

Rapport d'activités

2024



UPro-G

UNION PROFESSIONNELLE DE GÉNÉALOGISTES FAMILIAUX

sommaire

Avant-propos et méthodologie **2**

1. Portrait du généalogiste familial **5**

2. Etat des lieux économiques **13**

3. Rayonnement du métier de généalogiste familial **21**

Avant-propos

Vous avez entre les mains le premier rapport d'activités de l'UPro-G, principale association française de généalogistes professionnels créée fin 2023 sous l'impulsion de sa présidente, Christiane Menot. Ce rapport d'activités couvre l'ensemble de l'année 2024 à travers une étude réalisée auprès de ses adhérents (voir méthodologie).

L'UPro-G regroupe, à fin juin 2025, 74 professionnels répartis sur tout le territoire hexagonal et exerçant majoritairement leur activité dans le domaine de la généalogie familiale.

Profession non réglementée, la généalogie familiale manque cruellement de repères et d'indicateurs permettant, d'une part, d'identifier clairement ses acteurs et, d'autre part, de mesurer son activité et son poids économique.

L'objectif poursuivi par ce premier rapport d'activité est donc de brosser un portrait du généalogiste familial à travers un ensemble d'indicateurs portant aussi bien sur sa formation que sur son origine géographique, son statut juridique, ses sources de revenus, ses méthodes de recherche, son niveau de chiffre d'affaires ou encore ses formats de restitution des enquêtes menées pour le compte de ses clients.

Les enseignements tirés de cette étude et présentés dans ce rapport permettent donc de mieux cerner le profil type du généalogiste familial et apportent, pour la première fois, une vision institutionnelle d'un métier au service de l'histoire de ses clients.

L'UPro-G, par le dynamisme de son recrutement et la qualité de ses adhérents respectueux d'une charte déontologique exigeante, fédère un ensemble de compétences variées et affiche sa volonté de participer à la reconnaissance d'un métier aujourd'hui non reconnu. Ce premier opus, qui sera mis à jour chaque année, participe à dessiner les contours d'un métier dont la tendance à se professionnaliser n'est plus à démontrer.

L'UPro-G se positionne ainsi comme un interlocuteur privilégié et incontournable des pouvoirs publics tout en participant à une meilleure identification de la profession auprès du grand public.

Bonne lecture et bonne découverte !

Christiane Menot
Présidente



Méthodologie de l'enquête

UPro-G – 2025

Afin de mieux comprendre l'évolution de la profession de généalogiste familial, l'Union Professionnelle des Généalogistes (UPro-G) a mené, entre le 26 février et le 31 mars 2025, une enquête ciblée auprès de ses membres ayant débuté leur activité avant le 1^{er} janvier 2025.

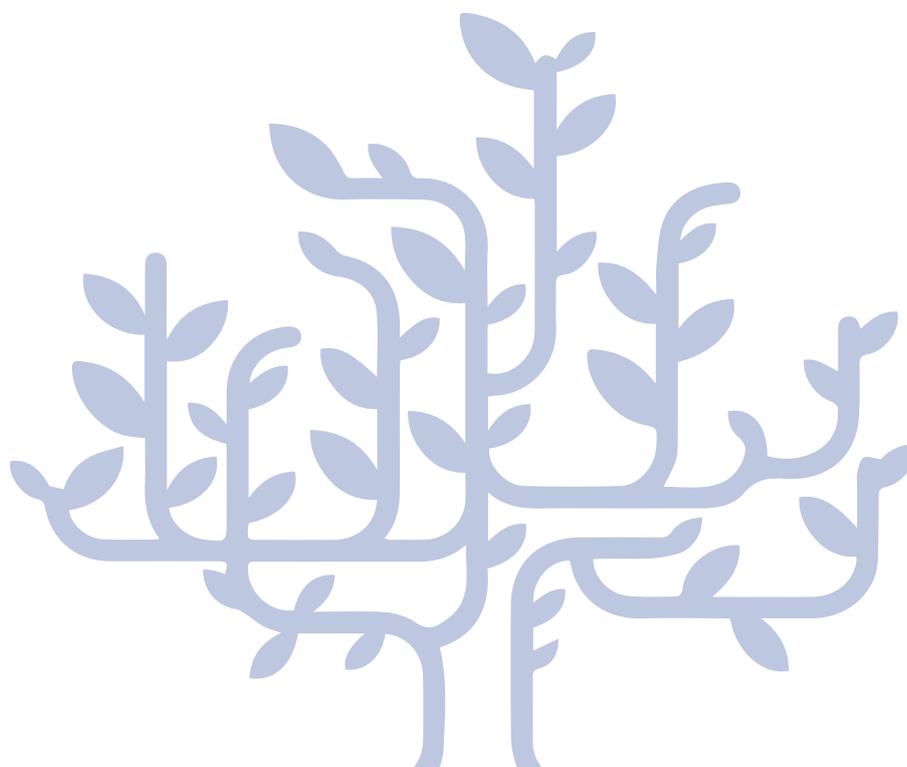
Le recueil des données s'est effectué par le biais d'un formulaire anonyme, accessible en ligne. L'échantillon retenu, composé de 45 répondants, représente 66 % des membres actifs de l'UPro-G à la date de clôture de l'enquête, garantissant ainsi une représentativité solide.

Le questionnaire comportait 27 questions, réparties en cinq grandes catégories :

1. L'activité de généalogiste,
2. Le bilan de l'année 2024,
3. Le bilan de l'année 2023,
4. La communication professionnelle,
5. Le profil démographique des répondants.

L'analyse statistique des données ainsi collectées a été confiée à deux rédacteurs désignés par le comité d'étude. Ces derniers se sont formellement engagés à ne jamais tenter d'identifier les répondants à partir des informations anonymes recueillies.

Conformément aux principes de transparence et de rigueur scientifique, l'analyse a été soumise à la relecture critique et à la validation finale du comité d'étude.



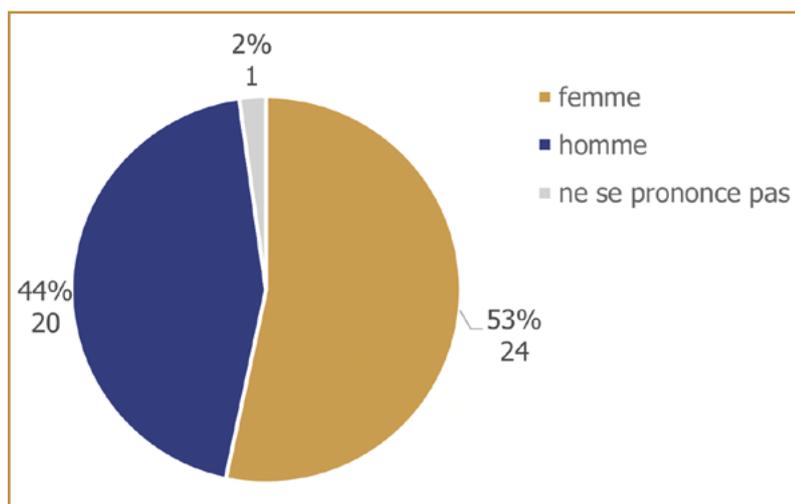
Walter
Birmingham
No. 2, Duglass
Carrington
Collman
Burford
T. Munkies
Artholomun Mville
Collins
Lindaahl
Sumb
Gilmour
Saira
S. Cottow
Measur
Society
Kirchboun
Rosenthal
Haughney
Kaden
Cassidy
Magrath
Stone
Bagnall
Munday

Perfumery
Sewer
Sewer
Baker
Perfumery
for himself and his
Cook - English
Comb-maker
Milliner & Dress-maker
Seamster
Clerk
Tailor
Tailor
Works in Cotton
Cord Factory
Carpet Weaver
Manufacturer
Book Keeper
Nurse

1. Portrait du généalogiste professionnel familial

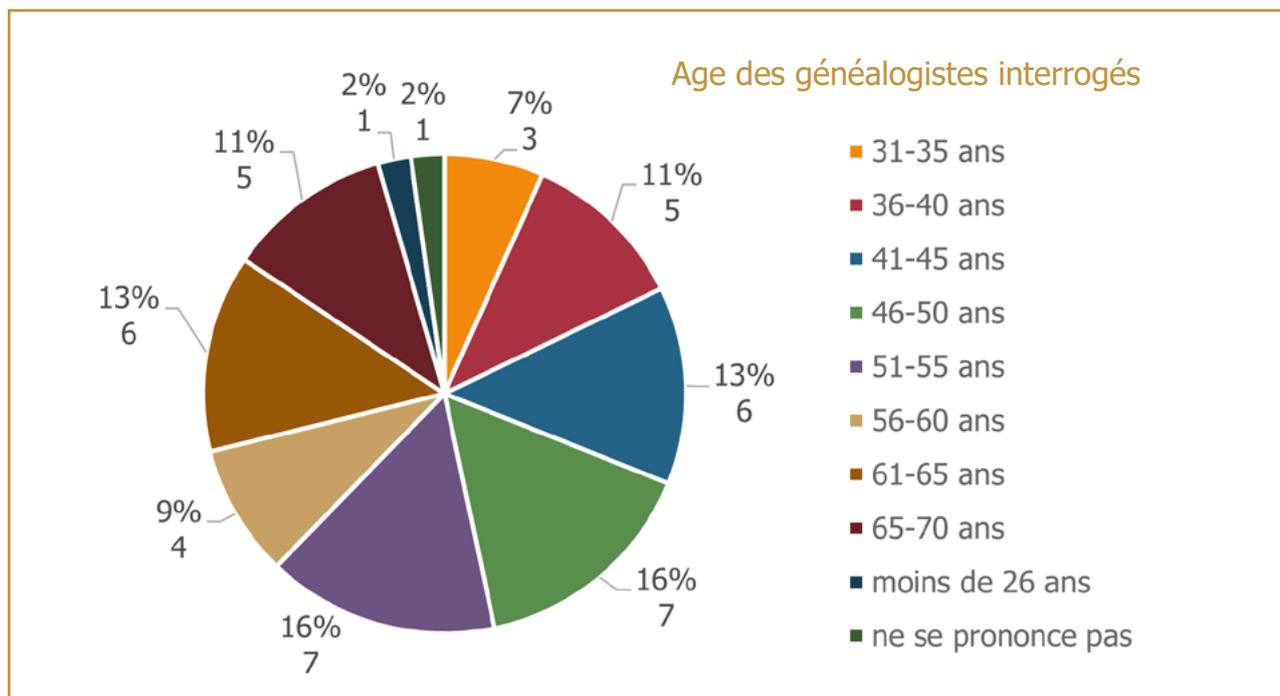
L'enquête réalisée par l'UPro-G dresse un portrait riche et nuancé du généalogiste familial, en s'appuyant sur la participation de 44 professionnels, dont 24 femmes et 20 hommes.

