



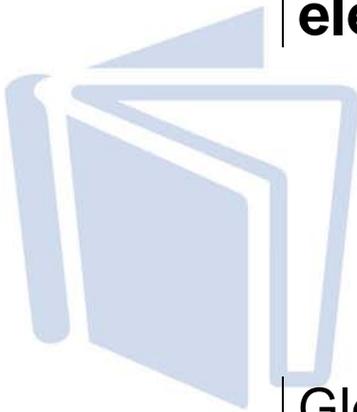
Canadian
Heritage

Patrimoine
canadien

Canada



Étude du secteur canadien de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire



Glenn Rollans et
Michel de la Chenelière

Août 2010



Les points de vue exprimés sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux du ministère du Patrimoine canadien.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2010.
No. de catalogue : CH44-139/2010F
ISBN : 978-1-100-94634-4



Étude du secteur canadien de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire



Glenn Rollans et
Michel de la Chenelière



Août 2010



Table des matières

Introduction et méthodologie

Partie I : Aperçu

- A. Bref historique du secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire
- B. L'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire: considérations d'ordre commercial
- C. Bénéficiaires du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) provenant du secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

Partie II : Tendances et implications

- D. Nouvelles technologies
- E. Ventes et acquisitions
- F. Changements dans le marché

Annexes

Annexe A – Personnes consultées en vis-à-vis, par téléphone ou par courriel

Annexe B – Liste d'événements importants et de congrès auxquels participent les éditeurs canadiens de l'édition de manuels scolaires destinés au secondaire

Annexe C – Liste de ressources produites par les maisons d'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire



Introduction et méthodologie

Introduction

L'industrie canadienne de l'édition a connu des bouleversements importants au cours de la dernière décennie, et cette évolution se poursuit sur plusieurs plans. Ces changements ont été majeurs dans le secteur de l'édition scolaire, qui a dû composer avec de nombreux regroupements d'entreprises, des réformes scolaires, la fluctuation des budgets provinciaux consacrés à l'éducation et la croissance de la demande de matériel didactique complémentaire. Qui plus est, le modèle d'affaires des entreprises de ce secteur semble particulièrement vulnérable à l'émergence de nouveaux formats et de nouvelles technologies de production, notamment les ressources numériques et l'impression à demande, qui les obligent à repenser leurs méthodes actuelles de distribution et de ventes.

Dans un tel contexte, le ministère du Patrimoine canadien a commandé la présente étude pour améliorer sa compréhension du secteur de l'édition scolaire appartenant à des intérêts canadiens et gérés par des intérêts canadiens, afin de définir les tendances actuelles et à venir, et d'évaluer l'efficacité des politiques et des mesures fédérales en vigueur dans ce domaine.

Bien que ce secteur regroupe les maisons d'édition qui publient des manuels destinés autant aux niveaux primaire et secondaire (de la maternelle au secondaire) qu'au niveau postsecondaire, ce sont les deux premiers groupes qui ont été retenus aux fins de cette étude.¹

L'étude qui a présidé au présent rapport a été menée de février à mai 2009. Son objectif a été de regrouper et de fournir des informations permettant de mieux comprendre le secteur de l'édition de manuels scolaires, plutôt que de formuler des recommandations. Certaines parties de l'étude exploitant des données protégées ne font pas partie du document publié mais ont été remises au ministère du Patrimoine canadien pour usage interne.

Les auteurs tiennent à remercier les nombreux intervenants du secteur de l'édition de manuels scolaires, au sein de l'industrie et du gouvernement, qui ont partagé leur temps, leurs connaissances et leur expérience dans le cadre de cette étude. Nous sommes aussi très reconnaissants envers les responsables du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) qui, en commandant cette étude, nous ont témoigné leur confiance quant à sa réalisation. Ils nous ont également permis d'accéder aux précieux

¹ Dans la présente étude, l'expression « manuel scolaire » ne fait référence qu'aux manuels scolaires destinés aux étudiants de la maternelle au secondaire.

renseignements contenus dans leur base de données tout en mettant leur savoir-faire considérable au service de cette étude.

Méthodologie

Équipe de recherche

Glenn Rollans a été nommé responsable de ce projet. Il a travaillé en étroite collaboration avec Michel de la Chenelière, dont l'expérience, les connaissances et les conseils ont été sollicités tout au long du processus, mais qui s'est concentré sur l'édition québécoise et l'édition de langue française destinée aux écoles du reste du Canada.

Rollans et de la Chenelière ont tous deux été actifs au sein de cette industrie à titre de propriétaires et d'éditeurs, et l'étaient toujours peu de temps avant le début de cette étude : tous deux sont donc demeurés en contact avec les intervenants de ce secteur, sans toutefois y avoir d'intérêts pendant la durée des travaux.

Approche

Les recherches menées dans le cadre de cette étude ont été réalisées entre février et mai 2009. Les auteurs ont adopté l'approche globale suivante :

- Mettre en commun les connaissances et l'expérience de l'équipe, par l'entremise de consultations fréquentes entre les auteurs.
- Profiter de leurs réseaux de contacts dans les systèmes d'éducation du pays afin de dresser un profil complet de la situation actuelle et des perspectives d'avenir.
- Examiner les publications spécialisées pour confirmer ou infirmer les constats préliminaires.
- Assurer la coordination et l'étroite collaboration du personnel de Patrimoine Canadien afin de tirer le maximum de son savoir-faire et des ressources à sa disposition, surtout de la base de données du PADIÉ et des études antérieures du gouvernement du Canada sur le secteur de l'édition de manuels scolaires.

Contraintes générales

Les responsables de ce projet ont dû composer avec une contrainte générale, à savoir le contraste entre l'ampleur de la tâche à accomplir d'un côté, et le manque de temps et de documentation de l'autre. Cette situation a eu pour effet de limiter l'exhaustivité et la vérifiabilité de l'information colligée dans le cadre de ce projet.

Une deuxième contrainte générale a trait à toutes les sections qui abordent les changements, les tendances et les orientations dans le secteur de l'édition de manuels scolaires. En effet, toute affirmation concernant l'avenir, même fondée sur des données actuelles et historiques ou sur l'opinion de spécialistes reconnus, demeure purement spéculative.

Entrevues

Les auteurs ont réalisé des entrevues ouvertes, relativement peu structurées, avec leurs personnes-ressources du système éducatif canadien. Cette méthode a été employée pour permettre aux personnes interviewées de faire état de leurs préoccupations et de formuler des commentaires librement. Les auteurs ont approché les intervenants qu'ils souhaitaient interviewer à l'aide d'une formule similaire à celle-ci :

« Nous sommes actuellement en train de réaliser une étude sur le secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, dans le but de fournir des renseignements généraux au ministère du Patrimoine canadien.

Nous aimerions pouvoir nous entretenir brièvement avec vous pour en apprendre davantage au sujet de votre connaissance et de votre expérience de la question. Nous croyons qu'il serait intéressant que votre point de vue figure dans notre rapport.

On nous a demandé d'aborder l'historique, les principaux acteurs, les catégories de produits, les modèles de gestion et la santé financière du secteur. Nous devons aussi préparer des analyses de tendances relatives aux nouvelles technologies, aux ventes et aux acquisitions, aux marchés et à l'efficacité du soutien offert par le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) aux intervenants concernés.

Nous ne formulerons aucune recommandation au Ministère.

Bien que nous jouissions d'une expérience appréciable dans le domaine de l'édition de manuels scolaires, nous ne travaillons plus dans ce secteur. Nous sommes tenus, par le Ministère, de traiter tout renseignement exclusif fourni dans le cadre de ce projet comme étant strictement confidentiel. »

Les auteurs se sont également engagés auprès des personnes interviewées à garder tous les éléments de l'entretien confidentiels : ils les ont informés que leur nom figurerait dans la liste des ressources interviewées, mais que leurs commentaires et leurs réponses ne leur seraient pas attribués personnellement à moins d'une autorisation spécifique préalable.

Ensemble de données du PADIÉ

La base de données du PADIÉ contient une vaste gamme de données, recueillies chaque année au moyen d'un formulaire de demande normalisé, provenant de plus de 200 entreprises ayant participé au programme depuis l'exercice 1992-1993. Cependant, cette étude comporte sa part de défis de taille à relever.

Ainsi, bien que la base de données s'intéresse aux ventes de manuels scolaires, elle ne fait pas la distinction entre les ouvrages destinés aux élèves de la maternelle au secondaire et ceux rédigés à l'intention des étudiants de niveau postsecondaire, puisque les demandes et les rapports du PADIÉ ne font pas non plus cette distinction. Par conséquent, la base de données regroupe les maisons d'édition en fonction de leur type d'activité, à savoir « scolaire », « hybride » ou « de littérature générale », sans toutefois préciser leur public cible (élèves de la maternelle au secondaire ou étudiants de niveau postsecondaire).

De plus, la base de données du PADIÉ permet de consulter des données relatives aux maisons d'édition publiant des manuels à l'intention des communautés de langue officielle en situation minoritaire (les entreprises publiant majoritairement en anglais au Québec et/ou en français dans le reste du Canada) et aux maisons d'édition autochtones, sans toutefois qu'il soit possible de repérer les maisons d'édition offrant des titres ou des programmes dans plus d'une langue officielle, ou encore de connaître les ventes par langue de publication. Toutes les entreprises de l'ensemble de données peuvent bien entendu être classées selon l'emplacement de leur siège social. Ces considérations, ajoutées aux différences importantes constatées entre les données se rapportant aux entreprises publiant des manuels à l'intention des élèves de la maternelle au secondaire dont le siège social se trouve au Québec et celles dont le siège social se trouve ailleurs au pays, ont incité les auteurs à parfois considérer séparément les maisons d'édition québécoises et celles du reste du Canada.

Dans le cadre cette étude, la base de données, regroupant plus de 200 entreprises pour chacune des 17 années analysées (de 1992-1993 à 2008-2009), a été examinée dans son intégralité afin de déterminer toutes les entreprises dont le programme d'édition scolaire est toujours *actif* (ce qui signifie qu'elles ont au moins publié un nouvel ouvrage didactique admissible). Les chercheurs se sont ensuite penchés sur ces maisons d'édition pour repérer

celles *dédiées spécifiquement à l'édition scolaire* (ce qui signifie qu'au moins la moitié de leurs ventes totales provenait de manuels scolaires admissibles) et celles *ayant un programme d'édition scolaire significatif* (dont les ventes de manuels didactiques étaient à elles seules suffisantes pour garantir leur admissibilité au PADIÉ, soit environ 200 000 \$ par année pour la plupart des années à l'étude).

En fonction de ces trois critères, les auteurs ont ensuite sélectionné, pour chaque année analysée, les maisons d'édition actives dédiées spécifiquement à l'édition scolaire OU ayant un programme d'édition significatif, ou dédiées spécifiquement à l'édition scolaire ET ayant un programme d'édition significatif. Ce processus a permis de comptabiliser certaines maisons d'édition « hybrides » ou « de littérature générale » si elles étaient dotées d'un programme d'édition scolaire significatif, tout en éliminant celles considérées comme « scolaires » si leur programme d'édition scolaire était demeuré inactif au cours de l'année de demande.

Les auteurs ont par la suite examiné ces listes de manière détaillée afin de déterminer le public cible de chaque maison d'édition (maternelle au secondaire ou autre), au meilleur de leurs connaissances, de façon à exclure les maisons d'édition se consacrant uniquement aux études postsecondaires ou à la formation professionnelle.

Après une vérification finale visant à relever les inclusions ou les exclusions imprévues, les auteurs ont mis la dernière main à l'ensemble de données tirées du PADIÉ. Au meilleur de leurs connaissances, celles-ci incluent toutes les maisons d'édition qui publient des manuels à l'intention des élèves de la maternelle au secondaire, qui sont dédiées spécifiquement à l'édition scolaire ou qui ont un programme d'édition significatif, et qui sont admissibles au PADIÉ. Elles n'excluent pas la portion de leurs ventes ou de leur catalogue liée au postsecondaire ou à la littérature générale, puisqu'il n'existe aucune manière pratique de le faire.

À moins d'avis contraire, les tableaux et les données figurant dans cette étude sont fondés sur cet ensemble de données.

Au sujet des sources employées dans ce document

Le résumé de l'historique de l'édition de manuels scolaires s'appuie sur *The Perilous Trade* de Roy MacSkimming (McClelland & Stewart Ltd., Toronto, 2003) et sur deux articles très utiles de la *Canadian Encyclopedia* (Hurtig Publishers, Edmonton, 1988) : « Book Publishing, English-Language », par James Marsh, (p. 248-249), et « Book-Publishing, French-Language », par Maurice Lemire (p. 249-250). La *Canadian Encyclopedia* et sa version de langue française, *L'Encyclopédie canadienne*, sont disponibles en ligne aux adresses suivantes :

www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=HomePage&Params=A1
et www.encyclopediecanadienne.ca/index.cfm?PgNm=HomePage&Params=F1.

Deux études du gouvernement du Canada, *Évaluation du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) : étude sur l'édition pédagogique* (gouvernement du Canada, ministère des Communications, Division de l'évaluation des programmes, Ottawa, 1992) et *Scholarly and educational publishing in Canada: An industry profile* (préparé pour le PADIÉ par Ira Wagman et David Hunt, 1999), ont également facilité la préparation de l'historique et sont citées à quelques reprises ailleurs dans le présent rapport.

L'excellent article de Michael Tamblyn, « Modeling the Impact of eBooks on Consumer Spending in the Canadian Book Industry » (BookNetCanada.ca, Toronto, 2008), constitue la principale source de renseignements au sujet des modèles de gestion numérique évoqués dans ce document.

Première partie

Aperçu



A. Bref historique du secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire au Canada

Au commencement

Il est difficile de dissocier les débuts de l'édition de manuels scolaires des débuts de l'histoire de l'édition de livres au Canada.

En effet, avec les journaux et les ouvrages à caractère religieux, les manuels scolaires figurent parmi les premiers livres à avoir été imprimés au Canada. William Brown et Thomas Gilmore ont mis sur pied la première presse à imprimer à Québec, en 1764, afin de publier la *Quebec Gazette / La Gazette de Québec*, mais un abécédaire figure également parmi leurs premières publications. Fleury Mesplet a installé une presse à imprimer à Montréal en 1776, et peu après, il produisait lui aussi des manuels scolaires. Comme la plupart des imprimeurs de leur époque, ils remplissaient tous les rôles qui servent aujourd'hui à définir une maison d'édition : ils éditaient, distribuaient et vendaient ce qu'ils imprimaient.

Les collectivités avaient besoin de ressources didactiques, et lorsqu'elles avaient de la difficulté à acquérir exactement les ressources dont elles avaient besoin, elles se débrouillaient pour les créer. Les défis inhérents à l'importation de manuels scolaires au Québec du XVIII^e siècle ont certainement incité les imprimeurs à produire ces manuels à l'échelle locale, mais de toute façon, les ouvrages importés ne correspondaient déjà plus à la réalité unique de ce nouveau pays. Les maisons d'édition locales étaient mieux placées pour cerner les besoins du public cible et créer les ouvrages pour y répondre.

Bon nombre des entreprises œuvrant dans le domaine de la publication de manuels scolaires dont les noms nous sont désormais familiers ont amorcé leurs activités entre le milieu du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle :

- La Methodist Book Room and Publishing House a été fondée en 1829 à Toronto; en 1919, elle est devenue Ryerson Press, puis a par la suite été rachetée par McGraw-Hill Co. of Canada en 1970, et elle fonctionne toujours aujourd'hui, sous le nom de McGraw-Hill Ryerson.
- La maison Beauchemin a été fondée à Montréal en 1842 et est demeurée indépendante jusqu'en 2005, date à laquelle elle a été acquise par Chenelière Éducation.
- La maison Copp Clark a débuté ses activités sous un autre nom en 1841 avant d'être achetée par la maison Pitman en 1963, après être devenue un éditeur

prospère de manuels scolaires ; la maison Pearson a racheté Copp Clark Pitman en 1985.

- Le libraire et éditeur torontois A & R Miller est devenu W.J. Gage en 1880; après plusieurs changements de propriétaire, il a été acquis par Thomson Nelson en 2005.
- Oxford University Press s'est établie au Canada en 1904.
- Macmillan of Canada a ouvert ses portes en 1905, a été achetée par Maclean-Hunter, avant d'être rachetée par la maison Gage en 1980; le reste de son catalogue a été vendu aux enchères en 2002.
- La maison Thomas Nelson and Sons était déjà bien établie en Écosse lorsqu'elle a ouvert ses portes à Toronto en 1913. Après plusieurs changements de nom et de propriétaire et le rachat de nombreux autres éditeurs de manuels scolaires, elle est maintenant connue sous le nom de Nelson Education. Nelson est la plus importante maison d'édition de manuels scolaires au Canada, et OMERS Capital Partners, une caisse de retraite canadienne, en est le propriétaire majoritaire. Dans le cadre de cette étude, on emploiera l'ancienne raison sociale de l'entreprise, Thomson Nelson, pour faire référence à ses incarnations précédentes.
- La maison Clarke, Irwin s'est détachée de Macmillan en 1930 pour publier des ouvrages d'intérêt général et des manuels scolaires, et elle est demeurée active jusqu'à l'échéance d'un programme de garantie de prêts du gouvernement de l'Ontario, en 1983. Son actif a été acquis par la Book Society of Canada qui, question de compliquer davantage les choses, est devenue la maison Irwin en 1984. Cette dernière a été acquise par la maison Stoddart en 1988. Lorsque l'actif de Stoddart a été vendu en 2002, Thomson Nelson a acquis l'excellent catalogue de titres scolaires d'Irwin.

Au Canada anglais, des années 1920 aux années 1990

Déjà, dans les années 1920, les provinces du Canada anglais avaient centralisé l'acquisition de ressources scolaires par l'entremise de systèmes de soumissions. Les entreprises s'alliaient souvent pour améliorer leur capacité à remporter ces soumissions. Ainsi, Macmillan et Ryerson ont déjà collaboré pour obtenir, au détriment de Gage et de Nelson, un contrat relatif à une série de recueils de textes, par exemple. Les achats centralisés ont créé des occasions d'affaires très intéressantes, qui ont permis à des entreprises de connaître une croissance considérable.

À compter des années 1930, les éditeurs de manuels scolaires et de littérature générale ont conclu des alliances : Oxford travaillait avec Clarke, Irwin, par

exemple, et McClelland & Stewart avec J.M. Dent & Sons. Sous la férule de Jack McClelland, dont le mandat à la tête de l'entreprise a débuté en 1952, McClelland & Stewart ont mis fin en 1956 à leur partenariat avec Dent pour lancer leur propre programme d'édition de manuels scolaires. Ce programme, bien que lucratif, s'est étioilé peu à peu dans les années 1960, lorsque McClelland a décidé d'orienter ses ressources et ses capacités vers les publications de littérature générale.

Pendant et après la Seconde Guerre mondiale, les filiales des maisons d'édition américaines ont connu un succès retentissant dans les écoles du Canada anglais avec leurs manuels scolaires et, dans les années 1950, environ 60 % de tout le matériel didactique employé dans ces écoles était américain ou adapté de ressources américaines. Des maisons telles que Prentice-Hall, D.C. Heath, Addison-Wesley, et Holt, Rinehart & Winston, dont les ouvrages étaient jusque-là publiés au Canada par des entreprises canadiennes, ont décidé de mettre fin à ces associations et d'ouvrir leurs propres filiales au Canada.

Dans les années 1960, tous les grands éditeurs de Toronto, et pas uniquement les entreprises spécialisées dans le secteur scolaire, s'étaient lancés dans la publication de manuels scolaires, et un peu plus de la moitié d'entre eux étaient des filiales de sociétés américaines ou britanniques : Macmillan, Oxford, J.M. Dent & Sons (Canada), Thomas Nelson & Sons (Canada), McGraw-Hill Co. of Canada et Holt, Rinehart & Winston of Canada. Les autres maisons d'édition étaient canadiennes : W.J. Gage, Ryerson, Copp Clark, et Clarke, Irwin. La publication de matériels didactiques de base (matériels qui répondent à toutes ou presque toutes les exigences d'un programme scolaire ou d'un programme d'études) demeurait alors la principale source de revenus des éditeurs canadiens. Les ouvrages de base étaient généralement imprimés par tirages de 50 000, et les ventes, à l'échelle nationale, se mesuraient en centaines de milliers d'exemplaires.

En raison du grand nombre d'élèves et des sommes importantes accordées par le gouvernement provincial aux ressources éducatives, l'Ontario a dès le départ donné le ton aux autres provinces anglophones du Canada. Ainsi, les manuels scolaires élaborés pour le marché ontarien étaient vendus tels quels aux autres provinces, ou alors légèrement modifiés pour tenir compte de la réalité de la province acheteuse.

Le secteur des manuels scolaires a souffert énormément de la décision de l'Ontario de mettre fin au financement direct de ce poste budgétaire, en 1969. Les tirages ont baissé de 90 %, et les maisons d'édition se sont retrouvées avec des stocks de livres impossibles à écouler. Soudainement, les manuels scolaires n'étaient plus la vache à lait du milieu de l'édition. De nombreuses entreprises se sont alors tournées vers l'édition de littérature générale. Par exemple, la maison Clarke, Irwin, dont 75 % des ventes provenaient de la publication de manuels scolaires, a abandonné ce domaine au profit des ouvrages de littérature

générale. Ils étaient en train de revenir au matériel didactique lorsqu'ils ont perdu leur crédit d'exploitation et ont dû mettre fin à leurs activités en 1983.

Les éditeurs Douglas & McIntyre (D&M) ont fait leur entrée sur le marché des matériels didactiques de base en proposant du matériel didactique en sciences sociales, couvrant six niveaux scolaires, qui ont connu un grand succès. D&M a vendu cette collection à Nelson en 1989.

Au cours des années 1980, les éditeurs de manuels scolaires ont été au cœur d'acquisitions importantes de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers. En 1985, le géant des médias américain Gulf & Western a acquis Prentice-Hall of Canada. Ensuite, l'américaine Paramount a acquis les maisons d'édition de manuels scolaires Ginn et General Learning, mais conformément à la politique canadienne sur les investissements étrangers dans l'industrie du livre, elle a dû se départir de ses éléments d'actif au Canada, et la Corporation d'investissements au développement du Canada en a fait l'acquisition en 1989. L'entreprise britannique Pearson a acquis la société Prentice-Hall en 1999 et l'a fusionnée avec Addison-Wesley pour créer Pearson Education Canada.

Au Québec, des années 1920 aux années 1990

Au Québec, le gouvernement a confié l'éducation à l'Église et, au milieu du XIX^e siècle, les communautés religieuses ont pris en main la publication de la plupart des ressources didactiques. Un retour en force des maisons d'édition laïques a eu lieu pendant et après la Seconde Guerre mondiale : des entreprises telles que le Centre pédagogique (fondé en 1940), le Centre de pédagogie et de psychologie (CPP, fondé en 1945), le Centre éducatif et culturel (CEC, fondé en 1959 et appartenant maintenant à Quebecor), les Éditions du Pélican, les Éditions du Renouveau pédagogique (ERPI, fondées en 1960 et appartenant maintenant à Pearson), et Guérin éditeur (fondé en 1970), ont rejoint des éditeurs déjà en affaires depuis longtemps à l'époque, tels que Beauchemin, Granger Frères et Fides.

Dans les années 1960, à la suite de la mise en œuvre des recommandations contenues dans le rapport Bouchard, paru en 1964, le secteur québécois de l'édition de manuels scolaires s'est ouvert davantage à la concurrence. Le rapport Bouchard traitait de la diffusion de la culture au Québec et formulait de nombreuses recommandations, concernant notamment l'industrie de l'édition et de la vente de livres. Le changement le plus important touchant l'industrie de l'édition de livres destinés aux élèves de la maternelle au secondaire concernait l'application de la recommandation voulant que le ministère de l'Éducation soit désormais responsable de l'approbation des manuels scolaires. À la suite de cette mesure, le marché québécois de l'édition de manuels scolaires a vu apparaître de nouveaux acteurs.

En effet, dans les années 1960, les éditeurs français ont commencé à s'accaparer une part du marché québécois. Hachette, les Éditions Hatier, Marcel Didier et les Éditions Bordas, par exemple, ont tous lancé des programmes québécois à l'intention des élèves de la maternelle au secondaire.

McGraw-Hill a ouvert une filiale au Québec en 1966, qui a été rachetée par les Éditions de la Chenelière en 1995.

La maison Diffulivre, au départ appelée « Éditions Trécarré », une filiale de Bordas, a été rachetée par Gage dans les années 1980, puis par Quebecor dans les années 1990.

Holt, Rinehart et Winston ont ouvert une filiale au Québec en 1968, appelée HRW, qui publiait des ouvrages s'adressant autant aux élèves de la maternelle au secondaire qu'aux étudiants de niveau postsecondaire. Harcourt, Brace, Jovanovich a également ouvert une filiale québécoise, les Éditions Études vivantes, dont les publications visaient le même auditoire que HRW.

Harcourt a acheté Holt, Rinehart et Winston dans les années 1980, ce qui a entraîné la fusion de HRW et d'Études vivantes. Dans les années 1990, le rachat de HRW par ses dirigeants a été financé par la vente des Éditions Études vivantes aux Éditions Beauchemin. HRW a abandonné l'appellation HRW au cours des années 1990 et a créé Le Grand Duc, une nouvelle marque d'éditeur au sein de l'entreprise qui est maintenant connue sous le nom d'Éducalivres.

Les Éditions de la Chenelière ont été fondées en 1984 et concentraient au départ leurs efforts sur les ressources de langue française destinées aux élèves de la maternelle au secondaire vivant à l'extérieur du Québec, mais elles offrent maintenant aussi des programmes aux élèves québécois. Acquis en 2006 par le géant de l'imprimerie canadien Transcontinental, Chenelière Éducation figure avec CEC, propriété de Quebecor, et ERPI, propriété de Pearson, parmi les trois principaux éditeurs de ressources didactiques au Québec, et occupe la première place au Québec dans le domaine des manuels didactiques de niveau postsecondaire. Au total, les Éditions de la Chenelière sont le plus important éditeur de ressources didactiques de langue française au Canada et publient sous les marques Chenelière Éducation, Beauchemin, Gaëtan Morin, Graficor et Chenelière/McGraw-Hill.

Les grands programmes gouvernementaux, des années 1960 aux années 1990

Puisque le système d'éducation public a été adopté partout au Canada, le secteur public a joué un rôle de premier plan dans l'orientation de l'édition de manuels scolaires. Les principaux clients des éditeurs sont les ministères de l'Éducation, les commissions scolaires et les écoles elles-mêmes. Il s'agit d'un

quasi-monopsonne, une situation où un petit groupe d'acheteurs, les provinces dans ce cas-ci, définissent le marché. Ces clients disposent de suffisamment de poids dans le marché pour stimuler ou décourager la publication d'ouvrages par l'entremise de leurs pratiques d'achat, par la disponibilité ou l'absence de subventions directes et par diverses autres mesures. Ils peuvent également contrôler le secteur de l'édition en définissant, par exemple, des processus d'approbation et des exigences relatives à la paternité ou à l'impression des ouvrages, et en contrôlant l'accès aux marchés.

Le souhait, formulé par ces clients, de disposer de ressources créées et produites au Canada, a mené à l'apparition de programmes de soutien gouvernemental direct à l'intention de l'industrie canadienne de l'édition.

Après la mise sur pied, en 1957, du Conseil des Arts du Canada, les années 1960, 1970 et 1980 ont vu naître de nombreuses maisons d'édition canadiennes, appartenant à des intérêts canadiens, non seulement au Québec et en Ontario, mais également ailleurs au pays. La création, en 1979-1980, de l'ancêtre du PADIÉ, le Programme d'aide au développement de l'édition canadienne (PADEC), a donné davantage de poids à cette tendance. Par exemple, entre 1982 et 1988, le nombre de sociétés publiant des manuels scolaires de langue anglaise participant au programme est passé de 22 à 33.

À quelques exceptions près, ces nouvelles maisons d'édition sont demeurées à l'écart de la concurrence pour les marchés de matériels didactiques de base dans le secteur scolaire. Les principaux avantages associés à l'adoption d'un ouvrage à titre de matériel didactique de base – à savoir permettre à une maison d'édition de vendre un manuel par élève au sein de provinces entières – avaient, des décennies plus tôt, entraîné une concurrence féroce entre les sociétés les plus importantes et les mieux nanties, qui en retour avait contribué à une hausse des attentes parmi les acheteurs provinciaux. Ces conditions ont fait de l'édition de matériels didactiques de base une aventure risquée et coûteuse, rendant ce secteur difficile d'accès pour les nouvelles entreprises.

Les maisons d'édition appartenant à des intérêts étrangers tenaient toujours le haut du pavé (environ 60 % du marché en 1985), mais les maisons canadiennes étaient premières pour ce qui était des nouveaux titres rédigés par des auteurs canadiens (environ 80 % en 1985). Dans le domaine de l'édition de manuels scolaires, cependant, les préférences des clients ont permis de raffermir la volonté des entreprises étrangères de se tourner vers des auteurs canadiens, et la rentabilité de leur secteur a motivé bon nombre d'entre elles à continuer à œuvrer activement dans ce domaine.

La politique provinciale adoptée en Alberta, qui comprenait des initiatives ambitieuses en matière d'éducation des Autochtones, a favorisé l'éclosion du deuxième principal pôle d'édition de matériels didactiques de base du Canada anglais, à compter de la fin des années 1980 et des années 1990. Six grandes maisons d'édition sont nées de cette période faste : Arnold, Weigl, Reidmore,

J.M. Lebel Enterprises, Plains et Duval. Toutes ces sociétés publiaient des ouvrages destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, et ce, partout au pays et même à l'étranger. En 2007, une fermeture, un déménagement et trois acquisitions (par Thomson Nelson) plus tard, seule la maison Weigl demeurait active au Canada, grâce à un programme de publication de matériel complémentaire d'envergure.

