

Quand on aime on compte

PAR PIERRE SORLUT

La psychothérapeute française spécialisée dans les questions d'argent en famille, Nathalie Prieur, intervenait lundi soir lors d'une conférence organisée par la Banque de Luxembourg sur ce thème. Au lendemain de l'événement, l'auteur de l'ouvrage «Petits règlements de comptes en famille» (Albin Michel) a détaillé son propos auprès du «Luxemburger Wort» et de «Paperjam», face au banquier Philippe Depoorter, qui a fait de ce créneau l'un des atouts commerciaux de l'établissement dont il est l'un des membres dirigeants. Tous deux révèlent ce que l'argent vaut symboliquement au sein du noyau familial. Négliger son importance peut conduire à des souffrances, voire des drames. Quoiqu'il advienne, toute transmission de capital est entérinée chez le notaire. Maître Cosita Delvaux apporte elle aussi son retour d'expérience.

«Se poser pour comprendre»

Le point de vue du notaire Cosita Delvaux

«Non seulement il a perdu l'amour de sa vie, mais en plus il a perdu de l'argent». La notaire Cosita Delvaux évoque un «cas dramatique» révélateur de la nécessité de «prendre un peu de recul» aux moments clés de la vie. Deux jeunes envisageaient de se marier quand ils se sont endettés pour acheter un terrain ensemble et en indivision. Ils n'ont pas pris d'assurance, car ils devaient prendre un deuxième crédit un peu plus tard pour construire la maison. Ils avaient prévu de prendre l'assurance à ce moment-là. Et un accident de voiture est intervenu. «Comme ils n'étaient pas liés par le mariage, tout est revenu à la famille du défunt et elle n'avait pas les moyens de rembourser l'emprunt», explique la notaire qui regrette. «Ils n'avaient pas mis les démarches en route pour se protéger pendant la période intermédiaire.»

Dialoguer pour anticiper, tel est en substance le message porté par le notaire. C'est chez lui/elle que sont formellement entérinées les décisions des familles en matière d'argent. «On essaie de faire un peu de psychologie pour comprendre les raisons des décisions», explique Cosita Delvaux, mais la pluralité des problématiques écarte toute solution miracle.

Le principal problème, c'est la «confiance» selon Me Delvaux. Les parents ont construit un patrimoine privé, souvent constitué de la résidence familiale et de quelques comptes bancaires. «Est-ce que je suis sûr que mes enfants prendront soin de mon conjoint survivant si je pars?». «La réflexion est courante», affirme la notaire. Il faut alors réfléchir à l'organisation de la succession dans le contrat de mariage et le testament.

La confrontation au décès

Les évolutions sociologiques et notamment la multiplication des familles

recomposées génèrent une complexification de la redistribution du patrimoine. «Il faut se poser pour comprendre les mécanismes», explique Cosita Delvaux. Les enfants du premier lit sont protégés, mais la vie recomposée crée des «interférences». «On peut considérer que les enfants du nouveau partenaire sont comme les siens, mais ils ne le seront jamais des points de vue juridique et successoral», fait savoir Me Delvaux. La pédagogie s'impose pour bien le faire comprendre aux personnes concernées. Et la vie sait réserver des

L'entreprise en famille

«On vient de plus en plus en famille chez le notaire», constate Maître Cosita Delvaux. Pour les transmissions d'entreprises, exécutées auprès du notaire, d'autres professionnels du secteur financier interviennent souvent au préalable. Les banquiers, les fiduciaires et même des psychologues aident à la rédaction de chartes de famille. «Les banques défrichent avant l'intervention du notaire. Elles ont l'avantage de voir le patrimoine, notamment bancaire, dont le notaire n'a pas forcément connaissance», analyse Me Delvaux selon qui il n'est pas toujours évident de traiter les enfants de manière équitable lors d'une transmission d'entreprise. Il faut trouver la bonne clé de répartition. «On voit ça de plus en plus. Il y a une prise de conscience. Avant cela restait beaucoup plus en famille. Les parents venaient chez le notaire avec une idée établie. Maintenant la famille se déplace pour mener une discussion ouverte. Je pense que c'est mieux. La compréhension est meilleure», partage Cosita Delvaux. *ps*

Monsieur Depoorter, pourquoi est-ce qu'une banque invite une philosophe-psychothérapeute à parler à ses clients?