La répartition par âge est équilibrée entre les moins de 50 ans et les plus de 50 ans, ce qui témoigne d'une dynamique intergénérationnelle stimulante au sein de la profession.



Tranches d'âge

Les réponses mettent en exergue une diversité d'âges. Alors que 16 % des professionnels sont âgés de moins de 26 ans, d'autres évoluent jusqu'à 65-70 ans.

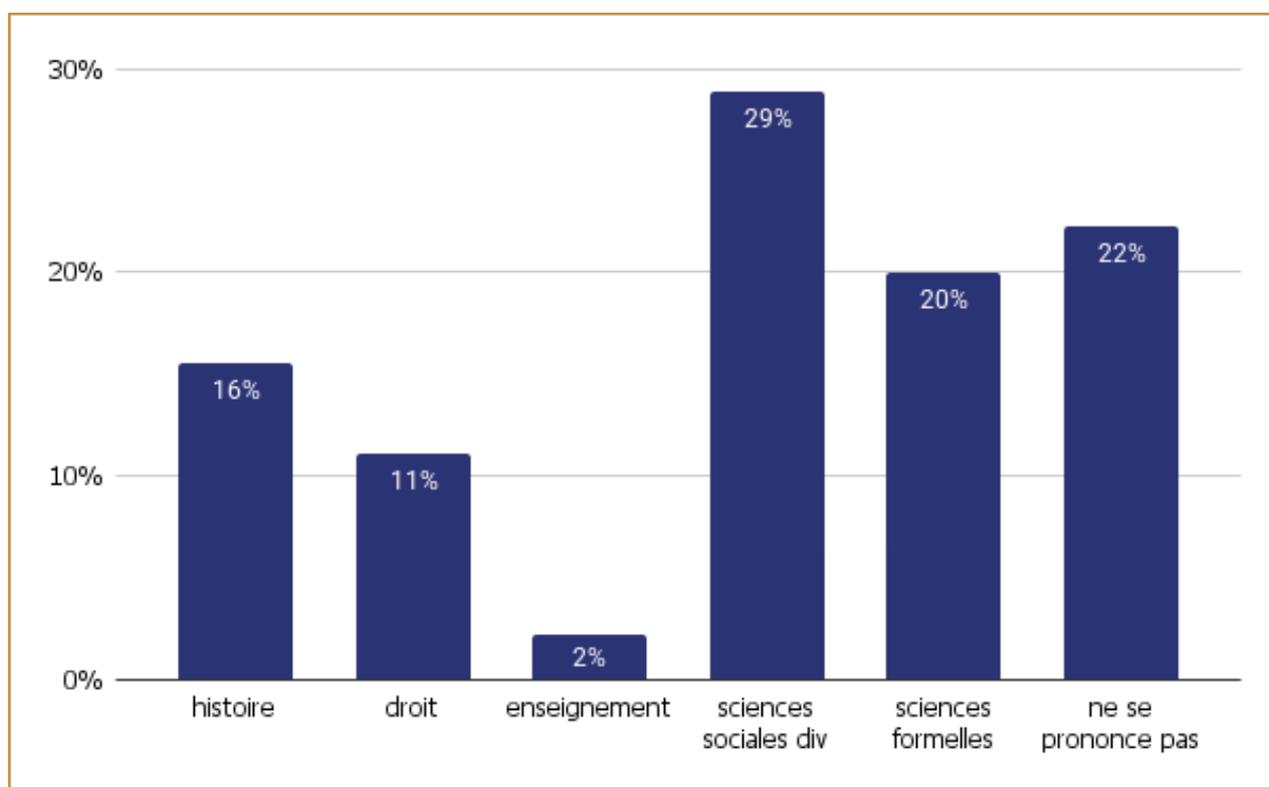


Cette variété confirme l'attrait de notre métier, qui séduit aussi bien la jeunesse que les praticiens plus expérimentés.

Diplômes

Tous les généalogistes interrogés possèdent un diplôme de l'enseignement supérieur, ce qui souligne leur haut niveau de qualification.

Bien que les domaines d'études soient variés, ce socle académique commun consolide leur expertise dans la conduite de recherches.



Domaine du diplôme le plus élevé obtenu

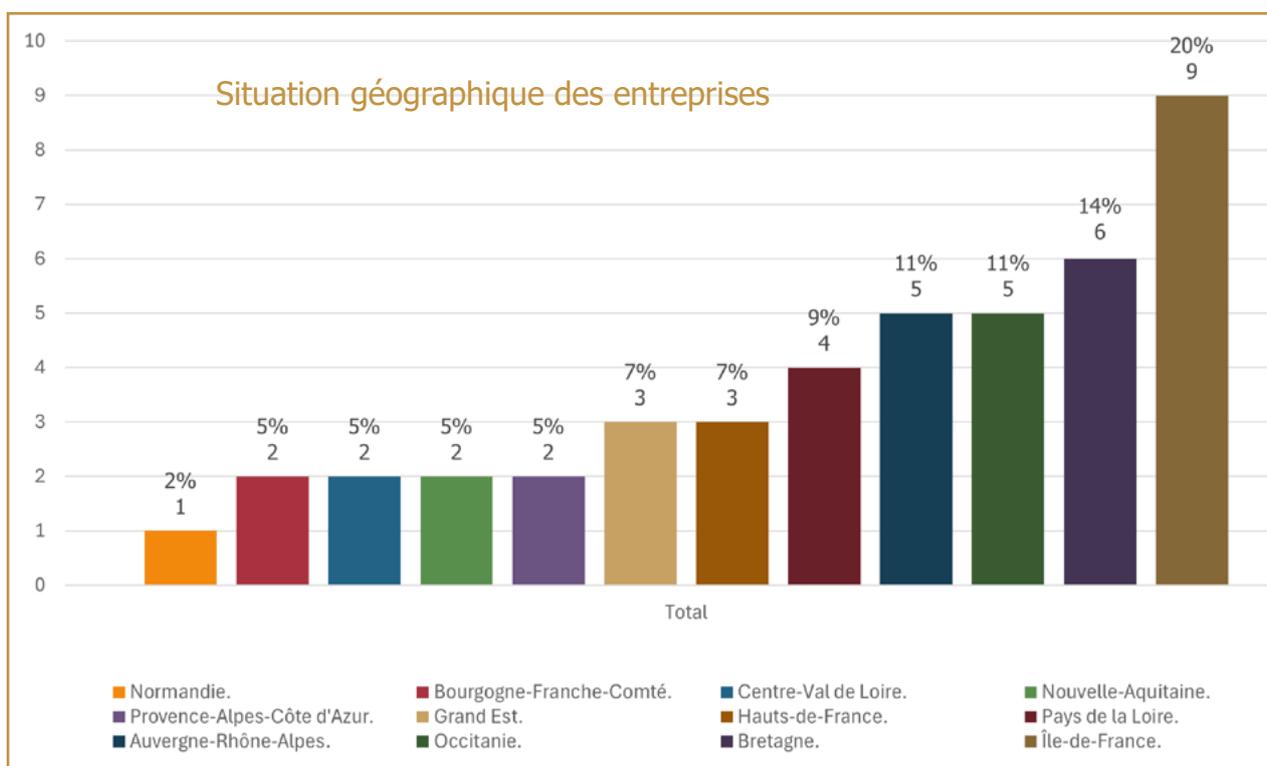
Formation professionnelle

Parmi les généalogistes familiaux interrogés, 60 % se déclarent autodidactes. Toutefois, 18 % ont suivi des cours privés de généalogie, tandis que 29 % ont obtenu un diplôme universitaire délivré par l'université de Nîmes ou du Mans.

Situation géographique des entreprises de généalogie

À noter, au fil de l'enquête et plus largement des adhérents de l'association, un ancrage particulièrement dynamique dans quatre régions, l'Occitanie, l'Auvergne-Rhône-Alpes, la Bretagne et l'Île-de-France, qui accueillent 56 % des établissements des répondants.

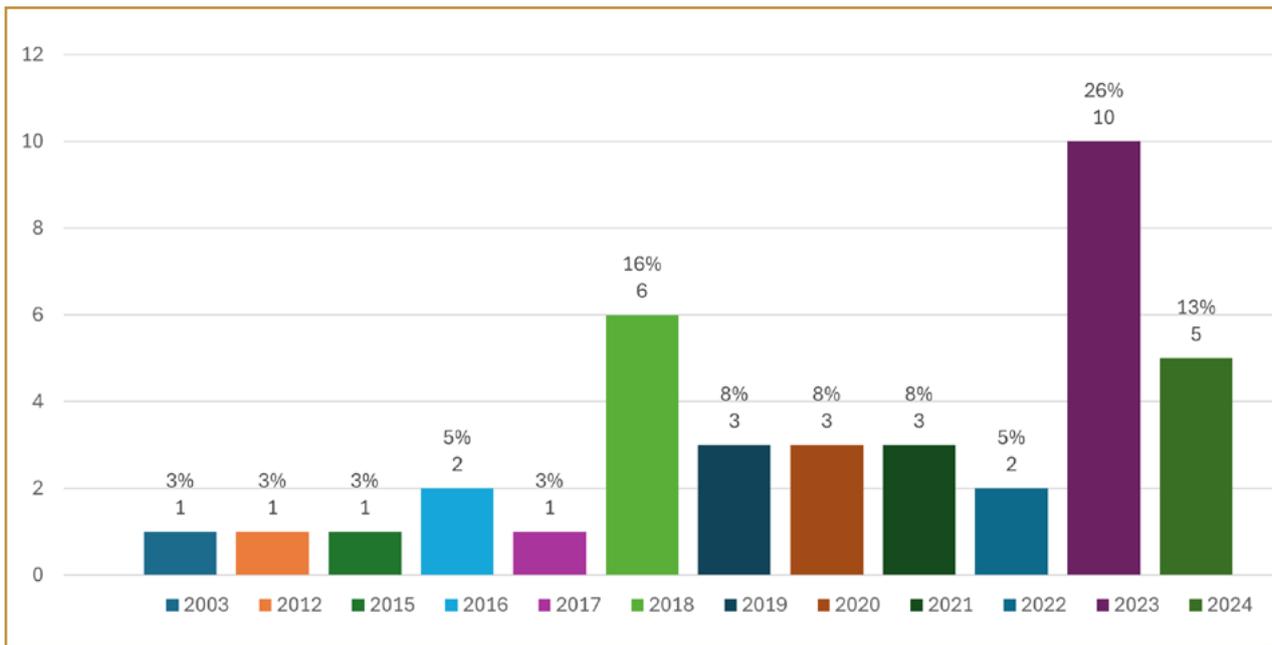
Les autres entreprises se situent dans des régions telles que la Normandie, le Centre-Val de Loire, la Bourgogne-Franche-Comté, la Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Nouvelle-Aquitaine, les Hauts-de-France, le Grand Est et les Pays de la Loire.



