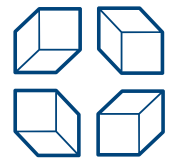


Le Workshop ICEF d'Amérique du Nord - Montréal

Rencontrez des agents de recrutement qualifiés, venus du monde entier, qui envoient des étudiants au Canada et aux États-Unis



Hôtel Bonaventure Montréal • 10 - 12 mai 2015



ICEF
Workshops

Séminaire sur le recrutement d'étudiants internationaux • 10 mai 2015

Salle 4 (Salle Côte St-Luc)	
2:30 – 2:45	Mot de bienvenue Caroline Lévesque , Responsable du développement des affaires – ICEF <i>Auditoire: éducateurs</i>
2:45 – 3:15	Le marché des programmes de français: se distinguer et réussir Marie-Christine Morin , Responsable des programmes français – Langues Canada <i>Auditoire: éducateurs</i>
3:15 – 3:45	Explorer le potentiel international du secteur francophone de la maternelle à la 12 ^e année Monèle Schrot , Directrice du Département de l'éducation internationale – Division scolaire Louis-Riel, Winnipeg Rachid El Keurti , Directeur exécutif – Conseil des écoles publiques de l'Est de l'Ontario, Ottawa <i>Auditoire: éducateurs</i>
3:45 – 4:15	Travailler avec des agents? Absolument! Valentina Stagnani , Directrice, Ateliers de langues et programmes internationaux – Collège Saint-Charles-Gamier, Québec Michèle Laroche , Coordonnatrice, Admissions internationales – Collège Bourget, Rigaud <i>Auditoire: éducateurs</i>
4:15 – 4:45	Le rôle du partenaire de recrutement étudiant CJ Tremblay , Directrice du marketing – IDP Education Canada <i>Auditoire: éducateurs</i>
4:45 – 5:15	Étude de cas: historique, processus et perspective d'un établissement d'enseignement collégial public travaillant avec des partenaires de recrutement Nadia Ramseier , Directrice du marketing et du recrutement international – Collège Algonquin, Ottawa <i>Auditoire: éducateurs</i>
5:15 – 5:45	Feuille de route pour travailler avec des agents: une nouvelle expérience pour HEC Montréal Suzanne Bouchard , Directrice du recrutement étudiant – HEC Montréal <i>Auditoire: éducateurs</i>
5:45 – 6:30	Introduction au marketing en ligne Philippe Taza , Directeur général - Higher Education Marketing Inc., Montréal <i>Auditoire: éducateurs</i>
6:30 – 7:00	Table ronde: discussions et questions à propos des idées entendues durant l'après-midi Session animée par Gonzalo Peralta , Directeur général – Langues Canada <i>Auditoire: éducateurs</i>

Mot de bienvenue

Caroline Lévesque

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Les partenaires de recrutement jouent désormais un rôle prépondérant dans la mobilité internationale des étudiants. Ils apportent au processus de recrutement, entre autres avantages, une connaissance approfondie des marchés locaux ainsi qu'un accès direct aux étudiants. Une collaboration avec des agents de recrutement est une façon très efficace d'augmenter la quantité, la qualité, ainsi que la diversité de vos effectifs étudiants. Qui sont-ils? Que font-ils? Pourquoi travailler avec eux? Comment les sélectionner, les former, les soutenir, les rémunérer et comment les intégrer à votre plan marketing?

Les présentateurs et présentatrices, experts ou débutants dans l'établissement de partenariats avec des agents de recrutement, partageront leurs expériences avec vous. Le séminaire d'aujourd'hui favorisera les échanges entre les participants et répondra à de nombreuses questions portant sur le marketing, le recrutement et l'internationalisation de votre établissement d'enseignement.

Education agents now play a leading role in international student mobility. They bring in-depth market knowledge and direct access to students – among other benefits – to the recruitment process. Partnering with education agents is a highly effective way of increasing the quantity, quality and diversity of educational institutions' international student body. Who are they? What do they do? Why work with them? How to select, appoint, train, support, compensate and integrate them into your marketing plan?

