



«L'enseignement de la finance ne doit pas être sec et ennuyeux»

INTERVIEW. Après une carrière dans la banque, Michel Girardin donne aujourd'hui des cours de finance en ligne à l'Université de Genève. Une soirée de conférences a eu lieu jeudi pour fêter le millionième étudiant.

Justine Fleury

Un million, c'est le nombre d'inscrits qu'a franchi ce printemps le Mooc (Massive Open Online Course) sur la finance de l'Université de Genève (Unige). Depuis 2016, ce cours en ligne ouvert à tous, produit en partenariat avec UBS, permet de suivre à distance des leçons via des vidéos sur la plateforme de formation américaine Coursera. Jeudi, l'Unige a organisé une soirée de conférences pour fêter le millionième étudiant.

Ce programme se hisserait parmi les 10 Mooc les plus populaires, si l'on se réfère à un classement établi l'an passé par le Forum économique mondial.

Le directeur des cours de finance en ligne, Michel Girardin, ex-économiste dans des banques de la place qui contribue à près de 18 heures de vidéos en anglais sur les 25 disponibles, analyse les raisons de cet engouement.

■ Comment expliquez-vous le succès de votre Mooc?

Le confinement a fortement contribué à faire accélérer le nombre d'inscrits. Depuis mars 2020, celui-ci a pratiquement doublé. Le thème de la gestion d'investissements parle à beaucoup de monde et la qualité des vidéos permet aussi d'expliquer cet intérêt, notamment le travail fait sur la vul-

garisation. L'enseignement de la finance ne doit pas nécessairement être sec et ennuyeux.

Avec mes collègues, nous nous efforçons de proposer des visualisations amusantes, qui aident l'étudiant à mémoriser.

Je trouve également important d'amener des intervenants du monde pratique à s'exprimer et pas uniquement des théoriciens. Cette recette et le fait d'être diffusé sur Coursera, une plateforme internationale, nous a permis d'atteindre des étudiants du monde entier.

■ Ces étudiants justement, qui sont-ils?

Le pays le plus représenté est l'Inde, viennent ensuite les Etats-Unis, le Royaume-Uni,

le Canada, la Suisse, Singapour, et bien d'autres. Au niveau des tranches d'âge, la moitié des inscrits ont entre 25 et 35 ans. J'ai été surpris de voir que la majorité travaille à plein temps. Un quart est à la recherche d'un emploi et on compte aussi quelques retraités. Les profils sont variés, allant de personnes voulant acquérir des connaissances pour leur carrière, trouver un nouveau travail ou comprendre comment investir leur épargne.

■ Qui finance ces cours?

Les vidéos sont disponibles

gratuitement, mais si on veut accéder à la partie évaluative et obtenir un certificat de la plateforme Coursera, l'étudiant doit déboursier cent dollars par module d'environ 5 à 6 heures. La moitié de cette somme revient à l'Unige. Dès le début, nous travaillons en partenariat avec UBS, qui produit également une partie du contenu vidéo.

■ Est-ce qu'un cours de finance en ligne sponsorisé par UBS peut aborder tous les sujets, sans censure?

Il faut toujours faire très attention, quand on a des cours

académiques financés par des partenaires privés. Nous avons directement mis les choses au clair. Si un professeur veut présenter une étude scientifique démontrant que la gestion active ne surpasse pas la gestion passive en termes de performance, il est libre de le faire. De même que nous contrôlons que le contenu produit par UBS ne contienne pas de messages commerciaux. Jusqu'à présent: zéro problème. L'image de la banque en pâtirait si on découvrait qu'elle cherchait à se faire de la publicité ainsi.

■ Que représente cette formation sur le marché de l'emploi?

Le certificat de la plateforme Coursera ne donne pas de



crédits et en ce sens n'a pas de réelle valeur académique. Pour pallier ce manque, nous proposons à l'Unige une autre formation en ligne, en français, uniquement sur inscription et avec un examen en présentiel. Ce cours de plus petite envergure permet d'obtenir des crédits reconnus par le système universitaire.



Michel Girardin. Directeur des cours de finance en ligne de l'Université de Genève