

CURRICULUM VITAE

Expert en communication, formation et support au développement des organismes de promotion des exportations

1. **Nom de famille:** Miville-de Chêne **Prénom:** Karl
2. **Date de naissance:** 14 septembre 1959
3. **Nationalité:** Canadienne
4. **État civil:** Marié
5. **Diplôme:**

Institution	Diplôme(s) obtenu(s):
1980 à 1983 Université Laval	Licence en administration des affaires
2008, Forum for International Trade & Training (FITT)	Titre « Professionnel Accrédité en Commerce International » PACI
2012 Université du Québec à Montréal	Maitrise exécutive en administration des affaires E-MBA

6. **Connaissances linguistiques:**

Langue	Lu	Parlé	Écrit
Français	1	1	1
Anglais	1	1	1
Espagnol	1	2 2	

7. **Affiliation à une organisation professionnelle:**

- Membre accrédité du Regroupement des professionnels à l'exportation du Québec (www.repex.qc.ca)
- Membre de la Federation of International Trade Associations (www.fita.org)
- Associé du Bureau de Facilitation du Commerce du Canada (www.tfocanada.ca)
- Membre de la Société canadienne des directeurs d'association (www.csae.com)
- Membre du Réseau des entrepreneurs et professionnels africains (www.repaf.org)
- Membre du Conseil Canadien pour l'Afrique (www.ccafrica.ca)

8. **Autres compétences:**

Suite Microsoft Office, html, php et wiki. Gestion d'association (www.scca.ca)

9. **Situation présente:**

- Vice-président pour l'est du Canada au Conseil Canadien pour l'Afrique
- Associé et Directeur Formation, *Contacts Monde* et au Centre de Formation en Commerce International (CFCI)
- Chargé de cours au premier et deuxième cycle (niveau baccalauréat et maîtrise), *Université du Québec à Montréal (UQAM)*

10. **Années d'ancienneté auprès de l'employeur:**

Monsieur Miville-de Chêne est fondateur de Consultation Contacts Monde (depuis 1998), et du Centre de Formation en Commerce International (depuis 2009). Vice-président au Conseil Canadien pour l'Afrique depuis janvier 2012.

11. **Qualifications principales:**

Monsieur Miville-de Chêne travaille sur la scène internationale depuis 1984. Il est un formateur et un consultant reconnu dans les Amériques et en Afrique quant à la planification stratégique, au marketing international, la gestion d'associations de promotion de commerce et des exportations. Monsieur Miville-de Chêne a développé plusieurs programmes de formation (privé et universitaire) sur ces sujets et a formé de nombreux formateurs issus d'organismes de promotion des exportations, des organismes sectoriels et d'institutions d'enseignement. À titre de chargé de cours à l'Université du Québec à Montréal, il a créé une plate-forme de formation en ligne portant sur le commerce international. Il a une vaste expérience en formation et assistance technique opérationnelle dans le domaine du commerce international. Il a également développé une expertise lors de missions à l'étranger en diagnostic institutionnel des ministères du commerce et de ses structures associées. Monsieur Miville-de Chêne a développé une expertise en gestion associative de par son travail au sein de la Fédération Mondiale des Associations de Maison de Commerce, l'Association des Maisons de Commerce Extérieur du Québec, du Forum Francophone des Affaires - Conseil National Canadien, du Conseil Canadien pour l'Afrique et le Regroupement des Professionnels de l'Exportation. Il a été jusqu'à récemment sur le conseil d'administration des deux dernières associations. Au sein du Forum Francophone des Affaires, il a été membre du conseil d'administration pendant deux ans et membres du comité exécutif pendant 4 ans en tant que Vice-président Amériques. Monsieur Miville de Chêne est un membre actif de l'Association canadienne des directeurs d'association. Par ailleurs, il a été membre d'un comité aviseur (composé des huit grands professionnels en TI au Québec) sur les technologies de l'information au sein du Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) du Québec de 2000 à 2004. Il a rédigé pour ce même ministère trois formations portant sur l'application des technologies de l'information dans le commerce international, le diagnostic international et les programmes de sécurité douanière. Monsieur Miville-de Chêne se consacre maintenant à la consultation et à la formation, au sein de son propre cabinet d'études.