The presenters, experts or beginners at establishing partnerships with recruitment agents, will share their experience with you. Today's seminar will encourage exchanges between participants and answer various questions about marketing, recruitment and the internationalisation of your institution.

► Présentatrice



Caroline Lévesque

Responsable du développement des affaires,
ICEF

Caroline a accumulé plus de 8 ans d'expérience en communication, marketing et recrutement étudiant. Depuis qu'elle s'est jointe à ICEF en 2011, elle conseille les établissements publics et privés de niveaux secondaire, collégial et universitaire ainsi que les écoles de langues de l'est du Canada afin que leurs partenariats avec des agents de recrutement les aident à augmenter leur population d'étudiants internationaux. Dans son rôle, elle travaille également avec les fournisseurs de service et les associations canadiennes actives dans le domaine de l'éducation internationale. Auparavant, Caroline était en charge du marketing et du recrutement à l'Institut français de l'Université de Regina. Elle maîtrise le français, l'anglais et l'espagnol en plus de détenir un baccalauréat en sciences de la communication de l'Université de Montréal et une maîtrise en gestion des ressources humaines de l'Université de Regina.

Caroline brings with her 8 years of experience in communication, marketing and student recruitment. Since she joined ICEF in 2011, she has been working with public and private high schools, colleges, universities and language schools in Eastern Canada, helping them increase their international student enrolments through agents. In her role, she is also developing new relationships with service providers and working closely with Canadian associations active in international education. Previously, she worked in marketing and student recruitment at the Institut français – University of Regina. Caroline speaks French, English and Spanish and holds a Bachelor's degree from the Université de Montréal and a Master's in Human Resource Management from the University of Regina.

Le marché des programmes de français: se distinguer et réussir

Marie-Christine Morin

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Les recherches sur les programmes de français langue seconde représentent un segment sous-documenté de l'industrie des séjours linguistiques. Dans son mandat de soutenir les programmes français de l'association, Langues Canada a commandé une étude exploratoire dont l'objectif premier était de recueillir les données existantes du marché des programmes français en analysant les sources de renseignements au Canada et dans le monde. En effet, les programmes français de Langues Canada redoublent d'efforts afin de faire connaître leurs programmes à l'étranger, d'attirer des candidats de talent dans leurs institutions et de demeurer compétitifs sur le marché de l'éducation internationale. Bien que les défis liés au recrutement d'étudiants étrangers pour les programmes français soient nombreux, plusieurs institutions ont du succès.

Cette session fera un survol des résultats préliminaires de la recherche livrée à Langues Canada et se poursuivra par la présentation d'une institution qui discutera des succès, défis et enjeux liés au recrutement d'étudiants étrangers pour le segment francophone.

Research on French as a Second Language programme represents a segment of the language travel industry that is not well documented. In its mandate to support the French programmes of the association, Languages Canada commissioned an exploratory study whose primary objective was to collect existing data from the French market programmes by analyzing the information sources available in Canada and around the world. In fact, the French Languages Canada programmes are doubling their efforts to represent their programmes abroad, attract talented candidates to their institutions and remain competitive in the market for international education. Although there are various challenges in recruiting foreign students for French programmes, many Languages Canada institutions are successful.

This session will provide an overview of the preliminary research results delivered to Languages Canada and will continue with the presentation of an institution which will discuss successes, challenges and issues related to the recruitment of foreign students for the French segment.

► Présentatrice



Marie-Christine Morin
Responsable des programmes français,
Langues Canada

Marie-Christine Morin est responsable des programmes français pour Langues Canada depuis novembre 2014. Son rôle est d'appuyer les programmes de français dans leurs efforts de représentation et de marketing. Auparavant, Marie-Christine a enseigné l'espagnol dans le programme du Baccalauréat International puis a été adjointe de direction pour un groupe hôtelier. Marie-Christine parle français, anglais, espagnol et allemand et est titulaire d'un baccalauréat en études internationales et langues modernes, un certificat en rédaction professionnelle ainsi qu'une maîtrise en communication publique de l'Université Laval.

