogique, y compris quand la règle du jeu est ratifiée très tôt, à tout le moins celle consistant à voir une

⁷¹⁹ Cf. Pierre BRECHON (dir.), *Les valeurs des Français, op. cit.*, Conclusion, p. 238-243.

⁷²⁰ Cf. François DE SINGLY, *Sociologie de la famille contemporaine, op. cit.*, p. 91. Dans un autre ouvrage, l'auteur suggère que l'identité personnelle se construit à la croisée de deux principes : celui des rôles, des positions et des statuts et celui de l'idéal du subjectivisme. Puis d'ajouter à propos de l'héritage qu'il structure encore fortement les rapports intergénérationnels mais que les jeunes élaborent de plus en plus de scénarios qui les rendent indépendants, qui les autorisent à avoir un « *soi authentique* ». Cf. *Le soi, le couple, la famille*, Paris, Nathan, Essais & Recherches, 2000 (1996), p. 228.

⁷²¹ Joseph KASTERSZTEIN, « Les stratégies identitaires des acteurs sociaux. Approche dynamique des finalités », *op.*

⁷²² Cf. Albert CAMUS, *L'homme révolté*, Paris, Folio/Essais, 1985 (1951), p. 27-38.

ou deux personnes exercer le pouvoir. Des changements d'attitudes apparaissent dans la durée ; rien n'est jamais vraiment permanent. En revanche, le fait que l'égalité capitalistique puisse en générer semble de l'extérieur un peu plus paradoxal. N'est-elle pas conçue au départ comme un moyen de resserrer des liens, de rationaliser juridiquement une harmonie affective ou partenariale (cf. *supra*, chapitre 10, § 10.1) ?

« *Les montages à 50/50, c'est très dangereux* » [Avocat fiscaliste, PRAT 12]. Le praticien reprend indirectement les remarques des commentateurs de la jurisprudence. Nombre de conflits sociétaires, entraînant une paralysie du fonctionnement organique, sont à rechercher du côté des antagonismes entre groupes d'associés égalitaires ou entre deux associés se partageant le capital⁷²³. Et quand en plus ces coassociés sont cogérants, nous imaginons l'amplitude du ou des blocages. Tout allait bien et un déchirement, une incompatibilité d'humeur mettent à mal la gestion d'un bien patrimonial et le mouvement collectif amorcé. Pas d'autre issue que de passer devant les tribunaux et – pire ou meilleur des cas – de vendre le bien pour résorber le différend. Certains porteurs de parts, en raison d'une trajectoire partenariale ou conjugale « chaotique », ont bien conscience de cette triste éventualité [Colette]; d'autres, aux expériences peut-être un peu moins décousues, ayant moins souffert, y consacrent moins de vigilance [Alain, Amid, Rémi]. Ce n'est pas à proprement parler une règle mais enfin... Nous ne serons donc pas surpris que les praticiens recommandent une inégalité capitalistique accompagnée d'un soupçon d'ouverture décisionnelle et/ou d'une préférence pour une gérance unipersonnelle. L'allure générale des montages s'en ressent (cf. *supra*, chapitre 10, Graphique 14). Détenteur de plusieurs SCI, se mettant dans la peau d'un praticien méfiant, Norbert approuve ce raisonnement tout en le corrigeant un peu :

« [...] Des SCI, j'en ai aussi avec des amis. C'est un peu plus embêtant parce que si vous vous brouillez avec des amis... Bon, ça m'est jamais arrivé mais c'est vrai que des fois on est un peu bloqué, surtout si on est nombreux. Par exemple une SCI où on est 5, chacun a 20%, il y a un type qui est pas très agréable là-dedans, qui fait un peu la pluie et le beau temps. On lui dit : « on achète », pourtant on a chacun 20% et c'est une répartition où c'est vrai on est un peu ficelé. Donc à la limite, faire une SCI à 50/50 avec quelqu'un qu'on connaît bien, c'est bien, mais je ne conseillerais pas à 5 fois 20 parce qu'on multiplie le nombre de personnes et on a plus de risque de tomber sur un empêcheur de tourner en rond. Si on est 10, c'est pire ; 20, 50 ou plus, on n'en parle

⁷²³ Cf. Patrick CANIN, « La mésentente entre associés, cause de dissolution judiciaire anticipée des sociétés », *op. cit.*

même pas. »

[Norbert, PDP 33]

En l'écouter, nous remarquons que les montages égalitaires ne valent que s'ils ne regroupent que deux associés et qui, par surcroît, s'entendent bien. Le tête-à-tête serait plus propice à des arrangements entre des personnes qui ont testé au préalable leur fiabilité mutuelle et la confiance qu'elles s'accordent. Avec les montages égalitaires plus denses, il s'en faudrait alors de peu de tomber dans ce que certains psychologues dénomment une « *illusion groupale* »⁷²⁴. Possédant un nombre identique de parts, les associés se fondent dans un ensemble où les identités individuelles sont nivelées, remplacées par l'identité groupale, celle-ci étant médiatisée par l'objet sociétaire. Quand l'un d'eux se réveille et « met son grain de sel », n'est pas ou plus en phase avec ses partenaires, c'est qu'il désapprouve non seulement la stratégie menée, les procédures appliquées, mais aussi « *l'idéologie égalitariste* » dans laquelle il a baigné jusque-là. La manifestation de son altérité débouche sur des heurts. Les autres ne comprennent pas cette atteinte contractuelle.

DES ASSOCIES « SANS LE SOU ». DES EFFETS DE L'INEGALITE SOCIO-ECONOMIQUE

Donnons une autre illustration, tirée de notre rencontre avec un notaire, des effets pervers induits par l'égalité capitalistique :

« J'étais le notaire de deux frères parmi 5 frères et sœurs, qui étaient donc chacun propriétaire de 20%, 40% à deux, des parts de trois SCI dans lesquelles il y avait un immeuble chacun qui, pour moi, étaient dans les cinquante plus beaux immeubles de Lyon, et qui avaient quand même une certaine valeur. Sur les 5 frères et sœurs, il y en avait trois qui étaient très riches, qui avaient une bonne situation et qui payaient l'ISF, qui du coup avaient la majorité et qui influençaient sur la gestion de ce patrimoine ; ils faisaient des travaux continus pour ne pas avoir de revenus, pour créer des déficits fonciers, ce qui est très bien dans leur optique à eux. Et les deux autres, les deux clients qui étaient venus me voir, crevaient de faim en fait sur un patrimoine en or. Il a fallu deux ans pour arriver à.. parce qu'ils ont bien voulu, sinon c'était un piège... pour arriver à faire faire des échanges entre les enfants, pour que ceux qui voulaient vendre se retrouvent dans une société et les autres garder l'autre. Quand les deux miens se sont retrouvés à la tête d'une SCI, ils ont vendu leur immeuble et ils ont eu des sous. Mais si vous voulez, si les trois autres n'avaient rien voulu faire, on

⁷²⁴ Cf. Alain BLANCHET, Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, op. cit., p. 40 sq.

en serait toujours là parce qu'ils avaient la majorité et que pour vendre il faut 75% et pour gérer 50%. Donc c'est eux qui influaient sur la gestion [...] »

[Notaire, PRAT 7]

Si la sauvegarde et la gestion d'un bien patrimonial familial incarnent pour beaucoup de praticiens des éléments favorables à la création d'une SCI, ce notaire reste sur la réserve. L'histoire évoquée en atteste. Il insiste aussi bien sur la production d'inégalités décisionnelles que sur la situation financière particulière des associés. Quand on monte une SCI et qu'on répartit le capital de façon égalitaire, tout praticien digne de ce nom doit évaluer le niveau des ressources de chaque partie. Tout en dénonçant implicitement l'attitude de son confrère à l'origine du montage, il nous offre le récit d'un déséquilibre et de tensions dans une fratrie, nés de la gestion de trois immeubles placés dans trois sociétés. Cinq frères et sœurs avaient hérité de trois beaux immeubles bourgeois situés sur la Presqu'île. Dans le but de les administrer efficacement, ils avaient suivi les conseils d'un notaire. L'officier ministériel leur proposa de constituer 3 SCI au sein desquelles chaque membre de la fratrie aurait un nombre identique de parts (5 x 20%). Mais parmi eux, seuls trois jouissaient d'une position sociale élevée, avec des revenus importants susceptibles d'être partiellement injectés dans la gestion des immeubles. Les deux autres se trouvaient dans une situation socioprofessionnelle et financière beaucoup moins reluisante. Etant donné que les trois « riches » étaient sur la même longueur d'ondes, ils profitèrent de leur situation majoritaire pour engager des travaux de rénovation, coûteux mais défiscalisables, au grand dam des deux « démunis » qui subissaient leurs décisions sans pouvoir les contredire. Faisant face à l'incompréhension des plus riches, les deux frères décidèrent de consulter notre enquêté pour trouver un compromis – *i.e. faire reconnaître l'inconfort de leur position*. Leur but avoué était semble-t-il d'aboutir à la vente, mais celle-ci ne pouvait se décider qu'à la majorité des $\frac{3}{4}$, majorité bloquée au vu de la répartition capitalistique initiale. Pendant deux ans, le notaire négocia d'arrache-pied avec le reste de la fratrie. Sa mission fut aussi de démontrer l'inadéquation des stratégies des deux groupes d'associés, que les « démunis » ne formaient pas une « *coalition révolutionnaire* » et « *illégitime* »⁷²⁵ et que leur souhait était moins de nuire au patrimoine, d'afficher leur déloyauté, que d'éviter de se perdre dans un plus grand marasme. Les tractations débouchèrent *in fine* sur

⁷²⁵ Nous reprenons ces concepts à Théodore CAPLOW, *Deux contre un, op. cit.*, p. 66. Une « *coalition révolutionnaire* » est une coalition gagnante d'un ou plusieurs acteurs qui dominent le ou les éléments supérieurs de la structure relationnelle et organisationnelle. Une « *coalition illégitime* » est une coalition d'un ou plusieurs acteurs dont l'objectif est de saper la légitimité des autres.

l'élaboration d'un nouveau montage. Le notaire réussit donc son pari. Il fut convenu qu'au moyen d'échanges de parts croisés les trois plus riches conserveraient deux SCI qu'ils pourraient continuer à gérer avec leurs propres deniers tandis que reviendrait aux deux autres la dernière SCI. En récupérant l'intégralité du capital de cette société, ils purent vendre l'immeuble et dégager les liquidités escomptées.

Du point de vue sociologique, cette histoire nous éclaire sur la manière dont un groupe familial fait l'expérience du droit et de la négociation pour organiser les relations entre ses membres. Comme le souligne Théodore Caplow « *l'organisation relationnelle admet des codes et des modes de communication qui sont les canaux de transit des pouvoirs réciproques et des manipulations affectives et sociales* »⁷²⁶. Le notaire s'est ingénié à restaurer la communication – la recoder – entre deux groupes de parents associés dont les trajectoires et les stratégies patrimoniales étaient disjointes. Il a cherché à « arrondir les angles », à proscrire un dénouement judiciaire. Nous voyons que les enjeux patrimoniaux peuvent donner naissance à une alliance d'associés aux profils socioéconomiques similaires qui dicte sa loi aux autres, sous couvert des clauses statutaires, sans qu'ils puissent changer le cours des choses. Revendication ne signifie pas subversion. Les associés majoritaires peuvent réduire à l'impuissance des minoritaires qui ne peuvent pas forcément ester en justice pour abus de majorité (*cf. infra*, § 11.3). Les inégalités dans la fratrie, et par extension dans bon nombre de groupes sociétaires, familiaux ou non, sont imputables à des positions sociales et des capacités financières individuelles différentes (solvabilité). Souvenons-nous de la défaillance financière vécue par l'associé de Dominique et de Bernard, son départ pouvant autant être considéré comme le résultat d'une négociation amiable que comme une *sanction triadique*. Tout dépend de l'angle d'approche sélectionné.

UNE COHABITATION ET UNE GESTION COMMUNAUTAIRES CONTRACTEES

Ambivalentes SCI, théâtres de situations où, comme le dirait Montaigne, le profit de l'un est le dommage de l'autre ! « *Ça peut à la fois créer et éviter des tensions. Il y a toujours deux volets, le bon et son contraire... C'est dangereux* » [Notaire, PRAT 5]. Parlons-en à la fille aînée de Pierre qui a été déçue par le geste paternel, un peu perçu comme une indifférence à sa forte envie d'autonomie résidentielle (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.2). Dans

⁷²⁶ *Ibid.*, p. 11.

les SCI démembrées par exemple, les parents donateurs « ligotent » souvent leurs enfants donataires. Les plus aisés d'entre eux s'adaptent mais pour les autres c'est une toute autre affaire. L'argent de la revente des parts leur permettrait certainement de souffler un peu et de prendre leur envol. « *Je suis très prudent sur les sociétés familiales. J'ai trop vu de problème de sortie où un porteur de parts pouvait être piégé et ne pouvoir vendre ses parts qu'à sa famille qui lui proposait un prix dérisoire* » [Notaire, PRAT 7]. Réduite à peu de chagrin, la prise de parole est une bien vaine consolation pour des associés qui aimeraient faire machine arrière ; la tension monte. Premier stigmate d'une cohabitation et d'une gestion communautaire *contractées*, c'est-à-dire socio-juridiquement approuvée, conclue, mais aussi quelquefois tendue, nerveuse ou, pis, déprimante.

Le choix de la SCI est discutable – la communauté dans son ensemble n'a pas toujours les moyens matériels de répondre aux desiderata de certains membres – ce qui n'empêche pas bien sûr de la préférer à une indivision où, de toute façon, la moindre protestation pourrait avoir de fâcheuses conséquences.

« L'intérêt de la SCI, c'est qu'une majorité va pouvoir décider et agir alors qu'en indivision c'est l'unanimité qui doit décider et agir. Ça permet, pour la conservation de biens importants ou hors-normes style château qu'on veut garder dans une même famille, d'abord d'être tous associés, tous participants de sa conservation. En plus, ça évite les réactions d'humeurs de quelques uns qui restent minoritaires et qui donc ne peuvent ni vendre ni casser le truc. Alors ça a l'inconvénient de son avantage. L'avantage c'est de gommer les minorités et l'inconvénient c'est précisément que les minorités ne peuvent pas s'exprimer, et que donc les porteurs de parts d'une SCI familiale ont beaucoup de mal à négocier ces mêmes parts. C'est non négociable dans le public. Personne ne va aller acheter une part de SCI familiale. On ne peut trouver que dans la famille et on se retrouve souvent à traîner un capital potentiel dont on ne profitera jamais sur le plan financier. »

[Notaire, PRAT 5]

L'exposé quasi magistral du rapport antithétique entre SCI et indivision fait par cet autre notaire insinue que le choix de la première au détriment de la seconde repose sur une *stratégie de contrôle de l'action de la minorité*, surtout quand le bien à gérer possède un cachet. Paradoxe de l'action collective ou mascarade démocratique ? En servant à contrer d'éventuels blocages décisionnels, la règle de majorité suscite une mise sous silence des associés minoritaires. Il poursuit :

« [...] Les conventions d'indivision ne durent que 5 ans. Donc il faut les renouveler souvent. C'est une organisation intermédiaire entre la SCI et l'indivision. Mais la SCI est plus durable dans le temps et plus élaborée. Si tout se passe bien, elle permettra quand même une petite négociation des parts au sein de la famille. Je suis en train de le faire là en ce moment dans un dossier, sur un château, et c'est pas facile. Ils ont beaucoup de mal à se mettre d'accord sur la valeur des parts. Je crois cependant qu'ils vont y arriver. Le patrimoine a une valeur et tout le monde y tient un peu quand même. Les sortants veulent quand même récupérer quelque chose d'intéressant et ceux qui sont dedans n'ont pas forcément les moyens suffisants pour aller très haut dans le rachat des parts. Il faut tenir compte de tout ça et c'est pas facile de négocier les parts dans une société familiale [...] Pour l'instant, on discute de notaire à notaire parce qu'il y a une branche qui a son notaire et l'autre moi (rires). Donc c'est entre confrères. On s'envoie des courriers depuis un an pour essayer de mettre ça un point. On se rapproche tout doucement d'une solution. »

[Notaire, PRAT 5]

Pour des clients propriétaires indivis d'un château situé dans la région lyonnaise, il a opté pour la constitution d'une SCI avec répartition inégalitaire du capital, certains membres de la famille étant plus attachés aux lieux que d'autres. En raison de leur éloignement géographique et du coût élevé des charges d'entretien, une frange souhaite quitter la SCI en vendant ses parts à un prix raisonnable. A l'opposé que ce qui se passe dans d'autres groupes familiaux, la consanguinité des liens et le désintérêt pour le château n'autorisent pas pour autant une cession arrangée ou gratuite des parts. Les partants désirent prélever un bénéfice de cette vente en famille, ce qui a pour effet de créer *un dissensus sur la fixation de la valeur vénale des parts*. Afin de trouver un terrain d'entente, les deux parties ont chargé leurs notaires respectifs d'ouvrir la négociation. De fait, preuve de la tension ambiante, toutes les discussions et propositions se font par commettants interposés. Il leur incombe de s'accorder sur la valeur des parts⁷²⁷. L'exercice est d'autant plus serré que les parts de SCI familiales ne sont pas évaluables selon des critères marchands et financiers objectifs ; il n'existe pas de marché de parts de SCI familiales. Du coup, seuls d'autres membres de la famille peuvent être réceptifs à la symbolique du bien dématérialisé, d'où la

⁷²⁷ Dans la pratique, les associés ont la liberté, consentie par le droit, de choisir leur méthode d'évaluation. Cf. *Le Particulier*, op. cit., p. 72. La plus usitée est cependant celle dite de la « valeur mathématique » (actif-passif) divisée par le nombre total de parts. Cette valeur est généralement corrigée en fonction du nombre de parts cédées. « Ainsi, la vente d'une participation minoritaire n'offrant que peu d'intérêt, la valeur des parts sera minorée (de 5 à 20% selon que l'associé détient plus ou moins de parts ». Au contraire, si la participation cédée est importante et confère ainsi un réel pouvoir dans les assemblées, la valeur retenue sera supérieure à la valeur mathématique ». Nous comprenons d'autant mieux la médiation notariale que la vente, par-delà les aspects symboliques sous-jacents, va accroître le pouvoir décisionnel des plus disposés à payer.

nécessité pour les deux notaires de formuler des propositions satisfaisantes – juste dosage entre attachement affectif, plus-values et trajectoires ou ressources financières personnelles.

Penchons-nous maintenant sur l'histoire de Benoît et sur celle de Marie, Christine et Paul, révélatrices de tensions communautaires relatives d'une part à une tentative de prise de pouvoir et au refus de payer pour la collectivité et, de l'autre, à la volonté de faire reconnaître son statut particulier dans la famille et dans la SCI.

Dans le système érigé par les ascendants de Benoît, la préservation du domaine familial transite par le respect d'un principe de base : celui de la multipropriété (*cf. supra*, chapitre 6, § 6.3). Or les tensions et les divergences décrites par Benoît sont l'effet de sa mauvaise appréciation. Elles ont trait aussi bien à l'acquittement des dépenses fonctionnelles qu'au sentiment de ne pas pouvoir jouir correctement de son tour d'occupation. Rappelons au passage que le système vit sur des tours d'occupation domaniale à durée déterminée, celle-ci ne pouvant excéder un mois. Si nous regardons le premier motif d'insatisfaction, nous en déduisons qu'il est étroitement lié aux trajectoires et ressources financières des 38 associés. Ayant moins d'argent, un groupe peut se sentir abusé et le faire savoir. Benoît a bien conscience qu'il est difficile de demander un effort équivalent à un associé majoritaire et à un associé minoritaire, mais la pérennité du système est à ce prix. L'installation du chauffage central est à ce sujet intéressante : tout le monde a admis la justesse du projet lors de l'assemblée annuelle – il faut bien se chauffer et apporter de la valeur ajoutée à la propriété – tout en sachant qu'il faudrait répondre à un lourd appel de fonds.

L'investissement permettrait de plus de trouver plus facilement des ressources locatives adventices. Mais il y a un hiatus entre ce qui est convenu un jour et ce qu'il est possible de tenir réellement un autre. Le second motif d'insatisfaction et de contre-revendication est donc le corollaire d'un refus, avec du recul, de financer un équipement dont on ne profite qu'une fois par an.

Deux autres exemples témoignent de dissonances relationnelles. Voici quelques années, l'une des branches de la fratrie a tenté de prendre le pouvoir en proposant de racheter le gros des parts des associés. Benoît désigne cet événement comme une « OPA ». Pour ne pas porter préjudice à l'unité familiale, les « anciens » sont intervenus pour critiquer cette « *manœuvre capitaliste* » et restaurer un climat de confiance. La tension était devenue palpable. En tant qu'autorités morales et gardiens de l'esprit de famille, ils ont mis leur « sagesse » au service de l'intérêt général. En outre, une autre branche fit sécession peu de

temps après cette OPA. Lassée par le principe de base et nourrissant des projets résidentiels plus personnels, ils ont cédé leurs parts aux six autres branches. Cet épisode déclenche chez Benoît un sentiment mitigé dans le sens où il a été contraint de racheter des parts alors qu'à l'origine le bien avait été donné et non acheté : « [...] Une branche est partie de la SCI. On l'a indemnisée, à tort d'ailleurs puisque c'est un cadeau de nos grands parents »⁷²⁸. Mais tout héritier a droit à un dédommagement. Le bafouement de cette règle morale entretient chez lui des regrets – qui tournent plus à l'aigreur qu'à la revanche – car il opère bien le distinguo, en tant que familier du monde des affaires, entre dimension marchande et dimension affective familiale. En définitive, à froid, Benoît perçoit ses deux événements de manière assez positive. Ils ont eu le mérite de rendre visible des zones d'incertitude, d'instiller davantage de régulation (infra-juridique), de reconsolider les liens autour du vrai sens de la mutualisation des risques, des dépenses, des obligations, bref de donner une nouvelle impulsion au contrat. Il y a des (r)éveils identitaires parfois inopinés mais efficaces !

Les tensions vécues par Marie, Christine et Paul sont quant à elles justiciables d'une cohabitation communautaire permanente. Ici, pas de *time sharing*. Devant l'imminence d'un drame familial – le décès du fils de Marie et frère de Christine –, chacun a dû renoncer, sciemment, à son indépendance résidentielle. Et comme le soulève avec à-propos Christine, en se mettant à la place de sa mère, « reprendre une vie communautaire après avoir vécu 10 ans seul, c'est pas évident ». Il y a des automatismes à recouvrer, des compromis de coexistence à inventer, surtout quand chacun a un niveau et un style de vie singulier et qu'en plus des enfants vivent dans la maison. Trois générations ensemble, ce n'est pas rien. Un travail de chaque instant. Paul a son idée sur la question :

Q – Vous disiez que aimeriez bien que votre travail soit pris en compte pour la SCI ? C'est-à-dire ?
« Nous, on a quand même quatre gamins derrière. On n'a pas les mêmes moyens, les mêmes réserves que ma belle-mère par exemple. Donc nous, notre apport, il a certainement été l'emprunt c'est vrai, mais c'est aussi je dirai le travail que je fais. Mais le travail que je fais, il a d'abord été pensé ensemble. Quand on fait quelque chose là-haut, j'aime bien soumettre l'idée à ma belle-mère. Elle a parfois des idées, puis, de temps en temps, elle nous sort des trucs invraisemblables et on se dit qu'on aurait mieux fait de ne pas lui en parler (rires). Bon, ça fait partie de la vie. On va

⁷²⁸ Cette représentation de la « mauvaise affaire » a déjà été abordée *supra* avec le rachat des parts de la bru divorcée par le père de Sandrine.

s'arrêter à ce genre de petits frottements, sans plus [...] »

[Paul, PDP 2]

Les débats familiaux s'animent autour de la promiscuité et des ses effets au quotidien, de la répartition des tâches domestiques et du sentiment de Paul de ne pas voir son travail considéré à sa juste valeur. Il en fait autant une question financière qu'une question identitaire. Son désir de voir ses activités manuelles reconnues par sa belle-mère s'inscrit un peu moins dans le cadre d'une relation familiale « froide » (*cf. infra*) que dans celui, conformément aux valeurs chrétiennes exhibées, de la recherche d'une prospérité communautaire (*cf. supra*, chapitres 6, § 6.4 et 7, § 7.1). Tout le monde donne son avis, attend celui de l'autre, ce qui n'interdit pas bien sûr de « *petits frottements* » ponctuels, quand bien même Paul minimise leur portée ou, plutôt, convient de leur évidence. Cela étant, sa plainte est tenace. Il renchérit, s'attirant le soutien voilé de Christine, prise entre deux feux – sa mère et lui :

« C'est vrai que la répartition n'a pas encore été réellement faite parce qu'il faut pouvoir tenir les comptes bien comme il faut et puis faire une AG en disant : « voilà, on prend tant de % à notre charge pour tout ce qui est travaux communautaires et puis voilà. »

[Christine, PDP 2]

« Ce qui demanderait à ce moment-là qu'on prenne en compte le travail que je fais ! »

[Paul, PDP 2]

« Oui, aussi. Bon, on a quand même chacun notre ligne de téléphone. Maman a la sienne, nous avons la nôtre. Et là, c'est pas sur le compte de la SCI. Ce qui est compte SCI, c'est des consommables comme l'eau, le fuel, l'électricité. Alors bon, c'est sûr que là on a participé au deux tiers. On a payé à peu près les deux tiers de la chaudière et de l'installation. »

[Christine, PDP 2]

R – C'est que me disait justement votre mère, qu'il y avait une répartition entre petits et gros travaux ?

« Alors ça, je dirai que c'est la ligne générale. Dans les détails, c'est pas tout à fait comme ça parce que... comment dire ? Je voudrais exprimer ce que je ressens. On dit que les bons comptes font les bons amis... jusqu'à une certaine limite ! Parce que quand on est au centime près en disant :

« attention, là c'est moi mais ici ce n'est plus moi ». Bon là, ça devient la guéguerre sans arrêt.

Nous déjà, on est croyants, on est chrétiens et on vit un petit peu en amour les uns avec les autres.

Donc quand on peut rendre service, ben on le fait. Si ma belle-mère a un peu plus de sous en fin de mois puis qu'il y a quelque chose à acheter pour chez nous, eh bien c'est elle qui va le faire. Et

vice-versa »

[Paul, PDP 2]

Aux yeux de Paul, si Marie a accepté le principe d'une vie communautaire, elle devrait également se plier à ses valeurs morales cardinales : partage, solidarité, *agapè*. Les désaccords de fond portent sur la vitesse à laquelle se déroulent les travaux de rénovation de la maison et d'aménagement de l'espace de vie de Marie. Vu qu'elle est seule et qu'elle a plus d'argent, sa participation devrait être plus importante et ne souffrir aucune contestation, ce qui n'est pas tout à fait le cas. Ce déséquilibre notable conduit Christine, à l'inverse de Paul, à remettre la SCI au cœur de la discussion. Elle appelle de ses vœux une redistribution du capital de la SCI pour ne pas que les « frottements » se transforment en conflits ouverts, que les disparités et l'iniquité soient trop accusées. Définir un système de cohabitation d'accord, mais redéfinir aussi la transcription juridique des contributions financières respectives en fonction des besoins et des contraintes de chacun :

« [...] Alors si vous voulez, sur le papier, on avait fait 100 parts pour la SCI : 33% pour mon frère, 33% pour ma mère et 33% pour nous. Mon frère étant décédé et ma mère héritant, elle va avoir deux tiers des parts. Bon alors le problème va être de savoir si on rémunère... enfin est-ce qu'on demande la participation des gens en fonction de leur nombre de parts ou en fonction du nombre de personnes ? Parce qu'à ce moment-là, c'est très déséquilibré puisqu'on a deux tiers d'un côté et un tiers de l'autre et on a 6/7ème des participants d'un côté et 1/7ème de l'autre. Donc c'est vrai que c'est une cote un peu mal taillée [...] »

[Christine, PDP 2]

DES VALEURS MORALES ET DES REGLES DE CONDUITE OUTRAGEES

A travers cet exemple, nous notons *primo* que les valeurs individuelles et collectives sont constitutives des identités socio-juridiques et, *secundo*, que les registres financiers et axiologiques sont très souvent entrelacés. L'argent suscite des convoitises et des tensions, surtout dans les familles, qui peuvent être néfastes à l'entente communautaire et/ou contractuelle établie⁷²⁹. Quand il est au centre des altercations, que certains associés en possèdent davantage ou moins que d'autres – malsaines inégalités ! –, les valeurs et les

⁷²⁹ Depuis longtemps, Georg SIMMEL avait signalé que l'argent entraînait une *distanciation réciproque* entre membres familiaux, à la différence de la propriété collective génératrice, elle, de cohésion. Cf. *Philosophie de l'argent*, op. cit., p. 612. Oui mais voilà, nous l'avons déjà vu, la SCI n'est pas dans beaucoup de cas regardée et pratiquée comme une propriété collective (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.2).

normes affluent dans le discours des mécontents. Elles soutiennent leur indignation. Il y a des choses qui leur semblent naturelles mais qui, dans les faits, se perdent et notamment une certaine *discipline*⁷³⁰. Le contrat sociétaire et le groupe concerné chancellent. Voyons deux démonstrations de ce genre de discorde.

Il aura fallu près de vingt ans à Norbert pour faire l'expérience de son premier problème relationnel dans une SCI. Jusqu'à présent aucun ennui. Dans l'un de ses montages, il digère mal aujourd'hui que l'un de ses associés réclame des indemnités élevées pour occuper la gérance, tenir la comptabilité et, au final, obtenir une bien maigre rentabilité :

« Dans une SCI, je suis associé avec plusieurs mais il y a un garçon qui considère avoir la science infuse, qui est dans l'immobilier aussi. Il veut tout régir, tout régimenter. Donc, il s'est déjà mis gérant lui-même... bon, vous me direz, il en fallait bien un. Mais là où à mon avis c'est assez grave, c'est qu'il nous prend des honoraires de l'ordre de 10% par an, ce qui est énorme, pour les loyers à encaisser et il y a 4 factures par an. Ça fait cher la facture ! Et deuxièmement pour faire, parce qu'il a le diplôme d'expert-comptable, pour faire la comptabilité de la SCI. Mais c'est très succinct puisque moi mon comptable, entre parenthèses, il me prend de l'ordre de 3 ou 4 000 balles hors-taxe pour un petit bout de bilan, pour la déclaration fiscale du mois de février et pour les déclarations de TVA. Donc 4 000 francs, c'est raisonnable. C'est même pas cher, je le reconnais, tandis que l'autre nous prend 40 000 pour la même chose et 4 factures par an. »

Q – C'est sa rémunération de gérant en fait ?

« Oui. Mais enfin, je trouve que c'est pas... alors que dans d'autres SCI où je suis avec des copains, soit c'est moi qui gère, soit c'est d'autre copains et on ne se prend rien mutuellement. Par exemple moi je m'occupe de retrouver un locataire s'il y en a qui s'en va. Un autre va s'occuper de faire les factures, de faire des bricoles, des papiers, etc., et ce, sans prendre d'honoraires »

[Norbert, PDP 33]

Dans ses autres SCI amicales, quand il est lui-même gérant, Norbert ne perçoit aucune rémunération. La gratuité prédomine, *a fortiori* lorsque chaque associé œuvre à sa manière, avec ses compétences, à la réalisation de l'objet sociétaire. Son jugement s'appuie donc sur un principe moral assez limpide, dont le respect vaut aussi bien en famille qu'entre amis : faire du profit avec des proches est *inacceptable* du fait de l'endettement et de la dette que

⁷³⁰ Pour Michel FOUCAULT, les disciplines peuvent être perçues comme un *infra-droit* : « Elles prolongent jusqu'au niveau infinitésimal des existences singulières les formes définies par le droit ; elles apparaissent comme des manières d'apprentissage qui permettent aux individus de s'intégrer à ces exigences générales ». Cf. *Surveiller et punir*, op. cit., p. 224.

cela génère⁷³¹. C'est pourquoi il entretient une distance volontaire avec l'éventualité d'une rétribution de ses services qui peut être cause de dispute si elle n'est pas bien considérée sous tous ses angles. Pour lui, c'est le geste qui compte. Si le recours à l'outil sociétaire est fréquent dans des mondes professionnels dominés par l'argent et sa gestion, il n'est pas forcément bon d'étendre cette marchandisation à la sphère des relations entre associés-amis. Ses regrets n'en finissent pas, lui qui ne pensait pas être pris au dépourvu par l'« arrogance » d'une personne qu'il ne connaissait pas vraiment. Il l'attaque sur ses capacités :

Q – Dans le cas où vous avez rencontré ce problème, ce n'était pas un ami ?

« C'est un type que je connaissais mais qui se révèle particulièrement désagréable. D'une manière générale, il est... il a toujours tout vu ! A tel point que, comme il est dans l'immobilier, lorsque nous avons perdu un locataire important, le pétrolier Fina pour ne pas le nommer, il voulait s'occuper de retrouver des locataires. Mais il en est bien incapable parce qu'il n'a jamais tellement fait de commercial. Je dis pas que c'est un mauvais gestionnaire ou un mauvais comptable, mais c'est pas un commercial. Donc il ne voulait pas qu'on s'en occupe nous les autres associés. J'ai été obligé en sous-main de faire travailler un cabinet qui nous a retrouvé un très bon locataire qui est resté 10 ans. C'était la société Virila, qui a été rachetée par Xonobel, les peintures. Alors tout ça pour dire qu'il veut tout régimenter, tout faire lui-même, mais il ne fait rien du tout. Ça, c'est les problèmes humains qu'on peut rencontrer dans la vie tout court. »

Q – C'est une exception ? Je pense que c'était vous qui était à l'initiative des montages ?

