

Édition scolaire : les grandes manoeuvres

Francine Bordeleau

Numéro 125, printemps 2007

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/36638ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Productions Valmont

ISSN

0382-084X (imprimé)

1923-239X (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bordeleau, F. (2007). Édition scolaire : les grandes manoeuvres. *Lettres québécoises*, (125), 14–18.

Édition scolaire :

les grandes manœuvres

Au Québec, les éditeurs de manuels scolaires peuvent compter sur un marché chiffré à plus ou moins un million d'utilisateurs. Et ce marché est, depuis peu, dominé par une petite poignée de gros, voire de très gros joueurs : un phénomène auquel les orientations du ministère de l'Éducation ne sont nullement étrangères.

Pour Denis Vaugeois, fondateur des Éditions du Septentrion et père de la Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre, la chose est entendue. « Le scolaire, c'est le seul secteur rentable de l'édition », dit-il. L'ex-ministre semble oublier le guide pratique et l'ouvrage de psychologie populaire, mamelles avérées du monde du livre. Reste qu'en 2004, selon Statistique Canada, près du tiers du chiffre d'affaires réalisé au Canada par l'ensemble des éditeurs québécois, soit 95,8 millions de dollars sur 290,1 millions¹, était attribuable au secteur scolaire. On devait encore à ce secteur 1 205 des 4 807 ouvrages édités au Québec, et 2 101 des 4 284 ouvrages réimprimés.

Les éditeurs de littérature générale avaient donc publié 3 600 nouveautés, à partager entre livres pour la jeunesse, fictions, poésie, essais, guides pratiques, biographies... En clair, les manuels scolaires représentent de loin la majeure partie des ouvrages publiés. Ce n'est pas un mince détail : depuis les années soixante, époque de la sécularisation d'un secteur jusque-là dominé par des congrégations comme les Frères maristes, les Frères des écoles chrétiennes et les Clercs de Saint-Viateur, l'édition pédagogique s'est développée à la vitesse grand V, en prenant une ampleur souvent insoupçonnée — en raison de l'invisibilité des manuels en librairie —, sans comparaison avec l'édition générale.

Toujours en 2004, le gros du marché était occupé par une quinzaine de maisons à peine, soit : Chenelière McGraw-Hill, les Éditions de la Chenelière, Gaëtan Morin éditeur et Graficor, regroupées au sein de Chenelière Éducation ; les Éditions du Renouveau pédagogique inc. (ERPI) ; le CEC ; Beauchemin et Études vivantes, propriétés du Groupe Beauchemin ; Modulo et Griffon d'argile, propriétés du Groupe Modulo ; Guérin, La Pensée et Lidec, bannières du Groupe Guérin ; Mondia/Du Phare ; Grand Duc-HRW (Groupe Éducalivres) ; Septembre. Autre différence majeure

avec l'édition générale : le secteur scolaire est constitué d'un petit nombre de maisons, qui sont pour la plupart de grandes entreprises.

Par ailleurs, au chapitre de la propriété, le tableau n'est déjà plus le même aujourd'hui. Ainsi, Thomson Canada — une sorte de Québec ontarien — rachetait le Groupe Modulo au cours de 2004, puis Thomson-Modulo se portait acquéreur de Mondia/Du Phare en 2005. Cette même année, le Groupe Beauchemin, l'un des fleurons du patrimoine éditorial québécois, était racheté par Chenelière Éducation, qui devenait ainsi le plus important éditeur francophone de manuels scolaires en Amérique du Nord. Puis, à la fin de l'été 2006, coup de théâtre : Chenelière Éducation passait dans le giron de Transcontinental. Québec Media a pour sa part consolidé sa position dans le scolaire en devenant l'unique propriétaire du CEC en 2003, année où Gesca, filiale de Power Corporation, rachetait Septembre.

Soyons juste : le secteur scolaire est, depuis longtemps, un théâtre fertile en transactions. Marc-André Guérin, doyen des éditeurs scolaires — « J'ai vécu le passage vers l'instauration du ministère de l'Éducation », dit-il —, n'est pas le seul à

pouvoir se targuer d'avoir « redressé plusieurs maisons », tout en en gardant certaines. Les éditeurs ont acheté et vendu allègrement. « Il y a une dizaine d'années toutefois, on a pu sentir qu'un mouvement de concentration se dessinait », dit Louis Dubé, adjoint au directeur général à la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC).