Marie-Christine Morin is the French Programmes Manager for Languages Canada and joined the association in November 2014. Her role is to support the French programme members in their marketing and advocacy efforts. Previously, Marie-Christine spent two years teaching Spanish for the International Baccalaureate programme and worked in the administration field for a Québec hotel group. She speaks French, English, German and Spanish and holds a Bachelor's degree in International Studies, a certificate in professional writing and French language as well as a Master's degree in Communication from Laval University.

Explorer le potentiel international du secteur francophone de la maternelle à la 12^e année

Monèle Schrot & Rachid El Keurti

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Au cours de ce séminaire, les représentants membres feront part de leurs observations concernant la possibilité de créer des programmes destinés au secteur francophone de la maternelle à la 12^e année. Ces programmes permettront d'attirer des élèves étrangers et d'établir des partenariats mondiaux. Ils parleront aussi des renseignements sur les marchés cibles, recueillis spécifiquement pour les commissions scolaires francophones et bilingues, ainsi que du support auquel ils ont accès en tant que membres de l'ACEP-I.

In this seminar, member representatives will share some insights about the potential for Francophone K-12 programmes to attract international students and establish global partnerships. They will also speak to the targeted market intelligence and support that Francophone and bilingual K-12 school boards have access to as CAPS-I members.

► Présentatrice



Monèle Schrot

*Directrice du Département de l'éducation internationale,
Division scolaire Louis-Riel, Winnipeg*

Monèle Schrot est la Directrice du Département de l'éducation internationale de la Division scolaire Louis-Riel. La Division scolaire Louis-Riel (DSRL) est une division scolaire du secteur public à Winnipeg, au Manitoba. Cette division accueille des étudiants étrangers qui veulent venir étudier, faire partie de la communauté et profiter d'une expérience de vie dans les deux programmes académiques français et anglais. Monèle est un leader dans sa division scolaire et aide à orienter l'équipe de la haute direction de DSRL dans tous les domaines de l'éducation internationale. Monèle est une enseignante de profession et elle a fait cela à tous les niveaux. Elle a été orthopédagogue et conseillère ainsi que directrice d'école pendant de nombreuses années. Elle détient également une maîtrise en administration scolaire.

Monèle Schrot is the Director of the International Education Department of the Louis Riel School Division. Louis Riel School Division (LRSD) is a public school district in Winnipeg, Manitoba that welcomes international students to study, become part of their community and enjoy an experience of a lifetime in both French and English academic programmes. Monèle provides leadership and guidance to the LRSD senior management team in all matters of International Education in the school division. Monèle was a teacher and has taught at all grade levels. She was a resource and school counsellor as well as a principal for many years. She also holds a Master's degree in School Administration.

► Présentateur



Rachid El Keurti

*Directeur exécutif,
Conseil des écoles publiques de l'Est de l'Ontario, Ottawa*

Directeur exécutif de la recherche, de la planification stratégique, de l'imputabilité et du programme des étudiants internationaux.

Executive Director in charge of research, strategic planning, accountability and the International Students Programme.

Travailler avec des agents? Absolument!

Valentina Stagnani & Michèle Laroche

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Pour la promotion des programmes à l'international, les écoles sont sollicitées par de nombreux organismes et par différents types d'événements. Nous vous proposons un tour d'horizon sur notre expérience des dix dernières années à la promotion des programmes d'immersion en français pour des étudiants mineurs. Nous partagerons avec vous les raisons pour lesquelles nous avons commencé à travailler avec des agents, les difficultés rencontrées, les bons coups et les moins bons et également quelques conseils qui vous seront utiles si vous pensez vous lancer dans le recrutement international avec des agents.

Schools receive information, advice and offers from various sources to help them promote their programmes internationally. How can we choose what's best to promote our school? We have been promoting our French immersion programmes in different countries for the last ten years and we will share our experiences with you by discussing the different steps involved in recruiting international students through agents.

► Présentatrices



Valentina Stagnani

*Directrice, Ateliers de langues et programmes internationaux,
Collège Saint-Charles-Garnier, Québec*

Née en Italie, Valentina a étudié deux ans de son cours secondaire aux États-Unis et au Canada où elle a choisi la ville de Québec pour ses études universitaires et n'est jamais repartie. Professeure et traductrice de profession, elle a travaillé dans le monde des affaires avant d'arriver à Saint-Charles-Garnier où elle est directrice de l'école de langues et des programmes internationaux depuis 2006. Passionnée par les langues et ayant vécu plusieurs expériences d'apprentissage à l'étranger, Valentina a à cœur la réussite des élèves et la promotion du français dans le monde. Avec son équipe, elle travaille pour permettre à chaque élève de vivre une expérience unique et inoubliable lors de leur séjour au Collège. Valentina est également présidente de l'AQEFLE (Association québécoise de français langue étrangère) et trésorière de l'association Dante Alighieri de la ville de Québec.

Born and schooled in Italy, Valentina later attended Senior High School in both the United States and in Canada. Thereafter, she chose to pursue her university studies in Québec City where she has been living ever since and still works as a qualified teacher and translator. In addition, along the way, Valentina acquired a vast experience in the world of business. These combined skills led her to the position of Director of Languages and International Programmes at Collège Saint-Charles-Garnier in Québec City, a position she has held since 2006. Her passion for foreign languages and great interest in other cultures lie behind her eagerness that the students enrolled in Saint-Charles' programmes live a happy, fulfilling and successful experience in their learning and mastering French. Valentina is joined in this endeavour by a team whose passion and devotion equals her own in promoting French throughout the world and ensuring that their students live a unique and unforgettable experience here in Québec City. Valentina is also president of AQEFLE (Association québécoise de français langue étrangère) and treasurer of the Dante Alighieri association of Québec City.



Michèle Laroche

*Coordonnatrice, Admissions internationales,
Collège Bourget, Rigaud*

Titulaire d'un baccalauréat en géographie, Michèle a enseigné au secondaire pendant 12 ans. Directrice d'école tant au secteur public que privé depuis 1990, elle est en charge depuis 8 ans de développer un programme de recrutement d'élèves internationaux au Collège Bourget.

After a career as a geography teacher and as a school principal in both public and private schools spanning over 20 years, Michèle is now in charge of international admissions at Collège Bourget. She has been in this position for the last 8 years.

Le rôle du partenaire de recrutement étudiant

CJ Tremblay

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Les institutions publiques (universités, collèges, écoles secondaires) collaborent avec des partenaires de recrutement international depuis plus d'un demi-siècle. En effet, cette relation a contribué de façon majeure à la croissance de la mobilité internationale étudiante.

Dans sa présentation, CJ Tremblay parlera du processus menant à la conclusion d'un accord de travail entre un partenaire de recrutement et un établissement d'enseignement. Elle expliquera aussi comment ces partenaires internationaux recrutent, conseillent, supervisent les demandes d'inscriptions aux établissements avec lesquels ils ont des accords, ainsi que les services qu'ils offrent généralement aux étudiants dans le cadre de leur séjour d'études à l'étranger. De plus, CJ discutera de ce que les partenaires de recrutement étudiant demandent habituellement aux institutions publiques afin de les aider dans leur travail. Elle parlera aussi des ajustements qui peuvent être nécessaires, pour les institutions publiques, lorsqu'elles s'engagent dans de ce genre de relations, des difficultés rencontrées à l'occasion ainsi que des solutions potentielles.

Public institutions (universities, colleges, secondary schools) have been working with international recruitment partners for more than half a century, and this relationship is a major driver of international student mobility and growth.

In her talk, CJ Tremblay will briefly discuss the process by which the parties conclude working agreements, the process by which recruiting partners attract, counsel, and process applications to partner institutions, and the services recruiting partners offer to students as part of their international journey. In these capacities, CJ will discuss what recruiters need from public institutions to facilitate their work, what adjustments are sometimes required of schools as they undertake these relationships, and potential areas of difficulty, along with standard resolutions to these issues.

► Présentatrice



CJ Tremblay
Directrice du marketing,
IDP Education Canada

Mme Tremblay est responsable des stratégies de communication interne et externe et de la gestion des commandites et des événements. Elle est également chargée du déploiement des stratégies de marque et de marketing destinées aux services d'évaluation IELTS et aux programmes de recrutement des étudiants d'IDP.

Avant de se joindre à IDP, Mme Tremblay a dirigé des projets web et les activités de cybermarketing de l'école d'éducation permanente de l'Université de Toronto, expérience que précèdent deux ans et demi au service du marketing de The Printing House et quatre ans à la coordination d'événements à Maple Leaf Sports and Entertainment. Née à Ottawa et diplômée de l'Université Laurentienne à Sudbury, elle maîtrise le français aussi bien que l'anglais.

CJ is responsible for internal and external communication strategies, sponsorship and event management, and branding and marketing strategies for IDP Student Placement and IDP IELTS.

Prior to joining IDP, CJ managed digital marketing and web projects for the University of Toronto School of Continuing Studies. Before her work with U of T, CJ spent two and a half years in marketing for The Printing House, and 4 years in event operations for Maple Leaf Sports and Entertainment. Born in Ottawa and a graduate of Laurentian University in Sudbury, CJ is fluent in both French and English.

Étude de cas: historique, processus et perspective d'un établissement d'enseignement collégial public travaillant avec des partenaires de recrutement

Nadia Ramseier

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Depuis le début du développement de ses activités internationales dans le milieu des années 90, le Collège Algonquin a commencé à utiliser des représentants à l'étranger pour le recrutement d'étudiants internationaux dans ses programmes. Avec 60% de sa clientèle internationale actuelle référée par ces représentants, Algonquin repose sur ces partenariats pour la durabilité de ses objectifs d'inscriptions internationales. Cette présentation vous donnera le point de vue d'une institution publique sur la question, ainsi que des principes directeurs et des idées pour la gestion d'un réseau fiable de conseillers en éducation internationale.

Since the early stages in the development of its international activities in the mid 90s, Algonquin College started using the services of overseas representatives for the recruitment of suitable international students into its programmes. With 60% of its current international population being referred by consultants, Algonquin relies on these partnerships for the sustainability of its international enrolment targets. This presentation will give you a public institution's standpoint on the matter, along with guiding principles and ideas for managing a reliable network of education consultants.

► Présentatrice



Nadia Ramseier

*Directrice du marketing et du recrutement international,
Collège Algonquin, Ottawa*

Nadia Ramseier est gestionnaire du marketing et du recrutement international au Collège Algonquin à Ottawa. Elle travaille depuis 15 ans dans le domaine de l'éducation internationale pour des collèges communautaires et des universités de l'Ontario et elle possède aujourd'hui une vaste connaissance du recrutement d'étudiants étrangers dans le secteur collégial, universitaire et de l'enseignement des langues dans des établissements publics d'enseignement. Dans son poste actuel à Algonquin, Nadia est en charge du maintien du réseau de représentants internationaux du collège. Elle est aussi responsable de la sélection des partenaires à l'étranger, ainsi que de la gestion des stratégies de communication et des mesures de performance du réseau.

Nadia Ramseier is a Manager for international marketing and recruitment at Algonquin College in Ottawa. She has worked in the international education field for the past 15 years, at community colleges and universities in Ontario, and has acquired a broad knowledge of the recruitment of international students into publicly funded language, college and university programmes. In her current position at Algonquin, Nadia is in charge of maintaining the college's international agent network. She is responsible for the selection of overseas representatives, as well as managing the communication strategy and performance measures of the network.

Feuille de route pour travailler avec des agents: une nouvelle expérience pour HEC Montréal

Suzanne Bouchard

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

HEC Montréal est présente sur le marché international du recrutement étudiant depuis plusieurs années. La richesse de la diversité culturelle qu'apportent les étudiants étrangers n'est plus à démontrer. Ils permettent de mieux comprendre les autres cultures, de stimuler l'échange d'idées et d'augmenter la connaissance des enjeux internationaux dans le domaine des affaires. Dans un monde de plus en plus compétitif où il faut conjuguer avec un budget réduit, il est essentiel de lancer de nouvelles initiatives pour attirer des étudiants étrangers. Nous croyons que de travailler avec des partenaires locaux permettra d'augmenter la quantité, la qualité et la diversité des étudiants. Cette session portera sur les pratiques déjà existantes, les raisons qui motivent l'École à explorer le travail avec des agents et le processus pour se préparer à signer des ententes.

HEC Montréal has been involved in international student recruitment for a number of years. These students make a valuable contribution to cultural diversity on university campuses. They help foster a better understanding of different cultures, sharing of ideas and awareness of international business issues. In an increasingly competitive world where we are faced with shrinking financial resources, new ways need to be explored to attract international students. We believe that establishing local partnerships abroad will enhance the quantity, quality and diversity of students. This session will focus on current practices, the reasons why the school has decided to explore working with agents and the process involved in establishing partnerships.

► Présentatrice



Suzanne Bouchard
Directrice du recrutement étudiant,
HEC Montréal

Suzanne Bouchard est directrice du recrutement étudiant à HEC Montréal, une école de gestion affiliée à l'Université de Montréal. Avant d'être cadre et superviseure d'une équipe de professionnels, Suzanne a occupé divers postes au sein d'universités anglophones et francophones de renommée internationale. Cumulant plus de 20 ans d'expérience, elle a d'abord été responsable du recrutement étudiant sur les marchés locaux, nationaux et internationaux. Dans l'exercice de ses fonctions, elle fait de la représentation à l'étranger pour la promotion de l'éducation en collaboration avec des universités canadiennes. Aussi, elle a été mandatée par ses homologues dans le domaine du recrutement étudiant pour représenter les universités québécoises lors d'événements et conférences internationales. Dans le cadre d'activités personnelles et professionnelles, elle a foulé le sol de près de 30 pays. Aujourd'hui, elle travaille sur des projets de développement et de formation de la relève.

Suzanne Bouchard is Director of Student Recruitment at HEC Montréal, a business school affiliated with the Université de Montréal. Before becoming a director and managing a team of professionals, Suzanne held a variety of positions at internationally renowned English- and French-language universities. With more than 20 years of experience, she was initially responsible for local, national and international student recruitment. In collaboration with colleagues from other Canadian universities, she promoted education abroad and was also mandated by her colleagues to represent Québec universities at international events and conferences. She has travelled to nearly 30 countries for personal and professional reasons. Today, she works on development projects and training.

Introduction au marketing en ligne

Philippe Taza

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Cette session va fournir une introduction de base au marketing en ligne pour les établissements d'enseignement qui souhaitent augmenter le nombre de prospects par l'entremise de leur site web. Apprenez à maximiser le retour sur investissement de vos campagnes de recrutement d'étudiants internationaux en vous servant de votre présence en ligne.

Philippe Taza, fondateur de Higher Education Marketing Inc., fournira un guide de base pour la génération de prospects en ligne à travers des exemples et des idées pour les sujets suivants:

- Google analytique
- Référencement
- Médias sociaux
- Marketing par contenu
- Infolettres

This session will provide an introduction to digital marketing initiatives for educational institutions wishing to leverage their online presence to support their international student recruitment initiatives.

Philippe Taza, founder of Higher Education Marketing Inc., will provide a simple guide to generate more direct student inquiries through your website using examples covering these topics:

- Google Analytics
- Search Engine Optimization
- Social Media
- Content Marketing
- Email Newsletters

► Présentateur



Philippe Taza
*Directeur général,
Higher Education Marketing Inc., Montréal*

Philippe Taza est fondateur et analyste numérique à HEM (Higher Education Marketing Inc.). Il a commencé sa carrière dans le secteur de l'enseignement supérieur en 2001, à titre d'agent de recrutement et de responsable du recrutement dans un collège privé à Vancouver, en Colombie-Britannique. En 2008, il fonde Higher Education Marketing, une agence de marketing numérique dédiée à l'enseignement supérieur et offrant une expertise dans la génération de prospects, la conception de sites Web, le développement de contenu, le branding, le marketing coût par click, l'optimisation pour moteur de recherche, les médias sociaux et l'analytique.

Philippe Taza, is CEO and Digital Analyst at Higher Education Marketing. He began his higher ed career in 2001, as a recruitment officer and recruitment manager at a private college in Vancouver, BC. In 2008, he founded Higher Education Marketing, a digital marketing agency dedicated to higher education, offering expertise in lead generation, web design, content development, branding, PPC, SEO, social media and analytics.

Table ronde: discussions et questions à propos des idées entendues durant l'après-midi

Gonzalo Peralta

Auditoire: éducateurs

► Description de la session

Les présentateurs et les présentatrices seront présents afin de répondre à vos questions.

The speakers of the previous sessions will be available to answer your questions.

► Animateur



Gonzalo Peralta
*Directeur général,
Langues Canada*

Gonzalo Peralta est le directeur général de Langues Canada. Avant de se joindre à l'association, il a occupé le poste de président de l'AILIA (Association de l'industrie de la langue / Language Industry Association). Sa carrière en formation linguistique s'étend sur plus de 29 ans, avec de l'expérience dans la traduction, les technologies langagières et dans l'enseignement des langues. Il est à l'aise en anglais, français, et en espagnol.

Pour Langues Canada, il s'est efforcé de mieux mettre en vue l'éducation linguistique au Canada et dans le monde entier, en plus de réunir les éléments qui forment actuellement le cadre d'assurance de la qualité de Langues Canada, respecté à l'échelle mondiale. Plus récemment, il a été le fer de lance des efforts visant à créer une législation provinciale pour l'éducation linguistique, en vue de protéger l'intégrité du secteur et, de façon plus importante, de protéger les étudiants étrangers.

Sa passion pour l'éducation linguistique ne provient pas uniquement de son expérience personnelle et professionnelle, mais aussi de sa conviction que la langue est un pilier essentiel de l'éducation et de sociétés justes, pacifiques et créatives.

Langues Canada est le principal organisme du Canada qui regroupe des établissements d'enseignement offrant des programmes de formation linguistique en anglais et en français, langues officielles du pays. Seuls les programmes qui satisfont aux normes élevées d'excellence de l'association et qui continuent à les observer peuvent adhérer à Langues Canada.

Gonzalo Peralta is the Executive Director of Languages Canada. Prior to joining Languages Canada, he served as the President of AILIA (Association de l'industrie de la langue/Language Industry Association). His career in language education has spanned over 29 years, with experience in translation, language technologies and language education. Gonzalo is fluent in French, English and Spanish.

At Languages Canada he has devoted his efforts to raising the visibility of language education in Canada and globally and is also responsible for bringing together the elements that now form the world-respected Languages Canada Quality Assurance Framework. More recently, he has been spearheading an effort to create provincial legislation for language education in order to protect the integrity of the sector and, most importantly, to protect international students.

His passion for language education comes not just from life and professional experience, but from the belief that language is an essential pillar of education and of just, peaceful, and creative societies.

Langues Canada is Canada's premier language organisation representing language programmes in both of Canada's official languages: English and French. Membership is limited to member programmes which meet the rigorous standards of the association and who are committed to upholding them.