Nous avons une clientèle privée qui a une vie privée et souvent une vie entrepreneuriale. Dans la gestion de patrimoine, on s'intéresse aux entrepreneurs familiaux qui sont les principaux pourvoyeurs et créateurs de richesse, au Luxembourg ou en Europe. Qu'il s'agisse d'un capital financier ou d'une entreprise, un patrimoine a deux faces. Il se compose d'une partie matérielle et d'une partie immatérielle. Et nous avons des gens face à nous. Très longtemps on a géré des comptes. Avec le secret bancaire et tout ce que cela impliquait comme croyance, on s'interdisait de s'intéresser à la personne. On gérait des comptes, un paquet d'argent dont on avait pour mission de le faire grandir.

Mais la banque luxembourgeoise a évolué...

Le profil de la clientèle a beaucoup changé. Depuis les régularisations qui ont eu lieu il y a quelques années et la disparition du secret fiscal, le nombre de clients des banques luxembourgeoises a beaucoup baissé, mais l'importance des patrimoines a beaucoup augmenté. La sophistication de ces clients et la complexité des besoins ont éga-

«Dénouer les nœuds familiaux»

Le point de vue du banquier Philippe Depoorter

lement crû. Du côté entreprise, au Luxembourg comme en Europe, on voit qu'il y a un nombre croissant de sociétés à céder.

Pourquoi travailler sur les relations interpersonnelles?

Pour la question de transmission de patrimoine, ne pas tenir compte de la vie passée des personnes qui l'ont constitué ou des personnes qui auront soit à le dépenser soit à le faire fructifier, c'est passer à côté de notre mission de banquier. Fort de ces constats on ne peut pas limiter notre rôle à la transmission et à la gestion d'un patrimoine, on doit tenir compte de ces paramètres et dépasser cela. C'est comme cela que j'ai commencé à mettre en place cette activité d'accompagnement qui fait partie de nos activités de «family office».

Est-ce que cela fait des banquiers des psychologues?

Ce n'est pas parce nous avons à faire à des personnes et à la dimension immatérielle que nous faisons de la psychologie. Non. Nous avons décidé de définir notre petit pré carré, là où on peut aider nos clients ou pas. Dans la philanthropie, on parle de valeur ou du passé. Quand on parle avec des clients, on tire des fils. Il se peut qu'en opérant ainsi on déclenche un flot de paroles.

Qu'est ce qu'un banquier peut faire?

La banque a un intérêt à assister le client pour avancer. Quand une famille rencontre un nœud, on aide à le dénouer, à partir de là on continue à travailler. Derrière on a des ingénieurs patrimoniaux, toutes sortes de spécialistes qui sont là pour aider à ce que le patrimoine réponde à un projet. Le banquier est un facilitateur. Nous faisons en sorte que des personnes autour d'une table co-construisent un consensus, se mettent d'accord sur quelque chose qui va perdurer. C'est l'idée de tiers aidant dans une situation qui est mise en mouvement, quand un équilibre a été brisé. C'est très souvent au moment de la transmission. Puis il y a le volet où on va s'intéresser à la «next gen» pour faciliter le dialogue avec des programmes en place.

Vous appeler un psy à la rescousse?

Nous avons établi certains constats en assistant les familles. Cela a exigé un certain nombre de règles, notamment le recours à des spécialistes. On ne peut pas nier que la psychologie joue un rôle dans ce type de situation et plutôt que d'essayer de tout faire, on va faire appel à des experts. Il m'est arrivé de proposer à des familles de rencontrer des psychologues. Je mets en relation. On garde juste un rôle de coordination.



Banquier au service des familles

Philippe Depoorter, 54 ans, dirige le département «Family Practices» de la Banque de Luxembourg, un établissement connu pour se tourner résolument vers les patrimoines familiaux. C'est dans cette logique que la banque a décidé d'organiser à l'automne un séminaire consacré aux «Next gen», aux futurs héritiers.