Le rachat d'ERPI par Addison-Wesley dès 1989 — groupe canadien lui-même absorbé par la transnationale britannique Pearson dans les années quatre-vingt-dix — a pu servir de signe avant-coureur... En tout cas, le mouvement pressenti semble aujourd'hui se confirmer. « Ces dernières années, on a plutôt assisté à une nécessaire restructuration », rectifie Jacques Rochefort, PDG de Chenelière Éducation et président de la section scolaire à l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL). Hervé Foulon, PDG des Éditions Hurtubise HMH, n'est pas loin de partager cet avis. « Des éditeurs [dont Hurtubise HMH] ont pris la décision de se retirer du secteur, d'autres

ont préféré vendre. Alors oui, pour ceux qui restent, le secteur est maintenant payant », dit M. Foulon.

LE « MODÈLE QUÉBÉCOIS »

À l'automne 2006, le secteur de l'édition scolaire au Québec est dominé par quatre grands groupes, soit Transcontinental (Chenelière), Québec Media (CEC), Thomson (Modulo) et Pearson (ERPI), autour desquels gravitent quelques indépendants comme le Groupe Guérin (Guérin, La Pensée, Lidec), Éducalivres (Grand Duc-HRW) ou encore l'artichaut. L'intérêt des géants des médias à l'égard du secteur scolaire n'étonne nullement Denis Vaugeois. « Le Québec est en pleine période de conception et de développement de nouveau matériel, en raison de la réforme de l'enseignement. La production atteint sa vitesse de croisière maximale, ce qui est en soi très intéressant sur le plan financier. »

Cette production coûte cependant très cher. Selon Gilles Alley, directeur de la Direction du financement au ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport (MELS), un ensemble didactique pour une matière enseignée au primaire ou au secondaire — soit, essentiellement, le manuel de l'élève et le guide d'enseignement — nécessite un investissement qui joue dans le million de dollars. Entre 1,2 et 1,3 million en moyenne, avance plus précisément Jacques Rochefort, avec une pointe pouvant aller jusqu'à 1,5 million. Ces chiffres ne sont pas contestés par le MELS, qui est, avec les écoles, l'un des interlocuteurs principaux des éditeurs de manuels scolaires.



HERVÉ FOULON

Le Ministère aura grandement contribué à l'essor rapide du secteur, avec son processus d'approbation. Avant d'entrer dans les écoles, le matériel didactique de base (manuel de l'élève et guide d'enseignement, pour toutes les matières du programme) ainsi que les grammaires, atlas, dictionnaires et bibles² doivent en effet être évalués. « Un tel processus existe depuis 1860 », rappelle Paul Aubin³, chercheur et spécialiste du manuel scolaire rattaché au Centre interuniversitaire d'études québécoises (CIEQ) de l'Université Laval. Mais avant l'instauration d'un ministère de l'Éducation digne de ce nom, il était moins formalisé et rigoureux. « Des auteurs ont pu s'arranger pour faire partie du comité qui évaluait leurs propres manuels! » affirme M. Aubin.



GUY FRENETTE

Le Ministère devient en fait beaucoup plus dirigiste et centralisateur vers 1979-1980, avec l'instauration du Bureau d'approbation du matériel didactique (BAMD), bientôt suivie de la production de guides à l'intention des auteurs et des éditeurs. Les normes ministérielles deviennent plus sévères et complexes, phénomène qui ira croissant : ainsi, le matériel didactique doit satisfaire à des exigences d'ordre pédagogique et socioculturel tout à la fois. « Avant le BAMD, le matériel étranger circulait ici en masse », précise Gilles Alley, et les nouveaux critères imposés par l'organisme auront pour effet de favoriser les manuels faits ici.

Michel Monette, ancien directeur des Services éducatifs à la Commission scolaire des Grandes Seigneuries et président du Comité d'évaluation des ressources didactiques (CERD) jusqu'à sa retraite récente⁴, ne le cache pas. « Le système d'approbation constitue une forme de protectionnisme. Ce qui est plutôt positif, car on évite ainsi le *dumping* étranger. » L'un des grands objectifs de la Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre est justement de contrer ce *dumping* étranger, mais les éditeurs de manuels scolaires sont exclus de la loi. Le système d'approbation, qui n'est d'ailleurs pas l'apanage du Québec, a donc joué un rôle de garde-fou et permis aux éditeurs québécois de devenir maîtres de leur marché.