« Oui, c'était moi effectivement. J'aurais pas dû le prendre mais je ne le connaissais pas assez. Les autres sont très bien mais sont un peu à sa botte. Ils ont des affaires en commun alors ils ferment un peu les yeux devant, j'allais dire, ses exactions. Mais enfin c'est comme ça (désabusé). »

[Norbert, PDP 33]

Le fait d'être à l'origine du montage n'exclut pas une impression de « tromperie ». Les hommes gardent une part d'ombre et ne sont pas toujours pourvus d'équanimité. Norbert fait le deuil de sa naïveté. En outre, il se retrouve un peu isolé puisque cet associé a su rallier à sa cause les autres partenaires. Pour autant, ce ralliement paraît moins être le fruit d'affinités profondes que d'une décision réfléchie. Les autres associés ont en effet, en dehors de la SCI, des affaires en commun avec l'associé-gérant et c'est la raison pour laquelle ils jouent l'irénisme ou l'apaisement. Leurs attitudes cristallisent une *stratégie*

⁷³¹ Cf. Jacques T. GODBOUT, *Le don, la dette et l'identité*, op. cit., p. 25.

illusoire du compromis ; ils essaient d'aplanir le différend mais le choc entre deux ego développés est trop grand. Norbert ne sait pas jusqu'où la discorde le mènera.

Martine a toujours secondé son mari, dans les bons comme dans les mauvais moments de leur existence qui les a conduits du petit artisanat au monde industriel. Mais le jour où elle apprend qu'il la trompe avec la mère de sa belle-fille tout s'écroule. L'histoire qu'elle nous conte revêt une allure mélodramatique. Le couple, la famille et le patrimoine en sont affectés.

L'événement produit un effet « désacralisateur ». Elle est une femme trahie au propre et au figuré. Son orgueil est blessé. Bien qu'ayant partagé sa vie pendant quarante ans avec lui, elle mesure aujourd'hui la distance qui la sépare de son mari. Ils n'ont plus la même conception de l'amour, de la fidélité et de l'honneur. Elle lui en veut de s'être laissé berné par une femme dont l'amour est feint. Elle imagine une double thèse du complot et du mari piégé. En effet, la maîtresse, épouse d'un entrepreneur en difficulté, aurait trouvé dans la personne de son mari un « *gros poisson* », riche et facilement influençable, susceptible de renflouer les caisses de son affaire. Devant son absence de scrupules, Martine la voit comme une « *spoliatrice* ». Si elle met l'accent sur l'ingénuité de son mari, Martine insiste aussi sur la déviance de la situation : c'est la mère de sa bru.

La transgression de ce tabou a des répercussions négatives sur une cellule familiale qui vivait jusque-là dans l'harmonie. Témoignage d'une hypertrophie du rapport de forces conjugal, deux dyades ou deux polarités socio-affectives surgissent : mère/fille et père/fils. L'amplification de l'antagonisme conjugal et les rivalités pour la récupération du patrimoine sociétaire poussent les deux enfants du couple à ne plus être neutres, à prendre parti. Si Martine reçoit le soutien de sa fille, son fils se rapproche de son mari – quoiqu'aux dires de Martine il ne cautionne pas l'attitude de son père mais est en porte-à-faux. Face à cet outrage, nous aurions pu conjecturer la formation d'une triade mère/fils/fille. Les relations entre les deux camps sont très tendues, Martine ne voyant pratiquement plus son fils qui, de plus, travaille sur la Côte d'Azur. La fille, elle, évite tout contact avec son père et a même envisagé de rendre sa part de la donation-partage effectuée quelques années plus tôt par son père – « *Pourquoi garder un truc qui a tout souillé ?* » *dixit* Martine en lieu et place de ses enfants. D'ailleurs l'adultère ne touche pas que la famille nucléaire. Elle a eu un sourd retentissement au sein de la belle-famille de Martine. Sans pour autant être mis au ban, le mari est prié de ne pas présenter sa maîtresse à ses proches. Ses parents, frères et

sœurs apprécient énormément Martine qui continue de les fréquenter ; ils la soutiennent moralement dans l'épreuve.

Sans espoir de retrouver son mari – loin d'elle cette idée –, elle adopte une conduite défensive. Elle veut déjouer le plan élaboré par la maîtresse, protéger le patrimoine immobilier durement constitué après des années de labeur et, partant, le projet de transmission à leurs enfants et petits-enfants. Dans sa tête, il ne faut pas que le climat de cupidité qui sévit remette en cause ce qui avait été initialement décidé. Mais le mari semble avoir changé son fusil d'épaule : il aspire à vendre un maximum de biens, tentative de dilapidation que ne supporte pas Martine.

« [...] Je veux les conserver (les SCI) parce que j'estime que dans l'immédiat, soyons francs, nous n'avons pas besoin de ces deux bâtiments pour vivre. Mais je voudrais quand même laisser une trace à mes enfants. Remarquez, j'ai peut-être tort de parler comme ça mais enfin c'est pour eux. A moins qu'ils n'en veulent pas. »

R – C'est-à-dire ?

« Je pense qu'ils vendront. Ce qui a fait changer un petit peu leur optique des choses, enfin pour mon fils je l'ignore parce que ça fait trois ans que je ne l'ai pas vu, je pense qu'ils se sont dit :

« pourquoi garder un truc qui a tout souillé ? ». Donc tant que je vivrai et que je peux me permettre de les garder, eh bien je les garde. Mon mari, lui, veut s'en débarrasser parce qu'il veut toujours plus d'argent. Vous savez, quand on a une maîtresse, il faut assumer ! Alors, je veux bien qu'il assume mais pas avec mes sous. »

[Martine, PDP 9]

A un autre niveau, le syndrome de l'adultère et de la séparation, aussi fort soit-il, favorise sa réaffirmation identitaire. Elle se demande à quoi ont pu servir toutes ses années de sacrifices et de soutien inconditionnel à son mari. Bien que plongée dans une période de doute et d'incertitude, elle a des projets et mûrit des représailles. Elle se réapproprie mentalement les biens et veut montrer un autre visage que celui de la femme soumise au joug de son mari. D'où, comme nous le verrons dans la dernière section, sa mobilisation du droit judiciaire.

S'AFFRANCHIR DU REGARD DE BEAUX-PARENTS « CURIEUX »

Avec Stéphanie, nous abordons un autre aspect des tensions. Elles ne concernent pas directement les relations entre associés, mais entre des personnes qui *auraient pu éventuellement* l'être. Dans sa ligne de mire, ses beaux-parents. Elle explique sa décision de ne pas les avoir conviés au montage sociétaire :

Q – Vous disiez que auriez éventuellement pu monter la SCI avec vos beaux-parents. Mais là, dans votre SCI, vos parents sont présents. Par rapport à votre mari, ça ne pose pas de problèmes ?
« Je ne sais pas (gênée)... Enfin, ses parents ne nous ont pas proposé non plus. Ils ne nous ont pas dit : « si vous voulez, on veut bien ». Parce que c'est vrai aussi qu'il y a quand même une caution solidaire, c'est-à-dire que si la SCI ne peut plus payer, ça va se retourner contre les cautions : en l'occurrence mon mari et moi et puis après mes parents. En plus, mes beaux-parents n'y connaissent pas grand chose et puis bon, je n'ai pas de très bon rapports avec eux. C'est pas le grand amour (rires), donc forcément, je ne tenais pas vraiment à ce qu'ils y soient. Mes parents, eux, me laissent le feu vert ; je fais ce que je veux avec la SCI... Enfin, je veux dire qu'ils me font une totale confiance. Mes beaux-parents m'auraient sûrement demandé des comptes, etc.. et je n'ai pas à leur en donner. »

Q – Ça se passe mieux entre votre mari et vos parents en fait ?

« Oui. Mes parents sont beaucoup plus cool là-dessus »

[Stéphanie, PDP 34]

Si les liens de filiation apparaissent centraux, surtout que ces parents sont co-emprunteurs et, par là, solidaires de son projet d'autonomisation résidentielle (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1), les liens d'alliance font davantage l'objet de retenue, voire de défiance. L'absence des beaux-parents du montage suscite chez le sociologue bien des interrogations : pourquoi ceux-ci sont-ils détournés de la SCI alors que ses parents y participent ? Qu'en pense son mari ? Quels sont les enjeux en filigrane de cette *relégation* ? Deux raisons sont invoquées : la première basée sur des critères matériels et culturels, la seconde sur des critères relationnels et affectifs. En premier lieu, ils n'ont pas été « invités » du fait de leur appartenance sociale. Vu qu'ils sont agriculteurs, Stéphanie pense qu'ils n'auraient pas compris le sens du montage. Son interprétation revêt donc, à notre avis, un caractère « discriminatoire ». En second lieu, c'est surtout la tension qui règne entre Stéphanie et ses beaux-parents qui légitime la mise à l'écart. Avec ses parents, elle jouit en effet d'une indéniable liberté dans la conduite des opérations – ils lui font confiance – tandis qu'avec ses beaux-parents, de son propre aveu, cette liberté aurait été « abîmée » du fait de leur méconnaissance de la technique sociétaire. Ils auraient de surcroît toujours cherché à en

savoir plus, posé une foule de questions. En un mot, ils auraient empiété sur son territoire conjugal, chose qu'elle refuse en bloc.

Par conséquent, c'est une certaine idée de l'ingérence dans l'intimité qui est repoussée et à ce titre ses beaux-parents présentent un danger. En cela, la relation beau-parentale symboliserait l'idéal-type de la « *relation froide* »⁷³². A rebours, ses parents ont semble-t-il mieux accepté leur gendre, lui ont montré plus de « chaleur ». Les relations inter-familiales prennent ici deux tournures différentes. A la lumière de la relation ainsi décrite, nous ne retrouvons que partiellement les propositions avancées par certains sociologues de la famille⁷³³. Si nous devinons bien l'établissement d'une « bonne distance » entre Stéphanie et ses beaux-parents, celle-ci paraît pourtant moins négociée que commandée par la situation. D'ailleurs, elle ne cherche pas à jouer la pédagogue avec eux. Le fait que son mari n'ait apparemment rien trouvé à redire à cette proscription implique alors soit un accord conjugal, soit une « sujétion » de celui-ci – c'est Stéphanie qui tient et gère les finances. Nous ne rencontrons pas, de plus, une parfaite symétrie des relations beaux-parents/bru et beaux-parents/gendre. En définitive, l'attitude de Stéphanie est non seulement dictée par la prudence, mais aussi par la place qu'elle désire donner à son « *moi conjugal* »⁷³⁴. Liberté patrimoniale, liberté domestique et liberté conjugale vont de pair.

11.3 Insolubles conflits. Fractures, règlements de comptes et pourvois judiciaires

Notre enquête auprès des porteurs de parts nous donne principalement à voir des frictions entre associés qui peuvent être résolues avec un peu d'imagination au moyen de clauses statutaires ou d'aménagements contractuels. Les conflits ouverts, convulsifs, violents, tranchés par la justice sont plus difficilement perceptibles. On ne s'épanche pas avec facilité et plaisir sur des blocages sérieux et des règlements de comptes, à plus forte raison encore quand il s'agit de conflits familiaux, quasi insondables – loi de l'omerta ? A dire vrai, nous avons seulement recueilli trois témoignages de *différends* profonds entre associés, ce qui semble insignifiant et en même temps révélateur de l'empreinte

⁷³² Cf. Théodore CAPLOW, *Deux contre un*, op. cit., p. 116 sq.

⁷³³ Cf. François DE SINGLY et Clotilde LEMARCHANT, « Belle-mère et belle-fille : la bonne distance », in Martine SEGALLEN, Coordonné par, *Jeux de familles*, op. cit., p. 119-136.

⁷³⁴ *Ibid.*

contentieuse et judiciaire laissée par les SCI et les sociétés civiles de patrimoine en particulier ces dernières années⁷³⁵.

Lorsque nous employons le terme de « différend », nous l'entendons aussi bien dans son sens juridique que dans son sens politique, à savoir « *ce qui porte sur l'application ou l'interprétation du droit existant* » et « *ce qui n'est pas susceptible d'un règlement prenant pour base le droit existant et ne peut être résolu que par l'abandon de la prétention de l'une des parties ou par une modification du droit positif* »⁷³⁶. Dans certains cas, le droit préventif atteint ses limites. Les associés pris dans le maelström d'un conflit ne souhaitent pas renoncer à leurs droits, dénoncent la privation de leur prérogatives, des incuries gestionnaires ou de grosses lacunes administratives et saisissent les tribunaux pour trouver une solution. Il y a toujours quelqu'un qui est pris pour cible.

« Il n'y a quand même pas cinquante sortes de conflit. Il peut y avoir un gérant qui est un peu despotique, mais le gérant d'une SCI il n'a pas grand chose à faire. Qu'est-ce qu'il fait ? Il loue ses immeubles le mieux possible, il encaisse ses loyers, le mieux possible également, et il fait face aux réparations qui sont à faire. Donc qu'est-ce qu'on peut lui reprocher ? De faire trop de réparations tassant trop la répartition des résultats, c'est tout... Alors comment on agit. Ben bien souvent, s'il s'agit d'une société civile familiale, on essaye d'arranger les choses et d'arrondir les angles. Si on ne peut pas les arrondir, après les gens vont au tribunal et il y a un certain nombre de litiges importants en matière de sociétés civiles. Après bon, il y a les litiges qui sont propres au droit des sociétés : des cessions de parts qui sont intervenues sans respecter les clauses d'agrément, des entorses aux statuts... font qu'il peut effectivement y avoir des litiges qui ne sont pas réglés par la négociation et les transactions mais qui sont réglés par les tribunaux civils [...] »

[Avocat d'affaires, PRAT 10]

Pour cet avocat spécialiste en droit des sociétés, la négociation ne règle pas tout. Bien qu'il en soit *a priori* un partisan, il est impuissant face à la détermination d'associés excédés qui veulent en découdre devant les juges. La *négociation* – la quête d'un accord au moyen de procédures *ad hoc* –, la *concertation* – l'harmonisation des conduites respectives – et la *conciliation* – la démarche visant à mettre fin de façon non contentieuse à un différend – n'ont pas produit les effets tant espérés par le praticien et certaines parties. Les tribunaux

⁷³⁵ Cf. Henri HOVASSE, « Les sociétés civiles de patrimoine », *Droit et patrimoine*, n° 61, juin 1998, p. 46-48. Le nombre croissant d'arrêtés de jurisprudence touchant ces sociétés est aussi, pour l'auteur, le signe de leur développement actuel.

⁷³⁶ Simona ANDRINI, « Conflit » in André-Jean ARNAUD (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, *op. cit.*

deviennent alors arbitres d'une situation confuse pour laquelle la médiation du praticien a échoué, « *le jugement imposant l'issue de la discorde* »⁷³⁷. Il est aussi par moments stupéfait et impuissant face à la violence des affrontements entre associés, celle-ci manifestant une *radicalisation* du conflit :

« *Vous savez, j'ai vu des associés de SCI qu'on réunissait tous les ans dans une grande salle de réunion et il y en avait quelquefois qui passaient par-dessus la table pour taper ceux qui étaient en face (rires). Donc là, on arrive à un stade où on ne peut plus rien faire.* »

[Avocat d'affaires, PRAT 10]

Quatre points ressortent plus ou moins explicitement de cet avant-propos :

- 144)** Premièrement que la négociation, la concertation et la conciliation ont une fonction « sédative » peu ou prou efficace. Mais « sédative » ne signifie pas « curative » : il est possible de calmer ou de modérer *temporairement* un différend ou un conflit sans pour autant le résoudre complètement, surtout s'il est ancien et extra-sociétaire. Parfois, « on recule pour mieux sauter », selon l'expression consacrée.
- 145)** Deuxièmement, que l'émergence d'un litige concoure à la construction de la conscience juridique ou contractuelle d'associés qui, jusqu'ici avaient ignoré et dédaigné le contrat (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1). Parce qu'ils ont recours ou sont confrontés à la justice, leur conscience juridique et contractuelle devient *situationnelle*⁷³⁸.
- 146)** Troisièmement, que le consensus reste souvent plus supposé que réel, qu'au-delà de la simple résiliation contractuelle, il n'est pas déplacé de parler de *fiasco contractuel*. D'aucuns, par leur attitude, rejettent définitivement le montage et le projet, ce rejet matérialisant à la fois *un reniement des personnes et de l'outil sociétaire*. Dans cette perspective, la contestation et la dissidence qui peut s'ensuivre représentent une forme de courage ou de sang-froid de la part d'associés qui refusent le poids de l'ordre établi et/ou du pouvoir absolu d'un gérant. La communauté ou la collectivité souffre de la résurgence des identités individuelles ou des (r)éveils identitaires.
- 147)** Quatrièmement, enfin, que les émotions peuvent induire des comportements pour partie agressifs et provocateurs : par exemple la colère suscite la revanche et le mépris la destitution. « *La plupart des émotions, déclare Jon Elster, sont associées à une tendance à l'action qui, si elle n'est pas contrôlée, induira le comportement* »⁷³⁹. La contestation n'est pas irrationnelle

⁷³⁷ Cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines, op. cit.*, p. 174.

⁷³⁸ Cf. Susan S. SILBEY et Patricia EWICK, « Devant la loi : la construction sociale du juridique », *op. cit.*

⁷³⁹ Cf. Jon ELSTER., *Proverbes, maximes, émotions*, Paris, PUF, « Philosophe en sciences sociales », 2003, p. 19. Pour l'auteur, rappelons que l'explication du comportement peut utiliser un vaste répertoire de théories : le *rational choice*, les théories cognitives, les mécanismes à base motivationnelle non émotionnels (le désir d'agir pour de bonnes raisons) et, *in fine*, les émotions ; *cf. conclusion*, p. 159-173.

en soi, bien au contraire, mais il subsiste des énigmes comportementales plus ou moins bien identifiables à l'intérieur desquelles les émotions et les croyances tiennent une place prépondérante. Autrement dit, ces dernières ont des effets sur le comportement des acteurs qui les vivent et de ceux qui les endurent⁷⁴⁰.

DES MESENTENTES CARACTERISEES ET PROVOQUEES AUX ABUS ORGANIQUES . QUELQUES POSTURES DOCTRINAIRES ET JURISPRUDENTIELLES .

Pour les juristes avertis, la mésentente entre associés sociétaires signe quelque part la fin de l'*affectio societatis*⁷⁴¹ ou, en termes plus sociologiques, du lien social. Elle en devient sa négation et a donc des effets plus ou moins graves sur le devenir de la SCI. Quand les associés n'arrivent pas à se mettre d'accord, les juges peuvent intervenir de différentes façons pour solutionner le conflit et limiter ses incidences sur le fonctionnement sociétaire, l'enjeu étant pour eux de préserver l'être moral qu'est la société. Ils peuvent soit nommer un conciliateur, soit un expert de gestion, soit un séquestre, soit un administrateur provisoire, soit, enfin, quand ces mesures n'offrent aucun résultat et que le droit le leur permet, exclure l'associé trublion. Si nous nous penchons par exemple sur la nomination d'un administrateur provisoire, nous remarquons que son but est de désigner un tiers qui « *se substituera aux organes légaux de gestion le temps que se dénoue la crise* »⁷⁴². En cela, cette désignation reste une mesure « *grave et exceptionnelle* » ; il faut, si l'on peut dire, qu'il y est péril en la demeure et que la paralysie sociétaire soit constatée. Bien souvent d'ailleurs, logiquement, ce sont les associés minoritaires – ceux qui subissent le préjudice – qui sont à l'origine de la demande de nomination judiciaire.

La doctrine juridique tient pour identique la mésentente et la mésintelligence, qui est un défaut d'entente ou de compréhension mutuelle. D'un certain point de vue, il est possible de voir le conflit entre associés, surtout s'il est persistant, comme la cause et le corollaire d'une perte d'intercompréhension pratique ou de consensus, une dispute sur les fondements

⁷⁴⁰ Analysant notamment la formation des coalitions dans les familles, Théodore CAPLOW précise que « *la vie familiale est chargée de tensions entre émotions conflictuelles justement parce qu'elle repose sur des coalitions et que chaque coalition implique un adversaire. Elle débute par une coalition mari/femme, se poursuit par une coalition mère/enfant et se complique par des coalitions mère/fils, père/fille, oncle/neveu, etc. et bien d'autres selon les coutumes locales : aussi est-elle portée par l'enclenchement des forces d'amour et de haine, un peu comme un édifice tient debout grâce aux forces de pression s'exerçant en sens contraire* ». Cf. *Deux contre un*, op. cit., p. 92-93.

⁷⁴¹ Cf. Patrick CANIN, « La mésentente entre associés, cause de dissolution judiciaire anticipée des sociétés », op. cit.

⁷⁴² Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, op. cit., p. 177.

morales et légales des interactions⁷⁴³. Nous le verrons *infra* avec les soucis relationnels rencontrés par Robert et Stéphanie. Nous pouvons donc partir du principe que l'action d'autrui est la cause de l'action d'un acteur donné, si tant est que celui-ci la comprenne d'une certaine manière. La *communication interindividuelle* semble bien être le socle moral des interactions, plus précisément la manière dont nous comprenons et agissons en retour de la norme posée au départ. Pour le coup, la nomination d'un administrateur provisoire, ou de tout autre tiers arbitrant dans certains registres du droit légal et ordinaire, devrait être saisie comme une remise en cause par l'acteur de la structure normative ou de la situation jugée anormale – pathologique ? – dans laquelle il est tombé.

Si la brouille devient trop grande, que chaque associé s'accroche et fait la sourde oreille aux revendications de l'autre, il existe une autre solution, plus fatale : la dissolution anticipée de la SCI, qui est à nos yeux une *résiliation contractuelle catégorique*. Dans l'article 1844-7 du Code Civil, il est dit que la dissolution est prononcée par le tribunal en cas de mésentente entre associés paralysant le fonctionnement de la société. « *Cette cause de dissolution est fréquemment invoquée : lorsque la zizanie s'installe, les conflits minoritaires-majoritaires s'accompagnent souvent d'action de guérilla en forme de dissolution pour mésintelligence* »⁷⁴⁴. Néanmoins, pour aboutir à une dissolution sociétaire, la mésentente doit être *caractérisée*. Et pour la jurisprudence, le responsable de la mésentente, celui qui l'a provoquée, ne saurait agir en dissolution. Aussi, le droit et les juges cherchent-ils à protéger fermement l'entreprise collective.

La mésentente ne peut par conséquent suffire à entraîner la dissolution. Il faut pour cela qu'il y ait une interruption du fonctionnement normal de la société. Parallèlement, le défaut d'entente doit aussi être un « *facteur de ruine de la société* »⁷⁴⁵. Les situations de mésentente, réglées par les tribunaux, sont diverses et variées : cela va des conflits entre associés égalitaires (*cf. supra*, § 11.2) aux soupçons relatifs à un partage des bénéfices⁷⁴⁶. A cet égard, une question importante a été soulevée : la mésentente entre associés doit-elle nécessairement avoir son origine dans la vie sociétaire, entre associés, ou bien peut-elle provenir d'un conflit externe mais qui a des répercussions sur la vie sociétaire ? De notre avis, elle puise souvent sa source dans les histoires extra-sociétaires (*cf. supra*). Le droit, certaines décisions judiciaires l'attestent, s'attache pour l'essentiel à relever des facteurs

⁷⁴³ Cf. Patrick PHARO, « Le droit ordinaire comme morale ou commerce civil », *op. cit.*

⁷⁴⁴ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 204.

⁷⁴⁵ Cf. Patrick CANIN, « La mésentente entre associés, cause de dissolution judiciaire anticipée des sociétés », *op. cit.*

⁷⁴⁶ *Ibid.* Deux arrêts de jurisprudence en témoignent : Cour d'Appel de Paris du 12 septembre 1995 et Cour de Cassation du 2 mai 1978.

endogènes sans pour autant omettre la portée de désaccords purement conjugaux ou familiaux. « *L'origine du conflit entre associé est un élément indifférent à l'appréciation judiciaire de la mésestente* »⁷⁴⁷. C'est en l'occurrence moins l'atteinte au pacte ou contrat sociétaire qui est juridiquement prise en considération que les conséquences de cette atteinte sur le fonctionnement correct de la société. L'aspect contractuel est relégué derrière l'aspect institutionnel. Le maintien du lien socio-juridique doit en effet devenir impossible en raison de l'entrave à la bonne marche des affaires de la société, à la paralysie de son activité. Paralysie, c'est-à-dire survenance de dissentiments empêchant la prise de décision par les organes sociétaires au sujet de la gestion courante.

Pour que la dissolution soit également prononcée, il faut de plus que la mésestente soit *non provoquée*. Chaque associé possède un droit d'action qui lui est reconnu. Toutefois, la jurisprudence précise que l'action en dissolution ne peut être exercée lorsque la mésestente est imputable à l'associé demandeur. Dans un arrêt assez ancien (25 février 1964), la Cour de Cassation a considéré que « *la dissolution d'une société par la volonté d'un associé ne peut être admise qu'à la condition que la demande ne soit pas faite de mauvaise foi ou à contretemps* ». Dès lors que l'associé a provoqué la mésestente, il ne saurait tirer profit de ses propres agissements pour obtenir le prononcé de la dissolution. Sinon, il disposerait d'un moyen imparable pour se retirer d'une société où la sortie n'est pas juridiquement envisageable. Ainsi, les juges dénoncent-ils, de manière plus ou moins expresse, un comportement heurtant le sens moral mais s'ingénient-ils à rechercher le fondement juridique de l'irrecevabilité de l'action. Ils se situent entre deux eaux. Ils délibèrent sur le comportement « fautif » du demandeur et pour pouvoir légitimement ester en justice celui-ci ne doit pas être coupable de la mésestente. Ils estiment même que c'est un abus de sa part de profiter de la mésestente pour obtenir la disparition de la société. Les contestataires ne sont donc pas à l'abri d'une désillusion et ont intérêt à avoir de bons arguments. Leur sort n'inquiète pas systématiquement les instances judiciaires. Nous en reparlerons plus bas avec Robert dans le sérieux litige qui l'oppose à sa sœur.

Les associés lésés, qui veulent changer le cours des choses, pourront toujours se consoler et obtenir gain de cause devant la justice en dénonçant certains abus, fraudes et autres comportements dolosifs. La littérature juridique nous offre plusieurs exemples qui peuvent être repris pour notre analyse. Nous demeurons pour l'instant dans la simulation. Nous

⁷⁴⁷ *Ibid.*

allons nous arrêter d'une part sur *l'action paulienne* et, d'autre part, sur *les abus de majorité et de minorité*.

Si un associé ne voit pas sa situation s'améliorer et est témoin de conduites douteuses, il peut saisir les tribunaux et arguer d'un abus de personnalité morale qui le conduit à faire mettre en évidence le caractère fictif et/ou frauduleux de la SCI. Si l'un est un conjoint mis sur la touche par sa moitié, il peut alléguer une fraude à des droits conjugaux fondamentaux⁷⁴⁸. Mais l'exemple de fraude paulienne le plus frappant reste celui où les héritiers réservataires sont tout simplement écartés d'un montage familial alors qu'ils auraient pu légitimement y postuler. Les situations de remariages sont à ce sujet topiques. La fraude aux droits des enfants d'un premier lit peut être ourdie *via* une SCI constituée par un mari, sa seconde épouse et leur enfant commun⁷⁴⁹. Ce cas de figure, qui n'est pas rare, peut être sanctionné par la justice selon des critères à la fois juridiques et moraux. La « déposition » des enfants du premier lit au profit de celui ou de ceux du second engendre une suspicion chez le législateur du fait de l'éclatement des biens familiaux et l'appauvrissement des ayant-droits⁷⁵⁰. Une *insolvabilité volontaire et organisée* peut être mise en relief. A charge donc aux praticiens expérimentés de trouver les bonnes clés ou les bonnes parades à ces récriminations pour ne pas que les deux groupes familiaux se déchirent et que les largesses accordées aux uns ne deviennent pas un inconvénient patrimonial pour les autres⁷⁵¹.

Avec l'action paulienne, nous suivons une sorte de *transmutation identitaire* puisqu'en mobilisant à leurs fins le droit des obligations, les héritiers lésés se transforment en créanciers et leur(s) parent(s) « injustes » en débiteurs. C'est comme si ces derniers avaient une dette envers leurs enfants, dette à laquelle ils ne peuvent guère échapper, sauf en s'y prenant bien, avec les précautions qui s'imposent. Variation juridico-financière d'un rapport socio-anthropologique.

L'organisation politique de la prise de décision gestionnaire conditionne en partie les relations entre associés. Si l'unanimité est préférée à la majorité, un certain « absolutisme » se dégage alors qu'à l'inverse, si c'est la majorité qui prévaut, nous discernons un

⁷⁴⁸ L'action paulienne est définie par l'article 1167 du Code Civil, relatif aux contrats ou obligations : « *les créanciers peuvent en leur nom personnel attaquer les actes faits par leur débiteur en fraude de leurs droits* ».

⁷⁴⁹ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 88. Les auteurs font référence à un arrêt de la Cour de Cassation du 1^{er} mars 1992.

⁷⁵⁰ Cf. Frédéric LUCET, « Familles éclatées, familles reconstituées : les aspects patrimoniaux », *op. cit.*

⁷⁵¹ Pour un exemple, cf. *supra*, chapitre 5, § 5.1, sur le montage par PRAT 30 de 10 SCI familiales distinctes pour éviter à son client des conflits entre enfants de plusieurs lits. La multiplication des montages – un par bien immobilier patrimonial – peut être l'une des possibles recettes préventives.

fonctionnement plus démocratique. Les minoritaires doivent s'incliner devant les majoritaires. En dépit de ce schéma, les minoritaires ne sont pas forcément écrasés et livrés aux caprices de la majorité. Les majoritaires peuvent voir leur responsabilité engagée si les décisions qu'ils prennent sont uniquement motivées par la valorisation de leurs intérêts personnels au détriment de ceux de la SCI et des associés minoritaires⁷⁵². Les tribunaux viennent à leur secours quand cette majorité se rend coupable d'abus ; ils peuvent annuler certaines des décisions prises et faire verser des dommages-intérêts aux associés lésés. C'est ce qui se produit quand une décision de rémunération excessive d'un gérant est prise ou quand une fusion avec une autre SCI est décidée dans le but de priver un associé minoritaire de son droit de rachat des parts⁷⁵³. *De facto et de jure*, l'abus de majorité implique la réunion de deux éléments : la violation de l'intérêt sociétaire et la rupture d'égalité entre les associés⁷⁵⁴. Mais nous ne saurions passer à côté d'un autre phénomène qui peut contrevenir à la réalisation de l'objet sociétaire et à une bonne prise de décisions. Devant l'intransigeance de quelques associés peu coopératifs, la majorité peut avoir du souci à se faire. En effet, il existe, dans le droit, une faute, assez exceptionnelle avouons-le, pour abus de minorité. La Cour de Cassation définit l'attitude du minoritaire « obstiné » comme « contraire à l'intérêt général de la société en ce qu'il aurait interdit la réalisation d'une opération essentielle pour celle-ci, et dans l'unique dessein de favoriser ses propres intérêts au détriment de l'ensemble des autres associés »⁷⁵⁵. Les deux types d'abus sont donc, dans leurs définition, identiques ou symétriques. Outre un penchant objectif à la détérioration de l'objet sociétaire, c'est leur attitude égoïste qui est stigmatisée et sanctionnée. Sont essentiellement sanctionnés dans ce contexte, les refus répétés des minoritaires de répondre à une augmentation de capital nécessaire à la vie économique de la société.

La mise en perspective de ces deux types d'abus nous invite à les comparer à l'*influence majoritaire* et à l'*influence minoritaire* étudiées par la psychologie sociale⁷⁵⁶. Quand la majorité exprime une norme devant une minorité qui a une référence normative différente, cette minorité subit une pression qui peut l'amener à se conformer à la norme dominante si elle ne veut pas être exclue du groupe. Elle peut se soumettre à cette autorité normative. Cependant, d'après ce que nous venons de dire, nous serions tenté de rajouter qu'ils ne

⁷⁵² Cf. Le Particulier, « Les sociétés civiles immobilières », *op. cit.*, p. 68.

⁷⁵³ *Ibid.*

⁷⁵⁴ Cf. Maurice COZIAN, Alain VIANDIER, Florence DEBOISSY, *Droit des sociétés*, *op. cit.*, p. 171.

⁷⁵⁵ *Ibid.*, p. 173.

⁷⁵⁶ Cf. Alain BLANCHET et Alain TROGNON, *La psychologie des groupes*, *op. cit.*, p. 51-59.

jouent pas toujours le conformisme et qu'ils se donnent parfois les moyens (judiciaires) de modifier la donne parce que leurs droits et opinions sont vilipendés. *A contrario*, l'influence d'une minorité active peut voir le jour sur la base de ces mêmes différences normatives ou en réaction identitaire à la norme dominante. La tension pousse cette minorité à la fermeté et, le cas échéant, à un « sabotage » des décisions majoritaires. Elle peut elle aussi faire preuve d'une véritable autorité, comme le montre sa volonté inflexible d'exister par le contre-pied et par ses recours juridiques et judiciaires, recours qui, sous un certain angle, concrétisent une *extrémisation* du conflit.

MALAISE DANS LA FRATRIE

Les tiraillements ou les différends entre associés sociétaires s'expliquent souvent, ainsi que nous venons de le suggérer, par des lacunes dans la compréhension du montage et de la stratégie de ceux qui, parce qu'ils étaient soi-disant les plus compétents, l'ont élaboré de toutes pièces. Le malaise vécu est d'autant plus grand que ce montage concerne un patrimoine familial. Les histoires patrimoniales relationnelles de Robert et de Solange, en bisbille avec leurs frères et sœurs, nous renseignent certes sur ce climat d'incompréhension, mais aussi, plus indirectement, sur la désunion contractuelle et sur deux autres phénomènes, mis en exergue par des économistes et des démographes : d'une part que la nature des biens et leur degré de divisibilité sont des facteurs conflictuels plus décisifs que leur montant⁷⁵⁷, d'autre part que les conflits intragénérationnels sont plus fréquents que les conflits intergénérationnels⁷⁵⁸.

