Éducation comparée / nouvelle série, n°23, pp 69 - 95

La course à l'attractivité des classes préparatoires aux grandes écoles françaises

Pauline David,
Yves Dutercq,
Xavière Lanéelle,
et Christophe Michaut
CREN
Université de Nantes
France

RÉSUMÉ

Le recrutement inégalitaire des classes préparatoires aux grandes écoles pointe la difficulté des politiques publiques en France à promouvoir la démocratisation des filières d'excellence. Pour y remédier mais aussi sauvegarder leur existence, certains établissements cherchent à développer leur attractivité auprès des lycéens des milieux populaires, initiant ainsi des formes de concurrence dans le cadre d'un marché spécifique. En s'appuyant sur une enquête centrée sur le recrutement des CPGE scientifiques, l'article décrit les pratiques de communication voire de marketing, témoignant d'un accroissement de la compétition entre établissements qui se résout par des compromis entre efficacité, concurrence et familiarité et, au bout du compte, la ségrégation des publics et la segmentation de l'offre.

MOTS CLÉS

Attractivité, Classes préparatoires aux grandes écoles, Concurrence, Démocratisation, Marché secondaire, Principes de justice

ABSTRACT

The unequal recruitment of preparatory courses for the *grandes écoles* reveals the difficulty of public policies in France to democratize the streams of excellence. To remedy this, but also to preserve the existence of their preparatory courses, a number of institutions seek to increase their

attractiveness targeting high school students from lower classes. This process initiates a kind of competition between preparatory courses within the framework of a specific market. Based on a research focusing on students' recruitment to scientific sections, the article describes different communication and marketing practices which point to an increasing competition between institutions. All of these actions lead to compromises between efficiency, competition and familiarity, and ultimately, to students' segregation and the segmentation of supply.
KEYWORDS
Attractiveness, *Classes préparatoires aux grandes écoles*, Competition, Democratization, Secondary market, Principles of justice

Introduction

Les classes préparatoires aux grandes écoles (CPGE) constituent une filière sélective et attractive spécifique de l'enseignement supérieur français : implantées dans des lycées, elles préparent en deux ans aux concours d'accès aux établissements considérés comme les plus prestigieux, les grandes écoles (GE). Elles font depuis de longues années l'objet de mises en question (Baudelot *et al.* 2003, Sénat 2007, Lemaire 2008) car elles accueillent essentiellement des enfants issus des classes supérieures ou disposant d'un important capital culturel : ainsi, en 2017-2018, 48,5% des étudiants inscrits dans une CPGE sont des enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures alors que cette catégorie sociale ne représente que 30% des effectifs universitaires (*Repères et références statistiques*, 2018).

Pour remédier à cet élitisme, différentes réformes ont tenté d'élargir le recrutement (Allouch & Van Zanten 2008, Buisson-Fenet & Landrier 2008, Dutercq & Daverne 2009), notamment par l'augmentation du nombre de CPGE. Situées ailleurs que dans le centre-ville des grandes métropoles universitaires et visant un public différent du public traditionnel, ces nouvelles CPGE sont dites « de proximité ». Si l'expression dénote a priori la localisation des établissements, elle renvoie dans les faits à des conceptions diverses selon qui l'emploie. La proximité est associée à de faibles effectifs autorisant des conditions d'études plus adaptées aux élèves et des enseignants plus proches ; elle permet également d'offrir un cadre de vie familier, soit près du domicile

familial, soit grâce à un internat. La proximité signale aussi la volonté d'un ajustement entre l'offre de formation et le marché local de l'emploi, propre à « restaurer l'équité territoriale, notamment en faveur des zones rurales et des banlieues » (Sénat 2007). Enfin, dans une perspective plus politique, elle est censée favoriser l'égalité des chances d'accès à l'enseignement supérieur sélectif.

Cette volonté de démocratisation d'accès a été particulièrement perceptible dans le cas des CPGE scientifiques préparant aux écoles d'ingénieurs – sur lesquelles nous nous centrons – via une restructuration de l'offre par la diversification des filières proposées : nouvelles voies destinées aux bacheliers technologiques, appariement entre lycées à CPGE et établissements scolarisant des élèves d'origine sociale défavorisée, CPES (classes préparatoires aux études supérieures, sorte de propédeutique destinée à acculturer aux exigences des CPGE), classes préparatoires intégrées à des grandes écoles d'ingénieurs privées, etc.

Si la dernière grande réforme des classes scientifiques a accru de 15% le nombre d'étudiants de 1ère année dès la rentrée de 1995, les évolutions sont restées ensuite insuffisantes (Dutercq & Masy 2016). L'ouverture aux bacheliers technologiques n'a pas eu l'effet escompté, le léger accroissement du nombre d'étudiants des milieux défavorisés se faisant essentiellement dans les voies débouchant sur les écoles puis les carrières les moins valorisées. Le constat d'objectifs imparfaitement atteints interroge les conditions de l'élargissement du vivier, mais encore l'attractivité et les modalités de recrutement des CPGE[1].

Même si les différences d'attractivité entre les académies sont patentes (Rosenwald 2003, Michaut 2010), ce sont surtout les écarts entre les établissements qui posent question : l'attractivité très faible pour certains et très élevée pour d'autres a pour conséquence des taux d'occupation des CPGE pouvant varier de 50 à 100% comme dans l'Académie de Nantes (SAIO, 2017). Ces fortes différences ont induit une concurrence accrue entre CPGE qui oblige leurs responsables à faire preuve de beaucoup d'initiatives, non seulement pour se constituer une « clientèle » et recruter les élèves correspondant le mieux à leurs attentes, mais aussi, parfois, pour disposer du nombre d'élèves suffisant

1 Par souci de clarté, les filières étant nombreuses, nous nous limitons à différencier les classes scientifiques des classes technologiques.

pour continuer à exister car l'accroissement de l'offre en a mis en difficulté certaines, plus récentes, moins renommées et moins performantes en termes d'accès aux GE.

Dès lors, nous faisons l'hypothèse de l'existence d'un marché, où l'offre est celle des établissements dotés de CPGE et la demande celle des bacheliers. Ce marché est segmenté : le marché primaire, celui des CPGE vise l'entrée dans les très grandes écoles et repose sur une logique de performance par élimination des étudiants qui n'ont pas d'excellents résultats ; le marché secondaire, celui des classes de proximité, assure à la plupart de ses étudiants l'intégration à des écoles d'ingénieurs de second rang. De plus, la dualité se manifeste dans le territoire de recrutement visé, le premier de niveau national ou au minimum régional, le second local mais associé à une plus grande ouverture sociale.

S'inscrivant dans des territoires contrastés, ces segments de marché trouvent en outre leur légitimité dans une diversité de principes de justice (partie 1). Sur le marché primaire oligopolistique la concurrence est « stabilisée », essentiellement interne au segment et le recrutement assuré ; sur le marché secondaire les positions sont fluctuantes et la course au public attisée. Notre enquête qualitative interroge les conditions de la concurrence sur ce marché secondaire peu connu. Les nécessités du développement de l'attractivité des classes de proximité ainsi que leur pérennité dans la concurrence (partie 2) ont suscité le recours de plus en plus affirmé à des stratégies de marketing (partie 3).