LA FABRICATION DES MANUELS

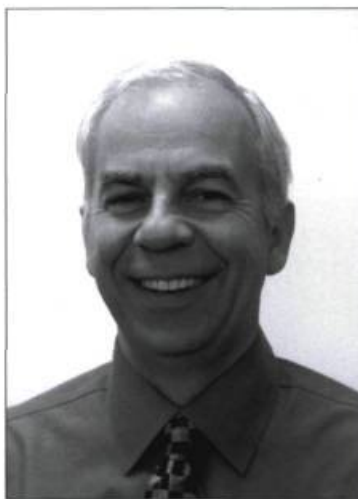
M. Monette se souvient de ces grammaires très « françaises », dans lesquelles étaient plaqués quelques extraits de *Pieds nus dans l'aube*, de Félix Leclerc, afin de faire illusion. Les recueils de textes d'aujourd'hui sont plus soucieux de la littérature d'ici, même si Hervé Foulon trouve qu'elle n'est pas encore assez présente. Vieux débat! Il n'empêche : des enseignants même préfèrent les manuels aux nombreux extraits d'œuvres québécoises, qui « parlent » davantage aux élèves », dit Sylvie Lamontagne, prof d'expérience au troisième cycle du primaire. « C'est un aspect auquel nous sommes très sensibles », ajoute-t-elle.

Toujours selon M. Foulon, il y a cependant pire que le pourcentage d'extraits d'œuvres québécoises proposés, à géométrie variable selon les manuels. Ce « pire », c'est « la création de textes conformes aux normes ministérielles [les aspects dits socioculturels], ceux-ci se substituant aux œuvres existantes. Le résultat : des manuels de plus en plus aseptisés ». « Les extraits d'œuvres sont à la marge des ratios pour l'ensemble d'un manuel, en fait, ils influencent assez peu, rétorque Gilles Alley. Et on conçoit aisément que les élèves doivent être en contact avec des auteurs importants, même si ceux-ci ne sont pas exactement au diapason des valeurs que l'on préconise. »

Les aspects socioculturels visent une juste représentation de la diversité de la société québécoise et l'absence de discrimination, en fonction de cinq éléments principaux : une visibilité suffisante des groupes minoritaires (dans une proportion d'environ 25 % des textes et des illustrations), l'égalité des rapports entre les deux sexes, des personnages exempts de stéréotypes, des interactions entre personnages issus de groupes minoritaires dans des situations de la vie courante, et la rédaction non sexiste des textes. Les manuels doivent en outre être exempts de publicité, ne pas inciter à la consommation de produits et respecter les valeurs morales et religieuses de chacun.

En vertu de la Loi de l'instruction publique, les élèves du primaire et du secondaire ont droit à un manuel approuvé, fourni gratuitement par l'école, pour chacune des matières faisant partie du programme. Aussi les aspects socioculturels s'appliquent-ils, par conséquent, jusqu'aux manuels de mathématiques, d'anglais, d'histoire, voire d'éducation physique.

Les exigences d'ordre pédagogique ne sont pas les moindres. Il s'agit, en gros, de proposer une approche et des contenus en adéquation avec les orientations et objectifs d'apprentissage du programme, et en adéquation, aussi, avec l'approche par compétence prônée par la dernière réforme. « Un programme, c'est un ensemble de connaissances et de valeurs. La production du matériel didactique correspondant est donc tout sauf simple », dit M. Monette.



JACQUES ROCHEFORT

« On doit atteindre aujourd'hui des standards extrêmement élevés, et le manuel est devenu le produit de grandes équipes multidisciplinaires », dit Jacques Rochefort. Les auteurs — principalement des enseignants ou des conseillers pédagogiques — ne constituent que la partie la plus évidente de l'iceberg. S'y adjoignent les graphistes, au rôle important (les « clients » veulent de la couleur, beaucoup d'illustrations, des présentations soignées et attrayantes), des réviseurs linguistiques, des correcteurs d'épreuves ainsi que des nuées de consultants pédagogiques et scientifiques. Gros fournisseurs d'ouvrage que les éditeurs de manuels scolaires! Chenelière Éducation compte quelque 200 salariés, mais a recours au total à un millier de personnes. Au Groupe Guérin, une bonne centaine de salariés est nécessaire.