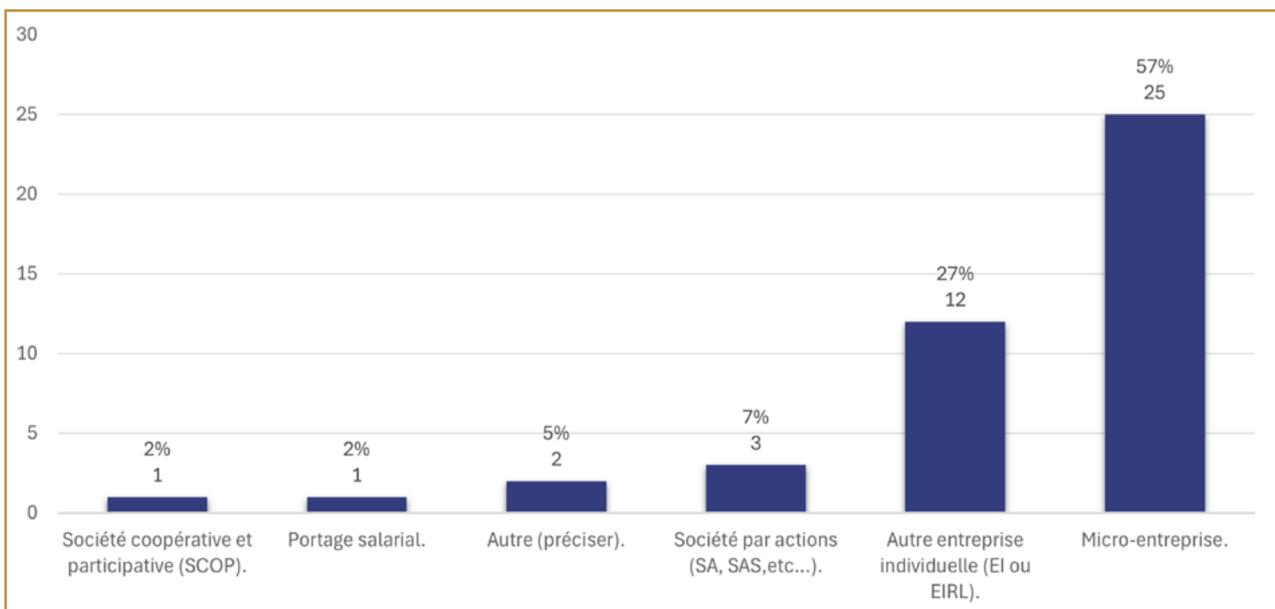
Naissance de l'activité et statut juridique

La vitalité entrepreneuriale se manifeste par la création récente de nombreuses études. En effet, 54,3 % des entreprises ont été fondées entre 2021 et 2024. La forme juridique privilégiée est l'entreprise individuelle, choisie par 84 % des professionnels, majoritairement sous le régime de la micro-entreprise.

Par ailleurs, un tiers des praticiens a franchi le pas en s'installant dans un local, signe d'un engagement fort vers la professionnalisation.



Année de création des entreprises

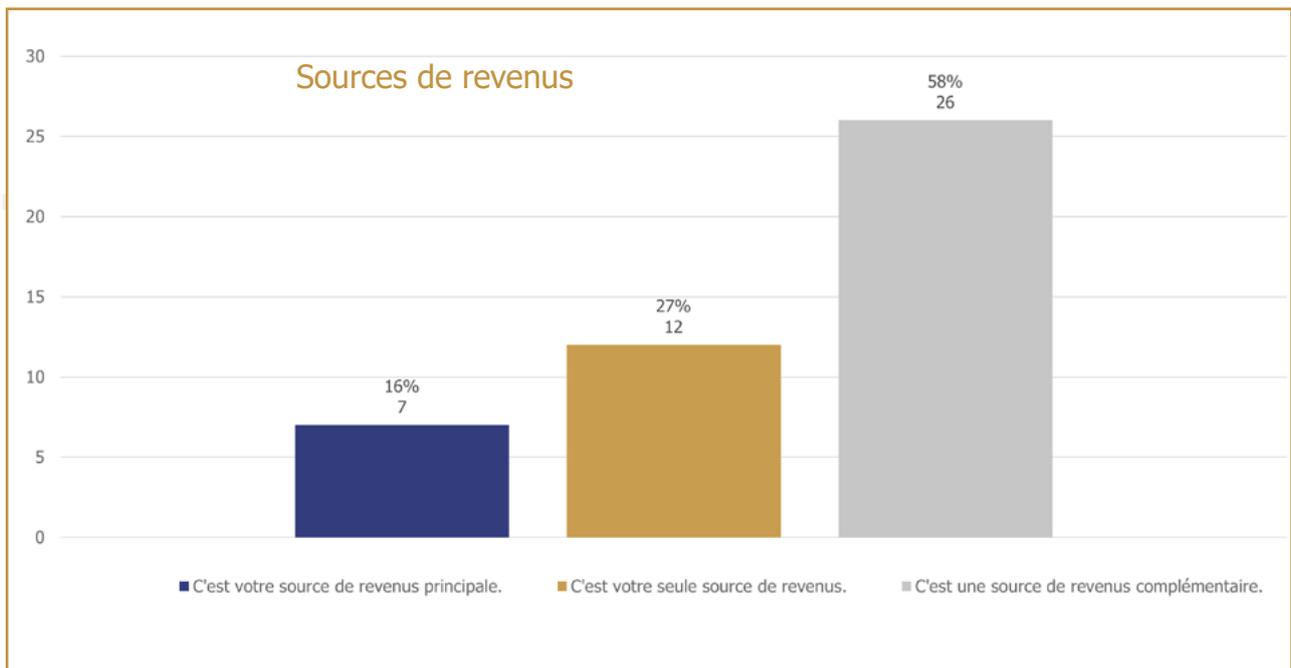


Forme juridique

Sources de revenus et activités complémentaires

Si 43 % des généalogistes tirent la totalité ou la plus grande part de leurs revenus de la généalogie, la majorité reste pluriactive. Ils cumulent ainsi leur passion avec d'autres activités, qu'elles soient salariées ou indépendantes.

De plus, 20% bénéficient d'une pension ou d'une allocation, ce qui témoigne de la diversité des revenus et de l'approche multifacette de leur carrière.



Affiliations

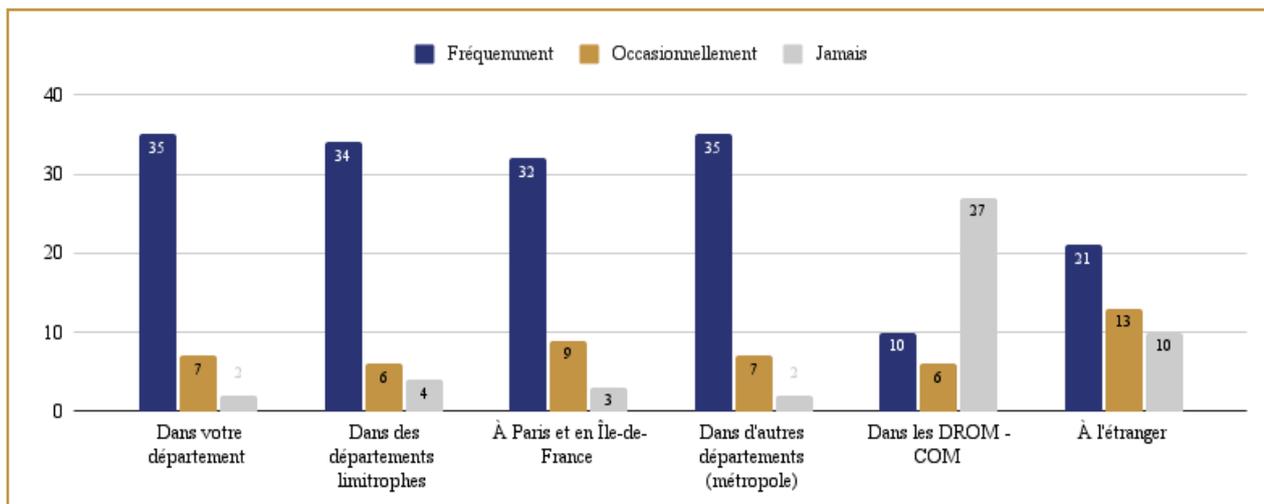
Au-delà de leur affiliation principale à l'UPro-G, certains professionnels se tournent également vers l'« Association of Professional Genealogists », probablement en vue de travailler à l'international.

Consultation des archives et méthodes de recherche

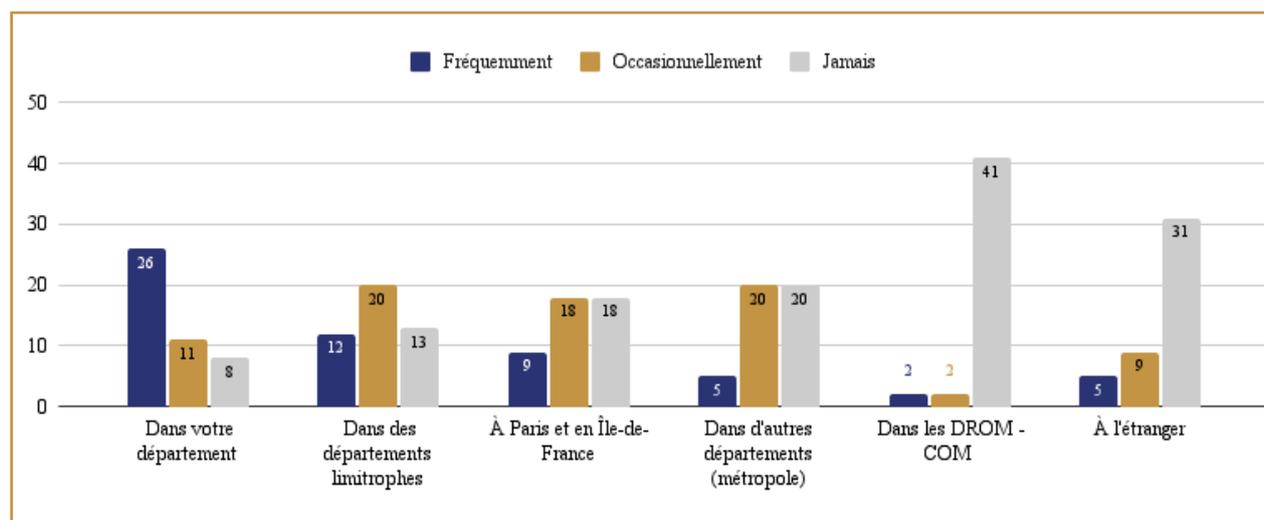
Pour effectuer des recherches dans les archives qui ne sont pas encore librement communicables, 87 % des généalogistes disposent d'une dérogation SIAF, même si 38 % n'ont pas eu l'occasion de l'utiliser en 2024.