Cerveau des montages sociétaires familiaux, Robert se plaint du sectarisme de son frère et de sa sœur associés avec lui dans deux SCI. De manière récurrente dans l'entretien, il n'a de cesse de blâmer leur incompréhension face aux instruments juridiques déployés pour gérer le patrimoine familial. De prime abord, c'est la source du conflit qui les oppose et ce, bien que Robert ait, de son point de vue, choisi la meilleure option pour faire fructifier leurs nombreux biens hérités et qu'il ait toujours eu présent à l'esprit le lourd passé conflictuel de sa famille :

⁷⁵⁷ Cf. Jérôme ACCARDO, Anne LAFERRERE, Daniel VERGER, « Héritage et donations », *Données sociales*, INSEE, 1996, p. 363-370.

⁷⁵⁸ Cf. Catherine BONVALET, Hervé LE BRAS, Dominique MAISON, « Proches et parents », *op. cit.* Emmanuelle CRENNER, Jean-Hughes DECHAUX, Nicolas HERPIN, « Le lien de germanité à l'âge adulte. Une approche par l'étude des fréquentations », *op. cit.*

« [...] Toutes les fois, c'était le problème d'un bien. Je me disais : « S'il éclate, ça va être la bagarre » parce que les successions vous savez... J'ai tous les papiers et j'ai bien vu dans les papiers familiaux qu'il y a toujours eu des bagarres énormes dans les successions. Et en fin de compte, à part un refus de jouer de ma sœur, qui n'a pas du tout compris le jeu, de quoi il s'agissait en fait... Elle a à peu près le même âge que moi mais elle veut tout. Elle n'a pas compris que de toute façon elle allait finir au cimetière comme les autres. Elle n'a pas du tout compris l'opération »

Q – Pourtant, elle est associée depuis le départ ?

« Oui mais elle ne comprenait pas parce qu'il faut mettre de l'argent, il faut mettre du temps et puis lorsque vous construisez une maison, ben il faut emprunter et il n'y a pas d'argent pendant la période de l'emprunt. »

[Robert, PDP 12]

Ce que sa sœur cadette n'a pas cerné, c'est, derrière l'inexorabilité de son destin, la nécessité de donner de l'argent pour administrer un héritage. Pourquoi payer – précisément souscrire des emprunts – pour quelque chose qu'on a reçu gratuitement de sa famille ? Derrière l'incompréhension invoquée se cacheraient une mauvaise interprétation du projet. Les représentations sont désynchronisées. Robert a sa logique d'homme d'affaires rompu aux techniques sociétaires tandis que sa sœur, psychiatre, serait à mille lieues d'une rationalité technico-financière que Robert juge profitable pour l'ensemble du groupe familial. Son frère, conseiller en gestion, serait plus ouvert à cette problématique :

Q – Je suppose que vous avez essayé de lui expliquer le fonctionnement ?

« Ah oui... Moi-même j'ai eu des difficultés à comprendre ce qu'était une SCI. Alors au début, je ne comprenais pas bien mais j'ai lu pas mal de bouquins dessus. Bon, mon frère, il est ce qu'il est mais il a des idées quand même. Ma sœur est psychiatre et son mari psycho... Alors lui, c'est amusant, il a même osé dire en pleine réunion que c'était du vol organisé »

R – En pleine assemblée ?

« Oui, comme ça. Non, je ne fais que respecter les règles. On a maintenant un expert-comptable qui nous contrôle. Je ne fais que respecter les règles. [...] »

[Robert, PDP 12]

Si les tensions avec son frère se sont adoucies, elles ont eu tendance à se durcir avec sa sœur. Il s'est mis dans la peau du « professeur », s'est escrimé à leur présenter les rouages sociétaires, mais ses efforts « éducatifs » se sont heurtés à leur rejet conceptuel et matériel de la SCI – au contraire de sa mère et de sa tante, puis de son épouse et de ses enfants, qui

après vulgarisation lui ont fait confiance (cf. *supra*, chapitre 7, § 7.2). En concevant le système SCI comme du « *vol organisé* »⁷⁵⁹, son beau-frère, et par voie de conséquence, par influence conjugale, sa sœur, récusent la stratégie d'optimisation fiscale mise en œuvre. Robert épingle leur manque d'ouverture d'esprit ; il y voit une expression troublante de leur identité professionnelle imbue d'idéalisme. Plus grave, il les accuse de renier la logique dévolutive trans-générationnelle encouragée par leurs aïeux et de saborder l'entreprise de valorisation patrimoniale.

« [...] Je pense que mon frère aurait bien voulu devenir gérant, mais il aurait surtout voulu le titre. Il n'a pas vraiment compris le sens. Ça ne s'improvise pas d'être gérant et ça prend du temps. Tandis que maintenant je sais pas... ça doit être un de mes problèmes. [...] »

[Robert, PDP 12]

Quoique plus disposé à comprendre le système – un effet de l'attitude didactique initiale de Robert ? –, son frère n'échappe pas aux diatribes. Robert est acrimonieux et cela se sent. Pour lui, son frère est plus attiré par le symbolisme du titre de gérant sans que cela l'incite vraiment à s'impliquer dans la gestion sociétaire courante. Il met l'accent sur l'ignorance et l'apathie de son frère et de sa sœur ; ils protestent mais n'apportent pas leur écot. Peut-être est-ce là aussi, comme il le laisse entendre lui-même, un effet pervers de son omnipotence ? Nous y reviendrons après. Les réactions qu'il décrit montrent qu'il s'interroge sur leur sens de la solidarité ou de la réciprocité des prestations. Selon Robert, ils se distingueraient plus par leur capacité à recevoir qu'à rendre ou donner à leur tour, attitude remettant en cause l'un des principes sociétaires essentiels de mutualisation des risques et des contributions. Sa décision d'utiliser la SCI pour construire des logements locatifs dans la grande bâtisse « Renaissance » héritée n'a, par exemple, pas emporté l'approbation de son frère et de sa sœur. Selon lui, ils n'ont malheureusement pas vu que ces nouveaux logements pourraient un jour être habités par leurs enfants, moyennant, par exemple, un loyer arrangé. Ils auraient donc donné la priorité, égoïstement, à leurs intérêts personnels, auraient eu une réaction spontanée offensant les règles d'une rationalité économique servant l'ensemble de la communauté familiale. Devant une telle attitude séditeuse, qu'il nous soit permis de présupposer l'existence de tensions familiales plus anciennes et extra-sociétaires, ces dernières ne faisant qu'attiser les premières. Le frère et la sœur, quand bien même le premier paraisse jouer un jeu plus équivoque, n'ont peut-être pas encaissé

⁷⁵⁹ Le lecteur pourra à ce propos revenir *supra* à nos développements au chapitre 7, § 7.3.

l'« intronisation » de Robert comme héritier désigné et/ou préférentiel⁷⁶⁰, seul dépositaire à bord (cf. *supra*, chapitre 10, § 10.2), et qu'il se soit par la suite presque autoproclamé gérant des SCI. Cette rancœur alimenterait des rancunes qui s'incarnent dans des pratiques de blocage, des refus participatifs, voire l'emploi d'un droit de veto sociétaire, et qui ont vraiment atteint leur zénith aux décès de leur mère et de leur tante quelques années plus tôt⁷⁶¹.

Dans la même veine, Solange est sidérée par l'attitude de sa sœur. Elle reprend d'ailleurs les mêmes arguments *ad hominem* que Robert : un manque criant de curiosité, une ignorance avérée qu'elle relie à son appartenance professionnelle, un comportement procuratif hypocrite. Elle produit un discours identique où *disqualification* et condescendance flirtent ensemble. De surcroît, Solange renforce son jugement de valeur négatif par l'éloignement géographique de sa sœur cadette : dessinatrice, elle réside en effet en Charente-Maritime.

« Avec ma sœur, on passe au tribunal le 2 avril. J'ai d'ailleurs appelé mon avocat. C'est-à-dire qu'il y avait des comptes-courants et le jour où il n'y a plus eu d'argent, elle m'a accusé d'avoir détourné cet argent... alors qu'il n'y a pas plus honnête que moi. J'ai donc donné ma démission de la gérance et je lui ai dit qu'elle n'avait qu'à être gérante. Enfin, elle est bête comme ses pieds, elle est incapable de l'être. C'est donc resté comme ça et j'ai pris les nerfs, j'ai appelé mon avocat. Et donc, on va faire nommer un administrateur pour liquider la société. Ma mère étant décédée, moi je pars de là. »

[Solange, PDP 32]

Le conflit avec sa sœur s'appuie quasiment sur les mêmes fondements que celui de Robert avec son frère et sa sœur. La mort de leur mère fait éclater au grand jour des jalousies et des rivalités plus anciennes qui déteignent sur la vie sociétaire. Comme si la période d'incubation s'achevait et que les symptômes surgissaient. Solange est accusée par sa sœur d'avoir détourné de l'argent ou d'avoir pioché à des fins personnelles dans le compte-courant. Confondante audace de la part d'une associée aboulique et distante !

⁷⁶⁰ Pour Anne GOTMAN, la désignation d'un héritier préférentiel est le principal motif de tension dans la fratrie. Cf. *Hériter*, *op. cit.*, p. 202.

⁷⁶¹ *Ibid.* Elle nous dit à cet effet que les conflits entre frères et sœurs interviennent une fois le conjoint survivant décédé, « quand le groupe familial privé de ses membres fondateurs perd une bonne partie de son assise ». Pour une analyse similaire, cf. aussi Jérôme ACCARDO, Anne LAFERRERE, Daniel VERGER, « Héritage et donations », *op. cit.* et, dans une perspective moins patrimoniale, Emmanuelle CRENNER, Jean-Hughes DECHAUX, Nicolas HERPIN, « Le lien de germanité à l'âge adulte. Une approche par l'étude des fréquentations », *op. cit.*

Mise sur la sellette, attaquée sur sa *bonne foi*⁷⁶², bref affligée par ce qu'elle estime être de la diffamation, Solange a pris la décision, outre de démissionner de la gérance – forme d'*exit* –, de faire nommer sur requête un administrateur judiciaire pour « crever l'abcès » et laver l'affront⁷⁶³. Celui-ci sera chargé de re-compulser toute la comptabilité, d'apporter la contradiction aux accusations de détournement dont elle fait l'objet et, *in fine*, d'orchestrer la dissolution de la SCI. D'après ce que nous avons pu comprendre, sa sœur l'aurait également prise à partie en arguant d'une raison juridiquement objective de mésentente : un manquement à son devoir d'information, pilier du « solidarisme contractuel » déjà évoqué (*cf. supra*, chapitre 10, § 10.1) Le recours à l'administrateur comme tiers (*cf. supra*) illustre bien la profondeur du conflit ou leur incapacité à régler leur différend par la négociation.

DES RIPOSTES AU PARFUM DE REPRESAILLES

La conduite de Solange nous instruit sur un autre stade du processus conflictuel. En quittant la gérance et en sollicitant la justice, elle réplique à la calomnie ou à la médisance.

Attaque/contre-attaque donc. Robert, quant lui, à travers les propos d'airain qu'il emploie, agit un peu différemment. Il faut dire que le contexte n'est pas tout à fait le même. Sa riposte ressemble davantage à de la rétorsion ou à des représailles. Il est vrai qu'avec son frère et sa sœur, il est un peu coincé entre Charybde et Scylla. Ce qui est remarquable dans sa réponse, c'est que le respect du droit légal côtoie un type de sanction plus clanique, proche de la loi du talion : « Œil ou œil, dent pour dent ». Robert a de la ressource :

Q – Dans la SCI où vous avez des soucis, vous ne pouvez pas remettre votre mandat en jeu ?

« Ce que je voudrais faire en fait, c'est surtout me débarrasser de la personne qui n'a rien compris à ce qu'est une SCI. C'est éventuellement l'opération qu'on va faire »

Q – Comment ça va se passer ? Vous allez utiliser les statuts ?

« Oui. Je les ai bien regardés parce qu'ils ont été bien faits. J'aurais pu les utiliser avant et déclencher des guerres, mais des procès dans ma vie professionnelle, j'ai dû en avoir une trentaine alors... J'en gagne, j'en perds. Je ne cherche plus la bagarre (sourire). Par contre, ce qu'on a

⁷⁶² Denis MAZEAUD définit la « *bonne foi* » comme une « [règle] de conduite qui exige des sujets de droit une loyauté et une honnêteté exclusives de toute intention malveillante ». Elle est un impératif moral. *Cf.*

« Loyauté, solidarité, fraternité : la nouvelle devise contractuelle ? », *op. cit.*

⁷⁶³ Le recours judiciaire auquel Solange procède traduit aussi son attitude « procédurière » plus générale. Notons que c'est elle qui, pour le compte de ses patrons, fait toutes les démarches juridictionnelles contre des locataires mauvais payeurs ; que dans l'une de ses SCI, elle a attaqué sa banque pour non respect de son obligation légale de diffuser les relevés d'intérêts d'emprunt – ce qui au passage lui a été préjudiciable sur le plan fiscal ; que depuis elle fait partie de l'Association Française des Usagers des Banques.

toujours fait, on a mis toutes les comptabilités sur ordinateur. Ça a été long à mettre en place et au début on a patiné [...] »

[Robert, PDP 12]

Afin d'enrayer les manœuvres de sa sœur et son action intentée devant les tribunaux, il envisage, secondé par un avocat, de s'appuyer sur les statuts de la SCI pour *dixit* « *s'en débarrasser* ». Puissance de l'écrit ! Elle semble lui reprocher un abus de majorité mais Robert excipe de son légalisme et de sa probité. Elle devra prouver aux juges que l'*affectio societatis* est rompu et que le désaccord est rédhibitoire. Elle a donc pour objectif de faire dissoudre les deux SCI et de récupérer sa part indivise de l'ensemble. En tant que gardien de l'esprit familial, Robert ne goûte que modérément à la stratégie de sa sœur et c'est pourquoi il s'investit pleinement dans la préparation de l'audience. Il sait qu'il devra contre-argumenter en s'aidant non seulement des clauses statutaires mais aussi de la jurisprudence. Il devra prouver que ce n'est pas lui mais bien elle qui est à l'origine de la mésentente par son opposition infondée aux décisions sociétaires (*cf. supra*). Il prend conscience que la communauté patrimoniale familial est « profanée » et se redécouvre une âme de procédurier, comme tend à l'attester les nombreux procès qui ont émaillés sa carrière professionnelle. Il veut « *l'obliger à vendre ses parts* » dans le but d'un rachat par ses enfants qui, eux, ont adhéré sans réelle réserve à l'esprit des montages. Vu qu'elle ne donne rien, autant l'obliger à rendre ou faire en sorte qu'elle se dédise. Pourtant, sa future contre-attaque judiciaire n'est pas sa seule arme :

« [...] Le cas de ma sœur est typique. C'est quelqu'un qui est rentré dans une SCI sans comprendre et lorsqu'on on a eu des problèmes à la suite d'un procès qu'on avait perdu (i.e. contre un constructeur qui a déposé le bilan), j'avais fait appel à la population pour sortir de l'argent. Mon frère et ma sœur m'ont gentiment dit non »

R – Ils ont refusé ?

« Ils ont refusé platement. J'étais le grand frère gérant qui n'avait qu'à se débrouiller seul ! »

Q – Qu'est-ce que vous avez fait ?

« Ben j'ai simplement mis l'argent moi-même puis après je l'ai repris en me donnant des intérêts. J'ai trouvé ça un peu vache de leur part parce que c'était juste au moment de la création de ma SARL ; j'avais d'autres soucis. »

[Robert, PDP 12]

« [...] Moi je me suis opposé à la rentrée de ma sœur dans la dernière SCI parce que voyant les ennuis qu'elle m'avait causés dans les deux autres... J'ai donc utilisé le droit de veto qui était dans

les statuts. Donc, elle a été éliminée (sic). Il fallait la dédommager et elle a été dédommée. Dans la troisième SCI, elle refuse que mes enfants y rentrent et comme il y a la même clause, on est un peu bloqués. Mais j'ai regardé avec un avocat et on devrait pouvoir débloquer la situation sans difficulté. Puis elle a fait la bêtise de nous assigner pour la dissolution des deux sociétés. Alors, on n'a aucun problème devant tribunal, lui faire comprendre que si elle veut s'en aller, elle peut s'en aller. Elle n'a qu'à vendre ses parts et puis c'est tout, on n'en parle plus. »

R – Vous l'avez dédommée ?

« On était obligés parce que c'était un bien qui venait en partie par un héritage. Donc on a donné des terrains qu'on n'a pas eus, c'est tout. »

[Robert, PDP 2]

Quand son frère et sa sœur n'ont pas accepté de le suivre dans son appel à souscription, *a priori* obligatoire à la lecture des statuts, il n'a pas invoqué des arguments juridiques. Il a préféré se taire devant un tel camouflet et avancer l'argent nécessaire à leur place, mais s'est par la suite remboursé en taxant leur part dans le compte-courant de forts intérêts. Il n'a eu aucun remord à franchir le Rubicon, c'est-à-dire à enfreindre cette règle anthropologique voulant qu'on ne prenne pas d'argent à ses proches (*cf. supra*, § 10.2). Suite à ce problème, il a aussi refusé que sa sœur intègre le capital de la troisième SCI familiale, utilisant à cette occasion son droit de veto et ses prérogatives de gérant. De même, toujours en guise de rétorsion, il a blackboulé ses neveux et nièces, ne souhaitant pas qu'ils profitent, à l'instar de ce qui s'était passé pour ses propres enfants, des cessions de parts pour rentrer dans les SCI. Ceci a eu pour effet de tendre encore plus le fonctionnement sociétaire, de nuire aux décisions d'investissement ultérieures – « *J'avais un projet d'extension du port mais lors de l'AG, ils m'ont fusillé (sic) !* » –, et de dégrader autant l'ambiance générale que les sociabilités familiales : sa sœur boude dorénavant toutes les réunions et festivités organisées au moins une fois par an.

LES RESSOURCES D'UNE EPOUSE OFFENSEE

Retrouvons Martine. Le recours à l'avocate et au tribunal, consécutif à son affaire d'adultère, contribue à sa reconstruction identitaire personnelle. Elle aussi redouble d'efforts pour faire barrage aux volontés dilapidatrices de son mari, « *abusé* », selon elle, par sa maîtresse. Elle remet en relief l'affrontement de son camp contre celui de son mari et de son fils et insiste, avec satisfaction, sur le blocage gestionnaire et décisionnel ainsi généré :

« [...] Mon fils est très chaud avec mon mari. Ma fille est très froide avec lui et mon fils est très froid avec moi. Un jour, je lui ai dit : « tu couches avec la fille et ton père couche avec la mère ; comment veux-tu lui parler à la tienne de mère, c'est pas possible ! ». Alors si vous voulez, j'essaye de préserver un maximum tout ça (le patrimoine des SCI) parce que je me suis aperçue qu'en fait cette femme, en accord avec son mari, c'étaient des spoliateurs. Et comme moi, je ne suis pas décidée à me faire spolier, j'ai fait en sorte que tout s'arrête. Quand mon mari veut de l'argent, c'est à moi qu'il soit s'adresser. »

[Martine, PDP 9]

« [...] Il m'a déjà fait des propositions. Il ne les met pas en vente mais il a contacté une société immobilière. Alors, l'autre jour, il m'a demandé si le prix convenait. Je lui ai répondu qu'il me conviendrait quand je signerais. Mais comme on est 2 contre 2 pour les signatures. Je ne suis pas folle parce que si on signe, on nous donne de l'argent. Alors, c'est bien qu'on nous donne de l'argent mais on dilapide tout. En ce moment, il veut dilapider »

Q – Et qu'est-ce que vous comptez faire ?

« Je compte déjà ne jamais donner ma signature pour qu'il vende. Vous vous rendez compte, ça représente je ne sais pas combien de millions de francs. Si on bouffe tout, qu'est-ce qui va rester aux enfants ? Moi, je veux que le patrimoine revienne à mes enfants. J'ai mes enfants mais en plus des petits-enfants. Je veux qu'ils profitent de mes affaires »

[Martine, PDP 9]

« Etre deux contre deux pour les signatures ». Au même titre que les deux SCI, tout le patrimoine conjugal est neutralisé en raison de l'enclenchement de la procédure de divorce. Les assemblées générales annuelles se déroulent chez leur ancien conseiller juridique. Si Martine est toujours accompagnée de son avocate, ses enfants, signe de déni, ne prennent même pas la peine de se déplacer, signant des procurations à leurs parents représentants respectifs. Pendant longtemps, la participation de Martine à la vie patrimoniale a été très réduite⁷⁶⁴. Aujourd'hui, elle tient sa revanche et son implication tient autant à la méfiance qu'elle voue désormais à son mari qu'à son désir de protéger un patrimoine auquel elle

⁷⁶⁴ Petite mais utile parenthèse. Notre passage au Greffe en tant que salarié nous a permis de prendre conscience, occasionnellement, de la situation complexe d'épouses lésées ou abusées par des maris « indéliçats ». En procédure de divorce, certaines venaient au Greffe accompagnées de leurs avocats afin de collecter des informations sur les sociétés de leurs époux. La plupart désiraient savoir si elles étaient bel et bien associées dans ces sociétés, si elles avaient des parts, si elles n'avaient pas signé des actes à leur insu, sans savoir. Cette ignorance constatée valide non seulement l'hypothèse d'une autorité individuelle, mais aussi celle d'un excès de confiance pénalisant – une confiance aveugle. Pendant des années de vie commune, quand tout allait bien, l'insouciance était presque une règle, sous prétexte que le mari agissait au mieux des intérêts patrimoniaux du couple. Le réveil est parfois difficile !

s'identifie de plus en plus. Il faut qu'il obtienne son accord. Après qu'il ait « *fait ses lois* » pendant longtemps, c'est à son tour de prendre l'ascendant. Les seuls contacts qu'ils entretiennent encore ont lieu dans les cabinets des avocats ou devant le juge.

En vertu de son statut de gérant majoritaire, son mari devrait recevoir le gros des revenus locatifs. Auparavant, il les rapportait dans la corbeille familiale et distribuait les dividendes à son épouse et à ses deux enfants. En parcourant les documents sociétaires archivés des deux SCI, nous avons vu que le résultat de la première SCI pour l'année 1996 s'élevait à 228 000 francs et pour la seconde SCI, la même année, à 411 000 francs, soit au vu de l'affectation des parts 119 000 et 242 500 francs pour le mari, 109 000 et 4 100 francs pour Martine, 10 000 et 82 000 francs pour le fils, 82 000 francs pour la fille. En ouvrant une procédure de divorce, Martine prend le risque de pas pouvoir user de cet argent, ce qui ne lui pose pas de problème particulier à l'inverse de son mari, demandeur de sa part séquestrée et de la vente des biens. Conformément à son vœu, elle est par là-même assurée de voir son mari éloigné – provisoirement – de cette coquette somme.

« Pour l'instant tout est bloqué. Il faut que je vous explique cette histoire. Mes enfants payent des impôts alors qu'on ne touche pas de dividendes. Ils payent des impôts et leur père leur donne de l'argent pour qu'ils les payent ! Ils ne touchent pas l'argent des loyers et moi non plus d'ailleurs. C'est tout sur un compte »

R – Le compte des SCI ?

« Oui. Alors il y a deux comptes puisqu'il y a deux SCI. Jusqu'à présent, il le gérait pas trop mal mais maintenant l'argent est bloqué et c'est pour ça qu'il veut vendre... Aujourd'hui, il ne peut rien récupérer. S'il prend 10 000 francs, il faut qu'il m'en donne autant. »

Q – Mais actuellement il peut sortir de l'argent ?

« J'espère bien que non ! Je vais être franche, s'il y a n'importe quelle falsification, je le fous sous tutelle. Il le sait très bien. C'est donnant-donnant. »

[Martine, PDP 9]

Le patrimoine sociétaire fait l'objet d'âpres rivalités conjugales. La récupération est un objectif recherché pour l'un comme pour l'autre. Si le mari souhaite jouir des fruits de la vente pour assumer son train de vie, Martine, elle, souhaite ne pas voir ses enfants renoncer à leur héritage. D'un côté, nous avons affaire à une stratégie égoïste produite par la situation, de l'autre une stratégie altruiste consolidée par cette même situation. Comme elle le souligne, elle a « toujours voulu donner » alors que son mari s'est rétracté. Dans cette optique, elle guette la moindre incartade de son mari et menace de le faire mettre sous

tutelle – victime d'un grave accident cardiaque il y a quelques années, son mari reste fragile. Sa stratégie est par conséquent juridique et judiciaire alors que son mari mobilise d'autres artifices comme le détournement du courrier destiné aux SCI, la fuite de l'appartement conjugal avec toutes les archives, les propositions de rachat réitérées, la prise de conseil « en douce » auprès d'une société immobilière, des pressions téléphoniques, etc. Ils se rendent coup pour coup et le « donnant-donnant » prédomine.

En fin de compte, Martine réclame sa part du gâteau et celle revenant de droit et moralement à ses enfants⁷⁶⁵. Avec du recul, cette part est considérée comme un dû, dans la mesure où elle a assisté son mari durant quarante ans. Dit autrement, elle pense qu'il a une dette envers elle qu'il doit honorer et, pour ce faire, il serait bien inspiré de ne pas trop en faire. Les usines détenues par le canal sociétaire, en dehors de leur grande valeur marchande, présentent une forte valeur symbolique. Elle le claironne tout haut, avec une vigueur teintée de nostalgie, les biens sociétaires sont, selon un processus de personnification, « *un peu à elle* » ou ses « *bébés* ».

DES MEDECINS MEGALOMANES . CRISE DE CROYANCE ET CRISE DE CONFIANCE

Pour conclure cette section, nous ferons le récit d'une autre histoire de fracture relationnelle, retracée par un avocat spécialisé en droit de l'immobilier et des sociétés [PRAT 16]. Arrivant au bout du processus conflictuel – *i.e.* son règlement judiciaire –, celui-ci a été sollicité par le liquidateur judiciaire chargé du dossier pour faire la lumière sur les tenants et les aboutissants de cette longue et pénible affaire et pour faire l'interface avec le Tribunal de Grande Instance de Lyon, précisément avec la magistrate chargée des litiges et des faillites touchant les groupements civils. Cette chronique commentée nous permettra d'accomplir une synthèse des différents éléments analytiques déjà examinés depuis le début du chapitre.

A l'aube des années 1990, quatre médecins réputés sur la place de Lyon décidèrent de se lancer dans un grand projet de construction immobilière, visant à implanter sur la commune de Caluire, dans un beau domaine surplombant la Saône, un nouveau centre médical

⁷⁶⁵ Pour Jean-Claude KAUFMANN, l'insatisfaction conjugale entraîne une « *évaluation des dettes* ». En cas de conflit, au don succède la dette ; les règlements de comptes sont aussi des règlements comptables partiels et partiels. Il ajoute qu'« *une majorité de conflit se forme par révélation brusque de l'inacceptabilité des manières de faire du conjoint* ». Les identités individuelles refont surface. Mais dans le cas de Martine la défection n'est pas secrète mais plutôt « *bruyante* ». Cf. *Sociologie du couple, op. cit.*, p. 108 sq.

pluridisciplinaire moderne et plutôt luxueux. Tout en succombant à une mode mariant la santé et le luxe, ces praticiens, issus des milieux médicaux et paramédicaux, eurent dans l'idée d'offrir à la région lyonnaise un équipement privé attractif et, ce faisant, de combler un vide en la matière.

Pour atteindre leur objectif, le noyau des praticiens, déjà associés au sein d'une SARL, envisagea de recruter de nouveaux et nombreux confrères. Après avoir réussi à en attirer sans mal une cinquantaine, ils choisirent de constituer une SCI pour concrétiser le fort investissement financier représenté par une installation à Caluire. D'après l'avocat, les motifs du montage sont au nombre de trois et à dire vrai assez ordinaires : réaliser un placement patrimonial personnel, s'assurer une source de revenus complémentaires et matérialiser un développement matériel et symbolique plus qu'intéressant de leur activité professionnelle (*cf. supra*, chapitre 5, § 5.4). Le montage effectué fut à l'image de la plupart des montages à l'œuvre dans le monde de l'entreprise, orientés autour d'un cloisonnement des patrimoines privé (SCI) et professionnel (SARL ou SA). Entre parenthèses, le choix de Caluire ne releva pas du hasard puisque cette commune « résidentielle » présente, à l'époque, de très belles perspectives de valorisation économique et sociale. Même si chaque praticien trouva un intérêt patrimonial personnel au montage sociétaire, nous ne pouvons pas dire que cette SCI fut une structure fermée. Les relations inter-associés y furent moins familières qu'utilitaires. Ainsi que le formalisa le projet initial, l'opération fut à capital ouvert, c'est-à-dire suspendue à une dynamique des appels de fonds ou des souscriptions progressives. Derrière l'image usitée du pot commun, se dégage une sorte de système de copropriété de parts de SCI.

Nonobstant le nombre élevé des associés réunis, la SCI resta dominée, sur le plan capitalistique et politique, par le noyau des quatre fondateurs. Associés égalitaires de la SARL, ils firent en sorte que cette société commerciale détienne plus du tiers des parts de la SCI. Selon l'avocat interrogé, un fossé commença par conséquent à se creuser entre « *petits porteurs* » et « *gros porteurs* ». Le nombre important d'associés, l'influence d'une clique, une ventilation déséquilibrée des droits sociétaires, constituent trois signes avant-coureurs d'une tension à venir.

En relatant grossièrement les prémices du montage, il faut garder à l'esprit que la SCI fut conçue pour la réalisation effective du centre de santé. La recherche des fonds financiers, représentant au passage plusieurs dizaines de millions de francs, et la création corrélative du support sociétaire précédèrent – à tort, comme nous le verrons ensuite – l'évaluation de

la faisabilité du projet. Si, comme nous l'a assuré l'avocat, les sommes furent bien récoltées et déposées en banque, de gros emprunts accordés par un pool bancaire, le complexe médical ne sortit en revanche jamais de terre. Plusieurs raisons peuvent expliquer cet échec : des études techniques mal établies, sachant en outre que celles-ci avaient été confiées à des sociétés placées sous la férule des quatre initiateurs du projet ; une « *inconscience* » des dirigeants bancaires qui, emballés par le projet et connaissant la réputation des praticiens, « *ont prêté aveuglement* » ; une mauvaise gestion d'ensemble, même si l'idée était louable et le montage sociétaire viable ; l'« *utopie* » et l'excès de confiance et/ou d'enthousiasme des instigateurs du projet qui ont perdu le sens des réalités. Ces trois autres signes avant-coureurs de tensions ne doivent cependant pas nous faire perdre de vue un autre phénomène important : le contexte historico-économique de l'opération, à savoir le rapprochement de la crise de l'immobilier après l'euphorie de la fin des années 1980. Les raisons du naufrage doivent donc simultanément être recherchées du côté d'attitudes individuelles subjectives et de contraintes socio-économique objectives. Sans être trop fataliste, ce qui devait arriver, arriva. Dans la foulée des défaillances gestionnaires pointées par l'avocat – l'avocat « rapporteur » remplace ici l'avocat « *chirurgien* » (cf. *supra*, chapitre 8, § 8.1) – les tensions entre les associés s'accrochèrent et dérivèrent en conflit ouvert. Le groupe explosa et implosa tout à la fois. Les affrontements entre certains associés firent « tache d'huile » ; le mécontentement et les heurts se répandirent, engendrant du coup une situation conflictuelle généralisée. D'ailleurs, eu égard aux fonds engloutis, la SARL fut mise en liquidation judiciaire par le Tribunal de Commerce. La SCI connut un sort identique dans la mesure où le Tribunal de Grande Instance prononça le même jugement après quelques rebondissements. Loin d'avoir connu son épilogue, cette affaire vit certains des néo-associés attaquer les fondateurs pour escroquerie et abus de confiance, entretenant un peu plus le climat de règlement de comptes. Durant ses investigations – à la demande du liquidateur judiciaire qui lui demanda en 1999 de gérer le dossier d'assignation des organismes prêteurs –, l'avocat avait déjà pu déceler quelques problèmes inter-relationnels : ceux nés d'un sentiment de désinformation, ou d'une carence étrange dans le respect de l'indispensable droit à l'information des associés, ou encore ceux nés d'un rejet *a posteriori* de leur identité réelle d'associé. Au moment où l'entretien s'est déroulé (2002), les tribunaux civils traitaient toujours l'affaire et les nombreuses plaintes déposées. Pour autant, ce conflit ne demeura pas circonscrit à la simple sphère judiciaire. Au-delà des sanctions prévues par la loi, les têtes pensantes du

projet subirent un lourd préjudice financier, professionnel et social. Pendant de longues semaines, l'affaire fit la une des gazettes locales.

Si nous reprenons les propos de l'avocat, cette affaire refléterait le défaut d'une bonne partie des professionnels médicaux : « *l'omniscience* ». Ce milieu se signalerait en effet à ses yeux par un fort penchant à l'absence de modestie, lui faisant dire qu'« *ils pensent gérer leurs affaires comme le corps humain* ». A l'instar d'un frange non négligeable de praticiens libéraux possédant des SCI, ils s'imaginèrent, par analogie, qu'il serait simple de gérer un montage regroupant plusieurs confrères associés, agissant *a priori* selon les mêmes mobiles. Aussi, chose incompréhensible, en dépit de l'ampleur du projet, se passèrent-ils des services d'un avocat ou d'un notaire pour le montage juridique, préférant recourir à un exemplaire de statuts-types enregistrés sous seing privé. De fait, le noyau des fondateurs put-il concevoir, à sa guise, les grandes lignes d'une stratégie (patrimoniale, financière, technique, politique) sans se préoccuper des réactions ultérieures des néo-associés. Cette attitude d'« accaparement », propre à des personnes animées par une certaine folie des grandeurs et beaucoup d'orgueil, traduit un net décalage entre des souhaits, des « rêves », et les incertitudes de la réalité. Tous les protagonistes de l'affaire, au premier rang desquels les banquiers, se sont laissé griser par un projet où le bon équilibre entre rationalité et émotion n'était pas au rendez-vous. C'est comme si leurs projections avaient entraîné leur dégringolade. L'intervention de l'avocat apparaît donc démystificatrice.