1. Marché et ouverture sociale : un contexte sociopolitique très spécifique

1.1. Une hybridation des principes de justice et des logiques d'action

Les stratégies visant la valorisation d'établissements que nous définissons comme marketing ont d'abord été développées dans des établissements privés et ne sont apparues dans le secteur public que pour répondre aux politiques de responsabilisation et à l'institutionnalisation de la concurrence scolaire (Ball & Youdell 2007). Ce recours au marketing varie d'un pays à l'autre, selon le mode de régulation dominant (prégnance de l'État ou d'une autorité publique, liberté de choix accordée aux usagers, répartition du financement)

(Oplatka & Hemsley-Brown 2004) et l'effectivité des mécanismes de marché (Whitty & Power 2000, Felouzis, Maroy & van Zanten 2013). Les établissements peuvent quant à eux développer leur attractivité sur le marché en s'appuyant sur des outils faisant écho à la clientèle visée et dépendant des ressources dont ils disposent.

De ce point de vue, les CPGE françaises constituent un cas particulier car, bien que majoritairement publiques ou privées subventionnées, le mode de régulation qui s'y est imposé est lié au choix des usagers : ce choix se fonde sur la qualité de l'offre supposée, rapportée aux résultats des élèves aux concours d'accès aux GE. Ces résultats, classés par établissements, sont accessibles à tous puisque publiés et commentés dans les médias, spécialement quand ils renvoient à l'intégration aux GE les plus réputées. Mais pour les établissements qui ne visent pas les meilleures écoles et dont le public potentiel ne dispose pas du niveau académique qui leur permettrait d'y accéder ce critère a moins de consistance, si bien que d'autres arguments sont à faire valoir autour de la qualité pédagogique, de l'environnement, de la probabilité d'accès à des écoles certes moins prestigieuses mais offrant des débouchés.

En référence au paradigme de la justification, Derouet (1992) et Derouet & Dutercq (1997) ont mis en évidence la manière dont les principes de justice définis par Boltanski & Thévenot (1991) se sont déployés et sont entrés en tension dans le monde de l'éducation mais ont pu aussi se conjuguer dans le fonctionnement ordinaire et la mise en forme des établissements contemporains. Dans notre cas, celui des établissements « périphériques » à CPGE, les acteurs sont conduits à agir en se référant à un compromis, voire à une hybridation entre des principes a priori distincts, renvoyant au monde de l'efficacité, à celui du marché, à celui de la réputation ou encore à celui de la familiarité. Chacun de ces mondes diffère par les manières d'agir, les ordres de grandeur et les liens entre les personnes et avec les objets.

L'attractivité d'un établissement tient d'abord à son lieu d'implantation, à son histoire, au statut scolaire et socioéconomique de sa population d'élèves. De la même manière, les caractéristiques des élèves qu'un établissement est susceptible d'attirer dans ses classes préparatoires sont fortement corrélées à celles de ses lycéens, même si le recrutement des CPGE est majoritairement exogène. Ces données conditionnent le choix d'une stratégie de démarchage et de marketing. C'est le propre d'un fonctionnement de marché que de se référer à

l'image et à la réputation, fondées sur des représentations et renvoyant à des codes sociaux (Orléan 2000). L'attractivité des classes préparatoires n'y échappe pas, fortement liée au statut des lycées dont elles dépendent.

Par la suite, ces stratégies influent sur le fonctionnement de l'établissement et de ses CPGE : pour assurer son succès et attirer suffisamment d'élèves la structure est amenée à se spécialiser en visant délibérément une certaine population d'élèves. C'est aussi cette spécialisation qui produit une segmentation du marché permettant aux établissements de limiter la concurrence en s'adressant chacun à un public spécifique (Daverne & Dutercq 2017). La segmentation conduit de fait à sélectionner des publics selon des critères socio-scolaires qui brident la mobilité sociale espérée. En même temps, la spécialisation assure à chacun - ou presque - de ceux qui accèdent à une CPGE, quelle qu'elle soit, l'intégration dans une école qui elle-même offrira de bonnes opportunités d'emploi, au point qu'on peut y voir une combinaison entre logique d'efficacité et aspiration de justice.

En nous intéressant au marché des classes préparatoires et à la course à l'attractivité auxquelles elles se livrent, notre objectif est paradoxalement de poser aussi les éléments d'un débat autour des conditions de démocratisation des filières sélectives de l'enseignement post-obligatoire (Tenret 2011, Duru-Bellat 2015, van Zanten & Maxwell 2015). Nous nous appuyons pour cela sur l'analyse du point de vue de leurs acteurs, proviseurs et enseignants. Ces porte-parole, se comportant tantôt en recruteurs, agissant comme s'ils se trouvaient dans un système marchand, tantôt en missionnaires, dans une logique civique à la recherche de davantage de démocratisation, développent une batterie d'arguments en tension mais qu'ils essaient de concilier. Tout en inscrivant leur action sur un marché concurrentiel dont ils acceptent les codes, ils s'attèlent à valoriser au mieux le potentiel des élèves dont ils ont la charge en visant par-dessus tout la plus-value tant en termes de niveau qu'en termes d'intégration dans les écoles. L'efficacité ne repose pas, pour ces établissements, sur la performance aux concours mais passe par le recours à des méthodes pédagogiques et une relation aux étudiants inscrites dans la proximité, la compréhension, la confiance, le soutien, qui renvoient très explicitement à un registre de familiarité, voire à la construction d'une communauté (la classe) au service du meilleur accomplissement de

chacun, tout cela devant tout autant contribuer, dans une visée d'efficacité, à la réussite des élèves.

Faut-il parler d'une réduction des ambitions démocratisantes de l'enseignement public français ou d'un réajustement des principes de justice (Derouet 1992) ? La course à l'attractivité des classes préparatoires cherche à concilier revendication méritocratique et efficacité mais renonce à tout credo égalitaire. De fait, les personnels des CPGE de proximité privilégient des relations de connivence et de proximité inscrites dans un souci d'équité plus que d'égalité, en ne prétendant pas faire parvenir les étudiants au même niveau, mais en veillant à ce que le plus grand nombre ait accès à cet enseignement, quelles que soient leurs dispositions. De surcroit, les enseignants n'hésitent pas à recourir pragmatiquement à une démarche marchande qui leur permet de satisfaire leurs aspirations : attirer des élèves qui, pour des raisons d'ordre social et culturel, ne se seraient pas spontanément orientés vers les classes préparatoires et confirmer ainsi leur utilité.

