

Les manuels scolaires dans les lycées et collèges à l'épreuve des réformes institutionnelles en Côte d'Ivoire

Anicet Elvis Aké AHOU¹⁵

Université Félix Houphouët Boigny de

Cocody- Abidjan (Côte d'Ivoire)

Ahouake83anicet@gmail. Com

Résumé

Dans un contexte de réformes institutionnelles où seules les maisons d'édition reconnues sont habilitées à proposer les manuels scolaires en Côte d'Ivoire, force est de constater par ailleurs certains acteurs du système éducatif s'adonner à cette pratique. L'implication de cette catégorie d'acteurs est la résultante d'une forme de légitimation construite autour de la commercialisation des manuels scolaires. Se fondant alors sur des entretiens, le texte propose de rendre compte du processus de légitimation de commercialisation occultant les dispositifs institutionnels formels. Ce qui donne de montrer le jeu des acteurs dans la chaîne de commercialisation phagocytant le fonctionnement du système éducatif. Cela dit, il est question premièrement de montrer la légitimité des enseignants à s'imposer aux autres dans la commercialisation ; ensuite montrer comment au moyen de la complicité de l'agent social pris comme cible, les enseignants légitiment la commercialisation des manuels didactiques au sein des établissements et enfin étudier la disqualification des matériels commercialisés sur le marché formel comme une légitimité de la commercialisation.

Mot clés : réformes institutionnelles, système éducatif, commercialisation, manuels scolaires

Abstract

In a context of institutional reforms where only recognized publishing houses are authorized to offer school textbooks in Côte d'Ivoire, it is clear that certain actors in the education system are engaging in this practice. The involvement of this category of actors is the result of a form of legitimation built around the marketing of school textbooks. Based on interviews, the text proposes to account for the process of marketing legitimization overshadowing formal institutional arrangements. This

¹⁵Maître-Assistant CAMES, Enseignant-Chercheur à l'Institut d'Ethno-Sociologie (IES) de l'Université Félix Houphouët Boigny d'Abidjan (Côte d'Ivoire), ahouake83anicet@gmail.com

shows the play of actors in the marketing chain swallowing up the functioning of the education system. That said, it is a question first of all of showing the legitimacy of teachers to impose themselves on others in marketing; then show how, through the complicity of the social agent taken as target, teachers legitimize the marketing of educational manuals within establishments and finally study the disqualification of materials marketed on the formal market as a legitimacy of marketing.

Keywords: institutional reforms, education system, commercialization, school textbooks

Introduction

En Côte d'Ivoire, la commercialisation de matériels didactiques a vu le jour avec la librairie de France en 1938. Depuis lors, elle n'a cessé de multiplier ses points de vente sur l'étendue du territoire national. Celle-ci s'est vue renforcer en 2016, avec la présence du groupe FNAC dans les grandes surfaces vu l'importance de la demande sur le territoire. Par ailleurs, la vente des manuels gagne du terrain avec l'implication d'autres acteurs au regard du nombre sans cesse croissant d'élèves dont les enjeux financiers ne sont guère à occulter. En effet, dès l'entame de l'année scolaire plusieurs commerçants, exerçant dans d'autres secteurs d'activités, se rendent disponibles pour cette rentrée. Elle devient alors une rentrée pour des opérateurs économiques, notamment, de ceux exerçant dans le métier de la production, de distribution et la commercialisation du matériel didactique George Mahet (2016). Au nombre de ces acteurs, l'on compte aussi les établissements et personnels en charge de l'éducation. Une pratique qui ne leur est pas due, ni concédée de surcroît transformer les établissements scolaires en des relations marchandes.

