

Table des matières

INTRODUCTION.....	9
Des écoles de commerce qui éveillent les passions.....	9
Un malaise partagé sur un terrain fermé.....	13
Une traversée en école : explorer le prix de la réussite.....	16
PETITE HISTOIRE D'ÉCOLES QUI SE VEULENT GRANDES..	21
1. CHOISIR DE FAIRE UNE GRANDE ÉCOLE	
DE COMMERCE ?.....	25
Intégrer une grande école de commerce : un projet rationalisé.....	27
<i>S'engager dans les études supérieures, une affaire financière et parentale.....</i>	27
<i>S'orienter en commerce pour capitaliser sur son école.....</i>	34
Vendre une « grandeur » éducative.....	42
<i>La promesse d'une vie privilégiée.....</i>	42
<i>La mise en commerce d'une grandeur multiple.....</i>	44
<i>Se doter de privilèges scolaires, socio-économiques, éthiques.....</i>	46
<i>Grandir individuellement par l'engagement dans l'institution.....</i>	53

<i>Une stratégie institutionnelle de coopération entre élèves et écoles.....</i>	55
<i>Une communication pour les élèves bénéficiaires de l'ouverture sociale.....</i>	57
Investir subjectivement dans une école.....	61
<i>Une bifurcation scolaire contrainte mais sensée.....</i>	61
<i>Des concours et une école « rêvée » qui pallient une souffrance subjective.....</i>	63
<i>Des pairs influents et un désir d'indépendance qui motivent l'orientation.....</i>	66
2. VIVRE UN DÉSENCHANTEMENT SCOLAIRE.....	73
Entrer en école de commerce.....	74
De la promesse d'excellence au malaise étudiant....	77
<i>Un espace scolaire décevant et déroutant.....</i>	78
<i>Un apprentissage pratique, mais bancal, de la gestion.....</i>	84
<i>Une scolarité abandonnée par le corps enseignant ?</i>	89
La politique anti-scolaire des écoles.....	92
<i>Un marché éducatif concurrentiel.....</i>	92
<i>L'autorisation ambiguë d'un désengagement scolaire.....</i>	95
<i>Stratégies étudiantes : persister ou investir les à-côtés.....</i>	98
3. PASSER À TRAVERS LE MIROIR ASSOCIATIF.....	109
Des associations implantées sur les campus.....	109
Rejoindre un nouveau monde exceptionnel.....	113
Un processus institué d'intégration associative.....	117
<i>Transgression et distinction.....</i>	117
<i>Sélection et élection.....</i>	122
<i>Positionnement social et déplacement symbolique.....</i>	124
Être un « performeur », le trait d'une élite managériale.....	127

<i>De l'engagement à l'enrôlement associatif</i>	127
<i>Jouer le dominant-dominé dans un espace compétitif viril</i>	131
<i>Tester ses limites psychiques et corporelles</i>	135
<i>Une défense collective pour ne pas penser</i>	140
<i>Une performance masculine</i>	142
<i>Tester les limites, sociales et légales</i>	145
<i>Des performeurs aux outsiders</i>	146
 4. ACCEPTER LE RÉENCHANTEMENT	
INSTITUTIONNEL.....	149
« Quand on veut, on peut » :	
choisir sa place sur son campus.....	152
<i>Un mérite scolaire qui persiste dans l'extra- scolaire</i>	152
<i>Intégrer librement les associations</i>	155
<i>S'attribuer la responsabilité de son exclusion</i>	160
<i>L'occultation collective mais relative d'une sélection sociale</i>	164
<i>Des prédispositions à la performance associative</i>	165
« Qui aime bien châtie bien » :	
s'unir autour d'une tribu supérieure.....	168
<i>Éviter la conflictualité sociale en la mettant en scène</i>	168
<i>Des relations « bon enfant » entre anciens et nouveaux</i>	170
<i>Former une « famille » solidaire, qui soude et s'avère utile</i>	172
<i>Violence symbolique, violence psychique</i>	176
 5. DEVENIR UN GRAND JOUEUR.....	179
De performeur à joueur.....	180
Du jeu au hors-jeu.....	186
Du non-jeu au jeu.....	190

Des joueurs mi-rêveurs, mi-managers.....	193
Se convertir en professionnel du jeu.....	194
Prendre ses fonctions associatives :	
jouer à travailler.....	195
<i>Agir associativement pour son « entreprise » ?</i>	196
<i>Du « Jeu » au « Je » : faire commerce de soi,</i> <i>de manière genrée</i>	201
Assurer le cadre associatif : travailler à faire jouer...	205
<i>Faire entrer dans le jeu</i>	206
<i>Encadrer les joueurs</i>	207
<i>Animer le « rêve » associatif</i>	209
<i>Contrôler les frontières du jeu</i>	212
Incarnier un ancien, se perfectionner dans le je(u).....	214
Jouer à promouvoir la grandeur de soi et de son école.....	219
<i>Parer de vertus son grand établissement auprès</i> <i>des candidats</i>	219
<i>Se parer de vertus : porter des signes de prestige</i> <i>institutionnel</i>	220
 6. S'ASSOCIER À SA GRANDE ÉCOLE :	
LE JEU EN VAUT-IL LE COÛT ?.....	225
Le travail associatif approprié par la grande école de commerce.....	226
<i>Un investissement coopératif éprouvant</i>	226
<i>La mise au travail de soi pour son école :</i> <i>une exploitation privilégiée</i>	229
L'emprise d'une organisation éducative.....	236
<i>Servir son école, jusqu'à fusionner</i>	237
<i>Le coût de la réussite</i>	241
<i>Un engagement subjectif qui laisse des traces</i>	246
 CONCLUSION.....	249

<i>Table des matières</i>	279
BIBLIOGRAPHIE.....	257
Ouvrages et articles.....	257
Données en ligne.....	270
LISTE DES SIGLES INSTITUTIONNELS.....	273