1.2. Les classes préparatoires de proximité dans le paysage français

1.2.1. Quelques statistiques nationales

Notre enquête s'est centrée sur les classes scientifiques qui constituent plus de 60 % des effectifs des CPGE et ont fait l'objet des réformes à volonté démocratisante les plus marquantes, avec notamment l'ouverture de l'accès aux bacheliers technologiques (1977) puis aux bacheliers professionnels (2009). Dès 1985, des CPGE scientifiques sont implantées dans des villes moyennes puis à la périphérie des grandes villes afin d'offrir au plus grand nombre la possibilité d'accéder aux GE d'ingénieurs en particulier (Baudelot et al. 2003). Pour mieux identifier les spécificités des CPGE de proximité, une exploitation secondaire[2] des inscriptions de l'ensemble des étudiants de première année a été réalisée en distinguant les établissements d'accueil selon leur territoire, défini ici par les unités urbaines de l'INSEE (< 100 000 habitants, 100 000 à 200 000 habitants, > 200 000 habitants, communes de banlieues et commune de Paris). Notre recherche concerne les établissements situés

2 Exploitation réalisée à partir de la Base Centrale Scolarité couvrant la période 2005-2015.

dans une unité urbaine de moins de 200 000 habitants ou dans une commune de banlieue.

Le tableau 1 présentant les établissements révèle la forte hétérogénéité du recrutement opéré par les établissements selon leur localisation.

Tableau 1 : Hétérogénéité sociale des établissements à CPGE scientifiques 1ère année en France

Localisation des CPGE Scientifiques (1ère année)	Effectifs moyens/ établisse-ment	% d'enfants de cadres	% d'enfants d'ouvriers et d'employés	Odds ratio
Unités urbaines de moins de 100 000 habitants (N=44)	36,6	38,0	23,7	2,0
Unités urbaines de 100 000 à 200 000 habitants (N=46)	67,9	33,2	25,8	1,4
Communes de banlieue (N=35)	96,3	51,9	17,8	5,0
Unités urbaines de plus de 200 000 habitants (hors Paris et banlieue) (N=77)	140,6	47,2	16,9	4,4
Paris (N=24)	158,7	56,9	13,4	8,5
Ensemble (N=226)	100,6	44,3	19,8	3,2

Lecture : *Les odds ratio représentent le rapport des chances pour les enfants de cadres supérieurs d'être inscrits en CPGE (plutôt que de ne pas l'être) sur les chances pour les enfants d'ouvriers et d'employés d'être inscrits en CPGE (plutôt que de ne pas l'être).* En banlieue, un enfant de cadre et profession intellectuelle supérieure a 5 fois plus de chance d'accéder aux classes préparatoires qu'un enfant de milieu populaire.

Champ : Établissements aux CPGE scientifiques

Source : Bases centrales Scolarité 2005-2015 - Calculs CREN

Les établissements situés dans les plus petites unités urbaines, la plupart publics, ont accueilli en moyenne 37 élèves en première année[3]. Ils présentent une ouverture sociale plus élevée que la moyenne : peu demandés par les élèves de classe terminale[4], ces lycées sont contraints d'accepter des élèves qui auraient préféré un autre établissement. Les

3 La faiblesse des effectifs nous a conduits à considérer, sur la période 2005-2015, les seuls établissements (N=226) ayant chaque année au moins une classe préparatoire scientifique.

4 Il n'existe pas de statistiques nationales du classement des vœux d'orientation des lycéens. Toutefois, certaines académies publient les taux d'attractivité des établissements (rapport entre le nombre de candidats classant en premier vœu l'établissement et sa capacité d'accueil) (cf. annexe 1).

territoires dont la population est un peu plus importante (100 000 à 200 000 habitants) ont sensiblement les mêmes caractéristiques. Les lycées des communes de banlieue présentent une mixité sociale bien plus faible, mais avec un fort contraste de l'un à l'autre : le lycée Paul-Langevin (Nord de Paris) accueille 43% d'élèves dont le père est ouvrier ou employé alors qu'un lycée de l'Ouest de Paris n'en accueille que 4%.

Les établissements que cette recherche a ciblés ne représentent dans les faits qu'une part minoritaire des élèves de CPGE puisque près de 80% sont inscrits dans un établissement situé dans une des grandes métropoles de Province ou à Paris.

1.2.2. Méthodologie de l'enquête

Pour mieux appréhender les logiques de recrutement des établissements et les stratégies qu'ils mettent en œuvre pour attirer les lycéens, une enquête qualitative a été menée sous forme d'entretiens semi-directifs auprès de chefs d'établissements ou de leurs adjoints (12) et d'enseignants de CPGE (22) dans onze lycées situés dans des communes populaires de banlieue ou dans des unités urbaines de moins de 200 000 habitants. Le guide d'entretien portait sur les caractéristiques du lycée et de ses CPGE, la présentation du marché local et cherchait à saisir les stratégies de recrutement de ces CPGE à travers le marketing déployé. Il a permis de mettre en relief le point de vue des acteurs sur leurs concurrents et l'attractivité de leurs classes. Sans viser la représentativité des CPGE de proximité, l'échantillon retenu présentait une variété de contextes : spécialités disciplinaires, effectif, localisation, mixité sociale. Les entretiens, retranscrits et anonymés, ont fait l'objet d'une analyse sociologique de contenu (Ghiglione & Matalon, 1978) puis d'une analyse collective des régularités ou des tendances permettant d'appréhender le rapport au marché.

Examinons maintenant les conditions de la concurrence sur ce marché secondaire peu exploré et montrons comment le développement de l'attractivité de ces classes de proximité est nécessaire à leur survie.

2. Un enjeu majeur : survivre dans la concurrence

Au sein des établissements à classes préparatoires de « proximité », les acteurs sont conduits à construire des compromis entre les principes au nom desquels ils agissent (Boltanski & Thévenot 1991), parfois de

simples arrangements entre la visée d'efficacité et la familiarité des relations d'un monde presque domestique, sans pour autant remettre en question ni le caractère civique de leur mission ni l'inscription de leur action dans un cadre concurrentiel.

2.1. Un quasi-marché secondaire

La concurrence en matière d'éducation se caractérise par la présence de quasi-marchés (Le Grand & Bartlett 1993, Vandenberghe 1998, Maroy 2006) où se combinent coordination marchande et coordination de type bureaucratique : programmes, création de classes, procédure reposant sur un algorithme de recrutement des CPGE sont en effet définis et garantis par l'État.

Ce quasi-marché est dual car segmenté en un marché primaire des CPGE bastions, qui ne recrutent que les meilleurs élèves, et un marché secondaire des « prépas » de proximité (Daverne & Dutercq 2013). Dans le segment secondaire on peut repérer les établissements les plus compétitifs par leur attractivité : en 2016, le taux d'attractivité de la section de Curie réservée aux bacs technologiques (TSI, Technologie et sciences industrielles) est de 0,8, soit 23 premiers vœux pour une capacité d'accueil à 30 élèves, contre seulement 0,4 à Archimède. Et c'est là que joue le principe marchand d'efficience : le coût de ces formations conduit à ce que les moins attractives soient menacées de suppression.

2.2. Conséquences sur les CPGE de proximité

À D'Alembert une classe peu attractive a été supprimée et une autre a vu ses effectifs limités à 24 étudiants. Ces suppressions sont censées permettre des ouvertures pour un redéploiement de l'offre : le proviseur de D'Alembert précise que la création d'une CPGE pour les bacs pro était une priorité pour le recteur de l'époque. Les suppressions suivent une logique que ce proviseur qualifie de « gestionnaire », ce que confirme Serge (sciences industrielles, Monod) : « [La rectrice] a pris sa calculette : tant d'élèves divisés par tant d'euros. Elle a fait un ratio et elle a supprimé toutes les prépas qui présentaient un ratio non-convenable… à l'époque on avait des résultats tout à fait honorables ». Démarche inscrite dans la logique de rentabilité au croisement des mondes de l'efficacité et du marché.