L'autre enseignement qu'il tire de son investigation se situe autour de la politique des organismes bancaires. Elle n'affecte pas directement les tensions entre associés mais mérite d'être évoquée. Comment de tels établissements ont-ils pu se laisser piéger ? Deux hypothèses sont émises : d'une part un effet d'hysteresis de la période d'euphorie immobilière, avec anticipation des profits à venir, et d'autre part l'existence d'un réseau d'interconnaissance, d'une collusion entre le noyau des médecins et des responsables bancaires. La première hypothèse a une coloration économique, la seconde plus sociologique. Privilégions celle-ci. Le prêt de grosses sommes d'argent n'a pas uniquement été soumis aux solides garanties personnelles des emprunteurs. Il a fallu de surcroît que la confiance règne entre créanciers et débiteurs (*cf. supra*, chapitre 9, § 9.2). Ainsi, pouvons-nous envisager que les initiateurs du projet immobilier avaient depuis assez longtemps leurs entrées dans les banques, qu'ils entretenaient avec eux – ce qu'a laissé entendre l'avocat – des relations extra-professionnelles peu ou prou fréquentes. La réciprocité des intérêts est apparue évidente parce que d'un côté les banquiers ont tenté de fidéliser des clients aisés et

de l'autre, ceux-ci ont su qu'ils pourraient bénéficier, quand le besoin s'en ferait sentir, d'un appréciable « filon » financier.

Cette hypothèse nous semble valable à l'aune d'un fait rapporté par l'avocat. Avant que les quatre fondateurs ne mettent leur projet en route, ils exerçaient ensemble à l'intérieur d'un cabinet libéral installé dans un immeuble prestigieux du centre-ville lyonnais. Bien que leur position sociale et leurs revenus leur aient permis de s'offrir une adresse fonctionnelle et clinquante, l'avocat s'est dit étonné de cette onéreuse élection de domicile professionnelle. En sondant, lors de son enquête, des cadres bancaires et quelques associés de la SCI, il a appris que la banque de la SARL payait le loyer à la SCI. Par-delà une relation privilégiée entre la banque et ses clients, l'avocat flaire une pratique « douteuse ». Elle n'est pas une simple péripétie mais atteste bien d'une connivence. Si nous dépassons le sentiment de doute planant sur la nature des relations nouées, nous pouvons, avec prudence, parler de la mise en branle d'un *système*. Partant, la responsabilité du pool bancaire dans l'amorce et la chute du projet lui semble de plus en plus plausible. Pour l'avocat, si les banques ont prêté sans regarder ni compter, c'est que certains de leurs dirigeants locaux avaient des intérêts dans l'affaire et avaient, de ce fait, incité les médecins à se lancer dans l'aventure. Etant donné que l'affaire courait toujours, au moment de l'entretien, devant les tribunaux, l'avocat n'a pu divulguer plus de preuves matérielles de la responsabilité du pool bancaire. Malgré ses mandats judiciaires, il n'a jamais pu, à sa grande surprise, mettre la main sur le dossier de financement du projet, les instances dirigeantes des banques en cause déclarant l'avoir « égaré ».

En poursuivant sur le thème du système, nous pouvons penser que l'influence et les accointances du noyau des fondateurs ne se sont pas bornées aux seuls organismes bancaires. Dans sa chronique analysée de la conduite de l'opération, l'avocat s'est aperçu qu'il avait mandaté pour l'étude technique un cabinet peu scrupuleux. En d'autres termes, la société d'ingénieurs et de techniciens était aussi sous sa coupe. Sans aller jusqu'à parler de techniciens fantoches, nous pouvons imaginer qu'ils se sont pliés, contre des honoraires alléchants, à ses exigences. A tous ses étages, l'affaire est marquée par les questions de l'influence et de la confiance.

Une grande partie de l'analyse proposée par l'avocat se construit sur le jeu réciproque entre intérêt et confiance ou rationalité et socialité. L'arrière-plan de l'histoire est bien à notre sens la recherche d'intérêts personnels agrégés déviés par un projet de grande envergure, à première vue collectif ; le projet incarne un aboutissement. Confrontés aux « vues

utopiques » et à l'exaltation de quelques médecins renommés, une myriade d'associés a adhéré sans réserve au projet et a accordé sa confiance à des confrères *a priori* au-dessus de tout soupçon. En accordant leur confiance, ils n'ont pas seulement engagé de fortes sommes d'argent – souvent le fruit d'années de travail – mais aussi une partie d'eux mêmes, de leur identité. Nous pensons à ce sujet que la demande de réparation en justice est autant, si ce n'est davantage, morale que financière. En effet, il s'agissait, vu de l'extérieur, d'un projet et d'espoirs d'une aventure collective qui se sont retrouvés profondément déçus. La lenteur et la longueur des procédures entamées ont d'ailleurs eu tendance à faire perdurer ce sentiment de déception, de duperie et de perte d'une partie de soi.

L'avocat infère un « *abus de crédulité* », sachant que la justice a condamné l'un des initiateurs pour escroquerie et abus de confiance. Articulant son analyse autour d'éléments recueillis pendant plusieurs mois, il porte un jugement sévère. De notre point de vue, nous analyserions plutôt ce qui s'est produit comme une *crise du système* qui est en fait une *crise de croyance*, ébauchant elle-même les contours d'une *crise de confiance et d'influence* : croyance en un « *projet fou* » ; croyance (illusion) des fondateurs dans leur système ; croyance et confiance des associés, du moins au début, dans la réputation et la moralité des fondateurs ; croyance (intéressée) des banques dans le projet et, vice-versa, des fondateurs dans les banques.

Jon Elster affirme que l'intérêt, l'émotion et les normes sociales sont les trois moteurs des conduites humaines⁷⁶⁶. A la lumière des éléments présentés par l'avocat, ces trois mobiles surgissent à différents moments. L'« *utopie* » et le « *rêve* », générateurs d'enthousiasme, renverraient à la dimension émotionnelle de l'action, de même que le fait de se retrouver en justice face à des événements douloureux suscite des réactions peu objectives ou peu concentrées sur la déconstruction raisonnée du système. La quête d'un développement professionnel, de profits de distinction et de compléments patrimoniaux intégrerait la dimension utilitaire. Enfin, la mise en place et l'entretien supposé (durée, sociabilités, apprentissage mutuel) d'un réseau ou d'un système relationnel plus ou moins occulte, nourri par l'influence, la croyance et la confiance, relèverait de la dimension socio-normative, notamment au travers de quatre déclinaisons : les normes de réciprocité, les normes de coopération, les normes économiques financières, les normes d'étiquette ou de prestige social. Cette dernière représentation permettant de ne pas isoler la dimension rationnelle de la dimension socio-normative.

⁷⁶⁶ Cf. Jon ELSTER, « Rationalité et normes sociales : un modèle pluridisciplinaire » in Louis-André GERARD-VARET et Jean-Claude PASSERON (dir.), *Le modèle et l'enquête*, op. cit..

En définitive, en reprenant l'idée-force de notre entretien avec une juge du Tribunal de Grande Instance (*cf. supra*, chapitre 7, § 7.1), nous considérons que l'ignorance des obligations et des risques inhérents aux montages sociétaires procède également d'une illusion entretenue. Celle-ci peut produire le cas échéant une trop grande confiance, ou *fides implicita*, dans un groupe d'associés, ce qui gèle toute prise de conscience des dangers potentiels. Sans tomber dans une espèce de déterminisme définitif, la dynamique de l'échec rôde, chaque protagoniste associé pouvant être absorbé par un système qui le dépasse. L'indifférence, l'apathie, l'ignorance, une confiance aveugle peuvent, quand elles ne sont pas rectifiées ou atténuées, mener au conflit relationnel.

11.4 Conclusion

Pour prévenir l'apparition et l'amplification incontrôlable de conflits entre associés sociétaires, le droit offre plusieurs alternatives techniques possibles retranscrites sur le support statutaire. Parmi elles, les cessions de parts (dans leurs modalités), la démission – dont nous avons dessiné quelques figures – ou le retrait organisé et des clauses contractuelles spécifiques, rédigées en fonction de stratégies économiques et politiques prédéfinies, de coutumes ou d'habitudes groupales que l'on prétend ardemment sauvegarder et perpétuer. Les mœurs et certaines dispositions affectives font à cet égard office de *régulateurs*. Elles possèdent une force normative tout aussi importante que les règles juridiques explicites. En somme, ces deux registres d'action et de représentation s'indexent l'un à l'autre dans le but de restreindre et de soumettre toute déviance.

Toutefois, le droit peut, dans des circonstances précises, montrer ses limites. Dès cet instant, les autres forces normatives prennent le relais. Rongé, le contrat sociétaire perd de son efficacité prophylactique, si bien que les normes et valeurs morales, infra-juridiques, coutumières, sont agitées haut et fort. Une sorte de plan B pour recadrer des associés « subversifs ». Le droit sociétaire ne règle pas tout les problèmes d'ordre relationnel. Lorsque les tensions font surface et se transforment en conflits ouverts, nous pouvons y voir aussi bien un effet pervers de la liberté contractuelle protégée par le droit positif que la conséquence de toute une série de facteurs endogènes-exogènes, plus ou moins indépendants de la volonté des rédacteurs. Ceux-ci pourtant n'évident pas les occurrences d'une éventuelle dégénérescence groupale, mais leurs scénarios et prédictions, quand bien même ils ont des données personnelles tangibles entre les mains et en pressentent les augures, se heurtent aux aléas existentiels, à la dissymétrie des calendriers ou des

trajectoires d'associés, aux non-dits familiaux, aux incertitudes temporelles et aux changements des macro-contextes. Tout n'est pas si rationnel et programmable.

Plusieurs sources et/ou expressions de discordes, différends et conflits sociétaires ont pu être identifiées et, selon les cas, connectées entre elles : égalité capitalistique, inégalité socioéconomique, appartenance professionnelle, mauvaise compréhension intellectuelle ou technique, désaffection ou désintérêt permanent, manque d'implication, méconnaissance des principes juridico-financiers, statuts mal écrits, valeurs et normes morales souillées, autorité trop forte d'un seul associé, infraction à ses devoirs, humeurs des hommes et leur compatibilité relative, cohabitation communautaire irritante avec choc internormatif des règlements, dissensus pré-contractuels et extra-sociétaires plus anciens, abus de confiance.

Les réponses fournies à ces problèmes ne sont pas pléthoriques. Soit, au pire, les « victimes » se complaisent dans leur situation, laissent passer l'orage et « respectent », *nolens volens*, le jeu contractuel – normalisation –, soit elles passent à l'action, avec pour objectif de renverser un ordre établi ou l'équilibre instauré contre leur gré, de rendre publique la crise. Pour réduire leur insatisfaction, témoigner de leur déception, lutter pour leurs droits élémentaires, elles peuvent se faire appuyer par des praticiens spécialistes de la résolution des conflits et/ou, phase extrême, solliciter la justice. Si leur mécontentement n'est pas pris en considération et réglé par une négociation, plus ou moins âpre selon les cas, elles aspirent à faire défection, d'où le recours périodique aux tribunaux pour trancher les différends. Auparavant, elles avaient déjà essayé de défendre leurs arguments, refoulant ainsi une partie du cadre contractuel originel. L'émotion peut ce faisant prendre le pas sur la raison et il n'est pas rare de voir des coalitions ou des contre-groupes d'associés se former.

Avec la judiciarisation des relations, les (r)éveils identitaires et le processus de résiliation contractuelle atteignent un stade très avancé pouvant conduire à la dissolution de la SCI. Praticiens et juges sont, chacun à leur niveau, confrontés à la puissance des enjeux de pouvoir sociétaire, que ceux-ci soient patrimoniaux, politiques, statutaires, symboliques, moraux et, partant, à des climats passionnels qui peuvent encore aujourd'hui provoquer leur effarement.

Conclusion

La construction et la rédaction d'une thèse ne consistent pas à notre avis à faire le tour complet d'une question. Il ne s'agit pas non plus d'une simple vue panoramique d'un objet. Certes, sans fatuité, nous sommes tenus de faire avancer la recherche, de donner des réponses heuristiques, d'apporter des connaissances nouvelles à des lecteurs plus ou moins avertis. Mais, surtout, nous devons proposer un mode de compréhension et d'explication d'un phénomène précis en usant de et en réfléchissant sur des méthodes et des postulats particuliers – des angles d'approche –, constitutifs de notre propre système théorique. Un syncrétisme épistémologique en quelque sorte. Confronté nous-même à des types de raisonnement juridico-financier qui nous étaient inconnus au départ, nous avons essayé d'être le moins technique et le moins jargonnant possible. Parfois, cependant, avouons que nous n'avons pu esquiver cet écueil ou ce défaut. A tous les coups un effet de la complexité de la matière abordée, de sa position à la frontière de plusieurs disciplines et champs analytiques, de son identité à la fois diffuse et concrète. Quand on aborde un objet juridique, il importe de prendre en considération son « *[pouvoir] subtil de pénétrer de sa propre substance les protocoles intellectuels visant à son étude, lesquels deviennent dès lors assimilables à l'objet lui-même. Autrement dit, rien de plus difficile que de prendre le droit pour objet sans se trouver assujéti par lui* »⁷⁶⁷.

Une vulgarisation raisonnée reste donc à cet égard un exercice difficile. Notre travail ne doit pas ainsi être contemplé comme une nature morte sans aspérités. D'autres modes de traitement de la question sociétaire étaient sûrement concevables. Tout en l'espérant cohérent, nous l'avons voulu dynamique, « métissé », risqué et personnel, avec ce que cela sous-tend de critiques et de reproches probables, aussi bien du côté des juristes, des sociologues que des enquêtés qui peuvent très bien ne pas saisir ou forcément être d'accord avec notre propos ; l'étonnement est source de progression intellectuelle. Eux aussi ont de louables interprétations, convenons-en. Nous ne détenons aucune vérité. Nous avons fait des choix – théoriques et méthodologiques – que nous assumons. Cette mise au point est essentielle.

⁷⁶⁷ Cf. Louis ASSIER-ANDRIEU, *Le droit dans les sociétés humaines*, op. cit., p. 8.

Notre conclusion sera par conséquent fidèle à cet état d'esprit qui a animé notre travail. Notre synthèse générale n'est pas parfaite, d'autant plus que nous manquons, à l'heure de sa mise en forme, d'un peu du recul nécessaire. D'ailleurs, pour qu'il se fasse sa propre opinion, nous laissons le soin au lecteur de feuilleter à nouveau les petites conclusions des chapitres 4 à 11. Il verra sans doute que chacun d'eux peut à la fois être lu séparément et dans la perspective ou dans l'attente des autres, quoique certains gardent entre eux des connexions plus étroites.

Bilan et enseignements du parcours dans l'univers sociétaire

Tout en décryptant et démontant, à la manière sociologique, les rouages du mécanisme sociétaire, en allouant à la SCI le double statut de technique et d'information, nous avons tenté de répondre à deux questions principales. D'abord que le recours sociétaire est un marqueur du processus (protéiforme) de professionnalisation des propriétaires immobiliers et de la gestion patrimoniale privés. Ensuite, que ce même recours permet de rendre raison de la force du phénomène de pluralisme juridique ou d'internormativité, en d'autres termes des intersections –hybridations ou acculturations – entre normes légales, normes infra-juridiques, normes morales et éthiques, rationalités, habitudes, coutumes et traditions. Les unes et les autres ne peuvent être totalement cloisonnées, quand bien même l'une de ces séries normatives et axiologiques puisse nettement ressortir du lot. Porteurs de parts et praticiens sont tous deux concernés. Aussi, l'intérêt de notre travail a-t-il résidé dans la mise en perspective des concepts de processus, rationalités, identités et réseaux. Le sous-titre de la thèse en fait foi. Pour ce faire, notre démarche a été hypothético-inductive. Nous nous sommes ingénié à combiner les niveaux d'observation macroscopique et microscopique, c'est-à-dire à resituer des actions, logiques et stratégies particulières dans des contextes socio-historiques (individuels et collectifs) plus larges, voir comment les deux s'ajustent et s'infléchissent mutuellement. La notion de *scénarisation*, dans ses diverses déclinaisons, (patrimoniale, technique, gestionnaire, contractuelle, relationnelle) nous a-t-elle paru, à cette fin, des plus utiles.

Comme le rappelle un notaire dans la conclusion de l'un ses ouvrages, la société civile patrimoniale fait partie de ces techniques juridico-financières, contractuelles, qui ont été

redécouvertes pour le plus grand bonheur des catégories sociales aisées⁷⁶⁸. A charge aux praticiens, en faisant du neuf avec du vieux, de trouver les meilleures méthodes d'optimisation patrimoniale pour des clients autant mus par une angoisse de l'avenir, une double logique de précaution et de prévention, que par la volonté d'administrer, conserver et/ou transmettre leurs actifs acquis ou hérités. Techniques juridiques et économie (domestique, partenariale, de l'offre et de la demande) semblent ici se co-conditionner⁷⁶⁹.

Notre enquête a en partie mis en relief ce *déterminisme catégoriel* évoqué par ce spécialiste. Il est vrai que plus on possède d'argent et de patrimoine, plus on a tendance à s'entourer de conseillers qui vont peut-être suggérer à un moment donné un montage sociétaire. Sans oblitérer l'incidence de l'appartenance à une classe de revenus, d'âge et/ou générationnelle, nous avons davantage insisté sur un *déterminisme relationnel*. L'inscription dans des réseaux formels ou informels favorise la circulation de ou l'accès à l'information et la constitution d'un *capital juridique*. C'est ainsi que certains porteurs de parts acquièrent une richesse technique – des savoirs et savoir-faire – complémentaire de leur « richesse » financière ou patrimoniale. Celle-ci peut parfois les faire tomber dans un certain « fétichisme », la SCI devenant pour le coup un objet presque « magique ».

Ce sont également ces échanges interindividuels et ces ressources informationnelles qui vont les conduire, toutes choses égales, à investir dans telles ou telles portions de l'agglomération et, ainsi, participer, plus ou moins directement, à la division socioéconomique de l'espace urbain. Nous avons illustré à notre façon le recoupement entre géographie patrimoniale et géographie des outils juridiques.

Lorsque nous avançons l'idée de *professionnalisation*, c'est en premier lieu parce que les porteurs de parts peuvent convertir les contraintes matérielles et existentielles qui pèsent sur eux en motifs d'action. Logiques patrimoniales et cultures projectives prennent corps. En sus des histoires familiales, conjugales, amicales, professionnelles, financières singulières qui les caractérisent, leurs carrières socio-juridiques s'incarnent dans ce *potentiel créatif* et s'en nourrissent. Ils ont conscience que la préservation de leur liberté est à ce prix. Cela étant, tous ne créent pas des SCI en vertu d'une inexorable rationalité instrumentale. Il

⁷⁶⁸ Cf. Axel DEPONDY, *Les sociétés civiles de famille dans la gestion du patrimoine*, op. cit., p. 283-286. Les techniques dont il parle sont l'emphytéose (bail à très long terme conférant au preneur un droit réel, susceptible d'hypothèque), l'antichrèse (sûreté réelle permettant au créancier d'entrer en possession d'un immeuble du débiteur et d'en percevoir les fruits jusqu'à extinction de la dette), le commodat (prêt à usage), les dons manuels formels, le quasi usufruit, le legs de residuo, etc.

⁷⁶⁹ Dans l'une de leurs études, Michel PINCON et Monique PINCON-CHARLOT montrent que pour assouvir leurs stratégies patrimoniales familiales, tournées vers la transmission, certains grands patrons français usent de montages juridico-financiers sophistiqués, dont des holdings et des donations-partages. Cf. *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Paris, Calmann-Lévy, 1999, p. 143-161.

existe des porteurs de parts qui, au regret des praticiens les plus « scientifiques », succombent à des modes, à des réflexes mondains, à un panurgisme ou encore à des émotions. Ce qui nous amène à penser que les raisons socio-symboliques et psychologiques ont aussi leur place dans l'analyse, à côté des raisons exclusivement juridico-économiques, à dominante fiscale. Le droit et à la gestion du patrimoine auraient à notre sens beaucoup à gagner à plus se servir d'explications sociologiques et anthropologiques. C'est du moins ce que nous a inspiré une bonne partie des entretiens.

L'entrée en termes de professionnalisation a appuyé notre incursion dans le champ des définitions socio-identitaires. Eu égard à leurs expériences, représentations, sentiments et stratégies, nombre de porteurs de parts vont poursuivre leur carrière en s'occupant eux mêmes de la gestion de leur patrimoine. Ils développent un sens de l'orientation en situation ou petit à petit. Ils (re)deviennent des acteurs à part entière de leurs projets. Il arrive dans cette veine, par un processus d'acculturation, que des porteurs de parts considèrent leur patrimoine familial comme une affaire commerciale. Soit, faute de temps et de patience, ils jouent le jeu de la procuration et de la confiance en mandant un temps des praticiens, soit ils s'en affranchissent dès le début, optant pour l'autogestion, guidés par des raisons marchandes, morales ou bien encore parce qu'ils ont de mauvais souvenirs.

Pour l'examen des relations interprofessionnelles propres aux praticiens, les données du problème sont un peu identiques. Placés sur un marché très concurrentiel, les praticiens, malgré la spécificité de leurs rôles et de leurs missions, ne peuvent s'isoler. Évidemment, ils doivent faire valoir leurs compétences mais l'époque est à la transversalité, à l'échange des savoirs et des procédés, à la prescription. D'aucuns choisissent des partenariats formels et formalisés, d'autres croient aux sociabilités, à la réciprocité et aux contrats tacites. Dans les deux cas, ces interrelations n'ont d'autre but que d'amortir les chocs d'un processus de déprofessionnalisation ou d'empiètement territorial, corollaire de la marchandisation contemporaine du droit. Chacun défend ses arguments et ne lésine pas sur les jugements de valeurs. La juridicisation des relations interprofessionnelles n'écarte pas la diffusion de principes de pensée et d'action moraux.

La majeure partie de notre propos s'est orientée autour de la relation entre porteurs de parts, praticiens et instances socialisatrices, des passerelles existantes entre écriture et oralité. La confiance en ces personnes ou réseaux, selon son degré de simulation (contractualisation) ou de réalité, gage de la bonne transmission des informations, de la consignation correcte des projets et d'une réussite des stratégies conçues. La compétence, la fiabilité, la

réputation, l'interactivité et le dévouement, vecteurs de dégrisement, sont les axes centraux des stratégies pédagogiques et des stratégies d'influence déployées par les praticiens. Des couacs dans la communication peuvent entraîner une perte de confiance et inciter les porteurs de parts à « réactiver » leur *inventivité*. Dès lors, cette dernière devient vraiment partagée. Ils deviennent à leur tour des experts, des amateurs éclairés ou des semi-professionnels plus ou moins satisfaits, mais prenant leurs responsabilités, reprenant leur liberté.

Créatifs et professionnels les porteurs de parts ? Cela dépend du crédit qui est accordé à leurs modes de faire. Leur rapport pratique et idéal – légaliste ou laxiste – aux obligations formalistes nous aide à répondre ou non par l'affirmative. Il en va de même pour leurs représentations de la dématérialisation immobilière ou de l'artifice technique. Amère pilule pour certains, qui conduit à l'auto-disqualification et à l'aboulie ; géniale aubaine pour d'autres, qui consolide ou affine leurs plans. La réalité juridique et leur *opinio juris* sont mis à l'épreuve et quelquefois reconstruits. Rien n'est statique. En fonction des situations passées ou présentes, leur respect formaliste peut se transformer en irrespect et vice-versa. Dans le premier cas, les contraintes événementielles, leur rejet d'un trop fort interventionnisme administratif, font leur œuvre ; dans le second, ce sont des choix tactiques et des « coups de gueule » peu ou prou violents.

Le regard porté sur les principes d'organisation socio-juridique des groupes de porteurs de parts associés et sur les turbulences qu'ils peuvent vivre nous a permis de mieux saisir les forces et les limites des processus conjugués de professionnalisation, scénarisation et juridicisation. Les clauses contractuelles ou statutaires peuvent offrir aux porteurs de parts qui en sont à l'origine ou les principaux bénéficiaires les moyens concrets de leurs ambitions. Elles sont au service de leurs projets patrimoniaux et de leurs stratégies tant économiques que politiques. Pourtant, afin que l'édifice sociétaire et communautaire reste droit, ces manipulations contractuelles ne suffisent pas. Il faut savoir s'entourer des bons associés, ceux qui feront le moins de vagues. Les membres familiaux sont *a priori* les mieux disposés. De surcroît, il faut que la discussion, la négociation, la sincérité, la loyauté, la transparence et la moralité ne soient pas des nuages de fumée ou des paroles en l'air. Quand certains porteurs de parts associés n'adhèrent plus au projet défini, veulent affirmer leurs droits et/ou sortir, parce qu'ils se sentent prisonniers, dénoncer l'autorité d'un seul ou d'une oligarchie, ils mettent plus ou moins volontairement l'accent sur une *fiction collective* et une *illusion contractuelle*. Leur révolte démontre les effets pervers de la

sécurité juridique recherchée. La déception mène à la défection (résiliation contractuelle, cassure groupale), *a fortiori* quand leurs revendications demeurent sans résonance. Derrière des humeurs ponctuelles, peuvent se cacher des enjeux identitaires bien plus profonds et anciens. Même si le droit sociétaire les dessert, ils ne capitulent pas. Ils en appellent à la justice des hommes et remettent au cœur du débat le respect de règles de conduite (éthiques) qui ont été galvaudées.

Remarques en guise d'ouverture

Etant donné que nous avons pris la décision de ne pas continuer, dans l'immédiat, l'aventure dans le monde académique, nous n'avons pas réellement, ni rigoureusement, creuser de nouvelles pistes de travail. Néanmoins, nous pouvons faire trois remarques à l'attention de ceux ou de celles qui souhaiteraient reprendre le flambeau et aller plus loin. Au moment où nous écrivons cette conclusion, deux changements législatifs et réglementaires importants sont apparus : l'allègement des droits de succession en ligne directe et au profit du conjoint survivant, par la loi de finances pour 2005⁷⁷⁰ et l'obligation pour les associés de SCI d'être déclarés au Registre du Commerce et des Sociétés, par le décret n° 2005-77 du 1^{er} février 2005⁷⁷¹. Ces deux nouveautés peuvent-elles freiner l'essor des montages sociétaires ? Nous ne le pensons pas tout à fait. Alors que la première mesure octroie une franchise d'impôt sur les successions jusqu'à 100 000 € la seconde, dans le prolongement de la loi NRE de 2001 sur la transparence des transactions financières, renforce le formalisme légal touchant les SCI. Jusque-là, seuls les gérants étaient tenus de publier leur civilité et leur régime matrimonial au RCS.

La première mesure va peut-être limiter les petits montages sociétaires, sans toutefois remettre en cause les plus grosses opérations patrimoniales à visée fiscale et d'organisation dévolutive. En revanche, la seconde peut mettre fin aux montages organisés à des fins de discrétion patrimoniale. Les praticiens attachés à l'essence de l'outil sociétaire seront plutôt ravis. L'évocation de ces deux aménagements illustre la mouvance des environnements socio-juridiques dans lesquels peuvent évoluer les porteurs de parts et les agents économiques en général. Notre recherche est contextualisée, centrée sur la période 1978-1998, ce qui prouve que toute analyse sociologique digne de ce nom est historique.

⁷⁷⁰ Cf. *Le Tout Lyon en Rhône-Alpes*, 25 septembre-1^{er} octobre 2004, p. 78.

⁷⁷¹ Circulaire n° 14/2005 du Conseil National des Greffiers des Tribunaux de Commerce, avril 2005.

Certaines observations peuvent subir l'usure du temps mais c'est un des aléas de la recherche. Attention donc à ce que ces changements macro-contextuels ne viennent pas trop déranger l'analyse des comportements, stratégies et logiques d'action. La vérité d'un jour ne sera pas forcément celle du lendemain. Quand on traite des objets juridiques, les recadrages politiques sont inévitables.

Durant notre enquête, nous avons été frappé de voir à quel point les enquêtés, porteurs de parts et praticiens confondus, aimaient à discourir sur le moral, l'éthique, l'immoral et l'amoral. Comme si ces principes, alimentant conduites et croyances, avaient par moments plus d'impact que le droit légal... si bien qu'ils l'ignorent ou le sous-estiment souvent. Ceci nous a invité à repérer une autre facette des logiques déontiques et à confirmer un attachement à des valeurs que le droit n'escamote pas, mais que la sociologie et même l'anthropologie appréhendent bien par tradition. Bien que nous n'ayons pas proposé un modèle de portée générale, les confrontations et/ou les combinaisons entre droit et morale(s) devraient être plus souvent approfondies.

En fin de compte, nous avons trouvé fécond d'apporter, quand cela fut faisable, des éléments de réponse socio-anthropologiques aux logiques et processus étudiés. Aborder les relations socio-contractuelles entre porteurs de parts puis, surtout, les relations fiduciaires et commerciales entre ceux-ci et les praticiens en termes de symbolisme, don, contre-don, réciprocité, honneur, loyauté, oralité/écriture, etc., permet de dépasser les simples catégories d'intelligibilité utilitaristes. Même si elles possèdent une valeur intrinsèque, celles-ci ne représentent pas une fin en soi. Il en a été de même pour l'intégration analytique d'éléments de réponse psychologiques et affectifs, trop souvent oubliés, à notre sens, dans les travaux que nous avons pu lire. La sociologie ne perdra pas son identité à davantage brasser ces clés. C'est du moins celle qui nous plaît et que nous attendons...

Bibliographie

Références théoriques et méthodologiques générales

ARISTOTE, *La Politique*, Paris, Vrin, « Librairie philosophique », 1977.

ARISTOTE, *Ethique de Nicomaque*, Paris, GF-Flammarion, 1992 (1965).

ARNAUD A.-J. (dir.), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, Paris, LGDJ, 2^{ème} édition augmentée et corrigée, 1993.

ASSIER-ANDRIEU L., *Le droit dans les sociétés humaines*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1996.

BAJOIT G., « Exit, voice, loyalty... and apathy. Les réactions individuelles au mécontentement », *Revue française de sociologie*, XXIX, 1988, p. 325-345.

BALANDIER G., *Sens et puissance. Les dynamiques sociales*, Paris, PUF, « Quadrige », 1986 (1971).

BECKER H. S., STRAUSS A. L., « Careers, Personality and Adult Socialization », *The American Journal of Sociology*, LXII, 3, 1956, p. 253-263.

BELLEY J.-G., « L'Etat et la régulation juridique des sociétés globales. Pour une problématique du pluralisme juridique », *Sociologies et sociétés*, XVIII, n° 1, avril 1986, p. 11-32.

BERGER P., LUCKMANN T., *La construction sociale de la réalité*, Paris, Armand Colin, 1996 (1966).

BERTAUX D., *Les récits de vie. Perspective ethnosociologique*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1997.

BLANC M., Textes réunis et présentés par, *Pour une sociologie de la transaction sociale*, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1992.

BLANCHET A., GOTMAN A., *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1992.

BLANCHET A., TROGNON A., *Psychologie des groupes*, Paris, Nathan Université, « 128 », 2002 (1994).

BLUM A., GRIBAUDI M., « Des catégories aux liens individuels : l'analyse statistique de l'espace social », *Annales ESC*, 45^{ème} année, n° 6, novembre-décembre 1990, p. 1365-1402.

BOUDON R., *La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique*, Paris, Hachette, « Pluriel », 1994 (1979).

BOUDON R., *Le sens des valeurs*, Paris, PUF, « Quadrige », 1999.

BOUDON R., BOURRICAUD F., *Dictionnaire critique de la sociologie*, Paris, PUF, « Quadrige », 2000 (1982).

BOURDIEU P., « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, janvier 1980, p. 2-3.

BOURDIEU P., *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard, 1982.

BOURDIEU P., *Questions de sociologie*, Paris, Editions de Minuit, « Documents », 1984.

BOURDIEU P., *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994.

BOUTINET J.-P., *Psychologie des conduites à projet*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1999 (1993).

BRECHON P. (dir.), *Les valeurs des Français. Evolutions de 1980 à 2000*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 2000.

CAMILLERI C., KASTERSZTEIN J., LIPIANSKY E.-M., MALEWSKA-PEYRE H., TABOADA-LEONETTI I., VASQUEZ A., *Stratégies identitaires*, Paris, PUF, « Le psychologue d'aujourd'hui », 1990.

CAMUS A., *L'homme révolté*, Paris, Folio/Essais, 1985 (1951).

