

## CRÉER ET PROFITER DE PARTENARIATS INTERNATIONAUX

Que vous ayez une longue liste de partenaires internationaux ou que vous commenciez votre démarche de zéro, il est essentiel d'avoir des objectifs et processus d'évaluation de routine bien définis. Nous décrivons ici les étapes de la création de partenariats qui profiteront à votre établissement au fil du temps pour contribuer à votre stratégie d'internationalisation.

La présente ressource aide les établissements à forger des partenariats internationaux bénéfiques en soutien des études à l'étranger. Il ne s'agit que d'un chapitre de la série du BCEI sur le renforcement des capacités ***Évaluation et mise en place du transfert de crédits dans les partenariats de mobilité étudiante : un guide pratique pour les établissements d'enseignement supérieur*** dans le cadre de la campagne *Ouvrir les frontières du savoir*.



## ÉTABLISSEMENT D'OBJECTIFS

Il est important de créer et de réviser votre stratégie de partenariats internationaux par rapport à la stratégie générale d'internationalisation de votre établissement. En étant clair sur vos objectifs, vous améliorez votre capacité à évaluer le caractère approprié de chaque opportunité de partenariat.

Voici deux façons de démarrer :

1. Définissez les bienfaits que vous voulez obtenir d'un partenariat international :
  - Cherchez-vous à avoir une expérience étudiante améliorée?
  - Voulez-vous apporter une plus grande diversité à vos salles de classe?
  - Votre objectif est-il de retenir les étudiants en échange à long terme, ou qu'ils reviennent dans votre établissement à l'avenir?
  - Quel enrichissement scolaire ou de recherche espérez-vous obtenir des partenariats?
  - Visez-vous des partenariats pour générer des recettes?
2. Créez un plan pour vos offres aux étudiants :
  - Quel est le nombre idéal d'établissements partenaires pour votre école étant donnée votre taille et vos capacités/ressources?
  - Comment un étudiant à l'étranger en échange dans un partenariat de mobilité peut-il se permettre les dépenses de subsistance dans votre milieu?
  - Quel type de partenariat apporterait la diversité géographique/culturelle que vous voulez dans votre établissement?
  - Quels types d'écoles partenaires vos étudiants aimeraient-ils avoir?



## TROUVER DE NOUVEAUX PARTENAIRES

### I. PENSEZ STRATÉGIQUEMENT

Les objectifs d'internationalisation, en plus des caractéristiques de votre établissement, devraient vous aider à définir la valeur d'un partenariat stratégique.

1. Soyez clair sur le statut et les objectifs de votre établissement—tout nouvel établissement partenaire doit pouvoir fonctionner au même niveau que vous.
2. Trouvez les unités académiques qui s'intéressent à la mobilité ou qui ont besoin compétitivement d'envisager de créer des opportunités à l'étranger pour leurs étudiants et travaillez avec ces départements pour trouver des partenaires potentiels qui répondent aux critères que vous avez établis.
3. Cherchez des programmes et cours qui semblent convenir au transfert de crédits et qui conviendraient au calendrier et aux exigences de cours de vos étudiants.
4. Cherchez aussi des opportunités académiques pour vos étudiants qui n'existent pas dans votre établissement.
5. Ne vous arrêtez pas au monde académique. Demandez des contacts avec l'industrie et la communauté de recherche.
6. Cherchez à renforcer vos liens avec des établissements qui accordent de la valeur à un partenariat avec vous par une communication solide et l'établissement d'un climat de confiance.
7. Vérifiez les références de vos partenaires existants ou d'autres établissements canadiens semblables.



## **II. CRÉEZ DES OBJECTIFS BIEN DÉFINIS DE PROGRAMME ET DES RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE ÉTUDIANT AVEC VOS PARTENAIRES**

Pour qu'un partenariat soit équilibré, il est important de créer et définir les objectifs du programme ensemble. Cela fait partie du processus commun d'apprentissage, mais il est aussi plus facile de se retrouver dans un programme où toutes les contributions intellectuelles sont appréciées. Faites correspondre vos objectifs de partenariat à vos ressources; basez-vous sur les structures, cours et programmes existants et ajoutez-y de la valeur. Il est important de veiller, grâce à des dispositions de cursus, à ce que le plus grand nombre possible d'étudiants et/ou enseignants puisse profiter de ces opportunités. Même si vous commencez par un groupe de programme d'échange, vous devriez penser de l'avant aux opportunités de renforcement de la relation.