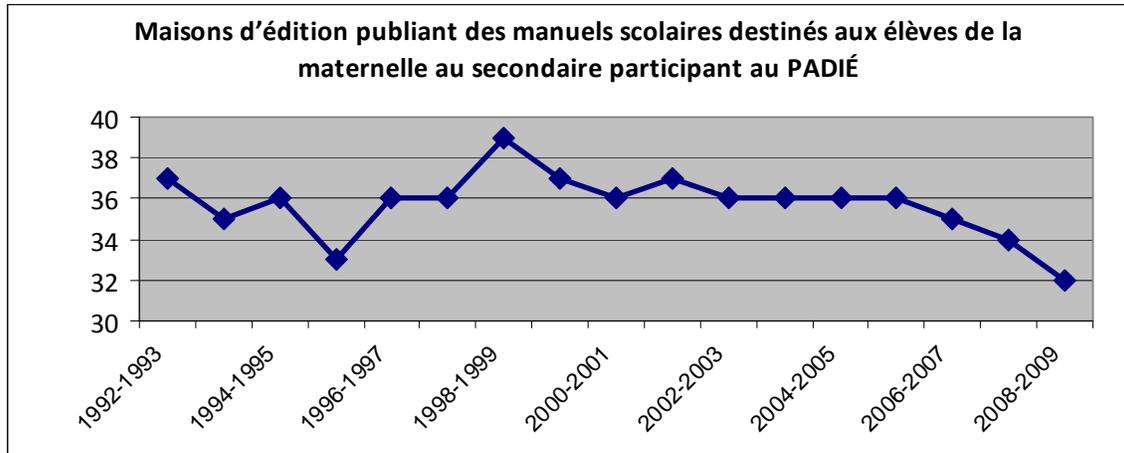
Maisons d'édition bénéficiaires du PADIÉ, publiant des ouvrages destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, de 1990 à aujourd'hui

Un examen des entreprises ayant reçu des fonds du PADIÉ au cours des 17 dernières années permet d'avoir un aperçu des nombreux changements survenus dans le secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire au cours de cette période. Les maisons d'édition figurant dans la base de données du PADIÉ représentent un sous-groupe de ce secteur d'activité, formé des éditeurs qui rencontrent les critères d'admissibilité du programme (dont les critères liés à la propriété ou au chiffre de ventes), et qui ont choisi de soumettre une demande au programme. Malgré une exception importante parmi les éditeurs du Canada anglais (ce qui est vrai pour 16 des 17 années du programme à l'étude, l'autre année ne présentant aucune exception) et une exception importante parmi les éditeurs du Canada français (ce qui est également vrai pour 16 des 17 années du programme à l'étude, l'autre année présentant deux exceptions), les auteurs croient que la base de données regroupe tous les principaux éditeurs, appartenant à des intérêts canadiens, actifs dans le secteur des manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire au Canada. Ce sont ces maisons d'édition qui feront l'objet de la présente étude.

Bien que la base de données du PADIÉ permette de connaître l'identité des maisons d'édition de manuels scolaires, elle ne fait pas de distinction entre celles dont les publications sont destinées aux élèves de la maternelle au secondaire et celles s'adressant à d'autres auditoires. En ciblant et en étiquetant les maisons d'édition actives dont les ouvrages sont destinés aux élèves de la maternelle au secondaire pour chacune des 17 années couvertes par la base de données, cette étude dresse un portrait détaillé des entreprises bénéficiaires du PADIÉ et appartenant à des intérêts canadiens qui sont apparues et disparues de ce marché entre 1992-1993 et 2008-2009 (voir la section Introduction et méthodologie ci-dessus pour consulter la description complète de la définition de ces termes aux fins de la présente étude).

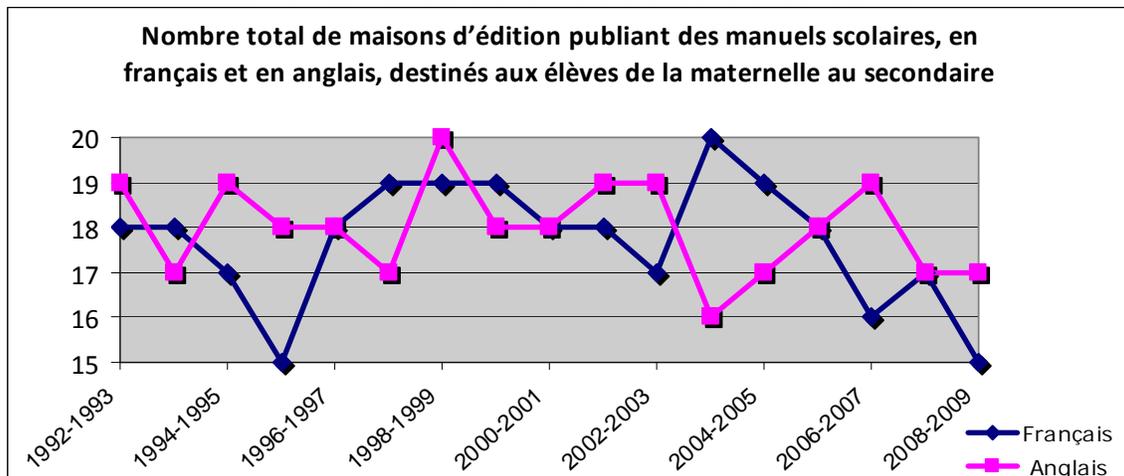
En 1992-1993, 37 maisons d'édition actives dans le secteur des manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, soit dédiées

spécifiquement à l'édition de manuels scolaires, soit ayant un programme d'édition scolaire significatif, étaient admissibles au PADIÉ.



Graphique 1

De 1992-1993 à 2008-2009, ce nombre s'est maintenu entre 32 et 39 maisons d'édition, environ la moitié d'entre elles étant situées au Québec et les autres dans le reste du Canada. Environ la moitié étaient considérées comme des éditeurs de langue anglaise, tandis que les autres étaient considérées comme des éditeurs de langue française.



Graphique 2

Même dans les périodes au cours desquelles le nombre de maisons d'édition publiant des manuels scolaires et participant au PADIÉ demeurait stable, des entreprises se joignaient au secteur, tel qu'il est défini dans cette étude, tandis que d'autres le quittaient, au gré des fluctuations de leurs ventes annuelles.

Aperçu de la situation au cours de la dernière décennie

À compter de 2000-2001, le secteur de l'édition de manuels scolaires a connu des bouleversements importants, tant sur le plan de sa composition que de sa structure.

Thomson Nelson a acquis la maison Reidmore, qui avait commencé ses activités en Alberta à la fin des années 1970 en tant que maison d'édition de littérature générale avant de devenir un éditeur de matériels didactiques de base et un chef de file régional dans ce domaine.

Thomson Nelson a par la suite acquis Irwin Publishing, un éditeur de matériels didactiques de base ayant une longue et riche histoire, propriété d'intérêts canadiens, lorsque le groupe Stoddart-General, dont il faisait partie, a fait faillite en 2002.

Thomson Nelson a également acheté le catalogue et la marque d'éditeur de Gage, une autre maison d'édition importante publiant des matériels de base présente dans le milieu de la publication depuis longtemps. Les dirigeants des deux sociétés (Gage et Irwin) avaient, peu de temps auparavant, été à la tête du Canadian Educational Resources Council, le regroupement national des principaux éditeurs de manuels scolaires, qui réunit des entreprises appartenant à des intérêts canadiens et étrangers.

Au cours des années qui ont suivi, Thomson Nelson a poursuivi dans la même veine en se portant acquéreur de deux autres grandes maisons d'édition de matériel didactique albertaines : la maison Tortoise (anciennement connue sous le nom d'Arnold Publishing) et les Éditions Duval. Duval publiait des matériels didactiques de base, en anglais et en français, possédait le plus important catalogue de ressources destinées aux élèves autochtones de la maternelle à la au secondaire et concevait des ressources en anglais langue seconde à l'intention d'écoles en Chine. Duval a mis fin à ses activités en Alberta, et son bureau de Montréal a été absorbé par Modulo, également acheté par Nelson.

Du côté des maisons d'édition francophones, Chenelière a acquis Graficor et Beauchemin, en 2003 et en 2005 respectivement.

Au même moment, différentes maisons d'édition sont apparues dans le secteur de l'édition de manuels scolaires, ou ont intensifié leurs activités. Parmi ces éditeurs, on trouve R.K. Publishing (une société ontarienne spécialisée dans l'enseignement du français langue seconde), les Éditions des Plaines (une société franco-manitobaine qui a mis sur pied un programme scolaire, avec quelques matériels de base) et Rubicon Publishing (un important éditeur ontarien spécialisé dans le matériel d'alphabétisation transversal complémentaire).

Il est permis de croire que la fragmentation du marché, causée par l'apparition, au fil des ans, de nombreuses petites maisons d'édition de manuels scolaires, a rendu inévitables les regroupements subséquents. Tel que nous l'aborderons plus loin dans la présente étude, le nombre de nouvelles collections destinées aux élèves de la maternelle au secondaire a connu une hausse spectaculaire pendant cette période et, ce faisant, les recettes par titre ont chuté de manière tout aussi spectaculaire. Les bénéficiaires québécois du PADIÉ semblent s'être plutôt bien tirés d'affaire durant cette période de grande effervescence. Les Éditions de la Chenelière, en particulier, n'ont cessé de croître, en taille et en valeur, privilégiant l'acquisition de sociétés plutôt que d'éléments d'actifs. Cependant, dans le reste du Canada, les fusions ont entraîné une diminution de la participation des entreprises bénéficiaires du PADIÉ dans la publication de matériels de base, de même que la disparition de certains éditeurs régionaux indépendants bénéficiaires du PADIÉ. L'acquéreur de maisons d'édition de langue anglaise le plus actif, Nelson, appartient majoritairement à des intérêts canadiens. Les autres éditeurs de taille comparable appartiennent à des intérêts étrangers et, par conséquent, en vertu des règles d'investissement des entreprises étrangères dans l'industrie canadienne du livre, ils ne peuvent racheter des éditeurs appartenant à des intérêts canadiens.

Portrait des éditeurs de matériel didactique de base et de matériel complémentaire au XXI^e siècle

La distinction entre l'édition de matériel didactique de base et de matériel complémentaire constitue l'un des concepts clés de l'édition de manuels scolaires. Comme il a été mentionné précédemment, le matériel didactique de base répond à toutes ou presque toutes les exigences d'un programme d'études, tandis que le matériel complémentaire participe à la rencontre des objectifs du curriculum et au développement des compétences, sans pour autant correspondre directement et complètement à un programme d'études.

Depuis 1995 environ, la publication de matériel complémentaire est devenue une activité de plus en plus populaire auprès des maisons d'édition canadiennes. La demande relative aux « livrets » éducatifs, surtout les ressources en littératie rattachées aux programmes d'enseignement, a connu une croissance rapide, et demeure forte. De plus, les fonds de bibliothèques, y compris les ensembles de ressources portant sur un même thème, ont toujours aidé à combler les besoins de certains enseignants qui préfèrent ne pas avoir recours aux matériels de base, et les besoins d'écoles qui préfèrent se concentrer sur l'achat de ressources qui pourront être partagées, en raison des contraintes budgétaires. Les ressources complémentaires, liées aux programmes d'enseignement et pouvant être partagées, constituent une solution intéressante dans les marchés actuels en constante évolution.

Pendant ce temps, les attentes des gouvernements provinciaux concernant les matériels didactiques de base n'ont pas cessé de croître, entraînant une foule de facteurs qui contribuent au caractère risqué et onéreux de la conception de telles ressources : la complexité des concours donnant le droit de concevoir les matériels, la qualité de la production de ces matériels, leur niveau de personnalisation pour répondre aux particularités des programmes d'enseignement régionaux, leur adaptation aux avancées dans le domaine de la pédagogie, l'importance et la complexité des éléments de soutien à l'enseignement, l'intégration d'éléments multimédia et de l'apprentissage en ligne, leur faculté d'adaptation aux divers styles d'apprentissage et l'usage des nouvelles technologies.

Les ressources complémentaires sont moins étroitement associées aux programmes d'enseignement d'une région donnée et coûtent donc moins cher à élaborer, en plus de pouvoir être vendues dans plus de marchés, y compris à l'étranger, sans nécessiter d'adaptation. Toutefois, elles sont rarement acquises en très grande quantité et sont souvent achetées par l'intermédiaire de grossistes, ce qui fait des ressources complémentaires une occasion d'affaires moins payante, mais plus stable, à l'abri des fluctuations radicales que connaissent les matériels de base.

Ces occasions supplémentaires sont à la portée de toutes les maisons d'édition de manuels scolaires, petites ou grosses, appartenant à des intérêts canadiens ou étrangers, de langue anglaise ou française, et la plupart d'entre elles ont su en profiter, même celles dont la publication de matériels didactiques de base constitue l'activité principale.

Les maisons d'édition de manuels scolaires qui sont plus petites, nouvelles et qui appartiennent à des intérêts canadiens ont eu tendance, au cours des 25 dernières années, à se concentrer sur les matériels complémentaires pour assurer leur croissance. Qui plus est, certaines petites maisons d'édition spécialisées dans la publication de matériels didactiques de base se tournent, depuis le début des années 2000, vers le matériel complémentaire, puisqu'elles se disent incapables de rivaliser avec les grands éditeurs pour l'adoption de matériels didactiques de base.

Le secteur de la publication de matériels didactiques de base est donc en train de devenir, avec le temps, la chasse gardée des entreprises plus anciennes et plus importantes. Exception faite du Québec, la plupart d'entre elles appartiennent à des intérêts étrangers.

Le secteur de l'édition de manuels scolaires s'est avéré très rentable et a joué un rôle prépondérant dans l'expansion d'entreprises devenues très riches et influentes. Bon nombre d'entre elles ont été membres du Canadian Book Publishing Council (maintenant connu sous le nom de Canadian Publishers Council, ou CPC), qui est devenu, dans une large part, un regroupement de maisons d'édition canadiennes appartenant à des intérêts étrangers après la

création, en 1972, de l'Independent Publishers Association (devenue l'Association of Canadian Publishers en 1976).

Le secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire est très différent de celui de l'édition d'ouvrages à l'intention des étudiants de niveau postsecondaire ou d'ouvrages de littérature générale : les clients et les modèles d'affaires ne sont pas les mêmes (voir la section B, plus bas), et la relation avec les gouvernements est plus directe et le lien de dépendance plus fort, puisque les gouvernements constituent ses principaux clients, et que ce sont eux qui définissent leurs exigences concernant l'édition de manuels scolaires. Pour toutes ces raisons, les divisions des sociétés membres du CPC responsables de ces publications ont formé le Canadian Educational Resources Council (CERC) et ont par la suite recruté les entreprises appartenant à des intérêts canadiens ayant des programmes d'envergure et des intérêts communs. Le CERC avait pour objectif de former une association nationale qui pourrait servir de tribune au secteur du manuel scolaire destiné aux élèves de la maternelle au secondaire, de « guichet unique » pour communiquer avec les représentants gouvernementaux, de porte-parole pour souligner sa contribution au milieu de l'éducation au Canada et de défenseur de ses droits et de ses intérêts. Le bureau scolaire de l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL) a joué le même rôle au Québec.

En 2002, le CERC comptait 11 membres en règle : Gage, Irwin, Nelson, Pearson, McGraw-Hill Ryerson, Oxford, Scholastic, Chenelière, Beauchemin, Harcourt et Duval.

Aujourd'hui, compte tenu des nombreuses fusions ayant eu lieu au sein du secteur de l'édition de manuels scolaires, le CERC ne compte plus que sept membres en règle : Nelson, Pearson, McGraw-Hill Ryerson, Oxford, Scholastic, Chenelière et AIM, une maison spécialisée dans l'enseignement des langues secondes. Les 25 dernières années ont vu l'émergence (et parfois la chute) d'un groupe diversifié de maisons d'édition de manuels scolaires appartenant à des intérêts canadiens, réparties, jusqu'à un certain point, dans l'ensemble du pays, et œuvrant principalement dans le domaine des matériels complémentaires. Toutefois, après un quart de siècle de croissance, de diversification, de pressions et de fusions, plus de 80 % des ventes hors Québec de matériels didactiques, mesurées par titre, unité et volume des ventes, proviennent désormais des six premières des sept maisons d'édition mentionnées précédemment.

Au Québec, après une période de croissance et d'expansion qui, toutes proportions gardées, a été plus importante qu'au Canada anglais, et au terme d'une période de concentration et de fusions comparable, environ 85 % du marché des manuels scolaires était l'affaire de 5 entreprises : CEC (qui appartient à Quebecor), ERPI (qui appartient à Pearson), Éducalivre (qui appartenait à Harcourt jusqu'à son rachat par l'équipe de direction, en 2003),

Modulo (qui appartient maintenant à Nelson) et les Éditions de la Chenelière, maintenant appelé Chenelière Éducation.

B. L'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire : considérations d'ordre commercial

Modèles d'affaires

Bien que les éléments numériques et multimédias soient beaucoup plus présents dans les matériels didactiques que dans l'édition de littérature générale, les modèles d'affaires du secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire demeurent fondés sur la vente à l'unité de produits physiques.

Édition de matériels didactiques de base

En édition de manuels scolaires et de matériels didactiques de base, la vente de produits est généralement précédée de recherches exhaustives au sujet du produit, d'une analyse approfondie du marché, du développement d'un réseau de relations (voir la section « Évaluation de la faisabilité d'un produit », plus bas), et souvent d'une proposition officielle ou d'un processus d'appel d'offres. Les maisons d'édition injectent ensuite beaucoup d'argent, pendant une période pouvant aller jusqu'à trois ans, dans l'élaboration du produit, chargeant des équipes éditoriales et des équipes de production assez importantes de mener à bien le projet, en plus d'engager des auteurs.

Les éditeurs espèrent récupérer les sommes considérables investies dans l'élaboration du produit et le développement du marché en s'accaparant des parts importantes de marchés ciblés, à travers des clients qui se procureront les matériels en quantité importante dès la première année de publication, puis continueront de mettre à jour leurs stocks au cours des 7 à 10 années suivantes, en faisant chaque année l'acquisition de quantités équivalant à environ 10 % du volume de la première année.

Si un matériel de base connaît un succès à un niveau scolaire donné, sa maison d'édition sera mieux placée pour vendre les titres de la même collection destinés aux autres niveaux scolaires, investir dans l'adaptation de ce matériel à d'autres régions (un objectif universel, qui a plus de probabilités de se réaliser lorsque les provinces coopèrent dans le but de créer un programme commun, par exemple le Protocole pancanadien d'études en sciences) et vendre de nouvelles éditions du matériel à la fin de son cycle de vie.

Publication de matériels complémentaires

Parfois, la conception de matériels complémentaires suit exactement le même cheminement que la conception des matériels de base, avec des recherches intensives, le développement de marchés et d'importants investissements dans l'élaboration du produit, surtout lorsque les acheteurs ont clairement manifesté leur intention d'acheter la matériel en grande quantité s'il répond à leurs besoins. Certains matériels complémentaires ambitieux du domaine de la littératie et de la numératie ont ainsi été publiés à l'intention de ce type de marché.

En règle générale, cependant, les matériels complémentaires sont conçus de manière à être acquis quelques exemplaires à la fois par des clients éparpillés dans plusieurs régions au cours d'une période assez longue, plutôt qu'en suivant le modèle de base qui consiste à vendre rapidement de nombreux exemplaires à quelques clients d'une même région. Les éditeurs de matériels complémentaires investissent donc habituellement plus prudemment dans la mise en marché et le développement du produit, et ils prévoient récupérer leur investissement plus lentement que les éditeurs de matériels de base, et ce, même en tenant compte du long cycle d'élaboration de ces derniers.

Modèles d'affaires pour les produits numériques

Des modèles d'affaires pour les produits numériques ont fait leur apparition, tant sur les marchés de littérature générale que ceux de l'édition scolaire. Les six modèles suivants de produits numériques sont tous employés par des maisons d'édition de manuels scolaires du Canada, bien qu'essentiellement par les plus grands éditeurs de matériels didactiques de base actifs au Canada anglais puisque, comme il est mentionné plus loin dans la section C, les ventes de produits numériques demeurent très faibles chez les bénéficiaires du PADIÉ dont les données sont employées aux fins de cette étude.

- **Ventes à l'unité** : Selon ce modèle, des publications entières sont vendues sous forme de téléchargement, souvent protégées contre la copie et parfois dans des formats uniques, adaptés aux appareils de poche. Elles sont généralement de 45 à 65 % moins chères que la version imprimée du même produit.

- **Octroi de licence** : Selon ce modèle, des licences d'utilisation de titres ou d'ensembles de titres sont accordées à des ministères, à des écoles ou à des commissions scolaires, habituellement aux fins de consultation à l'écran. Les licences nécessitent souvent un paiement initial, en plus, dans certains cas, de frais par utilisation, et peuvent accorder des droits permanents ou renouvelables. Elles peuvent donner droit à de nouvelles versions, à des mises à jour, à des services supplémentaires, ou permettre une autre forme quelconque de relation active avec le développeur.

- **Abonnements** : Selon ce modèle, l'accès à des titres, à des ensembles de titres ou à des périodiques est vendu à des ministères, à des commissions scolaires ou à des écoles, habituellement aux fins de consultation à l'écran, pour une durée fixe, cet abonnement étant renouvelable. L'éditeur peut, avec l'achat d'une ressource imprimée, fournir gratuitement la version électronique, ou exiger des frais supplémentaires. Tout comme les licences, les abonnements peuvent donner droit à de nouvelles versions, à des mises à jour, à des services supplémentaires, ou permettre une autre forme quelconque de relation active avec le développeur.

- **Vente d'ouvrages partiels** : Selon ce modèle, une personne ou un établissement se porte acquéreur de parties d'ouvrages, pour une fraction du prix de vente à l'unité desdits ouvrages, parfois pour constituer une collection ou une mallette de formation.

- **Promotions et « aide à la découverte »** : Selon ce modèle, les éditeurs ou les agrégateurs (comme, par exemple, Google Books) permettent la consultation et le feuilletage de listes volumineuses de documents, avec une limite de pages, et ce, tout à fait gratuitement.

- **Libre accès** : Certains ministères et éditeurs offrent l'accès gratuit à des ressources, dans leur intégralité, sous forme de téléchargement. Ils le font parfois pour rendre service à leurs utilisateurs sans chercher à réaliser de vente, et parfois en s'appuyant sur la possibilité que, advenant le cas où les lecteurs ne seraient pas satisfaits de la ressource téléchargée, ils achèteraient sa version imprimée ou développeraient une quelconque relation avec le fournisseur.

(Cette section s'inspire largement de l'article de Michael Tamblyn, *Modeling the Impact of eBook on Customer Spending in the Canadian Book Industry*, Toronto, BookNet Canada, 2008, p. 8)

Avantages de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

L'édition de manuels scolaires offre des avantages considérables par rapport à l'édition de littérature générale, notamment les communications directes avec des clients connus et une quasi-absence de remises et de retours.

- **Rapports directs avec des clients connus** : Les maisons d'édition de manuels scolaires du Canada peuvent connaître, de manière beaucoup plus précise que les éditeurs de littérature générale, les besoins de leurs clients. La principale clientèle est constituée des ministères de l'Éducation des 10 provinces et des trois territoires, et non de la population canadienne en général. Bien que les maisons d'édition de manuels scolaires doivent voir au-delà des ministères pour comprendre les priorités et les décisions relatives aux acquisitions dans des

domaines donnés, elles peuvent rencontrer les responsables des commissions scolaires et des écoles lors de présentations et de conférences régionales ou de rencontres portant sur un sujet en particulier. Ainsi, elles peuvent calculer leurs projections de manière assez précise.

- **Quasi-absence de remises** : Bien que les éditeurs de matériel complémentaire soient souvent fortement dépendants des grossistes et, au Québec, des libraires, la plupart des maisons d'édition de matériels de base vendent leurs produits directement à leurs clients, court-circuitant ainsi les étapes de la vente en gros et au détail, et éliminant la nécessité d'offrir des remises. Il est à noter, toutefois, qu'ils doivent tout de même défrayer les coûts associés à la distribution, qui s'effectue en grande partie de manière autonome, et parfois au moyen d'ententes de distribution ou de représentation.

Les maisons d'édition de manuels scolaires peuvent publier un « prix catalogue » et un prix « net » ou « réservé aux écoles » un peu moins élevé, mais, en pratique, les clients paient rarement le prix catalogue. Le prix net est généralement le prix de vente normal, puisque les écoles constituent la plus grande partie de la clientèle. Ainsi, un manuel payé 50 \$ par une école équivaut à 50 \$ de revenus pour l'éditeur.

Il existe toutefois certaines exceptions. La plupart des éditeurs accordent des rabais lors de ventes en bloc à un ministère ou à une commission scolaire, mais ceux-ci dépassent rarement 10 %. Au Québec, certaines écoles et commissions scolaires (représentant entre 15 et 20 % des ventes totales de matériel didactique) préfèrent se procurer leurs manuels scolaires auprès de libraires locaux, mais ces transactions fonctionnent selon le principe suivant : les remises consenties aux librairies varient entre 0 et 15 %. Le libraire majore ensuite le prix net, et les ressources sont souvent livrées dans les écoles directement par l'éditeur. Au Canada, les remises obtenues par les intermédiaires peuvent atteindre 25 %, bien que les grossistes américains demandent entre 40 et 50 %, parfois plus dans certains cas qui sont plutôt rares. Les ventes réalisées par l'entremise de grossistes ne représentent qu'une petite part des ventes de la plupart des maisons d'édition de matériels de base, mais même les maisons d'édition de matériel complémentaire qui dépendent en grande partie des grossistes profitent de remises plus avantageuses que les éditeurs de littérature générale.

- **Quasi-absence de retours** : La base de données du PADIÉ conserve des données sur les retours depuis 2004-2005. Au cours de cette période, les maisons d'édition de manuels scolaires ont dû composer avec un taux de retours moyen de 3,8 %. En règle générale, les ventes de ce type de matériel sont finales. Les éditeurs acceptent les retours en cas d'erreur dans les commandes, de taux de fréquentation inférieurs aux prévisions et dans d'autres circonstances faisant l'objet d'une entente entre l'éditeur et l'acheteur, mais celui-ci n'a pas nécessairement toujours le droit de retourner les produits et, comme il en est en

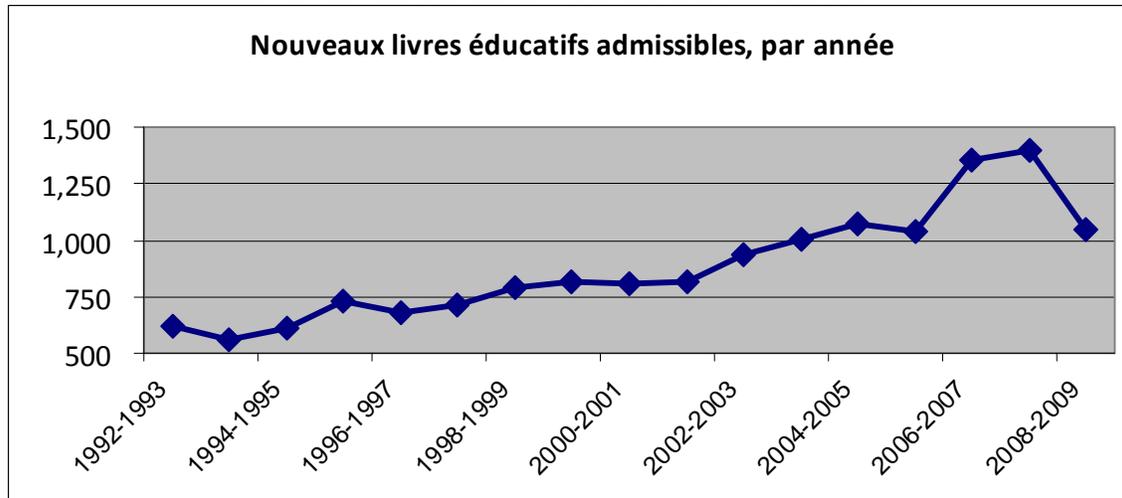
même temps l'utilisateur final, achetant uniquement ce dont il est certain d'avoir besoin, il n'a généralement pas d'intérêt à le faire.

Risques inhérents à l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

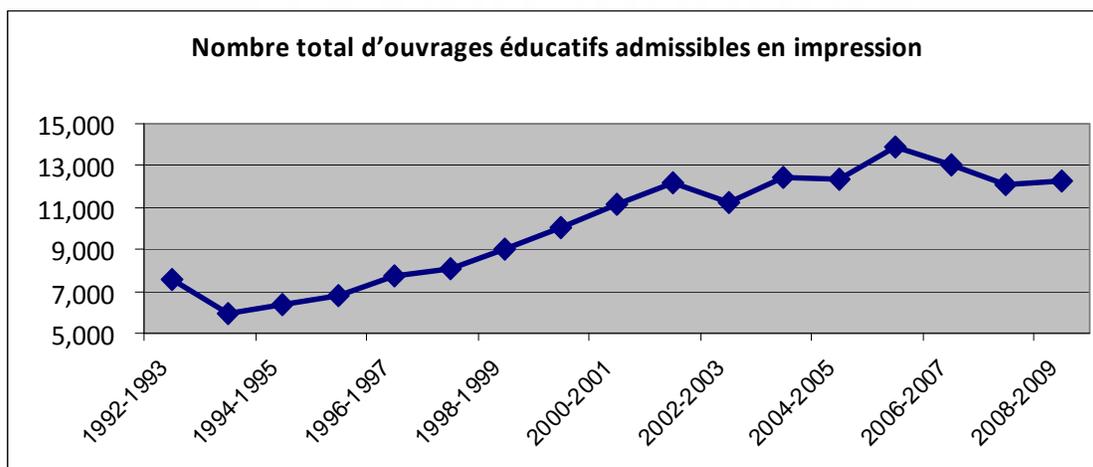
En dépit de tous ces avantages, l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire n'est pas sans risques.

• **Processus décisionnel concernant les achats de plus en plus décentralisé** : Comme nous l'expliquons plus loin, le processus d'achat de ressources éducatives varie d'une province à une autre et fait généralement appel à de nombreux intervenants. Les maisons d'édition de manuels scolaires des ministères de l'Éducation ou de leurs agents pour l'approbation de leurs ressources, mais doivent par la suite les vendre à des commissions scolaires et à des écoles qui définissent leurs propres priorités en matière de budgets et de ressources didactiques. Bien qu'il existe des exceptions dans certaines provinces, les gouvernements n'investissent habituellement pas dans de nouvelles ressources destinées aux élèves de la maternelle au secondaire tant que celles-ci n'ont pas reçu les autorisations préalables nécessaires à leur acquisition ou, en d'autres mots, tant que la totalité des coûts associés à la conception et à la production n'ont pas été défrayés par l'éditeur. Les dispositions prises par les organismes de financement gouvernementaux et les acheteurs, notamment en ce qui a trait à la paternité des œuvres (par exemple, l'admissibilité d'un titre au financement offert par le PADIÉ est presque entièrement réservée aux livres rédigés par des auteurs canadiens), au contenu (respect du programme provincial pouvant atteindre de 85 à 100 %) et à l'impression (mesures incitatives ou exigences, dans certaines provinces, voulant que les ouvrages soient imprimés dans la province d'origine ou au Canada en général) sont compensées, dans une certaine mesure, par l'aide gouvernementale, mais elles comportent tout de même leur part de risques.