- CARBONNIER J.**, *Sociologie juridique*, Paris, PUF, « Quadrige », 1994 (1978).
- CARBONNIER J.**, *Flexible droit. Pour une sociologie du droit sans rigueur*, Paris, LGDJ, 9^{ème} édition, 1998 (1969).
- HAZEL F., COMMAILLE J. (dir.)**, *Normes sociales et régulation juridique*, Paris, LGDJ, « Droit et société », 1991.
- COMMAILLE J.**, *L'esprit sociologique des lois. Essai de sociologie politique du droit*, Paris, PUF, « Droit, éthique, société », 1994.
- COMTE-SPONVILLE A.**, « La prudence » in *Le petit traité des grandes vertus*, Paris, PUF/Seuil, « Points », 1995, p. 47-58.
- CONINCK de F., GODARD F.**, « Les formes temporelles de la causalité. L'approche biographique à l'épreuve de l'interprétation », *Revue française de sociologie*, 31-1, 1990, p. 22-53.
- CROZIER M., FRIEDBERG E.**, *L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective*, Paris, Seuil, « Points Essais », 1977.
- DEGENNE A., FORSE M.**, *Les réseaux sociaux. Une analyse structurale en sociologie*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1994.
- DUBAR C.**, *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand colin, « coll. U », 1996 (1991).
- DUBAR C.**, « Trajectoires sociales et formes identitaires : clarifications conceptuelles et méthodologiques », *Sociétés contemporaines*, n° 29, 1998, p. 73-85.
- DURKHEIM E.**, *Leçons de sociologie*, Paris, PUF, « Quadrige », 1995 (1950).
- DURKHEIM E.**, *De la division du travail social*, Paris, PUF, « Quadrige », 5^{ème} édition, 1998 (1893, 1930).
- ELIAS N.**, *La dynamique de l'Occident*, Paris, Pocket, « Agora », 1990 (1969, 1975).
- ELIAS N.**, *La société des individus*, Paris, Fayard, 1991 (1939).
- ELSTER J.**, *Proverbes, maximes, émotions*, Paris, PUF, « Philosopher en sciences sociales », 2003.

EWALD F., « Philosophie de la précaution », *L'Année sociologique*, 46, n° 2, 1996, p. 383-412.

FOUCAULT M., *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, « NRF – Bibliothèque des histoires », 1975.

FREUND J., *Sociologie du conflit*, Paris, PUF, « La politique éclatée », 1983.

GERARD-VARET L.-A., PASSERON J.-C. (dir.), *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris, Editions de l'EHESS, 1995.

GERMAIN M., « Sociologie de la dématérialisation », *Archives de philosophie du droit*, 42, 1997, p. 105-114.

GIDDENS A., *La constitution de la société*, Paris, PUF, « Sociologies », 1987 (1984).

GIDDENS A., *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan, « Théorie sociale contemporaine », 1994 (1990).

GODBOUT J.T. (en collaboration avec CAILLE A.), *L'esprit du don*, Paris La Découverte Poche, « Sciences humaines et sociales », 2000 (1992).

GODBOUT J.T., *Le don, la dette et l'identité. Homo donator versus homo oeconomicus*, Paris, La Découverte/MAUSS, « Recherches », 2000.

GODELIER M., *L'énigme du don*, Paris, Fayard, 1996.

GOFFMAN E., *Stigmate. Les usages sociaux des handicaps*, Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1975 (1963).

GOODY J., *La logique de l'écriture. Aux origines des sociétés humaines*, Paris, Armand Colin, 1986.

GRANOVETTER M., « Economic Action and Social structure : The Problem of Embeddedness », *The American Journal of Sociology*, 91, 3, 1985, p. 481-510.

HALBWACHS M., *Morphologie sociale*, Paris, Armand Colin, « coll. U2 », 1970 (1938).

HALPERIN J.-L., *Histoire du droit privé français depuis 1804*, Paris, PUF, « Droit fondamental – Droit politique et théorique », 1996.

HIRSCHMAN. A. O., *Bonheur privé, action publique*, Paris, Fayard, « L'espace du politique », 1983 (1982).

HIRSCHMAN A. O., *Vers une économie politique élargie*, Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1986.

HIRSCHMAN A. O., *Défection et prise de parole*, Paris, Fayard, « L'espace du politique », 1995 (1970, 1975).

HUGUES E. C., *Le regard sociologique. Essais choisis*, Textes rassemblés et présentés par J.-M. Chapoulie, Paris, Editions de l'EHESS, 1996.

JEAMMAUD A., « Les règles juridiques de l'action », *Recueil Dalloz Sirey*, 29^{ème} cahier, 1993, p. 207-212.

JODELET D. (dir.), *Les représentations sociales*, Paris, PUF, « Sociologie d'aujourd'hui », 1997 (1989).

JULLIEN F., *Traité de l'efficacité*, Paris, Grasset, 1996.

KANT E., *Fondements de la métaphysique des mœurs*, Paris, Delagrave, 1994.

KARPIK L., « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, n° 4, 1996, p. 527-550.

KAUFMANN J.-C., *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1996.

KELLERHALS J., COENEN-HUTHER J., MODAK M., *Figures de l'équité. La construction des normes de justice dans les groupes*, Paris, PUF, « Le sociologue », 1988.

KOURILSKY-AUGEVEN C. (dir.), *Socialisation juridique et conscience du droit. Attitudes individuelles, modèles culturels et changement social*. Paris, LGDJ/MSH, « Droit et société », Recherches et travaux n° 2, 1997.

KUHN T. S., *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion, « Champs », 1983 (1962, 1970).

LASCOUMES P. (dir.), *Actualité de Max Weber pour la sociologie du droit*, Paris, LGDJ, « Droit et société », n° 14, 1995, p. 155-177.

LASSARE D., *Psychologie sociale et économie*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1995.

LEVI G., « Les usages de la biographie », *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1989, p. 1325-1336.

MASLOW A., « A Theory of Human Motivation », *Psychological Review*, n° 50, 1943, p. 370-396.

MAUSS M., *Essais de sociologie*, Paris, Editions de Minuit, « Points Essais », 1968.

MAUSS M., « Gift-Gift » in *Œuvres*, volume 3, Cohésion sociale et divisions de la sociologie, Paris, Editions de Minuit, « Le sens commun », 1969, p. 46-51.

MAUSS M., « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », in *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, « Quadrige », 1983 (1950), p. 145-279.

MAUSS M., *Manuel d'ethnographie*, Paris, Payot, 1989 (1948, 1971).

MERTON R. K., *Éléments de théorie et de méthode sociologiques*, Paris, Plon, 1965 (1953).

OBERSCHALL A., « Règles, normes, morale : émergence et sanction », *L'Année sociologique*, 44, 1994, p. 357-384.

OLSON M., *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, « Sociologies », 1978 (1966).

PASSERON J.-C., *Le raisonnement sociologique. L'espace non poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1991.

PETEV V., « Virtualité et construction de la réalité sociale et juridique », *Archives de philosophie du droit*, 43, 1999, p. 27-34.

REYNAUD J.-D., *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1997.

RICŒUR P., « L'écriture de l'histoire et la représentation du passé », *Le Monde*, « Horizons-débats », 15 juin 2000, p. 16.

ROSSET C., *Le réel et son double*, Paris, Folio/Essais, 1993 (1984).

ROULAND N., *Anthropologie juridique*, Paris, PUF, « Droit fondamental – Droit politique et théorique », 1988.

SCHELLING T.S., *La tyrannie des petites décisions*, Paris, PUF, « Sociologies », 1980 (1978).

SCHÜTZ A., *Le chercheur et le quotidien*, Paris, Méridiens-Klincksieck, 1994 (1987).

SCHWARTZ O., « L'empirisme irréductible », Postface à ANDERSON N., *Le hobo. Sociologie du sans-abri*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1993, p. 265-308.

SERVET J.-M., « Paroles données : le lien de confiance », *Revue semestrielle du MAUSS*, n° 4, 2^{ème} semestre, 1994, p. 37-56.

SIMMEL G., *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, « Sociologies », 1987.

SIMMEL G., *Sociologie et épistémologie*, Paris, PUF, « Sociologies », 1991 (1981).

SIMMEL G., *Secret et sociétés secrètes*, Paris, Circé, 1991 (1908).

SIMMEL G., *Le conflit*, Paris, Circé, « Poche », 1995 (1908).

SIMMEL G., *Sociologie. Etudes sur les formes de la socialisation*, Paris, PUF, « Sociologies », 1999 (1908, 1992).

STEINER P., *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, « Repères », 1999.

STRAUSS A. L., *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, Textes réunis et présentés par I. Baszanger, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1995.

TERRE D., « Les vertus de l'argent ou la quête du spirituel », *Archives de philosophie du droit*, 42, 1997, p. 71-84.

TERRE D., « Droit et marché », *L'Année sociologique*, 49, n° 2, 1999, p. 381-406.

VEBLEN T., *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, « TEL », 1978 (1899, 1970).

VEYNE P., *Comment on écrit l'histoire*, Paris, Seuil, « Points », 1996 (1971, 1978).

VINCK D., *Sociologie des sciences*, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1995.

WEBER M., *Sociologie du droit*, Paris, PUF, « Recherches politiques », 1986.

WEBER M., *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, « NRF – Bibliothèque des sciences humaines », 1991 (1923, 1981).

WEBER M., *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, « Agora Pocket », 1992 (1965).

WEBER M., *Le savant et le politique*, Paris, UGE, « 10/18 », 1994 (1963).

WEBER M., *Economie et société, tome 1*, « Les catégories de la sociologie », Paris, Plon, « Agora Pocket », 1995 (1971).

WEBER M., *Economie et société, tome 2*, « L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie », Paris, Plon, « Agora Pocket », 1995 (1971).

WIENER A. B., « La richesse inaliénable », *Revue du MAUSS*, 4^{ème} trimestre, n° 2, 1988, p. 126-155.

WRIGHT MILLS C., *L'imagination sociologique*, Paris, Maspero, 1967.

ZENATI F., « L'immatériel et les choses », *Archives de philosophie du droit*, 43, 1999, p. 79-95.

Famille, générations, amitié et sociabilités

ALBERONI F., *L'amitié*, Paris, Pocket, 1995 (1984).

ABRY B., *L'union libre*, Les mémos de Conseils par des Notaires, Paris, Conseils, 1999.

BAECHLER J., « Groupes et sociabilités » in BOUDON R. (dir.), *Traité de sociologie*, Paris, PUF, 1992, p. 57-96.

BARTHEZ A., LAFERRERE A., « Contrats de mariage et régimes matrimoniaux », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 127-144.

BIDART C., « L'amitié, les amis, leur histoire. Représentation et récits », *Sociétés contemporaines*, n° 5, mars 1991, p.21-42.

BLANPAIN N., PAN KE SHON J.-L., « A chaque étape de la vie, ses relations », *Données sociales*, INSEE, 1999, p. 346-353.

BLÖSS T., *Les liens de famille. Sociologie des rapports entre les générations*, Paris PUF, « Le sociologue », 1997.

BONVALET C., GOTMAN A. (éds), *Le logement une affaire de famille*, Paris, L'Harmattan, « Villes et entreprises », 1993.

BONVALET C, LE BRAS H., MAISON D., « Proches et parents », *Population*, 1, 48^{ème} année, janvier-février 1993, p. 83-109.

BONVALET C., GOTMAN A., GRAFMEYER Y. (éds), *La famille et ses proches. L'aménagement des territoires*, Paris, PUF/INED, Travaux et documents n° 143, 1999.

BOZON M., VILLENEUVE-GOKLAP C., « L'art et la manière de quitter ses parents », *Population & sociétés*, INED, n° 297, janvier 1995.

CAPLOW T., *Deux contre un. Les coalitions dans les triades*, Paris, Editions ESF, « Sciences humaines appliquées », 1984 (1968, 1971).

CRENNER E., « La parenté : un réseau de sociabilité actif mais concentré », *INSEE Première*, n° 600, juillet 1998.

CRENNER E., DECHAUX J.-H., HERPIN N., « Le lien de germanité à l'âge adulte. Une approche par l'étude des fréquentations », *Revue française de sociologie*, 41-2, avril-juin 2000, p. 211-239.

CRIBIER F., « La cohabitation à l'époque de la retraite », *Sociétés contemporaines*, n° 10, 1992, p. 67-91.

DEGENNE A., LEMEL Y., « Les réseaux de relations de la vie quotidienne », *Données sociales*, INSEE, 1999, p. 354-358.

GALLAND O., « Parler en famille : les échanges entre parents et enfants », *Economie et statistique*, n° 304-305, 1997, 4/5, p. 163-178.

GLAUDE M., SINGLY F. DE, « Les jeux de rôles conjugaux », *Données sociales*, INSEE, 1987, p. 516-522.

GODARD F., *La famille affaire de générations*, Paris, PUF, « Economie en liberté », 1992.

HERAN F., « Un monde sélectif : les associations », *Economie et statistique*, n° 208, mars 1988, p. 17-31.

HERAN F., « Au cœur du réseau associatif : les multi-adhérents », *Economie et statistique*, n° 208, mars 1988, p. 33-44.

KAUFMANN J.-C., *Sociologie du couple*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1999 (1993).

KELLERHALS J., MONTANDON C., *Les stratégies éducatives des familles. Milieu social, dynamique familiale et éducation des pré-adolescents*, Neuchâtel-Paris, Delachaux & Niestlé, « Approches Pédagogiques et Psychologiques », 1991.

LEMEL Y., « L'argent dans le ménage » in DE SINGLY F. (dir.), *La Famille, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, « Textes à l'appui série sociologie », 1991, p. 156-164.

MARPSAT M., « Les échanges au sein de la famille », *Economie et statistique*, n° 239, janvier 1991, p. 59-66.

NICOLE-DRANCOURT C., « Stratégies professionnelles et organisation des familles », *Revue française de sociologie*, XXXI, janvier-mars 1989, p. 57-80.

PAN KE SHON J.-L., « D'où sont mes amis venus ?... », *INSEE Première*, n° 613, octobre 1998.

SEGALEN M., Coordonné par, *Jeux de familles*, Paris, Presses du CNRS, 1991.

SINGLY F. DE, *Sociologie de la famille contemporaine*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1993.

SINGLY F. DE, *Le soi, le couple et la famille*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1996.

TERRAIL J.-P., *La dynamique des générations. Activité individuelle et changement social (1968/1993)*, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1995.

TISSERON S., « Objets anciens et technologies nouvelles dans la dynamique des liens familiaux », *Comprendre. Revue de philosophie et de sciences sociales*, PUF, n° 2, 2001, p. 113-127.

VILLENEUVE-GOKALP C., « Le départ de chez les parents : définitions d'un processus complexe », *Economie et statistique*, n° 304-305, 1997, 4/5, p. 149-162.

Patrimoine, revenus, solidarités, héritage et transmission

ACCARDO J., « Successions et donations en 1994. De plus en plus de successions déclarées », *INSEE Première*, n° 521, juin 1997.

ACCARDO J., LAFFERERE A., VERGER D., « Héritage et donations », *Données sociales*, INSEE, 1996, p. 363-370.

ARRONDEL L., « L'approche économique de l'héritage : modèles et tests », *Communications*, n° 59, 1994, p. 177-197.

ARRONDEL L., LAFERRERE A., « Les partages inégaux de successions entre frères et sœurs », *Economie et statistique*, n° 256, juillet-août 1992, p. 29-42.

ARRONDEL L., LAFFERERE A., « La transmission des grandes fortunes. Profil des riches défunts en France », *Economie et statistique*, n° 273, 1994, 3, p. 41-52.

ARRONDEL L., MASSON A., « Gestion du risque et comportements patrimoniaux », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 63-89.

ATTIAS-DONFUT C. (dir.), *Les solidarités entre générations. Vieillesse, familles, Etat*, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1995.

BABEAU A., *Le patrimoine aujourd'hui*, Paris, Nathan, 1988.

BERTAUX-WIAME I., MUXEL A., « Transmissions familiales : territoires imaginaires, échanges symboliques et inscription sociale » *in La famille en questions, état de la recherche*, Paris, Syros, IDEF, 1996, p. 187-210.

BOUQUET C.-L., BERNARD J., *La donation-partage*, « Les mémos de Conseils par des notaires », Paris, Conseils, 1996.

CASES C., HOURRIEZ J.-M., LEGRIS B., « Les revenus des ménages », *Données sociales*, INSEE, 1996, p. 338-346.

CHAMBAZ C., LEGRIS B., « La géographie des niveaux de vie : évolutions récentes », *INSEE Première*, n° 548, septembre 1997.

CHAMBAZ C., GUILLAUMAT-TAILLIET F., HOURRIEZ J.-M., « Le revenu et le patrimoine des ménages », *Données sociales*, INSEE, 1999, p. 274-281.

CONCIALDI P., « Les revenus des activités indépendantes. Des trajectoires divergentes dans la crise », *Données sociales*, INSEE, 1990, p. 152-155.

CONGRES DES NOTAIRES, 84^{ème}, *Couple et modernité. Gestion et transmission du patrimoine*, La Baule, 29 mai-1^{er} juin 1988.

CONGRES DES NOTAIRES, 87^{ème}, *Patrimoine privé, stratégie fiscale*, Montpellier, 5-8 mai 1991.

CONGRES DES NOTAIRES, 96^{ème}, *Le patrimoine au XXI^e siècle. Défis et nouveaux horizons*, Lille, 28-31 mai 2000.

CONSEIL DES IMPOTS, *L'imposition du patrimoine, 16^{ème} Rapport au Président de la République*, Paris, Direction des Journaux Officiels, 1998.

CORDELIER C., MISSEGUE N., « Les disparités de patrimoine professionnel des indépendants », *Données sociales*, INSEE, 1999, p. 301-311.

DE BARRY C., ENEAU D., HOURRIEZ J.-M., « Les aides financières entre ménages », *INSEE Première*, n° 441, avril 1996.

DECHAUX J.-H., « Les échanges économiques au sein de la parentèle », *Sociologie du travail*, n° 32, 1, 1990, p. 73-94.

DUBOIS-LAMBERT A., *Les stratégies patrimoniales des travailleurs indépendants en vue de la retraite. Formalisation et test d'un modèle de retraite à partir de l'Enquête sur les Actifs Financiers de 1992*, Thèse de doctorat en économie, Université de Montpellier 1/INRA, 1996.

DUMONTIER F., GUILLAUMAT-TAILLIET F., MALPOT J.-J., « Le patrimoine des ménages se diversifie », *INSEE Première*, n° 454, mai 1996.

EKART-JAFFE O., « La famille est-elle un bon assureur ? », *Problèmes économiques*, n° 2.537, La Documentation française, 8 octobre 1997, p. 26-31.

FULCHIRON H., « La transmission des biens dans les familles recomposées », *Répertoire du notariat Defrénois*, 114^{ème} année, 1994, p. 833-856.

GOTMAN A., *Hériter*, Paris, PUF, « Economie en liberté », 1988.

GRILLET-PONTON D., *La famille et le fisc*, Paris, PUF, « Ethique, droit, société », 1998.

GRIMALDI M., « Notariat et libéralités », *Répertoire du notariat Defrénois*, année 1995, p. 4-14.

GUILLAUMAT-TAILLIET F., « L'endettement domestique des ménages », *INSEE Première*, n° 395, juillet 1995.

HERPIN N., VERGER D., « Consommation et stratification sociale selon le profil d'emploi », *Economie et statistique*, n° 324-325, 1999, 4/5, p. 57-67.

HOURRIEZ J.-M., LEGRIS B., « Le niveau de vie relatif des personnes âgées », *Economie et statistique*, n° 283-284, 1995, 3/4, p. 137-157.

INSEE, *Les revenus d'activité non-salariée jusqu'en 1996*, INSEE Synthèses n° 15, Edition 1997, Paris, INSEE, 1998.

INSEE, *Revenus et patrimoine des ménages*, INSEE Synthèses n° 19, Edition 1998, Paris, INSEE, 1998.

KESSLER D., MASSON A., « Le patrimoine des Français : faits et controverses », *Données sociales*, INSEE, 1990, p. 156-166.

LEGRIS B., LOLLIVIER S., « Les aides financières entre ménages », *INSEE Première*, n° 423, janvier 1996.

LOLLIVIER S., « Anticipations des ménages et environnement économique », *Economie et statistique*, n° 324-325, 1999, 4/5, p. 103-112.

LOLLIVIER S., VERGER D., « Patrimoine des ménages : déterminants et disparités », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 13-31.

LUCET F., « Familles éclatées, familles reconstituées : les aspects patrimoniaux », *Répertoire du notariat Degrénois*, 111^{ème} année, 1991, p. 513-536.

MALPOT J.-J., MISSEGUE N., « Patrimoine des indépendants : une autre logique d'accumulation », *Economie et statistique*, n° 296-297, 1996, 6/7, p. 91-112.

MISSEGUE N., « Le patrimoine professionnel des indépendants », *INSEE Première*, n° 558, décembre 1997.

MODIGLIANI F., « Cycle de vie, épargne et richesse des nations », *Revue française d'économie*, vol. 1-2, 1986, p. 16-54.

SERIAUX A., « La notion juridique de patrimoine », *Revue trimestrielle de droit civil*, 4, octobre-décembre 1994, p. 801-813.

Travail, mobilités, professions, groupes sociaux et socio- professionnels

AMIOT M., *Les misères du patronat... Le monde des petites et moyennes entreprises industrielles et de leurs patrons*, Paris, L'Harmattan, « Logiques sociales », 1991.

AULAGNIER J., LUCET F., « Gestion de patrimoine – Conseil en gestion de patrimoine – Présentation générale », *Juris-Classeur, Fascicules de commentaires*, n° 10, 1999 (1993), p. 1-22.

BAUER M., « Patron de PME, âge et rationalité économique », *Gérontologie et société*, n° 70, octobre 1994, p. 139-148.

BERET P., « Mobilité, investissement et projet » in COUTROT L., DUBAR C. (dir.), *Chemineurs professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation française, 1992, p. 342-358.

BERNARD C., « Le répertoire SIRENE », Courrier des statistiques, INSEE, n° 75-76, décembre 1995, p. 7-15.

CARON F., « L'entreprise » in NORA D. (dir.), Les lieux de mémoires, vol. 3, tome 2, « Traditions », Paris, Gallimard, 1992, p. 323-375.

CASES C., « Les réseaux d'entreprise dans les secteurs des activités comptables et de conseil », INSEE Première, n° 532, juillet 1997.

DANGERFIELD O., PRANGERE D., « Les retraites », Données sociales, INSEE, 1999, p. 418-426.

DEPOND A., Les techniques de gestion du patrimoine. Guide juridique et fiscal, Paris, Maxima, 2^{ème} édition, 1998.

DEPOND A., « Le conseil patrimonial à l'aube du troisième millénaire », Droit et patrimoine, n° 61, juin 1998, p. 49-64.

DESROSIERES A., THEVENOT L., Les catégories socioprofessionnelles, Paris, La Découverte, « Repères », 1996 (1988, 1992).

DEZALAY Y., Marchands de droit. La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit, Paris, Fayard, 1992.

DUBAR C., TRIPIER P., Sociologie des professions, Paris, Armand Colin, « coll. U », 1998.

Economie et statistique, « Les indépendants. Les PME », n° 319-320, 1998, 9/10, INSEE.

FERRARY M., « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », Revue française de sociologie, juillet-septembre 1999, p. 559-585.

FRISON-ROCHE M.-A. (dir.), Secrets professionnels, Paris, Autrement Essais, 1999.

GRALL M., DE GANAY S., « Gestion de patrimoine : vers une stratégie d'enseigne », Banque, n° 572, juillet-août 1996, p. 52-54.

GUILLEMOT D., « Marché du travail : embellie jusqu'en 1990, rechute au-delà », Données sociales, INSEE, 1993, p. 130-137.

- GUILLON P.-M., LENGAIGNE J.-J., « Les progiciels d'aide à la décision patrimoniale », Banque, n° 508, septembre 1990, p. 830-832 ; n° 509, octobre 1990, p. 938-942 ; n° 510, novembre 1990, p. 1070-1072.
- HALPERIN J.-L., Avocats et notaires en Europe. Les professions judiciaires et juridiques dans l'histoire contemporaine, Paris, LGDJ, « Droit et société », vol. 19, 1996.
- HERPIN N., KARPIK L., « Le divorce est le principal motif pour lequel les particuliers consultent un avocat », INSEE Première, n° 557, décembre 1997.
- LEROY M., « L'individu et l'impôt. Contribution à une sociologie cognitive de l'impôt », L'Année sociologique, 42, 1992, p. 319-343.
- MARCHAND O., THELOT C., Le travail en France. 1800-2000, Paris, Nathan, « Essais & Recherches », 1997.
- MAURIN E., « Les transformations du paysage social dans les années 80 », Données sociales, INSEE, 1993, p. 458-465.
- MERLLIE D., PREVOT J., La mobilité sociale, Paris, La Découverte & Syros, « Repères », 1997 (1991).
- NOUZILLE V., La traque fiscale, Paris, Albin Michel, 2000.
- PARANT A., « Longévité et retraite », Population & sociétés, INED, n° 310, février 1996.
- PARANT A., « Le vieillissement démographique de l'Union européenne », Population & sociétés, INED, n° 321, février 1997.
- PAYS B., La gestion de patrimoine, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1992.
- PINCON M., PINCON-CHARLOT M., Nouveaux patrons, nouvelles dynasties, Paris, Calmann-Lévy, 1999.
- POISSON J.-P., Etudes notariales, Paris, Economica, 1996.
- SEYS B., « L'évolution sociale de la population active », INSEE Première, n° 434, mars 1996.
- TREPOS J.-Y., La sociologie de l'expertise, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1996.

ZARCA B., « Identité de métier, identité artisanale », *Revue française de sociologie*, XXIX, 1988, p. 247-273.

Etudes urbaines, dynamiques spatiales, immobilier, logement et propriété

ASCHER F. (dir.), *Le logement en questions*, Paris, Editions de l'Aube, « Essai », 1995.

ASCHER F., *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, Editions Odile Jacob, 1995.

ATIAS C., *Droit civil. Les biens*, Paris, LITEC, 3^{ème} édition, 1996.

BAILLY A., « Représentation et analyse des territoires : une épistémologie de la science régionale » *in* DERYCKE P.-H., Textes rassemblés et présentés par, *Espace et dynamiques territoriales*, Paris, Economica, DATAR, ASRLF, 1992, p. 3-23.

BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, 1992.

BAILLY A., COFFEY W., « Localisation des services à la production et restructurations économiques. Une analyse théorique », *L'Espace géographique*, n° 1, 1994, p. 224-230.

BEAUJEU-GARNIER J., *Géographie urbaine*, Paris, Armand Colin, « coll. U Géographie », 1995 (1980).

BENARD R., JAYET H., RAJAONARISON D., « L'environnement souhaité par les entreprises », *Economie et statistique*, n° 326-327, 1999, 6/7, p. 177-187.

BERETTI A., LOPEZ J., *L'espace social lyonnais par quartier*, Notes et documents de l'INSEE Rhône-Alpes, n° 100, mai 1992, INSEE Rhône-Alpes/CAFAL.

BERGEL J.-L., *La propriété*, Paris, Dalloz, « Connaissance du droit », 1994.

BERGERON L., RONCAYOLO M., « De la ville préindustrielle à la ville industrielle, essai sur l'historiographie française » (1974) *in* RONCAOYOLO M.,

PAQUOT T. (dir.), *Villes et civilisation urbaine. XVIIIe-XXe siècle*, Paris, Larousse, « Textes essentiels », 1992, p. 408-420.

BONNEVILLE M., « Les mutations de la gestion immobilière urbaine : les nouvelles pratiques et les nouveaux acteurs », *Revue de géographie de Lyon*, vol. 64, n° 3, 1989, p. 135-139.

BRUN J., RHEIN C., (éds), *La ségrégation dans la ville*, Paris, L'Harmattan, « Habitat et sociétés », 1994.

CHENU A., TABARD N., « Les transformations socioprofessionnelles du territoire français, 1982-1990 », *Population*, 6, 48^{ème} année, novembre-décembre 1993, p. 1736-1765.

CLANCHE F., « La reprise du locatif privé », *Economie et statistique*, n° 288-289, 1995, 8/9, p. 77-89.

CONGRES DES NOTAIRES, 93^{ème}, *L'investissement immobilier*, Strasbourg, 4-7 mai 1995.

COURLY, « Les activités de haute-technologie dans l'aire urbaine de Lyon », *Les notes de l'observatoire économique de la région lyonnaise*, Agence d'urbanisme de Lyon/COURLY/CCI, n° 2, avril 1996.

COURLY, « Les services aux entreprises », *Les notes de l'observatoire économique de la région lyonnaise*, Agence d'urbanisme de Lyon/COURLY/CCI, n° 3, septembre 1999.

DE MONCAN P., *A qui appartient Lyon ?*, Paris, Les Editions du Mécène, 2001.

FABRE-MAGNAN M., « Propriété, patrimoine et lien social », *Revue trimestrielle de droit civil*, 3, juillet-septembre 1997, p. 583-613.

FISCHER A., « Contribution à l'étude des nouvelles relations de l'entreprise industrielle à l'espace géographique » in BENKO G. B. (dir.), *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Paris, Editions de l'Espace Européen, 1990, p. 105-121.

FREMONT A., *La région, espace vécu*, Paris, Flammarion, « Champs », 1999 (1976).

FREMONT A. CHEVALIER J., HERIN R., RENARD J., *Géographie sociale*, Paris, Masson, 1984.

GRAFMEYER Y., *Habiter Lyon. Milieux et quartiers du centre-ville*, Paris, CNRS/PUF/PPSH, 1991.

GRAFMEYER Y., *Quand le Tout-Lyon se compte. Lignées, alliances, territoires*, Lyon, PUL/PPSH, « Transversales », 1992.

GRAFMEYER Y., *Sociologie urbaine*, Paris, Nathan Université, « 128 », 1994.

GRAFMEYER Y., DANSEREAU F., Textes réunis par, *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, Lyon, PUL, « Transversales », 1998.

GRAFMEYER Y., JOSEPH I., Textes traduits et présentés par, *L'Ecole de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine*, Paris, Aubier, « Champ urbain », 1990 (1979, 1984).

HEURTEUX C., *L'immobilier d'entreprise*, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1993.

INSEE RHONE-ALPES, *Atlas du Grand Lyon. Démographie, activité économique, construction*, Lyon, INSEE-COURLY, 1998.

INSEE RHONE-ALPES, « Les services aux entreprises à Lyon en 1998 », *Les Dossiers de l'INSEE Rhône-Alpes*, n° 129, novembre 1998.

INSEE RHONE-ALPES, « Villes et quartiers sensibles face à la montée de la précarité. 1993-1996 », *Les Dossiers de l'INSEE Rhône-Alpes*, n° 130, mai 1999.

JUMPERZ F., LEVY-GARBOUA L., « La rationalité du comportement des propriétaires-bailleurs », *Notes de l'Observatoire de l'Habitat Ancien*, ARMA-ANAH, n° 8, mai 1990.

JULIEN P., « Spécificités des grandes villes de province », *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, p. 137-152.

LAGARENNE C., TABARD N., « Inégalités territoriales des niveaux de vie », *INSEE Première*, n° 614, octobre 1998.

LAINÉ F., RIEU C., « Le tissu productif régional : diversité et concentration », *INSEE Première*, n° 630, janvier 1999.

LAINÉ F., RIEU C., « La diversité industrielle des territoires », *INSEE Première*, n° 650, juin 1999.

LE JEANNIC T., « 30 ans de périurbanisation : extension et dilution de villes », *Economie et statistique*, n° 307, 1997-7, p. 21-41.

LEVY J.-P., SAINT-RAYMOND O., *Profession: propriétaire. Logiques patrimoniales et logement locatif en France*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, « Etats des lieux », 1992.

MOUILLART M., « Les marchés immobiliers à usage d'habitation », *Regards sur l'actualité*, La Documentation française, n° 229, mars 1997, p. 39-55.

MOUILLART M., « L'analyse économique du bien logement » in SEGAUD M., BONVALET C., BRUN J. (dir.), *Logement et habitat, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, « Textes à l'appui », 1998, p. 167-176.

PELLEGRINO P., « Epistémologie de l'espace et sociologie des lieux. Espace social, représentations des lieux et transformations contemporaines de l'espace », *Espaces et sociétés*, n° 48-49, p. 151-166.

PINCON M., PINCON-CHARLOT M., *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Paris, Payot, « Documents Payot », 1992.

PUMAIN D., GODARD F., Coordonné par, *Données urbaines*, Paris, Economica/Anthropos/PIR-Villes, 1996

PUMAIN D., MATTEI M.-F., Coordonné par, *Données urbaines 2*, Paris, Economica/Anthropos, INSEE/PIR-Villes, 1998.

REMY J., *La ville, phénomène économique*, Paris, Anthropos, « La bibliothèque des formes », 2^{ème} édition, 2000 (1966).

RENARD V., « Quelques caractéristiques des marchés fonciers et immobiliers », *Economie et statistique*, n° 294-295, 1996, 4/5, p. 89-97.

RONCAYOLO M., *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, Folio/Essais, 1990 (1982).

SALLEZ A., « Les nouveaux territoires de l'entreprise », in DERYCKE P.-M., Textes rassemblés et présentés par, *Espace et dynamiques territoriales*, Paris, Economica, DATAR, ASRLF, 1992, p. 217-241.

SAVY M., VELTZ P. (dir.), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Paris, Editions de l'Aube, « Monde en cours », 1993.

TABARD N., « Une représentation de la structure socio-économique de la région Rhône-Alpes », *Revue de géographie de Lyon*, vol. 65, n° 3, 1990, p. 193-208.

Droit des sociétés, des sociétés civiles et du contrat

ANDRIER T., Guide pratique des sociétés civiles immobilières, Paris, Litec, 3^{ème} édition, 1997.

BEZARD P., « Sociétés civiles », Notarial Répertoire, Editions du Juris-Classeur, n° 2, 1999, p.1-17.

BÜHL M., Les sociétés civiles immobilières, Paris, Editions Delmas, « La vie des affaires », 6^{ème} édition, 1999.

CANIN P., « La mésestente entre associés, cause de dissolution judiciaire anticipée des sociétés », Droit des sociétés – Edition du Juris-Classeur, janvier 1998, p. 4-9.

CASTAGNE S., « Droit général des sociétés. Usufruit et nue-propriété d'actions et de parts sociales. Commentaires », Juris-Classeur, Fascicule de commentaires, n° 11, 1998, p. 1-34.

CHARTIER Y., Les groupements civils, Paris, Dalloz, « Connaissance du droit », 1997.

COHEN D., « La légitimité des montages en droit des sociétés » in L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 261-274.