Le coût du dédoublement des classes pour les enseignements pratiques joue aussi : « En sciences de l'ingénieur, il faudrait un

quatrième professeur » (Simon, SI[5], Monod). Amélie (physique, Archimède) se souvient de la limitation historique à 19 « parce qu'à 20 on avait une heure supplémentaire, à 20 dédoublement, donc ça veut dire deux heures supplémentaires ». Et c'est sans compter le coût représenté par l'augmentation du nombre d'heures de colles[6]. Par contre, explique Jules (Physique, Ampère), « qu'ils soient 25 ou 48, c'est dédoublé, donc pour le rectorat ça coûte moins cher à 48 », d'où l'importance du taux de remplissage.

Le défaut d'attractivité est mis en évidence lors de la procédure de recrutement. Certains établissements sont amenés, faute d'un vivier suffisant, à recruter presque tous les candidats. Ainsi à Archimède, dont le taux d'attractivité est bas, la TSI reçoit environ 140 dossiers, en retient 120 : « Et on est sûr que dans les 20 derniers on va en recruter 10 ! Un tiers de nos classes va arriver du très très bas » (Patrick, SI).

Quant à la concurrence, elle est exacerbée par la création de nouvelles structures (classes préparatoires intégrées aux écoles, cycle universitaire préparatoire aux GE - CUPGE) ou de l'attractivité de certaines autres filières sélectives telles que les instituts universitaires technologiques (IUT). Paul (mathématiques, Langevin) y voit « un phénomène de désaffection profonde pour les études scientifiques et la montée en puissance du souhait d'orientation dans les études médicales, avec un discours général anti-prépa ».

Ce sentiment de concurrence est tellement avéré que, pour défendre les CPGE face à l'accroissement d'une offre alternative, bien des enseignants insistent sur la différence de qualité des produits proposés. Ainsi Sylvie (Mathématiques, Archimède) s'exclame à propos des prépas intégrées : « Prenez un sac Hermès et le sac Hermès fabriqué en Chine. Alors qui est en concurrence ? Mais moi j'ai regardé les horaires, ils font les 2/3 de nos horaires. Ne me faites pas croire qu'on peut comparer avec ces formations-là ». D'autres reprochent une spécialisation précoce : « Le souci que je vois, c'est que s'ils sont dans ce cursus et que cela ne leur plait plus en cours d'année, ils perdent une année… je leur dis, c'est très bien, allez-y, après soyez sûrs de vous, c'est un couloir, après vous n'avez plus de possibilité. » (Jean, SI, Curie). Pourtant ces classes intégrées sont susceptibles d'attirer bien des

5 Sciences de l'Ingénieur

6 Les colles sont des interrogations orales individuelles qui assurent l'évaluation et la remédiation des étudiants.

étudiants et disposent de quelques arguments fondés sur l'image accrocheuse véhiculée : « Elles donnent l'impression qu'une fois qu'on est rentré, c'est cool. Une fois qu'on est rentré on fait 5 ans et il n'y a pas besoin de travailler comme en prépa. » (Serge, SI, Monod).

La dualité du quasi-marché implique ici, pour le segment de marché secondaire (Doeringer & Piore 1970), une grande fragilité des offreurs car leur offre est moins attractive que celle qui s'opère sur le marché primaire. Ils doivent par conséquent s'organiser pour faire face à leur précarité.

3. Faire face à la concurrence pour survivre

Dans ce marché de l'enseignement supérieur sélectif la concurrence oblige tous les offreurs à se mobiliser, mais plus encore les établissements de proximité dont l'objectif est moins d'attirer les meilleurs élèves que d'en attirer suffisamment pour remplir et assurer la pérennité de leurs CPGE.

3.1. Les supports et modalités de marketing

Les CPGE de proximité recourent pour se faire connaître à un ensemble d'outils de communication, dont la diversité et la complémentarité contribuent à leur attractivité. Elles s'appuient pour cela sur des ressources liées à leur situation, aux conditions d'études offertes, à leurs choix pédagogiques dont il s'agit de mettre en évidence les éléments les plus propices à séduire leur clientèle. Mais il est indéniable que certaines stratégies, certains dispositifs parfois inattendus sont plus payants que d'autres et permettent de comprendre les mécanismes en jeu.

Chaque établissement dispose d'un site internet. Sa gestion est déléguée en interne (secrétaire, enseignant, CPE), parfois avec l'appui d'un webmaster contractuel. Outre la qualité et l'actualisation des informations sur les CPGE proposées, c'est la place qui leur est dévolue qui fait la différence : site spécifique au sein du site général du lycée ou informations affichées de façon très visible sur la page d'accueil, signalant ainsi l'importance que la filière revêt dans le fonctionnement de l'établissement comme à Carnot qui profite de l'expertise du professeur d'informatique.

Des journées portes ouvertes (JPO) mobilisent les équipes autour de trois thèmes : sécurité, efficacité de la formation et collaboration. Dans

des circonstances d'incertitude sur la qualité du bien offert, elles constituent un dispositif de jugement (Karpik 2007, van Zanten 2009) sensibilisant notamment les parents au fait que la CPGE, quelle qu'elle soit, constitue un « outil de lutte pour une élévation du statut » (van Zanten & Olivier 2015, 13). Leur organisation combine discours plus ou moins homogènes d'enseignants et d'étudiants, supports visuels (diaporama, vidéo, plaquette), visites. Ces journées occupent une place variable dans la stratégie des établissements, soit un moment fort attirant un nombreux public, soit une tradition limitée à la fréquentation de leurs seuls lycéens.

Les salons constituent un point de tension entre des acteurs en concurrence. Certains établissements s'y pressent (Ampère, Victor, D'Alembert) malgré les difficultés. Ainsi, le salon Passerelle affiche « plus de 15 000 visiteurs et plus de 150 exposants », mais Karine (SI, Victor) précise : « Ces salons de l'éducation sont souvent trustés par des privés qui vont noyer l'ensemble des opportunités possibles pour faire ingénieur » et Daniel (mathématiques, D'Alembert) rappelle : « Cela a un coût pour l'établissement. Il faut payer le stand, l'emplacement et la taille ». Enfin, Carnot se bat pour avoir un stand au grand salon national de l'orientation post-bac face à l'obstruction des CPGE parisiennes, particulièrement des moins cotées qui les considèrent comme de dangereuses rivales : « On participait au grand salon pour montrer qu'il existe des petites classes… Il y a eu une sorte de lobbying et des pressions fortes sur le comité directeur pour qu'il refuse qu'on participe » (Proviseure Carnot).

