

Un message du rédacteur

Chers lecteurs/Chères lectrices:

Au moment de l'impression, Monsieur Al Kilpatrick vient de quitter son poste de sous-ministre du Commerce international pour devenir le lendemain vice-président aux Affaires internationales à l'Énergie atomique du Canada Limitée. Bonne chance Al, et merci pour les souvenirs.

Dans cette édition du **Troc commercial** nous avons imprimé un article d'un client satisfait (des héros méconnus du SDC). C'est pour

vous faire plaisir. Nous traitons aussi dans un article des normes de services - nous entendrons plus parler de ce sujet à l'avenir.

J'espère que 1995 a été une bonne année pour vous et votre famille. Je souhaite que vous ayez tous une joyeuse période des fêtes et du succès en 1996.



Rick Mann, Rédacteur en chef

ENTREVUE AVEC M. MARC-A. BRAULT

Suite de la page 1

M. Brault : Le financement est un problème qui existera toujours. Les investissements en sont un autre, comme les sciences et la technologie, le rassemblement des renseignements sur les marchés, l'intérêt porté aux petites et moyennes entreprises, l'examen des programmes et les normes pour un service de qualité, pour n'en nommer que quelques-uns. Nous savons que nos clients ont une importance primordiale et que nous devons mieux les servir. Nous devons traiter avec respect tous les exportateurs avec qui nous avons affaire. Nous allons nous y efforcer, en établissant des normes pour faire en sorte d'avoir un produit de qualité et de satisfaire nos clients. Nous devons aussi appuyer les directions générales géographiques. Nous devons collaborer plus étroitement pour aider l'exportateur canadien de la meilleure manière possible. Et enfin, la formation est une question qui restera importante pendant encore longtemps. Tous les agents de commerce suivront une formation à un moment ou à un autre.

TC : Alors nous pouvons vous demander s'il est difficile de spécialiser le SDC alors que tous les employés sont en train d'être décloisonnés?

M. Brault : Non, de la manière dont je vois les choses, les autres employés sont décloisonnés (« défiliérisés ») et deviennent des délégués commerciaux. Si on regarde le plan de travail du Secteur P, on constate qu'environ 85 % de celui-ci est consacré au com-

merce. À mon avis, les employés du Secteur P sont des délégués commerciaux qui consacrent 80 % de leur temps au commerce et 20 % aux affaires politiques et administratives, ce que je trouve très bien. Et maintenant j'apprends que d'autres directions générales vont suivre cet exemple. Nous avons le vent en poupe!

TC : Après avoir travaillé comme délégué commercial pendant près de 30 ans, il doit être agréable d'être arrivé au sommet.

M. Brault : J'ai commencé à travailler au Service des délégués commerciaux le 6 juin 1966 et j'avais un salaire de 6 666 \$. Depuis lors, je joue des 6 et des 9 à la roulette! Quand je suis arrivé, tout le monde aspirait à être directeur général du Service des délégués commerciaux ou sous-ministre... Je me rends compte que je suis l'un d'entre eux maintenant. Mais, en même temps, quand on arrive à ce niveau, on se dit « Et maintenant qu'est-ce qui va se passer? » parce qu'on a l'impression de faire toujours le même travail que lorsqu'on a débuté. C'est là la clé. Je pense que tout le monde doit avoir l'impression d'être délégué commercial en chef, en faisant les mêmes choses que moi, en pensant de la même manière et en trouvant des idées. Il y a de la place pour tout le monde dans ce fauteuil, à ce bureau, à ce poste... beaucoup de place.

Jordan Reeves fait partie de la Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés (EAT).