



Prénom NOM

a.passant@istec.fr

Enseignant-chercheur

📍 ISTEC Paris

📅 Depuis 2022

### Bibliographie sélective

- Passant, A.J.-G. (2022). "Educating indigenous commercial executives. A business school in colonial context: The case of the Indochina Higher School of Commerce (1920–1932)", *Business History*, pp.1-58.
- Passant, A.J.-G. (2022). "L'identité organisationnelle des écoles de commerce : Vers une redéfinition entrepreneuriale ? Une étude de cas longitudinale d'une école de commerce européenne. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 21(1), pp.24-64.

ARTICLES

8

CHAPITRE

0

OUVRAGE

1

#### Trois thématiques de recherche :

- L'évolution de l'éducation managériale/entrepreneuriale dans le temps long
- Temps et temporalité en stratégie
- La "critical organizational history"

#### Trois axes de mon programme de recherche :

- Les modèles d'enseignement de la gestion à travers le monde : un modèle prédominant et standardisé versus un archipel de modèles locaux ?
- La place de l'histoire dans les écoles de commerce : plus qu'un élément de storytelling pour les directions générales ?
- La fonction critique de l'histoire pour envisager l'avenir des écoles de commerce : remettre en lumière les « communautés oubliées" (" subaltern students" notamment)

#### Implications pratiques

Mes travaux de recherche permettent de :

- Saisir comment la connaissance du passé des écoles de commerce peut permettre de prendre conscience d'héritages historiques en grande partie oblitérés et qui pourtant continuent de les travailler, notamment le passé colonial des écoles de commerce occidentales (Passant, 2022) ;
- Expliquer pourquoi l'enseignement de la gestion ne peut pas constituer une « commodité » uniformément incarnée à travers un seul modèle qui serait prétendument universel, notamment le modèle de la « business school » étatsunienne (Passant, 2022) ;
- Comprendre comment les directions générales des écoles de commerce peuvent s'approprier l'histoire pour construire des mythes organisationnels fondateurs d'une identité distinctive face à leurs concurrents (Passant, 2022).