• **Fragmentation du marché** Le marché de l'édition de manuels scolaires est fragmenté par les nombreuses entreprises concurrentes et le nombre grandissant d'ouvrages sur le marché. Les graphiques 3 et 4 ci-dessous montrent que, parmi les éditeurs bénéficiaires du PADIÉ, le nombre de nouveaux titres scolaires parus chaque année et d'ouvrages scolaires au catalogue ont tous deux connus une hausse marquée au cours de la période à l'étude.



Graphique 3



Graphique 4

Au cours de la même période, les ventes de livres éducatifs sont demeurées stagnantes, ce qui signifie que les revenus par titres ont chuté de manière spectaculaire (voir la section C du présent rapport).

- Longues périodes d'expérimentation au Québec :** Les normes en vigueur au Québec permettent aux écoles de mettre de nouvelles ressources à l'essai pendant deux ans avant de prendre la décision de les acheter. Cette situation ne fait qu'ajouter aux risques et aux coûts de mise en marché, déjà importants, avec lesquels doivent composer les maisons d'édition québécoises, et retarde la rentabilisation de leur investissement. Il faut compter au moins trois ans entre le moment où les éditeurs commencent à injecter des fonds dans la conception d'un produit et celui où des ventes importantes sont enregistrées. Par conséquent, les prix unitaires sont généralement plus élevés au Québec qu'ailleurs au Canada.

- **Utilisation accrue des ressources numériques et alternatives** : En plus des ressources publiées, les écoles ont recours à des ressources découvertes ou conçues par les ministères, les commissions scolaires et les écoles elles-mêmes. Ces ressources sont moins soumises à des restrictions officielles en matière d'utilisation, de mise à niveau, de modification et d'adaptation. Il est difficile d'en quantifier l'usage, puisque retracer les coûts internes des ressources est beaucoup plus difficile que retracer les fonds consacrés à des ressources externes. Néanmoins, ces facteurs peuvent influencer les achats effectués auprès des maisons d'édition, surtout en période de restrictions budgétaires.

Les ressources numériques « trouvées » constituent un autre phénomène en pleine croissance. Surtout lorsqu'elles sont gratuites, ces ressources sont examinées de manière moins exhaustive et sont soumises à des normes beaucoup moins strictes que celles produites sur demande par les maisons d'édition ou achetées auprès de celles-ci. Les maisons d'édition de manuels scolaires se trouvent souvent contraintes de déboursier de fortes sommes pour répondre à des normes très élevées, tandis que leurs clients potentiels emploient ou, d'après certains, sont forcés d'employer, en raison de budgets serrés, des ressources gratuites ou moins chères, qu'ils trouvent ou assemblent eux-mêmes grâce à Internet, qu'ils partagent par les réseaux de pairs ou acquièrent par l'entremise d'organismes sans but lucratif fournisseurs de logiciels libres. En règle générale, ces ressources « trouvées » ne sont pas soumises aux mêmes exigences liées à leur approbation, et leurs coûts réels en ressources humaines, en impression et en photocopies ne sont pas comptabilisés comme des dépenses liées aux ressources didactiques.

De plus, le partage de ressources élaborées par les enseignants, et parfois même par les élèves, est encouragé par certaines commissions scolaires comme moyen d'améliorer la participation et l'engagement tout en économisant sur l'achat de ressources.

- **Hausse des attentes des acheteurs, jumelée à une baisse des ventes** : L'état actuel du marché des ressources didactiques entraîne des contraintes difficiles à gérer pour les maisons d'édition de manuels scolaires. Les acheteurs veulent des ressources de pointe, y compris des ressources numériques aux fonctions multiples, adaptées le plus possible aux programmes régionaux. En même temps, les achats annuels de ressources stagnent, et ce, en dépit du fait que, à l'échelle nationale, les budgets dédiés à l'achat de ressources semblent être à la hausse.

- **Avenir difficile à prévoir, qui nécessite des investissements considérables dès maintenant** : Une mauvaise combinaison de longues périodes d'élaboration, nécessitant souvent plusieurs années, et d'évolution rapide de la technologie et du comportement des acheteurs signifie que les maisons d'édition de manuels scolaires doivent investir dès maintenant des sommes importantes dans un avenir plus qu'incertain.

Barrières à l'entrée

Certains des risques inhérents à l'édition de manuels scolaires peuvent également constituer des obstacles de taille pour quiconque voudrait intégrer ce domaine. Les barrières à l'entrée consolident la position des maisons d'édition existantes en limitant la concurrence.

- **Pénurie de main-d'œuvre** : Une étude, réalisée en 1999 par Wagman et Hunt, intitulée *Scholarly and educational publishing in Canada: An industry profile*, note qu'une pénurie de main-d'œuvre « confine les maisons d'éditions canadiennes et les éditeurs de moindre envergure à des « niches » dans la catégorie des matériels complémentaires » [traduction]. Cette affirmation, surtout dans le secteur de l'édition en anglais de manuels scolaires, est encore plus vraie aujourd'hui. Wagman et Hunt affirment que les coûts de préproduction et de mise en marché élevés et l'incertitude qui plane sur les marchés découragent les plus petites maisons d'édition qui pourraient vouloir se lancer dans le secteur.

Cependant, ce ne sont pas toutes les « niches » qui se trouvent dans la catégorie des ressources complémentaires. Les entreprises, au Québec comme ailleurs, qui disposent d'un fonds de roulement ou de crédit de fonds de roulement suffisant pour publier des matériels de base dans des sujets moins populaires, en langues secondes ou dans d'autres « niches », ont montré qu'elles étaient par la suite en mesure de se constituer des réserves dans le cadre de leurs activités.

- **Difficulté à obtenir du financement** : L'industrie de l'édition de manuels scolaires est fondée sur la propriété intellectuelle, ce qui rend le financement par des sources externes plus difficile. En effet, les prêteurs n'acceptent habituellement pas de travaux en cours ou de droits d'auteur en guise de garantie.

- **Longues périodes consacrées à l'élaboration** : L'élaboration d'un nouveau matériel didactique de base peut nécessiter jusqu'à trois années de travail. Les collections de matériels complémentaires, bien qu'elles soient généralement plus simples et de moindre envergure que les matériels de base, peuvent compter entre des dizaines et même des centaines d'ouvrages, établissant méticuleusement des liens avec les programmes d'enseignement de multiples régions, un processus qui prend généralement au moins un an. Les nouveaux éditeurs de manuels scolaires doivent avoir les reins solides pour parvenir à réaliser leurs premières ventes.

Les longues périodes d'expérimentation constituent un obstacle supplémentaire pour les nouvelles maisons d'édition de matériels de base désireuses de se lancer en affaires au Québec.

- **Cycles de vente irréguliers** : Les cycles de vente des matériels de base et des matériels complémentaires ne sont jamais parfaitement réguliers ou

coordonnés d'une province à une autre. Encore une fois, par conséquent, ces maisons d'édition doivent avoir des ressources financières suffisantes pour survivre dans les moments les plus difficiles de ces cycles.

- **Concurrence féroce de la part des maisons d'édition établies** : Les maisons d'édition déjà actives dans le secteur de l'édition de manuels scolaires investissent, de manière continue et considérable, pour établir des relations d'affaires stables, créer des liens durables avec les auteurs, entretenir des réseaux de ventes bien établis, conserver des rapports étroits avec des employés et des fournisseurs expérimentés et disposer d'un fonds de roulement suffisant. Tous ces facteurs font en sorte qu'il est difficile pour les nouveaux venus de faire leur place dans cette industrie.

- **Pénurie de main-d'œuvre qualifiée et expérimentée** : En plus des compétences associées à l'édition de livres en général, l'édition de manuels scolaires nécessite des habiletés de gestion de projet exceptionnelles, des connaissances spécialisées dans des domaines précis et une connaissance de la pédagogie et du système canadien d'éducation de la maternelle au secondaire. Les bons gestionnaires de projets et les bons éditeurs de manuels scolaires sont très en demande partout au pays, et ceux qui sont déjà en poste vieillissent rapidement.

Processus d'édition

Évaluation de la faisabilité du projet

Bien que les matériels complémentaires se distinguent des matériels de base par des coûts d'élaboration moins élevés, des périodes de gestation plus courtes, des critères d'approbation moins sévères et une correspondance moins rigoureuse avec les programmes d'enseignement en place, la plupart des éléments énoncés ci-dessous s'appliquent à la fois à la plupart des matériels didactiques de base (ouvrage couvrant l'ensemble du programme d'enseignement, pour un niveau scolaire donné, relatif à un sujet en particulier, comme les sciences sociales) et des matériels complémentaires (telles les séries de recueils de textes illustrés, pour un niveau scolaire précis).

Il est à noter que les matériels complémentaires ne sont pas toujours très développés, ils peuvent prendre la forme d'un simple livret sans illustrations; ainsi, dans ce cas, les coûts et les processus d'élaboration sont comparables à ceux d'un ouvrage de littérature générale. Les projets multimédias offrent des possibilités pratiquement illimitées et sont par conséquent plus difficiles à décrire, mais comme les budgets associés à ces marchés sont largement inélastiques,

les coûts globaux ne peuvent être de beaucoup supérieurs à ceux des ressources imprimées produites pour un marché similaire.

En ce qui concerne les processus d'édition, certaines observations tirées de l'étude du ministère des Communications intitulée *Évaluation du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) : étude sur l'édition pédagogique*, réalisée en 1992, sont toujours pertinentes aujourd'hui. Cette étude cerne les grands enjeux qui continuent d'orienter les décisions relatives à la faisabilité de projets d'édition de manuels scolaires, et ce, tant pour les matériels de base que pour les matériels complémentaires.

- Les produits de l'édition de manuels scolaires se distinguent entre eux par leurs coûts de prépublication, les efforts déployés pour obtenir des renseignements sur le marché, de même que leurs coûts de développement et de production, qu'on estimait se situer, même en 1992, entre 20 000 \$ et 2 000 000 \$ par ouvrage.
- Des tirages relativement élevés permettent de répartir les coûts fixes, mais l'éditeur ne doit pas se tromper dans ses projections. Si, par exemple, un éditeur prévoit répartir les coûts fixes sur une vente de 40 000 exemplaires, et qu'il n'en vend en réalité que 5 000 en raison d'une concurrence trop féroce ou de pressions imprévues sur les budgets des écoles, il lui sera alors impossible de récupérer les sommes investies dans le projet, et ainsi, toute notion de profit doit également être écartée.

Au Canada, dans le secteur de l'édition de manuels scolaires, pour qu'un projet soit réalisable, il doit répondre aux besoins particuliers d'une clientèle particulière. Pour ce faire, il faut créer un nouvel ouvrage ou une nouvelle collection, adapter ou traduire une collection ou un ouvrage existant, ou en acquérir les droits auprès d'autres éditeurs. Cette dernière solution est désormais de moins en moins usitée pour ce qui est des matériels didactiques de base au Canada, en raison du fort penchant de la clientèle pour les auteurs canadiens, mais elle demeure monnaie courante dans l'édition de matériels complémentaires.

Avant de décider de développer ou de traduire un matériel didactique d'envergure, les éditeurs de manuels scolaires procèdent à un examen minutieux des programmes d'enseignement des régions visées afin de déterminer les nouveaux besoins, d'analyser les titres des concurrents déjà sur le marché et ensuite d'élaborer une proposition détaillée pour leur nouvelle ressource.

Comme les enjeux sont particulièrement importants, ces éditeurs appliquent généralement un processus interne rigoureux pour évaluer la faisabilité d'un projet :

- Ils décrivent la ressource et examinent les perspectives relatives à sa publication : son contenu, sa structure et ses caractéristiques, les auteurs et leur expérience pertinente.
- Ils analysent la concurrence, notamment les publications similaires, qu'elles soient déjà parues ou en cours d'élaboration, leur maison d'édition, leur prix, leur part du marché, ainsi que leurs forces et leurs faiblesses.
- Ils consultent des experts afin de confirmer l'intérêt envers un nouveau produit et de comprendre les besoins devant être comblés par cet ouvrage.
- Ils analysent le reste du marché afin de déterminer le nombre d'établissements pouvant être intéressés par cette nouvelle ressource, ainsi que la population scolaire cible.
- Ils procèdent à une estimation de la rentabilité du projet, notamment du nombre d'exemplaires pouvant être vendus à chaque année de son cycle de vie, du prix de vente à l'unité, du budget à consacrer au développement pour chaque étape de la production, et des profits bruts pouvant être réalisés.

Proposition et développement de projets

Lorsqu'une proposition de projet d'édition est rédigée en réponse à une demande de propositions (DDP) provenant d'un client potentiel, elle doit respecter un certain format. Les acheteurs exigent souvent un aperçu complet et détaillé, ainsi qu'un échantillon important de la ressource proposée, souvent un chapitre complet, et il n'est pas inhabituel pour un éditeur de manuels scolaires de dépenser jusqu'à 100 000 \$ uniquement lors de la phase de proposition.

Une fois cette phase – qui peut elle-même durer de six mois à un an – terminée, il faut souvent ajouter une à deux années supplémentaires pour la conception des ouvrages. Cette tâche est souvent réalisée parallèlement à la mise en marché initiale et comprend fréquemment une période d'essai d'une version quasi-finale des produits dans de vraies salles de classe.

La traduction et l'adaptation (un aspect assez courant, puisque bon nombre de matériels de base seront éventuellement publiés dans les deux langues officielles, et ce, parfois simultanément) peuvent prendre de 6 à 12 mois.

Les ressources destinées aux élèves de la maternelle au secondaire sont toujours rédigées par des auteurs individuels (normalement des professionnels de l'éducation), mais les maisons d'édition mettent à leur disposition des équipes éditoriales et des équipes de production importantes pour les aider à mener le projet à bien. Une équipe chargée de l'élaboration d'une ressource importante est rarement formée de moins de 10 ou 15 personnes et peut parfois comprendre des centaines de collaborateurs et de réviseurs.

Les coûts fixes associés au développement de matériels de base originaux varient habituellement entre 400 000 \$ pour une ressource pour le niveau primaire employée pendant une année complète à 800 000 \$ pour une ressource pour le niveau secondaire utilisée pendant une année complète. Les redevances, à verser aux auteurs après la vente de produits, ne sont pas comprises dans ces coûts.

Les coûts fixes minimaux associés à la traduction sont généralement d'environ 150 000 \$ pour une ressource utilisée pendant une année complète et peuvent augmenter en fonction de l'importance des ressources destinées aux étudiants et aux enseignants. Les traducteurs sont normalement payés au mot, cette dépense étant comprise dans les coûts fixes, et les auteurs touchent des redevances variant en fonction des ventes.

Établissement du calendrier et gestion de la production

Une fois la décision prise de publier l'ouvrage, les maisons d'édition raffinent leurs plans de développement du produit et de mise en marché. Elles confient la réalisation de leurs plans à des gestionnaires de projets, qui établissent les calendriers et supervisent les différentes étapes du travail.

Afin de conserver une certaine souplesse, la plupart des maisons d'édition de manuels scolaires confient une bonne partie de leurs activités de conception et de production à des sous-traitants. La traduction, la révision, la correction d'épreuves, l'illustration, la photographie, l'infographie et l'impression sont souvent confiées à des entrepreneurs avec lesquels les éditeurs ont de bonnes relations d'affaires. Plusieurs maisons d'édition disposent de leurs propres services de conception et de mise en pages, parce qu'une capacité garantie et une réponse rapide sont essentielles dans ce domaine.

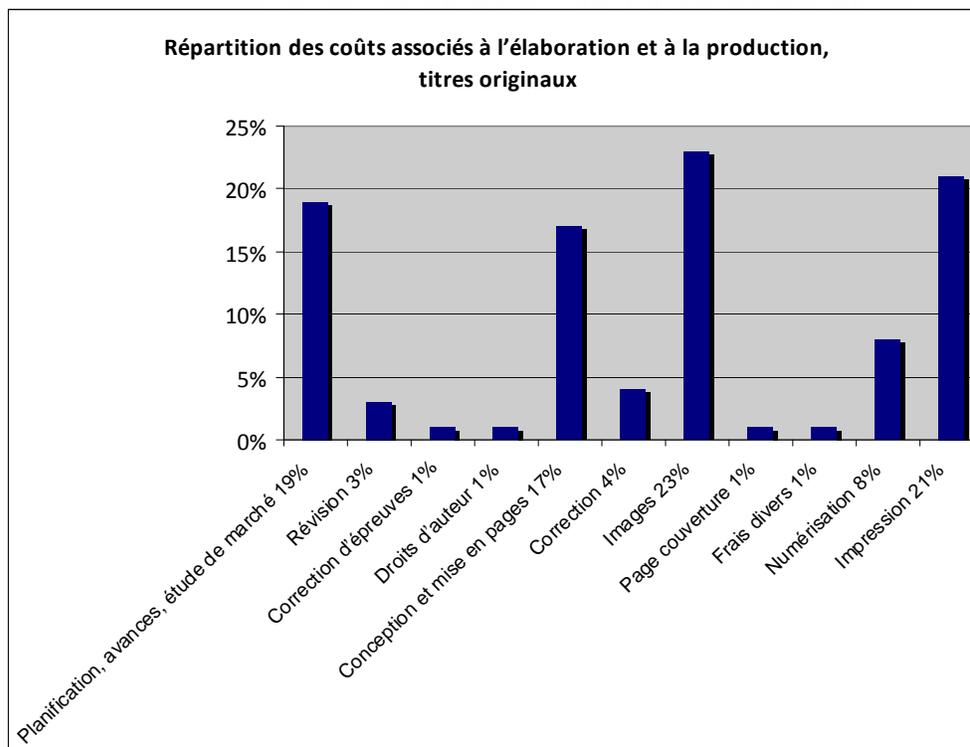
Établissement du budget consacré au développement et à la production

Les coûts de production sont fixes ou variables. Parmi les coûts variables, on trouve ceux associés au papier, à l'impression et à la reliure, ainsi que les redevances, qui varient en fonction du tirage ou des ventes. Les coûts fixes, indépendants des quantités imprimées ou vendues, comprennent quant à eux les avances consenties aux auteurs, la traduction, la révision, la correction d'épreuves, l'examen par des spécialistes, le répertoriage, l'illustration, la mise en pages électronique et la numérisation.

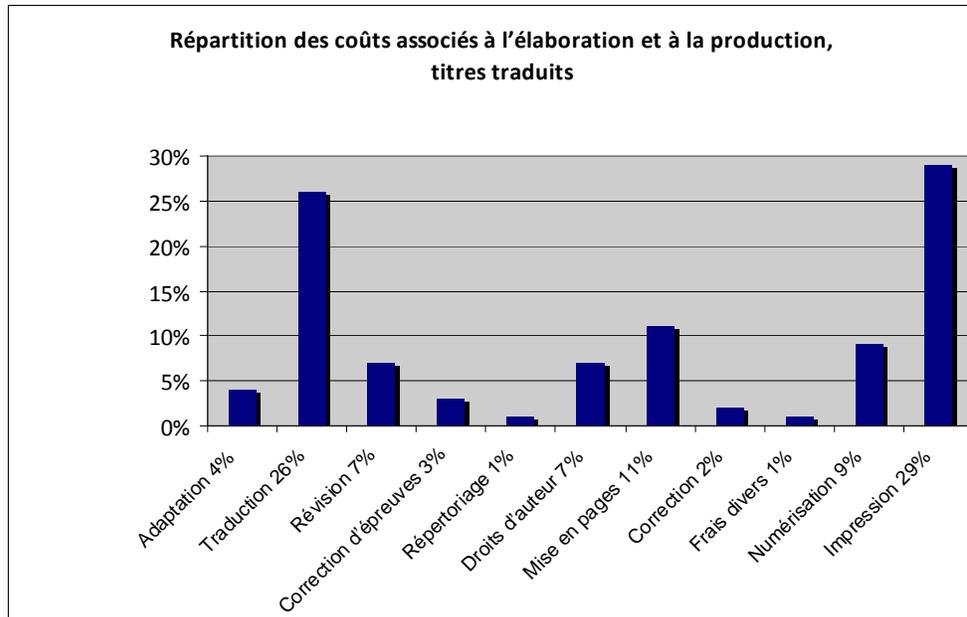
Les graphiques 5 et 6, plus bas, indiquent les pourcentages consacrés à chaque étape du développement de matériels destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, originaux et traduits. Ces budgets comprennent les coûts fixes de production, de même que les coûts d'impression du tirage initial.

Les phases de planification et de mise en marché initiale des titres originaux sont très onéreuses. Des redevances considérables doivent également être versées à ce stade, sous forme d'avances aux auteurs, et des redevances supplémentaires, qui font partie cette fois des coûts variables, sont également versées si les ventes de manuels dépassent le total des avances consenties. Les ouvrages, qui sont entièrement en couleurs et comportent de nombreuses illustrations, sont aussi très coûteux en termes d'illustration, de photographie, de conception graphique, de mise en pages et d'impression.

Les données de ces graphiques sont fondées sur l'expérience appréciable des auteurs de la présente étude en matière d'élaboration de ressources originales et traduites à l'intention des écoles canadiennes.



Graphique 5



Graphique 6

La traduction elle-même est très onéreuse, et les frais de traduction sont fixes, puisqu'ils sont encourus avant la publication et que, contrairement aux redevances, ils sont facturés en fonction du nombre de mots traduits, et non du nombre d'exemplaires vendus. La maison d'édition qui assure la traduction paie normalement une redevance moindre à l'éditeur de la version originale au fur et à mesure de la vente des exemplaires traduits et ne paie que rarement des avances pour obtenir le droit de traduire des ressources dans la langue officielle minoritaire d'une région donnée, puisqu'il est déjà difficile de rentabiliser cet exercice. En raison des plus petits tirages qui caractérisent les matériels illustrés et intégralement en couleurs mis à la disposition de populations scolaires plus petites, l'impression de manuels traduits est également plutôt chère.

Ventes, mise en marché et relations avec la clientèle

Tendances et caractéristiques globales

Les ventes, la mise en marché et les relations avec la clientèle spécifique au secteur de l'édition de manuels scolaires, de bien des façons, uniques à ce secteur. Dans les régions où les achats sont effectués de manière décentralisée, ce qui représente le modèle le plus fréquent dans le marché canadien, l'éditeur qui a remporté un appel d'offres relatif au développement de ressources, ou dont les matériels ont été approuvés, doit en plus assurer la mise en marché de ses

produits et les vendre à ses clients, une commission scolaire ou une école à la fois.

Diminution de l'importance du rôle des intermédiaires

Dans son étude réalisée en 1992, le ministère des Communications définit les quatre types d'intervenants du marché des manuels scolaires : les maisons d'édition, les intermédiaires, les acheteurs et les utilisateurs. Les intermédiaires sont des grossistes du secteur de la vente de livres qui œuvrent à titre de fournisseurs principaux de clients d'envergure, tels que les bibliothèques et les écoles. Ils offrent un « guichet unique » pour les livres publiés par plusieurs maisons d'édition, pratiquement au prix régulier exigé par la maison d'édition elle-même, et offrent parfois même une valeur ajoutée, sous forme de métadonnées dans le format privilégié par le client, une meilleure reliure et divers autres services. Pour faire des profits en adoptant ce modèle d'affaires, les intermédiaires réclament des remises auprès des éditeurs. Depuis la publication de cette étude, les intermédiaires jouent un rôle beaucoup moins important dans le secteur du manuel scolaire, et bien que les éditeurs fassent toujours affaire avec ce type d'entreprise, ils font tout en leur possible pour vendre directement à leurs clients et ainsi éviter de devoir consentir une remise à un intermédiaire.

Cycles de révision et de réforme des programmes d'enseignement, et répartition des ventes

Des révisions et des réformes régulières des programmes d'enseignement sont à l'origine d'un cycle qui régit les activités du secteur de l'édition de manuels scolaires. Ces réformes ont lieu environ tous les 7 à 10 ans, bien que dans de rares cas un programme puisse demeurer intact pendant des décennies, comme ce fut le cas au Québec.

Le Québec, l'Ontario, les provinces atlantiques et les provinces de l'Ouest revoient périodiquement leurs programmes d'enseignement, en suivant des calendriers établis, mais habituellement sans qu'il y ait de coordination d'une région à l'autre. La plupart des administrations revoient les matières une à une, et ce, une année scolaire à la fois ou plus, cet exercice s'échelonnant sur un certain nombre d'années. Le Québec tend à procéder à la refonte de toutes les matières principales pour un bloc d'années scolaires donné, ce qui prend quelques années pour chaque bloc.

Cette combinaison de toutes les réformes a pour résultat, sur le marché national, un cycle quelque peu irrégulier : les ventes atteignent des sommets durant les années où plusieurs réformes d'envergure coïncident, tandis qu'elles connaissent des baisses considérables durant les années où aucune réforme d'envergure n'est entreprise. Les éditeurs dont les activités sont concentrées

dans une seule matière ou une seule région s'exposent à des variations plus prononcées et régulières, sans égard à ce qui se produit dans d'autres régions ou dans d'autres matières.

Les éditeurs de manuels scolaires élaborent des ressources en fonction des plus récents programmes mis en œuvre par chaque administration afin de faire approuver leurs matériels et d'être en mesure de les vendre aux écoles. Les ministères informent habituellement les maisons d'édition des modifications prévues alors qu'ils en sont encore à l'ébauche, et les maisons d'édition commencent parfois à élaborer leurs manuels avant que la version définitive du programme ne soit prête.

Au Canada, les ministères, les écoles et les commissions scolaires achètent la grande majorité du matériel didactique à l'aide de fonds provinciaux. C'est pourquoi les conditions économiques prévalant dans une province ou une région peuvent exercer une grande influence sur les ventes, et parfois même ralentir le processus de réforme, ce qui augmente le délai entre les investissements initiaux et les éventuelles ventes de produits.

Les ventes d'une ressource en particulier ne sont pas réparties également tout au long d'un cycle de réforme : elles ont tendance à être concentrées dans la première année, puis les ventes restent toujours importantes, bien qu'en légère diminution au cours de l'année suivante et peut-être celle d'après; les ventes des années suivantes sont essentiellement attribuables au remplacement de matériel perdu ou endommagé. Même si les éditeurs, dans le but de réduire les coûts unitaires, ont généralement tendance à imprimer des quantités assez importantes de ressources illustrées tout en couleurs, la plupart d'entre eux tentent maintenant de mieux prévoir la demande lors de chacune des phases des cycles, au lieu d'imprimer suffisamment d'exemplaires d'une ressource pour un cycle au complet.

Au total, le remplacement de ressources peut être presque aussi lucratif que les ventes initiales. Par conséquent, les maisons d'édition de manuels scolaires conservent des titres au catalogue pendant de longues périodes.

Dans un tel environnement, les éditeurs de manuels scolaires dont le catalogue contient peu de produits doivent composer avec des fluctuations importantes dans leurs ventes annuelles. Au fil de leur croissance, ils parviennent à réduire ces fluctuations en développant et en publiant de nombreuses ressources de manière concurrente ou en « exportant » leurs ressources existantes vers d'autres régions.

La plupart des ressources sont vendues entre les mois de mai et septembre. En effet, bien qu'ils essaient de vendre leurs produits toute l'année durant, les éditeurs de manuels scolaires réalisent 80 % de leurs ventes entre mai et septembre, lorsque les écoles sont en train de planifier la rentrée.

Au primaire et au secondaire, les retours sont peu fréquents, puisque les commissions scolaires se procurent leur matériel en fonction du nombre d'élèves inscrits.

Techniques de vente et de mise en marché

La participation à des colloques et à des expositions joue un rôle de premier plan dans la conclusion des ventes. La plupart des éditeurs de manuels scolaires participent à de nombreux colloques et expositions dans tout le pays au cours de l'année, se concentrant sur les régions et les matières ciblées par leur production tout en explorant de nouvelles avenues. Les enseignants s'attendent à pouvoir rencontrer des représentants des maisons d'édition lors de ces événements et en profitent pour examiner et commenter les ressources nouvellement parues ou à venir.

Le personnel éditorial se déplace souvent pour assister à ces expositions, et les principaux éditeurs disposent souvent de leurs propres équipes de mise en marché, actives dans l'ensemble du Canada. En participant aux expositions, les maisons d'édition peuvent combiner mise en marché et recherche sur les produits, puisqu'ils peuvent y rencontrer leurs clients et discuter avec eux. Les éditeurs de manuels scolaires parrainent souvent de tels événements pour créer des liens avec des intervenants importants de leurs marchés cibles.

Les principales maisons d'édition de manuels scolaires embauchent des représentants partout au Canada, qui peuvent aussi agir à titre de spécialistes de la mise en marché, et leur versent généralement une commission en plus de leur salaire de base. Ce système peut être efficace, selon le cycle local de réforme des programmes d'enseignement et l'efficacité des représentants, mais il coûte cher à maintenir. Les éditeurs de moindre envergure peuvent avoir recours aux services de représentants indépendants, qui vendent des titres provenant de plusieurs catalogues.

Pendant de nombreuses années, l'envoi, par la poste, d'exemplaires gratuits de nouveaux ouvrages à des clients potentiels se trouvant dans les grands marchés constituait une technique de promotion standard. Ainsi, pour une ressource de langue anglaise de niveau primaire vendue en Ontario, il fallait envoyer près de 4 000 exemplaires, ce qui représentait des coûts d'environ 70 000 \$ à 80 000 \$ en produits et en frais d'expédition. Les exemplaires d'évaluation numériques font partie des nouvelles solutions considérées comme étant acceptables par les clients potentiels, mais la plupart des enseignants et des gestionnaires responsables des achats exigent de recevoir des exemplaires gratuits aux fins d'examen, et une majorité d'éditeurs se plient à cette demande.

Toutes les maisons d'édition de manuels scolaires disposent d'un service de mise en marché centralisé, fonctionnant par téléphone, télécopieur (toujours

utilisé parce qu'il permet de conserver des archives des communications), catalogue, publipostage et courriel. Bon nombre d'entre eux achètent également de l'espace publicitaire dans des publications spécialisées.

La plupart offrent également des séances de formation ou de perfectionnement pour présenter leurs produits aux enseignants. Les enseignants ont souvent leur mot à dire, parfois même par voie de scrutin officiel, dans le choix des ressources acquises par leur école ou leur commission scolaire.

Les grandes maisons d'édition parrainent aussi des séances de perfectionnement de portée plus générale dans le but d'étudier les grandes tendances du secteur de l'éducation et de créer des liens avec les intervenants du milieu, et ce, sans nécessairement chercher à vendre des produits en particulier.

L'importance des bonnes relations de travail entre les éditeurs et leurs clients sera encore plus grande si, comme la plupart des spécialistes le prévoient, les ressources numériques gagnent en popularité. Les modèles d'affaires fondés sur l'octroi de licences et les abonnements, contrairement aux ventes à l'unité, mettent davantage l'accent sur l'établissement de relations durables, dans le cadre desquelles la maison d'édition fournit un service au lieu de simplement vendre un produit. La création de liens étroits avec les principaux chefs de file des marchés visés joue donc un rôle prépondérant pour l'avenir de ces maisons d'édition.

