

La simulation, au cœur de l'apprentissage

Michèle Leroux

Depuis une quinzaine d'années, des milliers d'étudiants sont tombés sous le charme du professeur Benoît Bazoge du Département Stratégie des affaires. Élu à deux reprises «Professeur de l'année» au MBA, il récolte, cours après cours, des évaluations qui frisent la perfection, tant pour le contenu de la matière qu'il transmet que pour l'approche pédagogique qu'il utilise. En lui attribuant le prestigieux Prix d'excellence en enseignement 2003 et une bourse de 25 000 \$, l'Université du Québec (UQ) souligne la qualité exceptionnelle de ses prestations d'enseignement et de son projet pédagogique innovateur fondé sur l'apprentissage par la simulation. Tous les quatre ans, ce prix qui sanctionne le meilleur enseignant au sein des constituantes du réseau est décerné en sciences administratives et économiques. Le jury était composé cette année de représentants des universités Laval, Sherbrooke et HEC.

On le dit passionné, exigeant, mais généreux. Aussitôt le prix remis, le lauréat insistait d'ailleurs pour le partager. D'abord avec sa collègue Elizabeth Posada, professeure au même département, avec qui il a développé la formule pédagogique. Puis avec les étudiants, puisqu'il remettra à la Fondation de l'UQAM une partie de la bourse, afin de soutenir un étudiant au doctorat qui démontre des qualités de communicateur et de bon enseignant.

Former pour transformer

M. Bazoge parle de son métier avec une passion contagieuse. «J'aime en-

seigner, reconnaît-il. La pédagogie est une chose fascinante. Elle est le témoin de la complexité humaine. Mais elle n'est habituellement pas consi-

dérée à sa juste valeur. Beaucoup pensent qu'elle se limite à un transfert d'information entre l'enseignant et l'apprenant. Ceux qui la vivent savent que la formation inclut également une critique des idées et une confrontation à l'expérience. Quand cette formation devient transformation et que les apprenants utilisent cette connaissance dans leur vie professionnelle, la pédagogie a rempli toute sa mission.»

Sa réputation est solidement installée à l'Université, à l'étranger, de même que dans d'autres constituantes du réseau de l'UQ. «L'apport de Benoît Bazoge à la formation des étudiants du MBA pour cadres à l'UQAC est inestimable, affirme le professeur Alain Bouchard, responsable de ce programme de l'UQAM extensionné à Chicoutimi depuis quelques années. J'ai pu apprécier ses grandes qualités pédagogiques et vu les effets bénéfiques de ses prestations sur mes étudiants».

Hasard et intuition

Après s'être vu confier le mandat de revoir le contenu d'un cours qui était déserté des étudiants, M. Bazoge en

a fait, 13 ans plus tard, l'un des cours les plus populaires à l'ESG. «J'ai décidé de saisir cette occasion pour réfléchir à une solution originale qui

pourrait intégrer l'aspect pratique et interactif à l'aspect théorique de la gestion.» Il explore tout: méthode des cas, jeux de rôles, «in-basket», techniques de scénario et autres simulations. Une simulation informatique (CERES) développée originellement à McMaster University retient son attention. Il formalise sa pensée pour comprendre les mécanismes de la simulation en même temps qu'il conçoit des contenus structurés pour être enseignés.

«C'est alors qu'un déclic sur la méthodologie d'enseignement est survenu, explique le professeur. Une entreprise est habituellement gérée par des généralistes qui font appel régulièrement à des consultants externes quand ils ont besoin d'une expertise sur un sujet pointu. Ils gèrent le quotidien et vont chercher au besoin les outils qui leur manquent. Alors je me suis dit, pourquoi ne pas traduire cette façon de faire dans un contexte pédagogique?»

Le professeur élabore alors la formule qui met les étudiants en situation virtuelle suffisamment complexe pour les confronter aux principaux problèmes de la gestion d'une orga-



Photo : Michel Giroux

Benoît Bazoge, professeur au Département de Stratégie des affaires.

nisation (finances, production, marketing, personnel, stratégie). Ils doivent gérer leur entreprise simulée et prendre les décisions en tenant compte de contraintes de temps et de ressources, tout en utilisant le professeur comme un consultant-ressource. Presque l'équivalent d'un stage en entreprise, assorti du soutien personnalisé d'un professeur!

Par son côté ludique et concret, l'apprentissage par simulation plaît, évidemment. Mais cela nécessite un travail intense de la part du professeur. «La formule est un prétexte pour forcer l'étudiant à assimiler les concepts fondamentaux et ne tient que dans la mesure où ces notions ont été vues dans les cours théoriques préalables. Je dois donc bien les maîtriser, si je veux en restituer l'essence. J'assiste aux cours donnés par mes collègues, afin d'identifier ces concepts que je traduis en langage simple et graphique». Un investissement important, mais qui porte fruit.

«L'expérience est un peu stressante, raconte le vice-président Assurances individuelles de La Maritime, M. Denis Tremblay, car nous sommes évalués sur la performance de notre entreprise. Mais c'est un cours extrêmement concret qui réconcilie les théories du MBA et la pratique. Une méthode très intéressante, bien que fort exigeante. L'énergie, l'implication et la dispo-

nibilité de M. Bazoge sont exceptionnelles. Ce professeur se démarque vraiment. Je suis extrêmement heureux qu'il ait reçu le Prix d'excellence en enseignement.»

Depuis 1993, la méthode de l'apprentissage par simulation a permis de former près de 5 000 étudiants, à l'UQAM. Enseignée dans plusieurs constituantes du réseau et dans une quinzaine d'universités à l'étranger dont la France, le Mexique, la Pologne et la Tunisie, la «simulation enrichie» a l'avantage de pouvoir être reprise, adaptée et améliorée, au gré des besoins.

Revoir l'enseignement

«Enseigner à l'université aujourd'hui n'est plus ce que c'était, note M. Bazoge. Les étudiants sont devenus des publics exigeants qui n'hésitent pas à critiquer un professeur monotone, à remettre en question sa pédagogie et parfois même sa compétence lorsqu'il ne peut expliquer un problème vécu. Sans verser dans le clientélisme auquel je n'adhère pas, il nous faut rendre nos cours plus captivants et proches de la réalité. En revanche, l'accent mis sur la pratique et la communication ne doit pas se faire au détriment de la rigueur du contenu. En un mot, conclut-il, soyons sérieux sans nous prendre au sérieux.» ●