En matière de méthode, le généalogiste familial est avant tout un chercheur averti sur Internet : 82 % des professionnels déclarent exploiter fréquemment le web, et pour certains, c'est même le seul moyen de recherche.

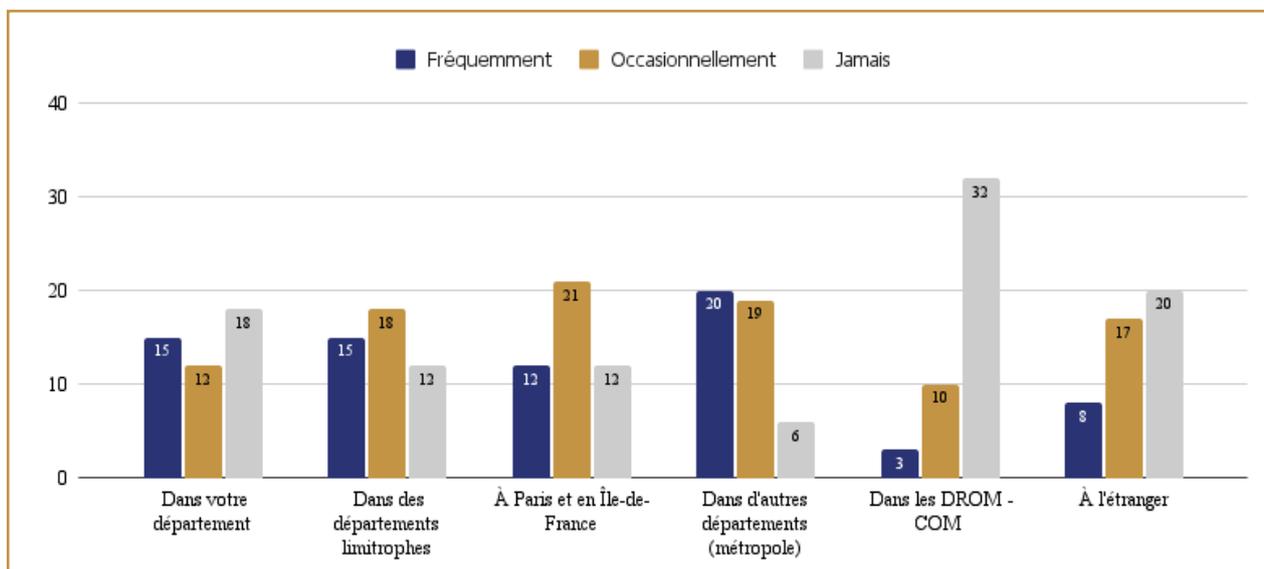
Toutefois, les investigations sur le terrain restent essentielles, aussi 60 % des praticiens se déplacent régulièrement pour consulter les archives sur place et 45 % recourent régulièrement aux recherches par correspondance. Dans 86 % des cas, ces trois approches se complètent afin d'offrir une vision exhaustive des sources archivistiques, qu'elles soient locales ou internationales.



Recherches sur Internet



Recherches généalogiques sur place



Recherches par correspondance

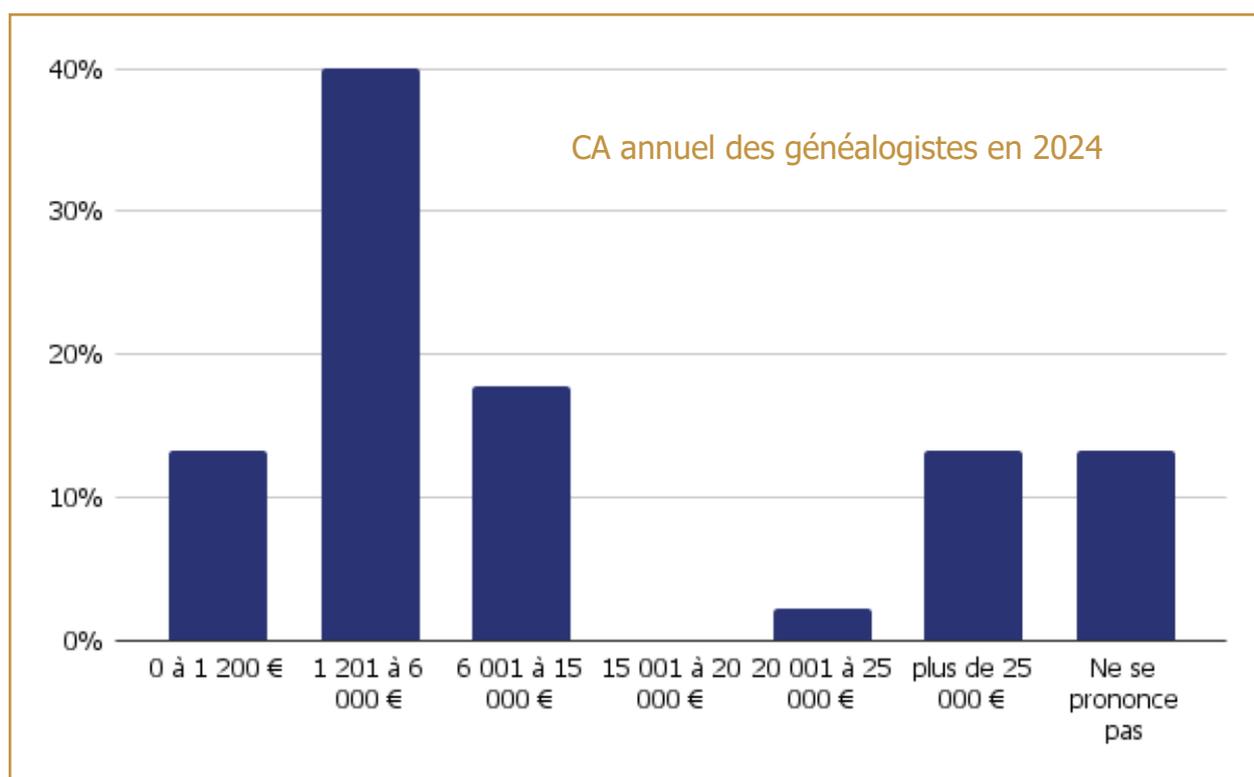


2. État des lieux économique des généalogistes familiaux professionnels en France en 2024

En 2024, l'activité des généalogistes familiaux professionnels en France se distingue par une forte hétérogénéité de situations économiques, révélatrice d'un secteur encore en structuration mais en voie de professionnalisation accrue.

Cette première enquête menée auprès des membres de l'UPro-G, permet d'établir un bilan chiffré inédit de la réalité du métier.

Des chiffres d'affaires modestes mais en progression



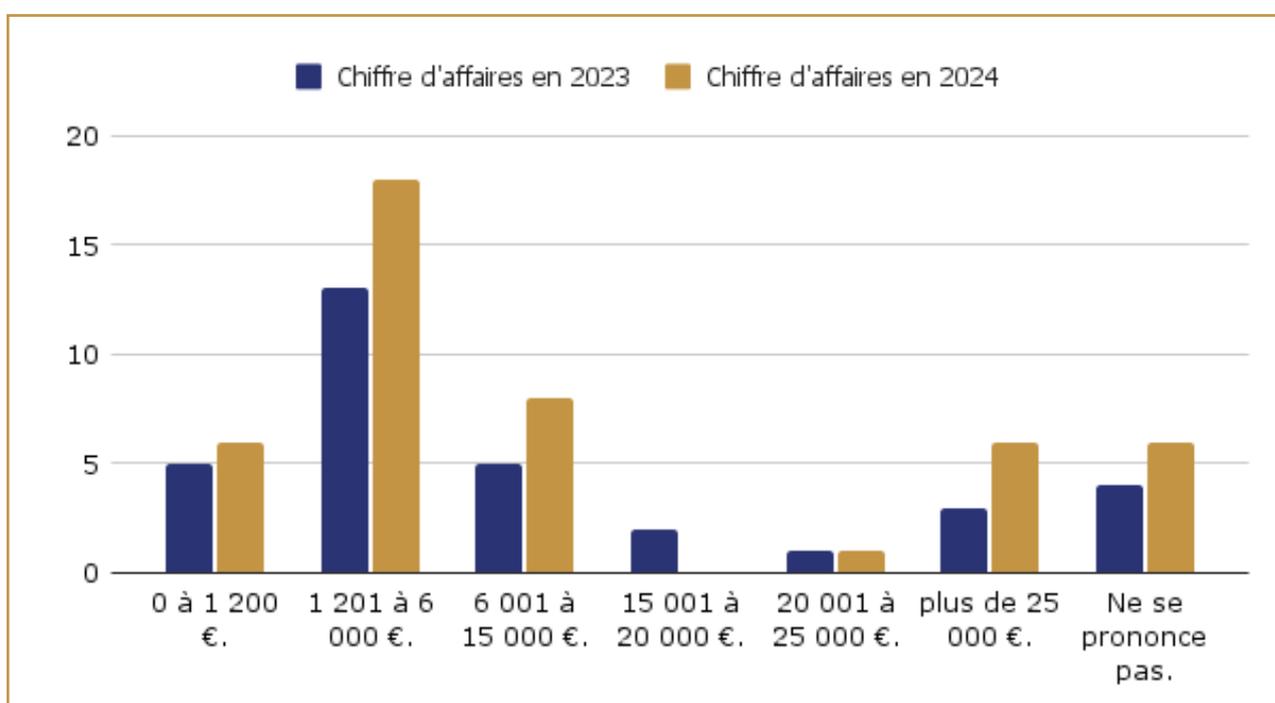
Une majorité de professionnels déclare un chiffre d'affaires inférieur à 6 000 euros pour l'année 2024 (53 % des répondants). Pourtant, cette tendance générale masque d'importantes disparités : 16 % des répondants dépassent les 20 000 euros annuels, témoignant de la coexistence de profils très différents dans le paysage professionnel.

La généalogie familiale demeure pour beaucoup une activité de complément. Il est à noter que la nature des prestations proposées ne détermine pas nécessairement la rentabilité de l'activité : tous types d'activités et de spécialisations sont représentés dans chaque tranche de chiffre d'affaires.

L'ancienneté dans la profession s'impose en revanche comme un facteur déterminant. Les faibles revenus concernent majoritairement des installations récentes : 60 % des généalogistes ayant déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 6 000 euros ont débuté leur activité en 2023 ou 2024.

Les professionnels installés avant la crise sanitaire de 2020 dominent largement les tranches de revenus plus élevées : ils représentent 75 % de ceux dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 6 000 et 15 000 euros, et 60 % de ceux qui dépassent les 25 000 euros.

