

TABLE DES MATIÈRES

SIGLES	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE	11
Trois partis pris	12
Étudier les écoles supérieures de commerce	12
Une perspective sociohistorique	14
Une approche centrée sur les écoles	16
Contre la primauté de la demande, pour une approche institutionnelle	16
Des écoles entre quête de légitimité et concurrence de statut	20
Sources	23
Plan de l'ouvrage	25

PREMIÈRE PARTIE

DEVENIR DE « GRANDES ÉCOLES »

FIN DU XIX^e SIÈCLE – 1979

DE L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE À L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR	
La longue marche des écoles supérieures de commerce (fin du XIX ^e – 1965)	33
Un statut originel incertain et une légitimité fragile	33
Une naissance sous les auspices des négociants	34
Quand l'État s'en mêle : le tournant de 1889	42

Affirmer sa supériorité par décret :	
l'École des hautes études commerciales	47
Vers la véritable structuration	
d'un réseau des ESC (1937-1964)	51
La réforme de 1937 : une marche forcée	
vers l'enseignement supérieur	51
La réforme de 1947 : un cadre durable pour les ESC	54
Des écoles à la marge ? Les ESC dans le champ	
de l'enseignement supérieur au milieu des années 1960	59
Le réseau des ESCAE : derrière l'appellation commune,	
un ensemble différencié	60
De petites « grandes écoles » ?	64
HEC : école dominante et modèle pour les ESCAE	67
L'ESSEC : une école en voie de « <i>normalisation</i> »	70
HEC Jeunes Filles :	
« première grande école féminine »	72
Les ESCAE face à un enseignement universitaire	
en pleine recomposition (1960-1968)	73
 ENTRE PÔLE ÉCONOMIQUE ET PÔLE ACADÉMIQUE	
Un modèle à légitimer (1965-1979)	81
En quête de légitimité académique :	
l'enjeu du recrutement	81
Élever le niveau pour créer une barrière :	
la réforme de 1965	81
Qui préparer au concours ?	
L'enjeu des classes préparatoires	84
Un concours de plus en plus scolaire ? Oui mais...	90
Entre quête de légitimité économique et désir d'autonomie :	
les transformations du réseau des ESCAE	95
Du commerce au management : le « Plan vert »	96
Le réseau en question	102
Évolution des structures matérielles et administratives :	
la mutation organisationnelle des ESCAE	107
La fin des « fils à papa » ?	
L'évolution du recrutement des ESCAE	110

Une expansion numérique limitée des écoles	111
Évolution de l'origine sociale des étudiants	111
L'arrivée massive des filles dans les ESCAE	113

DEUXIÈME PARTIE

FAIRE FACE AUX LOGIQUES
DE MARCHÉ

1979-1998

CONSTRUIRE SA PLACE

Des écoles entre coopération et compétition (1979-1991)	127
L'explosion des formations à la gestion :	
une nouvelle concurrence ?	128
Du côté de la demande : un contexte propice aux formations à la gestion	128
Du côté de l'offre : une croissance portée par de multiples institutions	129
Le sous-champ des écoles de commerce : un espace éclaté et hétérogène	135
L'institutionnalisation de la concurrence et la « mise en marché » des ESCAE	143
S'autonomiser pour se distinguer :	
le départ de l'ESC Lyon	143
Nationalisation du recrutement et intensification de la concurrence	146
La création d'une nouvelle voie d'accès :	
l'option « économique »	147
Les effets de la réforme du concours des ESCAE de 1982	148
Croître pour asseoir son statut et conquérir des « parts de marché »	155
L'« internationalisation » des écoles : un nouveau principe de légitimité ?	155

