

*Pleins feux sur*

# Sara S. Hradecky

## Ses deux derniers postes

**Directrice du programme commercial à Tel Aviv, Israël, de 1993 à 1995**

**Consul général à Ho Chi Minh-Ville, Vietnam, de 1997 à ce jour**



### *Votre poste actuel ressemble-t-il à celui que vous occupiez auparavant?*

Disons que c'est le jour et la nuit! En Israël, j'avais un travail bien défini : je m'occupais de commerce, notamment de politique et de développement commercial. C'est pendant que j'étais là-bas que nous avons enclenché le long processus de négociation de l'Accord de libre-échange Canada-Israël. À Ho Chi Minh-Ville, me voilà chef de mission, employée à des tas de choses en plus de nos relations commerciales! Heureusement, je peux compter sur une excellente équipe commerciale qui s'occupe du fonctionnement quotidien de notre programme commercial particulièrement proactif. Ainsi, je fais beaucoup moins de commerce ici que de politique, de culture, de relations consulaires, d'administration et de tout ce que vous pouvez imaginer encore.

### *Y a-t-il plusieurs différences culturelles entre les deux pays?*

On pourra s'en étonner, mais il y a beaucoup de similitudes culturelles entre Israël et le Vietnam. D'abord, les relations familiales sont très importantes dans les deux pays. Puis, il faut savoir prendre le temps de se découvrir mutuellement et de se faire confiance quand on fait des affaires. Enfin, c'est le même climat chaud; les gens y portent des vêtements décontractés (il est, par exemple, très rare que les hommes mettent une cravate dans ces deux pays).

On retrouve le même instinct de « survie » qui a endurci à la fois les Israéliens et les Vietnamiens : pas question pour ces deux peuples de se faire marcher sur les pieds! Derrière les larges sourires, on découvre des négociateurs coriaces et très déterminés. Peu de gens d'affaires canadiens sont habitués aux négociations prolongées et aux marchandages impitoyables qui se pratiquent au Vietnam ou en Israël.

### *Pouvez-vous nous donner des conseils en matière de service?*

Que ce soit au Vietnam ou en Israël, le personnel commercial reconnaît l'importance d'assurer un service continu et personnel auprès des clients canadiens — c'est l'élément clé. Ainsi, il faut assurer un suivi auprès des clients canadiens et leur rappeler qu'ils doivent eux aussi s'occuper de leurs contacts commerciaux sur place.

J'essaie toujours de maintenir des contacts réguliers avec les représentants d'entreprises canadiennes que je rencontre : il peut simplement s'agir de leur transmettre un article de journal ou de magazine pouvant les intéresser, un petit renseignement sur le marché ou une critique de restaurant où l'on a mangé ensemble. Ce faisant, tout en diffusant de l'information commerciale, j'estime qu'on peut aussi parvenir à attirer et à retenir l'attention des entreprises canadiennes susceptibles de présenter un certain potentiel pour le marché.

### *Quels ont été les meilleurs aspects de vos affectations?*

Ce que j'ai le plus apprécié de mes deux affectations, c'est sans doute d'avoir pu faire la connaissance de mes collègues. À Tel Aviv, j'ai eu le plaisir de découvrir les fêtes juives et d'apprendre à les célébrer avec mes amis israéliens (quoique j'aurais préféré ne pas avoir à me faire opérer de l'appendicite le jour du Yom Kippour!). Au Vietnam, on aime s'empiler dans le véhicule de fonction (mais oui, jusqu'à 10 ou 11 dans une seule voiture, dont 3 au moins dans le coffre!) pour aller manger tous ensemble un bol de pho (soupe aux nouilles vietnamienne) ou du banh xeo (crêpe de crevettes et de germes de soja) à l'heure du midi.