La concurrence et l'absence de régulation académique de l'offre de formation en matière de CPGE induisent des comportements opposés. Situés dans la même commune, les lycées D'Alembert et Victor ont choisi de « s'unir pour communiquer » : « En 2006 on a aussi créé le pôle Prépa. À l'époque y avait 3 domaines, 3 établissements avec des classes préparatoires. En pratique au niveau de l'institution y avait une réflexion sur la cartographie des classes prépa et donc on a fait le choix de regrouper nos forces en termes de communication » (Proviseur, D'Alembert). À l'inverse, les lycées de proche banlieue souffrent du tropisme parisien. La domination des classes préparatoires installées à Paris intra-muros n'a suscité ni la solidarité entre lycées de la périphérie ni la recherche d'une coordination dans la promotion : leurs responsables pointent l'absence d'une politique académique qui

pourrait assurer la régulation de l'offre et susciter la concertation entre établissements, sans pour autant envisager la possibilité que ce travail de régulation se fasse à leur initiative. En région parisienne, on ne le cache pas, c'est le chacun pour soi qui prévaut et la concurrence est sans pitié.

Plutôt que de compter sur des portes ouvertes qui n'attirent que les convaincus, les établissements aux CPGE peu attractives ou méconnues doivent engager des démarches plus proactives en envoyant des missi dominici démarcher des lycées sources et convaincre des lycéens a priori peu familiers du monde des prépas. Tous les enseignants « prennent leur bâton de pèlerin » (Serge, SI, Monod) pour des démarchages dans les lycées du bassin de formation et souvent bien au-delà. Souvent, comme à Ampère, on organise à destination des lycéens des séances pratiques attractives ou des demi-journées d'immersion.

3.2. Des atouts d'attractivité

Au-delà des publications par les médias et le site officiel des écoles d'ingénieurs pour attirer les étudiants, les enseignants s'appuient sur leurs résultats aux concours comme outil de marketing car « il faut avoir une réputation et une bonne réputation… en ayant des résultats » (Denis, mathématiques, Victor).

Ces résultats allient logique d'efficacité et logique d'opinion : ils assurent la qualité du recrutement et donnent une valeur ajoutée au lycée. Ainsi certains se félicitent de bons résultats qui leur permettent d'être plus sélectifs et d'activer « un jeu d'entrainement » : il s'agit « de monter en termes de qualité d'effectif au départ pour avoir de meilleurs résultats et être plus attractif » (Christophe, physique, Curie). Au lycée Langevin une importante valeur ajoutée est conférée par les performances de ses élèves au baccalauréat : « Vous avez dû trouver un article dans Le Parisien qui nous a classés comme meilleur lycée de France il y a deux ans. Je pense que le lycée a aussi bénéficié de ça d'une manière ou d'une autre » (proviseur Langevin). À Victor, la proviseure revendique une TSI placée « première ou seconde de France selon les années ».

Cependant les équipes sont conscientes de la variabilité de leurs résultats : « Comme c'est un recrutement local, ça fluctue beaucoup, on peut avoir des années très fortes ; une année on était aussi bien classés dans les classements étudiants que [très bon lycée parisien] parce qu'en

fait on avait mis un élève à Centrale, 3 ou 4 aux Arts et Métiers, etc. » (Jean, SI, Curie). Les établissements mettent donc en avant leurs capacités de résultats mais aussi en quoi la proximité y contribue : parcours sécurisé et qualité de vie, familiarité du monde domestique.

De façon générale, le message diffusé aux candidats par les lycées de proximité renvoie à l'assurance de bénéficier d'un accès à une GE peu réputée mais qui leur donnera le titre d'ingénieur et à la sortie un travail bien rémunéré. Cette honnêteté est revendiquée, d'Alembert écrit sur son site ne pas préparer « aux quatre écoles les plus prestigieuses ». « Cet affichage est indispensable. On ne peut pas mentir aux élèves et leur faire croire qu'ils vont intégrer les ENS en sortant de chez nous. On n'a pas à rougir » (Daniel, mathématiques).

L'argument de la sécurité est mis en avant : sécurité de l'orientation et des débouchés[7] et sécurité du parcours lui-même, certes exigeant en termes de quantité de travail mais rendu plus serein par l'environnement et les conditions propices. Sécurité aussi lorsque les CPGE d'Ampère ont été au maximum de leur capacité d'accueil en 2016. Faisant suite à une menace de fermeture, cet excédent est accueilli avec soulagement mais aussi perplexité : le proviseur y voit « un effet attentat » dû à une réticence des parents à laisser leurs enfants étudier à Paris, pourtant peu éloigné. Plus globalement, la qualité de vie constitue un élément important de la communication des CPGE de proximité. Ainsi à D'Alembert l'adjoint dit : « Ils font 50 mètres, ils peuvent courir, il y a un parc énorme où ils peuvent courir jusqu'au bord de la mer ». Les lycées de banlieue font de même, ainsi l'un d'eux signale que l'établissement est « dans un cadre agréable, au cœur d'une ville bien reliée au système de transports de l'agglomération parisienne ». En revanche, d'autres établissements, situés à portée de métro de Paris, comme Carnot, Jamin ou Langevin, sont bien conscients que la banlieue n'est pas attractive : « Il y a quelques élèves qui ont fait leur scolarité à Langevin et qui disent : je préfère pas continuer, je veux changer d'air » (Paul, mathématiques).

La proximité doit donc être promue comme un gage de réussite et de sécurité permettant d'éviter le « traitement industriel » de Paris ou des grandes villes à CPGE prestigieuses. En effet, les avantages de la

7 Il y a davantage de places dans les écoles que d'étudiants dans les CPGE et des quotas sont fixés pour chaque filière.

proximité sont : « le suivi, l'accueil, la bienveillance, la volonté d'accompagner chacun en fonction de ses capacités, de sa motivation et de lui permettre d'intégrer une école qui corresponde à la fois à ses motivations, à ses vœux et à son niveau », dit un proviseur. De plus, les parents « sont très rassurés d'avoir une prépa de proximité pas loin de chez eux, où finalement leur enfant ne va pas trop loin sur ces deux années en sortie de bac » (Proviseur D'Alembert).

Le proviseur de Langevin explique les critères de recrutement : « Le critère géographique est un élément car ils se sont aperçus que ça favorisait la réussite quand ils sont à proximité. C'est le rôle de la prépa de proximité ». Et du reste c'est l'image qui est affichée d'emblée sur son site Internet : « Une prépa de proximité. Vous choisissez un lycée proche de chez vous et donc vous minimisez le temps passé dans les transports. Des classes à taille humaine, des professeurs de ce fait plus disponibles et attentifs à la réussite de chacun, vous trouverez dans nos classes des conditions de travail idéales ». Ces CPGE mettent ainsi proximité et familiarité au service d'une meilleure efficacité et offrent un compromis entre monde domestique et monde industriel.

À défaut de proximité, l'internat devient un fort atout d'attractivité : argument rassurant pour les étudiants éloignés comme pour les étudiants locaux. Il offre un cadre de travail, d'échange, de soutien. Son existence résulte, outre les contraintes architecturales, d'une volonté politique. Le lycée Victor a « un internat ouvert le week-end. C'est très important l'internat. On héberge tout le monde. C'est ma politique ! C'est 30% d'explication de la réussite » (Proviseure). Denis (mathématiques) le confirme : « L'internat c'est obligatoire. Y a des élèves qui ont des problèmes de maths ou de physique. Les '2ème année' vont les aider et même ils s'aident entre eux ». Et lorsque les murs ne permettent pas cet accueil global, on le regrette. Si Arago arrive à se doter de 100 places grâce au CROUS, ce n'est pas le cas partout. À D'Alembert, à Monod ou à Langevin, les places manquent : « Ce qui est sûr c'est qu'une place d'internat ouverte ici, c'est un élève en plus » dit Patrick (SI, Archimède).

