



Julie Laganière, professeure en techniques administratives au collège Lionel-Groulx

Good bye Lénine...C'est tout ce que j'ai en tête. Ce magnifique film allemand de Wolfgang Becker datant de 2003. L'ambiance des deux mondes de la guerre froide. Deux systèmes de valeurs. Au Kafé étudiant, en ce 14 mars 2018, existait une scène comme si le mur n'était jamais tombé: Julie Laganière, professeure de techniques administratives répondant aux questions de Judith Trudeau, professeure de science politique. L'une à l'ouest, l'autre à l'est. Toutes deux cherchant les repères. Un seul moyen de rencontre : le dialogue.

Judith Trudeau : Parle-moi de ton parcours

Julie Laganière : J'ai fait mes études aux Hautes Études Commerciales (HEC) avec un profil «marketing». Ensuite j'ai travaillé au sein d'agences de publicités à Montréal pendant plusieurs années. Trois agences en tout. Ça demandait beaucoup de travail. La conciliation «travail-famille» à l'époque ça n'existait pas. Je travaillais seulement avec des hommes ou presque. C'était une autre réalité.

Avec les enfants, j'ai décidé de faire autre chose. Mais l'enseignement m'avait toujours intéressée. À l'époque, on parle d'il y a plus de vingt ans, on nous dissuadait d'aller en enseignement parce qu'il n'y avait pas de débouchés. C'est pourquoi j'avais bifurqué vers l'administration.

En enseignant l'administration, je joins deux grands bonheurs.

JT : Depuis combien de temps enseignes-tu ici?

JL : Je suis au collège depuis 1997. Avant, j'ai enseigné à titre de chargée de cours. On passe tous par là. Des conditions pas faciles.

JT : Trouves-tu que certaines choses ont changé depuis ton arrivée dans le métier?

JL : On est en augmentation du nombre d'étudiants. Alors effectivement on a embauché beaucoup de professeurs depuis mon arrivée. Mais une des choses qui a changé le plus est que les jeunes ont accès à la permanence beaucoup plus rapidement que moi à l'époque. Cela m'a pris 11 ans avant d'avoir ma permanence. Aujourd'hui, c'est trois ou quatre ans. Le contexte de travail change.

Ce qui est l'un au département c'est tout ce vent de fraîcheur, cette belle jeunesse qui vient avec son dynamisme, ses idées allumées, ce sont des bons pédagogues. Je sens qu'on a une excellente relève. Faut leur faire de la place. Je suis rendue là dans mon parcours : léguer. On l'a fait avec moi à mon arrivée et c'est à moi maintenant de le faire.

JT : Et on sent dans ta voix que ce passage est serein. Une confiance envers cette relève.

JL : Je dis souvent à mes élèves qu'ils sont chanceux de venir étudier en TAD à Lionel-Groulx. Moi j'en ai fait d'autres Cégeps et je vous dirais que ce qui fait notre force c'est la qualité de nos profs. On a du fun. C'est agréable.

JT : Tu as fait partie de la réforme du programme en TAD, peux-tu m'en parler?

JL : En fait on a créé un nouveau programme en gestion de commerces. On a inclus le marketing électronique, tout ce qui est web et commerce en ligne. Cela a demandé énormément de travail. Un rôle de coordination entre la direction et les profs du département et aussi de certaines disciplines contributives parce qu'on a remanié la grille de cours. Il y a eu beaucoup de discussions mais ce nouveau programme est en marche depuis l'automne 2017.

L'initiative ne vient pas du ministère. Ce travail ne vient pas d'une ré-évaluation du programme au ministère elle vient de la base, d'une prise de conscience que nos étudiants n'étaient pas assez outillés pour affronter le marché du travail qui est en mutation avec le numérique.

J'avais une certaine «honte» à envoyer nos jeunes stagiaires en entreprise. Quand tu fais les visites en entreprise et qu'on te dit : «comment se fait-il que vos stagiaires ne connaissent pas *Google analytic*, comment se fait-il qu'ils sont si peu à l'aise avec le marketing en ligne?» Et nous de répondre, ça s'en vient, ça s'en vient...»