En effet, l'école constitue le lieu d'apprentissage, de socialisation et de transmission de savoirs. Ce regard porté sur l'école fut abordé par plusieurs auteurs dont les études sont focalisées sur les relations des acteurs intervenant dans le processus d'apprentissage (Chapoulie et Dominique Merllié, 1975 ; Yvette Delsaut, 1970 ; Philippe Fritsch, 1972 ; Claude Grignon, 1972 ; Patrick Champagne, 1972 ; Nathalie Bulle, 2005 ; Claude Lessard, 2022). Le rôle dévolu aux enseignants est donc, le développement individuel des enfants et des jeunes gens, la gestion de processus d'apprentissage en classe, la

transformation de l'ensemble de l'établissement scolaire en une « communauté d'apprenants », ainsi que les liens avec les collectivités locales et le monde extérieur (Bienenseigne, 2021).

Ainsi, pour maintenir ce rôle dévolu aux enseignants, l'Etat ivoirien a mis en place des réformes et dispositifs institutionnels aux nombres desquels figure celle portant interdiction aux établissements et personnels en charge de l'éducation, la vente des manuels scolaires, laquelle perçue comme désordre social voire une anomie. Cela dit, les établissements scolaires ne doivent en aucun cas, se transformer en un marché (échange marchand) pour la vente du matériel didactiques, car l'école est lieu d'apprentissage et de socialisation. Désormais, la vente de manuels relève du ressort des libraires. En outre, ni les établissements, ni les enseignants, ni autre personnel en charge du système éducatif n'a le droit d'exercer une activité relative à la vente de manuels scolaires. L'on devrait s'attendre qu'aucun du personnel du système de l'éducation ne puisse commercialiser les différents manuels. Aussi, l'on devrait s'attendre que les établissements scolaires ne constituent en aucun cas, des centres d'opération d'échange marchand.

Toutefois, l'on observe l'implication des enseignants et les établissements scolaires dans la vente des manuels didactiques. En effet, au sein des établissements scolaires notamment le Collège Moderne Bad de Koumassi, certains enseignants recommandent des élèves auprès des vendeurs, d'autres collectent des fonds auprès des élèves et se chargent d'apporter les manuels lors de la prochaine séance. Par ailleurs, d'autres enseignants sont approvisionnés par les maisons d'édition au sein l'établissement afin de pouvoir les vendre aux élèves et un fois vendus, ils se partagent les dividendes. D'autres procèdent par distribution de listes de fournitures sur lesquelles listes sont mentionnés les manuels disponibles au sein de l'établissement. Tous ces détails montrent le degré auquel les enseignants sont impliqués dans la commercialisation des manuels didactiques.

Alors que la commercialisation des manuels se veut une activité relevant du ressort des libraires, selon les réformes institutionnelles, comment se fait-il que les établissements deviennent un champ

d'opération de relations marchandes au point où les enseignants se voient impliquer ?

Répondre à cette question nécessite d'approcher la sociologie économique pour analyser la commercialisation des manuels didactiques comme une légitimité des acteurs quoique du point de vue institutionnel n'ayant pas le droit de pratiquer de telles activités. Ainsi, s'appuyant sur l'approche théorique de Bourdieu, l'on formule l'hypothèse selon laquelle le rapport à la commercialisation des manuels chez les enseignants s'explique par la légitimité du pouvoir. Cette légitimité rend compte d'une classe qui s'impose au moyen de sa culture, ses pratiques sociales et son réseau d'appartenance à l'autre classe. Ainsi, l'objectif de l'étude est de comprendre la manière dont les enseignants légitiment leurs pratiques commerciales des manuels au sein des établissements scolaires. Cela dit, il est question premièrement de montrer la légitimité des enseignants à s'imposer aux autres dans la commercialisation ; ensuite montrer comment au moyen de la complicité de l'agent social pris comme cible, les enseignants légitiment la commercialisation des manuels didactiques au sein des établissements et enfin étudier la disqualification des matériels commercialisés sur le marché formel comme une légitimité de la commercialisation.

