



ITHAKA S+R

Services de numérisation, d'hébergement et de préservation du RCDR État actuel et prochaines orientations

Oya Y. Rieger | oya.rieger@ithaka.org
Roger C. Schonfeld | roger.schonfeld@ithaka.org

Conférence virtuelle du RCDR
Octobre 2021

Portée et objectifs du projet

- Nous avons le mandat d'étudier les services de patrimoine du RCDR, soit la numérisation, l'hébergement et la préservation.
- Ce projet inclut une étude de marché, une évaluation externe des services de l'organisation et l'étude de modèles de services potentiels.

Méthodologie

- Recherche documentaire sur les besoins de numérisation, d'hébergement et de préservation, ainsi que les solutions que proposent divers fournisseurs et organisations patrimoniales.
- Entrevues auprès de 20 personnes qui représentent les membres, clients et membres de comités pour explorer la demande potentielle, en plus de comprendre les tendances, lacunes et possibilités de numérisation, d'hébergement et de préservation.
- Analyse des conclusions de divers rapports du RCDR, de Canadiana et d'autres initiatives canadiennes sur les besoins et les défis en matière de numérisation, d'hébergement et de préservation.
- Examen des documents financiers et des données du RCDR sur les services de conservation numérique.

Statistiques sur les entrevues

- **20 entrevues**
 - 17 clients/membres
 - 3 membres de comités

- **13 établissements et organisations ayant participé aux entrevues**
 - Bibliothèque et Archives nationales du Québec (BAnQ)
 - Musée canadien du canot
 - Concordia University
 - Council of Prairie and Pacific University Libraries (COPPUL)
 - Université Laval
 - Bibliothèque du Parlement
 - McGill University
 - Toronto Public Library (TPL)
 - University of Alberta
 - University of Guelph
 - University of Toronto
 - University of Victoria
 - Vancouver Island University

Analyse des principales conclusions

Principales conclusions

1. Les **services de conservation numérique du RCDR ne sont pas bien positionnés dans le marché** à cause de leur faible proposition de valeur par rapport aux autres options, notamment en matière de numérisation et d'hébergement. Ils sont en **concurrence avec les services d'autres organisations notables** comme Internet Archive et HathiTrust.

Principales conclusions

- 2. Absence de plan d'affaires pluriannuel pour les services de conservation numérique** pour définir les dépenses et les revenus ciblés pour favoriser la communication et les évaluations. Les revenus couvrent une très faible proportion des coûts, ce qui remet en question la pertinence d'un modèle « client ».

Principales conclusions

3. Les services ont accumulé une **importante « dette technique »**, notamment en ce qui concerne la facilité d'utilisation, l'accessibilité, l'interopérabilité et les investissements futurs qui doivent être soigneusement planifiés en tenant compte de la demande et des autres services offerts.

Principales conclusions

4. **Efforts de marketing, de stratégie de marque et de communication** insuffisants pour que la communauté soit bien informée. Le travail de collaboration **favorisant les services contrôlés par la communauté** n'a pas été optimisé après la fusion.

Principales conclusions

5. Le **RCDR est reconnu comme une organisation de confiance fondée sur une mission** et les parties prenantes voudraient que le RCDR assure un **leadership national**.

Trois grandes
orientations pour
l'avenir

Éléments constitutifs

- Après l'étude du contexte, l'analyse du marché, ainsi que l'évaluation des forces et faiblesses du RCDR et des tendances externes potentielles, nous avons défini divers modèles de services, sur lesquels pourraient reposer les orientations commerciales et stratégiques du RCDR.
- Nous avons défini des éléments constitutifs distincts pour la numérisation, l'hébergement et la préservation, qui peuvent s'organiser de diverses façons.
- Ces éléments constitutifs s'inscrivent dans trois catégories : service payant, bien public et stratégie de retrait.



SERVICE PAYANT : offrir des services de conservation numérique payants, dont les revenus couvriraient les dépenses de maintien et d'évolution du programme. Pour être viable, le RCDR doit soit se spécialiser ou se concentrer sur un type de contenu précis, ou combler une lacune de marché.

BIEN PUBLIC : faire preuve de leadership et offrir des services fondés sur la mission organisationnelle, sans exiger de frais, pour se positionner comme chef de file national au Canada. Le RCDR favoriserait ainsi un accès équitable au savoir pour tous, tout en restant fidèle à sa mission. Pour que cette activité soit viable, l'organisation doit trouver une source de financement durable.

STRATÉGIE DE RETRAIT : retirer graduellement un service actuel, en se tournant vers un autre fournisseur ou en mettant fin complètement au service, possiblement sur une période transitoire.

Trois grandes orientations pour l'avenir

SERVICE PAYANT : offrir des services de conservation numérique payants, dont les revenus couvriraient les dépenses de maintien et d'évolution du programme. Pour être viable, le RCDR doit soit se spécialiser ou se concentrer sur un type de contenu précis, ou combler une lacune de marché.

BIEN PUBLIC : faire preuve de leadership et offrir des services fondés sur la mission organisationnelle, sans exiger de frais, pour se positionner comme chef de file national au Canada. Le RCDR favoriserait ainsi un accès équitable au savoir pour tous, tout en restant fidèle à sa mission. Pour que cette activité soit viable, l'organisation doit trouver une source de financement durable.

STRATÉGIE DE RETRAIT : retirer graduellement un service actuel, en se tournant vers un autre fournisseur ou en mettant fin complètement au service, possiblement sur une période transitoire.

A dirt road splits into three paths leading towards a bright sun in a hazy landscape. The sun is low on the horizon, creating a golden glow and long shadows. The sky is filled with dramatic, colorful clouds. The overall scene is serene and evocative of a journey or choice.

**SERVICE
PAYANT**

**BIEN
PUBLIC**

**STRATÉGIE
DE RETRAIT**



ITHAKA S+R

Merci