12. Expérience spécifique dans la région:

Pays	Date
Algérie	2008 à 2009
Tunise	2004 à 2013
Côte d'Ivoire	1999 à 2013
Burkina Faso	2009 à 2010
Tchad	2013

13. Expérience professionnelle

De	Lieu	Société et personne de référence	Position	Description
09/2013 au 10/2013	Vietnam	Union Européenne	Évaluation de projets	Cette activité s'inscrit dans le cadre de la politique européenne de foires et projets de soutien à l'investissement (EU-MUTRAP), qui est exécuté par le Ministère de l'Industrie et du Commerce de la République socialiste du Viet Nam, en partenariat avec la Commission européenne (www.mutrap.org.vn). Succédant aux trois projets de MUTRAP précédentes, l'objectif global de l'UE-MUTRAP IV est de favoriser l'intégration du Vietnam dans les systèmes commerciaux mondiaux, régionaux (ANASE) et sous-régional, et à renforcer les relations commerciales et les investissements UE-Vietnam, ainsi à maximiser les bénéfices du développement économique du pays pour une croissance inclusive et la réduction de la pauvreté. Le but du projet est de soutenir le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MOIT) pour faciliter le commerce international et l'investissement durable grâce au renforcement des capacités pour l'élaboration des politiques, la consultation sur les politiques et la négociation et la mise en œuvre des engagements liés, en particulier vis-à-vis des Union européenne (UE).
03/2013 au 10/2013	Tchad	PNUD	Expert commerce	En tant que consultant international, spécialiste de la promotion des exportations responsable de préparer un rapport qui établit un programme d'assistance technique d'une durée d'environ cinq ans par rapport aux services de l'ANIE sur la promotion des exportations. Le rapport débute par une analyse de bonnes pratiques internationales dans ce domaine et par un diagnostic des instruments de promotion utilisés actuellement par des agences tchadiennes. Cette partie systémique et sectorielle du rapport est intégrée à l'Etude diagnostique sur l'intégration commerciale du Tchad (EDIC II) qui est en cours. C'est dans ce sens que le consultant fait aussi parti de l'équipe de consultants qui préparera l'EDIC II. Les premiers interlocuteurs du consultant sont les experts tchadiens, en priorité ceux de l'ANIE, mais également un échantillon d'entreprises, le Centre national du patronat tchadien, la Chambre de Commerce CCIAMA, des associations sectorielles d'entreprises et les trois ministères s'occupant du secteur privé (commerce et industrie; plan, économie et coopération internationale et petites et moyennes entreprises).
03/2009 au 12/2010	Burkina Faso	Ministère du Commerce	Chef de projet	Conception d'une stratégie nationale de promotion des Exportations (SNE) permettant l'amélioration de la balance commerciale du Burkina d'au moins 7% /an et la restructuration du dispositif institutionnel de promotion des exportations en révisant la structure organique, fonctionnelle et financière de l'ONAC pour en faire un véritable outil de développement des exportations. Diagnostique institutionnel de l'ONAC.
07 au 10/2008	Tunisie	FAMEX	Chef de projet	Mise en place de projets de développement des exportations pour les associations professionnelles tunisiennes suite aux diagnostics institutionnels de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Tunis et du CJD de Sfax.