JT : Et vous comme profs, vous sentiez-vous outillés pour enseigner ces nouvelles connaissances et compétences?

JL : Je dirais que c'est encore une difficulté. Et c'est aussi pour cela que la nouvelle cohorte de profs est la bienvenue. Cela nous aide aussi. On suit quelques formations. On n'a pas le choix de se mettre à jour.

JT : **Dirais-tu que ce nouvel environnement techno est facilitant pour votre enseignement?**

JL : On n'a pas le choix. C'est un passage obligé. Si on veut former nos étudiants pour la demande au niveau de l'emploi, il faut qu'ils détiennent ces connaissances.

JT : **Où vont-ils en stage vos étudiants?**

JL : En comptabilité et gestion, les stagiaires travaillent auprès de cabinets d'experts-comptables ou des entreprises privées qui cherchent des techniciens en comptabilité. En gestion de commerces, c'est très varié. Mais essentiellement dans l'entreprise privée. Par exemple : j'ai un étudiant qui fera son stage chez Redbull, un autre dans une chocolaterie, un autre encore dans une entreprise de transport. Pepsi-Cola, Coca-Cola sont des entreprises qui offrent également ce genre de stages à nos étudiants. Bien sûr, parfois ce sont de plus petites entreprises.

JT : **Comment on arrive à former des étudiants en gestion de commerces qui seront capables de manœuvrer à l'intérieur des petites entreprises à des multinationales? Ça prend un bagage commun pas mal fort?**

JL : Le travail est essentiellement le même, ce sont les chiffres d'affaires qui changent. Dans une petite entreprise, ils ont besoin de plus de créativité. Dans une grande entreprise, il faut tenir compte d'une culture très hiérarchisée.

JT : **C'est donc les mêmes notions à échelle distincte.**

JL : L'exercice est sensiblement le même; analyser la concurrence, participer à l'élaboration d'un plan de communication, analyser les ventes sont des tâches fréquemment demandées peu importe la grandeur de l'entreprise.

JT : **Explique-moi c'est quoi un plan de communication.**

JL : Disons que je suis propriétaire d'un commerce de détail. J'ai en tête un stage de CVG ici à Ste-Thérèse. Leur besoin est de se faire connaître. Dans ce plan de communication, ils cibleront les médias les plus appropriés pour rejoindre la clientèle convoitée. Il y aura élaboration du message publicitaire pour les rejoindre (etc).

JT : **Travaillez-vous conjointement avec le département de français? Un message particulier, clair, bien écrit, Y'a-il des liens à faire?**

JL : Plus ou moins. Les professeurs qui enseignent les cours obligatoires de français 1-2-3-4 le font de façon générale. Ceci dit, on a des liens plus étroits avec les professeurs d'anglais langue seconde, car ils donnent Anglais des affaires. On a aussi une belle collaboration avec le département de bureautique, pour la création et la présentation des documents professionnels.

On a des liens aussi avec le département de mathématique pour l'analyse de statistiques ainsi qu'informatique pour les notions Excel.

JT : y a-t-il un tronc commun aux 2 programmes (Comptabilité et gestion et Gestion de commerces ?)

JL : Oui, c'est une des beautés de notre programme au Collège. En cela on est unique au Québec ou, à tout le moins, on n'est pas beaucoup à offrir cela.

JT : Et votre taux de placement doit être pas mal bon?

JL : Oui le taux de placement est excellent pour ceux et celles qui arrivent sur le marché du travail après les trois ans de technique, mais dans la majorité des cas, la technique sert de passage à l'université. Tu sais, dans plus de 75% des cas, nos étudiants poursuivent à l'université.

En comptabilité, plusieurs iront parfaire leurs connaissances et compétences pour devenir comptables agréés (CPA).

JT : Je te pose maintenant une question litigieuse. Que penses-tu de la salle Esther Gilbert? Est-ce un plus? L'utilisez-vous?

JL : La salle est utilisée, oui, par exemple pour des rencontres plus professionnelles. On tente de plus en plus de développer des partenariats avec les entreprises locales. C'est du donnant donnant. Je te donne un exemple. Une entreprise qui a besoin d'une recherche commerciale est heureuse de bénéficier des connaissances de nos élèves et en échange nos étudiants appliquent leurs apprentissages concrètement. C'est très gratifiant pour eux.