Principaux colloques et événements auxquels participent les éditeurs de ressources destinées aux élèves de la maternelle au secondaire

Il n'est pas facile de savoir exactement où et quand les éditeurs de manuels scolaires rencontrent des clients potentiels, des auteurs et des promoteurs pouvant exercer une influence sur leurs ventes. Bon nombre d'entre eux prennent autant de soin à développer leurs réseaux de contacts qu'à élaborer leurs ressources, les deux étant étroitement liés.

En demeurant à l'écoute de leurs contacts, ils sont également à l'affût des dernières tendances dans le secteur de l'éducation et des besoins en ressources, ils rencontrent des auteurs potentiels, peuvent faire la promotion de leurs ressources actuelles et en développement, en plus d'en apprendre souvent davantage au sujet des ressources et des plans de leurs concurrents.

L'annexe B de la présente étude contient une liste qui, sans être exhaustive, donne un aperçu des principaux événements et colloques qui ont lieu au Canada, et qui peuvent présenter un intérêt pour les maisons d'édition de manuels scolaires, dans divers domaines et catégories de ressources, et

présente plusieurs grands événements américains auxquels assistent certains éditeurs canadiens.

Considérations à l'achat

Comme l'indique le présent rapport, le système d'éducation de niveau primaire et secondaire constitue le principal client du secteur de l'édition de manuels scolaires. En règle générale, les ministères de l'Éducation et les commissions scolaires :

- définissent les normes en matière de ressources;
- précisent le cadre du contenu par l'entremise des programmes d'enseignement;
- indiquent le style, l'approche, les formats et les supports à employer;
- indiquent les prix qu'ils considèrent acceptables;
- encouragent les investissements dans de nouveaux produits éducatifs tout en se réservant le droit de ne pas les utiliser s'ils ne leur conviennent pas;
- définissent les caractéristiques de ce qui leur apparaît comme des auteurs acceptables;
- désignent si le livre devrait être imprimé au Canada; et
- définissent, de bien des manières, le travail des maisons d'édition.

Le système d'éducation primaire et secondaire est également en mesure de créer ses propres ressources et se réserve parfois le droit d'investir dans cette capacité ou d'en tirer profit lorsqu'il estime que les éditeurs n'ont pas su répondre à ses besoins. En bref, le principal acheteur des produits offerts par les maisons d'édition de manuels scolaires est de toute évidence en position de force.

Modèles d'achat

Comme il a été mentionné précédemment, depuis les années 1960, la tendance est à la décentralisation des décisions relatives aux acquisitions. Malgré quelques exceptions, les ministères consacrent rarement des fonds à l'acquisition de ressources. Ils accordent plutôt une allocation globale pour chaque élève, qui est gérée par l'école. Bien que l'achat de matériel didactique ne constitue qu'entre 1 et 2 % du budget total consacré à l'éducation, il s'agit de l'un des rares postes élastiques des budgets scolaires. En effet, les directeurs

sont obligés de chauffer leur établissement, mais peuvent choisir de dépenser plus ou moins d'argent pour acquérir des manuels scolaires. La situation varie d'une province à l'autre : cet aspect sera abordé un peu plus loin dans le texte.

Les provinces emploient une variété de stratégies pour répondre à leurs besoins en matière de ressources didactiques :

Invitation à soumettre des ressources : les ministères publient des spécifications et invitent les éditeurs à soumettre des ressources existantes ou à élaborer de nouvelles ressources qui pourront être approuvées en vertu de ces spécifications.

Demandes ou appels de propositions (aux risques de l'éditeur) : les ministères publient des spécifications se rapportant à de nouvelles ressources et invitent les éditeurs à soumettre des propositions en vue de l'élaboration de ces ressources, puis sélectionnent un ou plusieurs éditeurs, qui pourront concevoir ces ressources, à leurs risques, en vue d'une éventuelle vente. Cette catégorie peut être appelée « publication dictée par le marché », puisqu'il s'agit là du modèle de revenu privilégié.

Demandes ou appels de propositions (subventionnées) : ressemblent au point précédent, sauf que, en raison de populations scolaires moins importantes, les ministères ne choisissent qu'un seul éditeur, et compensent, sans toutefois l'éliminer complètement, le risque couru par celui-ci en lui versant une subvention directe. L'éditeur vend ensuite les ressources nouvellement conçues aux écoles.

Contrats de type forfaitaire : les ministères sélectionnent un éditeur, au terme d'un appel à la concurrence, pour élaborer des ressources précises, sous la supervision du ministère, moyennant un prix forfaitaire. Certains ministères peuvent chercher à acquérir les droits d'auteur de certains ouvrages par l'entremise de telles ententes. Ils pourront par la suite redistribuer ces ressources au sein de leur province, et ce, sans frais pour les utilisateurs. Cette façon de faire est parfois appelée « publication sur mesure ». Certaines maisons d'édition de manuels scolaires ont concentré leurs activités dans ce secteur : ainsi, le risque est moins grand, sans être éliminé complètement, puisque les éditeurs doivent tout de même fournir une version complète de la ressource demandée avant d'être payés. Les acheteurs peuvent offrir des ententes de type « utilisateur-payeur » lorsque les coûts et les risques associés au développement de la ressource ne sont pas compensés par l'entente forfaitaire. Dans le marché canadien de l'édition de manuels scolaires, ces contrats sont fréquents dans les ententes liées à la production multimédia, de ressources numériques et de ressources culturelles et de langue officielle minoritaire.

Élaboration à l'interne : le personnel des ministères, des commissions scolaires ou des écoles développe des ressources et les distribue, sans frais, aux utilisateurs.

Élaboration conjointe : les maisons d'édition et les ministères contribuent tous deux au développement de ressources et partagent les droits d'auteur et la marque d'éditeur, mais les maisons d'édition vendent les ressources aux écoles au prix du marché.

Élaboration avec achat garanti : les éditeurs sont choisis, au terme d'un appel à la concurrence, pour concevoir des ressources, à leurs risques, et en retour, le client s'engage à en acheter une quantité minimale à un prix préalablement convenu, lorsqu'elles seront approuvées. Les éditeurs conservent le droit de vendre des exemplaires supplémentaires de leurs nouvelles ressources.

Élaboration « ouverte » : les enseignants et divers autres intervenants contribuent, sans être rémunérés, au développement et à l'amélioration de ressources par l'entremise de wikis ou d'autres réseaux, et ces ressources sont ensuite distribuées aux autres utilisateurs, tout à fait gratuitement, à l'aide de réseaux informels ou coordonnés.

Décideurs et processus décisionnels régissant les approbations et les acquisitions de ressources destinées aux élèves de la maternelle au secondaire dans les provinces canadiennes

Les maisons d'édition de manuels scolaires peuvent développer et développent leur expertise en approfondissant leur connaissance des individus et leur compréhension des processus par lesquels les ressources didactiques sont sollicitées, évaluées, approuvées et achetées au Canada. Les défis inhérents à la prise de décision touchant le matériel à publier et la clientèle visée sont plus faciles à relever dans le secteur de l'édition de manuels scolaires que dans le secteur de littérature générale, mais le processus n'est pas simple, normalisé ou à l'abri du changement pour autant.

Les maisons d'édition de manuels scolaires les plus prospères consacrent énormément de temps et d'énergie à maîtriser ces processus décisionnels et à connaître les principaux décideurs de chaque segment de marché où ils sont actifs, ainsi qu'à tenir ces renseignements à jour.

La présente section dresse un portrait du secteur à l'échelle nationale; ses incohérences et sa complexité témoignent de la situation qui prévaut dans le marché de l'édition de manuels scolaires.

Colombie-Britannique

En Colombie-Britannique, le processus d'approbation et d'acquisition de ressources est hautement décentralisé. Le ministère de l'Éducation de la province (le British Columbia Ministry of Education, ou BCME) définit les programmes d'enseignement (parfois en collaboration avec d'autres provinces et territoires de l'Ouest canadien, par le Protocole de l'Ouest et du Nord Canadien [PONC]) et les politiques afférentes, tout en laissant de nombreuses décisions entre les mains des commissions scolaires, à titre individuel ou collectif.

Le BCME évalue les ressources et élabore une liste de celles qu'il recommande. Pour ce faire, il travaille de concert avec des comités d'enseignants.

L'Educational Resource Acquisition Consortium (ERAC), créé en 2003, est financé par le BCME. Les écoles publiques de la province sont nombreuses à y avoir délégué un représentant, et quelques écoles privées se sont aussi jointes au groupe. L'ERAC évalue et négocie des tarifs préférentiels pour certaines ressources didactiques et travaille en collaboration avec l'Alberta Learning Resources Centre pour offrir un accès économique, à guichet unique, à certaines des ressources didactiques approuvées par la Colombie-Britannique. L'ERAC présente sur son site Web une liste de ressources recommandées. Cette liste indique également les ressources approuvées par le BCME, dans une section autre que celles approuvées par l'ERAC.

Les commissions scolaires et les écoles prennent les décisions relatives aux acquisitions. Elles doivent choisir des ressources approuvées à l'échelle provinciale ou locale, mais ce dernier palier d'approbation leur confère une très grande liberté. Elles peuvent s'approvisionner directement auprès de fournisseurs, de grossistes privés, ou de l'Alberta Learning Resources Centre.

Alberta

En Alberta, le processus d'approbation et d'acquisition des ressources didactiques est en partie décentralisé. Le ministère de l'Éducation provincial, l'Alberta Education (AE), définit les programmes d'enseignement et encadre activement le développement de ressources. L'approbation de ressources fait l'objet d'un processus rigoureux, confié à certaines de ses directions générales, mais ce pouvoir est aussi délégué à des commissions scolaires et à des directions générales, qui peuvent établir leurs propres processus d'approbation.

L'Alberta participe également à l'élaboration de programmes d'enseignement régionaux et à la supervision des ressources afférentes, par l'entremise du PONC. Au sein du PONC, l'Alberta Education est notamment responsable de tout ce qui touche les mathématiques.

Le Ministère publie des appels de propositions afin de combler certains de ses besoins en ressources, et dispose d'un processus pratique de développement de ressources afin d'assurer leur conformité aux programmes d'enseignement en vigueur. Des équipes d'évaluation, formées de professionnels de l'éducation et de personnel d'AE, choisissent un ou plusieurs éditeurs pour développer des ressources en anglais, et au moins un éditeur pour élaborer les ressources correspondantes en français, traduites et adaptées, afin de répondre aux besoins des francophones et des groupes d'immersion. Ces équipes travaillent ensuite avec les éditeurs pour compléter les ressources. À la fin du cycle de développement, l'AE évalue ces ressources en vue de les approuver.

L'AE publie parfois aussi des invitations à soumettre des ressources existantes pour certains programmes d'enseignement et peut en tout temps examiner des ressources soumises à cet effet par des éditeurs.

L'Alberta Learning Resources Centre (ALRC) est une société d'État qui agit à titre de grossiste, vendant toutes les ressources approuvées, et même quelques ressources non approuvées, et qui offre parfois des rabais à ses clients. L'AE accorde aux écoles et aux commissions scolaires une petite subvention pour chaque élève inscrit, et cette somme ne peut être dépensée que pour l'acquisition de ressources didactiques approuvées, qui doivent être achetées par l'intermédiaire de l'ALRC. Néanmoins, la décision finale quant à l'acquisition et au choix de ressources revient aux écoles et aux commissions scolaires.

L'ALRC offre toutes les ressources approuvées, avec les incitatifs financiers suivants :

Early Order Discount (EOD) : rabais de 10 % sur la plupart des ressources, si elles sont commandées avant une certaine date au printemps, permettant ainsi leur livraison à l'automne.

Learning Resources Credit Allocation (LRCA) : en 2009, cette subvention s'élevait à 12,07 \$ par élève et pouvait constituer jusqu'à 25 % des achats totaux d'une école donnée.

Les écoles et les commissions scolaires peuvent se procurer des ressources directement auprès des fournisseurs. Elles ne sont pas tenues d'acheter des ressources approuvées, à moins qu'elles ne dépensent des fonds réservés à cette fin.

Saskatchewan

En ce qui a trait à l'approbation et à l'acquisition de ressources didactiques, la Saskatchewan a également mis sur pied un système partiellement décentralisé. Le ministère de l'Éducation provincial, la Saskatchewan Education (SE), définit les programmes d'enseignement, évalue et autorise les ressources, et il

coordonne et parraine le développement de certaines ressources, mais ce sont les écoles et les commissions scolaires qui décident quelles ressources elles achètent. La Saskatchewan participe aussi au PONC, mais se réserve habituellement le droit d'« adopter ou d'adapter » les programmes et les ressources qui en découlent.

La SE procède à l'évaluation des ressources par l'entremise d'enseignants-évaluateurs et dresse des listes de ressources recommandées à l'intention de toutes les écoles (anglophones, francophones et d'immersion).

Les écoles peuvent se procurer des ressources directement auprès des fournisseurs, éditeurs comme grossistes. Elles ne sont pas tenues d'acheter les ressources recommandées par la SE, mais elles doivent se conformer aux politiques d'acquisition de ressources formulées par les commissions scolaires.

Manitoba

Le Manitoba dispose aussi d'un système partiellement décentralisé. Comme c'est le cas en Saskatchewan, le ministère provincial, Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba (EM), définit les programmes d'enseignement, évalue et autorise les ressources didactiques, et il coordonne et parraine l'élaboration de certaines ressources, mais ce sont les écoles et les commissions scolaires qui décident quelles ressources elles achètent. L'EM est aussi membre du PONC et approuve les ressources développées à travers ce protocole.

Lorsque l'EM publie un appel de propositions, un comité d'évaluation, composé d'employés du Ministère et du Centre des manuels scolaires du Manitoba, sélectionne une de ces propositions. Dans ces situations, le Manitoba veille généralement à ce que des ressources correspondantes soient offertes en français.

L'EM lance aussi des invitations à soumettre des ressources existantes, puis les évalue pour vérifier si elles sont conformes aux programmes d'enseignement de la province. Des équipes d'enseignants-évaluateurs évaluent ces ressources et créent des listes de ressources recommandées, en anglais et en français.

Le Centre des manuels scolaires du Manitoba est un entrepôt, géré par le gouvernement provincial, qui offre des ressources didactiques recommandées par l'EM, jumelées à des incitatifs financiers. En 2007-2008, le gouvernement du Manitoba a laissé 30 \$ par élève en « dépôt » au Centre, soit la moitié d'une subvention globale de 60 \$ par élève, ce qui peut être considéré comme une stratégie permettant qu'au moins la moitié de cette subvention soit consacrée à des ressources de ce type.

Cependant, les professionnels de l'éducation ne sont pas tenus de se limiter à des ressources didactiques recommandées par l'EM ou de se les procurer

auprès du Centre. Ils peuvent acheter des ressources directement auprès des fournisseurs.

Ontario

En Ontario, l'approbation et l'achat de ressources didactiques sont en grande partie décentralisés. Le ministère de l'Éducation de l'Ontario (EDU) définit les programmes d'enseignement, mais confie le processus d'évaluation et d'approbation des ressources didactiques au Service des programmes d'études Canada (CSC) pour le matériel de langue anglaise, et au Centre canadien de leadership en évaluation (CLÉ) pour le matériel de langue française. Les deux organismes évaluent les ouvrages des maisons d'édition de manuels scolaires moyennant une rémunération. L'EDU, dans son modèle de financement, prévoit l'acquisition de ressources didactiques et réserve des sommes spéciales aux achats ponctuels, mais ce sont les écoles et les commissions scolaires qui décident de la manière dont ces sommes seront dépensées.

L'EDU définit les politiques et les programmes d'étude, mais ne participe généralement pas directement à l'évaluation ou au développement de ressources au moyen d'invitations à soumettre des ressources ou d'appels de propositions.

Le CSC évalue et sélectionne des ressources de langue anglaise, qui figureront dans une liste de ressources approuvées appelée « liste Trillium ». Le CSC évalue les versions finales des ressources pour une somme, versée par l'éditeur, qui s'élevait en 2009 à 3 500 \$ par ressource. Si un éditeur souhaite inscrire une ressource pour plus d'un cours, il doit payer 3 500 \$ chaque fois. La somme est remboursée si le CSC conclut, dans le cadre d'une évaluation préliminaire, qu'il n'est pas pertinent de procéder à l'évaluation complète de la ressource. Sinon, la somme n'est pas remboursable, que la ressource soit ou non inscrite sur la liste Trillium.

Le Centre canadien de leadership en évaluation (CLÉ) évalue les ressources de langue française afin de juger si elles pourront être intégrées à cette liste. En 2009, les maisons d'édition devaient payer 400 \$ par évaluation.

Les écoles, de même que les commissions et les districts scolaires, achètent leurs ressources directement auprès des fournisseurs et ne sont pas tenus de se procurer uniquement des articles figurant sur la liste Trillium, sauf lorsqu'ils dépensent des fonds spécialement prévus à cet effet. Les commissions scolaires doivent normalement s'assurer que chaque élève dispose de son propre exemplaire de chaque manuel obligatoire, quoique ce ne soit pas toujours le cas en pratique.

Québec

Les processus en vigueur au Québec sont hautement centralisés. Des programmes de soutien à l'industrie et des fonds spéciaux consacrés à l'achat de matériel conforme aux nouveaux programmes d'enseignement sont utilisés pour veiller à ce que les éditeurs élaborent, de manière concurrente, des ressources qui permettront aux écoles et aux commissions scolaires de choisir parmi une vaste gamme de produits.

Les programmes de soutien aux industries culturelles sont placés sous l'égide du ministère de la Culture, des Communications et de la Condition féminine, et la plupart des mesures touchant le secteur de l'édition sont mises en œuvre par la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC). Le ministère de l'Éducation approuve les ressources qui seront par la suite achetées par les écoles et les commissions scolaires.

La grande majorité du contenu des ressources didactiques employées au Québec est original, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas de traductions françaises, adaptées au marché québécois, d'ouvrages utilisés au Canada anglais, puisque c'est ce que préfèrent la plupart des acheteurs québécois.

Le ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport procède par périodes à l'évaluation et à la révision de ses programmes, puis fournit des fonds aux écoles afin qu'elles puissent se procurer les toutes dernières ressources, ce qui accentue le caractère cyclique de l'acquisition de ressources didactiques.

En 2002, le Ministère a annoncé une réforme globale des programmes d'enseignement pour tous les niveaux du secondaire. Le processus de réforme est désormais complété de la 1^{re} à la 4^e année du secondaire. Pendant toute sa durée, la réforme a permis aux maisons d'édition de manuels scolaires d'encaisser des revenus annuels considérables.

Grâce à un système propre au Québec, les écoles de la province peuvent mettre de nouvelles ressources à l'essai pendant deux ans avant de décider d'en faire l'achat. Si elles sont satisfaites d'une ressource après la première année d'utilisation, elles peuvent l'acheter immédiatement. Sinon, elles peuvent mettre des ressources d'un autre éditeur à l'essai pour l'année suivante.

En dépit de la Loi 51, *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre*, qui définit certaines conditions régissant la distribution et la vente de livres, le plus souvent les maisons d'édition de manuels scolaires du Québec traitent directement avec leurs clients, les commissions scolaires et les écoles, pour leur vendre des ressources conformes aux programmes d'enseignement de la province.

Canada atlantique

Les provinces du Canada atlantique coordonnent souvent leurs efforts en matière d'élaboration de programmes d'enseignement et de ressources didactiques, par l'entremise du Conseil atlantique des ministres de l'Éducation et de la Formation (CAMEF), ce qui a pour effet de créer un marché régional important, et elles ont également tendance à centraliser les décisions en matière d'acquisition.

À Terre-Neuve-et-Labrador, l'évaluation des ressources relève généralement du ministère de l'Éducation, par l'entremise de comités d'enseignants, qui choisissent une seule et unique ressource pour chaque matière, et qui veillent à ce que chaque élève dispose de son propre manuel. Il est rare que le développement de ressources originales soit nécessaire, sauf par le CAMEF, et les ressources achetées existent déjà sur le marché. La province met rarement les ressources à l'essai avant de les acheter.

Le ministère de l'Éducation de la Nouvelle-Écosse exploite son propre centre des manuels scolaires, mais celui-ci achète habituellement des ressources en quantité suffisante pour remplir ses commandes, sans agir à titre de grossiste et conserver des stocks permanents. En tant que plus importante province membre du CAMEF, la Nouvelle-Écosse y exerce une grande influence. En règle générale, elle choisit et approuve un seul et unique manuel pour les principales matières et, en de rares occasions, elle achète du matériel pour l'ensemble de son territoire. Ce sont normalement les écoles qui sont responsables de l'achat des ressources didactiques.

Le ministère de l'Éducation du Nouveau-Brunswick compte un secteur francophone et un secteur anglophone, chacun étant sous la responsabilité d'un sous-ministre adjoint distinct. Habituellement, il sélectionne et approuve un seul et unique manuel pour chaque matière de base, et il effectue parfois des achats de manière centralisée, en veillant à ce que chaque élève dispose de son propre exemplaire. Ce sont normalement les écoles qui sont responsables de l'achat des ressources didactiques.

L'Île-du-Prince-Édouard, une très petite province, dépend du CAMEF pour le développement de ressources destinées aux élèves du Canada atlantique de la maternelle au secondaire, ainsi qu'aux programmes d'enseignement afférents.

Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Nunavut

Étant également de très petite taille, le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut utilisent souvent des programmes d'enseignement établis ailleurs, ou les élaborent en collaboration avec d'autres provinces ou territoires. Le Yukon utilise le programme de la Colombie-Britannique pour la plupart des matières, tandis que les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut utilisent celui de l'Alberta.

Les trois territoires ont employé diverses stratégies, en collaboration avec les collectivités et les professionnels de l'éducation locaux, afin d'élaborer des programmes d'enseignement et de développer des ressources didactiques représentant bien les langues et les cultures présentes sur leur territoire. La plupart des maisons d'édition de manuels scolaires considèrent les territoires comme de petits prolongements des provinces dont ils ont adopté les programmes. Il est à noter cependant que les territoires font tous partie du PONC, et qu'ils peuvent se servir de leur contribution à l'élaboration de programmes et de ressources sous l'égide de ce protocole pour définir leurs programmes d'enseignement et le contenu des ressources approuvées.

Comparaison avec le secteur de l'édition de matériels didactiques destinés aux étudiants de niveau postsecondaire

Bien que l'édition de manuels scolaires et de manuels didactiques destinés aux étudiants de niveau postsecondaire soient deux volets d'un même secteur, les deux fonctionnent de manière très différente.

Les éditeurs de matériels didactiques destinés aux étudiants de niveau postsecondaire vendent généralement leurs ouvrages par l'entremise de librairies ou de coopératives étudiantes (bien que parfois ils court-circuitent ces intermédiaires et vendent directement aux enseignants ou aux étudiants), et ce sont les étudiants, et non leur établissement d'enseignement, qui doivent payer ces ressources.

Le marché des études postsecondaires compte trois trimestres distincts : les trimestres d'automne et d'hiver, et un trimestre d'été, beaucoup moins important. Les achats se trouvent ainsi mieux répartis tout au long de l'année, comparativement aux achats de manuels scolaires.

Le secteur de l'édition de ressources de niveau postsecondaire doit composer avec de nombreux retours de produits; il est difficile pour une librairie ou une coopérative d'estimer le nombre de manuels qui seront vendus, parce qu'elles doivent faire face à la concurrence d'un marché de la revente de manuels usagés.

Afin de réduire la demande de manuels usagés, les maisons d'édition ont raccourci le délai entre les rééditions de leurs ressources, qui est maintenant de trois à quatre ans.

Bien que certains programmes, dont ceux offerts par les facultés d'enseignement professionnel et les centres d'apprentissage, respectent des normes prescrites par une autorité centrale, bon nombre d'enseignants de niveau postsecondaire établissent leur propre plan de cours et choisissent les ressources qu'ils vont utiliser. Les éditeurs, de concert avec leurs auteurs spécialisés, examinent le

contenu des cours offerts, puis tentent d'y apparier leurs ressources, qu'elles soient nouvelles ou revues et corrigées. Cette façon de procéder met de nombreuses occasions d'affaires, de grande ou de moindre importance, à la portée des maisons d'édition. La concurrence peut être féroce dans les programmes comptant de nombreuses inscriptions, les maisons d'édition pouvant chercher à être adoptées par un enseignant, une faculté ou un département, tandis que les programmes moins populaires peuvent être libres de toute concurrence.

Les librairies offrant des matériels didactiques de niveau postsecondaire majorent habituellement les prix nets des éditeurs au lieu d'acheter en profitant d'un rabais appliqué au prix de détail, sauf au Québec où les éditeurs doivent respecter les dispositions de la Loi 51 en accordant 30 % de remises sur le prix public au libraires et coopératives agréées.

La plupart des établissements postsecondaires fonctionnent selon le principe des notes de cours, selon lequel les enseignants peuvent numériser ou photocopier du matériel provenant de nombreuses sources, puis l'assembler en un recueil numérique ou imprimé. Ces activités sont normalement régies par les organismes Access Copyright pour les provinces canadiennes sauf le Québec, et Copibec pour le Québec, permettant aux titulaires des droits d'auteur de toucher les redevances auxquelles ils ont droit, mais elles exercent résolument une influence sur les ventes à l'unité.

Les établissements postsecondaires et les enseignants de ce niveau se convertissent rapidement aux nouvelles technologies dans leur enseignement, ce qui comprend l'utilisation de ressources numériques. Bon nombre de maisons d'édition de manuels didactiques destinés aux étudiants de niveau postsecondaire offrent désormais des versions numériques de leurs ressources imprimées et, aux États-Unis, CourseSmart permet à ses clients de se procurer des versions numériques des ressources imprimées publiées par de nombreux éditeurs.

Comme les étudiants doivent payer eux-mêmes leurs manuels, et que ceux-ci sont souvent très chers, ils tendent à résister et à trouver des moyens de contourner les stratégies mises en place par les maisons d'édition pour conserver leurs sources de revenus. Les étudiants pourraient être en train de remporter cette bataille, puisque la plupart des maisons d'édition ont connu une régression ou une stagnation de leurs ventes au cours des dernières années.

Pour l'instant, du moins, le secteur de l'édition de matériels didactiques destinés aux étudiants de niveau postsecondaire est plus important que celui de l'édition de manuels scolaires. Ainsi, les ventes de la librairie de l'Université de l'Alberta sont à elles seules à peu près équivalentes à celles de l'ensemble du secteur des ressources didactiques.

C. Bénéficiaires du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) du secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

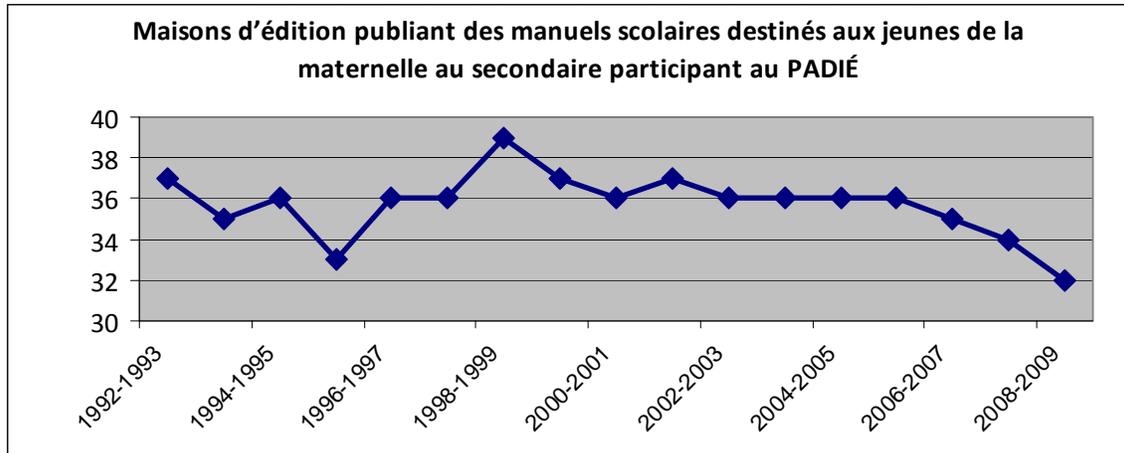
Cette section porte sur les caractéristiques des bénéficiaires du PADIÉ œuvrant dans le secteur de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire entre 1992-1993 et 2008-2009. Il faut cependant garder quelques éléments à l'esprit dans l'examen des données figurant dans les paragraphes qui suivent.

Les résultats présentés ci-dessous témoignent du fait que des maisons d'édition s'ajoutent à l'ensemble de données et disparaissent chaque année, et ce, pour diverses raisons, dont le changement de vocation, les fluctuations des ventes de matériel didactique, la création de nouvelles entreprises et les changements de propriété. La variation, au fil des ans, des activités observées et du rendement financier des maisons d'édition de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ peut être attribuable, en partie, à cette grande fluidité constatée chez les bénéficiaires.

De plus, les éditeurs qui font une demande de financement au PADIÉ soumettent des données financières qui reposent sur leur propre calendrier fiscal et de leur propre système comptable, et ni l'un ni l'autre ne fait l'objet d'une normalisation au sein des maisons d'édition de manuels scolaires

Quantité et types de maisons d'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

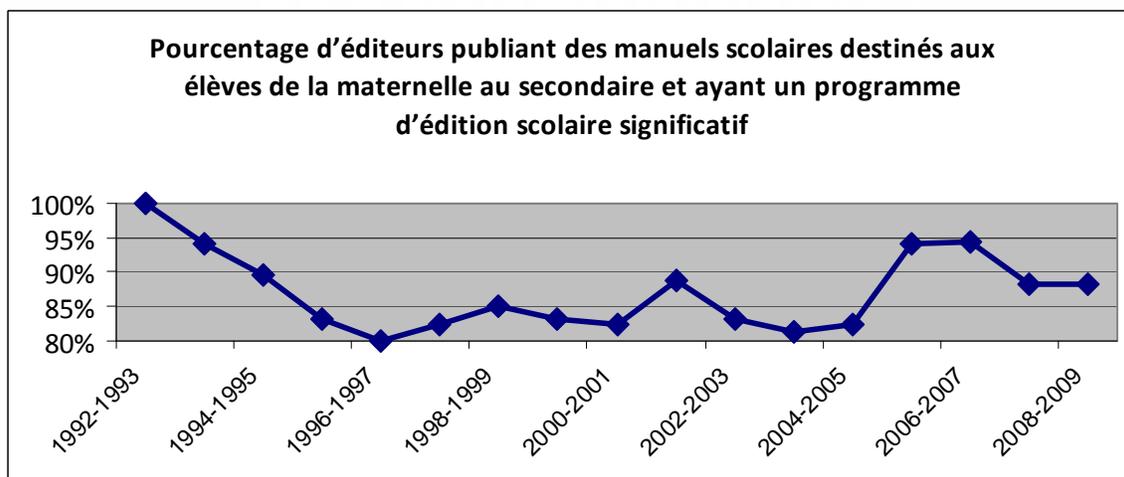
Le graphique 1, présenté de nouveau ici, indique que le nombre d'éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ est demeuré plutôt stable pendant l'ensemble de la période couverte par l'étude, bien qu'en 2008-2009, le secteur comptait cinq entreprises de moins qu'en 1992-1993.