«L'argent outil de chantage»

Le point de vue de la psychothérapeute Nicole Prieur

Madame Prieur, pourquoi est-il difficile de parler d'argent?

Nous aimons, mon mari (psychothérapeute également) et moi, aller du côté des thèmes qui n'ont pas été travaillés par d'autres pys. On s'est aperçu que l'argent était tabou en vertu de l'idée très freudienne qu'il résidait du côté du sale et que du coup on l'évacue de manière automatique de la famille. Le paradoxe c'est que l'argent est à la fois tabou et une des premières raisons de séparation. On rentre dans l'intime. Dès qu'on parle de la gestion de l'argent collectivement, il y a un mouvement de retrait. On sent bien que c'est un sujet explosif.

Quels sont les ressorts de ce rejet?

En France, nous sommes imprégnés par le proverbe «en amour on ne compte pas». Avoir de l'argent signifie être calculateur ou mesquin, soit tout le côté négatif du lien. On associe cela à la perversion, la manipulation, l'emprise. L'amour était survalorisé et l'argent «surnégatif». C'est de l'ordre de l'intime. Plus encore que la sexualité.

Ce tabou serait à l'origine de la majorité des problèmes familiaux?

Non, mais dès qu'il y a un tabou dans les familles, cela conduit à des non-dits et des secrets. Nous avons mis en évidence la notion d'économie cachée. Si je ne reçois pas un cadeau ou l'aide que je suis en lé-

gitimé d'attendre, cela signifie que je ne suis pas important pour mes parents, qu'ils ne m'aiment pas, qu'ils préfèrent le frère ou la sœur, que je n'ai pas de valeur.

L'argent symbolise aussi un pouvoir...

L'argent au sein des familles est un outil de chantage. Par l'argent on peut étendre son emprise. Combien de fois voit-on des parents qui par le biais de la donation continuent d'exercer une pression sur leurs enfants pourtant devenus autonomes. Consciemment ou non, ils utilisent cette corde un peu sensible pour maintenir du lien. Idem. Des petits enfants continuent d'aller voir leurs grands-parents pour obtenir plus d'eux financièrement. C'est là qu'il y a une confusion de niveaux entre l'économique et l'extra économique.

C'est un équilibre difficile à trouver?

Il faut montrer que l'argent n'est pas dû, que la famille n'est pas un guichet. C'est une manière de se réaliser et de s'accomplir. On peut bénéficier de l'assise des parents, même si c'est culpabilisant.

Pourquoi?

La relation parent-enfant commence par des dons. Le don de la vie, le don de l'amour... le don de la névrose aussi. On ne prend pas la mesure de ce qu'on transmet, pas plus de ce que l'on reçoit. Quelques

fois il faut deux générations pour que des problématiques ressortent. On reçoit des dons qui sont autant de dettes psychiques. Ces dettes se transforment en loyauté. Au nom de tout ce que j'ai reçu, je dois répondre à un certain nombre d'attentes parentales. Je dois me tenir bien, faire des études, un beau mariage, etc. Donner est un acte bien plus facile que recevoir. Recevoir quelque chose de sa famille c'est recevoir un message implicite. Recevoir engendre la culpabilité, une interrogation sur l'estime de soi.

Comment résoudre ce problème?

Au moment de l'indépendance financière de l'enfant: il ne faut pas qu'on voie la main du donateur. Il faut pouvoir donner en acceptant l'idée que la chose ne nous appartient plus et autoriser l'enfant à non seulement la transformer et en le délivrant d'une partie de cette dette psychique.

Les donations du vivant facilitent-elles les transmissions?

Indubitablement. Il faut d'abord se poser la question à soi-même de quoi et comment donner. Une chose donnée a plus de chances d'être bien reçue qu'une chose laissée. On tient une parole qui circule.

Retrouvez l'intégralité de l'interview sur [wort.lu](#)



L'argent comme terrain d'étude

Philosophe et psychothérapeute, Nicole Prieur s'est tournée, avec son confrère de mari, vers les questions d'argent en famille. Ensemble ils viennent de faire paraître chez Albin Michel «La famille, l'argent, l'amour». En 2005, elle avait écrit «Petits règlements de comptes en famille».