On a aussi un cours sur l'entreprenariat où ils doivent concevoir et présenter leur plan d'affaires. Tu sais quand tu présentes auprès de banquiers ou de gens d'affaires qui se prêtent au jeu bénévolement, on préfère le faire dans une salle appropriée.

JT : Ça fait plus professionnel. C'est ce que je comprends.

JL : C'est comme un bureau d'affaires. Ceci dit, il y a d'autres utilisations de ce local-là. D'autres départements bénéficient également de ce local. Il est accessible à tous.

JT : Est-ce que cette salle était une demande de votre département?

JL : Pas du tout. Ce que j'en sais c'est qu'une bienfaitrice a fait un don important. Il semble que son souhait de départ était orienté vers l'ouverture d'un local professionnel pour Techniques administratives. Le projet a évolué, la Caisse Populaire s'est aussi impliquée. On nous a donné le mandat de le développer. On a fait un plan d'affaires, on lui a donné une vocation, on a réfléchi à une logistique. Il a fallu la meubler cette salle-là. Y'a eu du boulot autour de ce projet-là et de nombreuses discussions.

JT : Moi, je vais être franche avec toi. J'ai un problème au niveau éthique. J'ai de la difficulté à tracer la ligne entre la conciliation de votre boulot qui est effectivement de former des futurs gestionnaires et en même temps comment outiller ces étudiants pour faire face à un système qui génère des inégalités? Envoyer des stagiaires chez Redbull et Pepsi. Enseigner dans une caisse populaire...Ça fait mal à ma conception de citoyen responsable.

JL : Ces entreprises-là, Redbull et Pepsi, elles existent. Elles offrent de l'emploi. Je pense que ce sera à nos étudiants de se positionner. C'est la même chose pour la bière, le vin. Bientôt ce sera le cannabis. Est-ce que mes convictions personnelles et sociales m'empêchent d'aller travailler dans ce genre d'entreprise, ça c'est un choix personnel. Il faut aussi penser que nous avons des élèves qui préfèrent travailler chez Centraide ou pour différents organismes sans but lucratif.

JT : Mais ces entreprises existeront indépendamment de ce choix.

JL : Et si ce ne sont pas mes élèves qui iront ben ce sera d'autres élèves. Honnêtement, je ne pense pas qu'on a cette responsabilité-là en tant qu'enseignants.

JT : Ils développeront ces questionnements et cette éthique en philo?

JL : Exact. Bien entendu, on va parler de responsabilités sociales des entreprises ou des enjeux éthiques soulevés par l'évolution des technologies numériques. Cela fait partie de notre enseignement, mais notre rôle est celui d'un gestionnaire. On est dans un pays capitaliste et pas socialiste. À moins de travailler pour un OSBL ou une coopérative, notre mandat est le profit. Qu'on vende un produit chez Redbull, ou des montres ou des lunettes, ça reste de la vente.

JT : Je te relance. Tu connais sans doute toute cette école de pensée qui dénonce la marchandisation du savoir.

JL : C'est quoi ta définition de marchandisation du savoir?

JT : Tantôt on parlait de vendre un produit. Des bottes, des lunettes, des montres. Le savoir est-il une marchandise comme les autres? Nos Cégeps devraient-ils se concurrencer entre eux? Pour moi, le savoir doit être gratuit.

JL : Disons qu'on dépend tous du ministère de l'Éducation.

JT : Et donc le ministère ne devrait pas nous mettre en concurrence. Soins ici, soins à St-Jérôme, soins à Montmorency.

JL : Et toi tu considères qu'il le fait?

JT : Je considère que le financement des institutions collégiales et universitaires contribue à cette concurrence.

JL : Le financement se fait au prorata des étudiants. Ici, au collège Lionel-Groulx, on est en augmentation de population. Le facteur démographique est déterminant dans la couronne nord.