Graphique 1

Au cours de cette période, de nouvelles entreprises ont joint les rangs des bénéficiaires, tandis que d'autres ont mis fin à leur participation au programme. En général, cependant, les entreprises visées par l'étude ont maintenu leurs ventes de matériel didactique à des niveaux appréciables et sont demeurées dédiées spécifiquement à l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, au lieu d'entrer et de sortir périodiquement du secteur.

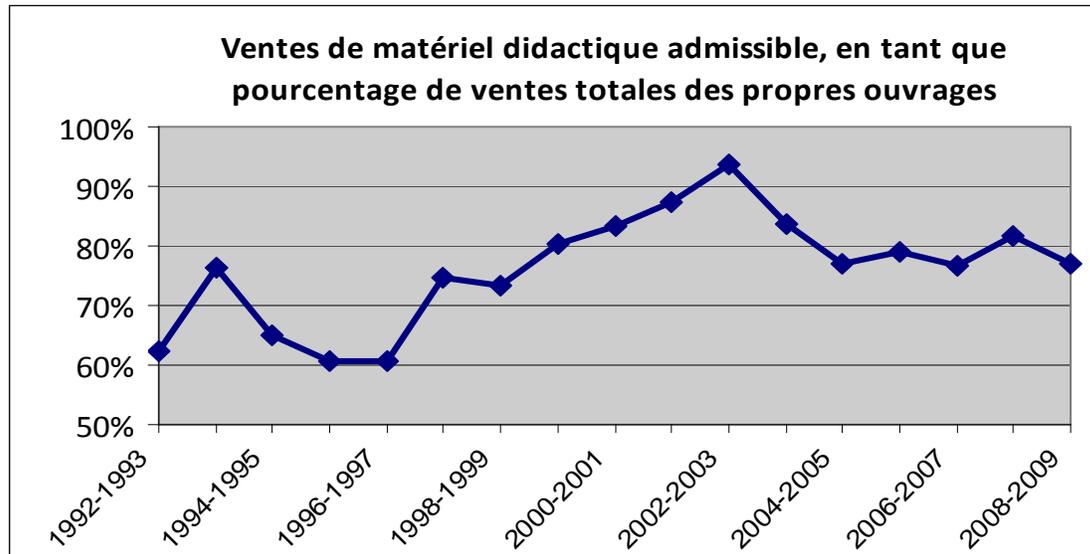
Le graphique 7 montre que la plupart (jamais moins de 80 %) des éditeurs de manuels scolaires figurant dans l'ensemble de données, et ce, pour n'importe quelle année, ont un programme d'édition scolaire significatif, c'est-à-dire que leurs ventes de matériel didactique peuvent à elles seules leur permettre d'être admissibles au PADIÉ.



Graphique 7

Le graphique 8 indique que, en règle générale, les maisons d'édition de manuels scolaires figurant dans l'ensemble de données du PADIÉ sont dédiées

spécifiquement à ce créneau, et en particulier à la publication de matériel didactique admissible.



Graphique 8

Le secteur des maisons d'édition de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ a connu une certaine stabilité au cours de cette période. Le nombre total d'entreprises a fluctué légèrement, les sociétés participantes de ce secteur étaient dédiées spécifiquement à la publication de manuels scolaires, et elles ont généré des recettes appréciables grâce à la vente de matériel didactique admissible.

Principaux acteurs

Cette sous-section décrira les principaux acteurs du PADIÉ, c'est-à-dire les plus importants éditeurs bénéficiaires du PADIÉ, selon leur région, et en les comparant avec les éditeurs non bénéficiaires du PADIÉ. Dans la mesure du possible, elle fera aussi la distinction entre les principaux acteurs disposant de programmes axés sur les matériels didactiques de base et les matériels complémentaires.

Survivance de l'industrie

Au cours de l'ensemble de la période couverte par l'étude, soit de 1992-1993 à 2008-2009, un nombre restreint d'entreprises participant au PADIÉ et publiant des manuels scolaires ont connu des ventes supérieures à 5 M\$ par année. Le tableau 1 ci-dessous montre que la plupart de ces éditeurs, et ce, pour l'ensemble de la période couverte par l'étude, étaient des PME.

Tableau 1 :

Nombre d'entreprises participant au PADIÉ et publiant des manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire, classées selon les ventes totales de leurs propres ouvrages, en dollars constants de l'année 2008

Année du programme	Moins de 1 M\$	Entre 1M\$ et 5 M\$	Plus de 5 M\$
1992-1993	18	15	4
1993-1994	17	15	3
1994-1995	16	16	4
1995-1996	18	10	5
1996-1997	19	11	6
1997-1998	20	11	5
1998-1999	22	13	4
1999-2000	18	13	6
2000-2001	16	15	5
2001-2002	19	12	6
2002-2003	19	14	3
2003-2004	16	14	6
2004-2005	13	16	7
2005-2006	17	13	6
2006-2007	17	12	6
2007-2008	11	17	6
2008-2009	14	13	5

Bien que certaines entreprises participant au PADIÉ soient considérées comme des acteurs importants au sein de l'industrie, surtout au Québec, plusieurs autres ne le sont pas.

Même si les données sur les ventes de chacune des maisons d'édition à titre individuel sont confidentielles, il est tout de même possible de donner un aperçu de la position généralement assez enviable des éditeurs québécois bénéficiaires du PADIÉ. En date de 2006, qui était la dernière année sur laquelle nous avons pu obtenir des données concernant toutes les maisons d'édition publiant des manuels scolaires au Québec, huit des 10 plus importantes entreprises, classées selon leurs volumes de ventes, étaient des entreprises bénéficiaires du PADIÉ. Celles-ci détiennent environ 50 % du marché des manuels scolaires au Québec et près de 100 % du marché francophone hors Québec.

En établissant le classement des 10 plus importants éditeurs de manuels scolaires hors Québec, en fonction de leurs ventes pour l'année 2008, il appert que cinq des six premiers ne sont pas bénéficiaires du PADIÉ, et que leurs parts de marché combinées s'élèvent à 83 % du marché de langue anglaise au

Canada. Les autres entreprises se partagent les 17 % restants du marché anglophone.

Principaux acteurs bénéficiaires du PADIÉ

Les auteurs de la présente étude ont examiné les 10 plus importants éditeurs de manuels scolaires de l'ensemble de données du PADIÉ, en fonction de leurs ventes de matériel didactique effectuées au cours de leur plus récente année et admissibles au PADIÉ, et ils se sont également penchés sur les 10 plus importantes entreprises québécoises et les 10 plus importantes entreprises hors Québec. Les noms des maisons d'édition figurant sur ces trois listes ne peuvent être divulgués en raison du caractère confidentiel des données sur les ventes des bénéficiaires du PADIÉ. Néanmoins, différents constats de nature générale peuvent être tirés de ces données.

Six des 10 premiers éditeurs, sur le plan des ventes de matériel didactique admissible au PADIÉ, sont québécois, trois sont ontariens, et l'autre est albertain.

Les ventes de 69,7 M\$ de ressources didactiques admissibles réalisées par ces 10 sociétés représentent à elles seules 80 % des ventes totales de matériel admissible réalisées par les 32 maisons d'édition de manuels scolaires figurant dans l'ensemble de données.

Les deux entreprises de tête cumulent 49 % des ventes totales de matériel didactique admissible des 32 maisons d'édition de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ.

Les six entreprises du Québec se trouvant sur cette liste représentent 61 % des ventes totales de matériel admissible réalisées par les 32 maisons d'édition de manuels scolaires figurant dans l'ensemble de données. Les trois entreprises ontariennes représentent 15 % des ventes totales de ces ressources.

Cinq sociétés, totalisant 59 % des ventes totales de matériel admissible réalisées par ces 32 maisons d'édition, disposent dans leur catalogue de solides collections de matériels didactiques de base. Cinq autres entreprises, totalisant 20 % des ventes totales de matériel admissible réalisées par ces 32 maisons d'édition, misent plutôt sur des matériels complémentaires.

Au Québec, les ventes des 10 premières sociétés, classées en fonction de leurs ventes de matériel didactique admissible, s'élevaient à 58,4 M\$, soit 67 % des ventes totales de matériel didactique admissible réalisées par les 32 maisons d'édition figurant dans l'ensemble de données à l'échelle nationale. Ces données témoignent de la force des maisons d'édition de manuels scolaires québécoises bénéficiaires du PADIÉ, comparativement au reste du Canada.

Ailleurs au Canada, huit des 10 plus importantes maisons d'édition, classées en fonction de leurs ventes de matériel didactique admissible au PADIÉ, sont établies en Ontario, tandis que les deux autres proviennent de l'Alberta et du Manitoba. Les 24,8 M\$ de ventes de matériel didactique admissible réalisées par ces 10 éditeurs représentent 28 % du total des ventes de matériels scolaires réalisées par les 32 sociétés figurant dans l'ensemble de données.

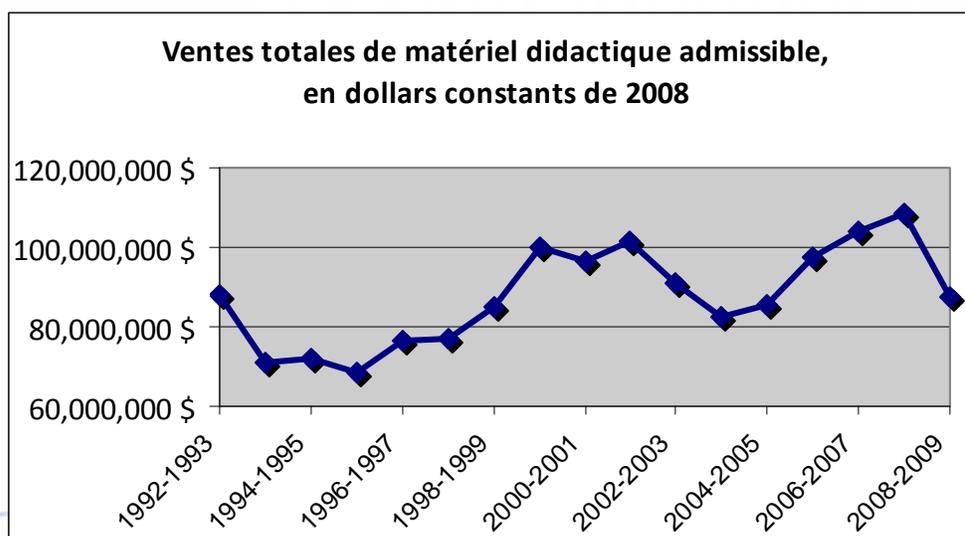
Les huit sociétés ontariennes se trouvant sur cette liste représentent 19,9 M\$ en ventes de matériel didactique admissible, ou 23 % des ventes totales de matériel éducatif admissible réalisées par les 32 sociétés de l'ensemble de données.

Les deux sociétés établies hors de l'Ontario se trouvant sur cette liste représentent 4,9 M\$ en ventes de matériel didactique admissible, ou 6 % des ventes totales de matériel éducatif admissible réalisées par les 32 sociétés de l'ensemble de données.

Surtout s'ils sont comparés à ceux des 10 premières entreprises québécoises, les résultats obtenus par ces sociétés permettent de constater la relative faiblesse des maisons d'édition de manuels scolaires du PADIÉ et établies hors Québec, et ne font que mettre en lumière la position difficile des maisons d'édition situées ailleurs qu'au Québec et en Ontario dans ce secteur.

Total des ventes de matériel admissible

Le graphique 9 indique que, lorsque les données sont transposées en dollars constants de 2008, les ventes de matériel didactique admissible pendant la période figurant dans l'ensemble de données ont connu des hauts et des bas, ce qui est normal dans cette industrie.

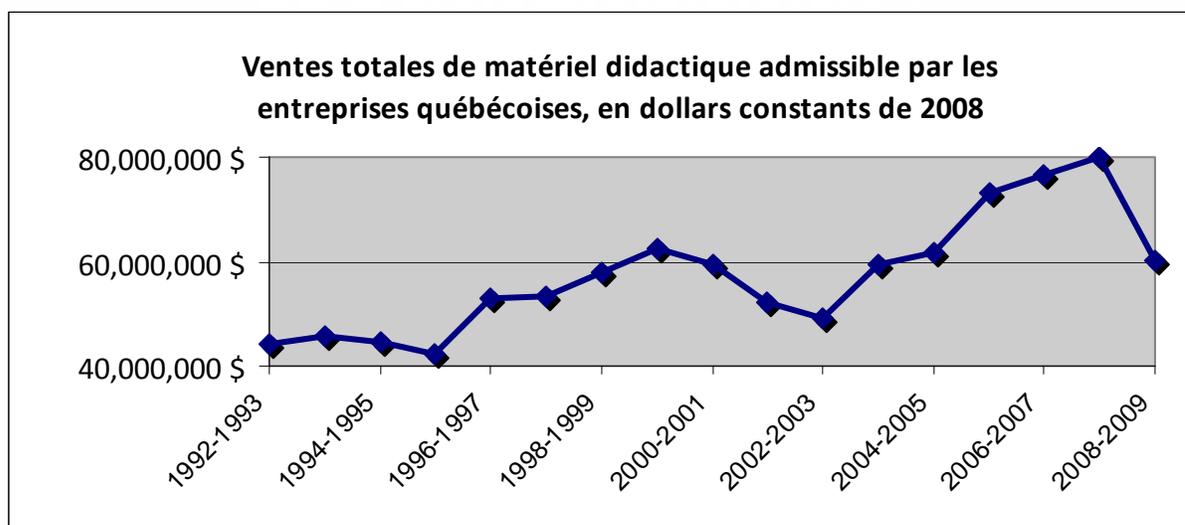


Graphique 9

Les deux creux et les deux sommets se trouvant sur ce graphique pourraient être interprétés de manière optimiste, du point de vue des ventes totales des maisons d'édition comptabilisées au sein l'ensemble de données, puisque le second creux est moins prononcé que le premier, et que le second sommet est plus élevé que le premier, ce qui laisse présager une tendance globale à la hausse pour ce qui est des ventes. Une telle tendance n'apparaît pas dans la médiane des ventes par entreprise, qui demeurent généralement assez constantes au cours de la période à l'étude, mais cette situation est prévisible car, tel que nous l'exposons dans la section B plus haut, peu de grands éditeurs figurent parmi les sociétés comprises dans l'ensemble de données.

Les moins optimistes pourraient insister sur le fait que, en dollars constants, les maisons d'édition de l'ensemble de données ont vendu pour une valeur d'environ 88 M\$ de matériel didactique admissible en 1992-1993, et d'environ 87 M\$ en 2008-2009, après avoir connu des sommets en 2007-2008 avec 109 M\$. La baisse survenue entre 2007-2008 et 2008-2009 constitue le déclin le plus important apparaissant sur ce graphique. Cependant, il est à noter que cette situation est plutôt attribuable à des changements au sein des maisons d'édition représentées dans cet ensemble de données, et non au marché lui-même.

La situation est légèrement différente à l'échelle régionale. Le graphique 10 présente les ventes de matériel didactique admissible réalisées par les éditeurs québécois de l'ensemble de données.

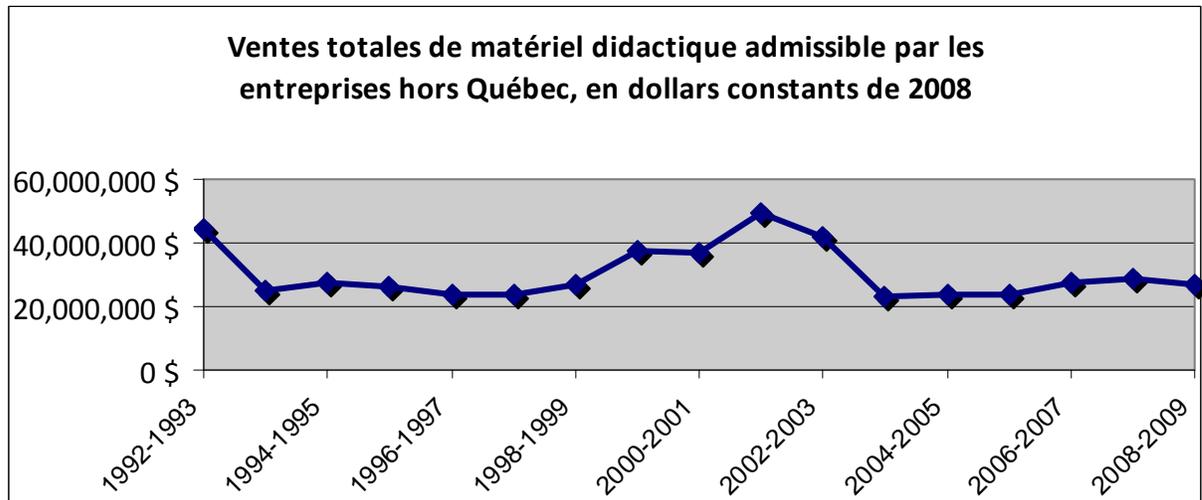


Graphique 10

Comme l'illustre le graphique 10 ci-dessus, les ventes des maisons d'édition québécoises de manuels scolaires, avec à leur tête des entreprises disposant de solides collections de matériels didactiques de base, ont connu une fluctuation cyclique, en raison de la réforme des programmes d'enseignement du Québec, avec une tendance globale à la hausse pour les ventes de matériel didactique

admissible, exception faite de la dernière année de la période à l'étude. Cependant, il est à noter que cette situation est plutôt attribuable à des changements au sein des maisons d'édition représentées dans cet ensemble de données, et non au marché lui-même.

Le graphique 11 ci-dessous montre un portrait similaire pour les maisons d'édition de manuels scolaires du reste du Canada bénéficiaires du PADIÉ.

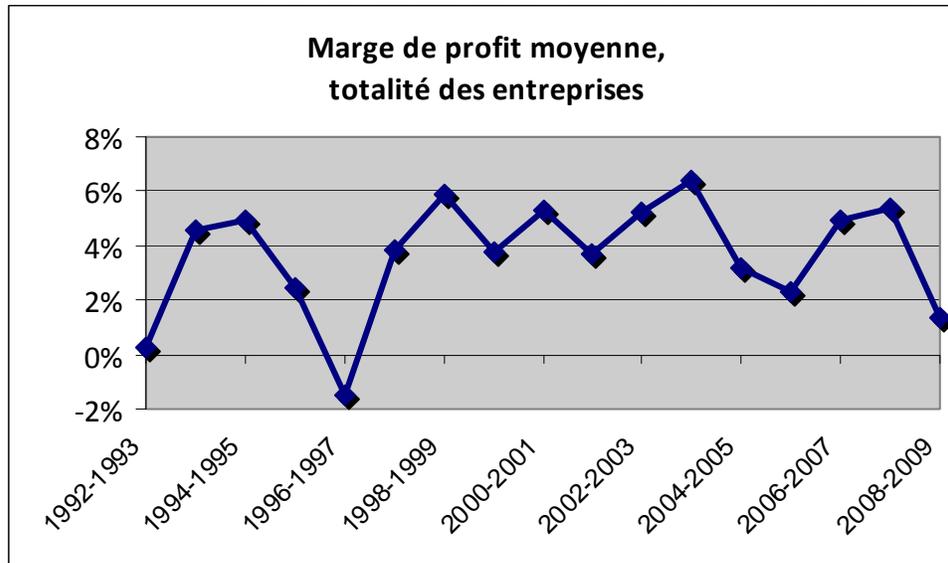


Graphique 11

Dominé par les maisons d'édition de matériels complémentaires, et sans l'impulsion fournie par la réforme des programmes d'enseignement du Québec, l'ensemble de données des entreprises publiant des manuels scolaires établies à l'extérieur du Québec indique que les ventes ont stagné au cours des 17 années couvertes par l'étude, à l'exception d'une remontée vers le milieu de cette période, qui s'est estompée avec la disparition de cet ensemble de données de sociétés disposant de solides collections de matériels didactiques de base. Prises collectivement, les ventes des éditeurs de manuels scolaires n'ont pas augmenté au cours de la période à l'étude.

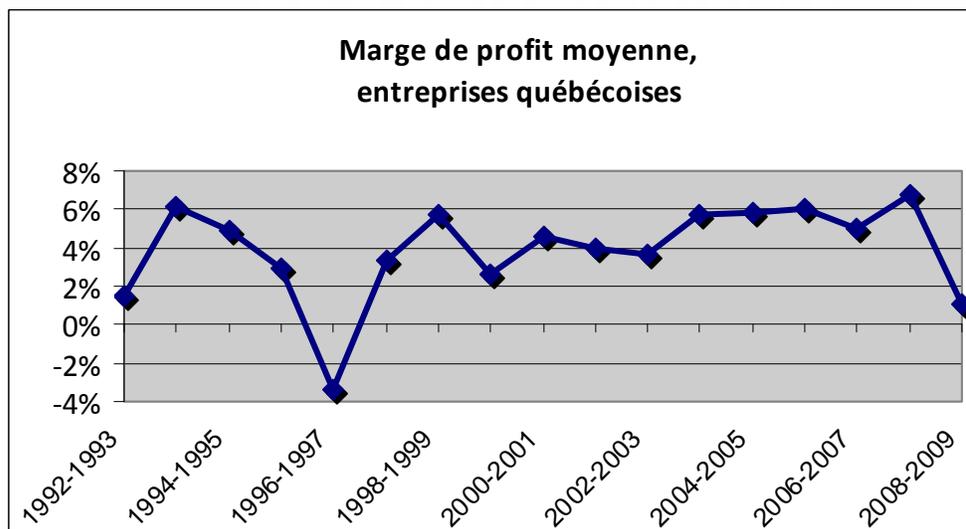
Rentabilité

Les maisons d'édition de manuels scolaires de l'ensemble de données sont, en général, demeurées modérément rentables tout au long des 17 années couvertes par l'étude, sauf pour une année, comme le montre le graphique 12 ci-dessous.



Graphique 12

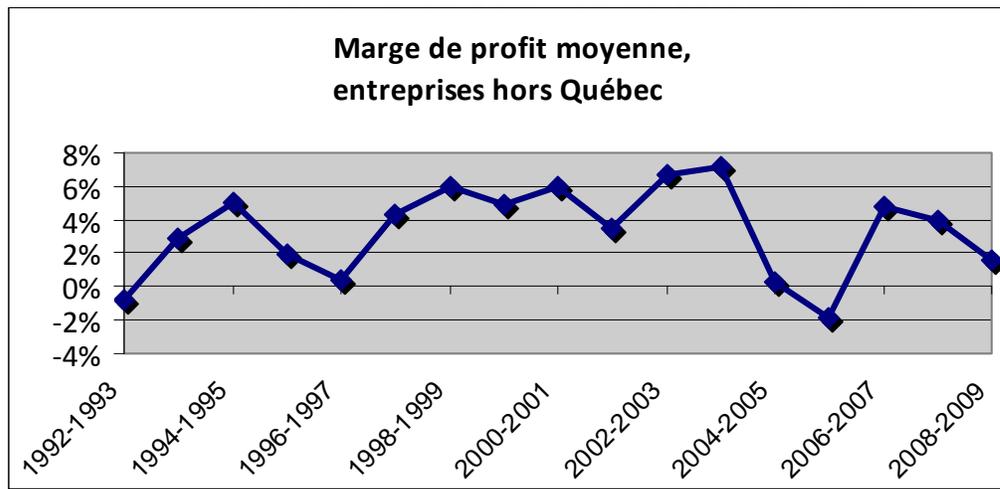
La chute des ventes dans la dernière année à l'étude (voir graphique 9), qui peut être expliquée par les changements relatifs aux sociétés représentées dans l'ensemble de données, est reflétée, dans le graphique 12, par un déclin marqué du pourcentage moyen de profits, qui ne peut toutefois être expliqué de la même manière (les changements touchant les sociétés ne tiennent pas compte de la disparition de celles dont les profits étaient nettement très élevés). La tendance est la même chez les maisons d'édition québécoises, comme on peut le voir dans le graphique 13 ci-dessous.



Graphique 13

Les éditeurs de manuels scolaires hors Québec ont été, de manière générale, rentables tout au long de la période couverte par l'étude, mais le graphique 14

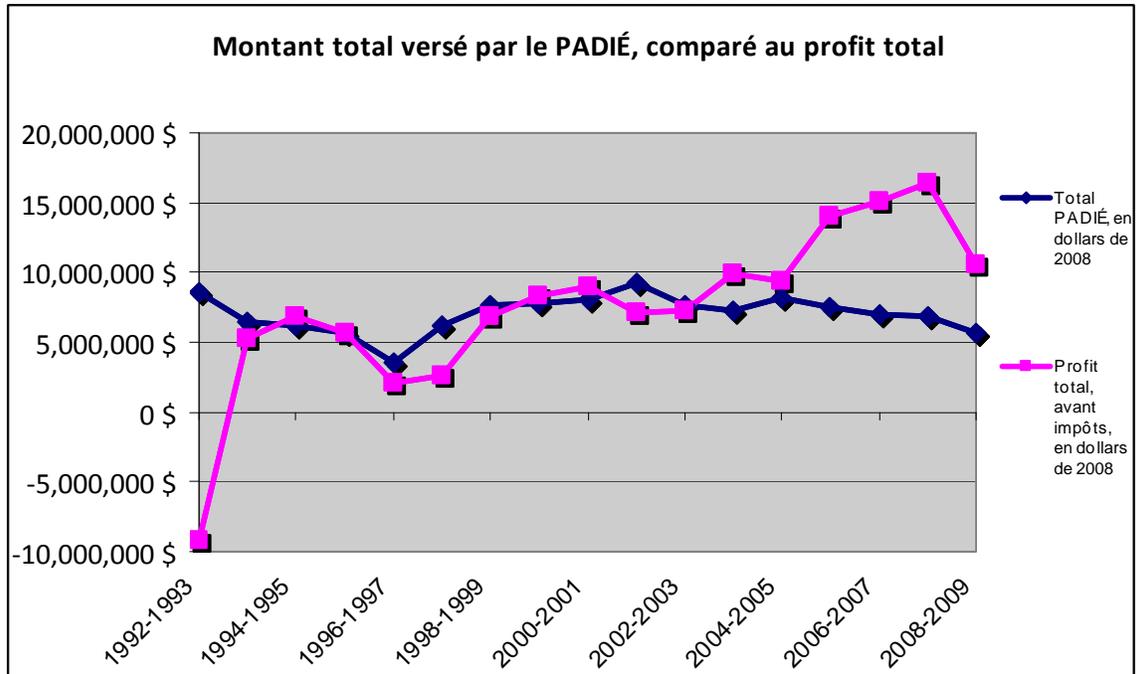
montre des variations plus prononcées qu'au Québec, sans qu'il soit pour autant possible de définir une tendance nette.



Graphique 14

Marge de profit et contributions du PADIÉ

Deux études réalisées en 1992 et en 1999 par Patrimoine canadien indiquent une dépendance des maisons d'édition du secteur scolaire au financement gouvernemental. L'étude datant de 1999 intitulée *Scholarly and educational publishing in Canada: An industry profile* (préparée pour le PADIÉ par Ira Wagman et David Hunt), affirmait que le soutien fourni par Patrimoine canadien aux éditeurs de manuels scolaires (pour les élèves de la maternelle au secondaire et les étudiants de niveau postsecondaire) était alors à peu près équivalent aux profits réalisés. Aujourd'hui, toutefois, cette observation ne correspond plus à la réalité. En fait, les maisons d'édition de manuels scolaires participant au PADIÉ touchent en général des profits modestes (profit moyen de -2 à 6 % et profit médian de 1 à 6 % entre 1992-1993 et 2008-2009). Pour les 5 dernières années, leurs profits globaux ont surpassé le financement accordé par le PADIÉ, et ce, de manière appréciable, comme on peut le voir dans le graphique 15 ci-dessous.

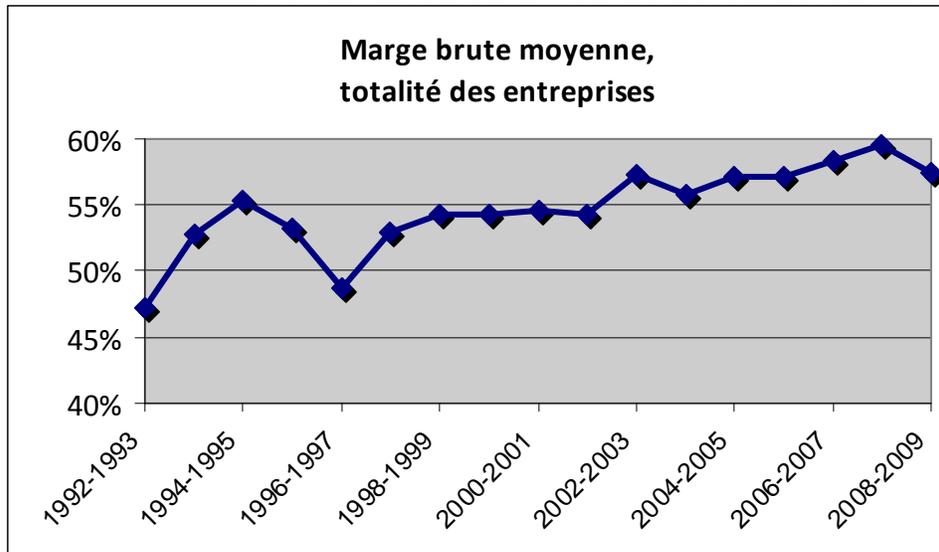


Graphique 15

Marge brute

La marge brute est, pour les maisons d'édition de manuels scolaires, un indicateur fiable de leur santé financière. Les manuels scolaires coûtent souvent très cher à produire et, par conséquent, en dépit de rabais plus faibles, il peut être difficile de les vendre à un prix concurrentiel tout en conservant une marge brute adéquate. Si les marges brutes sont insuffisantes, ce sont la mise en marché et le réinvestissement qui vont en souffrir et, dans ce secteur, la mise en marché intensive et les investissements importants constituent deux éléments fondamentaux.