Selon la matière, et le niveau de complexité de l'ouvrage, la production s'échelonne « sur trois, six ou douze mois », estime Marc-André Guérin. En fait, selon M. Rochefort, les éditeurs disposeraient plutôt d'un délai maximal de 8-10 mois, compte tenu du moment où ils sont informés de l'implantation d'un nouveau programme, alors qu'« on demande depuis des temps immémoriaux d'avoir 24 mois ».

Pour ce qui est de l'évaluation proprement dite, il faut compter, *grosso modo*, trois mois. D'abord chaque ensemble didactique soumis à l'approbation est passé au crible par trois personnes (profs et conseillers pédagogiques) qui travaillent chacune de son côté. Une synthèse de leurs rapports est ensuite acheminée au CERD, qui regroupe des représentants — une douzaine au total — du réseau scolaire, des parents et du secteur de l'édition. « Les seuls grands absents sont les premiers intéressés, soit les élèves eux-mêmes », ironise Roger Delisle, directeur adjoint aux services éducatifs, primaire et secondaire, à la Commission scolaire de la Capitale. Bien entendu, auteurs et éditeurs pourront être recalés et invités à refaire leurs devoirs. « C'est d'ailleurs plutôt rare qu'un

manuel soit approuvé du premier coup », affirme M. Guérin.

Apporter les modifications demandées implique d'engager des sommes supplémentaires. « Théoriquement, les éditeurs pourraient soumettre leur matériel à l'approbation avant de l'imprimer, et pourraient ainsi épargner considérablement en cas de modifications. Mais ils ne le font pas, car chacun veut prendre le marché de vitesse », souligne M. Monette.

LA CONQUÊTE DES ÉCOLES

Le gros de ce marché, ce sont les quelque 3 000 écoles québécoises, qui accueillent près de 1 000 000 d'élèves de la première année du primaire jusqu'à la cinquième du secondaire. Reste encore les centres de formation professionnelle, où l'on peut avoir besoin d'ouvrages techniques spécialisés, ainsi que les cégeps et les universités.

Aux ordres collégial et universitaire, la Loi sur l'instruction publique ne s'applique pas, et les ouvrages requis pour les cours ne sont pas soumis à l'approbation. On y retrouve sensiblement les mêmes joueurs qu'au primaire et au secondaire, mais chacun a ses niches, ses quelques créneaux bien définis. L'enseignement postsecondaire pose des problèmes particuliers, qui ont trait à la multitude de programmes, à la disparité des programmes entre les établissements, à la fragmentation de la clientèle étudiante. « D'un côté, on subit la concurrence des éditeurs américains, de l'autre, plusieurs profs utilisent principalement du matériel maison (notes de cours et recueils de textes). Au bout du compte, ce n'est pas un marché si intéressant », dit M. Guérin.

Le marché des ouvrages postsecondaires est plus libre : pas de processus d'approbation, et vente en librairie parce que les étudiants payent leurs livres. Au contraire, le manuel scolaire, lui, est vendu directement dans les écoles. Le MELS décide de l'enveloppe globale pour le réseau — 167 millions pour la présente année scolaire —, et la distribue aux commissions scolaires en fonction des élèves inscrits. Celles-ci répartissent ensuite l'argent entre leurs écoles. « Ce sont des enveloppes dédiées, avec contrôle à la clé », assure Roger Delisle.

Le choix des manuels se fait donc de façon complètement décentralisée. Aussi peut-on trouver, au sein du territoire d'une commission scolaire, des manuels de deux ou trois éditeurs différents — et autant de méthodes d'apprentissage différentes — pour la même matière d'un même cycle. Certaines commissions scolaires sont plus interventionnistes et font des « suggestions » aux profs après analyse du matériel. On trouve aussi des cas particuliers. Ainsi, à la CS de la Capitale, ce sont les instances de la CS qui choisissent le manuel d'anglais pour les trois cycles du primaire. « Nous avons adopté cette politique principalement parce que nos profs d'anglais vont d'une école à l'autre », précise M. Delisle.