1-Méthodologie

Cette étude n'a pu se réaliser sans méthodologie. Orientée donc dans la perspective théorique de légitimité de pouvoir telle que présentée par Bourdieu (1966), cette étude se veut essentiellement qualitative. Elle s'est réalisée dans la commune de Koumassi, au sein de l'établissement Collège Moderne BAD de Koumassi. Des informations ont pu être recueillies grâce au concours d'un ancien élève de cet établissement exerçant le métier de libraire. Ce dernier a créé une relation de confiance en tant que libraire auprès du personnel de l'établissement capable de fournir des informations sur la vente des manuels didactiques. Au regard des objectifs, l'âge a importé peu et sans distinction de sexe dans cette étude. La collecte des données s'est donc réalisée à l'aide de guide d'entretien, auprès de 5 enseignants dont 4 vendeurs de manuels et responsables de conseil

d'enseignement, 5 élèves (niveau 4^e et 3^e), 2 parents d'élèves, 2 du personnel administratif et un éditeur. Au total, 18 personnes ont été interrogées. Ce qui a permis d'identifier les réseaux d'approvisionnement des enseignants dont Super Novas. Le choix des niveaux d'étude n'est fortuit, car motivé par leur ancienneté dans l'établissement, les élèves ont pu fournir des informations sur la commercialisation des manuels puisqu'eux-mêmes en sont victimes. Ces derniers n'ont pas hésité à expliquer en long et en large les pressions vis-à-vis des enseignants. Ce fut le cas des enseignants auprès de qui les informations ont facilité à comprendre le mode opératoire des maisons d'édition.

2-Résultats

2-1-Le rapport à la commercialisation des manuels scolaires : De l'institutionnalisation à la légitimité

Le phénomène de commercialisation des manuels didactiques dans les lycées et collèges est le résultat de rapports sociaux collaboratifs entre personnel administratif et enseignants. Devenu ainsi une pratique sociale au sein des lycées et collèges, le phénomène s'est vu institutionnaliser, voire légitimer par les acteurs en charge de l'éducation scolaire. En effet, au cours de l'année scolaire, enseignants et personnel administratif interagissent afin de formaliser des accords de compromis capables de légitimer toute action de vente de manuels scolaires. Ce rapport collaboratif octroie une légitimité institutionnelle aux enseignants pour se maintenir dans la vente des manuels.

A cet effet, un personnel de l'administration témoigne que « *effectivement les enseignants viennent voir l'administration avant de vendre les documents dans l'établissement* ». Ce phénomène s'est de plus en plus accentué avec l'implication des inspections pédagogiques, lesquelles réconfortent la légitimité institutionnelle des pratiques des enseignants au sein des établissements. Ainsi, la commercialisation des manuels est devenue une pratique sociale normale au sein des établissements scolaires, car légitimée par les accords de compromis. Cela dit, cette activité sociale à caractère économique est devenue une institutionnalisation des normes non formelles de l'établissement. La légitimité dont se revêtent les

enseignants, influence dès lors, les élèves à s'approvisionner les manuels soit chez les enseignants eux-mêmes soit dans les librairies indiquées.

Par ailleurs, certains enseignants disposent d'une liste d'élèves ayant effectués des achats auprès eux. D'autres procèdent par la mise en forme des signatures voire des tampons sur les matériels didactiques afin de reconnaître ou identifier les élèves ayant achetés leurs matériels didactiques. Cette pratique donne droit aux enseignants de sanctionner certains élèves. Ainsi, pour éviter toute sanction, ces derniers se donnent les moyens pour s'offrir les matériels didactiques auprès des enseignants. Ceci donne la possibilité aux enseignants de dresser une liste d'élèves ayant rempli les conditions afin de les récompenser lors des calculs de moyennes. Ceux-ci deviennent alors des potentiels clients. Un lieu de savoir transformé en un espace commercial. Cela est confirmé par les propos de cet élève : *« jusqu'à ce qu'on nous montre même les endroits où on peut avoir les documents. On dit vas là-bas, tu vas trouver tel livre, quand tu finis de payer, on prend un stylo pour écrire ton nom, ta classe avec signature, tout ce qui prouve que tu as payé à l'endroit qui a été indiqué. Mais si tu n'as pas payé là-bas, c'est nul »*. Ces propos montrent à quel point la position statutaire des enseignants constitue une contrainte pour les élèves dans le choix des librairies. En effet, les élèves se soumettent à l'achat du matériel didactique proposé par les enseignants dans le but de se faire identifier, sinon ils s'exposent à des sanctions liées aux notes et moyennes de classes. Cela se perçoit à travers les propos de cet enseignant : *« je vais les bombarder avec une interrogation toute à l'heure et ils viendront payer »*. Ce mécanisme d'identification influence non seulement les notes, mais aussi les moyennes de classes. Ainsi, pour bénéficier des faveurs lors des calculs des moyennes, les élèves sont contraints à se procurer les manuels auprès des enseignants. Ceci est étayé par les propos d'un enseignant disant que : *« si je mets un signe c'est pour reconnaître ceux qui ont payer avec nous. Il faut quand même faire une faveur a ceux qui ont fait des achats avec toi. Ceux qui n'ont pas fait d'achat ne peuvent pas avoir les mêmes privilèges que ceux qui l'ont fait. Il faut quand même les encourager »*.