Les deux voies de la croissance	158
Coopérer entre concurrents pour préserver son statut de « grande école »	161
Une nouvelle « niche » : la création d'Ecricome	161
Refonder le réseau	165
Organiser le recrutement :	
la création de la Banque commune d'épreuves	169
Un contrepoids aux écoles d'ingénieurs ?	
Le chapitre des écoles de management	171
 (RE)DÉFINIR LES MODALITÉS DE RECRUTEMENT	
Le système des classes préparatoires en question (1991-1998) . . .	175
Le passage des classes préparatoires à deux ans : l'achèvement d'un processus d'alignement sur le modèle des « grandes écoles »	176
Un long travail de propagande, HEC en tête	177
1994 : l'aboutissement	185
Face aux difficultés de recrutement, le système des classes préparatoires en question	189
Une crise du recrutement	189
Une crise de coopération	198
Une crise de légitimité ?	201
Sortir de la crise : maintenir ou redéfinir le modèle des « grandes écoles » de commerce ?	202
Repenser le modèle des ESC, à l'échelle collective et à celle des établissements	203
Face à des difficultés persistantes, maintenir un équilibre viable	208
La fin des « canards boiteux » ?	211
Épilogue : une coopération <i>a minima</i>	213

TROISIÈME PARTIE
DÉFINIR DE NOUVELLES
RÈGLES DU JEU
(1998-2010)

JUGER DE LA « VALEUR » DES ÉCOLES	
La multiplication des dispositifs d'évaluation	225
La main visible de l'État : la commission Helfer	227
Aux origines de la commission Helfer :	
quand la « gestion de la gestion » fait problème	227
Harmoniser et réguler les formations :	
la « commission Pérez »	228
Contrôler la gestion des écoles consulaires :	
le rapport de l'Inspection générale des finances (IGF)	233
Trier le bon grain de l'ivraie : quelles procédures ?	236
Quelle régulation pour les écoles de commerce ?	237
Qui doit évaluer quoi ? Les prémisses	
de la commission Helfer	239
Du consensus aux résistances :	
les débuts de la commission Helfer	242
La commission Helfer comme manifestation	
de l'émergence d'un État régulateur	247
L'essor des accréditations :	
une nouvelle donne internationale ?	249
Les accréditations : des entreprises de labellisation	249
Les accréditations dans le contexte français :	
enjeu dans la concurrence internationale	
ou élément de distinction national ?	257
La lutte des classements	265
Des classements de plus en plus nombreux,	
et de plus en plus... classant	265
Les classements comme « prescripteurs de jugement »	268
Une « légitimité pratique »	270

Les classements comme outil de maintien de l'ordre établi ?	272
(S')INVESTIR DANS LA RECHERCHE	
Un « tournant académique » des écoles de commerce ?	277
« <i>Publish or perish</i> »	278
Une émergence des activités de recherche sous l'égide des nouveaux « juges de statut »	278
Conversion académique et transformation du corps enseignant	282
Des liens accrus... mais toujours limités avec les universités	290
Institutions de recherche ou écoles professionnelles ?	
Les écoles supérieures de commerce	
face à la redéfinition de leurs activités	296
Un découplage entre activités de recherche et activités d'enseignement	296
Rétablir l'équilibre entre légitimité académique et économique	300
Financer la recherche, rechercher des financements	304
Des hiérarchies maintenues ou l'« effet Matthieu »	305
Diversifier les financements	308
La fin des écoles consulaires ?	311
RESTER DE « GRANDES ÉCOLES » ?	313
Le modèle « grande école » en question	314
Grandes écoles ou grands groupes ?	314
Le modèle des « grandes écoles » à l'épreuve de l'internationalisation	322
Le recrutement, pierre angulaire	
du modèle « grande école »	331
Les classes préparatoires : un système critiqué, un système marginalisé... mais un système conservé	333
Entre sélection et séduction : comment les écoles supérieures de commerce recrutent	344

CONCLUSION	359
ANNEXE 1	
Sources orales	367
ANNEXE 2	
Liste des archives officielles consultées	371
BIBLIOGRAPHIE	383
INDEX	397
TABLE DES ILLUSTRATIONS	401