Mais en règle très générale, ce sont les profs qui décident, plus ou moins influencés par les conseillers pédagogiques, censés se tenir au courant de tout ce qui se fait dans le domaine pour lequel ils sont conseillers et en informer les profs. Souvent, ils constituent la porte d'entrée privilégiée des éditeurs dans les écoles. « Ils sont les premiers à être en contact avec le matériel pédagogique, précise Sylvie Lamontagne. Mais nous-mêmes voyons aussi beaucoup les éditeurs ! Ils font vraiment beaucoup de représentation : ils viennent à nos congrès, nous offrent de la formation pour nous aider à "apprivoiser" leur matériel... »

De fait, la promotion accapare des budgets importants. « L'édition scolaire est une industrie très concurrentielle », affirme Guy Frenette, PDG du Groupe Beauchemin



MARC-ANDRÉ GUÉRIN

jusqu'en 2005. Particulièrement pour les « grosses » matières, soit le français et les mathématiques, investies par la quasi-totalité, sinon l'ensemble des éditeurs (alors que les matières scientifiques, par exemple, sont quasi orphelines). Dans certains cas, le seuil de rentabilité ne serait pas atteint avant 10 000 exemplaires vendus. On déploie donc des efforts considérables pour séduire les enseignants, et les écoles sont régulièrement visitées, avec une pointe au printemps, en vue de la prochaine année scolaire. Par ailleurs, nombre de représentants sont des pédagogues et des universitaires parce que « la vente de manuels exige que les personnes sur le terrain connaissent bien les matières enseignées et les programmes », résume M. Rochefort en évoquant la situation chez Chenelière Éducation.

SUR QUELQUES EFFETS PERVERS

En bon représentant des éditeurs, M. Rochefort aime dire : « Notre rôle, ultimement, c'est d'être des partenaires du milieu de l'éducation. » Ce partenariat n'en connaît pas moins ses hauts et ses bas, ses pommes de discorde ; l'une, la « mise à l'essai » de matériel, est même devenue un irritant majeur. « Le débloqué des fonds spéciaux prévus pour la mise en œuvre tardait, et les éditeurs ont commencé à fournir gratuitement des manuels pour expérimentation. Au bout du compte, des écoles ont ainsi "expérimenté" pendant trois, quatre, voire cinq ans », souligne M. Rochefort.

« Il s'agissait plutôt de marketing, et les éditeurs se sont eux-mêmes fait harakiri », croit pour sa part Roger Delisle. Il reconnaît néanmoins que des écoles ont peut-être été élastiques un peu trop, et trouve « tout à fait saine » la réaction des éditeurs, qui désormais font front pour resserrer les conditions assorties au prêt : ainsi, les enseignants ne pourront plus continuer de « magasiner » indûment sans jamais bourse délier. Les éditeurs cherchent à éviter que la situation se systématiser au secondaire, où la réforme est en cours d'implantation. « De toute façon, si le manque à gagner qui découle de cette pratique est trop important, les prix devront augmenter sensiblement, et les écoles se seront nui à elles-mêmes », dit Guy Frenette.

La question des coûts, on n'en sort pas. Enseignants et gestionnaires en constatent l'augmentation constante, sinon exponentielle. Au primaire, par exemple, « il faut compter entre 25 \$ et 40 \$ pour le manuel de l'élève, et on n'a aucun guide du maître en bas de 120 \$ », dit M^{me} Lamontagne. Ironiquement, ces guides seraient sous-utilisés. Selon M. Monette, ils servent surtout aux enseignants débutants ; bien des profs qui ont acquis un minimum d'expérience ne les déballet même pas. Quant au manuel (que tous n'utilisent pas non plus), les profs auraient tendance à exagérer son rôle. « Un manuel ne peut pas combler tous les besoins. D'ailleurs, les enseignants devraient en principe mettre aussi au point du matériel complémentaire, utiliser d'autres outils. Le manuel, c'est une base », dit M. Monette.

Mais une base fidèle au programme tel que conçu par le Ministère : par exemple, si des recueils de textes reproduisent des entrevues avec des personnalités publiques comme Julie Payette ou Bernard Voyer, c'est que l'initiation au discours médiatique et « l'univers social » font partie de l'apprentissage. Et une base que l'enseignant a le devoir d'adapter : rien n'empêche de modifier l'ordre des « projets » (l'apprentissage par projets semble la méthode privilégiée par le Ministère), de faire le sixième avant le troisième. « Nos reproches ne portent pas tant sur la qualité du matériel que sur la façon dont on peut se l'approprier et l'adapter aux particularités de nos classes », dit d'ailleurs M^{me} Lamontagne.