Aussi, plusieurs élèves pensent que les enseignants ont la capacité de leur permettre de réussir leur année scolaire. En effet, l'achat de matériels didactiques permet aux élèves d'avoir la moyenne. C'est ce qu'explique un élève en ces termes : « *En tout cas nous les élèves aussi, ça nous arrange parce si tu as payé les livres chez eux, tu as la chance d'avoir au moins 10 de moyenne au 1^{er} trimestre, 10 de moyenne 2^e trimestre et 10 de moyenne le troisième trimestre, dans le cas contraire, toi-même tu te débrouilles. On peut dire que ça nous arrange aussi au lieu de payer ça dehors, ça nous arrange et puis si on leur donne l'argent aussi, même s'ils ne nous envoient pas les documents, ils sont eux-mêmes contraints à arrondir notre moyenne. Donc nous même on peut dire que ça nous arrange* ». Ces propos montrent que le système en place permet aux élèves d'avoir leur moyenne de classe à travers les faveurs qu'ils obtiennent en achetant les matériels didactiques. Ainsi, les élèves obtiennent des bonus en achetant les matériels didactiques avec les enseignants. C'est en cela qu'un élève disait : « *on nous fait un plus sur la moyenne quand on achète les livres avec eux. Si tu n'achètes pas on ne te fait pas plus* ». Aussi, les exercices contenus dans les documents font l'objet de devoirs et sujets d'examens en classe. C'est le cas des devoirs de EDHC, de mathématique, de sciences physiques qui sont dans les cahiers d'habiletés vendus par les enseignants de ces matières. A cet effet, il est au bénéfice pour l'élève de s'en procurer afin d'espérer avoir de meilleures notes et moyennes de classe. L'achat de matériels didactiques auprès des enseignants a donc un rôle constructif dans la formation des notes et moyennes.

2-2-Le réseau d'appartenance au cœur d'une légitimité de commercialisation : une complicité de l'agent social

Organisés en conseils d'enseignement, les enseignants ne fournissent plus d'efforts pour mettre dans les circuits de vente le matériel didactique au sein de leurs établissements d'appartenance. Il ressort des entrevues que tout matériel utilisé au cours de l'année est soumis à l'appréciation du conseil avant de passer à l'examen critique d'un inspecteur pédagogique pour toute validation. A cet effet, plusieurs témoignages issus des enseignants rendent compte que : « *D'abord dans le choix de l'Edition on se réunit en conseil d'enseignement et*

puis ... on ... quand on a une panoplie de document chacun essaie donc d'analyser et puis on essaie donc d'adopter un document. ».

Les enseignants sont alors organisés en groupe restreint pour le choix du matériel didactique. Une fois que le choix fut opéré, les enseignants contactent les maisons chargées d'éditer les manuels (les maisons d'éditions). N'empêche aussi que ces maisons d'éditions se rendent dans les établissements pour livrer le matériel didactique aux enseignants. Ces dernières se chargent de les fournir aux enseignants, lesquels vont ensuite vers les élèves pour la commercialisation. Le circuit de vente se construit comme une chaîne de distribution. Dès que les manuels sont vendus aux élèves, les enseignants rendent alors compte aux maisons d'éditions. C'est ce qu'exprime un enquêté en ces termes : *« Maintenant, il y a une autre possibilité, c'est que l'enseignant lui-même prend attache avec la maison d'Édition et puis ... il réceptionne les livres, les commercialise et en retour, il donne quelque chose à l'autre. Puis on récupère les documents avec eux et quand on finit de commercialiser (...) On donne leur quota ».*