COURET A., « L'ingénierie patrimoniale abusive », Droit et patrimoine, mai 1996, p. 46-52.

COURET A., MARTIN D., Les sociétés holdings, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1997 (1991).

COZIAN M., VIANDIER A., DEBOISSY F., Droit des sociétés, Paris, Litec, 12^{ème} édition, 1999.

DEPOND A., Les sociétés civiles de famille dans la gestion de patrimoine, Paris, Maxima, 1995.

DEPOND A., « Variations pratiques et d'actualité sur la personnalité morale des sociétés de personnes », JCP – La Semaine Juridique Notariale et Immobilière, n° 28, juillet 1999, p. 1133-1144.

DESLANDES M., « Une entreprise à risques : louer son logement à sa SCI », JCP – La Semaine Juridique, n° 43, octobre 1994, p. 635-636.

FERNOUX P., La gestion fiscale du patrimoine. Revenus et plus-values, Paris, La Villeguérin Editions, 4^{ème} édition, 1998.

FRISON-ROCHE M.-A., « Remarques sur la distinction de la volonté et du consentement en droit des contrats », Revue trimestrielle de droit civil, n° 3, juillet-septembre 1995, p. 573-578.

FRISON-ROCHE M.-A., « Le contrat et la responsabilité : consentements, pouvoirs et régulation économique », Revue trimestrielle de droit civil, n° 1, janvier-mars 1998, p. 43-56.

GALIMARD M. et B., Les sociétés civiles, Paris, PUF, « Que sais-je ? », 1995 (1981).

GIRAY M., BERNARD J., La société civile immobilière, Paris, Les Mémos de Conseils par des Notaires, 3^{ème} édition, 1996.

GOUBAND P., « OPA et lutte contre le blanchiment d'argent : examen des nouvelles dispositions de la loi NRE », Bulletin d'actualité – Lamy sociétés commerciales, n° 136, juin 2001, p. 14-19.

HOVASSE H., « La société civile immobilière à l'épreuve de la procédure collective de son locataire », Répertoire du notariat Defrénois, 116^{ème} année, 1996, p. 961-970.

HOVASSE H., « La société civile de patrimoine », Droit et Patrimoine, n° 61, juin 1998, p. 46-48.

La société civile et la gestion de patrimoine en 150 questions, Paris, Edition Formation Entreprise – Litec, 1995.

LECUYER H., « Le contrat, acte de prévision » in L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 643-659.

LELONG P., « Le fisc traque les SCI », La Vie française, 11-17 septembre 1999, p. 78-80.

Le Particulier, « Les sociétés civiles immobilières », n° 925 B, octobre 1999.

MAUBRU B., « Entreprises familiales et sociétés », Répertoire du notariat Defrénois, 104^{ème} année, 1984, p. 65-76.

MAZEAUD D., « Loyauté, solidarité, fraternité : la nouvelle devise contractuelle ? » in L'avenir du droit. Mélanges en l'honneur de François Terré, Paris, Dalloz/PUF/Juris Classeur, 1999, p. 603-634.

PAILLUSSEAU J., « Le droit moderne de la personnalité morale », Revue trimestrielle de droit civil, n° 4, octobre-décembre 1993, p. 705-736.

RIPERT-JOUVEL V., Les sociétés civiles immobilières familiales, Paris, Litec, 1990.

Annexes

Annexe I. Profils des porteurs de parts et des praticiens

I-1 Profils des porteurs de parts (PDP) enquêtés et identification de leur(s) SCI

Les fiches synthétiques ci-dessous ont été conçues à partir des entretiens, de la passation d'un petit questionnaire subsidiaire et de la consultation des archives sociétaires disponibles au Registre du Commerce et des Sociétés.

(*) L'entretien n° 6 occupe une position particulière dans le corpus (biens immobiliers situés à Valence dans la Drôme) ; grâce à un ami, nous avons rencontré le gérant à titre exploratoire, pour tester notre grille d'entretien.

Nous avons également choisi de présenter les cas – montages explicitement déclarés et/ou recherchés par défaut sur le Registre du Commerce et des Sociétés – de 10 praticiens (PRAT) interviewés en tant que tels mais revêtant aussi le statut de porteur de parts.

- PDP 1 & 2 : Marie, Christine & Paul

Mode de contact : Par un notaire enquêté.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 et 65 minutes, à leur domicile.

Profil(s) : Retraitée, 70 ans, veuve de pharmacien, demeurant à Feyzin [ancien lieu de résidence : Sainte-Foy-lès-Lyon]. Enseignante (sa fille), 42 ans et son époux, menuisier et maçon (au chômage au moment de l'entretien), 45 ans, 4 enfants [9, 13, 17 et 19 ans], demeurant à Feyzin [ancien lieu de résidence : La Verpillère (Isère)].

Année(s) de création : 1998.

Conditions et motifs : Acquisition d'une maison dans un quartier pavillonnaire de Feyzin à des fins de regroupement familial. Faire face à la maladie du fils. Alternative à la

copropriété et à l'indivision. Gestion d'un patrimoine en commun. Transmission anticipée envisagée à terme.

Capital et répartition des parts : 1 337 000 francs divisé en 1 337 parts réparties de manière inégalitaire entre la mère, le fils [Comptable, 44 ans, célibataire, ancien lieu de résidence : Sainte-Foy-lès-Lyon] et le couple de la fille : 488/440/409.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire de famille, voisinage.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, au profit du conjoint et des héritiers en ligne directe. Autres cessions soumises à l'agrément des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ des parts.

Type(s) de gérance : Collégiale (mère/fils).

Mode(s) de financement : Fonds propres pour la mère et le fils (produits de la vente de leurs logements). Emprunt bancaire pour le couple de la fille (409 000 francs)

Mouvements sociétaires : Au décès du fils en 1999, la mère est seule légataire et devient associée majoritaire avec 928 parts. Situation provisoire, en attente du règlement de la succession du fils.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant dans les deux cas

- PDP 3 : Roland

Mode de contact : Par un notaire enquêté (camarade de faculté).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Expert-comptable, 49 ans, marié, 3 enfants, demeurant dans le 8^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 5^{ème}].

Année(s) de création : 1997.

Conditions et motifs : Acquisition d'un ensemble immobilier dans le 8^{ème} arrondissement de Lyon pour l'installation conjointe de son cabinet libéral et de sa résidence principale.

Opportunité immobilière. Expérience confraternelle antérieure négative. Devenir propriétaire et indépendant. Impossibilité réglementaire de se louer un local à lui-même.

Mise en place d'un système d'autofinancement. Protection du conjoint survivant.

Préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : 1 millions de francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son épouse [Secrétaire, 52 ans] : 750/250.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (école de commerce, assortie d'une spécialisation en gestion et comptabilité), pratique professionnelle.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par ses soins).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, au conjoint de l'un d'eux, à des ascendants ou descendants du cédant. Autres soumises à agrément de la majorité des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ des parts.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 4 : Hervé

Mode de contact : Par un notaire enquêté (membre du même réseau associatif).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 minutes, dans un local associatif.

Profil(s) : Responsable associatif, comptable, 41 ans, marié, un enfant, demeurant dans le 4^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1995.

Conditions et motifs : Rachat des parts d'une SCI détentrice d'un local dans le 4^{ème} arrondissement de Lyon, afin d'y installer le siège d'une fédération d'associations à caractère alternatif et écologiste (société de type holding). Parer à des recherches locatives infructueuses. Faire face à l'expansion de la fédération. Constituer un placement d'épargne pour des souscripteurs engagés dans la même action collective

Capital et répartition des parts : 330 000 francs divisé en 132 parts réparties de manière inégalitaires entre 9 associations et une cinquantaine de personnes physiques (militants et sympathisants associatifs).

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire, pratique professionnelle du gérant.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un avocat).

Nature des cessions de parts : Libres et transmissibles entre associés uniquement. Autres soumises à l'agrément du gérant si la cession ne porte pas sur un nombre de parts supérieur à 5% du capital, des associés, statuant à la majorité simple de moitié des parts +1, si elle porte sur un nombre de parts supérieur à 5%.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Appel à souscription.

Mouvements sociétaires : 2000 : augmentation de capital (610 000 francs) réalisée par un nouveau tour de table et par un emprunt bancaire (280 000 francs) pour l'achat d'un local mitoyen.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 5 : Stéphane & Patrice

Mode de contact : Par un avocat enquêté (rencontré par réseau de connaissances).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à leur cabinet.

Profil(s) : Vétérinaires (réunis en société civile professionnelle), 32 et 31 ans, célibataires, demeurant à Champagne-au-Mont-d'Or (chez son père) et à Chazay-d'Azergues [ancien lieu de résidence du second : Villeurbanne].

Année(s) de création : 1993.

Conditions et motifs : Acquisition d'un local professionnel, dans un immeuble en copropriété de Champagne-au-Mont-d'Or, afin d'y installer une clinique vétérinaire. Mise en œuvre d'un projet commun mûrie depuis l'école. Opportunité immobilière. Mise en place d'un système d'autofinancement. Séparation des patrimoines. Complément de revenus en vue de la retraite. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 1 550 000 francs divisé en 1 550 parts réparties de manière égalitaire entre eux : 775 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire, interventions ponctuelles de praticiens à l'Ecole.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres exclusivement entre associés. Autres soumises à l'agrément des associés statuant à la majorité des décisions extraordinaires.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué.

- PDP 6 (*) : Serge

Mode de contact : Par un ami commun.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Gynécologue, 56 ans, marié, 2 enfants [*cf. infra*], demeurant en Ardèche et exerçant à Valence [ancien lieu de résidence : Valence].

Année(s) de création : 1996.

Conditions et motifs : Apport d'un appartement détenu depuis 1971, situé dans un immeuble en copropriété de Valence, où se trouve déjà son cabinet médical. Désir d'aider sa progéniture. Transmission anticipée via une donation-partage. Défiscalisation (déduction des revenus fonciers). Mettre en place un système d'autofinancement.

Capital et répartition des parts : 250 000 francs divisé en 2 500 réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son épouse [Sans profession, 56 ans] et ses deux fils Agent commercial à Lyon, 30 ans, célibataire et comédien à Paris, 28 ans, célibataire] : 2 500 en usufruit et 2 500 en nue-propiété.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Revue professionnelle, notaire et expert-comptable.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : NC.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires (300 000 francs au total) pour la réalisation de travaux de rénovation.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 7 : Alain

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, sur son lieu de travail.

Profil(s) : Clerc de notaire, 53 ans, marié, demeurant dans le 8^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 3^{ème}].

Année(s) de création : 1997.

Conditions et motifs : Apport d'une maison familiale drômoise reçue en héritage et d'un appartement dans le 3^{ème} arrondissement de Lyon (ancienne propriété de l'enquêté, échangée dans les années 80 contre un appartement détenu par sa mère à Lyon 8^{ème}).

Alternative à l'indivision. Organisation une gestion immobilière collective. Préservation et transmission en ligne directe.

Capital et répartition des parts : 690 000 francs (valeur cumulée des biens après expertise) divisé en 690 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et ses deux frères [Retraité, ancien électricien, 62 ans, marié, demeurant à Saint-Nizier-d'Azergues. employé, 51 ans, marié, demeurant dans le 8^{ème} arrondissement de Lyon] : 230 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique professionnelle.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre ascendants, descendants et associés.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Apports personnels, emprunts bancaires (210 000 francs) pour travaux et aides ANAH.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 8 : Françoise & Henri

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à leur domicile.

Profil(s) : Retraités, anciens enseignants du secondaire, 72 et 68 ans, mariés, un enfant [Assureur, 42 ans, marié, demeurant à Montpellier], demeurant dans le 9^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 7^{ème}].

Année(s) de création : 1985.

Conditions et motifs : Acquisition d'un studio dans un immeuble en copropriété du 6^{ème} arrondissement de Lyon, afin de parer à l'instabilité résidentielle du fils (alors étudiant).

Aide à l'installation et à l'accumulation patrimoniale. Nouveauté et expérimentation.

Capital et répartition des parts : 221 000 francs divisé en 2 210 parts réparties de manière inégalitaire entre le couple et leur fils [Etudiant, 28 ans, cohabitant.] : 555/555/1100.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire du fils (DESS d'assurances).

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (statuts rédigés par un notaire cousin du mari).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, au profit d'ascendants, descendants et conjoint d'associés.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Fonds propres.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très distant.

- PDP 9 : Martine

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 75 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Retraitée, 65 ans, divorcée, 2 enfants [cf. *infra*], demeurant à Charbonnières-les-Bains [ancien lieu de résidence : Valencin (Isère)].

Année(s) de création : 1988 et 1990.

Conditions et motifs : Acquisition par son mari entrepreneur de terrains à Décines-Charpieu et Saint-Priest en vue de la construction de bâtiments industriels. Faire face à la croissance de l'activité. Mise en place d'un système d'autofinancement. Séparation des patrimoines. Défiscalisation. Préparation de la retraite. Transmission anticipée en direction des enfants.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 100 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêtée, son mari et leur fils [Etudiant, 18 ans, cohabitant. Aujourd'hui opticien, 29 ans, marié, demeurant à Antibes] : 10/980/10. Dans la seconde SCI, 1 millions de francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêtée, son mari, son fils et sa fille [Employée de la fonction publique, 31 ans, mariée, demeurant à Décines-Charpieu. Aujourd'hui 40 ans, demeurant à Charbonnières-les-Bains] : 10/790/100/100.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Conseiller juridique de l'époux.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un avocat).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés et au profit d'ascendants ou descendants des associés.

Type(s) de gérance : Unique (le mari).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1993 : augmentation de capital de la première SCI (2 100 000 francs) en lien avec l'achat et l'apport d'un terrain industriel situé à Genas. 1996 : transfert des sièges sociaux des deux SCI de Valencin à Charbonnières-les-Bains (nouveau lieu de résidence). 1997 : gestion et distribution des bénéfices bloquées dans l'attente d'une décision judiciaire relative au divorce du couple.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué.

- PDP 10 : Jean-Louis

Mode de contact : Par courrier puis relance téléphonique.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son magasin.

Profil(s) : Commerçant quincailler, gérant d'une SARL familiale, 60 ans, marié, 4 enfants [34, 33, 32 et 24 ans], demeurant à Tassin-la-Demi-Lune.

Année(s) de création : 1979.

Conditions et motifs : Acquisition d'un petit immeuble commercial à Tassin-la-Demi-Lune composé d'un local commercial et d'entrepôts. Apport d'un local ayant appartenu à ses parents. Expansion du commerce. Séparation des patrimoines. Favoriser la revente de l'entreprise. Défiscalisation. Mise en place d'un système d'autofinancement. Préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : 10 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et ses 4 frères et sœurs [Employés du commerce familial et âgés de 36, 34, 32 et 29 ans, demeurant respectivement à Craponne, Saint-Genis-les-Ollières, Lyon 5^{ème} et Lozanne] : 200 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Lectures spécialisées, notaire de famille.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants et descendants, conjoints d'associés.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Apport en nature, fonds personnels, emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1995 : acquisition d'un petit immeuble mitoyen en vue de sa destruction et de sa transformation en extension commerciale. 1998 : augmentation du capital (790 000 francs) à la suite de l'adjonction d'un bien immobilier mitoyen issu de la succession de la mère de l'enquêté, décédée en 1994. Transformation de ce bien en logements locatifs.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué.

- PDP 11 : Bruno

Mode de contact : Par courrier

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Expert-comptable/commissaire aux comptes, PDG d'une SA, 56 ans, marié, 3 enfants, demeurant dans le 1^{er} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1981 et 1989.

Conditions et motifs : Acquisition de bureaux dans deux immeubles en copropriété du 6^{ème} arrondissement de Lyon. Expansion de l'activité professionnelle. Devenir propriétaire après des années d'expérience locative. Opportunité immobilière. Séparation des patrimoines. Emploi du mécanisme des cessions de parts. Favoriser la revente de l'entreprise. Mise en place d'un système d'autofinancement. Préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et trois collaborateurs [deux experts-comptables, 59 et 38 ans, demeurant en Saône-et-Loire et à Lyon 6^{ème} et un conseil juridique, 51 ans, demeurant à Vernaison] : 25/25/34/16. Dans la seconde SCI, 4 millions de francs divisé en 40 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, deux associés professionnels [36 et 35 ans, marié et célibataire, demeurant en Saône-et-Loire et à Lyon 3^{ème}] et sa SA : 13204/11488/11488/4000.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (études de droit et de gestion financière) et pratique professionnelle.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un avocat).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés dans les deux. Autres soumises à l'agrément de l'unanimité des associés dans la première, de la majorité représentant ¾ du capital dans la seconde.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1984 : sortie du conseil juridique de la première SCI. 1991 : augmentation du capital de la seconde SCI (5 millions de francs), entrée d'un nouvel expert-comptable associé. 1994 : nantissement de parts de la seconde SCI pris par une banque pour une créance de 200 000 francs. 1999 : sortie d'un des associés fondateurs de la seconde SCI (retraite), rachat des parts par une SA d'expertise-comptable auvergnate. 2000 : nouveau nantissement de parts de la seconde SCI pour une créance de 800 000 francs. La SA citée devient cogérante avec l'enquêté.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 12 : Robert

Mode de contact : Par courrier puis relance téléphonique.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 65 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Agent commercial, ancien dirigeant d'une société de conseil industriel, marié, 3 enfants [Cadre marketing, 34 ans, mariée, demeurant à Paris. Pharmacienne, 31 ans, mariée, demeurant à Paris. Doctorant, 32 ans, célibataire, demeurant à Paris] , demeurant à Albigny-sur-Saône [anciens lieux de résidence : Lille, Paris, Allemagne].

Année(s) de création : 1981, 1987 (2) et 1989.

Conditions et motifs : Apport et gestion d'une parcelle de terrain fluvial à Albigny-sur-Saône donnée par sa mère, d'une maison à Albigny-sur-Saône léguée par une tante, de 12 terrains agricoles dans l'Ain donnés par sa mère et sa tante, d'un terrain à Albigny-sur-Saône donné par sa mère et sur lequel figure une villa louée. Organisation et préservation d'un patrimoine familial. Alternative à l'indivision. Transmission anticipée en direction des enfants.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 5 000 francs divisé en 50 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son frère [Conseil en gestion, 50 ans, marié, demeurant à Ecully] et sa sœur [Psychothérapeute, 45 ans, mariée, demeurant à Caluire] : 48/1/1. Dans la seconde SCI, 510 000 francs divisé en 5 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et sa tante [Retraitée, 84 ans, célibataire, demeurant à Albigny-sur-Saône] : 100/5000. Dans la troisième SCI, 159 875 francs divisé en 159 975 parts réparties de manière quasi-égalitaire entre la mère [Retraitée, 81 ans, veuve d'artisan, demeurant à Albigny-sur-Saône] et la tante : 79608/80367. Dans la quatrième SCI, 4 800 francs divisé en 4 800 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son frère et sa sœur : 2400/1200/1200.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (école de commerce), lectures spécialisées, pratique professionnelle

Nature de l'acte ou des actes : Notariés (3) et sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants ou bien libres entre héritiers en ligne directe, en excluant les conjoints, selon les cas.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires pour travaux de restauration et d'aménagement et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1988 : entrée des 3 enfants de l'enquêté dans la première SCI [Etudiants, 23,21 et 20 ans, célibataires, cohabitants]. 1990 : Remplacé à la gérance par son épouse non associée [Gérante de société, 43 ans]. 1994 : Donation-partage des parts

maternelles et avunculaires des deuxième et troisième SCI en direction de l'enquêté, de son frère et de sa sœur. Refonte du capital et démembrement usufruit/nue-propriété. 1997 : entrée des enfants de l'enquêté dans la deuxième SCI. Remplacé à la gérance par son épouse non associée.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 13 : Jacques

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Courtier en assurances, actuellement directeur général d'une société de courtage parisienne, 59 ans, marié, 3 enfants [30, 29 et 28 ans], demeurant à Fontaines-sur-Saône.

Année(s) de création : 1981 et 1993.

Conditions et motifs : Acquisition dans un immeuble en copropriété du 3^{ème} arrondissement de Lyon d'un local professionnel pour y installer, à l'époque, les bureaux de son cabinet indépendant. Opportunité immobilière. Devenir propriétaire et se constituer un patrimoine. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Préparation de la retraite. Gestion de valeurs mobilières dans un cadre familial.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Sans profession, 36 ans] et un ami [Directeur de société, 43 ans, marié, demeurant à Lyon 6^{ème}] : 50/40/10. Dans la seconde société de portefeuille, 9 000 francs divisé en 90 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse et leurs 3 enfants [Etudiants, 24, 23 et 21 ans, cohabitants] : 44/43/1/1/1.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (études de droit) et pratique professionnelle.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (un ami) et sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés dans la première. Libre entre ascendants et descendants en ligne directe ; autres soumises à l'agrément de l'unanimité des associés, dans la seconde.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (900 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1986 : sortie de l'amie associé dans la première SCI en raison de difficultés financière consécutives à son divorce. Rachat des parts par l'enquêté (60/40).

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 14 : Didier & Clémence

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 60 minutes, à leur domicile.

Profil(s) : PDG d'une grosse entreprise industrielle auvergnate, 44 ans et son épouse, infirmière libérale, 43 ans, 3 enfants [20, 17 et 15 ans], demeurant à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or [anciens lieux de résidence : Yvelines, Etats-Unis].

Année(s) de création : 1994.

Conditions et motifs : Apport et gestion d'une maison (ancien lieu de résidence) et d'un appartement (patrimoine de rapport) situés au Vésinet (Yvelines). Conservation affective d'une maison malgré une mobilité professionnelle. Accumulation patrimoniale. Protection du conjoint. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation. Préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre eux : 98 pour elle et 2 pour lui.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (école d'ingénieur et de commerce), pratique professionnelle et notaire.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : soumises à l'agrément de l'unanimité des associés, même entre époux et en ligne directe.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires pour travaux d'aménagement et avances e, compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 15 & 16 : Dominique & Bernard

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 et 45 minutes, à leurs bureaux.

Profil(s) : Gérant d'une société d'assistance aux PME, 53 ans, marié, 2 enfants, demeurant dans la 4^{ème} arrondissement de Lyon. Photographe publicitaire en nom propre, 52 ans, marié, 3 enfants, demeurant à Chasselay [ancien lieu de résidence : Mornant].

Année(s) de création : 1992.

Conditions et motifs : Acquisition dans un immeuble en copropriété du 9^{ème} arrondissement de Lyon de locaux professionnels pour y installer l'activité d'un ami photographe.

Solidarité amicale. Montage d'une opération entre amis. Mise en place un système d'autofinancement. Accumulation patrimoniale et préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : 54 000 francs divisé en 54 000 parts réparties de manière inégalitaires entre les deux enquêtés et deux de leurs amis [Imprimeur, 38 ans, célibataire, demeurant à Lyon 4^{ème}. Juriste, 42 ans, célibataire, demeurant à Lyon 6^{ème}] : 13 500 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (études de gestion), pratique professionnelle, amis conseillers juridiques.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un conseil juridique, ami du premier enquêté).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants et, le cas échéant, aux conjoints d'associés. Autres soumises à l'agrément de la majorité représentant au moins 3/4 du capital.

Type(s) de gérance : Unique (le premier enquêté).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires (1 200 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1994 : sortie de l'imprimeur associé, en raison de problèmes financiers, remplacé par une SARL valentinoise.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué pour le premier, distant pour le second.

- PDP 17 : Georges

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Agent d'assurances indépendant, 57 ans, marié, un enfant [cf. *infra*], demeurant dans le 4^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1997.

Conditions et motifs : Transformation d'un logement de rapport situé dans un immeuble en copropriété du 4^{ème} arrondissement de Lyon en local professionnel (apport en nature).

Autonomisation forcée à la suite d'un conflit relationnel avec un ancien associé.

Impossibilité réglementaire de se louer un local à soi-même. Absence de ressources financières pour entreprendre une nouvelle location. Séparation des patrimoines. Mise en

place d'un système d'autofinancement. Transmission anticipée en direction de sa fille.
Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 361 000 francs divisé en 3 600 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Professeur d'anglais, 58 ans] et de sa fille [Fonctionnaire européen, 27 ans, célibataire, demeurant au Danemark] : 1800/1800/1000.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Cours universitaire (études de droit), ami notaire, expérience de sa secrétaire (épouse d'architecte).

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (statuts rédigés par un ami notaire, camarade de faculté).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints.

Type(s) de gérance : Unique (son épouse).

Mode(s) de financement : Apport en nature et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 18 : Béatrice

Mode de contact : Par courrier puis relance téléphonique.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, dans sa pharmacie.

Profil(s) : Pharmacienne, 51 ans, mariée, un enfant [cf. *infra*], demeurant à Sainte-Foy-lès-Lyon.

Année(s) de création : 1998.

Conditions et motifs : Acquisition d'un immeuble à Vaugneray, dans lequel se trouve déjà son fonds de commerce. Accumulation patrimoniale et préparation de la retraite.

Opportunité immobilière. Devenir propriétaire et indépendante. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Transmission anticipée en direction de sa fille unique. Effet de mode.

Capital et répartition des parts : 400 000 francs divisé en 400 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêtée, son époux [Restaurateur, 49 ans] et sa fille [Etudiante, 22 ans, célibataire, demeurant aux Etats-Unis] : 150/150/100.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Amis dans les affaires, notaire.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants et descendants.

Type(s) de gérance : Unique (elle).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (400 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 19 : Etienne

Mode de contact : Par courrier puis relance téléphonique.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 70 minutes, à son domicile (non enregistré).

Profil(s) : Retraité (rentier), ancien PDG d'une entreprise lyonnaise de négoce d'instruments de musique, marié, 2 enfants, demeurant dans le 1^{er} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1989, 1990 (2), 1991 (3), 1995 (2), 1996.

Conditions et motifs : Acquisition de locaux commerciaux et industriels et de logements de rapport à Bordeaux, Lyon (1^{er}, 3^{ème}, 4^{ème} et 7^{ème} arrondissements), à Caluire et à Champagne-au-Mont-d'Or. Accumulation patrimoniale et gestion en rentier de ses actifs. « Coups » immobiliers. Dimension ludique des placements. Mise en place d'un système d'autofinancement. Transmission anticipée en direction de ses enfants.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 1 600 000 francs divisé en 1 600 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son frère [Gérant de société, 44 ans, marié, demeurant à Lyon 1^{er}] : 800 chacun. Dans la seconde SCI, 6 millions de francs divisé en 6 000 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son frère : 3 000 chacun. Dans la troisième SCI, 420 000 francs divisé en 420 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté, son fils et sa fille [15 et 13 ans, mineurs représentés] : 140 chacun. Dans la quatrième SCI, 100 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son fils : 96/4. Dans la cinquième SCI, *ibid.* mais avec sa fille. Dans la sixième SCI, 50 000 francs divisé en 50 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et une amie [Comptable, 30 ans, mariée, demeurant à Lyon 1^{er}, chez l'enquêté] : 40/10. Dans la septième SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et la même amie : 90/10. Dans la huitième SCI, 1 millions de francs divisé en 10 000 parts réparties de manière inégalitaire entre sa fille et son fils [Etudiants majeurs, 20 et 18 ans, cohabitants] : 5 000 chacun. Dans la neuvième SCI, 50 000 francs divisé en 500 parts réparties de manière égalitaire entre sa fille et son fils : 250 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire, pratique professionnelle, lectures spécialisées.

Nature de l'acte ou des actes : Notariés (7) et sous seing privé (2, statuts rédigés par des avocats).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés dans 7 cas ; libres entre associés seulement dans 2 cas, les cessions à des tiers, conjoints, ascendants et descendants étant soumises à l'agrément de la majorité des associés.

Type(s) de gérance : Collégiale (2), unique (7).

Mode(s) de financement : Fonds personnels, emprunts bancaires, dons manuels aux enfants et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 20 : Jean-Claude

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 55 minutes, à son bureau.

Profil(s) : PDG d'une SA de formation professionnelle, 64 ans, marié, 2 enfants [Intermittente du spectacle, 30 ans, mariée, demeurant dans le Gard. Juriste, 27 ans, célibataire, demeurant à Lyon], demeurant à Brignais [ancien lieu de résidence : Lyon 7^{ème}].

Année(s) de création : 1988 et 1989.

Conditions et motifs : Acquisition dans deux immeubles en copropriété du 2^{ème} arrondissement de Lyon de locaux de bureaux et d'un appartement destiné au même usage. Expansion professionnelle régulière. Devenir propriétaire après des années de location. Opportunité immobilière. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Préparation de la retraite. Transmission anticipée en direction des enfants. Protection du conjoint.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 1 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Orthophoniste libérale, 58 ans] et sa fille aînée [Etudiante, 19 ans, cohabitante] : 50/45/5. Dans la seconde SCI, 20 000 francs divisé en 200 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un associé professionnel [Administrateur de société, 32 ans, marié, demeurant à Strasbourg] : 100 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle et conseillère juridique.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un conseil juridique).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés. Autres soumises à l'agrément de la majorité des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ du capital, dans les deux cas.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires (800 000 francs au total) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1989 : sortie de l'associé professionnel de la seconde SCI à la suite de problèmes relationnels. Rachat de ses parts par l'épouse de l'enquêté. 1998 : extension de l'objet de la première SCI à la prise de garanties hypothécaires en cas de crédit. Souscription d'un emprunt de 300 000 francs pour des travaux.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 21 : Rémi

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Masseur-kinésithérapeute, 56 ans, marié, 2 enfants [Masseur-kinésithérapeute, 26 ans, célibataire, demeurant à Lyon. Etudiant, 23 ans, célibataire, demeurant à Rouen], demeurant dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1988, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1997.

Conditions et motifs : Acquisition de locaux commerciaux et professionnels et de parkings à Lyon 3^{ème} et 6^{ème}, Bron, Chassieu, Irigny et Saint-Fons en vue de la constitution d'un patrimoine et de leur usage de rapport. « Coups » immobiliers. Accumulation et séparation patrimoniales. Mis en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation. Protection du conjoint survivant. Préparation de la retraite.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 10 000 francs divisé en 100 réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son épouse [Kinésithérapeute, 39 ans] : 50 chacun. Dans la deuxième SCI, *ibid.*. Dans la troisième SCI, *ibid.*. avec un capital de 1 200 000 (6 000 parts chacun). Dans la quatrième SCI, *ibid.* avec un capital de 250 000 francs (125 parts chacun). Dans la cinquième SCI, *ibid.* avec un capital de 600 000 francs (3 000 parts chacun). Dans la sixième SCI, *ibid.* avec un capital de 170 000 francs (850 parts

chacun). Dans la septième SCI, *ibid.* avec un capital de 290 000 francs (1 450 parts chacun).

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire et lectures spécialisées.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (pour la première) et sous seing privé (6).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 22 : Patrick

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Ancien cadre bancaire, gérant salarié de trois SARL spécialisées dans l'électricité, le nettoyage industriel et l'imagerie informatique, divorcé puis remarié, 2 enfants [Artisan, 27 ans, célibataire, demeurant à Lyon. Salarié des entreprises paternelles, 26 ans, célibataire, demeurant à Lyon], demeurant à Collonges-au-Mont-d'Or.

Année(s) de création : 1988.

Conditions et motifs : Acquisition en crédit-bail d'un plateau dans le 3^{ème} arrondissement de Lyon afin d'y installer des bureaux, ateliers et entrepôts. Changement d'orientation professionnelle. Opportunité économique et immobilière. Devenir indépendant. Mise en place d'un système d'autofinancement. Séparation des patrimoines. Protection du conjoint survivant. Transmission aux enfants.

Capital et répartition des parts : 5 000 francs divisé en 50 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son frère [Artisan, 32 ans célibataire, demeurant à Fontaines-sur-Saône], un ami [Gérant de société, 40 ans, marié, demeurant à Caluire] et une SARL lyonnaise de nettoyage : 15/16/15/4.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle, avocats et amis dans les affaires.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé statuts rédigés par un conseil juridique connu de l'enquêté).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés, même si ceux-ci ne sont pas associés. Autres soumises au consentement unanime des associés.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Crédit-bail (racheté par la SCI), apports personnels et emprunts bancaires, avances en compte-courant

Mouvements sociétaires : 1990 : sortie simultanée de l'ami et de la SARL au profit de l'enquêté, de son frère et d'une amie à eux (rachat symbolique). 1998 : sortie de l'amie entrée en 1990 au profit de l'enquêté (rachat symbolique). Cession de parts du frère en direction de l'enquêté qui devient ultra-majoritaire : 49/1.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 23 : Colette

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, sur son lieu de travail.

Profil(s) : Attachée commerciale dans une SARL d'import-export, ancienne agent/promoteur immobilier, 52 ans, divorcée, 2 enfants, demeurant à Rillieux-la-Pape [ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}].

Année(s) de création : 1992.

Conditions et motifs : Apport et gestion d'une maison située dans un lotissement de Rillieux-la-Pape (programme initié par l'enquêtée lorsqu'elle était promoteur). Reprise d'une queue de programme invendue. Installation résidentielle. Enrichissement et accumulation patrimoniale. Protection du conjoint survivant. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : 710 000 francs divisé en 7 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêtée et son concubin [Ingénieur d'études, 48 ans, divorcé, 2 enfants, ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}] : 3 550 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (un ami du concubin).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés.

Type(s) de gérance : Unique (le concubin).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (430 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué.

- PDP 24 : Pascal

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Ancien entrepreneur en bâtiment, gérant de SCI à temps plein, 52 ans, séparé, 2 enfants [Fonctionnaire au Conseil d'Etat, 26 ans, célibataire, demeurant à Paris. Etudiant, 21 ans, célibataire, cohabitant], demeurant à Givors [ancien lieu de résidence : Millery].

Année(s) de création : 1983, 1986, 1988, 1989 (2), 1991.