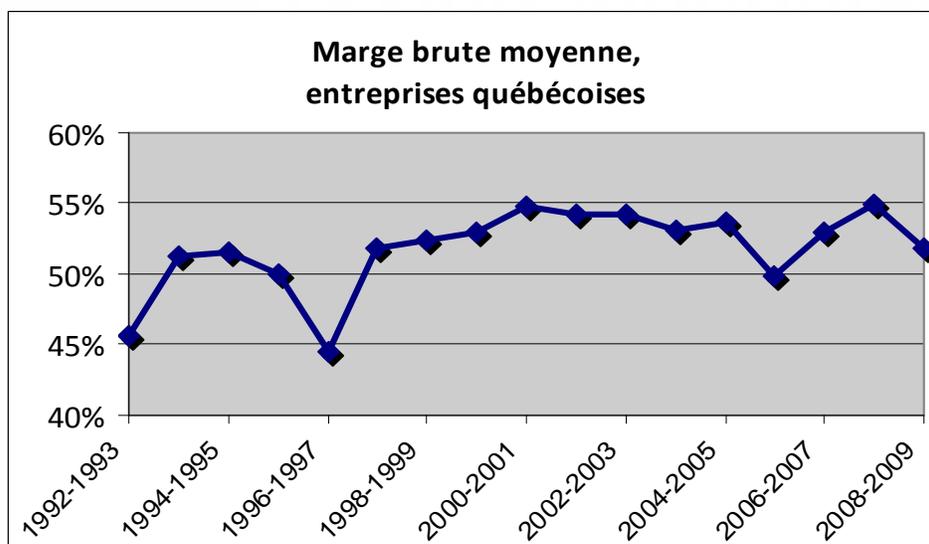
Le graphique 16 ci-dessous donne un aperçu des marges brutes des maisons d'édition de manuels scolaires de l'ensemble de données.



Graphique 16

Le graphique 16 montre que les marges brutes tendent vers 60 %, ce qui constitue une excellente nouvelle pour la santé et la stabilité financière de ce secteur.

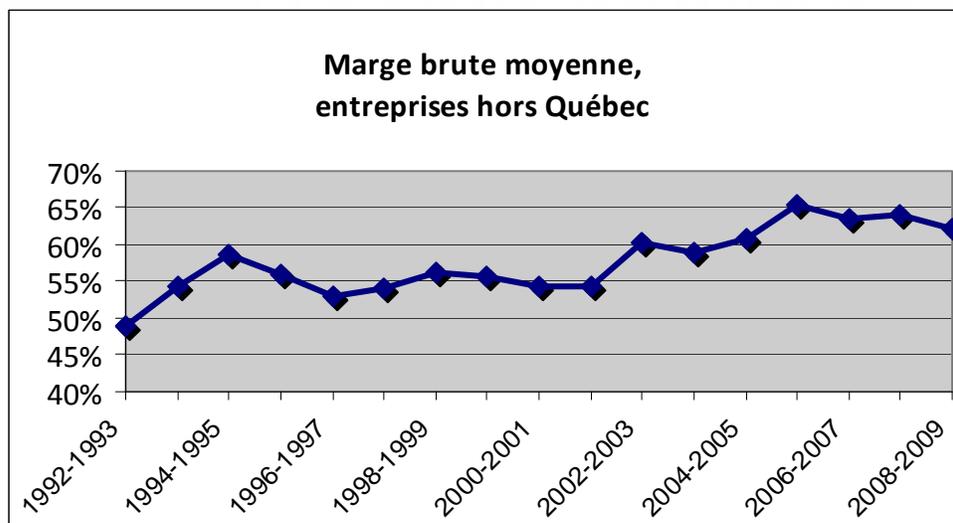
Étonnamment, les marges brutes des entreprises québécoises représentées dans l'ensemble de données sont inférieures à la moyenne nationale. Même si ce marché est dominé par les éditeurs de matériels didactiques de base et que les prix arrondis sont généralement plus élevés, les marges brutes des entreprises québécoises ne s'approchent jamais de la barre des 60 % au cours des 17 années couvertes par l'étude, comme le montre le graphique 17.



Graphique 17

En comparaison, le graphique 18, plus bas, montre que les éditeurs canadiens de manuels scolaires hors Québec ont pu profiter de marges brutes moyennes de plus de 60 % pour chacune des cinq dernières années.

Dans la plupart des secteurs de l'édition, des marges brutes de plus de 50 % sont gérables et, au-delà de 60 %, l'industrie serait considérée comme étant en excellente santé. Il est cependant important de noter que les principales maisons d'édition de matériels didactiques de base visent habituellement des marges brutes de plus de 70 %. Les maisons d'édition de manuels scolaires établies à l'extérieur du Québec figurant dans l'ensemble de données peuvent profiter du fait qu'elles ne produisent en majorité que des matériels complémentaires. L'investissement global dans le matériel produit est moins important qu'il ne le serait pour des matériels de base, ce qui facilite le maintien de marges brutes plus élevées dans un marché où les remises sont faibles.



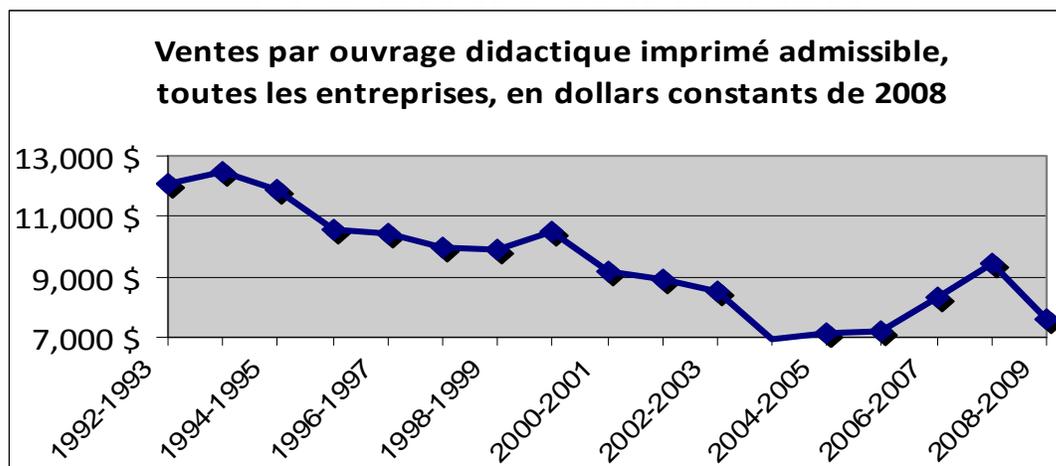
Graphique 18

Ventes par titre

Le graphique 19 ci-dessous indique une tendance inquiétante : un plus grand nombre d'ouvrages imprimés qui se disputent un budget généralement fixe. Chaque titre constitue un nouveau projet entraînant de nouveaux coûts. Toutes choses étant égales par ailleurs, générer plus de revenus à partir de moins de titres constitue une meilleure stratégie que de générer plus de revenus à partir de plus de titres. Générer un revenu similaire ou moindre pour plus de titres peut potentiellement représenter un problème.

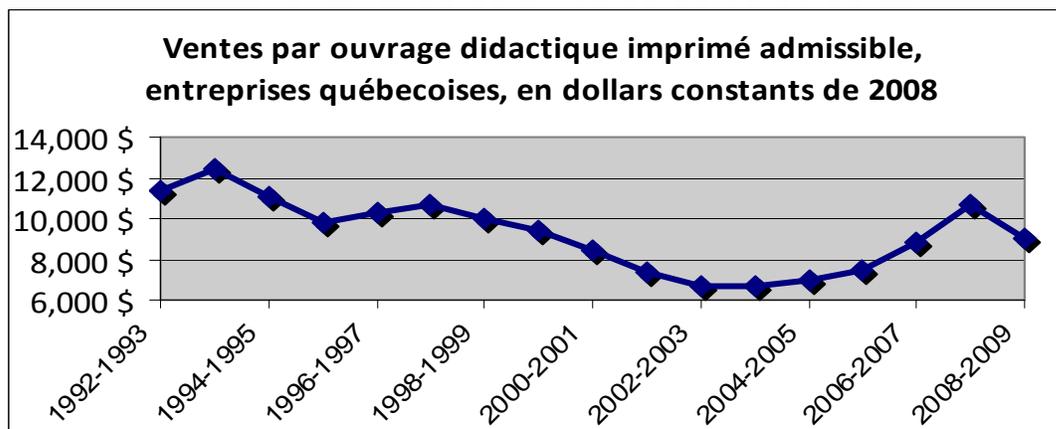
Ce modèle pourrait bien sûr simplement refléter le choix conscient des éditeurs de ne plus publier de petites quantités de ressources volumineuses et coûteuses et de plutôt publier de grandes quantités de petites ressources moins

dispendieuses. Mais les éditeurs de matériels complémentaires interrogés dans le cadre de la présente étude ont reconnu qu'ils publiaient un nombre de plus en plus grand de titres qui rapportaient de moins en moins de revenus, précisément dans le but de maintenir le total de leurs principales ventes malgré la chute des ventes par titre.



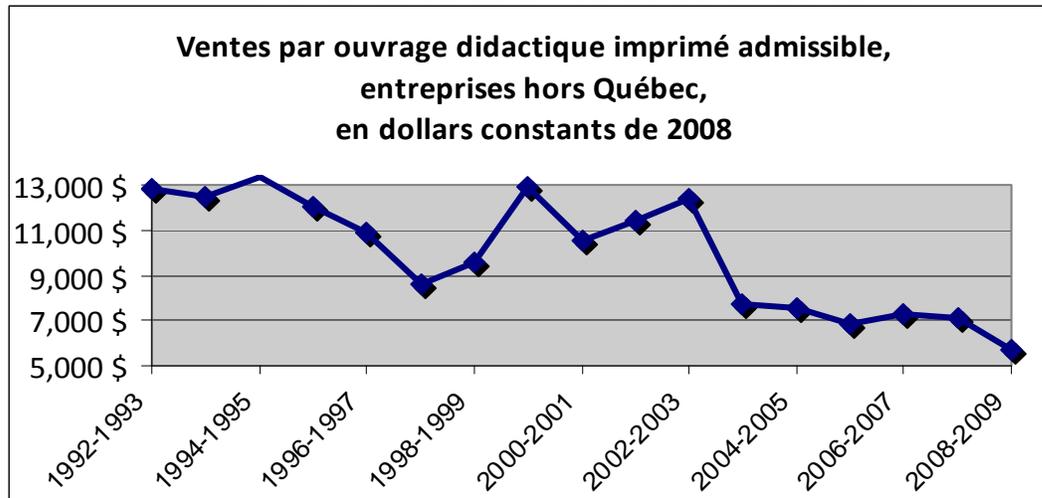
Graphique 19

Comme on peut le voir dans le graphique 20 ci-dessous, les entreprises du Québec reflètent plus ou moins la tendance observée précédemment pour l'ensemble de données. Comme ces graphiques font état des revenus moyens par titre parmi un grand nombre d'entreprises, la baisse très marquée au cours de la dernière année de l'ensemble de données des graphiques 19 et 20 ne peut être simplement expliquée par la disparition d'un petit nombre d'entreprises de l'ensemble des données. Puisque les entreprises disparues n'avaient pas de revenus par titre particulièrement élevés, leur disparition ne peut pas avoir entraîné une baisse marquée de la moyenne générale.



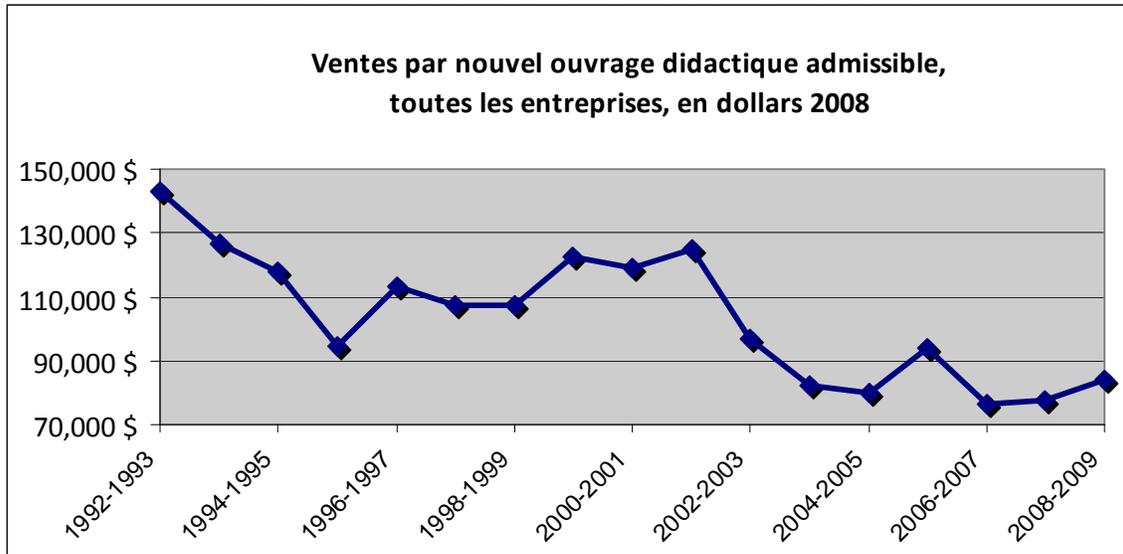
Graphique 20

Le graphique 21 ci-dessous montre que malgré la disparition de l'ensemble de données d'éditeurs de manuels scolaires établis à l'extérieur du Québec qui affichaient une diminution de leurs ventes par titre de base, ce déclin se poursuit, bien que de manière moins radicale.

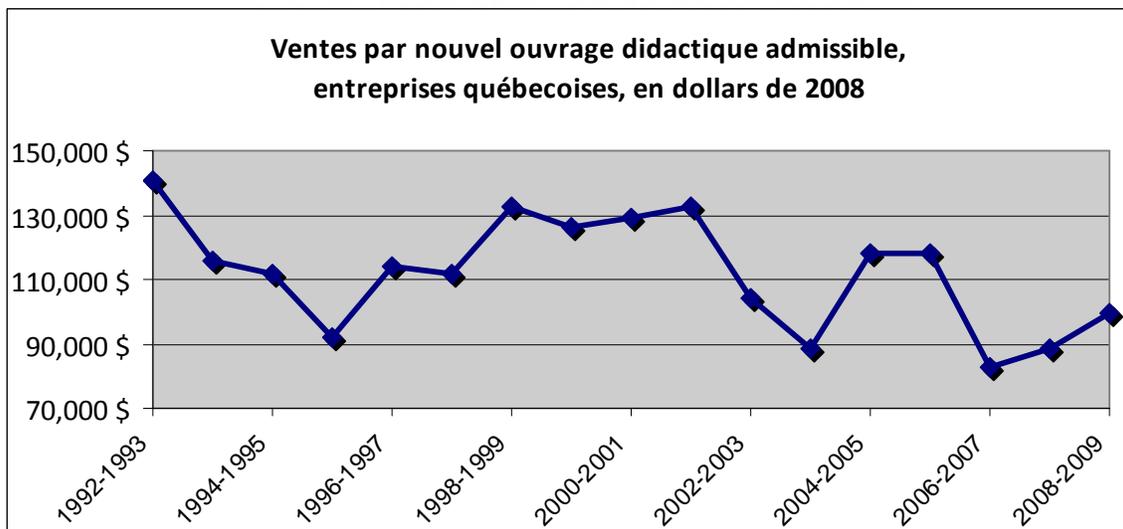


Graphique 21

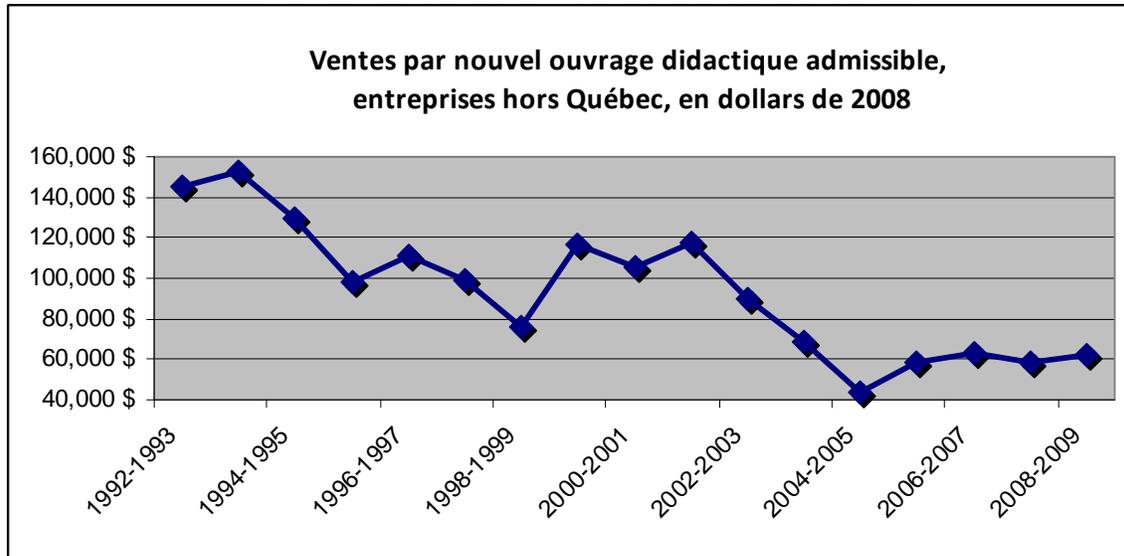
Pour les entreprises hors Québec, cette tendance est encore plus marquée lorsque les revenus par titre sont calculés selon les ventes totales de titres admissibles divisées par le nombre de *nouveaux* ouvrages didactiques, plutôt que le nombre d'ouvrages didactiques au catalogue. Les graphiques 22, 23 et 24 ci-dessous peuvent probablement être le mieux interprétés comme illustrant le déclin du nombre d'entreprises hors Québec mettant l'accent sur les matériels didactiques de base. La production d'un plus grand nombre de plus petits titres entraîne des revenus plus faibles par titre, particulièrement en raison des ventes limitées décrites précédemment dans la présente section.



Graphique 22



Graphique 23



Graphique 24

Ventes à l'exportation

La base de données du PADIÉ consigne les ventes à l'exportation depuis l'année du programme 2004-2005. Elle ne distingue toutefois pas les ventes à l'exportation des ouvrages destinés aux élèves de la maternelle au secondaire des autres ventes à l'exportation, et ainsi, même si les analyses ci-dessous se rapportent uniquement aux maisons d'édition de manuels scolaires dans l'ensemble de données, ces résultats devraient être considérés avec prudence.

Puisque les exportations de matériels didactiques ne peuvent être isolées des autres ventes, le tableau 2 ci-dessous présente toutes les ventes à l'exportation admissibles sous forme de pourcentage des ventes nettes totales. Il indique que, sous forme globale, pour toutes les entreprises de l'ensemble de données, la valeur des ventes à l'exportation de titres admissibles sous forme de pourcentage des ventes nettes totales des titres a fluctué pendant les cinq années où des données sont disponibles, soit entre 28 % et 10 %.

Tableau 2 :

Ventes à l'exportation de titres admissibles sous forme de pourcentage des ventes nettes totales des propres titres de toutes les maisons d'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire de l'ensemble de données

Année du programme	Ventes à l'exportation admissibles totales (en millions de dollars constants de 2008)	Exportations admissibles totales en % des ventes nettes totales	Maximum en % pour les entreprises individuelles	Minimum en % pour les entreprises individuelles	% médian pour les entreprises individuelles
2004-2005	32,9 \$	28 %	97 %	0 %	2 %
2005-2006	10,6 \$	10 %	79 %	0 %	2 %
2006-2007	20,6 \$	17 %	90 %	0 %	2 %
2007-2008	16,5 \$	13 %	80 %	0 %	2 %
2008-2009	12,6 \$	12 %	83 %	0 %	3 %

Toutes choses étant égales par ailleurs, une faible valeur du dollar canadien augmente la valeur des ventes à l'exportation d'un éditeur, tandis qu'une valeur élevée du dollar canadien réduit la valeur de ses exportations. Il est cependant difficile, à partir des données contenues dans la base de données, de distinguer les conséquences liées aux fluctuations des taux de change sur la fluctuation, observée dans le tableau 2, des conséquences de la variation des produits, des pratiques commerciales liées à l'exportation et des éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ.

Le dollar canadien était très faible comparativement au dollar des États-Unis en 2003-2004, période qui précède immédiatement l'année 2004-2005 du programme qui présente un pourcentage relativement élevé de ventes à l'exportation, mais le taux de change É.-U. – Canada n'explique pas entièrement les changements observés au cours des autres années. Dans tous les cas, l'importante fluctuation observée dans le tableau 2 indique que les ventes à

l'exportation peuvent représenter à la fois une occasion profitable et une situation précaire pour les éditeurs de manuels scolaires.

Le tableau 2 illustre également le fait que les ventes à l'exportation représentent la principale activité de certaines entreprises d'édition de manuels scolaires : chaque année, les ventes à l'exportation de certaines entreprises considérées individuellement dépassent les 80 % des ventes nettes totales de leurs propres titres. Par ailleurs, la plupart des éditeurs de manuels scolaires affichent des pourcentages de ventes à l'exportation relativement faibles, observables dans les très faibles pourcentages médians du tableau 2. Chaque année, certaines entreprises d'édition de manuels scolaires n'indiquent aucune vente à l'exportation.

Comme il a été mentionné plus tôt, le secteur québécois de l'édition de manuels scolaires bénéficiaire du PADIÉ est mené par de solides éditeurs de matériels didactiques de base, tandis que l'industrie canadienne hors Québec est composée principalement d'éditeurs de matériels complémentaires, particulièrement au cours des années suivant l'année du programme 2004-2005. Bien que les éditeurs de matériels de base puissent choisir de produire des matériels de base spécialement à des fins d'exportation, ils sont confrontés à des obstacles lorsqu'ils tentent d'exporter des matériels didactiques de base créés à l'intention d'une province ou d'une région du Canada. Le matériel complémentaire est moins particulier à une région et, par conséquent, plus facilement exportable.

Le tableau 3 ci-dessous indique, de manière générale, des pourcentages considérablement plus faibles des ventes à l'exportation pour les éditeurs de manuels scolaires du Québec que pour ceux du Canada dans son ensemble, particulièrement au cours des deux dernières années de l'ensemble de données. Le tableau 4 ci-dessous présente la situation des éditeurs de manuels scolaires établis à l'extérieur du Québec.

Tableau 3² :

Ventes à l'exportation admissibles sous forme de pourcentage des ventes nettes totales des propres titres des éditeurs de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire au Québec

Année du programme	Ventes à l'exportation admissibles totales (en millions de dollars constants de 2008)	Exportations admissibles totales en % des ventes nettes totales	Maximum en % pour les entreprises individuelles	Minimum en % pour les entreprises individuelles	% médian pour les entreprises individuelles
2004-2005	19,2 \$	22 %	96 %	0 %	1 %
2005-2006	2,0 \$	2 %	74 %	0 %	1 %
2006-2007	10,6 \$	13 %	79 %	0 %	2 %
2007-2008	2,3 \$	2 %	80 %	0 %	1 %
2008-2009	2,1 \$	3 %	83 %	0 %	1 %

² Le grand volume de ventes à l'exportation indiqué au tableau 3 pour 2004 2005 était en partie attribuable aux ventes inhabituellement élevées enregistrées par une seule entreprise. Même si les données ne permettent pas de distinguer entre les exportations de matériels scolaires et celles d'autres produits, dans le présent cas, il est possible de déduire que les exportations de cette entreprise étaient principalement des ventes de littérature générale. Si on exclue les exportations de cette entreprise, les chiffres de 2004 2005 seraient à peu près les mêmes que ceux de 2006 2007 : encore très élevés par rapport à ceux des trois autres années où des données sur les exportations ont été recueillies, mais pas autant.

Tableau 4 :

Ventes à l'exportation admissibles sous forme de pourcentage des ventes nettes totales des titres des éditeurs de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire établis à l'extérieur du Québec

Année du programme	Ventes à l'exportation admissibles totales (en millions de dollars constants de 2008)	Exportations admissibles totales en % des ventes nettes totales	Maximum en % pour les entreprises individuelles	Minimum en % pour les entreprises individuelles	% médian pour les entreprises individuelles
2004-2005	13,7 \$	44 %	97 %	0 %	4 %
2005-2006	8,6 \$	28 %	79 %	0 %	2 %
2006-2007	10,0 \$	28 %	90 %	0 %	7 %
2007-2008	14,2 \$	41 %	73 %	0 %	13 %
2008-2009	10,6 \$	15 %	64 %	0 %	16 %

Considérés ensemble, les tableaux 3 et 4 mettent en lumière la solide industrie de matériels didactiques de base du Québec au cours de ces cinq années alors que l'industrie des ressources complémentaires se situait principalement à l'extérieur du Québec. Dans l'ensemble, les entreprises hors Québec ont un pourcentage de ventes à l'exportation beaucoup plus élevé. Même si certaines des entreprises hors Québec n'ont néanmoins pas de ventes à l'exportation, le pourcentage médian des ventes à l'exportation plus élevé parmi les entreprises

hors Québec montre également leur participation généralement plus importante dans les marchés d'exportation.

Le tableau 4 indique également que les éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ établis à l'extérieur du Québec, en raison de l'accent qu'ils mettent sur les matériels complémentaires plus facilement exportables, sont plus touchés par les avantages et les dangers liés aux fluctuations des taux de change. Leurs exportations représentent un pourcentage très élevé, soit 44 % des ventes globales indiquées pour l'année du programme 2004-2005, faisant suite à la valeur plus faible du dollar canadien en 2003-2004. Après une remontée allant jusqu'à 41 % en 2007-2008 en dépit du renforcement du dollar canadien, le pourcentage des ventes à l'exportation déclarées a chuté considérablement après la remontée historique de la valeur du dollar canadien en 2007-2008.

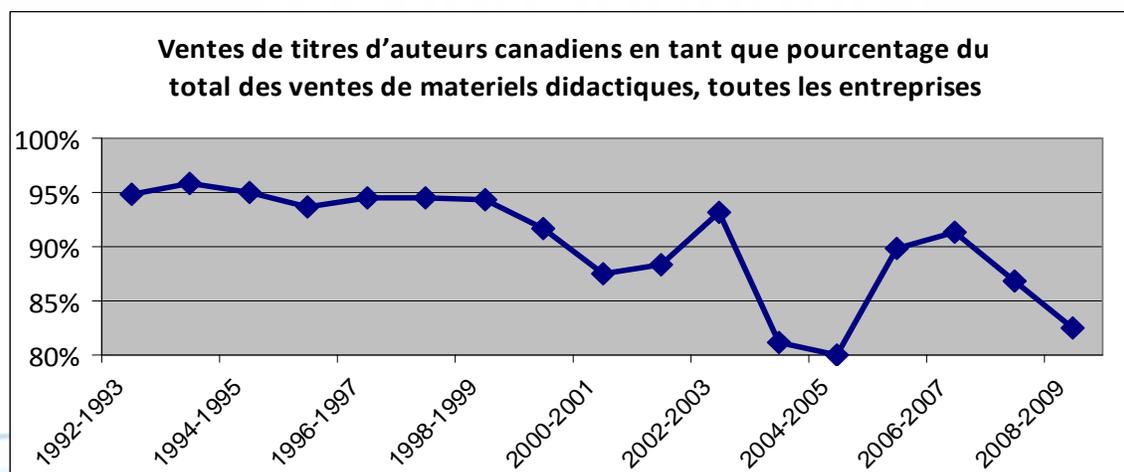
Produits finis versus vente de droits

À partir de l'année du programme 2006-2007, la base de données du PADIÉ a recueilli des données sur les ventes de produits finis et la vente de droits comme composantes du total des ventes admissibles à l'exportation. Bien que certaines entreprises vendent des droits, la plupart des maisons d'édition de manuels scolaires de l'ensemble de données – englobant celles du Québec et de l'extérieur du Québec – signalent qu'elles exportent leurs titres principalement sous forme de produits finis. Pour ces trois années du programme, et à la fois pour l'industrie du Québec et les entreprises à l'extérieur du Québec, la proportion moyenne de produits finis était de 94 % et plus, et la proportion médiane était de 100 %. Ces données sont compatibles avec l'expérience des auteurs, qui veut que les éditeurs de manuels scolaires préfèrent généralement vendre des produits finis sur les marchés d'exportation plutôt que des droits, et que leurs clients d'exportation sont généralement d'accord avec ces conditions, même si ce n'est pas toujours leur premier choix.

Éditeurs bénéficiaires du PADIÉ et titres d'auteurs canadiens

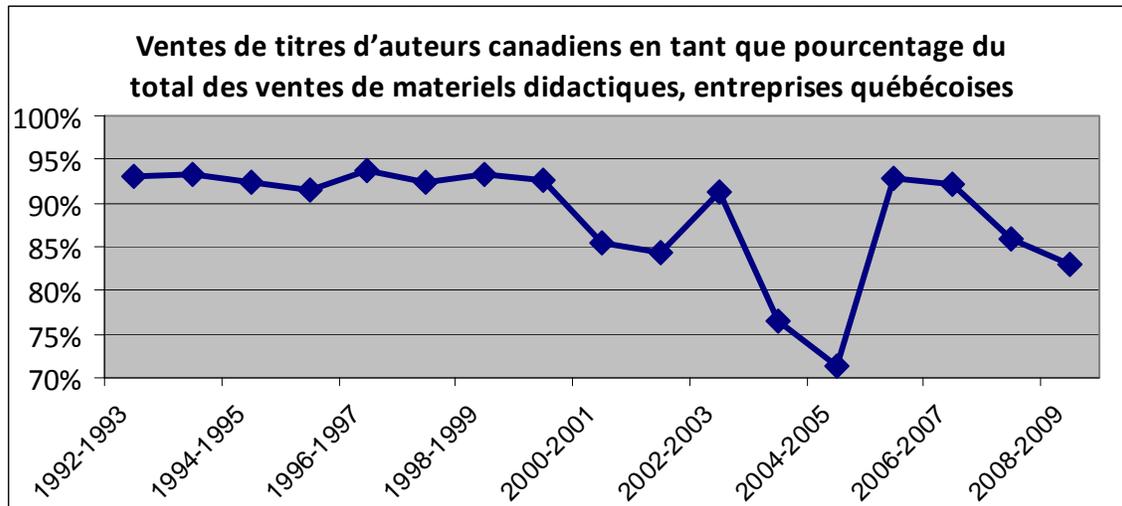
En faisant le suivi des ventes à la fois des matériels didactiques admissibles et non admissibles, la base de données du PADIÉ permet de déterminer facilement la part du marché des titres d'auteurs canadiens dans le total des ventes des éditeurs bénéficiaires du PADIÉ, puisque la rédaction par un auteur canadien est un critère d'admissibilité au PADIÉ. Cette supposition est raisonnable pour les manuels scolaires, dont le contenu est souvent dirigé ou créé par l'éditeur, des étapes de la conception et de la proposition jusqu'au produit fini.