Les résultats, le cadre de vie propice, la proximité et parfois un internat rendent ces établissements attractifs, mais ce ne sont pas les seuls facteurs.

3.3. Les vrais moteurs de la promotion

Des éléments d'attractivité moins attendus jouent aussi un rôle considérable.

3.3.1. Recruteurs et missionnaires

L'analyse des discours sur le recrutement des étudiants en CPGE nous permet de construire deux idéaltypes, celui du recruteur et celui du missionnaire.

Le recruteur cherche avant tout à faire vivre sa CPGE, à lui donner une renommée (Boltanski & Thévenot 1991) tout en accroissant ses effectifs, objectifs parfois contradictoires, comme le sont les principes qui peuvent coexister au sein d'une même communauté ou d'une même personne.

Le profil du recruteur, chef d'établissement aussi bien qu'enseignant, se structure autour de la notion d'excellence, celle du parcours, de la classe, des intégrations. Dans son discours, il souligne la corrélation entre le nombre important d'étudiants et la réputation, qui accréditeraient la qualité de la formation. Pour convaincre les étudiants de rejoindre son établissement, il s'appuie sur la présentation des résultats aux concours, les projets réalisés, la capacité des enseignants à personnaliser l'enseignement aux projets de poursuites d'études des étudiants. À Victor et Curie, les « recruteurs » tentent de rallier dans les classes de TSI les meilleurs bacheliers technologiques, vivier privilégié mais non prédestiné à entrer en CPGE ou devenir ingénieur.

Cette logique de recrutement s'inscrit dans un contexte concurrentiel où les classes peu achalandées et donc coûteuses sont fermées. À Curie, la « plus efficace des techniques » de ces recruteurs est de quadriller la zone définie, de se répartir tous les établissements et « d'aller directement à la rencontre des élèves dans les classes ; il y en a beaucoup qui ne connaissent même pas cette possibilité ou qui pensent que c'est réservé à une élite d'élèves » (Christophe, physique). Pour étendre le marché, Karine (SI, Victor) est allée « au lycée Gustave Eiffel de Bordeaux [hors académie], on a beaucoup de Bordelais. On va aussi à Lormont et à Talence au lycée Kastler. On va loin. On va à Niort, à Poitiers, à Rochefort, Angoulême. Pour l'instant, Bordeaux n'a pas de TSI, c'est à Pau, donc, tant qu'y en a pas à Bordeaux, on peut recruter là

». On ne peut dissocier cette course aux élèves de la fermeture d'une CPGE de l'académie voisine qui n'avait plus sa place sur le marché.

L'idéaltype du missionnaire repose sur un argumentaire qui met en avant la dimension d'ouverture sociale des CPGE de proximité dans une logique civique. Le missionnaire revendique une capacité à faire réussir les étudiants quelle que soit leur classe sociale d'origine. Ce profil se retrouve surtout chez les enseignants.

Le missionnaire cherche à construire une ambiance conviviale, une dynamique d'entraide et de solidarité entre les étudiants. Pour Langevin, l'emplacement de la CPGE impose de considérer la question sociale. Le recrutement vise moins à trier les candidats qu'à les convaincre de s'inscrire en CPGE. En effet, la proximité est un moyen d'inciter les enfants des classes populaires à se lancer dans des études d'excellence tout en restant près de chez eux, du moins au début. La stratégie est donc de rassurer sur l'image de la CPGE et de rationaliser l'effort à investir : « On manque d'ingénieurs, il y a tant de places pour tant de candidats, la prépa c'est pas inaccessible, c'est pas non plus le bagne, c'est pas se coucher à 3h du matin et se relever à 4h pour repartir la journée. Voilà, il faut un rythme de travail et, vu les pourcentages de réussite, si vous êtes sérieux et motivés pendant 2 ans, vous serez ingénieur » (Jean, SI, Curie). Le *modus operandi* du missionnaire est donc de continuer à investir le symbole de l'ascenseur social et d'insister sur le caractère positif de l'orientation : la CPGE de proximité n'est pas « moins bonne » que celle du centre-ville de Paris, elle « n'est pas dans la même catégorie ». Le discours à connotation sociale est globalement dominant, y compris pour faire face à des situations difficiles à gérer comme celle d'étudiants étrangers sans ressources ou sans domicile fixe (Paul-Éluard), confirmant le fort engagement civique propre aux CPGE de proximité.

Ces deux profils, qui se réfèrent aux logiques de justification des acteurs (enseignants ou chefs d'établissement), peuvent se rencontrer au sein d'un même établissement : ainsi à Curie, le responsable du parcours PTSI/PT (Jean, SI) s'inscrit dans une logique missionnaire, celui du parcours TSI (Christophe, physique) se décrit clairement comme un recruteur. Bien plus, le positionnement des acteurs est parfois contradictoire, se revendiquant de l'une des logiques sans réussir à s'affranchir complètement de l'autre. C'est le cas de Patrick (SI, Archimède) qui passe, en cours d'entretien, d'un principe de justice à

l'autre : après avoir présenté les CPGE comme « une formation égalitaire » avec des frais peu élevés, il regrette que sa prépa se situe dans une ville moyenne, arguant que dans une métropole le recrutement comprendrait un volume plus important de « catégories sociales plus aisées » et ainsi pourrait « accueillir le public qui serait le plus propre à tirer profit de cette formation au niveau scientifique ». Et encore Jean (Archimède) et Karine (Victor), en visant les bacheliers technologiques, recrutent dans les milieux populaires mais très pragmatiquement.

Ces idéaltypes correspondent à deux logiques en tension, l'efficacité et la citoyenneté, soulignant la complexité de l'articulation entre l'idéal d'excellence historiquement attaché aux CPGE et l'idéal de démocratisation porté par l'école.

3.3.2. L'importance des réseaux et du leadership

Les enseignants parviennent à un démarchage efficace grâce au réseau de relations qu'ils entretiennent avec les professeurs des établissements visités : « qui vont pouvoir détecter des bons élèves et des bons profils, qui vont communiquer sur l'existence de la TSI » (Karine, SI, Victor). Soucieux d'avoir « des rapports de courtoisie, même plus que ça, des rapports de confiance avec des collègues d'autres lycée », Denis (mathématiques, Victor), outre le démarchage dans le département, conserve d'excellentes relations dans une académie limitrophe où il a enseigné. C'est tout autant le cas à Langevin ou à Carnot où une initiative originale a été prise, dans l'esprit des Cordées de la réussite, dispositif labellisé d'appariement entre lycée source et lycée à CPGE : « proposer un module de prépa à la prépa scientifique. C'était proposer à tous les élèves de terminale S du district de venir tous les vendredis deux heures. T'as envie, pourquoi pas toi, pourquoi pas moi. On a repris un petit peu tout ce qui se fait dans le cadre des Cordées de la réussite » (Proviseure Carnot).