Essayez de comprendre la quantité et le type d'aides à disposition de vos étudiants à leur arrivée dans votre école partenaire pour que vous puissiez bien les préparer avant leur départ. Soyez clairs sur les services que vous procurez à votre établissement aussi : l'orientation, l'aide au logement et les activités sociales pour les étudiants internationaux font partie intégrante de l'expérience à l'étranger.

## **III. DÉFENDEZ LES PARTENARIATS INTERNATIONAUX DANS VOTRE ÉTABLISSEMENT**

Une culture de soutien de tous les partenariats est essentielle dès le début pour qu'un programme soit durable. Une lettre interne d'engagement de votre direction peut contribuer à communiquer qui sont les établissements partenaires et à formuler les bienfaits du partenariat pour vos étudiants et votre personnel.

Sur le plan de l'exploitation, une relation de travail étroite avec le bureau du registraire est essentielle pour créer les moyens d'inscrire les étudiants arrivants et de préparer le personnel à recevoir des relevés de notes dont ils ne connaîtraient peut-être pas le format. Les mécanismes d'aide financière pour les étudiants doivent aussi être éclaircis pour que les étudiants en voyage demeurent admissibles à des aides.

## **IV. VEILLEZ À AVOIR ASSEZ DE RESSOURCES DE PERSONNEL POUR LE PROGRAMME**

Le fardeau de bâtir, mettre en place et maintenir les partenariats doit être partagé dans l'établissement. Ayez recours à des comités d'enseignants et du personnel administratif et ayez en place un plan de relève pour les leaders de l'établissement.



## V. PRENEZ VOTRE TEMPS

Ne signez jamais avec un partenaire si vous sentez un malaise envers sa capacité à procurer les cours et le soutien dont vos étudiants ont besoin. L'examen des cursus d'échange doit être fait par du personnel expert dans les départements concernés. Le fait qu'un autre établissement ait recommandé le partenariat ne doit pas remplacer votre diligence.

## VI. FAITES UN SUIVI ET COMMUNIQUEZ

Évaluez régulièrement l'expérience des étudiants. Optimisez vos critiques et rapports pour raconter l'histoire de la mobilité étudiante dans les médias locaux. Trouvez les étudiants qui peuvent bien présenter leur expérience et demandez-leur de faire une présentation à votre sénat, conseil d'éducation et conseil de gouverneurs. Élargissez votre soutien pour que la réputation des études à l'étranger soit améliorée.

## VII. MAINTENEZ LA RÉCIPROCITÉ

Généralement, la réciprocité des chiffres dans les accords d'échange s'atteint sur une certaine période. Les partenariats de longue date tendent à avoir peu de fluctuation du nombre d'étudiants arrivants et partants, et les nouveaux partenariats tendent à fluctuer et ont besoin d'une période souple d'adoption. En règle générale, les accords cherchent à obtenir la réciprocité sur une période de 3 à 5 ans. Le personnel du bureau international des deux établissements doit surveiller cette réciprocité. Si un déséquilibre persiste, il se peut qu'il faille revoir le partenariat. Cependant, avant d'arrêter une relation, il est nécessaire de déterminer tout autre lien ou bienfait important que votre établissement pourrait avoir grâce au partenariat.



**EN PRATIQUE** : un établissement de premier cycle a insisté sur une réciprocité par session. Cela a démantelé un programme d'échange autrement réussi avec un établissement allemand parce que les Canadiens ne pouvaient aller en Allemagne que pendant le deuxième semestre et les Allemands au Canada qu'à la session d'automne.

## ÉVALUATION DES PARTENAIRES EXISTANTS— UNE DÉMARCHE DE CONTRIBUTION TOTALE

Il est essentiel de revoir les partenariats et d'évaluer leurs contributions à la stratégie internationale générale et aux activités de votre établissement.

Les bureaux internationaux et départements des finances peuvent suivre les chiffres pour maintenir la parité de l'échange (un nombre équivalent d'étudiants arrivants et partants). Cependant, une analyse plus sophistiquée révélera la véritable valeur des partenariats, surtout avec la mobilité et le transfert de crédits à l'esprit.

Pour chaque partenariat, les activités doivent être suivies. Un examen officiel des partenariats pourrait faire naître le besoin de rétrograder ou de mettre fin à un accord—même s'il existe depuis plusieurs années. Bâter et investir dans des partenariats qui servent les objectifs de l'établissement mène à de meilleurs résultats pour toutes les parties concernées et montre un retour pour tous les intéressés.

