

G comme Généalogie nouvelle

Pourquoi un article sur ce sujet ? Parce que beaucoup d'associations de généalogie se posent la question de leur avenir.

Quel est le constat ?

- Certains cercles généalogiques ont mis la clef sous la porte ? La COVID a souvent précipité les choses mais n'en constitue pas la cause profonde. Les adhérents perdus ne sont pas revenus même dans les plus grosses associations.
- Beaucoup d'autres associations voient le nombre de leurs adhérents diminuer régulièrement.
- Les salons de généalogie sont de moins en moins fréquentés malgré la qualité des exposants exception faite de celui de Paris peut-être.
- Les jeunes n'assurent pas la relève.

Pourquoi et comment ?

Trouver les raisons c'est déjà s'approcher des solutions.

- Le modèle classique basé sur des relevés de BMS ou NMD a-t-il encore un sens aujourd'hui ? Existe-t-il encore un « marché » pour ce type de produit ? Les associations ne semblent pas s'être posé la question.
- La numérisation des registres et listes diverses par les AD a-t-elle fait fuir les adhérents qui trouvent le même service directement sur internet ?
- Les nouvelles technologies (internet notamment) sont encore inaccessibles à certains adhérents parmi les plus anciens alors que nos associations misent sur le tout numérique.
- Les jeunes au contraire, n'ont pas besoin des associations pour faire de la généalogie, leurs contraintes professionnelles et familiales leur en laisse d'ailleurs peu le temps dans un contexte de travail contraint par la hiérarchie et les exigences de rendement.
- L'utilisation des tables répertoriant BMS et NMD n'a plus d'intérêt avec l'arrivée des technologies modernes.
- Où est le plaisir de la recherche si on vous donne tout (nom, commune, date) ?
- les sites commerciaux (Geneanet, Filae et les autres) rendent le modèle économique des associations obsolète par la qualité de leurs données alors que les sites des associations sont fermés sur leurs adhérents ou peu agréables à utiliser (Généabank).
- Où est la convivialité dans les associations qui communiquent avec leurs adhérents par le seul biais des bases de données sur internet ?

Hypothèses pour survivre

- les plus grosses associations (+ de 1 000 adhérents) vivront encore un peu, leurs réserves financières et de bénévoles leur permettant si elles savent rapidement innover.
- Les autres associations qui s'orienteront vers la fourniture de bases de données à leurs adhérents autres que celles habituellement fournies par les AD dureront un peu plus longtemps.
- Face à la puissance des moyens mis en œuvre par les AD et les sites commerciaux (eu-mêmes en concentration), ne faut-il pas chercher d'autres créneaux, ceux sur lesquels ni les AD ni les sites commerciaux ne pourront investir : la proximité, la convivialité, autrement dit des associations de proximité sachant accueillir, guider, former leurs adhérents ?
- Cette stratégie globale de survie est un créneau spécifique qui comporte, l'accueil et l'animation mais aussi la formation à la méthode, la promotion de la recherche qui multiplie et croise les sources, le perfectionnement à l'utilisation de l'informatique et du traitement de texte.

Conclusion

Pour survivre, chaque association de généalogie doit se poser la question des besoins de son public, remettre en cause ses pratiques et se donner les moyens d'évoluer.