Un fort leadership local est aussi un atout majeur. Victor, Langevin ou Carnot bénéficient de la personnalité d'un chef d'établissement qui se sert des prépas comme d'une vitrine pour son lycée. Ainsi, à Victor, le fait que la proviseure soit elle-même issue des CPGE légitime ce leadership, mais il ne peut fonctionner sans appui sur quelques enseignants porte-parole dévoués à la cause et qui ne comptent pas leur temps pour œuvrer en faveur de l'attractivité et de la reconnaissance de

leurs prépas. C'est le cas à Curie où le proviseur mesure l'évolution de l'équipe : « On a des professeurs qui ont pris les choses en main - et Marc fait partie de ceux-là - qui se sont énormément investis là où l'équipe précédente, arrivée en fin de carrière, a peut-être moins investi les choses ».

Les lycées travaillent aussi la pertinence de leurs filières : Ampère cherche à garantir sa survie en s'alliant avec une université technologique voisine. Depuis quelques années, les deux établissements proposent un parcours commun : les étudiants sélectionnés par l'université technologique ont la possibilité de faire leurs deux premières années d'études supérieures dans la CPGE, ceux qui n'intègrent pas une école d'ingénieur peuvent entrer directement en troisième année à l'université, synergie qui a permis à la CPGE d'augmenter ses effectifs.

Enfin, la politique d'établissement est essentielle, comme on le voit à Carnot et Jamin, sous la houlette des deux proviseurs, très reconnus de leur hiérarchie, qui travaillent main dans la main pour faire vivre un dispositif original de CPGE partagées entre deux lycées de la même commune populaire. Plus largement cette action, soutenue par les élus locaux, ne s'inscrit pas dans la seule logique de marché, mais participe aussi à la politique civique d'aménagement du territoire car une partie de la survie de ces classes destinées à promouvoir l'ouverture sociale est une vitrine de l'action gouvernementale. Mais parfois, « Certains collègues l'ont mal vécu d'avoir une garantie politique de pérennité de la structure. Simplement parce que c'est à S. et qu'on va pas fermer à S. Ça veut dire que c'est indépendant du boulot qu'on fait, même si on fait n'importe quoi » (Paul, mathématiques, Langevin). De manière similaire des prépas à faibles effectifs ont été sauvées (Ampère) ou rouvertes (Monod) parce qu'elles étaient les seules de la filière dans l'académie ou parce que soutenues par des personnalités politiques locales. On touche alors les limites de l'exercice : il faut cultiver l'attractivité, démarcher, médiatiser, mais pour justifier en quelque sorte la volonté politique de démocratisation des classes préparatoires.

Conclusion

L'enseignement supérieur sélectif mobilise pour être attractif une diversité de principes reposant sur le marché, l'efficacité, la familiarité, la réputation, mais aussi le civisme (Boltanski & Thévenot 1991) que les établissements qui le composent juxtaposent, combinent, hybrident, parfois sans craindre le paradoxe. C'est encore plus vrai pour la catégorie des classes préparatoires scientifiques que nous avons étudiée. L'abondance de l'offre, qui mêle des filières, des structures et des implantations variées, du secteur public comme du secteur privé ou semi-privé, conduit leurs porte-parole à déployer une batterie de ressources et d'arguments, puisés dans des registres divers et parfois apparemment contradictoires, pour attirer un public suffisant et apte à réussir son parcours.

Néanmoins, dans un monde où prévaut la concurrence, y compris parmi les acteurs publics, les stratégies trop peu différenciées (sites internet, journées portes ouvertes, participation à des salons, etc.) ne suffisent pas et ce sont des atouts distinctifs qui paraissent décisifs : démarchage, réseau de partenaires, internat, etc. Les arguments mobilisés doivent apaiser les craintes des parents aussi bien que des élèves, de manière à présenter la classe préparatoire comme prolongeant naturellement une scolarité satisfaisante, les perspectives de réussite comme quasi assurées, les modalités d'accueil et les relations interpersonnelles comme similaires au cadre familial. De ce point de vue, les « petites prépas » peuvent jouer de la proximité qui les caractérise tout en se positionnant prudemment sur ce qu'on peut considérer comme un marché secondaire.

De plus, la course à l'attractivité n'est pas indépendante du contexte politique dans lequel elle se situe et qui contribue à réguler le marché en faisant valoir des arguments participant d'une autre logique. Des responsables politiques nationaux ou locaux peuvent ainsi protéger telle ou telle « petite » prépa, au nom de l'ouverture sociale ou encore du développement territorial. Il n'est pas rare que le lobbying vienne appuyer ou faire valoir les ressources et arguments et dans ce cas l'affirmation d'un leader local est déterminante, à la mesure de son aptitude à intervenir à l'externe auprès des instances qui comptent, en somme à entretenir la réputation d'un établissement (Derouet & Dutercq 1997). C'est dans la plupart des cas étudiés le ou la chef

d'établissement qui dispose du statut et de la fonction pour remplir ce rôle.

Ainsi, le secteur public de l'enseignement supérieur français se trouve sous l'influence de modes d'action non seulement empruntés à ceux du secteur privé mais confinant aussi à la marchandisation : élaboration d'un produit, positionnement sur une niche, publicité, démarchage, etc. sous peine de voir certaines sections disparaître, faute de public, faute de demande. La course aux effectifs à laquelle se livrent les enseignants des prépas de proximité, particulièrement exposées au risque de disparition, mêle donc profil de « missionnaire » au service de la démocratisation de l'enseignement supérieur sélectif et profil de « recruteur » au nom de la compétition parfois acharnée entre établissements.

C'est ainsi que la concurrence et le marketing paraissent se déployer au bénéfice de l'équité, voire de façon encore plus paradoxale de l'égalité, puisqu'obligeant à convaincre des jeunes de milieux peu favorisés de se lancer dans l'aventure des filières sélectives et, qui plus est, à les faire réussir. Mais cette démocratisation reste toute relative puisqu'elle s'accompagne d'une segmentation du marché des classes préparatoires, attestant de son caractère socialement construit.

Références bibliographiques

Allouch, A. & van Zanten, A. (2008). Formateurs ou "grands frères" ? *Éducation et sociétés, 21*, 49–65.

Ball, S. J. & Youdell, D. (2007). *Hidden Privatisation*. Research Report. Brussels: Education International.

Baudelot, C., *et al.* (2003). Les classes préparatoires aux grandes écoles. Evolutions sur vingt-cinq ans. *Les dossiers évaluations et statistiques* (146).

Boltanski, L. & Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard.

Buisson-Fenet, H. & Landrier, S. (2008). Être ou pas ? discrimination positive et révélation du rapport au savoir. Le cas d'une 'prépa ZEP' de province. *Éducation et sociétés*, *21*, 67–80.

Daverne, C. & Dutercq, Y. (2013). *Les bons élèves. Expériences et cadres de formation*. Paris: PUF.