Quand je suis entrée ici, il y avait à peu près 2000 étudiants. On est maintenant plus de 5000. On n'est pas allé chercher ces élèves à Montmorency. C'est purement démographique. D'ici 2038, on prévoit une augmentation de 22% dans la MRC Thérèse de Blainville. Si tu poses la question ici au Kafé pourquoi ces étudiants sont-ils venus à Lionel-Groulx? La principale raison sera la proximité. C'est sûr que pendant les portes ouvertes...

JT : oui, c'est là où je m'en allais.

JL Je te dirais que ceux et celles qui viennent aux portes ouvertes viennent surtout confirmer leur choix. Montmorency va faire pareil. On offre presque tous les mêmes programmes. En bout de piste, la proximité va jouer pour beaucoup.

JT **Pour poursuivre la logique du financement, qu'est-ce qu'on fait avec les régions qui voient leur nombre d'étudiants décliner?**

JL : Je pense qu'il faut y aller avec l'analyse des besoins de ces régions-là. Une analyse des industries de ces régions-là.

JT : **Et en même temps quand on parle de marchandisation, on peut être témoin de la mainmise de certaines industries sur la population étudiante, j'ai en tête l'exemple de l'Abitibi où certaines minières semblent avoir tous les pouvoirs, sur la Côte-Nord où cela peut être l'aluminerie. Il me semble que ça pose un certain problème. Les gens qui critiquent la marchandisation souhaiteraient que les étudiants aient un bagage général suffisamment important pour que soit possible la mobilité étudiante, que ces étudiants ne soient pas soumis à une entreprise.**

JL : Oui, je comprends. En fait ce serait aux entreprises, suite à un enseignement plus général, de former leur main-d'œuvre pour leurs besoins particuliers. Je comprends, peut-être que c'est l'association avec l'entreprise privée qui est malsaine.

Ceci dit, est-ce qu'on a un portrait global de cette mainmise de l'entreprise sur la population étudiante (en région surtout)? Faudrait qu'on ait ces chiffres. Et ces entreprises font peut-être en sorte qu'on ne met justement pas cette région en chômage. Faut avoir cette donnée-là aussi. Des enfants à nourrir, un attachement à la région. Mon côté plus administratif et analytique ressort.

Mais dans un sens tu as raison.

En même temps, avec la mondialisation... Tu parles d'emprise entrepreneuriale et bien je vais te ramener sur une emprise internationale. La Chine, d'ici quelques années, de par leur nombre, leur puissance économique, leurs investissements, nous y serons en quelque sorte soumis. Allons-nous dire aux Alcan de ce monde qu'on préfère les alumineries détenues par des intérêts chinois parce qu'on n'a pas su développer notre main-d'œuvre locale?

Nos entreprises québécoises se battent sur le marché mondial. On doit développer des expertises locales et cela passe par la formation.

JT : Qu'est-ce que tu penses de la controverse autour de l'acheminement, après trois clics à la bibliothèque du collègue, d'arriver sur le site d'Amazon pour acheter un bouquin?

JL : (Rires) Je pense que c'est un excellent coup de marketing! Sont brillants!

JT : (rires aussi)

JL : Pas besoin d'aller bien loin. Avec Google, tu fais une petite recherche pour un voyage, t'es faite. Tu vas être inondé d'annonces d'agences de voyages. Est-ce que tu crois que cela va arrêter? Oublie ça! Ça c'est un gros cas d'éthique. Est-ce que je vais dire à mes étudiants de ne pas aller travailler dans ces entreprises-là parce qu'ils mettent des «cookies» et savent donc ce que tu achètes, où, quand, comment?

Est-ce que je vais dire à mes étudiants de ne pas travailler en marketing parce que les gens «sont pas fins» et encouragent le capitalisme? Tu comprends? L'entreprise vend, crée de l'emploi et fait rouler l'économie. Et le programme dans lequel j'enseigne est dans ce domaine.

Peut-être si on était plus socialistes, je ne sais pas... C'est une formation ou une déformation professionnelle. Mais tu ne m'aimeras pas. ☺

JT : Mais toi tu fais vivre du monde, pas moi. Mon rôle à moi est de secouer tes étudiants pour qu'ils se posent des questions.

JL : Sais-tu ce qui serait une belle conclusion? Le monde a besoin de nous deux.