Conditions et motifs : Acquisition de bâtiments professionnels à Brignais et à Lissieu afin d'y installer son activité professionnelle et d'appartements et d'immeuble à Lyon, Loire-sur-Rhône et Oullins dans un but de placement patrimonial privé. Expansion de l'activité. Opportunités immobilières. Séparation des patrimoines. Défisicalisation. Mise en place d'un système d'autofinancement. Aider sa progéniture et des amies à se constituer un patrimoine. Transmission anticipée en direction des enfants *via* des cessions de parts.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Conjointe collaboratrice, 37 ans] et son père [Retraité, ancien carrossier, 79 ans, veuf demeurant à Saint-Igny-de-Vers] : 48/50/2. Dans la seconde SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son épouse : 50 chacun. Dans la troisième SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un ami [Agent immobilier, 40 ans, marié, demeurant à Mionnay (Ain)] : 50 chacun. Dans la quatrième SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un autre ami [Agent immobilier, 41 ans, divorcé, demeurant à Lyon 5^{ème}] : 50 chacun. Dans la cinquième SCI, 1 000 francs divisé en 10 parts réparties de manière égalitaire entre la SA de l'enquêté et une amie [27 ans, célibataire, demeurant à Caluire] : 5 chacun. Dans la sixième SCI, 1 200 000 francs divisé en 12 000 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un associé professionnel [Directeur de société, 50 ans, marié, demeurant à Caluire] : 6 000 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Conseillère juridique, pratique professionnelle et lectures spécialisées.

Nature de l'acte ou des actes : Notariés (5) et sous seing privé (1, statuts rédigés par un conseil juridique).

Nature des cessions de parts : Selon les cas, libres entre associés, libres entre associés, ascendants ou descendants et conjoints, toutes soumises à agrément, y compris en ce qui concerne celles aux associés, conjoints, ascendants et descendants.

Type(s) de gérance : Unique (lui, son épouse ou sa SA) ou collégiale selon les cas

Mode(s) de financement : Fonds personnels, emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1984 : sortie de son père dans la première SCI (resserrement conjugal). Augmentation du capital de cette même société (20 000 francs) et entrée de deux nouveaux associés [Artisans, 41 et 38 ans, mariés, demeurant à Feyzin et à Saint-Laurent-de-Mure]. 1985 : sortie d'un ami de la première SCI au profit de l'enquêté. 1992 : Augmentation du capital de la première SCI (100 000 francs) et entrée de 5 nouveaux associés dont ses deux fils [21 et 15 ans, cohabitants]. Sortie concomitante de l'épouse de l'enquêté (séparation) au profit d'un associé déjà en place, dans la première et la seconde SCI. Nantissement judiciaire des parts de la première et de la seconde SCI pour des créances bancaires de 350 000 et 300 000 francs. Sortie de l'enquêté de la troisième SCI au profit d'un ami à lui [Directeur de société, 42 ans, marié, demeurant à Lozanne]. Sortie de l'ami associé dans la quatrième SCI au profit d'une amie de l'enquêté [Etudiante, 20 ans, demeurant à Givors] et de ses parents [46 et 41 ans, demeurant à Givors]. Sortie de la SA de l'enquêté de la cinquième SCI au profit d'un ami (Artisan, 37 ans, demeurant à Villeurbanne). 1994 : Sortie d'un associé de la première SCI au profit du fils aîné de l'enquêté. Rachat des parts des parents de son amie dans la quatrième SCI par la première SCI. Ouverte d'une procédure de redressement judiciaire sur la cinquième SCI. 1995 : cession par l'enquêté de la totalité de ses parts dans la première SCI au profit d'un associé déjà en place. Abandon de la gérance. 2000 : Sortie de l'amie dans la quatrième SCI au profit de l'enquêté.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 25 : Pierre

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 65 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Retraité, ancien entrepreneur en bâtiment, 68 ans, marié, 3 enfants [une fille aînée, sans profession, 39 ans, mariée, 4 enfants, demeurant chez ses parents ; un fils, cadre bancaire, 37 ans, marié, 3 enfants, demeurant à Limoges ; une fille cadette, sans profession,

33 ans, mariée, 3 enfants, demeurant à Bordeaux], demeurant dans le 9^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}].

Année(s) de création : 1998.

Conditions et motifs : Apport d'une propriété familiale située dans le 9^{ème} arrondissement de Lyon, détenue depuis plusieurs générations, et donation-partage à ses enfants. Solidarité familiale. Alternative à l'indivision et à la copropriété. Préservation d'un patrimoine ancien. Conservation de sa maîtrise. Défisicalisation. Transmission anticipée.

Capital et répartition des parts : 4 510 000 francs divisé en 45 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son épouse (Retraitée, 63 ans) : 45000/100.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés et en ligne directe. Autres soumises à l'agrément de l'unanimité des associés

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Apport en nature, emprunts bancaires pour travaux et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1999 : Donation-partage des parts en direction de ses 3 enfants. Nouvelle donne capitalistique : 45100 parts en usufruit pour les parents et 22 500 parts en nue-propriété pour les 3 enfants.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 26 : Sandrine

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Professeur de yoga, 44 ans, divorcée, 4 enfants, demeurant à Collonges-au-Mont-d'Or [ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}].

Année(s) de création : 1984.

Conditions et motifs : Apport d'une maison familiale située à Caluire dans le cadre d'une donation en avance d'hoirie en direction du frère de l'enquêtée. Aide à l'installation résidentielle du couple du fils orchestrée par le père. Alternative à l'indivision. Protéger un bien familial.

Capital et répartition des parts : 550 000 francs divisé en 5 500 parts réparties de manière égalitaire entre le frère de l'enquêtée [Cadre, 31 ans] et son épouse [Hôtesse d'accueil, 26 ans] : 2 750 parts chacun (à concurrence d'un apport en nature pour le fils évalué à 275 000 francs et d'un apport en numéraire pour la bru, évaluée à la même somme).

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique professionnelle du père.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres au profit des descendants. Toutes les autres, y compris aux ascendants, son soumises à l'agrément de l'unanimité des associés.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Apports en nature et numéraire, don manuel, avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1988 : Sortie de la bru [devenue entre-temps sans profession et demeurant en Belgique] en raison du divorce du couple. Rachat de ses parts par le père [Retraité, ancien expert-comptable, 71 ans, demeurant à Caluire], le fils, son mari [devenu entre-temps infographiste, 35 ans et les deux filles, dont l'enquêtée [Gérante de société, 37 ans, mariée, demeurant à Lyon 6^{ème}]. Sans profession, 33 ans, mariée, demeurant à Lyon 6^{ème}]. Nouvelle répartition : 271 parts en usufruit pour le père, 271 en usufruit pour le fils et une en nue-propriété pour chacune des deux sœurs. Augmentation de capital (865 000 francs), nouvelles parts souscrites exclusivement par le père de famille. 1995 : A la suite du décès du père en 1990 et du fils en 1994, entrée dans la société du fils du frère [11 ans, mineur représenté], cogérance incombant aux deux sœurs. Dissolution de la SCI et vente de la maison pour le règlement des droits de succession.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très distant (pour l'enquêté) et impliqué (pour le fils et son père).

- PDP 27 : Raymond

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 70 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Retraité, ancien responsable comptable d'une entreprise pharmaceutique, 75 ans, marié, 2 enfants [cf. *infra*], demeurant à Dommartin [ancien lieu de résidence : La Mulatière].

Année(s) de création : 1995.

Conditions et motifs : Apport d'une propriété familiale située à Dommartin et donation-partage concomitante en direction des deux enfants. Protection et perpétuation d'un bien familial. Conserver sa maîtrise. Aide aux enfants. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : 1 600 000 francs divisé en 1 600 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son épouse [Retraitée, 79 ans] et ses deux enfants [Chirurgien-dentiste, 52 ans, marié, 2 enfants, demeurant à Dareizé. Agent immobilier, 50 ans, mariée, 2 enfants, demeurant à Saint-Maurice-de-Beynost (Ain), aujourd'hui divorcée, au chômage et demeurant à Dommartin] : 2 400 parts en usufruits et 800 parts en nue-propriété.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire de famille.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions, y compris aux conjoints, ascendants, descendants ou autres héritiers présomptifs, sont soumises à l'agrément de la majorité des associés représentant au moins les $\frac{3}{4}$ du capital.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Apport en nature et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 28 : Richard

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 120 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Ingénieur, directeur général d'une SA de sous-traitance électronique industrielle, 38 ans, marié, 4 enfants, demeurant à Lyon 1^{er} [ancien lieu de résidence : Paris].

Année(s) de création : 1997, 2000.

Conditions et motifs : Acquisition d'un bâtiment dans un lotissement industriel de Charbonnières-les-Bains puis à Ecully afin d'y implanter les bureaux et ateliers d'une entreprise industrielle. Expansion professionnelle. Devenir propriétaire. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement et d'amortissement. Accumulation patrimoniale personnelle. Préparation de la retraite. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 350 000 francs divisé en 350 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et 4 associés professionnels [Ingénieurs, 39, 62, 35 et 39 ans, mariés, demeurant respectivement à Ecully, en Seine-et-Marne, à Tassin-

la-Demi-Lune et à Lyon 1^{er}] : 70 chacun. Dans la seconde SCI, 384 000 E. divisé en 3 840 parts réparties de manière inégalitaire entre les 5 associés ci-dessus plus 2 nouveaux [Expert-comptable, 41 ans, marié, demeurant à Lyon 1^{er}. Une holding représentée par l'un des 5 associés] : 28 chacun et 2 112 pour la holding.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Ami et ancien PDG de son entreprise, expert-comptable.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié et sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés exclusivement dans les deux. Autres soumises à l'agrément de la majorité dans la première, à l'unanimité dans la seconde.

Type(s) de gérance : Unique (lui et un associé dans la seconde SCI).

Mode(s) de financement : Fonds personnels (100 000 francs). Emprunts bancaires (800 000 francs et 384 000 E.), avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 29 : Amid

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, dans un café (non enregistré).

Profil(s) : Retraité (gérant son patrimoine), ancien restaurateur, 67 ans, marié, un enfant d'un précédent mariage, demeurant à Caluire [ancien lieu de résidence : Lyon 1^{er}].

Année(s) de création : 1991.

Conditions et motifs : Rachat des parts d'une SCI (montée la même année par une société de promotion immobilière iséroise) détentrice d'un immeuble situé à Caluire. Opportunité. « Coup » immobilier. Accumulation patrimoniale. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 3 000 francs divisé en 30 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son épouse [Infirmière, 56 ans] : 1 500 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Promoteur en charge de la vente, expérience des affaires.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés.

Type(s) de gérance : Unique (son épouse).

Mode(s) de financement : Fonds propres, emprunt bancaire (500 000 francs) et avance en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Impliqué.

- PDP 30 : Laurent

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son domicile.

Profil(s) : Retraité, ancien PDG d'une SA de location de matériel hôtelier, 61 ans, marié, 3 enfants [Professeur d'histoire-géographie, 35 ans, marié, demeurant à Lyon. Avocate, 34 ans, mariée, demeurant à Lyon. Manutentionnaire, 27 ans, cohabitant *cf. infra*] demeurant à Chaponost [ancien lieu de résidence : Lyon 5^{ème}].

Année(s) de création : 1991

Conditions et motifs : Achat d'un terrain à Millery en vue de la construction d'un bâtiment industriel. Expansion professionnelle. Aide à l'un de ses enfants handicapés. Transmission anticipée. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 1 millions de francs divisé en 10 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Sans profession, ancienne secrétaire de la SA familiale, 59 ans] et leur fils cadet [Etudiant, 18 ans, cohabitant.] : 3000/3000/4000.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Ami conseiller juridique.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par un conseil juridique).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints.

Type(s) de gérance : Collégiale (le couple).

Mode(s) de financement : Fonds personnels.

Mouvements sociétaires : Aucun [La SCI n'a jamais fonctionné en raison du départ prématuré de l'enquêté à la retraite pour cause de problèmes de santé. Terrain en friche en cours de vente].

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 31 : Hélène

Mode de contact : Par téléphone (épouse de PDP 20).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son cabinet..

Profil(s) : Orthophoniste libérale, 60 ans, mariée, 2 enfants [cf. supra, PDP 20], demeurant à Brignais [ancien lieu de résidence : Lyon 7^{ème}].

Année(s) de création : 1990.

Conditions et motifs : Acquisition dans un immeuble en copropriété de Brignais d'un local professionnel afin d'y installer son cabinet libéral. Autonomisation après une expérience d'association dans un complexe médical. Devenir propriétaire. Accumulation patrimoniale personnelle et préparation de la retraite. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Transmission anticipée en direction des enfants. Imitation du modèle conçu par son mari.

Capital et répartition des parts : 40 000 francs divisé en 400 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêtée et ses deux filles [Etudiantes, 21 et 18 ans, célibataires, cohabitantes] : 380/10/10.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Conseillère juridique de son époux, expérience de celui-ci.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par le conseil juridique de son époux).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints. Autres cessions soumises à l'agrément de la majorité des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ du capital.

Type(s) de gérance : Unique (elle).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (450 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 32 : Solange

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, sur son lieu de travail.

Profil(s) : Employée dans une agence immobilière, ancienne VRP et gérante de société, 46 ans, divorcée (2 fois), 3 enfants [cf. infra], demeurant dans le 7^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieux de résidence : Nanterre, Lyon 6^{ème} et 1^{er}].

Année(s) de création : 1986, 1995, 2001.

Conditions et motifs : Acquisition par sa mère d'un local professionnel à Nanterre pour l'exercice d'une activité artisanale familial, d'un appartement dans le 1^{er} arrondissement de Lyon pour l'installation de sa résidence principale, d'un appartement dans le 7^{ème} arrondissement, également pour l'installation de sa résidence principale. Expansion de l'activité professionnelle. Séparation des patrimoines. Défiscalisation. Transmission anticipée en direction des enfants.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 10 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêtée [VRP, en concubinage, demeurant à Lyon 6^{ème}], sa sœur [Dessinatrice, 38 ans, divorcée, demeurant en Charente-Maritime], son concubin [Comptable, 36 ans] et son oncle [Cadre technique, 57 ans, demeurant à Malakoff] : 30/30/20/20. Dans la seconde SCI, 5 000 francs divisé en 50 parts réparties de manière inégalitaire entre sa tante [Enseignante, 49 ans, mariée, demeurant à Bois-Colombes], un oncle [Cadre bancaire, 54 ans, marié, demeurant à Asnières], une amie [Chargée d'opérations exceptionnelles, 47 ans, mariée, demeurant à Boulogne] et un ami [Carreleur, 41 ans, célibataire, demeurant à Lyon 5^{ème}] : 15/15/10/10. Troisième SCI, renseignements non recueillis, sa fille est gérante.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle, amis praticiens et son patron.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés un conseil juridique pour la première et les deux autres par ses soins).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants ou descendants, conjoints d'associés. Autres soumises à l'agrément de la majorité des associés représentant la moitié du capital, dans les trois cas.

Type(s) de gérance : Unique (elle, sa fille).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1995 : transfert du siège de la première SCI de Nanterre à Lyon. Sortie des deux associés au profit des deux sœurs. 1996 : Nantissement de parts pris par la mère pour une dette familiale de 200 000 francs contractée par les deux sœurs dans la première SCI. Transfert du siège de la deuxième SCI de Villeurbanne à Lyon 1^{er}. 1998 : sortie des 4 associés de la deuxième SCI au profit des 3 enfants de l'enquêtée [Etudiante, 19 ans, cohabitante. 10 ans, mineure représentée. Responsable adjoint de hall, 22 ans,

demeurant à Nogent-sur-Marne], sa première fille devient gérante. Nouvelle répartition : 1700/1700/1600.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 33 : Norbert

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 65 et 40 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Gérant de sociétés de transactions et de promotion immobilières, 56 ans, marié, une fille [Educatrice spécialisée, 28 ans, célibataire, demeurant en Allemagne], demeurant à Caluire [ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}].

Année(s) de création : 1985, 1987, 1989, 1993, 1994, 1999 + 2 autres [une créée en 1974 et l'autre créée à Marseille dans les années 90]

Conditions et motifs : Acquisition et gestion de biens immobiliers à usage commercial à Cublize, Lyon 6^{ème}, Caluire, Houilles, Lyon 3^{ème} pour y installer parfois le siège de ses affaires mais aussi pour réaliser des investissements patrimoniaux privés. Expansion professionnelle. Capitalisation familiale. Opportunités et « coups » immobiliers. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défisiscalisation. Transmission anticipée en direction de sa fille.

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 5 000 francs divisé en 5 000 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un ami [48 ans, marié, demeurant à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or] : 2 500 chacun. Dans la seconde SCI, 1 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un ami [53 ans, marié, 2 enfants, demeurant à Lyon 6^{ème}]. Dans la troisième SCI, 300 000 francs divisé en 3 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, sa fille [Etudiante, 17 ans, cohabitante], un ami à elle accompagné de sa mère [Etudiant, 19 ans et 42 ans, mariée, demeurant à Caluire] : 1498/2/750/750. Dans la quatrième SCI, 4 100 000 francs divisé en 4 100 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, sa fille [Etudiante, 21 ans, cohabitante] et son épouse [Employée de la fonction publique, 52 ans]. Dans la cinquième SCI, 2 800 000 francs divisé en 2 800 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et un ami [Gérant de société informatique, 50 ans, divorcé, demeurant à Lyon 1^{er}] : 1 400 chacun. Dans la sixième SCI, 5 000 francs divisé en 500 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et une amie [Secrétaire, 50 ans, célibataire, demeurant à Lyon 4^{ème}] : 450/50.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle, son « parrain » dans le milieu de l'immobilier, lectures spécialisées.

Nature de l'acte ou des actes : Notariés (les 4 premières), sous seing privé (les 2 dernières).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés seulement ou entre associés, conjoints, ascendants et descendants, selon les cas.

Type(s) de gérance : Unique (lui et son ami dans la dernière).

Mode(s) de financement : Fonds propres, emprunts bancaires (plusieurs millions de francs sur l'ensemble des investissements) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1993 : nantissement des parts de la quatrième SCI pris par un établissement bancaire pour une créance de 3 400 000 francs. 1999 : sortie de l'ami de la seconde SCI à la suite du décès de son épouse. Rachat de ses parts et de celles de ses enfants, héritiers de droit, ainsi que du compte-courant de l'ami par l'enquêté et sa fille.

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 34 : Stéphanie

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, sur son lieu de travail.

Profil(s) : Comptable dans l'entreprise artisanale de ses parents, 26 ans, mariée, un enfant, demeurant à Chaponost [ancien lieu de résidence : Sainte-Foy-lès-Lyon].

Année(s) de création : 1999.

Conditions et motifs : Acquisition d'une maison d'habitation et d'un terrain situés à Chaponost pour l'installation du ménage. Rapprochement des parents et du lieu de travail. Aide des parents. Obtention d'un prêt bancaire et de subventions ANAH. Défisicalisation. Imitation du modèle mis en place par sa mère [sa mère gère 3 SCI, créées entre 1995 et 1999, pour l'acquisition et la gestion de biens immobiliers professionnels et patrimoniaux de rapport situés à Oullins, Saint-Genis-Laval, Chaponost et dans l'Hérault. Ses 4 enfants, dont l'enquêté, figurent dans 3 trois d'entre-elles comme porteurs de parts minoritaires].

Capital et répartition des parts : 5 000 francs divisé en 100 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté, son mari [Conducteur de travaux, 32 ans] et ses parents [sa mère, artisane, ancienne gérante de sociétés, 44 ans et son père, artisan, travailleur familiale, 45 ans, demeurant à Chaponost] : 25 chacun.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Expérience maternelle et cursus universitaire (BTS force de vente en alternance, assorti d'un stage dans une société de placements financiers).

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé (statuts rédigés par l'enquêté).

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions sont soumises à l'agrément de la collectivité des associés, y compris entre associés, ascendants ou descendants.

Type(s) de gérance : Unique (elle).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaire et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport la vie juridique et comptable : Très impliqué.

- PDP 35 : Charles

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 60 minutes, à son domicile (non enregistré).

Profil(s) : Retraité, ancien ingénieur de l'équipement, descendant d'une lignée aristocratique, 71 ans, veuf, 2 enfants [une fille sans profession, 40 ans, mariée, 3 enfants, demeurant dans l'Allier. Un fils, *cf. infra*], demeurant dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon [anciens lieux de résidence : Algérie, Charbonnières-les-Bains].

Année(s) de création : 1999.

Conditions et motifs : Apport et gestion d'un immeuble dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon ; reçu en héritage par sa mère en 1970. Gestion collective d'un bien familial servant de résidence principale. Alternative à l'indivision et à la copropriété. Protéger et perpétuer la mémoire des lieux. Défisicalisation. Transmission anticipée à son fils.

Capital et répartition des parts : 1 450 500 francs divisé en 14 505 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, ses deux frères [Prêtre, 65 ans, célibataire, demeurant à Lyon 5^{ème}. Invalide de guerre, 55 ans, célibataire, demeurant à Lyon 5^{ème}] et son fils [Agent immobilier, 25 ans, célibataire, demeurant à Lyon 5^{ème}] : 1902/6299/6299/5.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Notaire de famille.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (connaissance familiale).

Type(s) de gérance : Collégiale (l'enquêté et son fils).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants et descendants.

Mode(s) de financement : Apport en nature (expertisé) et en numéraire, emprunt bancaire pour travaux (140 000 francs), avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

Rapport à la vie juridique et comptable : Distant.

- PDP 36 : Sylvain

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Conseil financier, ancien gérant de société de maçonnerie et d'isolation, 66 ans, marié, un enfant [cf. *infra*], demeurant à Irigny [ancien lieu de résidence : Lyon 3^{ème}].

Année(s) de création : 1988, 1994, 1998 (2).

Conditions et motifs : Acquisition, gestion et apport de biens immobiliers d'habitation et professionnels situés à Montbrison (Loire), Irigny, Lyon 3^{ème} et Nice. Alternative à l'indivision. Aide à son fils et à un ami. Capitalisation conjugale. Mise en place d'un système d'autofinancement. Séparation des patrimoines. Défisicalisation

Capital et répartition des parts : Dans la première SCI, 3 000 francs divisé en 30 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté, son fils et sa bru [32 et 29 ans, intermittent du spectacle, demeurant à Lyon 3^{ème}] : 1 000 chacun. Dans la seconde, 1 000 francs divisé en 20 parts réparties de manière inégalitaire entre le fils et sa concubine : 19/1. Dans la troisième SCI, 1 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse [Conseil financier, ancienne cogérante des sociétés de son mari, 65 ans], la deuxième SCI et 2 anciens associés professionnels [Retraités, 90 et 78 ans, demeurant à Lyon 9^{ème} et 3^{ème}] : 10/10/500/240/240. Dans la quatrième SCI, 10 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son épouse et un ami [41 ans, demeurant à Nice] : 1/1/998.

Mode(s) de connaissance de la SCI : Pratique (expérience) professionnelle et amis praticiens.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions soumises à agrément, y compris celles entre associés, conjoints, ascendants et descendants, sauf dans la première où elles sont libres entre associés, conjoints, ascendants et descendants, même s'ils ne sont pas associés.

Type(s) de gérance : Unique (l'enquêté, le fils, la bru, selon les cas).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1994 : Transfert du siège de la première SCI de Montbrison à Lyon 3^{ème}. Cession dans cette SCI par le fils et la bru d'une partie de leurs parts à l'enquêté (rachat symbolique). 1995 : Cession par l'enquêté de sa part (rachat symbolique) dans la seconde SCI au profit de son beau-frère [58 ans, divorcé, demeurant à Montbrison]. 1996 :

Cession dans la même SCI par la bru d'une partie des parts restantes à l'épouse de l'enquêté (rachat symbolique). Vente par la bru de 18 de ses 19 parts dans la seconde SCI au profit du beau-frère rentré un an plus tôt (rachat symbolique). 1998 : Rachat de la dernière part de la bru dans la seconde SCI au profit d'une association gérée par l'enquêté (rachat symbolique). 1999 : Sortie d'un associé de la quatrième SCI au profit de la première SCI (rachat symbolique).

Rapport à la vie juridique et comptable : Très impliqué.

I-2 Profils des praticiens (PRAT)

- PRAT 1

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 53 ans, marié, demeurant à Oullins.

Année(s) de création : 2000.

Conditions et motifs : Acquisition des murs d'une étude de l'Ouest Lyonnais, dont il a la charge en association professionnelle depuis 1987. Séparation des patrimoines.

Capitalisation personnelle. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 246 600 E divisé en 2 426 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son associé [Notaire, 49 ans, divorcé, demeurant à Champagne-au-Mont-d'Or] : 1459/967.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié (un confrère).

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions sont soumises à l'agrément des associés.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (1 590 000 francs) et avances en compte-courant

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 2

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 52 ans, marié, demeurant dans le 3^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1986.

Conditions et motifs : Acquisition d'un immeuble d'habitation à Bron. Capitalisation personnelle. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 2 000 francs divisé en 200 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son oncle par alliance [Retraité, ancien directeur de banque, 76 ans, marié, demeurant à Lyon 3^{ème}] : 190/10.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions sont soumises à l'agrément des associés.

Type(s) de gérance : Unique (l'oncle).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (500 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1990 : Décès de l'associé, remplacé, à la suite de la succession, par la tante de l'enquêté [Retraîtée, 81 ans]. 1992 : Sortie de la tante au profit de l'épouse de l'enquêté [Employée de banque, 42 ans] *via* une cession symbolique. Transfert corrélatif du siège de la SCI à l'étude de l'enquêté (Est Lyonnais).

- PRAT 3

Mode de contact : Par réseau de connaissances paternel.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 41 ans, marié, demeurant à Communay.

Année(s) de création : 1999.

Conditions et motifs : Acquisition d'un appartement dans un immeuble d'une commune du Sud Lyonnais, afin d'y installer son étude.

Capital et répartition des parts : 5 000 francs divisé en 50 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son épouse [44 ans] : 25 chacun.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants et descendants.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 4

Mode de contact : Par téléphone (sur avis d'un notaire enquêté).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 50 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 49 ans, marié, demeurant à Ecully.

Année(s) de création : 1988.

Conditions et motifs : Acquisition et gestion d'un chalet situé à Combloux (Haute-Savoie). Alternative à l'indivision. Gestion collective familiale. Transmission anticipée. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 10 000 francs divisé en 1 000 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté, son père [62 ans, marié, demeurant à Ecully], son oncle [78 ans, marié, demeurant à Ecully] et ses 4 frères et sœurs [Educateur, 39 ans, divorcé, demeurant à Toulouse. Sans profession, 35 ans, mariée, demeurant à Chamonix. Professeur, 33 ans, célibataire, demeurant à Oullins. Etudiant, 25 ans, célibataire, demeurant à Aix-en-Provence] : 319/216/325/35/35/35/35.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Type(s) de gérance : Unique (l'épouse de l'enquêté, non associée).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés. Autres, même entre époux ou en ligne directe, soumises à l'agrément des associés par décision prise à l'unanimité.

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (1 400 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 5

Mode de contact : Par demande directe (voisin).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 47 ans, marié, demeurant dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1996.

Conditions et motifs : Acquisition d'un appartement, dans un immeuble en copropriété d'une commune de l'Est Lyonnais, afin d'y installer son étude créée la même année. Installation géographiquement localisée en vertu d'un *numerus clausus* et d'une décision ministérielle. Devenir propriétaire. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation. Protection du conjoint survivant.

Capital et répartition des parts : 400 000 francs divisé en 400 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son épouse [Sans profession, 45 ans] : 201/199.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, ascendants et descendants.

Type(s) de gérance : Collégiale.

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (400 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 6

Mode de contact : Par un ami.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 47 ans, marié, demeurant dans le 2^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1996 (3).

Conditions et motifs : Acquisition, dans un immeuble en copropriété du 2^{ème} arrondissement de Lyon, des murs de son étude, dont il a la charge en association professionnelle depuis 1986. Devenir propriétaire après de 10 ans de location (opportunité). Capitalisation personnelle. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : 455 000, 400 000 et 280 000 francs divisés en 4 555, 4 000 et 2 800 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son frère [Commissaire-priseur, 41, marié, demeurant à Lyon 6^{ème}] : 99/1.

Nature de l'acte ou des actes : Notariés.

Nature des cessions de parts : NC.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunts bancaires et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 7

Mode de contact : Par un ami.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son étude.

Profil(s) : Notaire, 43 ans, célibataire, demeurant dans le 3^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1997.

Conditions et motifs : Acquisition de locaux dans un immeuble en copropriété du 3^{ème} arrondissement de Lyon. Capitalisation. Protection du conjoint. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : 370 000 francs divisé en 370 parts réparties de manière inégalitaire entre l'enquêté et son amie [Sous-principal de collège, 38 ans, divorcée, demeurant dans le 1^{er} arrondissement de Lyon] : 369/1.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions sont soumises à l'agrément de la majorité des associés représentant au moins $\frac{3}{4}$ du capital.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 19

Mode de contact : Par téléphone.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Expert-comptable/commissaire aux comptes, PDG d'une SA d'expertise-comptable, 39 ans, marié, demeurant dans le 3^{ème} arrondissement de Lyon.

Année(s) de création : 1999.

Conditions et motifs : Acquisition de locaux de bureaux et de parkings dans un immeuble d'affaires du 3^{ème} arrondissement de Lyon pour l'installation du siège d'une SA d'expertise-comptable existant depuis 1989 [ancien siège : Villeurbanne]. Expansion professionnelle. Opportunité immobilière. Séparation des patrimoines. Capitalisation personnelle. Mise en place d'un système d'autofinancement. Défiscalisation.

Capital et répartition des parts : 1 540 000 francs divisé en 15 400 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et son associée dans la SA [Directrice générale, 44 ans, divorcée, demeurant à Lyon 3^{ème}] : 7 700 chacun.

Nature de l'acte ou des actes : Sous seing privé.

Nature des cessions de parts : Toutes les cessions, y comprises celles au profit d'un ascendant ou d'un descendant, sont soumises à l'agrément des associés représentant plus de la moitié du capital.

Type(s) de gérance : Unique (lui).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire (1 650 000 francs) et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : Aucun.

- PRAT 20 : Thierry

Mode de contact : Par un expert-comptable enquêté (PDP 11).

Durée(s) et lieu de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet.

Profil(s) : Expert-comptable/commissaire aux comptes, 53 ans, marié, demeurant dans le 1^{er} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 6^{ème}].

Année(s) de création : 1989.

Conditions et motifs : Acquisition de locaux à usage de bureaux et de parkings dans un immeuble commercial de Caluire, afin d'y installer le siège de sa SA d'expertise-comptable. Opportunité immobilière. Devenir propriétaire après de années de location dans le 2^{ème} arrondissement de Lyon. Quitter le centre-ville saturé. Capitalisation. Séparation des patrimoines. Mise en place d'un système d'autofinancement. Favoriser la revente de l'entreprise. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : 4 500 000 francs divisé en 4 500 parts réparties de manière égalitaire entre l'enquêté et 4 associés professionnels [Experts-comptables, 43, 50, 42 et 30 ans, mariés, demeurant à Lyon 1^{er}, Lyon 4^{ème}, Lyon 5^{ème} et Caluire] : 900 chacun.

Nature de l'acte ou des actes : Notarié.

Nature des cessions de parts : Libres entre associés.

Type(s) de gérance : Collégiale (l'enquêté et l'un des 4 associés).

Mode(s) de financement : Emprunt bancaire et avances, appels de fonds et avances en compte-courant.

Mouvements sociétaires : 1992 : Augmentation du capital (1 millions de francs). 1999 : Sortie d'un des associés fondateurs au profit de l'enquêté, des 3 associés en place et de 2 nouveaux [Experts-comptables, 37 et 38 ans, marié et célibataire, demeurant à Lyon 4^{ème} et à Rochetaillée-sur-Saône]. L'enquêté devient gérant unique.

- PRAT 43 : Frédéric

Mode de contact : Par courrier.

Durée(s) et lieu de l'entretien : 40 minutes, à son bureau.

Profil(s) : Conseil en immobilier d'entreprise, 48 ans, marié, demeurant dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon [ancien lieu de résidence : Lyon 1^{er}].

Année(s) de création : 1984, 1985 (2), 1986, 1988 (2), 1989, 1990 (3), 1991 (2), 1992 (2), 1993 (2), 1995, 1997, 1998 (3), 1999 (2), 2000 (3).

Conditions et motifs : Acquisition de biens immobiliers industriels, commerciaux et professionnels situés à Bron, Caluire, Champagne-au-Mont-d'Or, Dardilly, Décines-Charpieu, Saint-Genis-Laval, Vaulx-en-Velin, Vénissieux, Villeurbanne, Villefranche-sur-Saône, Trévoux (Ain), Opio (Alpes-Maritimes), Lyon 3^{ème}, 6^{ème}, 5^{ème}, 8^{ème}. « Coups » immobiliers. Recherche d'une rentabilité optimale. Partage des risques. Capitalisation personnelle des associés (placement). Alternative aux produits de placements usuels. Mise en place de systèmes d'autofinancement. Défisicalisation.

Capital et répartition des parts : Entre 5 000 et 4 500 000 francs divisé en parts réparties généralement de manière inégalitaire entre 7 et 20 associés issus d'un entourage proche, du même milieu socioprofessionnel (hommes d'affaires, dirigeants de sociétés, professions libérales) et faisant partie de la même génération (quadragénaires et quinquagénaires).

Nature de l'acte ou des actes : Notariés (11), sous seing privé (15).

Nature des cessions de parts : Libres entre associés, libres entre associés, au profit du conjoints, des ascendants et descendants ou bien toutes soumises sans exclusive à l'agrément de la collectivité des associés, selon les cas.

Type(s) de gérance : Unique (l'enquêté, l'un de ses associés professionnels proches ou l'une de ses sociétés commerciales).

