

# Wild Discovery lance un programme de formation en alternance

Le tour-opérateur lance un programme de formation professionnelle à destination des étudiants des filières touristiques.

**A**u Liban, les 15-24 ans mettent en moyenne 18 mois pour trouver leur premier emploi, si on en croit la Banque mondiale. Ce qui explique un chômage massif parmi les jeunes : 34 % (estimés en 2010 dernier chiffre connu) quand il est de 21 % pour l'ensemble de la population active. Pour répondre à ce fléau, l'une des solutions repose sur la formation en alternance, qui allie la théorie (en cours) à la pratique (en entreprise). Pour l'étudiant, l'avantage est clair : « Cette filière leur ouvre les portes des entreprises et les confronte aux réalités de leur futur métier », explique Christine Babikian-Assaf doyen de la faculté des lettres et des sciences humaines de l'Université Saint-Joseph. Quant à l'employeur, celui-ci peut « repérer plus rapidement les futurs talents à recruter et mieux cerner la réalité de son marché du travail », déclare Mireille Kattar, directrice des ressources humaines (DRH) du tour-opérateur Wild Discovery, affilié au groupe Johnny R. Saadé Holding. À défaut d'une loi qui encadre au niveau national l'apprentissage, entreprises et universités signent des accords au cas par cas. Comme, par exemple, le tour-opérateur Wild Discovery qui lance avec l'USJ un programme de formation en alternance, dénommé Sales Training Program (STP).

## OBJECTIF RECRUTEMENT

Dans les semaines qui viennent, l'entreprise va progressivement intégrer une douzaine d'étudiants, issus de la filière touristique de l'USJ. « Nous faisons face à des difficultés de recrutement sur les postes



juniors. Les jeunes, qui répondent à nos offres d'emploi, n'ont souvent pas le niveau requis. D'une manière générale, le niveau des formations baisse et répond mal à nos besoins », explique encore Mireille Kattar. Cette formation est « obligatoire » dans la filière des métiers du tourisme de l'USJ et compte pour l'obtention du diplôme universitaire. Elle devrait ensuite s'étendre à d'autres universités. Wild Discovery avait déjà testé la formation en alternance en 2007 et 2008 avec une trentaine d'étudiants dans ses différents services. Douze d'entre eux avaient même fini par y faire carrière après leur diplôme final, parmi lesquels « six ont désormais des fonctions managériales », précise la DRH. La seule session de 2007 lui avait coûté 82 000 dollars pour encadrer la quinzaine d'étudiants qu'il accueillait alors dans ses murs. L'expérience avait été interrom-

pue au bout de deux ans, car l'entreprise a ensuite eu besoin de recruter des profils plus expérimentés.

Muriel Rozelier

## Des stages accessibles dès la seconde année

Le Sales Training Program est ouvert aux étudiants en licence, en priorité à ceux des filières touristiques. Wild Discovery leur propose un stage à temps plein (six mois) en rotation dans ses différents services pour une rémunération de 200 à 250 dollars par mois. Les étudiants de seconde et de troisième année ont aussi accès à des « stages de sensibilisation » de deux jours par semaine (pendant douze semaines) ainsi qu'à des stages d'été, moyennant une indemnité de transport.