La réforme ayant voulu établir une continuité dans les apprentissages, on ne fonctionne plus par année mais par cycle (trois au primaire, deux au secondaire) et les manuels sont conçus en conséquence. Cela peut faire problème, lorsque l'élève change d'école pour la seconde année d'un cycle et que cette école n'utilise pas les

mêmes manuels (ni, donc, les mêmes méthodes). Effet pervers à la fois de la décentralisation et de la réforme: l'élève n'est pas toujours assuré d'apprendre tous les éléments de la matière.

RÉFORME DE L'ENSEIGNEMENT, « RESTRUCTURATION » DE L'INDUSTRIE

Entre les besoins exprimés sur le terrain et les directives édictées d'en haut, « les éditeurs se plaignent de devoir servir deux maîtres: l'enseignant et le ministre », a pu constater M. Monette. À cette nuance que les décisions et politiques ministérielles ont le pouvoir insigne d'influencer la configuration même de l'industrie. Ainsi, affirme M. Foulon, « la réforme a en partie causé le mouvement de concentration » que l'on constate actuellement, car elle a contribué à « fragiliser les éditeurs ». Quant à Marc-André Guérin, il estime que « la réforme a été un coup assez dur pour les éditeurs ».

La réforme amorcée par le Parti québécois a commotionné le milieu de l'enseignement — des voix continuent de s'élever pour la décrier —, et le choc n'a pas été moindre pour les maisons d'édition, obligées de concevoir du nouveau matériel pédagogique pour toutes les matières d'un même cycle, alors qu'avant le Ministère modifiait un programme à la fois. Quant aux budgets spéciaux adoptés pour aider les commissions scolaires à assumer cette dépense extraordinaire — 352,6 millions de dollars étalés sur 7 ans —, ils n'ont été débloqués qu'en 2002. « Ce n'est rien, cette somme correspond à 32 \$ par enfant. L'État ne donne pas les budgets pour faire vivre sa propre réforme », martèle M. Monette.

Les éditeurs de manuels sont entrés dans le troisième millénaire lestés d'un fardeau financier excédentaire qui s'est avéré trop lourd pour certains. Tout en hésitant à établir une relation claire de cause à effet, M. Rochefort remarque que « au cours des dernières années, nombre de petits éditeurs ont connu des problèmes financiers. Ils ont dû se restructurer avec de grands groupes, se résoudre à être rachetés. » Et c'est en tout cas la réforme qui a amené Hurtubise HMH, par ailleurs très actif dans le parascolaire (dictionnaires, grammaires...), à abandonner « le scolaire pur et dur ».

La réforme a peut-être accéléré les choses, mais le mouvement était « prévisible », relève Guy Frenette. « Pour être vraiment efficace, réaliser des économies d'échelle, il faut augmenter de taille », fait-il valoir. Lui a considéré la proposition de Chenelière Éducation, en 2005, en mettant dans la balance ses 60 ans, l'absence de relève familiale pour cette maison qu'il avait achetée de son père, et « le prix avantageux » offert. Au fait, les éditeurs ne sont pas réputés pour préparer leur relève, et ce facteur n'est pas sans faciliter le rachat de maisons.

Pour l'ex-éditeur, la concentration comporte plus d'avantages que d'inconvénients. « Dans une grosse maison, les emplois sont plus stables et mieux rémunérés, les moyens techniques sont plus sophistiqués, et la qualité des produits est nettement supérieure. Et à quatre ou cinq grands groupes, on n'est pas en situation monopolistique, la concurrence demeure », dit-il. Avis que partage Jacques Rochefort, forcément! Il estime par ailleurs que la diversité est préservée. « On continue d'exploiter nos différentes marques de commerce en conservant leur identité propre. Chacune a ses équipes commerciales et éditoriales, ses orientations particulières. Ce qui change, c'est le regroupement des moyens techniques. »



DENIS VAUGEOIS



LOUIS DUBÉ

La SODEC suit le mouvement avec intérêt. « L'offre est demeurée la même — ou s'est peut-être même améliorée —, et on ne constate pas de changements significatifs dans les maisons rachetées récemment, dit Louis Dubé. En outre, dans le cas d'ERPI et de Thomson-Modulo, les décisions continuent d'être prises localement. C'est essentiellement au chapitre de la propriété que ça se joue. » M. Dubé n'est pas étonné de l'achat de Chenelière Éducation par Transcontinental, qui possédait déjà une maison d'édition spécialisée dans les affaires, et ne serait pas étonné, non plus, de voir le puissant groupe québécois investir l'édition générale.