Daverne-Bailly, C., & Dutercq, Y. (2017). The segmentation of elite education institutions and of their students: the new preparatory courses for the French grandes écoles. *International Studies in Sociology of Education*, *26*(3), 248-266.

Derouet J.-L. (1992). *Ecole et justice*. Paris : Métaillié.

Derouet J.-L. & Dutercq, Y. (1997). *L'établissement scolaire, autonomie locale et service public*. Paris : ESF.

Doeringer P. & Piore M. (1970). *Internal labour markets and manpower analysis.* Cambridge, Mass: Harvard Univ. Press.

Duru-Bellat, M. (2015*). Access to Higher Education: the French case. Les Documents de Travail de l'IREDU, DT 2015/1.*

Dutercq, Y. & Daverne, C. (2009). Les parcours composites de l'élite lycéenne. Comment se préparer pour un monde incertain ? *Les sciences de l'Education. Pour l'ère nouvelle, 42(4), 17-37.*

Dutercq, Y. & Masy, J. (2016). *Les inégalités sociales et territoriales d'accès aux CPGE : quelles évolutions ?* Rapport (août 2016). Paris : CNESCO.

Felouzis, G., Maroy, C. & Van Zanten, A. (2013). *Les marchés scolaires*. Paris : PUF.

Ghiglione R. & Matalon B. (1978). Les enquêtes sociologiques : théories et pratiques. Paris : Armand Colin.

Karpik, L. (2007). *L'économie des singularités*. Paris : Gallimard.

Le Grand, J. & Bartlett, W. (1993). *Quasi-markets and social policy*. Basingstoke: MacMillan.

Lemaire, S. (2008). Disparités d'accès et parcours en classes préparatoires. *Note d'information du MENESR*, 08.16.

Maroy, C. (2006). *École, régulation et marché.* Paris : PUF.

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche – Direction de l'évaluation, de la prospective et de la performance (MESR-DEPP) (2018). *Repères et références statistiques sur les enseignements, la formation et la recherche.* Paris.

Michaut, C. (2010). La dimension territoriale dans le recrutement social des élites scolaires. *Congrès international de l'AREF*, Université de Genève, 13-16 septembre 2010.

Oplatka, I. & Hemsley-Brown, J. (2004). The research on school marketing: Current issues and future directions. *Journal of educational administration*, *42*(3), 375-400.

Orléan, A (2000). La théorie économique de la confiance et ses limites. In R. Laufer et M. Orillard (dir.), *La confiance en question*. Paris : Cahiers de socio-économie, L'Harmattan, 59-77.

Rosenwald, F. (2003). Migrations inter académiques des bacheliers continuant en classes préparatoires aux grandes écoles. *Les dossiers éducation et formation, 146*, 47-75.

Sénat (2007). *Diversité sociale dans les classes préparatoires aux grandes écoles : mettre fin à une forme de "délit d'initié"*. Rapport de la mission d'information sur la diversité sociale et l'égalité des chances dans la composition des classes préparatoires aux grandes écoles rédigé par Y. Bodin, nº 441, septembre 2007.

SAIO, (2017). *Bilan de l'admission post-bac Juin 2017*. Nantes : Académie de Nantes.

Tenret, E. (2011). *L'école et la méritocratie : représentations sociales et socialisation scolaire*. Paris : PUF.

Vandenberghe, V. (1998). L'enseignement en Communauté française de Belgique : un quasi-marché. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 36-1, 65-75.

Van Zanten, A. (2009). Le choix des autres : Jugements, stratégies et ségrégations scolaires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 180 (5), 24-34

Van Zanten, A. & Maxwell, C. (2015). Elite education and the state in France: Durable ties and new challenges. *British Journal of Sociology of Education 36* (1), 71–94.

Van Zanten, A. & Olivier, A. (2015). Les stratégies statutaires des établissements d'enseignement supérieur. Une étude des « journées portes ouvertes », *LIEPP Working Paper*, n°40.

Whitty, G., & Power, S. (2000). Marketization and Privatization in Mass Education Systems. *International Journal of Educational Development*, *20*(2), 93-107.

Annexe 1

Tableau des établissements

	Unités urbaines et communes pour les banlieues (en milliers d'habitants)	PCS d'origine des étudiants Moyenne 2013-2015 en % (cadres et prof. int. sup. en caractère droit - ouvriers-employés en italiques)	Classes	Taux d'attractivité Nombre de candidats vœux 1 par rapport à la capacité d'accueil*	Endorecrutement (étudiants du département /total)
d'Alembert	127	38,12 *22,14*	MPSI PCSI	0,7 0,5	59,1
Ampère	70,4	50,87 *19,83*	MPSI PCSI	Nr Nr	67,8
Arago	Petite couronne 29,9	52,46 *14,78*	PTSI TSI	1,5 1	23,3
Archimède	151,2	41,17 *21,67*	TSI PCSI	0,4 0,4	72 ,5
Curie	71	18,14 *34,31*	PTSI TSI	0,7 0,8	75,6
Jamin / Carnot	Petite couronne 104,7	35,04 *29,91*	PCSI	0,8	64,4
Langevin	Petite couronne 144,6	7,83 *43,37*	MPSI PCSI	1,3 0,8	69,8
Monod	127,8	25,00 *18,75*	PTSI	0,4	76
Thénard	210,2	35,46 *27,42*	PTSI TSI	0,5 0,7	55,2
Victor	127	26,99 *29,44*	TSI	1,3	76

* Par exemple, un taux d'attractivité égal à 2 signifie que pour la formation en question, on compte deux candidats ayant formulé cette demande en 1er vœu pour une place.

Annexe 2

Tableau des 12 personnels de direction et des 22 enseignants interrogés en face à face

Établissement	Prénom	Discipline	Âge	CPGE
Ampère	Jules	Physique / Info	35	MPSI, PC
	Gilles	Proviseur	60	
Arago	Armand	SI	60	PTSI
	Julien	SI	40	TSI
Archimède	Amélie	Physique	55	PTSI
	Sylvie	Maths	45	PTSI
	Patrick	SI	40	TSI
	Yvan	Chef de travaux	55	
	Christine	Proviseure adjointe	55	
Carnot	Hervé	Maths	45	PSI
	Rémi	Physique	35	PSI
	Myriam	Proviseure	45	
Curie	Christophe	Physique	35	TSI
	Jean	SI	35	PT
	Stéphane	Proviseur	55	
D'Alembert	David	Chimie	40	PCSI
	Daniel	Maths	40	MPSI
	Paul	Proviseur adjoint	45	
	Pascal	Proviseur	60	
Jamin	Jo	Physique	35	PCSI
	Mathis	Chimie	30	PCSI
	Luc	Maths	35	PCSI
	Louis	Proviseur	55	
Langevin	Claudette	Maths	60	PCSI
	Paul	Maths	40	MPSI
	Sylvain	Physique	30	MPSI
	Daniel	Proviseur	55	
Monod	Serge	SI	60	PT
	Simon	SI	46	PTSI
	Julien	Proviseur adjoint	55	
Thenard	Rosaline	Proviseure	55	
Victor	Denis	Maths	58	TSI
	Karine	SI	35	TSI
	Corinne	Proviseur	58	