Une profession en croissance

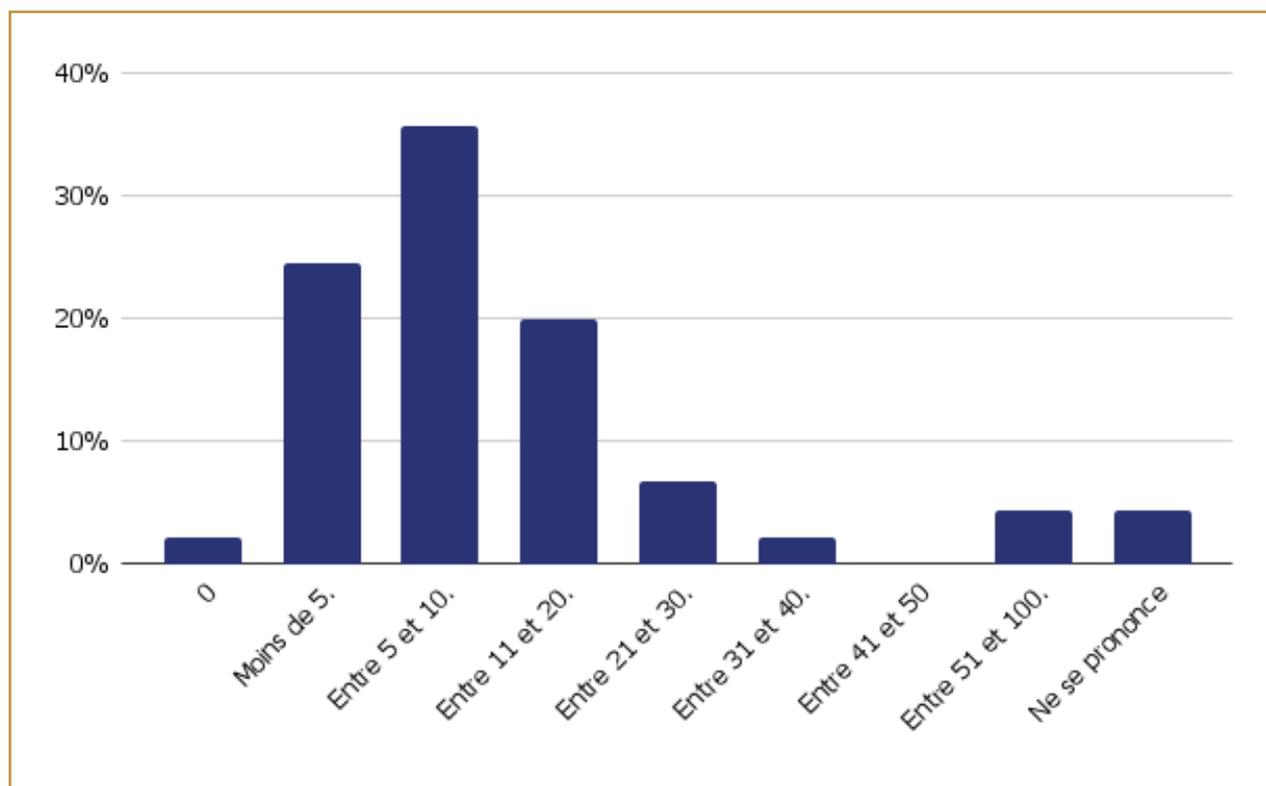


Evolution du CA des généalogistes entre 2023 et 2024

L'année 2024 marque une progression notable du chiffre d'affaires pour les petites structures. Les profils à hauts revenus deviennent eux aussi plus nombreux, avec un doublement du nombre de professionnels dépassant les 25 000 euros annuels. Dans l'ensemble, 39 % des répondants ont constaté une hausse de leur chiffre d'affaires entre 2023 et 2024, avec une augmentation moyenne de 220 %. En parallèle, seuls 18 % signalent une baisse moyenne de 56 %, largement compensée à l'échelle du marché de la généalogie par la croissance observée par ailleurs et l'installation de nouveaux professionnels (+12% parmi les répondants en activité entre 2023 et 2024).

L'analyse globale dessine les contours d'une profession majoritairement à petits revenus, en croissance modérée mais réelle. Cette dynamique pourrait cependant être entravée par l'abaissement du seuil de franchise en base de TVA à 25 000 euros, mesure fiscale qui menacerait directement l'équilibre économique des structures émergentes.

Clientèle et fidélisation

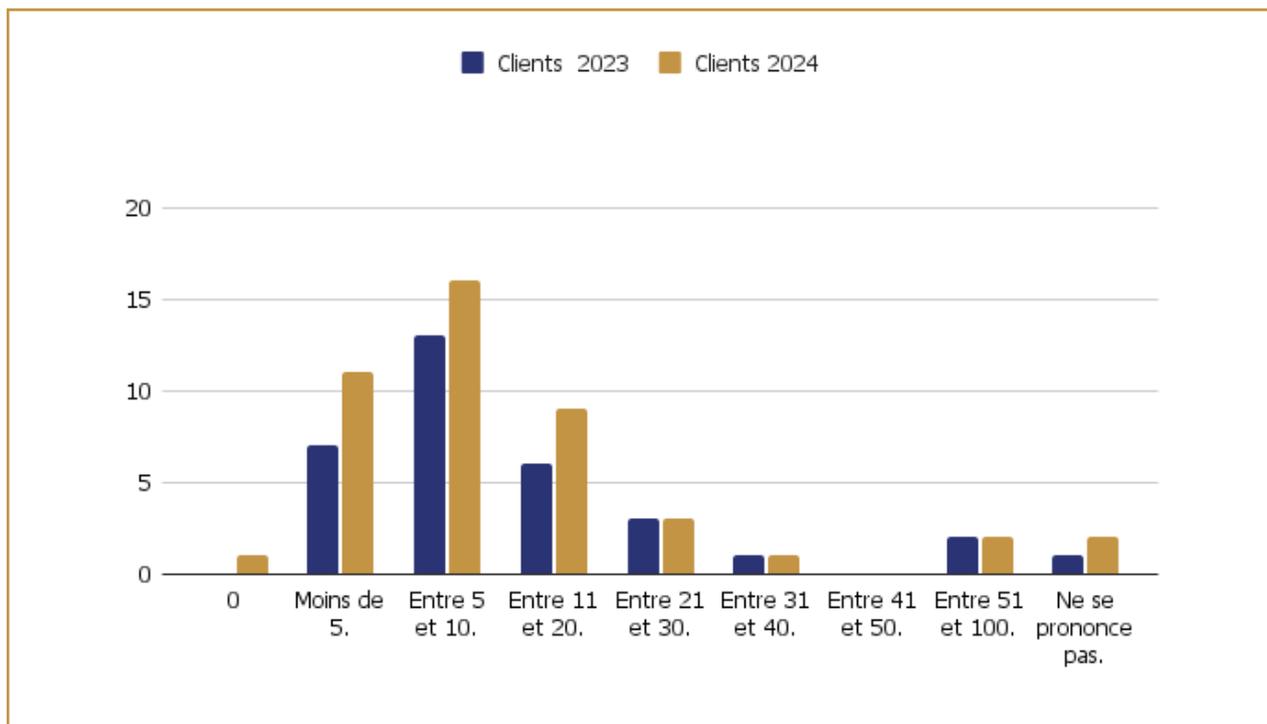


Nombre de clients par généalogiste en 2024

La généalogie familiale reste une activité à faible volume de clientèle. Plus de 60 % des professionnels interrogés n'ont eu affaire qu'à dix clients ou moins sur l'année, et 82 % en ont eu moins de vingt. La fidélisation, bien que présente, n'équilibre que partiellement cette faible volumétrie : seuls 31 % ont mené plus de missions que de clients différents, traduisant des relations récurrentes avec certains commanditaires. Cette répétition de missions permet cependant de doubler en moyenne le nombre de projets traités.

Les généalogistes qui développent une relation de long terme avec leur clientèle, assurant deux à dix missions par client sur l'année, représentent 10 % des répondants. Ce profil ne suit aucune constante géographique ou historique ; il repose avant tout sur la diversité des prestations proposées (dessin d'arbres, biographie, formation, événementiel, recherches thématiques...). Les très rares généalogistes ayant une clientèle nombreuse (plus de 50 clients annuels) correspondent à des professionnels à chiffre d'affaires élevé, proposant soit une spécialisation exclusive en recherches familiales, soit un modèle hybride incluant des prestations successorales.

Entre 2023 et 2024, un tiers des professionnels ont vu leur base de clients s'élargir, tandis que 18 % déplorent un recul. La variation du chiffre d'affaires suit généralement cette évolution, avec une exception notable où l'augmentation de la rentabilité a compensé une clientèle en recul — rappel utile que la rentabilité dans ce métier n'est pas strictement proportionnelle au nombre de clients.