Par ailleurs, il existe une possibilité de vente au moyen de la mobilisation des réseaux informels pour échapper, voire contourner tout contrôle mis en place par les institutions formelles. Ce que l'on pouvait désigner comme un jeu de complicité de l'agent social. En effet, les enseignants jouent un jeu commercial de gagnant-gagnant avec certains libraires. Pour ce faire, les enseignants mettent à la disposition de ces libraires, les matériels didactiques pour éviter d'être pris au filet d'une forme de fraude ou corruption, au risque de perdre leur poste. A cet effet, un enseignant disait ceci : *« tu sais à cause de la nouvelle ministre on ne peut pas vendre directement dans l'école donc, on est obligé de chercher un coin dans le marché pour déposer. Et après on indique aux élèves ou ils doivent acheter ».*

Cette complicité de l'agent social se joue entre enseignants et libraires impliquant ainsi les élèves.

2-3-La disqualification des matériels didactiques sur le marché formel comme une légitimité de la commercialisation

Les enseignants légitiment leur pratique au sein de l'établissement à partir de leur capacité à remettre en cause, certaines failles que

comportent plusieurs manuels sur le marché formel. En effet, disposant d'une expérience dans la pédagogie, les enseignants se hissent à se présenter comme des dépositaires du savoir et de la connaissance. Ce positionnement social leur donne la possibilité d'apporter des critiques d'ordre pédagogique sur les matériels didactiques afin de choisir ceux, qui selon eux semblent appropriés et adaptés à la situation.

Ainsi, pour cet enseignant : « *quand on a une panoplie de documents, chacun essaie donc d'analyser et puis d'adopter le document qui convient. On regarde en fonction des documents. Il y a certains documents qui sont truffés d'erreur ça je te le dis mais il y a d'autre document ... qui propose des exercices mais les exercices ne pas sont adaptés. L'on fait des propositions ; on analyse, on regarde et puis on fait un choix.* ». Un autre enseignant confectionneur de documents explique que : « *Lorsque tu fini de confectionner le document tu vas vers un inspecteur pédagogique ou bien un conseiller pédagogique c'est eux qui nous encadrent et puis tu lui présente le manuscrit il consulte pour voir si ça y est au programme, si c'est conforme. Ils vous donnent leur ok sinon le manuel que nous avons écrit ici présentement on a déposé un exemplaire à l'antenne pédagogique.* » Toute cette capacité à pouvoir jauger la qualité des documents participe à légitimer le choix des enseignants à la vente des matériels didactiques. Pour acquérir le statut de matériel didactique, tout document doit être soumis à un examen critique. Cet examen permet de vérifier l'efficacité du matériel dans le processus d'enseignement. Un tel examen est réalisé par des individus qui s'y connaissent en la matière. Il se fait sur la base des connaissances, des savoirs, des compétences et expériences des individus qui s'en chargent. Ainsi, les enseignants sont habilités a effectué cet examen en fonction de leur statut dans le système éducatif.

Certains élèves trouvent les matériels didactiques des enseignants plus pertinents que ceux vendus sur le marché formel. De ce fait, ces élèves demandent eux-mêmes aux enseignants de leurs vendre les livres. Ils pensent que les enseignants sont mieux placés pour commercialiser les matériels didactiques car ceux-ci s'y connaissent. C'est pour cette raison qu'un enseignant disait ceci « *ils se disent qu'avec le professeur c'est au moins l'original et puisque c'est ce que le professeur*

demande. De peur de se tromper il est préférable d'acheter les documents avec les professeurs »

