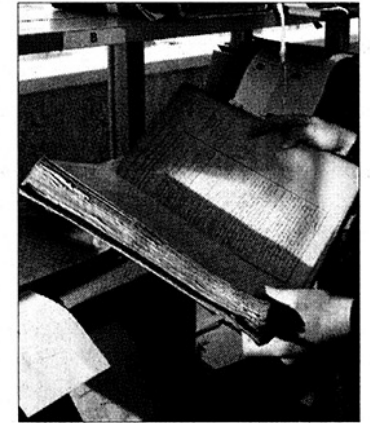


Généalogiste, un métier pour remonter le temps



Enquête | Cinq cabinets spécialisés interviennent sur le marché montpelliérain.

C'est une mission peu commune. À mi-chemin entre l'aventure et l'enquête. Elle prend naissance dans des circonstances bien particulières : lorsqu'une personne décède et que l'on ne sait pas qui sont ses héritiers. Il existe à Montpellier cinq cabinets de ces "chercheurs d'héritiers". Pour ces derniers, le généalogiste a parfois des allures de Père Noël. C'est celui qui apporte la bonne nouvelle, une succession inatten-

due. Si la profession, qui a vu le jour il y a 150 ans dans un contexte très franco-français, n'est pas réglementée - comme peuvent l'être les professions libérales -, elle suit néanmoins un processus immuable. Le généalogiste est d'abord mandaté par « *quiconque a un intérêt légitime à agir* ». Lorsque l'héritier est retrouvé, il engage alors avec lui, s'il le souhaite, un contrat dit de révélation. La nature de l'héritage ne sera véritablement révélée que lorsque

tous les héritiers auront été identifiés. Et ce qui fait le piment de ce métier peu connu, c'est la manière dont les héritiers sont retrouvés. Tous les moyens sont bons : état civil, archives civiles, églises, paroisses, cimetières, etc. Bref, cela ressemble un peu à l'enquête de police. Sauf que cet enquêteur-là apporte toujours la bonne nouvelle : un héritage et tous les fantasmes qui l'accompagnent. La présence, en Languedoc, de nombreux

pieds-noirs, de personnes d'origines espagnoles ou italiennes, constitue un fonds de commerce précieux. Mais il n'est pas le seul. Montpellier et sa région étant terre d'immigration, les recherches élargies deviennent de plus en plus incontournables lors de successions ou d'indivisions. Le généalogiste fait alors jouer ses deux atouts : passion et opiniâtreté.

Textes : KARIM MAOUDJ
kmaoudj@midilibre.com



« Être opiniâtre »

Émilie Ferre-Brun | Bertrand & Doquin.

Comme ses confrères, Émilie Ferre-Brun est devenue généalogiste par le plus pur des hasards. Ex-responsable juridique à la mairie de Neuilly-sur-Seine, elle entre de plain-pied dans sa nouvelle profession en 2006, lorsqu'elle prend en charge le bureau montpelli-

rain du cabinet marseillais Bertrand & Doquin. « *Notre métier comporte trois volets. Le volet commercial, puisque nous allons chercher les dossiers. Le volet recherche, puisqu'il faut trouver les héritiers et révéler la succession. Et le volet juridique, puisque nous*

représentons les héritiers dans toutes les opérations de liquidation, par exemple », décrypte-t-elle. L'an dernier, elle a signé pas moins de 420 contrats. « *Cela peut aller d'une caravane à partager entre dix héritiers à une très belle succession.* » Selon elle, l'une des principales qualités que doit posséder un professionnel, c'est « *l'opiniâtreté* ». D'autant que les re-

cherches se déroulent très souvent hors de la région. « *Seulement 10 % des dossiers de recherche concernent Montpellier* », précise-t-elle. Comme ses confrères, elle a ses propres techniques pour trouver les précieuses informations. « *Une fois par semaine, je passe dans un cimetière. On apprend beaucoup de choses sur une pierre tombale* », dit-elle.

■ « Une fois par semaine, je vais au cimetière. »