Evolution du nombre de clients par généalogiste entre 2023 et 2024

Une tarification variée d'un professionnel à l'autre

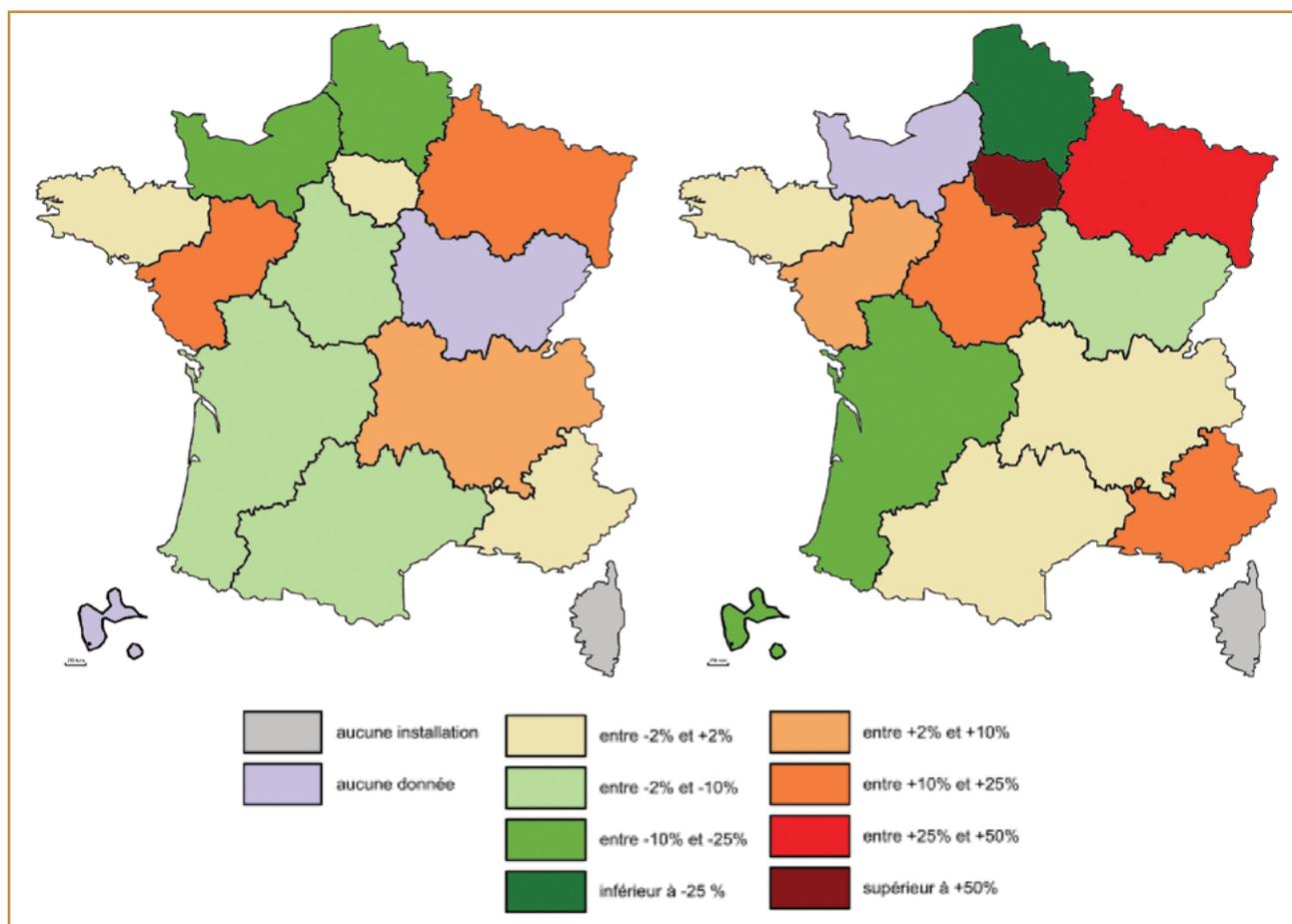
La pratique des tarifs en généalogie reste marquée par l'absence de grille standardisée. La grande majorité des prestations sont proposées sur devis, du fait de la nature même du métier : chaque recherche est unique, soumise à des sources souvent imprévisibles.

Les sites internet des membres de l'UPro-G affichent néanmoins une transparence notable : 91 % présentent des exemples de tarifs. Les données ainsi recueillies permettent donc d'identifier des tendances.

Type de tarif	horaire	1/2 journée	journée	5 générations	6 générations
Tarif minimum	25 €	100 €	180 €	300 €	400 €
Tarif maximum	60 €	189 €	384 €	1 500 €	2 400 €
Tarif moyen	40 €	152 €	289 €	724 €	1 291 €
Tarif médian	40 €	150 €	300 €	635 €	1 200 €
% de sites indiquant ce tarif	57%	30%	48%	59%	43%

Parmi eux, les tarifs horaires (57 % des sites) et les prestations types « cinq générations (31 personnes) » (59 %) sont les plus fréquemment mentionnés. Le tarif horaire médian s'établit à 40 €, identique à la moyenne, témoignant d'une répartition équilibrée parmi les différents professionnels.

Pour les offres forfaitaires de recherches sur cinq générations, la médiane (635 €) est inférieure à la moyenne (724 €), signe d'une majorité de tarifs modérés et de quelques prestations plus onéreuses qui font grimper la moyenne. Ces écarts s'expliquent aisément par des spécialités nécessitant des recherches plus complexes ou des frais d'archives élevés, notamment à l'international.



Tarifs moyens par région par rapport aux tarifs moyens nationaux.
À gauche : tarif horaire. À droite : tarif forfaitaire 5 générations

La dimension territoriale joue également un rôle significatif. Une analyse de la répartition géographique des tarifs moyens rappelle que le tarif horaire et le tarif forfaitaire des recherches ne sont pas strictement proportionnels. Les tarifs forfaitaires sont fortement influencés par le coût de la vie locale (notamment en Île-de-France) ou par la nature des recherches demandées (zones frontalières).

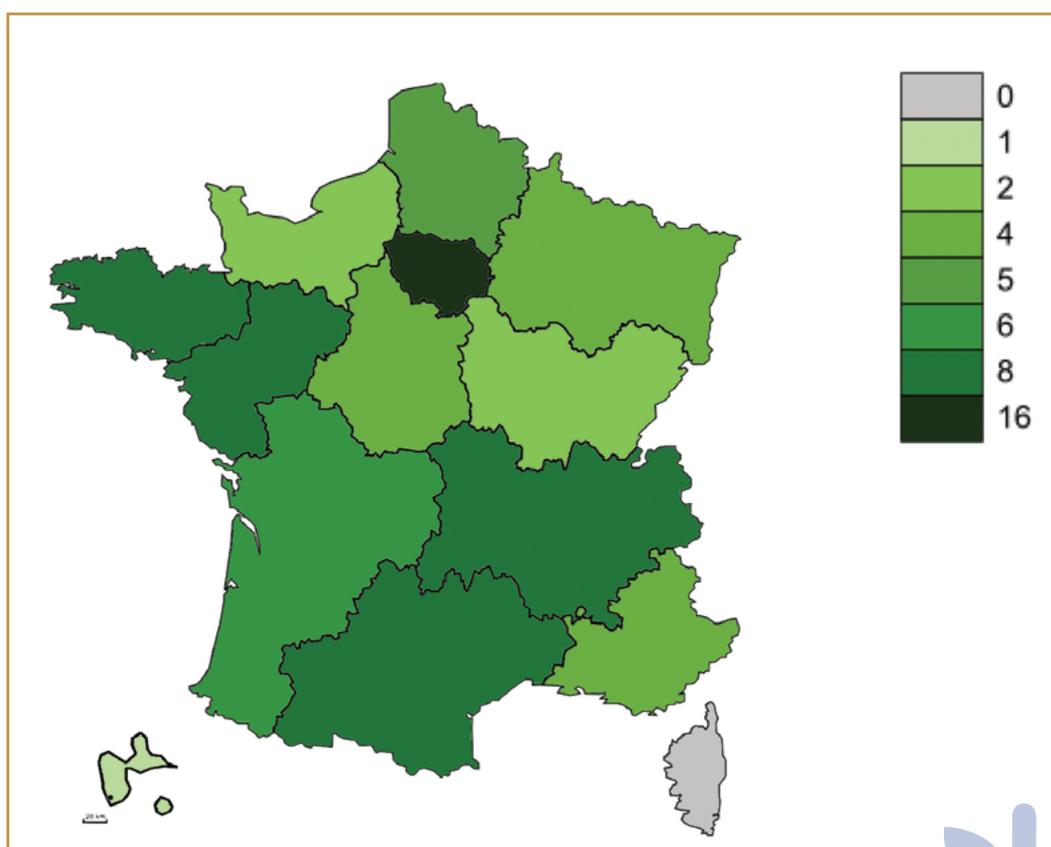
En revanche, la densité de professionnels installés n'influence pas directement les prix : la concurrence ne semble pas faire pression sur les tarifs pratiqués.

Répartition géographique des généalogistes de l'UPro-G

L'année 2024 confirme que la généalogie familiale professionnelle en France se structure, avec des signes de croissance pour les acteurs les plus installés, mais reste fragile pour les débutants ou les professionnels isolés.

L'ancienneté, la diversité des prestations et la capacité à construire une relation durable avec la clientèle apparaissent comme les leviers les plus efficaces pour stabiliser une activité encore peu soutenue par le marché.

La profession reste à la croisée des chemins, entre activité de passion et ambition entrepreneuriale. L'évolution de la réglementation fiscale et la capacité des professionnels à faire reconnaître la valeur ajoutée de leur expertise seront les clés de son développement futur.







3. Le rayonnement du métier de généalogiste familial

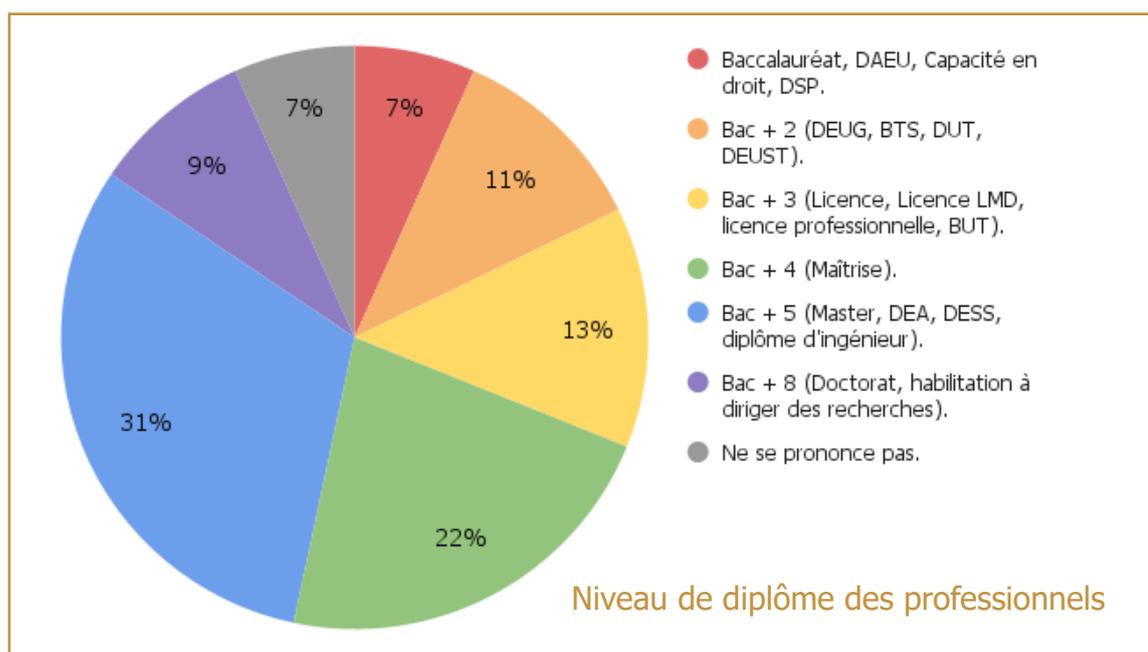
Loin du cliché du chercheur isolé plongé dans les archives, le métier de généalogiste familial se distingue aujourd’hui non seulement par sa diversité et son ouverture, mais aussi par sa contribution à l’économie du savoir. Derrière la passion de la recherche, c’est tout un écosystème professionnel structuré et dynamique qui se dévoile, résolument tourné vers le partage et la transmission.

