

Délégué commercial nommé à la tête d'un Centre de services aux entreprises du Canada

Les possibilités de collaboration avec nos bureaux à l'étranger sont nombreuses en ce qui a trait à la prestation de services aux exportateurs actuels et futurs.

Dans la dernière livraison de *SDC International*, nous avons parlé du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), qui comptent parmi les partenaires canadiens chargés d'aider les entreprises à percer sur les marchés mondiaux. En mars dernier, l'un de nos délégués commerciaux (DC) a accepté de diriger le CSEC de la Colombie-Britannique à Vancouver. Dans ce numéro, celui-ci nous parle de ses nouvelles fonctions et du bureau qui l'a accueilli. Carl Kuhnke fait partie du Service des délégués commerciaux depuis 1976 et il a occupé des postes à Tokyo (deux fois), à Munich, à Ottawa et à Seattle. *SDC International* a rencontré Carl en mars dernier, quelques semaines après son entrée en fonction à Vancouver.

SDC : Bienvenue au Canada, Carl. Nous savons que vous êtes arrivé récemment de Seattle et que vous dirigez maintenant le CSEC de Vancouver. Nous aimerions connaître vos premières impressions en tant que directeur d'un bureau au Canada.

CK : Le ciel est dégagé, il fait 17 degrés Celsius, et la vue est splendide! Je suis ici depuis deux semaines — 10 jours ouvrables si vous préférez — et je suis impressionné de voir tout le travail qui se fait dans ces centres de services. Au bureau de Seattle, à deux heures d'ici, les agents de promotion commerciale sont très peu informés de ce qui se passe dans les CSEC, qui sont financés en grande partie par le gouvernement fédéral et les provinces. Pourtant, les possibilités de collaboration avec nos bureaux à l'étranger sont nombreuses en ce qui a trait à la

prestation de services aux exportateurs actuels et futurs. À mon point de vue, l'expérience s'annonce passionnante et je suis très heureux d'être ici.

SDC : Quelle différence y a-t-il entre gérer un programme de promotion du commerce de l'extérieur du Canada et en gérer un de l'intérieur?

CK : Au MAECI, que vous soyez à l'étranger ou à Ottawa, votre tâche est surtout axée sur les questions d'ordre ministériel. Même comme délégué commercial principal à Seattle, j'étais souvent appelé à résoudre ce genre de questions dans l'exercice de mes fonctions de gestionnaire. Maintenant, mes fonctions consistent uniquement dans la gestion. Je consacre 40 p. 100 de mon temps à la gestion du personnel et aux questions syndicales, et 60 p. 100, à ce que le MAECI appellerait les « questions liées aux programmes » — comme par exemple, le plan d'activités et le budget de fonctionnement — mais uniquement axées sur la gestion.

SDC : Vous offrez des services aux entreprises qui s'intéressent aux marchés étrangers, n'est-ce pas? À quel moment jugez-vous pertinent d'orienter une personne vers un Centre de commerce international (CCI) ou une mission?

CK : Nous disposons ici d'un vaste centre documentaire sur les marchés et nos agents du service commercial sont très doués pour la recherche d'information. Toutefois, nous ne prétendons pas avoir à notre service des experts en commerce international. Lorsqu'un exportateur s'adresse à nous pour obtenir de l'aide,