



## INFO DU JOUR

[Retour](#)

### Partenariat entre Wild Discovery et l'USJ pour préparer l'intégration des diplômés au marché touristique

4/6/2008

Partenariat entre Wild Discovery et l'USJ pour préparer l'intégration des diplômés au marché touristique  
OLJ 04/06/08

Dans le cadre d'une initiative citoyenne, le tour-opérateur Wild Discovery et la faculté des lettres et des sciences humaines (FLSH) de l'Université Saint-Joseph (USJ) ont signé un partenariat qui vise à faciliter l'intégration des jeunes diplômés sur le marché du travail.

Ce partenariat consiste en une mise en place d'un programme de formation, le Sales Training Program (STP). Il s'agit là d'une première dans ce domaine. Ce programme forme un « pont » entre la vie estudiantine et la vie professionnelle. Conçu dans le but de permettre l'adaptation des jeunes diplômés aux exigences du marché du travail du secteur touristique, le Sales Training Program fournit une formation pratique à laquelle s'ajoute une promesse de recrutement.

Des modules de vente à l'utilisation des programmes sur ordinateur, en passant par le marketing et la communication, les candidats retenus pour faire partie du programme font le tour des différents départements des agences du tour-opérateur Wild Discovery au cours d'une formation intensive de trois mois. Cependant, cette formation va au-delà d'un simple tour des différents départements du tour-opérateur. En effet, le programme, dont la gestion et la supervision ont été confiées à la société de consultation en management Mavens, inclut des modules de formation, des ateliers et des séminaires qui ont lieu principalement à l'Université Saint-Joseph, parallèlement aux agences de Wild Discovery, mais aussi dans différentes entreprises du secteur touristique telles que l'agence de réservation Middle East Airlines (MEA) et plusieurs des grands hôtels beyrouthins. Ainsi, au bout des trois mois de formation intensive, les candidats doivent pouvoir développer leurs compétences personnelles et techniques, et être prêts à intégrer le marché du travail. En 2007, ce fut le cas de 10 candidats sur 15, qui après avoir suivi le Sales Training Program durant l'été 2007 ont été recrutés par le tour-opérateur Wild Discovery.

D'ailleurs, l'idée de mettre en place le Sales Training Program est née, selon Sandro Saadé, le CEO de Wild Discovery, du « manque de gens qualifiés ». Il a donc à la base pour objectif de former « sans formater », comme le note le doyen de la faculté des lettres et des sciences humaines de l'Université Saint-Joseph, Jarjoura Hardane, les jeunes étudiants afin de les recruter par la suite, une fois qu'ils ont acquis les compétences requises et après s'être adaptés à la culture de l'entreprise.

### Membre

Nom d'utilisateur

Mot de Passe

accès

oublié mot de passe

[cliquez ici](#)

Nouveau venu?

[Inscrivez-vous !](#)

### Rechercher

dans

tout le site

ok

Mais malheureusement, le recrutement n'est pas toujours garanti, puisque certains candidats abandonnent au cours du programme et que d'autres terminent la formation sans avoir développé les compétences suffisantes pour leur recrutement.

Car il faut le noter, le programme se déroule dans des conditions « très professionnelles », comme le souligne Zeina Sargi, qui travaillait avec son père dans une entreprise familiale avant d'intégrer le Sales Training Program. Les horaires de travail sont chargés (de 8h30 à 17h30), les participants sont mis sous pression, etc. C'est un programme qui « dès le départ est très chargé », comme le souligne Nathalie Hachem, une des candidats retenus qui a douté à plusieurs reprises de sa « capacité à réussir et pouvoir aller jusqu'au bout du programme », mais qui a fini par réussir et a même été recrutée.

La réussite des candidats tels que Nathalie est sans doute le fruit de leurs efforts. Mais elle revient en partie à l'assistance que le personnel leur fournit tout au long de la formation. Ainsi, comme le relève Jocelyne Gérard, responsable pédagogique du département de géographie à la faculté des lettres et des sciences humaines, les candidats sont « encadrés et accompagnés par des coachs tout au long de la formation ». Ces derniers les orientent et les guident afin de savoir dans quel département ils (les candidats) seraient le mieux adaptés. Ainsi, pour Mme Gérard,

puisqu'elle ne leur offre pas uniquement l'opportunité d'acquérir de meilleures compétences personnelles et techniques, pour faciliter leur intégration sur le marché de travail, mais elle les oriente dans le choix de leur future carrière.

Diana el-Haiby, une des participantes au Sales Training Program, considère que cela a été une « chance d'avoir eu cette expérience », puisqu'elle lui a permis de réintégrer le marché du travail du secteur touristique. Maintenant, elle affirme savoir ce qu'elle veut devenir et envisage de faire carrière à Wild Discovery où elle a été recrutée après sa participation au programme de formation.

Pour Nadia Sarbaji, le Sales Training Program a été « une phase de transition dans sa vie » qui lui a permis de passer « étape par étape » de la vie estudiantine à la vie professionnelle, de dépasser sa « peur d'approcher les personnes » pour devenir une personne « plus confiante ».

Selon Marie Briss, manager de l'Organisation interne et du développement des projets à Wild Discovery, responsable entre autres du programme STP, les candidats ont atteint, suite à cette formation, « 80 % des compétences personnelles et 60 % des connaissances techniques » attendues du candidat « idéal ». Des chiffres impressionnants compte tenu de la courte durée durant laquelle cette progression s'est produite.

La réussite de cette initiative a encouragé le tour-opérateur et ses partenaires à relancer ce programme cette année avec comme objectif le recrutement de 25 nouvelles personnes. Le recrutement des participants au programme est ouvert aux étudiants de fin de cycle ou récemment diplômés de toutes les universités et non pas uniquement aux étudiants de l'Université Saint-Joseph. Le doyen de la faculté des lettres et des sciences humaines espère dans ce cadre que cette « première expérience va servir d'exemple à beaucoup d'autres sociétés ».