Mode(s) de financement : Appels de fonds, emprunts bancaires et avances en compte courants

Mouvements sociétaires : Entre 1985 et 2000, nombreuses cessions de parts et augmentations ponctuelles de capital, corrélatives à des appels de fonds dans la plupart des SCI.

1-3 Profils des praticiens (PRAT) enquêtés

- PRAT 1

Profil : Notaire dans une commune de la banlieue Ouest de Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 2

Profil : Notaire dans une commune de la banlieue Est de Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 3

Profil : Notaire dans une commune de la banlieue Sud de Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 4

Profil : Notaire à Lyon

Mode de contact : Effet de réputation (spécialiste des montages de SCI)

Durée de l'entretien : 50 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 5

Profil : Notaire dans une commune de la banlieue Est de Lyon

Mode de contact : Demande directe (voisin)

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Très favorable.

- PRAT 6

Profil : Notaire à Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 7

Profil : Notaire à Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son étude

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 8

Profil : Fiscaliste, consultant au CRIDON de Lyon, co-auteur d'un ouvrage sur la SCI

Mode de contact : Effet de réputation, cooptation par PRAT 1

Durée de l'entretien : 60 minutes, dans son bureau du CRIDON

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 9

Profil : Avocat-conseil à Lyon, ancien notaire

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 70 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 10

Profil : Avocat-conseil à Tassin, dans un grand cabinet juridique international

Mode de contact : Réputation du cabinet et listing de l'Ordre des Avocats

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 11

Profil : Avocat fiscaliste à Lyon, dans un grand cabinet juridique national

Mode de contact : Réputation du cabinet et listing de l'Ordre des Avocats

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 12

Profil : Avocat fiscaliste à Villeurbanne, dans un grand cabinet d'audit international

Mode de contact : Réputation du cabinet et listing de l'Ordre des Avocats

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très mesuré

- PRAT 13

Profil : Avocat-conseil à Lyon, dans un grand cabinet juridique national

Mode de contact : Cooptation par un porteur de parts expert-comptable, en affaires avec lui
(PDP 11)

Durée de l'entretien : 30 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 14

Profil : Avocat-conseil à Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 15

Profil : Vice-Présidente du Tribunal de Grande Instance (TGI) de Lyon, en charge des procédures collectives concernant les personnes morales de droit privé (associations, sociétés civiles)

Mode de contact : Sur le conseil de Monsieur Gaillard, responsable juridique du RCS

Durée de l'entretien : 75 minutes, dans son bureau du Palais de justice

Rapport à la SCI : Très mesuré (presque tronqué du fait de ses interventions spécifiques). Sollicitée pour palier un manque de données empiriques sur les SCI « à problèmes » et les traductions judiciaires

- PRAT 16

Profil : Avocat à Lyon, spécialisé en droit immobilier

Mode de contact : Cooptation par PRAT 15 (relations professionnelles sur un dossier)

Durée de l'entretien : 65 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très mesuré. Sollicité pour les mêmes raisons que PRAT 15, mais sous un autre angle, à savoir comme un observateur privilégié des conflits sociétaires et un médiateur plus ou moins aguerri

- PRAT 17

Profil : Expert-comptable à Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 18

Profil : Expert-comptable à Lyon

Mode de contact : Cooptation par PRAT 9

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 19

Profil : Expert-comptable et commissaire aux comptes à Lyon

Mode de contact : Listing de l'Ordre des Experts-Comptables

Durée de l'entretien : 35 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 20

Profil : Expert-comptable et commissaire aux comptes dans une commune de la banlieue Nord de Lyon

Mode de contact : Cooptation par un porteur de parts expert-comptable, en affaires avec lui (PDP 11)

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son cabinet

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 21

Profil : Responsable des engagements dans une banque spécialisée dans l'immobilier à Lyon

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*) et réputation de l'organisme

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 22

Profil : Conseillers patrimoniaux d'une banque généraliste à Lyon

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 60 minutes, à leur bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 23

Profil : Responsable locale du département financement de l'immobilier d'entreprise d'une banque spécialisée dans l'immobilier

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 24

Profil : Conseiller en gestion de patrimoine à Lyon dans une banque d'affaires étrangère

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 25

Profil : Conseiller en gestion de patrimoine indépendant à Lyon

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 55 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 26

Profil : Conseiller en gestion de patrimoine à Lyon dans une banque d'affaires étrangère

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 27

Profil : Codirecteur de l'agence lyonnaise d'une banque d'affaires nationale

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 28

Profil : Conseiller en gestion de patrimoine indépendant à Lyon

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 65 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 29

Profil : Chargé d'affaires dans une société de financement des investissements des professions libérales à Lyon (filiale d'une grande banque généraliste nationale)

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*)

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 30

Profil : Chef de produits dans une société de gestion de patrimoine à Limonest, filiale d'un groupe informatique lyonnais

Mode de contact : Conseil d'un praticien (PRAT 18), réputation de l'organisme

Durée de l'entretien : 50 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 31

Profil : Gestionnaire de portefeuilles à Lyon dans une banque spécialisée dans la gestion de fortune

Mode de contact : Annuaire téléphonique (Pages Jaunes) et réputation de l'organisme

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré (en raison de la politique de la banque portée sur des créneaux spécifiques)

- PRAT 32

Profil : Conseil en stratégie d'entreprise et ingénierie financière indépendant à Lyon

Mode de contact : Annuaire téléphonique (Pages Jaunes)

Durée de l'entretien : 50 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 33

Profil : Courtier dans une compagnie d'assurances à Lyon et gestionnaire de patrimoine indépendant à Lyon également (invité à l'entretien par le premier, son ami)

Mode de contact : Annuaire téléphonique (Pages Jaunes)

Durée de l'entretien : 80 minutes, au bureau du premier

Rapport à la SCI : Mesuré

- PRAT 34

Profil : Conseiller en gestion de patrimoine indépendant à Lyon, enseignant-consultant du DESS de gestion de patrimoine de l'université de Clermont-Ferrand

Mode de contact : Cooptation par PRAT 33, l'un de ses étudiants

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 35

Profil : Directeur d'un GIE d'assistance juridique et technique dans le conseil patrimonial basé à Clermont-Ferrand ; chargé de cours du DESS de gestion de patrimoine de l'université de Clermont-Ferrand

Mode de contact : Cooptation par PRAT 34, réputation de l'organisme dans le monde du conseil

Durée de l'entretien : 90 minutes

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 36

Profil : Directeur du service d'ingénierie patrimoniale à Lyon d'une banque généraliste nationale

Mode de contact : Lecture d'un article consacré à cet organisme dans un journal d'affaires local

Durée de l'entretien : 45 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 37

Profil : Responsable de l'activité patrimoniale à Lyon d'une grande banque coopérative nationale

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 38

Profil : Responsable de la gestion locative d'une régie immobilière lyonnaise

Mode de contact : Annuaire téléphonique (Pages Jaunes)

Durée de l'entretien : 55 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 39

Profil : Promoteur-constructeur indépendant à Villeurbanne

Mode de contact : Réseau de connaissances personnel

Durée de l'entretien : 30 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 40

Profil : Responsable du service comptable d'une grande régie immobilière lyonnaise

Mode de contact : Annuaire téléphonique (Pages Jaunes)

Durée de l'entretien : 35 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI :

- PRAT 41

Profil : Responsable du développement dans une société de promotion-construction lyonnaise

Mode de contact : Cooptation par un porteur de parts assureur (PDP 17)

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 42

Profil : Consultant en immobilier d'entreprise à Lyon dans un grand groupe international de conseil en stratégie immobilière

Mode de contact : Annuaire téléphonique (*Pages Jaunes*) et courrier

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Favorable

- PRAT 43

Profil : PDG d'une société lyonnaise de conseil et gestion en immobilier d'entreprise

Mode de contact : BDSCI (*Cf. Annexe I*) et réputation locale de l'organisme

Durée de l'entretien : 40 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Très favorable

- PRAT 44

Profil : Responsable éditorial d'un journal lyonnais d'annonces légales

Mode de contact : Courrier et réputation locale du journal

Durée de l'entretien : 60 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Non demandé dans la mesure où ne l'avons pas sollicité comme un praticien en tant que tel mais plutôt comme un informateur de premier plan de la vie locale des affaires

- PRAT 45

Profil : Inspecteur divisionnaire à la Direction des Services Fiscaux (DSF) de Lyon

Mode de contact : Réseau de connaissances paternel

Durée de l'entretien : 30 minutes, à son bureau

Rapport à la SCI : Plus que mesuré du fait de son activité orientée autour de répression de fraudes et des évasions fiscales présumées ou avérées. Sollicité comme un témoin privilégié de certaines pratiques fiscales et de leurs effets pervers

Annexe II. Grilles d'entretien

II-1 Grille d'entretien pour les porteurs de parts (PDP)

- Consigne initiale

J'aimerais que vous me racontiez comment vous avez monté votre (ou vos) SCI ? Comment cela s'est passé ?

- Existence et fonctionnement de la SCI
 - J'aimerais que vous m'expliquiez ce que vous faites dans la SCI ?
 - Comment se répartissent les différentes tâches ?
 - Que font votre épouse, vos enfants, vos associés (selon les situations) ?
 - C'est vous qui prenez les initiatives, les décisions alors ?
 - Comment s'est passé votre nomination à la gérance ?
 - Y avait-il d'autres prétendants ?
 - En quoi consiste cette activité ?
 - J'aimerais savoir si vous tenez régulièrement des assemblées générales ?
 - Comment s'est déroulée la dernière ?
 - Avez-vous établi des comptes-courants ?
 - Comment les gérez-vous ?
 - Selon vous, quels sont les inconvénients d'un tel montage ?
 - Si c'était à refaire, vous changeriez quelque chose ?
 - J'aimerais savoir si vous avez déjà rencontré des difficultés ?
 - Comment ça s'est passé ? qu'avez vous fait pour les résoudre ?
 - Les statuts prévoyaient-ils quelque chose à ce sujet ?
 - Qu'auriez vous voulu faire autrement ?
 - Comment votre (vos) SCI a-t-elle (ont-elles) évolué par rapport au début ?
- Dynamiques familiales, liens interpersonnels et rapport à l'objet
 - J'aimerais savoir comment vous avez persuadé votre épouse, vos enfants, votre famille, vos associés (selon les situations) de vous suivre ?
 - Vous avez donc suivi untel (pour les non-initiateurs) ?
 - C'est vous qui avez eu l'idée de la SCI alors ?
 - Vous êtes-vous facilement adapté ?
 - Vous étiez d'accord au départ pour la SCI ?
 - Qu'auriez-vous préféré sinon ?

- Bien que vos enfants, votre épouse (selon les situations) ne soient pas dans la SCI, y ont-ils participé ?
- Comment ça s'est passé concrètement ?
- J'aimerais que vous me racontiez comment s'est passé la donation, la cession ?
- C'est un mécanisme que vous employez souvent ?
- Pour vous c'était important ?
- Vous comptez y recourir à nouveau ?
- Quel regard vos enfants ont-ils porté sur cette donation, cette cession ?
- J'aimerais savoir pourquoi vous avez sollicité vos amis ? Pourquoi ceux-là ?
- Pourquoi ne pas avoir sollicité d'autres membres de votre entourage ?
- Vous auriez pu ?
- C'est quelque chose d'assez fermé (ou ouvert) alors ?
- J'aimerais savoir si vous avez déjà rencontré des problèmes particuliers avec ces proches, cet entourage ?
- Qu'avez-vous fait ?
- Rationalité économique, gestion immobilière/patrimoniale, stratégies professionnelles et/ou résidentielles
 - J'aimerais dans quelles circonstances vous êtes venu à..., vous avez choisi (ce lieu) ?
 - Qu'est-ce qui vous a plu ?
 - D'autres endroits vous intéressaient-ils ?
 - J'aimerais savoir si vous avez le temps de vous occuper de la SCI ?
 - De la gestion locative ?
 - Et vos associés ?
 - Cela nécessite-t-il beaucoup d'argent ?
 - Comment gérer vous votre budget par rapport à celui de la SCI (cas de SCI familiales) ?
 - Ce sont deux choses bien distinctes alors ?
 - Avez-vous déjà réalisé des travaux ou des aménagements ?
 - Vous avez bénéficié d'aides spécifiques ?
 - J'aimerais savoir si c'est votre première expérience de la SCI (dans le cas où l'enquête n'a pas indiqué au préalable d'éventuelles participations croisées) ?
 - Comment ça se passe avec vos locataires (cas de SCI locatives) ?
 - Vous avez déjà rencontré des problèmes avec eux ?
 - Qu'avez-vous fait pour les résoudre ?
 - J'aimerais savoir si vous considérez l'immobilier comme un bon placement ?
 - Comment votre patrimoine a-t-il évolué ces dernières années ?
 - Vous avez été ou vous seriez tenté par autre chose ?

- Comment voyez-vous l'immobilier d'habitation par rapport à l'immobilier professionnel ?
- J'aimerais savoir si vous avez de futurs projets immobiliers ?
- Trajectoires, pratiques et représentations professionnelles
 - J'aimerais savoir comment vous êtes devenu...(métier, profession) ?
 - Comment s'est passé le montage de votre activité ?
 - Comment a-t-elle évolué ces dernières années ?
 - A quoi correspondait la mise en SARL ou SA (selon les situations) ?
 - Et avec vos associés (professionnels) cela se passe bien ?
 - Vous avez déjà rencontré des problèmes ?
 - Vous avez toujours travaillé ici ?
 - Sinon, qu'est-ce qui vous a incité à venir ici ?
 - Pensez-vous que vos enfants puissent prendre le relais un jour ?
 - C'est quelque chose d'important pour vous ?
 - Que comptez vous faire dans cette perspective ?
- Dynamiques relationnelles-réticulaires, pratiques, représentations des environnements
 - J'aimerais savoir comment vous avez connu l'existence de la SCI ?
 - Vous en aviez une idée précise au début ?
 - C'était tout nouveau alors ?
 - Votre notaire, avocat, expert-comptable (selon les situations) est-il vraiment impliqué ?
 - Comment intervient-il dans la SCI ?
 - C'est lui qui gère vos intérêts ?
 - Et il vous suit depuis longtemps ?
 - J'aimerais savoir si d'autres personnes sont impliquées ?
 - J'aimerais savoir comment vous avez financé le projet ?
 - Quel regard portez-vous sur la fiscalité de l'immobilier ?
 - Pensez-vous que la SCI puisse être considérée comme une sorte d'écran ?
 - Comment voyez-vous les récentes évolutions de la législation immobilière ?
 - Comment voyez vous les différentes mesures sur les retraites ?
- Consigne finale

J'aimerais savoir comment vous voyez le devenir de votre SCI ?

II-2 Grille d'entretien pour les praticiens

(PRAT)

Les praticiens qui ont été interrogés sont des notaires, des avocats et conseils juridiques, des conseil en gestion de patrimoine, indépendants ou rattachés à des établissements financiers, des experts-comptables, commissaires aux comptes et des conseils en entreprise, des professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, administrateurs de biens, promoteurs). La grille exposée reprend de manière générale l'ensemble des questions posées à chaque représentant de ces professions.

- Consigne initiale

J'aimerais que vous me présentiez votre cabinet, votre société ou votre activité.

- Contenu du métier et fonctionnement de la SCI

- J'aimerais savoir comment vous êtes amené à conseiller le montage d'une SCI ?
 - Comment êtes-vous amené à traiter un dossier concernant une SCI ?
 - A quelles occasions intervenez-vous dans son fonctionnement ?
 - Y intervenez-vous régulièrement ?
 - Votre intervention se borne-t-elle au financement ?
 - J'aimerais savoir comment vous construisez un bilan ou un diagnostic patrimonial ?
 - Comment bâtissez-vous un bilan ou audit comptable ?
 - Observe-t-on plusieurs comptabilités différentes ?
 - Etes-vous conduit à croiser les produits ou les montages ?
 - En quoi consiste l'activité de gestion locative ?
 - La propriété *via* une SCI suppose-t-elle alors une attention particulière ?
 - J'aimerais savoir si vous vous occupez de la tenue des assemblées ?
 - J'aimerais savoir de quelle manière vous intervenez en cas de cession de parts ?
 - Etes-vous à l'origine du montage ?
 - Comment cela est-il perçu par le client ?
 - J'aimerais savoir comment vous intervenez en cas de conflit entre associés ?
 - Est-ce que dans ce contexte les clients vous sollicitent ?
 - Avez-vous rencontré des problèmes dans des SCI que vous avez montées ?
 - Quelles sont les alternatives (à la SCI) que vous proposez ?
- SCI, pratiques professionnelles et profil de clientèle
 - J'aimerais savoir à quel genre de clients vous avez affaire ?
 - On dit que presque tous les entrepreneurs possèdent des SCI. Qu'en est-il ?
 - Comment entrent-ils en contact avec vous ?
 - J'aimerais savoir si vous avez des critères de sélection pour les dossiers ?
 - De quelles garanties vous entourez-vous ?
 - En tant qu'établissement financier, pouvez-vous suggérer un montage de SCI ?
 - Quel regard portez-vous sur les SCI de concubins ?

- J'aimerais que vous m'expliquiez l'intérêt d'associer SCI et holding ?
- Etes-vous souvent confronté à ce genre de situation ?
- Pensez-vous que l'usage de la SCI doit être réservé à l'immobilier locatif ?
- Comment les clients sont-ils au courant de l'existence de la SCI ?
- Est-ce uniquement par vous ?
- Pensez-vous qu'on puisse identifier le recours à la SCI comme un phénomène de mode ?
- Que pensez-vous des discours qui assimilent les SCI familiales à de fausses sociétés ?
- L'*affectio societatis* est pourtant relativisé ?
- J'aimerais savoir comment vous prenez en compte les situations familiales ?
- Quel regard portez-vous sur les discours comparant les SCI à des sociétés écran voire secrètes ?
- J'aimerais savoir la transmission d'entreprise est quelque chose de répandu ?
- SCI, pratiques et représentations interprofessionnelles
 - Je voudrais savoir comment vous voyez l'intervention de différents praticiens dans ce domaine ?
 - N'êtes-vous pas finalement en concurrence ?
 - Certains disent que vous n'avez pas (une profession désignée) les compétences ?
 - Quel type de contact entretenez-vous avec eux (si plusieurs intervenants) ?
 - Etes-vous amené à vous rencontrer souvent ? A quelles occasions ?
 - Peut-on parler de travail d'équipe ?
 - J'aimerais savoir si vous pouvez agir comme un prescripteur ?
 - Bien que la SCI soit un instrument, certains la considèrent comme une retraite. Qu'en pensez-vous ?
 - Comment faites-vous ou feriez-vous pour la promouvoir ?
 - Que pensez-vous à ce moment-là des salons, colloques et séminaires ?
 - Pourquoi selon vous voit-on de plus en plus de SCI ces dernières années ?
- SCI, environnements et conjonctures
 - J'aimerais savoir quel regard vous portez sur l'évolution de la législation immobilière ?
 - Sur la baisse récente des droits d'enregistrement ?
 - Sur l'évolution de la réglementation fiscale ?
 - Pensez-vous que l'on puisse considérer l'immobilier comme un bon placement ?
 - Par rapport aux valeurs mobilières ?
 - J'aimerais savoir pourquoi le droit des sociétés civiles bouge peu selon vous ?
 - Pensez-vous qu'à terme cela va changer ?

Annexe III. Evolution des sociétés civiles immobilières par département entre 1995 et 1998

Les données présentées dans le tableau ci-dessous permettent de retracer l'évolution conjuguée des immatriculations métropolitaines de SCI de location ou de gestion patrimoniale, des SCI de construction-vente, des SCI d'attribution, des SCI de pluri-propriété ou d'attribution en jouissance à temps partagé. Les effectifs observés sur une année représentent la somme des immatriculations depuis 1978, année depuis laquelle les SCI sont tenues d'être enregistrées au Registre du Commerce et des Sociétés.

Evolution des sociétés civiles immobilières par département entre 1995 et 1998

Département	N 1995	N 1998	Ecart 1998/1995	Taux de croissance
Ain	3 797	4 871	+ 1 074	28%
Aisne	2 495	3 206	+ 711	28%
Allier	1 514	1 986	+ 472	31%
Alpes Haute Prov.	1 192	1 619	+ 427	36%
Alpes (Hautes)	1 434	1 928	+ 494	34%
Alpes-Maritimes	10 436	12 816	+ 2 380	23%
Ardèche	1 941	2 477	+ 536	28%
Ardennes	1 234	1 756	+ 522	42%
Ariège	834	1 173	+ 339	41%
Aube	1 910	2 379	+ 469	25%
Aude	2 436	3 331	+ 895	37%
Aveyron	1 987	2 525	+ 538	27%
Bouches-du-Rhône	13 667	18 614	+ 4 947	36%

Calvados	3 797	4 875	+ 1 078	28%
Cantal	667	840	+ 173	26%
Charente	2 096	2 702	+ 606	29%
Charente-Maritime	4 271	5 714	+ 1 443	34%
Cher	1 698	2 125	+ 427	25%
Corrèze	1 516	1 906	+ 390	26%
Corse	2 809	3 449	+ 640	23%
Côte-d'Or	3 669	4 649	+ 980	27%
Côtes-d'Armor	3 055	4 024	+ 969	32%
Creuse	427	583	+ 156	37%
Dordogne	2 837	3 788	+ 951	34%
Doubs	2 761	3 576	+ 815	30%
Drôme	3 802	4 883	+ 1 081	28%
Eure	3 096	3 961	+ 865	28%
Eure-et-Loir	2 616	3 255	+ 639	24%
Finistère	5 590	7 201	+ 1 611	29%
Gard	5 690	7 996	+ 2 306	35%
Garonne (Haute)	7 239	9 582	+ 2 343	32%
Gers	1 109	1 504	+ 395	36%
Gironde	9 071	12 089	+ 3 018	33%
Hérault	8 514	11 105	+ 2 591	30%
Ille-et-Vilaine	6 017	7 692	+ 1 675	28%
Indre	964	1 264	+ 300	31%
Indre-et-Loire	3 446	4 525	+ 1 079	31%
Isère	8 597	10 838	+ 2 241	26%

Jura	1 303	1 679	+ 376	29%
Landes	2 063	2 763	+ 700	34%
Loir-et-cher	2 096	2 601	+ 505	24%
Loire	4 057	5 262	+ 1 205	30%
Loire (Haute)	837	1 144	+ 307	37%
Loire-Atlantique	6 349	8 069	+ 1 720	27%
Loiret	3 753	4 806	+ 1 053	28%
Lot	1 024	1 330	+ 306	30%
Lot-et-Garonne	2 190	3 020	+ 830	38%
Lozère	458	612	+ 154	34%
Maine-et-Loire	4 343	5 542	+ 1 199	28%
Manche	2 165	2 686	+ 521	24%
Marne	3 365	4 256	+ 891	26%
Marne (Haute)	800	1 038	+ 238	30%
Mayenne	1 434	1 872	+ 438	31%
Meurthe-et-Moselle	3 693	5 023	+ 1 330	36%
Meuse	990	1 389	+ 399	40%
Morbihan	4 774	6 055	+ 1 281	27%
Moselle	5 124	7 033	+ 1 909	37%
Nièvre	1 161	1 497	+ 336	29%
Nord	13 617	18 000	+ 4 383	32%
Oise	3 895	5 074	+ 1 179	30%
Orne	1 592	2 032	+ 440	28%
Pas-de-Calais	5 999	8 119	+ 2 120	35%
Puy-de-Dôme	3 029	3 903	+ 874	29%

Pyrénées Atlantique	4 263	5 695	+ 1 432	34%
Pyrénées (Hautes)	1 397	1 871	+ 474	34%
Pyrénées Orientales	3 704	4 968	+ 1 264	34%
Rhin (Bas)	6 262	8 463	+ 2 201	35%
Rhin (Haut)	5 107	7 013	+ 1 906	37%
Rhône	12 238	15 376	+ 3 138	26%
Saône (Haute)	1 356	1 796	+ 440	32%
Saône-et-Loire	2 705	3 485	+ 780	29%
Sarthe	2 549	3 257	+ 708	28%
Savoie	4 483	5 340	+ 857	19%
Savoie (Haute)	7 242	8 910	+ 1 668	23%
Seine (Paris)	24 133	31 089	+ 6 956	29%
Seine-Maritime	3 892	4 910	+ 1 018	26%
Seine-et-Marne	6 915	8 568	+ 1 653	24%
Yvelines	7 214	9 342	+ 2 128	29%
Sèvres (Deux)	1 681	2 456	+ 775	32%
Somme	2 446	3 222	+ 776	32%
Tarn	1 740	2 376	+ 636	37%
Tarn-et-Garonne	1 201	1 611	+ 410	34%
Var	8 422	11 294	+ 2 872	34%
Vaucluse	4 677	6 204	+ 1 527	33%
Vendée	3 865	4 701	+ 836	28%
Vienne	2 272	2 974	+ 702	31%
Vienne (Haute)	1 860	2 518	+ 658	35%
Vosges	2 405	3 211	+ 806	34%

Yonne	2 160	2 752	+ 592	27%
Territoire de Belfort	968	1 249	+ 281	29%
Essonne	5 906	7 343	+ 1 437	24%
Hauts-de-Seine	8 874	11 483	+ 2 609	29%
Seine-Saint-Denis	5 860	7 352	+ 1 492	29%
Val-de-Marne	6 798	8 792	+ 1 994	29%
Val-d'Oise	5 418	6 733	+ 1 315	24%
TOTAL	380 355	493 839	113 484	30%

Source : Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), in Michel Bühl, *Les sociétés civiles immobilières*, Paris, Delmas, 7^{ème} édition, 1999

Annexe IV. Distribution des sièges sociaux de SCI et des lieux de résidence de leurs gérants

Les résultats chiffrés présentés dans les tableaux ci-dessous sont extraits de l'exploitation de la base de données que nous avons construite à partir du fichier du Registre du Commerce et des Sociétés (« BDSCI.XLS »). Ils ont servi de support direct à l'élaboration des représentations cartographiques. Ils doivent être regardés comme des *stocks* puisqu'ils mettent en relief des effectifs cumulés depuis 1978. Les données exposées sont brutes ; nous n'avons pas pris le parti d'exclure les SCI dissoutes et/ou radiées compte tenu de leur existence administrative, juridique et géographique à une période précise. Par « région lyonnaise », nous entendons les 55 communes composant la Communauté Urbaine de Lyon, auxquelles nous avons adjoint 5 communes limitrophes : Brignais, Chaponost, Genas, Pusignan et Saint-Symphorien-d'Ozon (*). Pour ce qui concerne l'utilisation des données propres à la ville de Lyon, nous avons choisi de les ventiler par arrondissement puis par quartier-INSEE (découpage issu du RGP de 1990).

- Légende des deux tableaux
- **SS SCI HAB** : Sièges sociaux des SCI d'habitation montées à des fins locatives ou d'occupation personnelle ;

- **SS SCI ICP** : Sièges sociaux des SCI montées pour l'achat, la construction, la location ou l'occupation personnelle de locaux industriels, commerciaux ou professionnels ;
- **LRG** : Lieu de résidence du gérant des deux types de SCI confondus (seul le lieu de résidence du premier gérant a été comptabilisé pour des raisons de commodité méthodologique)

IV-1 Distribution des sièges sociaux de SCI et des lieux de résidence de leurs gérants dans la région lyonnaise depuis 1978

COMMUNES	N SS SCI HAB	N SS SCI ICP	N LRG
Albigny	3	0	4
Brignais (*)	6	12	13
Bron	6	19	21
Cailloux sur Fontaines	1	1	3
Caluire	27	14	68
Champagne Mt. D'Or	5	6	8
Chaponost (*)	6	6	19
Charbonnières	4	1	12
Charly	1	4	4
Chassieu	7	15	8
Collonges Mt. D'Or	7	2	12
Corbas	0	9	3
Couzon Mt. D'Or	1	0	4
Craponne	6	9	12
Curis Mt. D'Or	1	0	2
Dardilly	11	6	15

Décines	17	20	29
Ecully	22	15	37
Feyzin	2	6	5
Fleurieu sur Saône	2	2	4
Fontaines St. Martin	1	2	4
Fontaines sur Saône	6	2	8
Francheville	4	5	18
Genas (*)	7	7	16
Genay	3	4	6
Irigny	3	0	5
Jonage	2	2	3
Limonest	8	5	13
Lyon	288	288	483
Marcy l'Etoile	1	1	1
Meyzieu	9	7	22
Moins	3	6	7
Montanay	0	0	5
Mulatière (La)	2	3	5
Neuville-sur-Saône	3	7	6
Oullins	3	6	9
Pierre-Bénite	2	4	6
Poleymieux Mt. D'Or	1	0	1
Pusignan (*)	3	6	4
Rillieux-la-Pape	10	11	31
Rochetaillée sur Saône	0	0	1

Saint-Cyr Mt. D'Or	8	3	14
St-Didier Mt. D'Or	8	2	16
Saint-Fons	2	1	1
Saint-Genis-Laval	8	13	18
Saint-Genis les Ollières	1	2	6
St Germain Mt d'Or	3	0	2
St-Priest	2	28	17
St-Romain Mt d'Or	1	0	4
St-Symphorien d'Ozon (*)	1	6	5
Ste-Foy-lès-Lyon	8	4	24
Sathonay-Camp	3	0	5
Sathonay-Village	2	0	2
Solaize	1	0	1
Tassin la Demi-Lune	15	7	22
Tour de Salvagny (La)	2	2	2
Vaulx-en-Velin	5	18	15
Vénissieux	3	23	17
Vernaison	2	0	8
Villeurbanne	37	70	74
TOTAL	606	686	1 190

IV-2 Distribution des sièges sociaux de SCI et du lieu de résidence de leur gérant par arrondissement et quartiers-INSEE lyonnais depuis 1978

ARR/Q-INSEE	N SS SCI HAB	N SS SCI ICP	N LRG
1^{ER} ARRondissement			
<i>Terreaux-Tolozan</i>	11	12	20
<i>Saint-Polycarpe</i>	5	2	3
<i>Martinière-Romarin</i>	3	1	4
<i>BonPasteur-Annonciade</i>	1	1	5
<i>Boulevard-Chartreux</i>	6	4	7
Sous-Total 1	26	20	39
2^E ARRondissement			
<i>Cordeliers-Jacobins</i>	15	13	16
<i>Bellecour</i>	2	3	11
<i>Ainay</i>	8	5	9
<i>Charité-Carnot</i>	7	7	15
<i>Presqu'île</i>	3	5	2
Sous-Total 2	35	33	53
3^E ARRondissement			
<i>Préfecture</i>	16	17	16
<i>Villeroy</i>	6	6	7
<i>Part-Dieu</i>	3	8	17
<i>Villette-Nord</i>	3	3	7
<i>Félix Faure</i>	6	2	4
<i>Sans-Souci</i>	3	2	9
<i>Montchat-Ouest</i>	1	9	7
<i>Grange-Blanche</i>	1	9	9
<i>Montchat-Massenet</i>	1	1	4

Sous-Total 3	40	58	80
4^E ARRONDISSEMENT			
<i>Dumont d'Urville-Herbouville</i>	3	5	6
<i>Croix-Rousse-Grande Rue</i>	8	10	12
<i>Croix-Rousse-Mairie</i>	6	2	7
<i>Philippe de Lassalle</i>	2	2	4
<i>Serin-Lyon Plage</i>	5	2	19
Sous-Total 4	24	21	48
5^E ARRONDISSEMENT			
<i>Vieux-Lyon</i>	13	9	14
<i>Fourvière-Saint Just</i>	6	3	8
<i>Barthélémy Buyer-Favorites</i>	2	2	1
<i>Charcot-Saint Irénée</i>	4	2	16
<i>Ménival-La Plaine</i>	4	1	2
<i>Point du Jour</i>	3	2	10
Sous-Total 5	32	19	51
6^E ARRONDISSEMENT			
<i>Helvétie</i>	12	8	30
<i>Parc Tête-d'Or</i>	10	6	14
<i>Morand-Roosevelt</i>	3	4	8
<i>Vitton-Astoria</i>	15	6	16
<i>Saint-Pothin</i>	9	7	20
<i>Mairie</i>	12	8	4
<i>Brotteaux-Gare</i>	7	5	11
<i>Bellecombe</i>	4	7	3

Sous-Total 6	71	51	106
7^E ARRONDISSEMENT			
<i>Guillotière</i>	11	5	4
<i>Faculté</i>	4	4	7
<i>Jean Macé</i>	4	6	7
<i>Vienne-Berthelot</i>	3	6	9
<i>Sergent Blandan</i>	4	7	8
<i>Vitriolerie</i>	3	3	3
<i>Gerland-Nord</i>	2	4	3
<i>Tony Garnier</i>	0	5	3
Sous-Total 7	31	40	44
8^E ARRONDISSEMENT			
<i>Marius Berliet-Lumière</i>	2	5	7
<i>Monplaisir</i>	2	4	7
<i>Laennéc-Bataille</i>	3	3	4
<i>Mermoz</i>	1	0	0
<i>Parilly</i>	1	0	2
<i>Monplaisir-Plaine</i>	0	1	3
<i>Etats-Unis-Bachut</i>	1	2	1
<i>Etats-Unis-Cazeneuve</i>	0	3	2
<i>Grand Trou-Moulin à Vent</i>	2	1	4
<i>Etats-Unis-Grange Rouge</i>	1	1	0
Sous-Total 8	13	20	30
9^E ARRONDISSEMENT			
<i>Saint-Rambert</i>	6	0	10

<i>Industrie-Gare d'Eau</i>	2	5	6
<i>Vaise</i>	2	11	6
<i>Gorge de Loup-Observance</i>	4	6	5
<i>Champvert</i>	1	0	3
<i>Balmont-Château</i>	0	2	1
<i>Plateau-Sauvegarde</i>	0	2	1
Sous-Total 9	15	26	32
TOTAL	288	288	483