06/2008	Algérie	Agence de Promotion des Exportations Algériennes, ALGEX	Formateur	Programme de Renforcement de l'Exportation dans les Entreprises Algériennes PREEA en partenariat avec la société KGN Le P hare et l'organisme d'aide à l'exportation, ALGEX. Ce programme novateur est organisé, afin d'appuyer les entreprises algériennes à développer de nouveaux marchés pour leurs produits
01/2008	Algérie	ALGEX EuropeAid/122559/D/SER/DZ	Expert en communication	Renforcement des capacités nationales dans le domaine commercial : En étroite concertation avec l'Expert en Promotion des Exportations, en collaboration avec les autres Experts intervenant dans le cadre du projet, à la lumière du schéma d'organisation d'ALGEX, l'Expert en Communication assistera ALGEX dans la réalisation du Cercle des Professionnels de l'International Algérien CPIA.
11/2007-03/2008	Haïti	Chambre de Commerce et d'Industrie Haïtiano-canadienne (CCIHC)	Formateur	Bureau de Promotion du Commerce Canada : Ce projet administré par le Bureau de Promotion du Commerce Canada a comme mandat d'assister les pays en voie de développement à exporter sur le marché canadien. Cette mission s'effectue en partenariat avec l'Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture (IICA) et la Chambre de Commerce et d'Industrie Haïtiano-canadienne (CCIHC) comprenant entre autres, un renforcement des capacités à travers la formation de 50 cadres haïtiens dans le secteur de l'agro-alimentaire.
11/2006-02/2007	Côte d'Ivoire	Organisation InterAfricaine de Café (OIAC)	Chef de projet et expert en commercialisation	Assistance Technique, formation et animation de 50 cadres en Marketing International et Promotion des Ventes et Exportations des Cafés des 25 pays membres de l'OIAC - Projet multinational sur le Renforcement des Capacités de l'Organisation Inter-Africaine de Café (OIAC). Travail collaboratif et associatif. Programme financé par la Banque Africaine de Développement.
01/2006-06/2006	Tunisie	Agence de promotions des investissements agricoles (APIA)	Chef de projet et consultant principal	Formation et assistance technique en matière de commerce international de 30 producteurs des fruits et légumes destinés à l'exportation et 25 cadres. Programme financé par la Banque Mondiale
06/2000-12/2002	Côte d'Ivoire	Association de promotion des exportations de Côte d'Ivoire (APEX-CI)	Chef de projet et formateur principal	Formation et animation de 35 formateurs en commerce international en Côte d'Ivoire et Conseil stratégique quant au développement du secteur. Programme financé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Banque Mondiale
01/1998-12/2002	Canada	Association des maisons de commerce extérieur du Québec (AMCEQ) & Fédération mondiale des associations de sociétés de commerce (WFTA)	Directeur général	Renforcement institutionnel de deux associations de négoce international (promotion des exportations) suite à une série de diagnostics institutionnels
01/1997-en cours	Canada		Gestionnaire et formateur	Sessions de formation pour les techniciens, administrateurs, dirigeants, entreprises et agences de promotion des exportations tant dans le secteur privé que public. Au total 4 355 personnes ont été formées.

07/04-12/2004	Tunisie	Centre de Promotions des Exportations de Tunisie (CEPEX)	Conseiller principal	Plan d'action pour le développement des nouveaux services offerts par la Maison de l'Exportateur et Conseil stratégique. Le projet a été réalisé avec des animations de groupe pour chacune des huit directions de l'organisation d'État suite au diagnostic institutionnel.
05/2002-12/2002	Costa Rica		Directeur de projet, conseiller principal et formateur	Diagnostic institutionnel de l'Association des exportateurs du Costa Rica: Initiative costaricaine pour la compétitivité internationale, la coordination et l'amélioration des échanges commerciaux entre le Costa Rica et le Canada. 40 cadres costaricains ont été formés.

14. Autres informations pertinentes

Expérience dans la formation de formateurs et dans la formation en général

- Le Commerce International troisième édition, Chenelière Éducation Éditeur, ISBN 978-2-7650-4060-6 Dépôt légal : 2ième trimestre 2013 (deuxième édition 2009, première édition 2006)
- M. Miville-de Chêne a publié un manuel similaire – version africaine – chez L'Univers du livre à Tunis en 2006. ISBN 9973-786-50-5 et chez Edit Consulting à Casablanca en 2009 ISBN 978-9981-0-8688-6
- Enseigne à l'École des Sciences de la gestion – UQAM les cours :
 - DSA 6720 – « Aspects pratiques du commerce international » à Montréal 2001 à 2008
 - DCM 7122 – « Conseil en gestion internationale » à Montréal 2007
 - DSA 5321 « Marketing international » à Beyrouth 2005
 - ADM 5125 « Le commerce international » à Rouen Norenda de 2000 à 2003
- Formateur agréé par Emploi Québec (depuis 2003) (0050525)
- À enseigné à l'Association des Maisons de commerce extérieur du Québec (AMCEQ) une multitude de modules de 1994 à 2004. A été responsable de l'amélioration et de la gestion de la formation de 1998 à 2002.