Le graphique 25 ci-dessous montre un pourcentage élevé, mais en diminution, de titres d'auteurs canadiens pendant la période couverte par l'ensemble de données.



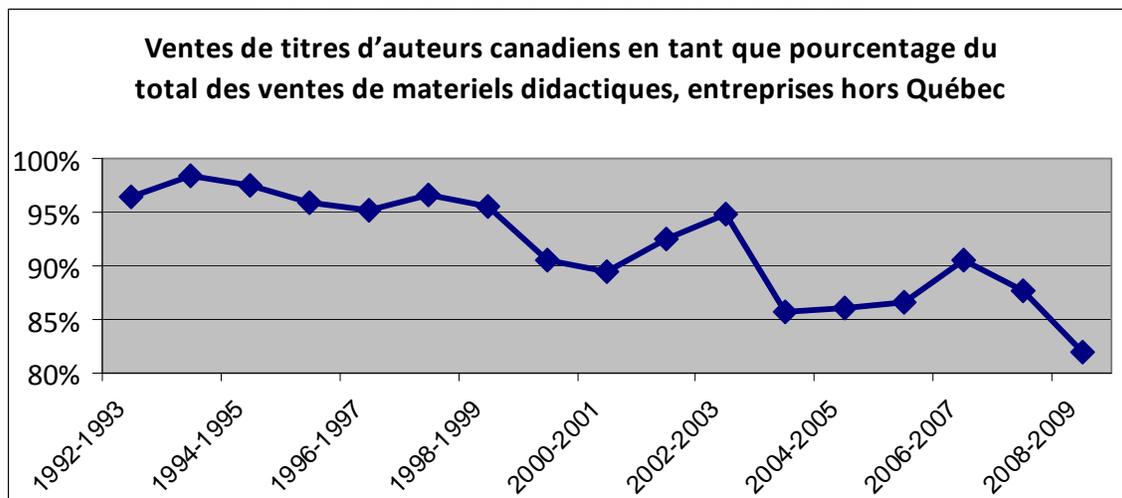
Graphique 25

La tendance parmi les entreprises du Québec suit de près la tendance nationale, quoiqu'à des niveaux légèrement supérieurs, comme l'indique le graphique 26 ci-dessous.



Graphique 26

Pour les éditeurs de manuels scolaires établis à l'extérieur du Québec, la diminution est plus importante, mais la part du marché ne passe jamais sous la barre des 80 %, comme l'indique le graphique 27 ci-dessous.



Graphique 27

Encore une fois, la différence entre les régions pourrait s'expliquer en partie par la tendance des bénéficiaires du PADIÉ établis à l'extérieur du Québec à publier plus de matériels complémentaires pour les élèves de la maternelle au secondaire et la dominance des éditeurs de matériels de base au Québec. Les acheteurs de matériels didactiques de base du Canada exigent en général que

celles-ci soient rédigées par des auteurs canadiens. On ne peut pas en dire autant des acheteurs de matériels complémentaires.

Si la supposition est exacte, on peut interpréter ces graphiques comme montrant une augmentation de la proportion de matériels complémentaires dans le total des ventes des éditeurs bénéficiaires du PADIÉ de partout au Canada, mais surtout de l'extérieur du Québec.

Les auteurs canadiens dans le marché global des manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire au Canada

La demande pour des auteurs canadiens de la part des clients s'étend aux éditeurs de matériels de base non admissibles au PADIÉ : presque toutes leurs matériels de base ont été rédigés par des auteurs canadiens, mais plusieurs font également appel à des auteurs étrangers.

Le rôle grandissant des matériels complémentaires touche également ces éditeurs, dont bon nombre agissent à titre d'agences pour la vente de matériels complémentaires d'origine étrangère tout en élaborant des matériels didactiques de base et complémentaires originaux et rédigés par des auteurs canadiens. Les auteurs estiment qu'environ le tiers des revenus de ces entreprises provient de la vente de matériels complémentaires. Ils estiment également que 75 % de ces matériels complémentaires sont rédigés par des auteurs non canadiens.

Les données sur les ventes de chaque entreprise sont confidentielles, et il est très difficile d'obtenir une mesure fiable du marché global des ressources didactiques sans avoir accès aux données protégées. Les registres provinciaux des dépenses placent habituellement les manuels scolaires dans la même catégorie que d'autres outils éducatifs, comme les logiciels, par exemple, et on utilise souvent les budgets provinciaux annoncés pour les manuels scolaires pour se procurer une variété d'outils éducatifs à partir de l'école, et on ne connaît pas la proportion des budgets qui est véritablement utilisée pour les manuels scolaires.

Pour cette raison, les renseignements qui suivent ne sont que des estimations. Ils sont fondés sur les éléments suivants :

- L'examen des données provenant de la banque du PADIÉ.
- L'estimation des ventes des éditeurs non bénéficiaires du PADIÉ.
- Les extrapolations provenant des ventes dont ont fait état certains grossistes provinciaux.

- L'analyse de l'expérience des auteurs de la présente étude.
- La comparaison des conclusions provenant de ces diverses méthodes.

On estime que le marché global des manuels scolaires au Canada était de 300 M\$ à 340 M\$ en 2008. La moyenne de ces valeurs est de 320 M\$.

On estime que le marché global des manuels scolaires au Québec était de 80 M \$ à 85 \$ en 2008. La moyenne de ces valeurs est de 82,5 M\$.

On estime que le marché global des manuels scolaires au Canada à l'extérieur du Québec était de 220 M\$ à 255 M\$ en 2008. La moyenne de ces valeurs est de 237,5 M\$.

On estime que la part du marché québécois des qui revient aux éditeurs à propriété canadienne est de 75 à 85 %. La moyenne de ces valeurs est de 80 %.

On estime que la part du marché canadien hors Québec des manuels scolaires qui revient aux éditeurs à propriété canadienne est de 44 à 70 %. La moyenne de ces valeurs est de 57 %.

On estime que la part du marché canadien global des manuels scolaires qui revient aux éditeurs à propriété canadienne est de 52 à 73 %. La moyenne de ces valeurs est de 62,5 %.

En utilisant les taux de matériels didactiques de base et de matériels complémentaires rédigés par des auteurs canadiens, tels que rapportés par les éditeurs de manuels scolaires et bénéficiaires du PADIÉ, en estimant les incidences des ventes de matériels complémentaires d'auteurs non canadiens sur le total des manuels rédigés par des auteurs canadiens représenté dans les ventes d'éditeurs non bénéficiaires du PADIÉ et en calculant le prorata selon les parts de marché de ces deux groupes d'éditeurs, il est possible de faire une estimation des taux globaux des manuels scolaires vendus au Canada et dont les auteurs sont Canadiens.

Au Québec, on estime que 85 à 87 % des manuels scolaires vendus sont d'auteurs canadiens. La moyenne de ces valeurs est de 86 %.

Au Canada à l'extérieur du Québec, on estime que de 71 à 80 % des manuels scolaires vendus sont d'auteurs canadiens. La moyenne de ces valeurs est de 75,5 %.

Au total, au Canada (en calculant le prorata du pourcentage d'auteurs canadiens du Québec à 25,8 % et celui du Canada à l'extérieur du Québec à 74,2 %, selon les moyennes des estimations du total du marché de la présente étude), on estime que de 75 à 82 % des manuels scolaires vendus au Canada sont d'auteurs canadiens. La moyenne de ces valeurs est de 78,5 %.

Incidence du soutien du PADIÉ

Le mandat du PADIÉ est « d'assurer l'accès à une grande diversité de livres d'auteurs canadiens tant au pays qu'à l'étranger [...] en favorisant une industrie canadienne du livre viable qui publie des livres d'auteurs canadiens et en fait la promotion ». Il aide les éditeurs de manuels scolaires par l'intermédiaire de ses volets d'Aide aux éditeurs et d'Aide à la commercialisation internationale.

Ces deux volets offrent des contributions financières aux éditeurs de manuels scolaires – sur la base d'une formule de financement calculé selon leurs ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens – ce qui augmente leur fonds de roulement. Comme il est décrit ci-dessus, les contributions du PADIÉ représentent une grande proportion des profits de nombreux éditeurs de manuels scolaires, et pour certaines années de l'ensemble des données, ces contributions sont égales ou plus élevées que les profits réalisés dans le secteur des manuels scolaires. Les contributions du PADIÉ sont donc essentielles à la capacité de cette industrie d'investir dans le développement de nouvelles ressources.

Le volet d'Aide à la commercialisation internationale aide également les éditeurs de manuels scolaires à prendre de l'expansion dans de nouveaux marchés. La plupart de ces éditeurs participent à des événements internationaux, et certains réalisent des ventes importantes de matériels complémentaires à l'échelle internationale. De par leur nature, la plupart des matériels didactiques de base sont difficiles à vendre dans les marchés étrangers, puisqu'ils ont été créés pour des programmes scolaires précis de régions précises.

Jusqu'à 2007-2008, le Projet de la chaîne d'approvisionnement a encouragé les éditeurs de manuels scolaires à organiser et à normaliser les données bibliographiques sur leurs titres, mais puisqu'en général le secteur des manuels scolaires ne vend pas ses ouvrages à travers des grossistes ou par les systèmes de vente de livres au détail, ce volet a été moins avantageux pour ces éditeurs que pour les éditeurs des autres secteurs.

Le Fonds de réserve pour pertes sur prêts, un programme de Patrimoine canadien destiné à aider les industries culturelles canadiennes à faire face à un accès limité au financement et qui a pris fin en 2002, offrait un fonds de roulement qui a permis à au moins une entreprise bénéficiaire du PADIÉ d'entrer dans les grands marchés des matériels didactiques de base. Le programme pouvait offrir le financement nécessaire pour permettre aux petits éditeurs d'entreprendre de grands projets. Un programme semblable pourrait offrir ce soutien important aux éditeurs qui sont maintenant confrontés à des obstacles financiers les empêchant d'entrer dans le marché des manuels scolaires.

Comme on l'a mentionné plusieurs fois dans le présent rapport, l'importance des titres d'auteurs canadiens, surtout pour ce qui est des matériels didactiques de base, est influencée par les préférences des acheteurs dans le secteur de l'édition de manuels scolaires. Ainsi, ce n'est sans doute pas le soutien du PADIÉ aux éditeurs de manuels scolaires qui influence l'évolution du mandat du PADIÉ dans ce sens. D'un autre côté, tous les éditeurs bénéficiaires du PADIÉ que l'on a interrogés, sauf un, ont indiqué que le PADIÉ était absolument essentiel à leurs affaires. Toute faillite d'une de ces entreprises à la suite de la perte du soutien du PADIÉ aurait évidemment une incidence directe sur la situation de ses auteurs canadiens.

Au moment de la rédaction du présent rapport, en 2009, l'industrie de l'édition de manuels scolaires est viable et publie des ouvrages d'auteurs canadiens. Sans aucun doute, le PADIÉ appuie ces réussites, mais la possibilité que celles-ci disparaissent sans le PADIÉ n'est pas évidente. Tel qu'on l'a décrit ci-dessus, il existe une différence marquée entre la position sur le marché des éditeurs de manuels scolaires du Québec et celle des éditeurs du reste du Canada. Ainsi, la combinaison de programmes provinciaux forts et du PADIÉ est sans doute ce qui offre les conditions nécessaires à un véritable dynamisme dans ce secteur.

Certains des éditeurs interrogés ont mentionné que le fonds de roulement actuellement offert par le PADIÉ était trop pauvre et arrivait trop tard pour leur permettre d'investir dans les grands projets qui assureraient leur durabilité en tant qu'entreprise. Certains des éditeurs ont indiqué qu'un programme d'investissement conjoint ou d'immobilisation serait un ajout utile aux volets du PADIÉ, peut-être inspiré du modèle de Téléfilm Canada ou du Fonds de réserve pour pertes sur prêts.

Cela dit, encore une fois, les éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ seraient plus faibles sans celui-ci, et certains risqueraient certainement la faillite, ce qui nuirait par conséquent à la situation de leurs auteurs canadiens.

Partie II

Tendances et implications

D. Nouvelles technologies

La soif de renseignements définissant clairement le rôle à venir des nouvelles technologies dans la publication de manuels scolaires est grande.

Comme les auteurs l'ont découvert au cours de l'étape 2 de la présente étude – en consultant largement les éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ, en faisant appel à leur propre expérience d'éditeurs de manuels scolaires et en consultant les représentants du ministère de l'Éducation dans huit provinces –, les sources de renseignements dans ce domaine sont bien pauvres.

Grâce aux opinions expertes des personnes interrogées, les auteurs ont l'avantage d'être bien informés, mais leurs hypothèses sur le rôle à venir des nouvelles technologies relèvent toujours du domaine de la conjoncture et devraient être considérées comme telles.

Contexte

Chris Anderson, auteur de *The Long Tail* et penseur bien coté sur les conséquences de l'environnement de l'information gratuite sur Internet sur les activités commerciales, a déclaré en 2009 : « [Le] livre électronique est tombé bien en deçà du battage médiatique qu'il a suscité au tournant du millénaire, lorsque les prédictions les plus folles florissaient. En dépit de taux de croissance impressionnants, les livres électroniques représentent actuellement environ 1 % des ventes totales de livres. » [traduction] (Site Web de *Publishers Weekly*, consulté le 18 mai 2009.) Anderson cerne bien la situation difficile des éditeurs de manuels scolaires : de grandes attentes (menant à des investissements importants), des taux de croissance rapide, et pourtant un très petit volume de ventes.

Les auteurs de la présente étude n'ont découvert aucun indicateur fiable du volume de ventes total de ressources numériques du secteur de l'édition de manuels scolaires au Canada. Les renseignements disponibles sont évocateurs, bien qu'ils semblent parfois contradictoires :

- La vente de produits numériques représente seulement 0,1 % des ventes totales des ressources didactiques admissibles des éditeurs bénéficiaires du PADIÉ pour l'année du programme 2008-2009.
- Les données de *Publishers Weekly* et de l'Institute for Publishing Research ont indiqué que les ventes de ressources numériques en 2008 représentaient 2,9 % du total des ventes de ressources didactiques

destinées aux élèves de la maternelle au secondaire aux États-Unis, et elles prédisaient que les ventes demeureraient à ce niveau pour 2009, tandis qu'elles perdraient 5 % en dollars absolus (tiré du PW/IPR Book Sales Index, disponible à l'adresse suivante : www.booksalesindex.com, dont il est question dans « New Report Projects Small Decline in Book Sales in '09 » de Jim Milliot, *Publishers Weekly*, 27 avril 2009, consulté sur le site Web de *PW*).

- *Publishers Weekly* a également fait état d'une croissance rapide dans les ventes de livres électroniques sur les marchés de l'édition de littérature générale aux États-Unis en janvier 2009, qui étaient de plus de 170 % en avance par rapport au même mois de l'année en 2008, par exemple (site Web de *Publishers Weekly* consulté le 9 avril 2009), et on s'attend à ce qu'elles dépassent les 100 M\$ cette année.

- Le « Report on Business » du *Globe and Mail* a indiqué le 10 février 2009 que la valeur des ventes en gros de livres numériques aux États-Unis a monté en flèche de 183 % au cours des deux dernières années, passant d'une valeur trimestrielle de 4,9 M\$ américains à 13,9 M\$ américains (p. B3).

- BookNet Canada, qui retrace les ventes des marchés de détail, mais qui n'a aucun intérêt financier dans le débat opposant l'imprimé au numérique, prévoit qu'une hausse « très considérable », « plus importante que pour la musique », des produits numériques va, au cours d'une période de temps non précisée, s'accaparer uniquement 11,8 % du marché du livre (Michael Tamblyn, *Modeling the Impact of eBooks on Consumer Spending in the Canadian Book Industry*, Toronto, BookNet Canada, 2008, p. 20). BookNet prévoit que pour que se produise une hausse de plus de 20 %, il faudrait de nouvelles technologies qui amélioreraient les formats actuels, des appareils de lecture à des coûts moindres et un changement dans la culture (Tamblyn, p. 26).

La confusion règne, mais les renseignements les plus solides (dont la base de données du PADIÉ, les données du PW/IPR et les données de BookNet Canada) coupent court aux célébrations relatives à la croissance dans les trois chiffres et soulignent le fait que – dans l'édition numérique en général de même que dans la publication de manuels scolaires – les ventes de « livres » électroniques sont modestes par rapport au pourcentage des ventes totales et en valeur pécuniaire totale, en dépit des hauts taux de croissance des ventes de livres électroniques rapportés.

Il est important, cependant, de considérer le commentaire de Michael Tamblyn, dans l'article de BookNet, comme il s'applique au secteur la publication de manuels scolaires : qu'une « hausse de plus de 20 % nécessiterait de nouvelles technologies... et un changement dans la culture ». Depuis le milieu des années 1980, toutes les provinces du Canada ont investi de façon continue et de

manière relativement importante dans la nouvelle technologie pour les écoles. Au cours de la même période, les universités ont diplômé une génération d'enseignants possédant une maîtrise croissante des outils numériques. Les ministères de l'Éducation et les enseignants ont manifesté de l'impatience envers le rythme lent de la conversion vers des ressources numériques. Il est possible que les conditions préalables à une adoption massive des ressources numériques dans le secteur de l'édition de manuels scolaires au Canada – de nouvelles technologies et un changement culturel – soient à peu près remplies.

La réponse des éditeurs à l'égard de l'environnement numérique

Malgré un intérêt marqué envers l'édition numérique et les demandes verbales des consommateurs de ressources didactiques, les éditeurs ont été prudents en ce qui a trait à l'offre de ressources numériques. À l'exception des cas où les ressources sont appuyées par des fonds dédiés (comme le financement du gouvernement fédéral aux É.-U. « No Child Left Behind » sous l'administration Bush), les éditeurs ont fait montre d'un manque de confiance en ce qui a trait au recouvrement de leurs frais, et les utilisateurs ont manifesté plus d'enthousiasme envers les ressources numériques gratuites que les ressources numériques mises en vente. Comme nous l'avons mentionné précédemment, chez les éditeurs de manuels scolaires dans l'ensemble des données du PADIÉ, les titres numériques représentent seulement 0,1 % des ventes admissibles totales liées à l'éducation dans l'année du programme 2008-2009. Ce pourcentage se situe sans doute sous la proportion des ventes de livres numériques pour l'ensemble des marchés du livre, qu'on estime maintenant se situer, en littérature générale, entre 2 et 3 % et qui est probablement relativement plus élevée dans le secteur des ouvrages destinés aux élèves de la maternelle au secondaire. Ce pourcentage est aussi probablement bien inférieur au taux d'utilisation général des ressources numériques en éducation primaire et secondaire, dont bon nombre sont conçues pour les enseignants, s'offrent gratuitement, ou autrement à l'extérieur du marché des éditeurs de manuels scolaires. Mais cela met en lumière les effets modestes des ressources numériques sur les revenus des éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ à ce stade-ci.

À l'extérieur du Québec

Les entrevues des auteurs de la présente étude avec des éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ établis à l'extérieur du Québec ajoutent à la complexité du contexte présenté précédemment. En général, ces éditeurs travaillent en vue de convertir leurs ressources actuelles en format électronique et investissent dans le perfectionnement des compétences en vue de développer des ressources électroniques originales et, en fait, développent ces ressources.

Ils sont bombardés de rapports sur le marché qui indiquent une croissance rapide dans les ventes de livres électroniques.

Ils reçoivent des demandes de leurs clients du secteur des manuels scolaires de fournir des versions numériques de leurs ressources afin de les utiliser avec des tableaux blancs interactifs, des projecteurs et des ordinateurs – souvent à titre de matériel gratuit constituant une « valeur ajoutée » comprise à l’achat d’une ressource imprimée. Plusieurs ont exprimé leur réticence à fournir ces produits en raison de la possibilité réelle que peut avoir une ressource numérique gratuite ou à faible coût à utiliser devant la classe d’éliminer le besoin d’ensembles de ressources pour la classe, court-circuitant ainsi les modèles d’affaires actuels.

Ces éditeurs tirent encore très peu de revenus des ressources numériques. Ils font état de pressions commerciales découlant de leur sentiment d’avoir à investir dans ce domaine afin de posséder les compétences nécessaires et d’offrir des produits, même si les revenus actuels sont très faibles. Ils comparent leur problème à la question de « l’œuf ou la poule », où un investissement spéculatif est difficile lorsqu’il n’y a pas de preuve qu’un marché existe, et où la création de ce marché nécessitera justement des investissements spéculatifs.

Plusieurs ont signalé l’importance des programmes de soutien du gouvernement pour compenser ces pressions. Par exemple, plusieurs ont cité que la Société de développement de l’industrie des médias de l’Ontario avait récemment lancé le Fonds pour les produits multimédias interactifs numériques, qui contribuera à assumer ce rôle.

Bien qu’ils fassent de leur mieux pour se préparer aux possibilités qu’offre le format numérique, ces éditeurs sont certains que les ressources imprimées continueront d’avoir des marchés importants encore bien longtemps même si l’équilibre commence à s’incliner vers les ressources numériques, et que certains consommateurs préféreront toujours les ressources imprimées. Certains ont noté qu’il était essentiel pour leur entreprise de continuer à mettre la priorité sur les ressources imprimées pendant que celles-ci dominent encore le marché des manuels scolaires.

Au Québec

Les éditeurs bénéficiaires du PADIÉ établis au Québec ont émis des points de vue légèrement différents lors des entrevues avec les auteurs, bien que menant à des résultats similaires.

La province de Québec a investi dans la technologie en classe, mais elle a également largement investi dans les ressources traditionnelles imprimées. Les crédits d’impôts pour le développement et la fabrication accordés par la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) et la préférence constante des acheteurs pour les ressources imprimées semblent avoir eu pour

effet que les éditeurs québécois de manuels scolaires sont moins préoccupés par la révolution numérique incertaine.

En général, ces éditeurs de manuels scolaires rapportent également des niveaux d'activité et d'investissement moindres dans la conversion au format numérique de ressources existantes et dans la création de nouvelles ressources numériques. Par exemple, ils ont rapporté, de manière générale, qu'ils ne participaient pas encore à l'Agrégateur ANEL-De Marque, une nouvelle ressource qui permet aux éditeurs de déposer les fichiers correspondants aux livres publiés au Québec et dans le reste du Canada dans un agrégateur numérique, afin de les rendre accessibles sur l'Internet et d'y faire la promotion. Il n'est donc pas surprenant que ces éditeurs signalent également de très faibles niveaux de revenu tirés des ressources numériques.

Tout comme les éditeurs de manuels scolaires bénéficiaires du PADIÉ établis à l'extérieur du Québec, ces éditeurs ont exprimé le pronostic voulant que la demande de ressources imprimées continuera encore longtemps d'être importante.

Autres éditeurs

Les éditeurs de manuels scolaires de propriété étrangère au Canada semblent investir plus fortement dans le développement de produits numériques en réponse aux demandes de leurs clients et en vue d'occuper un marché émergent, sans toutefois abandonner les ressources imprimées. Certaines de ces entreprises peuvent prendre rapidement de l'avance dans ce domaine en intégrant aux ressources canadiennes des nouveautés de format numérique produites par leurs collègues internationaux.

Un petit groupe de plus en plus important de concepteurs indépendants canadiens de ressources numériques destinées aux élèves de la maternelle au secondaire est apparu au Canada. On les distingue des éditeurs de manuels scolaires du PADIÉ par la priorité qu'ils accordent à la création de ressources numériques, même s'il existe des versions imprimées de ces ressources, et par le fait que la plus grande proportion de leur revenu provient de produits et de services numériques. On les distingue également des autres promoteurs de produits numériques par leur expertise spécialisée dans les ressources scolaires et dans le marché qui s'y rattache.

Jusqu'à présent, ces entreprises ne sont pas bénéficiaires du PADIÉ et, par conséquent, elles ne sont touchées par celui-ci que par le fait qu'elles n'y sont pas admissibles, tandis que les éditeurs plus traditionnels y sont admissibles. Le PADIÉ n'a pas le mandat de soutenir des entreprises dont les activités principales ne sont pas l'édition de livres, et les ressources numériques originales (par opposition à celles dérivées de produits imprimés) ne sont pas

admissibles au soutien qu'offre le PADIÉ. Ces entreprises pourront toutefois se révéler comme d'importantes concurrentes des entreprises bénéficiaires du PADIÉ.

Facteurs déterminants

Les auteurs de la présente étude considèrent sept facteurs clés qui façonneront l'avenir du rôle des ressources numériques dans l'industrie de l'édition de manuels scolaires :

1. Objectifs ministériels. Les ministères de l'Éducation provinciaux assurent le leadership de leur système éducatif de la maternelle au secondaire en partie en établissant des programmes d'enseignement en exigeant aux enseignants de suivre ces programmes et en créant ou en déterminant des ressources qui soutiennent ces derniers.

En général, le soutien public et politique ont grandement favorisé les outils numériques dans l'éducation pendant près de deux décennies. Les efforts mis de l'avant pour équiper et brancher les écoles ont mené à une situation où maintenant les enseignants et les élèves ont un meilleur accès à la technologie qu'aux ressources approuvées par le ministère à utiliser à l'aide de cette technologie. Cette situation est souvent attribuée à l'absence d'un modèle d'affaires qui fonctionne pour l'édition numérique, mais, en fait (comme on le décrit dans la section B plus haut), ces modèles existent bel et bien.

Bon nombre d'enseignants comblent cette lacune à l'aide de ressources trouvées, partagées ou créées par des enseignants qui peuvent être utilisées sur les ordinateurs scolaires ou des dispositifs de visualisation, ou encore imprimées et photocopiées. Ces ressources sont parfois excellentes, mais elles ne sont pas assujetties aux systèmes habituels d'examen et d'approbation officiels. Cette approche ajoute de la pression sur l'emploi du temps des enseignants, compromet le rôle de leadership du ministère et peut en fait cacher des coûts supplémentaires (en équipement, en temps de l'enseignant, en impression et en photocopies) plutôt que de permettre d'économiser de l'argent.

Les ministères veulent voir davantage de ressources numériques de grande qualité utilisées dans les écoles primaires et secondaires, et ils veulent que ces ressources soient efficaces pour l'application des programmes obligatoires dans leur province. Il s'agit en fait d'une définition de la demande, et malgré les obstacles et l'inertie, elle façonnera au fil du temps l'approvisionnement et la consommation dans le marché des manuels scolaires.

2. Préférences des enseignants et des élèves. Bien que ce soit loin de faire l'unanimité, il y a un changement générationnel qui s'amorce parmi les enseignants et les élèves vers une préférence pour l'utilisation des technologies

numériques dans l'enseignement. Les enseignants et les élèves peuvent maintenant utiliser Internet pour trouver des renseignements sur à peu près n'importe quel sujet à partir de presque toutes les écoles du Canada, de même qu'à partir de la plupart des foyers. Ils sont moins susceptibles que jamais auparavant d'accepter de se limiter à un manuel unique. Bon nombre d'entre eux utilisent les réseaux sociaux, les wikis et autres stratégies de collaboration pour maximiser leur temps et accroître leur créativité, ainsi que pour compenser le manque de ressources numériques approuvées et autorisées incorporant un rayon de recherche et une souplesse dépassant les limites des manuels traditionnels.

Ils veulent des ressources prêtes à utiliser en classe qui répondent à leurs besoins et à leurs préférences. Il s'agit d'un autre facteur principal qui détermine la demande en ressources numériques.

3. Potentiel des dépenses centralisées pour stimuler l'innovation technologique. Bon nombre d'administrations canadiennes ont décentralisé les dépenses en matière de ressources didactiques pour en confier la gestion aux conseils scolaires ou aux écoles. Les achats nationaux totaux de ressources didactiques se mesurent en centaines de millions de dollars, et les dépenses à l'intérieur du système des écoles primaires et secondaires pour rassembler les ressources qui ne sont pas mises en vente représentent de nombreux millions de dollars supplémentaires en dépenses non comptabilisées.

Au moment de la présente étude, l'industrie de l'édition de manuels scolaires semblait, et ceci de manière justifiée, être prudente en ce qui a trait aux investissements dans les ressources numériques parce que ces dernières n'avaient encore qu'un marché restreint et un avenir incertain. Mais n'importe laquelle des provinces canadiennes pourrait centraliser une portion de ses dépenses de manière à mettre en œuvre les propres objectifs de son ministère relatifs au leadership en éducation et à favoriser l'utilisation des nouvelles technologies dans l'enseignement. Ces dépenses centralisées pourraient être dirigées par l'entremise de subventions ou d'achats garantis en vue d'accroître la sécurité des revenus issus des ressources numériques pour les éditeurs, renforçant ainsi l'engagement de ces derniers à créer des ressources numériques de qualité supérieure.

Si une province demande aux éditeurs de se faire concurrence pour obtenir des contrats relativement sûrs visant à offrir des ressources numériques à des populations plutôt importantes d'élèves, ceci entraînera des investissements rapides du secteur privé dans la création de ressources numériques, ce qui aura un effet de levier sur les dépenses gouvernementales. Ceci assurera également la disponibilité de ressources numériques prêtes à utiliser en classe. Chaque projet important de ce genre amorcé par les provinces provoquera un changement important dans le marché canadien des ressources didactiques, transformant les achats de livres imprimés en achats de ressources numériques.

4. La force ou la faiblesse de l'économie. De manière générale, une économie forte favorisera une transition réussie vers les ressources numériques destinées aux élèves de la maternelle au secondaire dans n'importe laquelle des administrations canadiennes; une économie faible entravera un changement en ce sens.

À ce stade-ci, les écoles primaires et secondaires bien financées sont celles qui utilisent le plus les nouvelles technologies. Le matériel, les logiciels, la connectivité et le soutien informatique – que ce soit pour l'école, la classe, l'enseignant ou les élèves – représentent des dépenses récurrentes élevées qui doivent être réalisées de manière à permettre l'utilisation des ressources numériques. La conversion vers les ressources numériques nécessite de nouvelles dépenses, qui, dans le contexte canadien d'éducation publique, constituent des dépenses publiques.

Il importe de préciser, cependant, qu'il est possible de tirer la conclusion tout à fait opposée à partir des événements survenus en Californie en 2009, où l'administration de l'État a exigé une transition vers les ressources numériques dans le cadre de ses initiatives visant à économiser de l'argent pendant une crise financière (voir, par exemple : Communiqué de presse, Bureau du gouverneur, 11 août 2009, normes de vérification généralement reconnues (NVGR) : 348:09). Cette initiative indique qu'une économie faible favorise la transition vers les ressources numériques. Dans l'exemple de la Californie, cependant, on accepte que les élèves aient un accès inéquitable aux ressources selon le matériel dont dispose leur école et leur équipement personnel. Dans le contexte canadien, un accès inéquitable ne correspondrait pas à la définition d'une transition réussie vers des ressources numériques.