3-Discussion et conclusion

La commercialisation de matériels didactiques au secondaire est la résultante d'une complicité de l'agent social incorporé dans les relations enseignants – maisons d'éditions – élèves et personnel administratif. Dans cette interaction, des relations de collaborations entre ces différents acteurs se construisent pour légitimer la commercialisation de manuels par les enseignants. Ainsi, l'on assiste à une institutionnalisation d'un réseau informel tirant sa légitimité des accords de compromis entre les acteurs en charge du système éducatif. C'est cette légitimité que Arendt (1972) traduit à travers le caractère consentent des acteurs. Pour ce dernier, la légitimité est un consentement entre un grand nombre d'hommes lorsqu'il dit « être ensemble ». « Lorsque nous disons que quelqu'un est "au pouvoir", nous entendons par là qu'il a reçu d'un certain nombre de personnes le pouvoir d'agir en leur nom ». En effet, la légitimité est un arrangement entre plusieurs individus en interaction.

Dans la même veine, Mormont (1992) décrit cette démarche comme une transaction, c'est-à-dire « comme une interaction (micro) ou un rapport social (macro) où, à propos d'un objet, des règles qui s'y appliquent et des acteurs reconnus, l'échange porte sur les principes de légitimité en fonction desquels règles et acteurs qui interviennent ». Cette légitimité est une manière de « spécifier le lien social car elle suppose l'existence de normes symboliques partagées permettant aux membres d'une société d'interagir de façon coopérative » (Laufer et Burlaud, 1980).

Les constats au collège moderne Bad montrent que seuls les enseignants vendent le matériel didactique aux élèves. De ce fait, il est opportun de dire que le statut d'enseignant est mobilisé comme capital culturel favorisant la pratique du commerce de matériels didactiques dans l'espace scolaire. Le statut social confère donc la légitimité à un individu d'agir dans un espace social. Le statut d'enseignant confère une position sociale dans l'espace scolaire. Ce qui reconfigure les relations sociales, donnant alors aux enseignants une position de

dominant caractérisée par la liberté d'exercer des activités économiques autre que la fonction d'enseignant au sein de l'espace scolaire. Ainsi, dans un espace social, la position de dominant occupée par un individu permet de légitimer ses actions même si les normes formelles ne l'autorisent pas.

Cette relation de domination oriente désormais le choix aussi bien des élèves que des parents d'élèves. Ainsi, le choix de se procurer les manuels didactiques auprès des enseignants positionne les élèves et leurs parents au rang de dominés sociaux, et légitime le statut des enseignants en tant que commerçants. En ce sens, Bédard-Pétrin et Gendron (2003) postule que la reconnaissance de la légitimité d'une personne peut donc s'envisager comme acceptation de soumission. Dans cette perspective la légitimité est une soumission volontaire à un individu. Dans le cadre de cette étude, les élèves achètent le matériel didactique dans le but de se faire connaître ou identifier par leurs enseignants. Cette forme de soumission obéisse à des attentes, lesquelles sont confinées dans les interactions. En effet, les élèves qui acceptent d'acheter les manuels auprès des enseignants considérés comme les maîtres et dépositaires de la connaissance et du savoir, bénéficient non seulement des faveurs lors des calculs des moyennes, mais aussi des faveurs de voir les sujets de compositions émanant des documents recommandés.

La commercialisation de matériels didactiques au secondaire par les enseignants résulte donc de la capacité des enseignants à s'imposer aux élèves. Cela concorde avec les études menées par Pétrin et Gendron (2003) montrant que dans le flux transactionnel, « la légitimité n'est jamais acquise : elle se gagne, se perd, se manipule, se construit ou même, se négocie ». Selon Laufer et Burlaud (1997), la légitimité est une manière de « spécifier le lien social car elle suppose l'existence de normes symboliques partagées permettant aux membres d'une société d'interagir de façon coopérative ». Cela dit, la commercialisation de matériel didactiques au secondaire reconnue de façon implicite par l'établissement obéit donc aux normes implicites de l'espace scolaire, comme le souligne Macdonald R. Pour cet auteur, il n'y a pas que les normes juridiques qui régissent les pratiques en société, il peut avoir des normes non formalisées et « inférentielles » guident aussi les pratiques. Selon lui, seules les normes implicites et

« inférentielles » sont réellement normatives Macdonald (1996). Certes, il existe les normes explicites émanant des propositions des législateurs dans la société, cependant ce sont les normes non formelles qui guident et orientent les actions des individus voire leurs choix.