LES ENJEUX DU PROCHE AVENIR

Dans un premier temps, la réforme a peut-être été un passage difficile pour les éditeurs, mais on ne peut nier qu'elle ait dynamisé l'industrie, qui roule actuellement à plein régime. Des maisons ont profité de ces circonstances favorables pour prendre des décisions d'affaires. Soit! Selon M. Dubé toutefois, les regroupements récents n'auront peut-être que préparé le terrain à des transactions plus importantes encore, et un accroissement de la propriété étrangère, à bref ou moyen terme, n'est sans doute pas à exclure.

Comme le montrent les cas d'ERPI et de Thomson-Modulo, la propriété autre que québécoise n'a pas d'effet sur les contenus du matériel pédagogique, extrêmement réglementés. Il en est d'ailleurs de même dans les autres provinces canadiennes et à l'échelle internationale. De l'avis des acteurs du secteur, le manuel scolaire est un produit difficilement exportable. Chenelière Éducation fait affaire avec le Canada anglais grâce à des partenaires, et le Groupe Guérin a conçu du matériel avec des Acadiens et des Franco-Manitobains. Mais, dans ces cas, ce sont les façons de faire et l'expertise qu'on « exporte », non un produit conçu ici. Cette expertise est d'ailleurs reconnue à l'international, affirme M. Dubé: d'où la présence de maisons comme Hurtubise HMH, Beauchemin et Lidec en Afrique, pour qui

les Québécois représentent par surcroît l'occasion de se libérer quelque peu du colonialisme français.

Pour les grands groupes (étrangers, canadiens ou québécois), l'expertise développée ici et notre marché sont deux bonnes raisons pour racheter des éditeurs pédagogiques. « Le scolaire au Québec, c'est un marché protégé, donc ce n'est pas un petit marché. Et il est en quelque sorte "garanti" par les programmes uniques du MELS. Le Québec représente donc de très bonnes occasions d'affaires », dit Denis Vaugeois. Soulignons que les entreprises étrangères sont exclues du soutien financier public: les crédits d'impôt accordés par Québec sont réservés aux maisons détenues à 100 % par des intérêts québécois, alors que le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE) du ministère du Patrimoine canadien s'applique aux maisons de propriété canadienne à au moins 75 %.

Cela étant, si le marché québécois n'est pas sans intérêt, la clientèle scolaire diminue, ce qui préoccupe les éditeurs. En observateur « objectif », Paul Aubin estime que « le mouvement de concentration ira en s'accroissant, en raison du problème des coûts de production aggravé par la dénatalité et la crise financière du gouvernement ». C'est justement pourquoi Marc-André Guérin croit que « les grands groupes se font des illusions. Ils veulent tout contrôler, éliminer la concurrence, mais finiront bien par se rendre compte que le gâteau n'est pas si gros. » À l'appui de sa thèse, l'éditeur souligne que Thomson cherche actuellement à se départir de son Learning Education Department.

Si tous ne s'accordent pas sur la configuration future du secteur (plus ou moins de concentration?), tous partagent des inquiétudes en ce qui concerne la Loi sur le droit d'auteur, à l'heure où le milieu canadien de l'éducation exerce un lobbying intense afin d'en être exclu. « C'est une menace majeure. Une libéralisation de la loi en faveur des maisons d'enseignement changera radicalement le niveau de disponibilité des ouvrages de savoir », affirme M. Rochefort. Les préoccupations en matière de droit d'auteur sont amplifiées par l'avènement des technologies. Louis Dubé note que les transnationales de l'édition scolaire ont pris le taureau par les cornes en négociant des licences avec les écoles, qui peuvent notamment télécharger des chapitres de volumes ou transférer des fichiers électroniques.

Selon Denis Vaugois, c'est peut-être le numérique, d'ailleurs, qui permettra la cohabitation des gros groupes et des petites maisons. « Elles sont plus imaginatives, plus flexibles, plus innovantes, prennent davantage de risques. Et avec le numérique, il y a place à l'innovation. » « S'ils sont créatifs, les petits pourront trouver des niches, et développer des projets pour les vendre à de grands groupes, comme on le voit beaucoup aux États-Unis et au Canada anglais », ajoute M. Frenette.