Des parcours diversifiés, une expertise de haut niveau

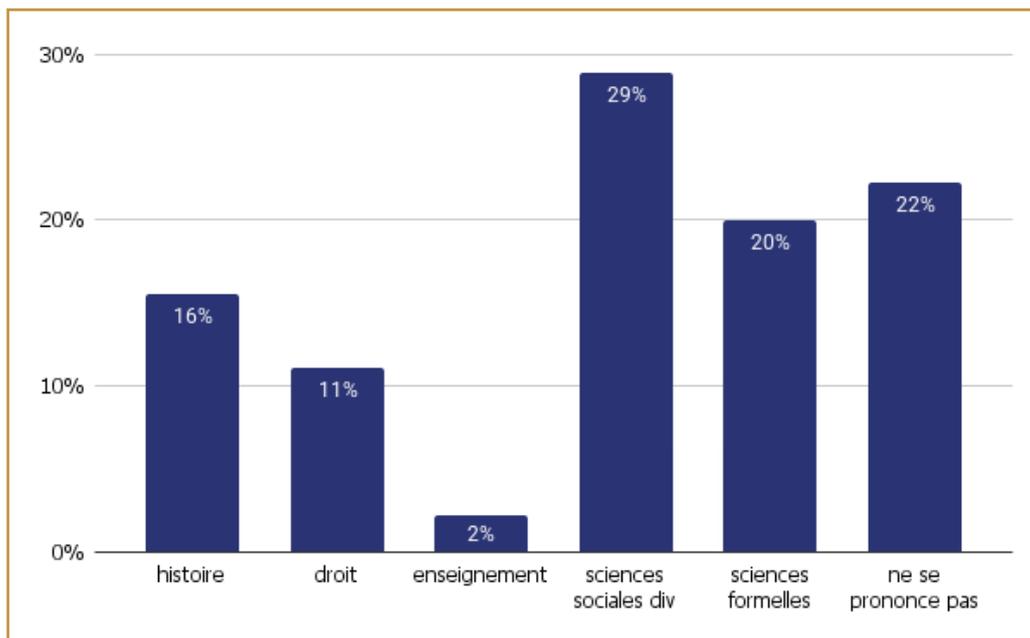
Le profil type du généalogiste professionnel se caractérise par un haut niveau de formation : 93 % des répondants à l’enquête sont titulaires d’un diplôme de niveau bac+2 au minimum, dont 40 % au-delà de bac+5.

Si les sciences humaines et sociales dominent (58 % des parcours, avec une forte représentation des disciplines historiques et juridiques), les sciences formelles et expérimentales ne sont pas en reste (20 % des répondants).

Certaines spécificités du métier expliquent aussi une présence notable de professionnels issus des formations certifiantes de détectives privés.



Ce panorama reflète la richesse d’un métier ouvert à des expériences complémentaires et à des trajectoires non linéaires.

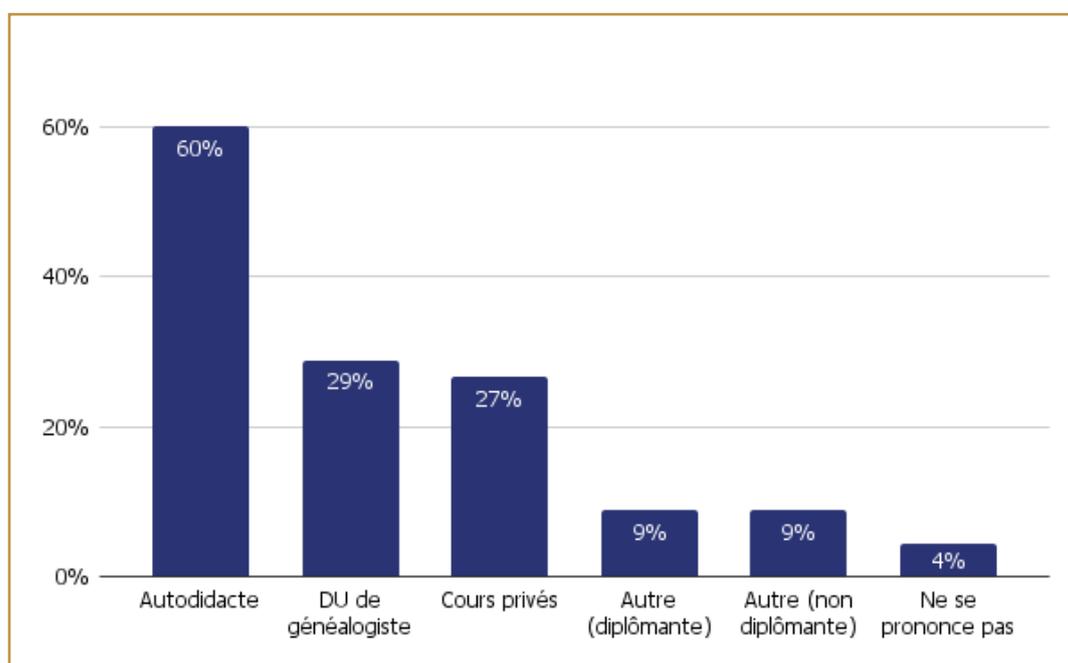


Domaine du plus haut niveau de diplôme obtenu

La formation en généalogie proprement dite reste, pour une majorité de praticiens, une démarche construite en autonomie. Trois professionnels sur cinq se déclarent autodidactes.

Cette donnée ne signifie pas un manque de formation mais plutôt une approche ancrée dans une passion de longue date et fondée sur l'apprentissage continu. L'autodidaxie se conjugue d'ailleurs fréquemment avec une formation plus officielle, rarement deux (un seul répondant cumule un diplôme universitaire et une formation privée spécialisée).

Avec les formations et conférences dispensées au sein de l'UPro-G, ceci permet aux généalogistes de maintenir leurs compétences à jour pour s'adapter aux besoins des clients comme à l'évolution des outils.



Formation en généalogie des professionnels

Les formations universitaires en généalogie (29 % des répondants) s'organisent principalement autour des diplômes universitaires (DU) proposés par les universités de Nîmes (70 % des répondants diplômés) et du Mans (30 %). Le nouveau DU de l'École Nationale des Chartes, tout juste inauguré, n'a pas encore formé de diplômés parmi les répondants, ce qui est logique au vu de son lancement très récent. Ces cursus universitaires visent à apporter un cadre théorique et méthodologique rigoureux à une pratique professionnelle en constante évolution.

En parallèle, les formations privées rassemblent un public comparable en volume (27 %). L'acteur dominant dans ce domaine est CLG Formation (Blois), qui a formé près des trois quarts des professionnels ayant suivi ce type de parcours. Les autres structures, comme l'European Academy of Genealogy et l'Institut Français de Formation à la Généalogie, complètent l'offre avec respectivement 17 % et 8 % des professionnels concernés.

Cette répartition n'est pas anodine : elle reflète le fonctionnement d'un réseau professionnel structuré autour de pratiques coopératives et solidaires. La dynamique confraternelle perdure à travers des logiques d'entraide, de mutualisation des savoir-faire et de recommandations croisées entre professionnels. Cette éthique de travail renforce la qualité des prestations proposées, notamment dans la mesure où les généalogistes n'hésitent pas à orienter un client vers un confrère ou une consœur disposant d'une meilleure expertise thématique ou géographique.

En somme, la formation des généalogistes familiaux illustre une profession vivante, accessible à des profils très variés mais exigeante sur le plan de la rigueur intellectuelle et de la capacité d'apprentissage continu. Elle valorise autant la solidité académique que l'expérience de terrain et les compétences transversales. Surtout, elle traduit une culture professionnelle fondée sur l'échange et la transmission.

Un métier visible, incarné et ancré dans la société

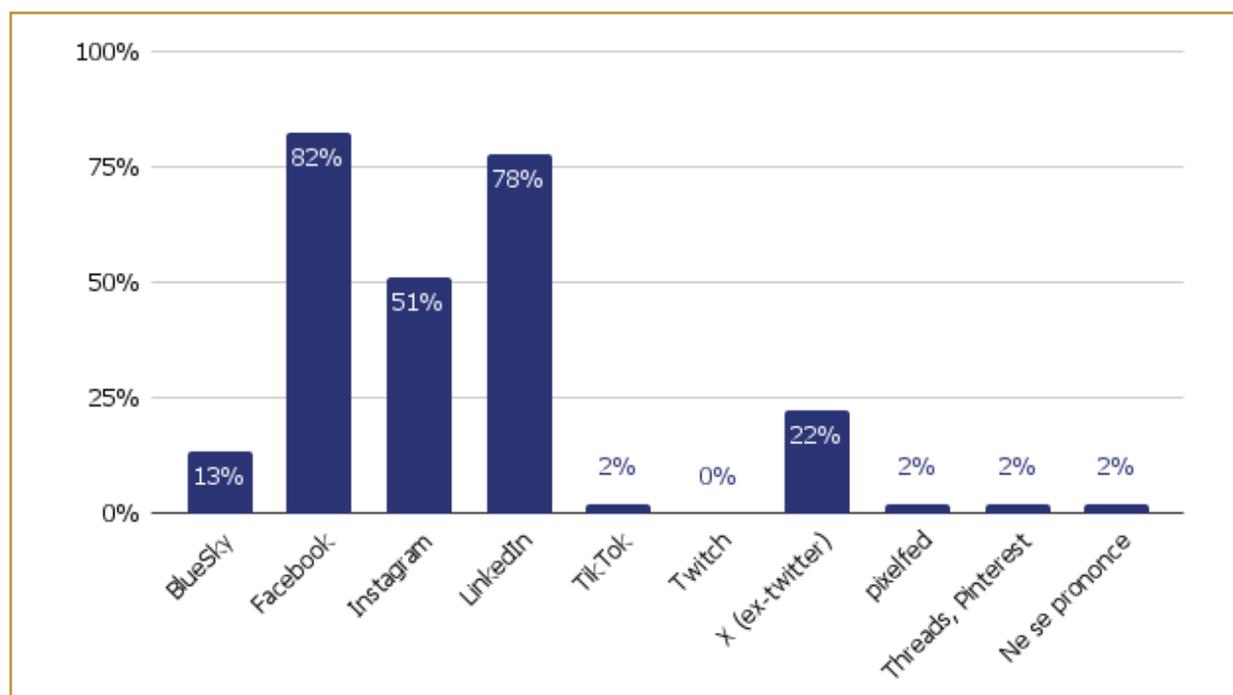
Dans un domaine fondé sur la confiance, la pédagogie et la proximité humaine, se faire connaître est un enjeu essentiel pour tout généalogiste familial. Les professionnels ne se contentent pas d'être des chercheurs discrets en coulisses : ils incarnent leur métier dans l'espace public, à la fois en ligne et dans la vie réelle.

Leur stratégie de visibilité repose sur une pluralité de canaux, qui reflète la richesse des approches et la nécessité de s'adapter à des publics variés.



1. Présence numérique : la vitrine professionnelle incontournable

La quasi-totalité des généalogistes professionnels (91 %) dispose aujourd'hui d'un site internet dédié à leur activité. Cette présence numérique constitue un socle fondamental de leur communication, permettant à la fois de présenter leurs services, d'asseoir leur légitimité et de capter une clientèle de plus en plus habituée à chercher ses prestataires en ligne.