Dans le cadre de l'éducation professionnelle et postsecondaire, où l'achat d'équipement et de ressources relève de l'entière responsabilité financière de l'étudiant, l'obstacle est moindre que dans le système des écoles primaires et secondaires, où l'éducation publique constitue une dépense publique. La transition vers des ressources numériques dans la publication de ressources didactiques destinées aux étudiants des niveaux postsecondaire et professionnel se produit donc plus rapidement que dans le système des écoles primaires et secondaires.

5. Résultats des élèves. Malgré l'enthousiasme largement répandu à l'égard de l'utilisation des outils et des ressources numériques dans le contexte de l'apprentissage, et la recherche importante sur les effets des ressources numériques sur la participation des élèves et l'efficacité de certains programmes et de ressources numériques en particulier, très peu de recherches ont été menées en vue de comparer la variation des résultats des élèves entre les groupes utilisant des ressources numériques et les groupes utilisant des ressources imprimées. L'utilisation d'un plus grand nombre de ressources générera davantage de témoignages liés aux effets sur les résultats des élèves, ainsi que davantage de recherches.

Des réponses fondées sur la recherche répondant à la question sur la mesure dans laquelle les ressources numériques fonctionnent bien détermineront, dans une certaine mesure, l'envergure de la transition vers les ressources numériques dans les marchés de ressources didactiques.

6. La persistance des manuels imprimés. Même dans les domaines où les enseignants de la maternelle au secondaire font une grande utilisation des ressources numériques, les ressources imprimées demeurent largement utilisées, et aucune voix crédible ne prédit leur disparition. Partout au Canada, les écoles primaires et secondaires mettent la priorité sur la satisfaction des divers besoins et styles d'apprentissage des élèves, et la plupart des enseignants sont d'avis que certains besoins et certains étudiants seront mieux servis avec des manuels imprimés, et le seront peut-être toujours. Les enseignants ont également des préférences différentes, et en dépit de la transition générationnelle vers les préférences numériques décrites précédemment dans la présente section, bon nombre d'enseignants préféreront largement les ressources imprimées, au moins dans certaines situations.

Ces préférences indiquent que les marchés des ressources didactiques subiront peut-être une transition vers des ressources numériques/imprimées combinées, des ressources numériques et imprimées parallèles, ainsi que des ressources numériques qui peuvent être imprimées par l'utilisateur, plutôt qu'une transition vers des ressources uniquement numériques.

7. Programmes et politiques gouvernementaux. Les programmes de soutien direct à l'industrie de l'édition de manuels scolaires – comme ils sont distincts des pratiques réglementaires et d'achat des ministères de l'Éducation – peuvent également représenter un facteur qui déterminera le rôle des nouvelles technologies dans l'édition de manuels scolaires au Canada. L'accès à un fonds de roulement déterminera, en partie, quelles entreprises pourront saisir les occasions relatives aux ressources numériques dans le secteur de l'édition de manuels scolaires – comme le PADIÉ et le Fonds pour les produits multimédias interactifs numériques de la Société de développement de l'industrie des médias de l'Ontario – qui fournissent ou libèrent un fonds de roulement aideront les entreprises participantes à investir et à se livrer concurrence lorsque des occasions se présenteront.

Le crédit d'impôt du Québec et d'autres programmes offerts par la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), et les placements en actions offerts par le Fonds d'investissement de la culture et des communications (FICC) sont de loin les plus importants programmes de soutien provinciaux mis à la disposition des éditeurs de manuels scolaires au Canada. Cela pourrait très bien être en partie la raison pour laquelle, comme on l'explique tout au long de ce rapport, l'industrie de l'édition de manuels scolaires au Québec est, de manière générale, plus forte que dans les autres provinces du Canada, bien qu'il y ait certainement d'autres facteurs en jeu : l'absence de concurrence dans l'édition de langue française en Amérique du Nord et un investissement

important dans l'édition de manuels scolaires par l'industrie de l'impression au Québec, par exemple.

Les politiques d'achat des gouvernements provinciaux ont été mentionnées par plusieurs répondants au cours des entrevues comme un domaine où les éditeurs bénéficiaires du PADIÉ espéraient voir des changements s'opérer. Ils ont exprimé leur point de vue selon lequel les politiques d'achat préférentiel amélioreraient leur accès aux principaux marchés, compensant les avantages liés à la taille et à la capitalisation dont jouissent certaines entreprises à propriété étrangère et préviendrait la concurrence basée sur les prix de la part des entreprises ayant des marchés internationaux. L'expérience des auteurs, toutefois, révèle que la plupart des gouvernements provinciaux du Canada placent l'harmonisation des programmes, la qualité, le respect de la paternité (habituellement la paternité canadienne), la rentabilité et l'expérience des éditeurs bien avant la provenance des éditeurs au moment de prendre des décisions relatives à l'achat de ressources. Il est difficile d'imaginer qu'une politique d'achat préférentiel émergera pour modeler le marché des ressources numériques.

E. Ventes et acquisitions

Consolidation de propriété

Les entrevues réalisées par les auteurs ont permis de découvrir qu'il n'y a aucun intérêt réel envers la poursuite de la consolidation de propriété chez les éditeurs de manuels scolaires établis au Québec ni chez ceux établis ailleurs au Canada. Au moment de mettre la touche finale au présent rapport, il ne semblait pas y avoir d'acquéreur actif dans ce secteur.

Des marchés cycliques et relativement inélastiques pour les éditeurs de manuels scolaires en ont amené certains, par le passé, à procéder à des fusions et à des acquisitions dans la quête d'une croissance autrement plus difficile à trouver et d'économies d'échelle.

Un niveau de consolidation maintenant très élevé et le ralentissement actuel de l'économie semblent avoir au moins interrompu ce processus parmi les éditeurs canadiens de manuels scolaires. Les auteurs avancent l'hypothèse voulant que si les marchés pour les ressources numériques ne développent aucune solidité réelle, la consolidation de marché pourrait bien ne pas se représenter dans un avenir rapproché en tant que motif pour des fusions et des acquisitions dans ce secteur.

Celles-ci pourraient bien être remplacées par l'objectif de marier la capacité d'élaborer des ressources numériques et la connaissance des marchés aux compétences fondamentales des éditeurs de manuels scolaires : contenu, programme et expertise pédagogique, capacité d'établir et de maintenir des relations efficaces dans le système scolaire.

Certains propriétaires de maisons d'édition de manuels scolaires principalement imprimés qui sont à la recherche de stratégies de sortie peuvent, entre-temps, trouver des acheteurs pour leur entreprise ou leurs biens, mais la prévision des chercheurs est que ce sont les vendeurs qui lanceront ce processus plutôt que les acheteurs.

Propriété étrangère

Les acquisitions de propriétés étrangères dans les industries culturelles, y compris l'édition de livres, sont régies par la *Loi sur Investissement Canada*. En vertu de la *Loi sur Investissement Canada*, « les investissements étrangers dans le domaine de l'édition et de la distribution du livre doivent être compatibles avec la politique culturelle nationale et être à l'avantage net du Canada et du secteur

sous contrôle canadien » (texte du feuillet d'information émis par Communications Canada FI-92-3808F).

La politique révisée sur les investissements étrangers dans l'édition et la distribution du livre, qui est étroitement liée à la *Loi sur Investissement Canada*, précise que les « investissements étrangers dans une nouvelle entreprise seront limités aux coentreprises sous contrôle canadien » et que l'acquisition d'une entreprise existante sous contrôle canadien par un non-Canadien ne sera pas permise sans l'autorisation du gouvernement du Canada. Cette permission sera accordée seulement dans des circonstances extraordinaires, mais ces « acquisitions indirectes seront examinées afin de déterminer si elles constituent un avantage net pour le Canada et pour le secteur sous contrôle canadien. »

La présente étude n'a pas mis en lumière à ce moment-ci quelque intention que ce soit d'accroître la propriété étrangère dans l'industrie de l'édition canadienne de manuels scolaires. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la consolidation de l'industrie semble faire du sur-place, peut-être en raison d'une combinaison de son niveau de consolidation déjà très élevé et du ralentissement économique au moment de mener cette étude.

Ces dernières années, les entreprises internationales ont tenté d'investir dans les grands marchés nationaux en Asie, en Asie du Sud et en Afrique, plutôt que de s'embrouiller en tentant d'augmenter leur part du marché canadien morcelé et inélastique.

Le commerce électronique et l'acheminement électronique du contenu numérique ont également permis aux entreprises étrangères d'entrer sur les marchés canadiens de l'édition de manuels scolaires à partir de l'extérieur du pays. Au fur et à mesure que les marchés de ressources numériques gagneront en importance, on pourrait constater une tendance en ce qui a trait à l'entrée au Canada de publications numériques, plutôt que d'entreprises d'édition électronique.

La présente étude a révélé certaines preuves à l'effet que des développeurs internationaux de ressources numériques examinent les moyens de faire leur entrée sur les marchés canadiens sans créer ou acquérir une entreprise canadienne, par exemple par l'entremise de contrats de sous-traitance auprès d'agences canadiennes, ou en travaillant avec des partenaires canadiens dans le développement de ressources. Ces agences ou partenariats ont le potentiel de renforcer certains éditeurs et distributeurs canadiens de manuels scolaires.

La propriété étrangère a probablement moins contribué à miner les ressources d'auteurs canadiens au cours des dernières années que d'autres facteurs. Comme il en a été question tout au long de ce rapport, les auteurs ont conclu que les consommateurs de ressources didactiques préféreraient les ouvrages d'auteurs canadiens, peu importe le statut de propriété de l'éditeur. Pour cette raison, même si les politiques canadiennes ne restreignaient pas la propriété

étrangère des maisons d'édition de manuels scolaires au Canada, les consommateurs de ces ressources au Canada continueraient d'exiger des auteurs canadiens auprès des éditeurs au Canada, peu importe la nature de leur propriété.

Par ailleurs, la concentration nationale dans l'industrie de l'édition de manuels scolaires – stimulée par l'objectif de s'accaparer une plus grande part de ce marché inélastique – a réduit le choix des acheteurs et le nombre d'occasions pour les auteurs canadiens. Des modèles d'achat peu fiables ont également entraîné une réduction des investissements dans le développement.

Plusieurs des personnes interrogées ont mentionné que les restrictions à l'égard de la propriété étrangère créaient des obstacles à la succession. Ces restrictions semblent avoir des conséquences particulièrement à l'extérieur du Québec, où seule une grande entreprise de manuels scolaires est canadienne et, par conséquent, autorisée à acquérir d'autres maisons d'édition canadiennes, créant un marché d'acheteurs, selon certains. Ces personnes interrogées ont fait valoir que, lorsque des restrictions à l'égard de la propriété étrangère forcent les propriétaires à vendre à des acheteurs canadiens pour un montant inférieur à la valeur du marché, ces propriétaires devraient être admissibles à une compensation financière. Parmi les arguments s'opposant à cette affirmation, on trouve : 1) que les acheteurs admissibles peuvent être n'importe quelle entreprise canadienne ou société appartenant à des intérêts canadiens – comme des imprimeries qui ont acheté des parts importantes du marché québécois –, et pas uniquement des maisons d'édition de manuels scolaires; et 2) que la présente étude n'a permis d'observer aucune demande importante de la part d'entreprises étrangères en matière d'acquisition d'entreprises ou d'actifs de propriété canadienne actuellement.

F. Changements dans le marché

Des changements clés dans le marché de l'édition de manuels scolaires sont décrits dans les sections B, C et D, en ce qui a trait à sa structure, à sa santé financière et au rôle des nouvelles technologies.

Quatre aspects méritent d'être examinés plus en profondeur :

1. L'industrie de l'édition de manuels scolaires connaîtra une importante révolution numérique. Les ministères provinciaux ont largement investi dans la technologie destinée aux salles de classe et dans les systèmes provinciaux comme les référentiels numériques pour archiver et transmettre des ressources numériques, et, au fil du temps, ils centraliseront davantage leurs dépenses en vue d'acquérir ou de développer des ressources de base de qualité supérieure qui pourront être utilisées avec ces technologies. Ces importants clients déterminés possèdent le pouvoir d'achat nécessaire pour enclencher cette révolution, et ils la souhaitent. Les ressources qui en découleront seront une combinaison d'éléments imprimés et numériques. Leurs acheteurs exigeront des fonctionnalités se situant bien au-delà de celles des livres électroniques ordinaires, comme des outils d'évaluation et de gestion de classe. Ils exigeront que ces ressources fassent appel à des formats et à des technologies durables et interopérables, plutôt qu'à des systèmes exclusifs.

2. Les ressources imprimées continueront de représenter la majorité des ressources didactiques pendant quelques années encore, dans le contexte d'un marché stable ou en baisse. Cela devrait s'avérer même si des ressources trouvées, des ressources informelles créées par les enseignants, des ressources créées par les ministères provinciaux et qui sont leur propriété et d'autres ressources disponibles à de faibles coûts ou gratuitement pour les écoles continueront d'être largement partagées par l'entremise de réseaux officiels et non officiels, et utilisées avec les technologies de visualisation dans les classes. Cela aura pour effet de maintenir le marché des manuels imprimés plutôt stable, ou aura pour effet de diminuer les ventes de manuels imprimés, mais ces ressources continueront, pendant encore quelques années, d'être les plus utilisées.

3. La réforme des programmes d'enseignement au Québec tire à sa fin, et au cours des prochaines années, les ventes de manuels scolaires dans cette province diminueront par rapport aux niveaux élevés actuels, au moins jusqu'à une éventuelle prochaine réforme.

4. Les éditeurs de manuels scolaires créeront des ressources qu'ils vendront directement aux élèves et à leur famille. Les éditeurs feront appel à cette stratégie pour accroître le marché global qui s'offre à eux, compte tenu de l'inélasticité des marchés des écoles au Canada – où les écoles disposent

uniquement de l'argent attribué par leur gouvernement provincial pour dépenser pour l'achat de ressources – et de la concurrence féroce dans les marchés d'exportation.



Annexe A

Personnes consultées en vis-à-vis, par téléphone ou par courriel

Nom	Structure
Wayne Antony	Publisher, Managing Editor and Acquisitions, Fernwood Publishing
Imelda Arsenault	Directrice des programmes en français, Ministère de l'Éducation et du Développement de la petite enfance, Ile du Prince Edouard
Jean-Vianney Auclair	Sous-ministre adjoint, Éducation Manitoba
Anne Baccardax	Directrice, Programmes de français langue seconde, Ministère de l'Éducation (Nouvelle-Écosse)
Jean Bouchard	Directeur général, Groupe Modulo (Nelson Education)
Marc Boutet	Directeur général, De Marque inc.
Barry Carbol	Publisher, Etraffic Press, Etraffic Solutions
Normand Cléroux	Président, ERPI (Pearson)
Peter Crabtree	Crabtree Publishing
Michael Davis	Higher Education Consultant, Fitzhenry & Whiteside
Jacques Dorge	Éducation Manitoba Education
Catherine Edwards	Director, Pacific Educational Press
Paul Emond	President, Emond Montgomery Publications

Nom	Structure
Susan Forward	Directrice, Section des Programmes de langues, Newfoundland and Labrador Department of Education
Hervé Foulon	Président, Éditions Hurtubise HMH
Simone Gareau	Directrice générale, Éducation française, Saskatchewan Education
Gilbert Guimont	Directeur, Direction de l'éducation française, Alberta Education
Michael Harrison	University of Toronto Press
Michael Jeffrey	Director, Learning Resources and Technology, Nova Scotia Department of Education
Christian Jetté	Président-directeur général, CEC (Quebecor)
Jean Lachapelle	Président-directeur général, Éditions Marie-France
Roland Lange	Content Manager, Google, Inc. (on terms of Google Settlement only)
Marcel Lavoie	Directeur général, Services pédagogiques, Ministère de l'Éducation, Nouveau-Brunswick
Pierre Lefrançois	Directeur général, ANEL
Pierre Marcoux	Vice-président, Chenelière Éducation (Transcontinental)
Paul Mauro	emc notes
Gerry McIntyre	Executive Director, Canadian Educational Resources Council
Brian O'Donnell	Director, Business and International Development, Access Copyright

Nom	Structure
Greg Pilon	Resources Too
Ginette Plourde	Directrice, Direction des politiques et des programmes d'éducation de langue française, Ministère de l'Éducation de l'Ontario
Wayne Poncia	CEO, Etraffic Solutions
Gautam Rao	President and CEO, Castle Rock Research
Anthony Rezek	Publisher, School Group, Emond Montgomery Publications
Cathy Sandusky	School & Library Sales Manager, Fitzhenry & Whiteside
Joanne Therrien	Directrice, Éditions des Plaines
Keith Thompson	Thompson Educational Publishing
Bill Traynor	Tralco Educational Services
Jack Wayne	President Emeritus, Canadian Scholars Press
Linda Weigl	President, Weigl Educational Publishers
Darlene Whitehouse-Sheehan	Educational Programs and Services, New Brunswick Department of Education
Carolyn Wood	Executive Director, Association of Canadian Publishers

Annexe B

Liste d'événements importants et de congrès auxquels participent les éditeurs canadiens de l'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

Character Education

National Character Education Conference (Ontario)

Informatique

AQUOPS (Association québécoise des utilisateurs de l'ordinateur au primaire-secondaire)

English Language Arts

Congrès annuel, Alberta Teachers Association English Language Arts Council conference

Congrès, BC Language Coordinators (BCLC)

Congrès, BC Teachers of English Language Arts

Congrès, English Language Arts Network (ELAN), Ontario

Congrès, Society for the promotion of English in Québec (SPEAQ – RASCALS)

Français et Immersion

Congrès, American Association of Teachers of French (AATF)

Congrès annuel de l'Association canadienne d'éducation de langue française (ACELF)

Congrès annuel de l'Association des enseignants acadiens de la Nouvelle-Écosse (AEANE)

Congrès annuel de l'Association des enseignantes et des enseignants francophone de Nouveau-Brunswick (AEFNB)

Congrès annuel de l'Association d'éducation préscolaire du Québec (AÉPQ)

Congrès annuel de l'Association québécoise des enseignants de primaire (AQEP)

Congrès annuel de l'Association canadienne des professeurs d'immersion

Congrès annuel de l'Association provinciale des professeurs d'immersion and du programme francophone (Colombie-Britannique)

Congrès annuel de l'Association canadienne des professeurs de langues secondes (ACPL)

Congrès annuel du Conseil français (Alberta Teachers Association)

Congrès annuel de la Fédération des comités de parents du Québec (FCPQ)

Congrès annuel de la Québec provincial association of teachers (QPAT)

Général

Congrès, Alberta's Regional Consortia

Congrès, Alberta's Regional Teachers

Congrès, Catholic Educators Conference (CEC)

Congrès, Halifax Regional School Board (HRSB)

Congrès, Manitoba SAG (Special Area Groups) (Manitoba Teachers Society, fall)
Special Area Groups sont des réseaux d'enseignants d'une matière spécifique, comme les mathématiques, les sciences et les sciences humaines. Le congrès des SAG traite de toutes les matières.

Congrès, New Brunswick Teachers' Association (NBTA)

Rencontres, Newfoundland Department of Education Meetings (NFLD DOE)

Congrès, Ottawa Carleton Elementary Teachers' Federation (OCETF)

Congrès, Québec English School Boards Association (QESBA)

Congrès, Surrey Teachers' Association, Colombie-Britannique (STA)

Congrès, Vancouver School Board (VSB)

Alphabétisation

Congrès, Canadian Institute of Reading Recovery (CIRR)

Congrès, International Reading Association (IRA)

Mathématiques

Congrès, BC Association of Mathematics Teachers (BCAMT)

Congrès, Mathematics Council of the Alberta Teachers Association

Congrès annuel du Groupe de responsables en mathématique au secondaire, Québec (GRMS)

Congrès de l'Association ontarienne pour l'enseignement des mathématiques (AOEM)

Langues vivantes

Congrès annuel, British Columbia Association of Teachers of Modern Languages (BCATML)

Congrès de l'Association ontarienne des professeurs de langues vivantes (AOPLV)

Éducation physique

Congrès, Alberta Teachers Association Health and Physical Education Council

Congrès, Ontario Physical and Health Education Association

Congrès, Physical Education in British Columbia (PEBC)

Sciences

Congrès, Alberta Teachers Association Science Council

Congrès, BC Science Teachers Association

Congrès, Science Teachers Association of Ontario/l'Association des professeurs de sciences de l'Ontario (STAO/APSO)

Congrès annuel de l'Association pour l'enseignement de la science et de la technologie au Québec (APSQ)

Sciences humaines

Congrès, Alberta Teachers Association Social Studies Council

Congrès, BC Social Studies Teachers Association

Congrès, Ontario History and Social Sciences Teachers' Association (OHASSTA)

Annexe C

Ressources didactiques produites par les maisons d'édition de manuels scolaires destinés aux élèves de la maternelle au secondaire

Les ressources didactiques se présentent sous différentes formes et entrent dans diverses catégories qui se recoupent, et l'industrie de l'édition de manuels scolaires utilise son propre jargon pour les décrire. Les éditeurs canadiens de manuels scolaires produisent les types de ressources suivants.

Les ressources **de base** répondent à toutes ou presque toutes les exigences d'un programme scolaire ou d'un programme d'études. Elles peuvent prendre diverses formes comme des manuels ou des ressources en ligne. Elles peuvent être autorisées ou approuvées (ces termes sont synonymes), ou non autorisées ou non approuvées, selon qu'elles auront été évaluées et certifiées comme couvrant la matière de manière acceptable en vertu de l'autorité de l'administration scolaire à laquelle elles sont vendues.

Les ressources **auxiliaires** sont des ressources conçues conjointement avec les ressources de base en vue de leur ajouter de la valeur, mais qui ne sont pas nécessaires pour satisfaire aux exigences du programme éducatif. Les fiches d'apprentissage, les banques de tests en direct, les sites Web, le matériel de manipulation en mathématiques, les CD audio, les affiches, les jeux, les trousseaux d'expérimentations et bon nombre d'autres produits peuvent être ajoutés aux ressources de base en tant que ressources auxiliaires. Elles peuvent être comprises dans le prix d'une ressource de base ou offertes moyennant des coûts supplémentaires.

Les ressources **complémentaires** ou **de soutien** sont normalement conçues en vue d'aider à répondre aux exigences d'un programme scolaire, mais ne sont pas suffisantes pour y répondre complètement, et ne sont pas conçues pour être étroitement associées à un programme éducatif précis d'une région en particulier. Toutefois, généralement, elles seront élaborées et mises en marché en lien avec un programme éducatif, et parfois en lien avec plusieurs programmes (comme des ressources en littératie sur des sujets que l'on trouve dans les programmes d'études en sciences ou en sciences humaines). Elles peuvent également être autorisées ou approuvées selon qu'elles auront été évaluées et certifiées comme étant des documents de soutien acceptables par au moins une administration. Les ressources renforçant les compétences en littératie et en numératie, les ouvrages de référence et les recueils de textes constituent des exemples de ressources complémentaires ou de soutien.

Les ressources **consommables** sont des ressources conçues pour être utilisées par un seul élève, puis conservées par cet élève ou jetées. Les cahiers d'exercices sont des exemples de ressources consommables. Les cahiers d'exercices ont été remplacés en grande partie à l'extérieur du Québec par des documents originaux à photocopier ou des documents reproductibles, qui peuvent être photocopiés par l'enseignant pour créer des ressources consommables. Les ressources consommables peuvent être achetées par les écoles, ou – contrairement à la plupart des ressources didactiques au Canada – par les élèves ou leur famille.

Les ressources **personnalisées** sont assemblées par le client à partir d'un éventail de sources offertes par un même éditeur. Par exemple, un manuel de sciences humaines abrégé laissant tomber un chapitre inutile constituerait une ressource personnalisée, comme le serait un manuel de sciences humaines assemblé à partir de chapitres choisis d'un ou de plusieurs livres. La plupart des plus importants éditeurs de manuels scolaires offrent des services d'édition personnalisés à leurs clients, mais la publication personnalisée ne représente encore qu'une toute petite part du marché de l'édition de manuels scolaires.

Les ressources **traduites et adaptées** sont particulièrement importantes au Canada, puisque des ressources dans les deux langues officielles (et bien d'autres) sont utilisées partout au pays et, dans les matières essentielles et obligatoires, ces ressources doivent être harmonisées avec le programme éducatif de chaque province. Généralement, elles sont traduites et adaptées de la langue officielle parlée par la majorité des habitants d'une province vers la langue officielle parlée par la minorité, en raison des défis économiques que représente le développement de ressources originales pour un petit groupe de destinataires. Ces ressources ne sont jamais de simples traductions. Le processus d'adaptation répond au besoin de références culturelles appropriées et d'images au contenu linguistique approprié (comme des étiquettes ou des affiches). L'adaptation consiste souvent aussi à créer des caractéristiques qui permettront aux élèves des classes d'immersion, dont les compétences en langue seconde sont souvent en retard comparativement aux locuteurs de cette langue du même niveau scolaire, d'améliorer leurs compétences linguistiques et d'enrichir leur vocabulaire. L'adaptation nécessite généralement une nouvelle mise en pages pour la ressource, puisque les utilisateurs et les éditeurs veulent que le même contenu figure aux mêmes pages dans les deux langues officielles, mais un passage en particulier de texte en français peut être 20 % plus long que le passage correspondant en anglais.

Les **recueils de cours** sont généralement assemblés par l'utilisateur à partir de documents numérisés ou photocopiés de plusieurs éditeurs ou sources. Les recueils de cours sont très courants dans les niveaux d'éducation supérieurs, où ils sont produits par la plupart des universités et des collèges autorisés par des sociétés de gestion des droits d'auteur, mais ils sont relativement rares dans le secteur de l'édition de manuels scolaires, sauf comme solutions informelles lorsque les ressources posent problème.

Les **trousses pédagogiques** sont des ensembles tout compris de ressources qui, sous forme globale, peuvent équivaloir à une ressource de base, et sont vendues comme unités. Les trousses pédagogiques peuvent comprendre des éléments imprimés et numériques, des jeux, du matériel de manipulation et bon nombre d'autres éléments. Les ventes de trousses pédagogiques admissibles représentent seulement 0,8 % des ventes totales de ressources didactiques dans l'année 2008-2009 du PADIÉ, et ce pourcentage reflète probablement leur part totale habituelle du marché. Les trousses pédagogiques ont été largement supplantées par des sélections de ressources de base et complémentaires, offertes selon le mode « choisissez-en quelques-unes ou prenez-les toutes ».

Les ressources **numériques** sont toutes les ressources utilisées comme fichiers numériques ou acquises comme fichiers numériques à imprimer. On peut y avoir accès en ligne, les télécharger ou les obtenir sur un support de données comme un DVD ou une clé USB. Certaines sont des pages numériques statiques, comme des fichiers PDF, et certaines ont des fonctions qui ne peuvent pas être imprimées. Elles peuvent offrir diverses caractéristiques et formats comme le multimédia, des éléments pour les tableaux blancs interactifs, des outils d'évaluation adaptatifs par ordinateur ou des outils de gestion de classe. Elles peuvent être destinées aux élèves comme aux enseignants; en fait, la plupart des éditeurs ont offert des ressources numériques aux enseignants, comme des documents originaux modifiables et imprimables, avant d'offrir des ressources numériques aux élèves.

Les ressources **destinées aux élèves** sont conçues pour être utilisées par les élèves, qu'elles soient de base ou complémentaires, consommables ou durables, numériques ou imprimées, et ainsi de suite.

Les ressources **destinées aux enseignants** visent à orienter les enseignants dans l'utilisation des ressources pour élèves correspondantes, ici encore, qu'elles soient de base ou complémentaires, consommables ou durables, numériques ou imprimées, et ainsi de suite. Les ressources destinées aux enseignants peuvent comprendre notamment : des corrélations entre les programmes éducatifs, des stratégies d'enseignement, des plans de cours, des activités recommandées, des outils d'évaluation, des ressources supplémentaires recommandées et des documents originaux à photocopier. Les ressources destinées aux enseignants ont tendance à être brèves et générales (donc appropriées pour le programme éducatif de nombreuses régions) lorsque ce sont des ressources complémentaires, et plus exhaustives et plus précises lorsque ce sont des ressources de base. En fait, les ressources de base destinées aux enseignants peuvent être jusqu'à trois fois plus longues que les ressources correspondantes destinées aux élèves. Elles sont généralement nécessaires pour que les ressources de base destinées aux élèves soient autorisées, et sont essentielles pour la mise en marché des ressources complémentaires. Elles se vendent en beaucoup plus petites quantités que les ressources destinées aux élèves et, par conséquent, généralement à un prix beaucoup plus élevé.

Les ressources **professionnelles destinées aux enseignants** ont pour but d'aider les enseignants à apprendre à enseigner. Elles peuvent, par exemple, être particulières à une seule matière, comme les mathématiques ou la lecture, ou peuvent être axées sur des sujets plus généraux comme les aptitudes à enseigner ou les activités en classe. Elles ne correspondent pas directement à des ressources destinées aux élèves.

Les ressources **d'éducation à distance** ou **d'étude à domicile** sont conçues pour être utilisées par les étudiants sans enseignants ou à distance de ceux-ci. Elles comprennent généralement des guides d'autoapprentissage et du matériel complémentaire pour les aidants non spécialistes comme les parents.

Le **matériel de manipulation** englobe tous les objets physiques visant à aider à modéliser, démontrer ou utiliser des concepts. Il vise à mettre à contribution la dimension kinesthésique de l'apprentissage. Les réglettes constituent un exemple de matériel de manipulation.

Les **collections** sont des ensembles de titres portant sur un sujet donné.

Les **ensembles de ressources pour la classe** représentent des quantités suffisantes d'un ou de plusieurs titres pour élèves pour toute la classe, souvent rattachés à une seule ressource destinée aux enseignants, et vendus à un prix quelque peu réduit. Les ensembles de ressources pour la classe comprennent habituellement moins d'exemplaires pour les niveaux scolaires inférieurs; une tendance répandue consiste maintenant à offrir un éventail de quantités pour tous les niveaux. Les ressources de base et complémentaires peuvent être offertes sous forme d'ensembles de ressources pour la classe.

Les ressources **modulaires** offrent plusieurs plus petits titres, ou modules, qui sont souvent autorisés ensemble en tant que ressources de base, et vendues ensemble à un prix fixe. Les ressources non modulaires – les manuels de base uniques et volumineux couvrant toute une année, par exemple – sont de moins en moins courantes, particulièrement pour les niveaux scolaires inférieurs.