Selon l'ex-éditeur, l'industrie a maintenant atteint son point de maturité. Elle est aussi en pleine mutation, et plutôt solide. Mais l'ère des indépendants semble, à terme, bel et bien révolue.

1. Ces chiffres ne reflètent que la vente des « propres ouvrages » réalisée au Canada. Sont donc exclus les revenus générés par la diffusion exclusive (12,7 millions de dollars dans le cas du secteur scolaire et 45,7 millions dans le cas des éditeurs de littérature générale) et l'exportation. Ces données proviennent d'enquêtes effectuées par Statistique Canada. Source : Statistique Canada, « Éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres : tableaux de données », produit 87F0004XIF au catalogue de Statistique Canada, 2006.

2. Les bibles ne feront plus partie du matériel didactique approuvé à compter de la fin de l'implantation de la réforme, qui marquera la complète déconfectionnalisation des écoles, soit vers 2010.

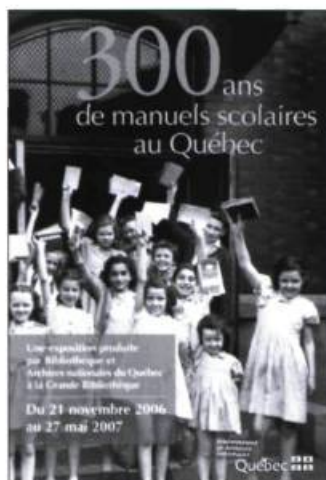
3. M. Aubin a participé notamment au collectif Le manuel scolaire. Un outil à multiples facettes (sous la dir. de Monique Lebrun), Québec, Presses de l'Université du Québec, 2006, 340 p. L'ouvrage est le résultat d'un colloque qui s'est tenu à l'Université du Québec à Montréal en 2005.

4. Le président actuel du CAMD est Michel Aubé, professeur à l'Université de Sherbrooke.

5. Cette enveloppe inclut cependant l'ensemble du matériel utilisé par les élèves, y compris, par exemple, les ballons des cours de récréation.

6. Le plafond de cette « aide à la performance » est de 850 000 \$ par entreprise pour l'année 2006-2007.

7. Information que nous n'avons pu confirmer.



Bibliothèque nationale
Québec

Des manuels scolaires à voir

L'historien Paul Aubin est l'un des instigateurs de l'exposition « 300 ans de manuels scolaires », qui se déroule jusqu'au 26 mai à la Bibliothèque nationale du Québec.

early-music.com

Une nouveauté exceptionnelle
signée early-music.com

Vivaldi Chiaroscuro
Concertos pour basson et concertos pour flûte d'Antonio Vivaldi
Claire Guimond, flûte baroque
Mathieu Lussier, basson baroque
et Arion orchestre baroque

« Claire Guimond est une artiste visitée par la grâce et la témérité et dont la fluidité est complémentaire à la clarté de l'articulation »
Gramophone (UK)

« Mathieu Lussier joue avec tout le naturel du monde, d'une technique et d'une musicalité irréprochables »
Le Devoir (Canada)

« Arion se montre étincillant de verve et de dynamisme, il joue avec une grâce et une palette de coloris qui enchantent »
Diapason (France)

En vente sur www.early-music.com
chez les disquaires et par la poste :
7753, rue Tellier, Montréal (Québec),
H1L 2Z5, Canada
+1 514 355-1825

Québec

musicaction
Canada

Voix et image S

LITTÉRATURE QUÉBÉCOISE

Consacrée à la littérature québécoise, **Voix et Images** est publiée trois fois l'an par le Département d'études littéraires de l'Université du Québec à Montréal. Chaque numéro comprend un dossier sur un écrivain ou une écrivaine, ou sur un thème spécifique, des études sur des œuvres de la littérature québécoise et des chroniques sur l'actualité littéraire.

1 an (3 numéros):

Canada, 35 \$; étranger, 40 \$; étudiant, 21 \$.

2 ans (6 numéros):

Canada, 63 \$; étranger, 73 \$; étudiant, 37 \$.

Le numéro: n^{os} 1 à 32 : 5 \$; n^{os} 33 à 62 : 10 \$; n^{os} 63 et + : 13 \$ (taxes en sus)

Collection :

Soixante (60) numéros, au prix de 300 \$.

Les chèques ou mandats doivent être faits à l'ordre de :

Service des publications
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale « A »
Montréal (Québec)
H3C 3P8
Canada
Téléphone: (514) 987-7747