

En quête d'héritiers

Ils existent depuis le XIXe siècle et leur mission consiste à retrouver les parents de défunts sans testament. Les généalogistes successoraux voyagent à travers le temps... et dans le monde entier.

On a un côté

détective privé, père Noël des quatre saisons, oncle d'Amérique ou encore psychologue. »

Dans son bureau du boulevard Saint-Germain, à Paris, alors qu'il est accoudé à une large table de marbre blanc, les mots se bousculent dans la bouche de Guillaume Roehrig lorsqu'on lui demande de décrire son métier. Le PDG du cabinet Coutot-Roehrig, l'un des plus gros cabinets de généalogistes successoraux de France, parvient néanmoins à conclure : « *Ce qui est passionnant, c'est d'être au cœur des familles.* »

Et, de fait, c'est sans doute cela qui caractérise le mieux cette étrange profession née en 1830 avec la création du cabinet parisien Andriveau, l'autre géant du secteur.

Enquêter pour retrouver les héritiers égarés d'un défunt sans testament et les accompagner dans les formalités juridiques au cours du règlement de la succession, telle est la mission de ces généalogistes d'un genre particulier.

Ils cherchent, fouillent dans les registres d'état civil et militaires, les listes électorales ou les souvenirs du voisinage, en France ou à l'étranger. « *Au*

cours de ma carrière, j'ai dû me rendre aux quatre coins du monde : Algérie, Maroc, Argentine, Croatie, États-Unis et j'en passe ! » se souvient Michel Faraud, ancien généalogiste successoral qui a fait toute sa carrière au sein d'Andriveau.

L'histoire comme compagne

Tout est bon pour retrouver les membres disparus d'une famille. « *Quand on retrouve un héritier, on est un peu comme le dépositaire d'un secret. Au cours de notre enquête, on a découvert toutes les péripéties de la famille, alors que l'héritier les ignore,* explique Guillaume Roehrig.

Mais les généalogistes successoraux ne peuvent chercher au-delà du sixième degré : passée cette limite, c'est l'État qui empêche l'héritage. Même si la profession n'est pas réglementée par les pouvoirs publics, les généalogistes successoraux, regroupés en France dans près de 150 cabinets, n'agissent pas pour autant à leur guise dans leurs investigations. « *Les notaires font appel à nous quand ils ne retrouvent pas les héritiers, ou bien s'ils ont un doute sur leur identité,* précise Michel Chamauret, président de la Chambre des généalogistes successoraux de France. *Et l'accès aux archives conservées par les départements ou les tribunaux nous est facilité par une autorisation du procureur de la République.* »

16 000 dossiers par an

Chaque année, les généalogistes successoraux traitent près de 16 000 dossiers sur les quelque 500 000 décès qui se produisent dans le pays. Si l'héritage moyen se situe entre 30 000 et 50 000 euros, c'est au total environ un milliard d'euros par an qui sont finalement distribués. Tout ne va pas dans la poche des héritiers. « *L'État récupère 550 millions d'euros, les héritiers, 350, et les*

Généalogistes successoraux, 100 », détaille Michel Chamauret. Selon le degré de parenté entre le défunt et l'héritier retrouvé, le taux d'imposition de l'État peut aller jusqu'à 60 %, tandis que le généalogiste successoral prélève au titre d'honoraires entre 15 et 40 % des sommes restantes après impôt. « *Ce chiffre peut paraître élevé, mais il faut rappeler que nous engageons les recherches à nos frais et que, sans nous, les héritiers ne toucheraient rien du tout* », justifie Michel Chamauret. Comme d'autres métiers, les généalogistes successoraux sont contraints de sans cesse s'adapter. Alors qu'ils étaient autrefois nombreux à se former sur le tas, ils suivent désormais souvent une formation en droit de la famille ou en droit notarial avant de se lancer dans la profession. Ils ont dû, aussi, tenir compte de l'évolution des mœurs. Les familles sont éclatées et la population plus mobile, les héritiers d'une même personne pouvant vivre très éloignés les uns des autres, sans jamais se côtoyer. « *J'ai, en ce moment, un dossier dans lequel il y a 157 héritiers répartis dans 22 pays* », confie Guillaume Roehrig. « *Il y a encore quelques années, je cherchais avant tout des cousins éloignés. Aujourd'hui, avec la famille qui part en lambeaux, dans 30 % de mes affaires, je dois chercher des enfants ou des petits-enfants* », complète Michel Chamauret.

SIMON FONTVIEILLE