En outre, la commercialisation de matériels didactiques dans l'espace scolaire est la résultante d'une participation de plusieurs acteurs. Chaque acteur joue sa part de responsabilité pour la mise en œuvre du fonctionnement de cette pratique sociale. Les éditeurs jouent le rôle de fournisseurs, les enseignants (les commerçants) avec l'accord de l'établissement et les responsables d'inspections jouent le rôle d'intermédiaires entre les maisons d'éditions, et les élèves constituent des potentiels clients. Ainsi les interactions entre les acteurs du système éducatif permettent d'opacifier les relations marchandes qui se déroulent dans le système éducatif.

Par ailleurs, les enseignants parviennent à construire leur légitimité grâce à leurs capacités à remettre en cause certains documents. Cette manière de faire renvoie à la légitimité cognitive Ashforth et Gibbs (1990). L'enseignant qui commercialise le matériel didactique se doit de convaincre sur la qualité du document. Cet acte de persuasion se fait par le bien du capital culturel dont il dispose.

De ce fait, la production et la commercialisation de matériels didactiques est une innovation sociale et culturelle. Donc, la transgression des normes formelles interdisant la commercialisation de matériels didactique dans l'espace éducatif est perçue du point de vue de Merton comme une innovation, lorsqu'il élaborait une typologie de la déviance. Pour lui, les innovateurs partagent les objectifs de la société, mais ne disposent pas de moyens légitimes pour les atteindre. Le cas des enseignants produisant les matériels didactiques diffère de celui défini par Merton en ce sens que les enseignants suivent des procédures légitimes dans la production de matériels didactiques. Les autres acteurs mettent tout en œuvre pour légitimer la pratique marchande des manuels didactiques détenue par les enseignants.

Références bibliographiques

Arendt. Hannah (1972), Sur la violence. *In : Du mensonge à la violence, essais de politique contemporaine*, Paris, Calmann-Lévy (coll. Agora), p 153.

Ashforth Blake et Gibbs Barrie (1990), *The double-edge of organizational legitimation*,

Organization Science, 1 (2) (1990), pp. 177-194.

Chapoulie Jean-Michel et Merllié Dominique (1975), Le recrutement des professeurs de l'enseignement secondaire. Les déterminants objectifs de l'accès au professorat *in Revue française de sociologie*, 1975, 16-4. pp. 439-484.

Delsaut Yvette (1970), « Les opinions politiques dans le système des attitudes : les étudiants en lettres et la politique », *Revue Française de Sociologie*, n° 11, p. 45-64

Fritsch Philippe et Montlibert Christian (1972), « Le cumul des désavantages : les élèves des centres ménagers » *in Revue française de sociologie*, vol. 13, n° 1, p. 80-93.

Laufer Romain et Burlaud Alain (1980), *Management public : gestion et légitimité*, Paris : ditions Dalloz Gestion.

Laufer Romain et Burlaud Alain (1997). Légitimité. *In Encyclopédie de gestion* par Simon, Y.,

Joffre, P., Paris : Économica, 1754-1772.

Macdonald Roderick (1986), Pour la reconnaissance d'une normativité juridique implicite et « inférentielle » *in Sociologie et sociétés*, 18(1), 47-58. <https://doi.org/10.7202/001460ar>

Mormont Marc (1992). « *Pour une typologie des transactions sociales* », in M. Blanc (éd.), p. 112-135.

Pétrin Anne et Gendron Corinne (2003), « De la légitimité organisationnelle à la légitimité d'une entreprise institutionnelle », *Recueil de textes CÉH/RT-II-2003, Onzième séminaire de la série annuelle 2002-2003 sur l'éthique et la responsabilité sociale de l'entreprise. Chaire de responsabilité sociale et de développement durable*. École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal.