

Le rôle du partenaire de recrutement étudiant

10 mai 2015

Préparé par CJ Tremblay



open your world **idp**

Contenu

- ▶ IDP en un coup d'œil
- ▶ Collaboration avec les agents et approches
- ▶ Les agents : les rencontrer et bâtir un réseau
- ▶ Contrats
- ▶ Relations et meilleures pratiques
- ▶ Considérations d'ordre éthique

IDP places des étudiants dans les pays anglophones

BUREAUX D'IDP

Australie
Autriche
Azerbaïdjan
Bahreïn
Bangladesh
Cambodge
Canada
Chine
Égypte
Allemagne
Hong Kong
Jordanie
Inde
Indonésie
Corée du Sud
Koweït
Malaisie
Maurice
Nouvelle-Calédonie
Nouvelle-Zélande
Oman
Philippines
Arabie saoudite
Singapour
Sri Lanka
Taïwan
Thaïlande
Turquie
Émirats arabes unis
Royaume-Uni
États-Unis
Vietnam



PAYS DE DESTINATION

Australie
Nouvelle-Zélande
É.-U.
Canada
Royaume-Uni

Régions d'origine

Australasie
Asie du Sud-Est
Asie du Nord
Asie du Sud
Moyen-Orient

Recherche en éducation

Résultats et retombées de l'éducation internationale : de l'étudiant étranger au diplômé (2008)



Nouer et cultiver ses relations : meilleures pratiques dans la gestion durable des partenariats de recrutement (2013)



Attitudes des étudiants étrangers : un an après l'étude sur les comportements du consommateur de 2009



Analyse de la valeur économique des étudiants d'IDP (2008)

Comportements de l'étudiant-consommateur d'IDP dans les principaux pays de destination anglophones (2015)



Éducation internationale : pays de destination anglophones et concurrence (2014)



Satisfaction des étudiants d'IDP (tous les 6 mois)



Collaboration avec les agents et approches

- ▶ Collaboration avec plusieurs partenaires
- ▶ Collaboration avec un petit groupe de partenaires
- ▶ Collaboration inexistante, mais envisagée
- ▶ Collaboration inexistante et non envisagée

Programmes de recrutement

- ▶ Combinaisons de programmes sur lesquels travaillent les recruteurs
 - ▶ ALS (anglais langue seconde)
 - ▶ ALS + 1er cycle universitaire
 - ▶ ALS + 1er cycle universitaire + études supérieures (sans thèse)
 - ▶ ALS + 1er cycle universitaire + études supérieures (sans thèse) + études supérieures (avec mémoire/thèse)
- ▶ Ententes réalistes

Les recruteurs: comment les rencontrer

- ▶ Salons (ICEF)
- ▶ Contacts directs à l'initiative des recruteurs
- ▶ Contacts directs à l'initiative des établissements
 - ▶ En ligne
 - ▶ Sur la recommandation d'un collègue
 - ▶ Après avoir constaté ce qui se fait sur le terrain à l'étranger

Bâtir un réseau d'agents

- ▶ **Personne responsable de traiter les demandes des partenaires**
 - ▶ Diffusion de la procédure relative aux partenaires de recrutement à tout le personnel
 - ▶ Mise en place d'un processus afin que les demandes soient acheminées à la bonne personne dans votre établissement
- ▶ **Site Web avec coordonnées faciles à trouver pour les étudiants étrangers**
- ▶ **Questionnaire**
 - ▶ Critères d'évaluation
 - ▶ Recommandations

Contracts

- ▶ Le contrat des recruteurs ou le vôtre?
- ▶ Éléments essentiels
 - ▶ Définitions
 - ▶ Rôles et responsabilités
 - ▶ Propriété intellectuelle, indemnisation, limites de responsabilité
- ▶ Processus de modification
- ▶ Structure des commissions

Un mot sur l'exclusivité

- ▶ Elle limite la souplesse de la stratégie globale de recrutement.
- ▶ Elle n'est pas équitable pour l'étudiant placé dans le mauvais programme.

Relations et meilleures pratiques : premiers pas

- ▶ Partage d'informations
 - ▶ Systèmes informatiques
 - ▶ Documentation d'orientation
 - ▶ Étapes du processus d'orientation
- ▶ Formation des partenaires, un investissement
 - ▶ Par téléphone
 - ▶ Vidéoconférence
 - ▶ Matériel de formation pour conseillers
- ▶ Objectifs de l'établissement, une information à communiquer

Relations et meilleures pratiques : contacts constants

- ▶ Personnes-ressources pour assurer un suivi avant l'admission
- ▶ Réponses rapides
- ▶ Liste des cours offerts en temps réel
- ▶ Témoignages d'étudiants
- ▶ Matériel promotionnel (ex. : brochures)
- ▶ Évaluations semestrielles

Relations et meilleures pratiques : processus concurr

- ▶ Processus d'admission accéléré
- ▶ Bourses spéciales
- ▶ Annulation des frais de demande d'admission
- ▶ Dates limites pouvant être reportées

Relations et meilleures pratiques : sur le terrain

- ▶ Campagnes de recrutement conjointes sur le terrain à l'étranger
 - ▶ Salons organisés par les agents
 - ▶ Présence lors des salons organisés par des agences gouvernementales
- ▶ Tirer le maximum de votre budget de déplacements
 - ▶ Formation des partenaires
 - ▶ Rencontre avec les étudiants et leurs parents
- ▶ Anciens étudiants dans les pays d'origine pouvant se joindre aux agents à leurs bureaux ou à différents événements

Relations et meilleures pratiques : services aux étudiants

- ▶ Transport de l'aéroport
- ▶ Hébergement pour étudiants
- ▶ Séjour en famille d'accueil
- ▶ Services d'orientation spéciaux
- ▶ Services-conseils spéciaux
- ▶ Suivi proactif

Considérations d'ordre éthique

- ▶ Les agents ne peuvent compter sur rien d'autre que leur réputation et leur intégrité.
- ▶ Les agents et des écoles agissent dans l'intérêt des étudiants.

En résumé

- ▶ La collaboration avec les agents peut prendre plusieurs formes : les programmes, structures de commissions et ententes varient.
- ▶ Important : préparer l'appareil administratif de votre établissement en vue du travail avec des partenaires de recrutement.
- ▶ Nécessaires : contrat clair et pertinent, personne-ressource clairement identifiée.
- ▶ À prévoir : investir dans la formation initiale et s'engager à maintenir la communication et à répondre rapidement.
- ▶ La collaboration entre établissements et agents-partenaires optimisent les budgets et les efforts de recrutement sur le terrain.
- ▶ Tout partenariat s'étend aux services offerts aux étudiants étrangers et à la plus grande responsabilité morale à leur égard.

Merci