Expérience en : Développement d'outils de formation et de réseautage en commerce international

- Création du séminaire et du manuel *Le diagnostic international*, programme des Meilleures pratiques d'affaires, Ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation (2005).
- Création du séminaire et du manuel *Le C-TPAT*, programme des Meilleures pratiques d'affaires, Ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation (2005).
- Création du séminaire et du manuel *Les technologies de l'information et leurs applications en commerce extérieur*, programme des Meilleures pratiques d'affaires, Ministère des Finances, de l'Économie et de la Recherche (2002-2003)
- Récipiendaire (4 novembre 2006) de la Médaille des arts et métiers – rayonnement multiculturel émanant du Carrefour des Communautés du Québec pour l'excellent travail réalisé dans la formation en commerce international, et le rapprochement interculturel. La médaille a été remise par Lise Thériault, Ministre de l'immigration et des communautés culturelles.

Expériences en : Formation sur la promotion des exportations

Plus de 100 prestations de formation par année; Formateur agréé Emploi-Québec 0050525

Conférences dans divers pays dont: le Maroc, la Tunisie, l'Algérie, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, Madagascar, Liban, Mexique et Costa Rica

Expérience en : Institution de développement du commerce

- **Conseil Canadien pour l'Afrique (www.ccafrica.ca):** Vice-président pour l'est du Canada. Responsable d'une équipe qui organise des missions commerciales et ministérielles de et vers l'Afrique. Le CCAfrique organise aussi des séances de sensibilisation et des conférences à caractère internationale sur les infrastructures, le financement des PME via le IFI, le tissu des femmes entrepreneures, la prospection minière, gazière & pétrolière, l'éducation & la formation en Afrique. Le CCAfrique travail de près avec le gouvernement canadien et les nombreux gouvernements africains. (poste courant 2013).
- **Regroupement des professionnels à l'exportation REPEX (www.repex.qc.ca):** Création de l'organisme; mise en place de la structure de l'organisation; diagnostique institutionnel; création d'une communauté de pratique virtuelle en format tiki-wiki (www.tikiwiki.org); animateur de la réunion mensuelle (pendant trois ans), faciliter le réseautage entre ces les membres du REPEX, ainsi que de favoriser le développement et la reconnaissance de leurs compétences professionnelles.
- **Fédération mondiale des associations de sociétés de commerce (WFTA) :** création de l'organisme; mise en place de la structure complète de la Fédération suivant la création avec 6 pays membres; diagnostique institutionnel; échafauder le site Web avec toutes les ressources; recruter de nouveaux membres (18 pays); développer les services aux membres en collaboration avec la Federation of International Trade Associations (www.fita.org); élaborer des projets structurants (exemple le projet de formation des formateurs en commerce international en Côte d'Ivoire); participer à des événements internationaux (exemple la conférence mondiale des organismes de promotion des exportations – Lyon 1998, Marrakech octobre 2000, AMSCO Regional Managers Meeting – Madagascar novembre 2000 en collaboration avec le Centre de Commerce International www.intracen.org); relations avec les gouvernements, les bailleurs de fonds et les pays membres via les organismes de promotion d'exportation locaux.
- **Association des maisons de commerce extérieur du Québec (AMCEQ):** En tant que directeur général de l'AMCEQ, M. Miville-de Chêne a positionné l'association en tant qu'entité incontournable du commerce international au Québec suite à son diagnostique institutionnel; a fait connaître les sociétés de commerce; a conçu et réalisé des projets structurants et générateurs de revenus (par exemple, la formation « La pratique du négoce international », suivie par plus de 150 étudiants par an); a participé à des événements nationaux, a entretenu des relations avec les gouvernements, les bailleurs de fonds et organismes associés à travers le Canada; a développé les services aux membres; a recruté de nouveaux membres – maisons de commerce; a développé un réseau de ressources externes; a élaboré et mis en application une stratégie de visibilité Internet, axée sur le site Web et sur un bulletin mensuel. Des travaux similaires ont été réalisés avec d'autres organismes canadiens de promotion des exportations, comme l'Ontario Association of Export Trading Houses (OATH); et la Fédération Canadienne des Associations de Maisons de Commerce (CAFTHA)