Réseaux sociaux utilisés à titre professionnel

Mais la visibilité en ligne ne s'arrête pas là. Les réseaux sociaux jouent un rôle majeur dans l'écosystème professionnel de la généalogie. 89 % des professionnels interrogés y sont actifs, avec une prédominance claire de Facebook, utilisé par 82 % des répondants. Ce réseau permet un contact direct avec le grand public, une valorisation conviviale du travail généalogique, et une fidélisation de la clientèle.

LinkedIn, utilisé par 78 % des professionnels, souligne quant à lui la dimension sérieuse et structurée de l'activité. Il favorise le dialogue entre pairs, les partenariats avec d'autres acteurs du patrimoine et du droit, ainsi que la reconnaissance du métier dans d'autres milieux professionnels.

Instagram (51 %) vient compléter ce dispositif, en exploitant la force de l'image, que ce soit pour illustrer une découverte, mettre en valeur des archives ou montrer les coulisses du métier. Des réseaux plus spécialisés ou émergents (X/Twitter, Bluesky, Pinterest, Pixelfed, Threads, TikTok) sont investis de manière plus marginale (31 % au total), mais témoignent de la vitalité et de la capacité d'adaptation du métier, notamment chez les professionnels de moins de 35 ans.

2. Supports imprimés et relations de proximité

La communication des généalogistes ne se limite pas à l'espace numérique. Le métier reste avant tout une activité de contact humain, enracinée dans des échanges de confiance. Ainsi, 77 % des répondants utilisent des supports imprimés tels que cartes de visite, flyers ou tracts. Ces outils modestes jouent un rôle central dans les échanges directs, lors de salons, de rencontres de proximité ou dans le bouche-à-oreille local.

La presse locale demeure également un relais pertinent : 29 % des généalogistes ont fait l'objet d'articles dans les journaux régionaux, ou ont eux-mêmes publié des chroniques ou témoignages liés à leur métier. Cette médiatisation permet non seulement de toucher un public éloigné du numérique, mais aussi de valoriser la profession dans son ancrage territorial.

3. Des voies plus discrètes mais tout aussi légitimes

Enfin, une petite minorité de professionnels (7 %) n'utilise ni site internet ni support papier. Leur notoriété repose alors sur d'autres canaux : interventions dans des émissions de radio, animation de blogs personnels, participation à des événements culturels ou historiques.

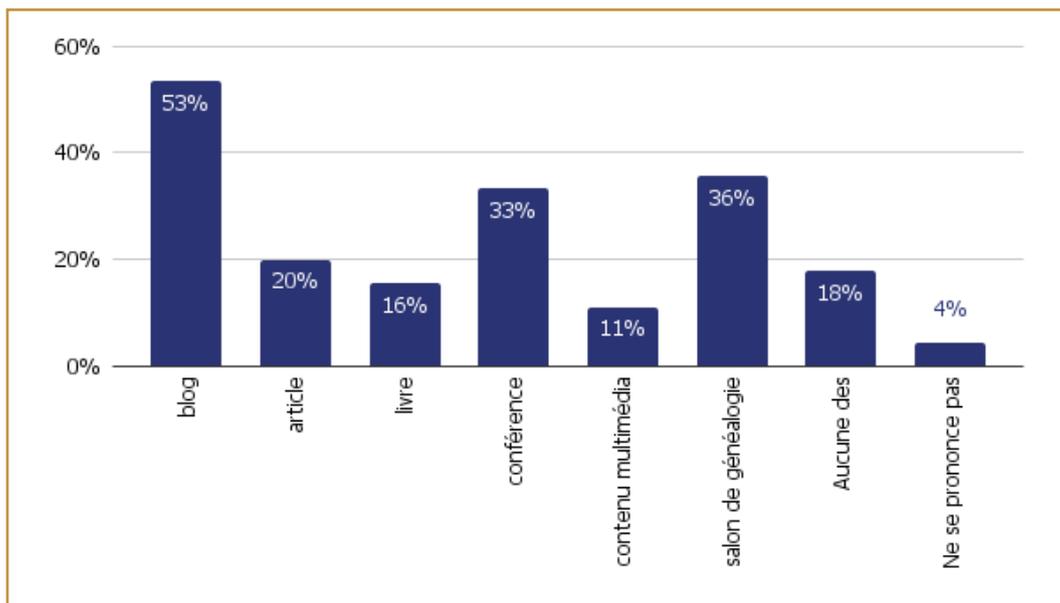
Ce choix, souvent assumé, reflète d'autres manières de créer du lien avec le public, parfois par le biais de réseaux spécialisés, parfois par simple réputation.

Cette diversité de modes de communication illustre la souplesse d'un métier en prise directe avec la société. Le généalogiste familial ne se contente pas de fournir une prestation : il tisse un lien, construit une relation, transmet une mémoire. Et pour cela, il mobilise tous les moyens d'expression à sa disposition — de la vitrine numérique à la poignée de main sur un salon.

Une profession engagée dans la diffusion des savoirs

Au-delà de la recherche généalogique réalisée pour un commanditaire privé, le métier de généalogiste familial participe activement à la diffusion de la culture historique et à la valorisation du patrimoine. Les résultats de l'enquête révèlent un fort engagement dans des formes variées de transmission des savoirs, bien au-delà du cadre strictement commercial. Seuls 22 % des répondants déclarent ne s'être consacrés qu'à des recherches généalogiques commanditées ou préfèrent ne pas se prononcer. À l'inverse, la majorité des généalogistes interrogés ont développé des activités de médiation, de vulgarisation ou de publication, contribuant ainsi à l'écosystème culturel, social et mémoriel français.

Plus de la moitié des répondants (53 %) cumulent même deux de ces formes d'intervention ou plus, preuve d'une profession dynamique et ouverte sur la société.



Réalisation - publications en 2024

1. L'écriture en ligne : le blog comme outil de transmission

L'écriture sous forme de blog est la pratique la plus courante de diffusion de savoirs parmi les généalogistes. 53 % des répondants déclarent tenir un blog dédié à leur activité, à leurs découvertes ou à la vulgarisation historique. Ce support souple permet une expression personnelle, régulière, et bien adaptée à un public curieux de généalogie. Il concerne aussi bien les professionnels implantés de longue date (certains depuis 2003) que les plus récemment installés (jusqu'en 2024), ce qui en fait un véritable dénominateur commun intergénérationnel.

Des différences plus marquées apparaissent cependant selon le genre et l'âge : 63 % des femmes interrogées tiennent un blog contre 45 % des hommes ; et ce sont les professionnels de plus de 50 ans qui s'y investissent le plus (68 % d'entre eux), contre seulement 41 % des moins de 50 ans. Cela peut traduire à la fois une maturité professionnelle propice à la réflexion partagée, et une volonté plus affirmée de légitimer une activité encore méconnue.

2. Rencontre du public : conférences, salons, interventions

La transmission orale occupe également une place essentielle. 49 % des professionnels participent à des événements publics tels que des conférences ou des salons, souvent à l'invitation d'associations, de collectivités locales ou d'institutions patrimoniales. Au total, ce sont 36 % des sondés qui interviennent dans des salons spécialisés.

Un tiers des professionnels déclare avoir donné des conférences, un exercice qui suppose un certain niveau de formalisation du savoir. Cette activité s'appuie sur des profils variés, aussi bien parmi les autodidactes que les diplômés, mais elle est particulièrement portée par des profils académiques solides : 73 % des intervenants ont au moins un bac+3, et près de la moitié (47 %) un bac+5 ou plus. Ces prises de parole contribuent à faire sortir la généalogie du cercle des initiés, en la rendant accessible et vivante pour des publics de tous horizons.

3. Publication imprimée : entre ouvrages familiaux et diffusion institutionnelle

29 % des généalogistes interrogés ont publié des articles ou des ouvrages, qu'il s'agisse de travaux commandés par des particuliers ou d'éditions à vocation plus patrimoniale. Cette activité éditoriale présente une grande variété de formats et de visées.

Certains généalogistes produisent des livres à tirage limité destinés aux familles clientes (43 %), d'autres publient à l'échelle locale auprès de collectivités, musées, associations ou archives départementales (43 % également). Près d'un tiers (29 %) ont même vu leur travail édité et diffusé à l'échelle nationale, témoignant d'une reconnaissance professionnelle et d'un savoir-faire éditorial maîtrisé.

On observe ici une parité entre hommes et femmes (54 % d'autrices), ainsi qu'une nette surreprésentation des professionnels de plus de 50 ans (75 %), tandis qu'aucun des répondants de moins de 40 ans ne s'est encore engagé dans cette voie.

4. Autres formes de médiation : radio, presse, podcasts

Enfin, un nombre significatif de généalogistes investit également d'autres canaux médiatiques. Plusieurs déclarent avoir participé à des émissions de radio, des podcasts, ou avoir été interviewés dans la presse locale ou spécialisée. Ces interventions permettent de toucher des publics variés, souvent moins familiers du numérique, et de faire entendre la voix du métier dans l'espace public. Elles confirment le rôle croissant du généalogiste comme acteur culturel, capable de raconter l'histoire autrement, à travers les vies ordinaires et les archives intimes.

Le généalogiste familial ne se limite pas à un rôle de prestataire. Il est aussi auteur, pédagogue, conférencier, médiateur. Son expertise s'inscrit dans une logique de partage, de culture vivante et de valorisation des mémoires. C'est un acteur engagé dans la fabrique contemporaine du lien entre les individus, les familles et leur histoire.

Profession de savoirs, de relations et de transmission, la généalogie familiale s'affirme comme une activité pleinement ancrée dans un écosystème culturel, social et économique. Portée par des parcours variés et une forte dynamique de partage, elle conjugue rigueur intellectuelle, engagement culturel et proximité humaine. Bien plus qu'un simple service, elle participe à la construction d'une mémoire vivante, individuelle et collective.

Directrice de la publication : Christiane Menot

Coordination : Tommy Kajl

Rédaction : Stéphane Demazure, Tommy Kajl, Laurence Porte-Marzin

Comité d'étude : Stéphane Demazure, Tommy Kajl, Christiane Menot, Catherine Pellen, Laurence Porte-Marzin, Emmanuelle Souchet

Mise en page : Emmanuelle Souchet

Impression : CopyMedia

Juin 2025

Contacts :

Christiane Menot, présidente

E-mail : contact@upro-g.fr - téléphone : +33 659145821

Stéphane Demazure, vice-président et responsable communication

E-mail : communication@upro-g.fr - téléphone : +33 642476149

Photographies : www.pexels.com

DES GÉNÉALOGISTES PROFESSIONNELS AU SERVICE DE VOTRE HISTOIRE

<https://upro-g.fr>