

Les honneurs ont une grande importance. La personne d'affaires sensée traite d'abord avec la personne puis avec le problème. Pour cette raison, il ne faudra jamais réprimander un employé devant ses pairs. Cela pourrait provoquer des torts irréparables. On apprécie beaucoup la discrétion et la délicatesse dans de telles circonstances.

Les gens d'affaires canadiens qui ont une grande expérience du Mexique ont beaucoup parlé de la réticence des Mexicains à dire «non». Il arrive parfois qu'un nouveau venu canadien ait du mal à s'habituer à interpréter le «oui» qu'il a reçu en réponse à une question. Il est difficile d'admettre pour un Mexicain qu'il n'a pas la réponse et il aura tendance à être très poli et courtois en tout temps. Il vaut mieux pour lui, ne pas répondre que de donner de mauvaises nouvelles. La délicatesse est ici un atout essentiel et rien ne remplace l'expérience.

Les personnes ayant une bonne maîtrise de la langue espagnole et connaissant bien les intérêts des sociétés canadiennes sont indispensables à toute négociation. Cela reste vrai même quand les dirigeants mexicains et les cadres de la société de l'autre côté de la table s'expriment très bien en anglais. Même dans les cas où on dispose d'excellentes traductions, le problème de la langue reste une barrière quand on veut faire des affaires au Mexique. Il ne s'agit pas tant de traduire avec précision les mots, mais de bien saisir les nuances et d'interpréter les signes. Les Canadiens qui font des affaires au Mexique doivent s'efforcer d'aller au-delà des mots afin de comprendre l'esprit dans lequel on mène une transaction donnée (voir encadré).

Une relique qui a la vie dure dans le milieu des affaires est l'habitude de la *mordida* ou «pot de vin». Les sociétés canadiennes qui cherchent à obtenir des permis et des licences de représentants du gouvernement s'y heurtent. On peut être confronté à ce type de problèmes en traitant avec les sociétés privées qui offrent certains types de traitement préférentiel. Il arrive que la demande soit très explicite alors que dans d'autres cas elle sera faite de façon très subtile et on pourra facilement mal l'interpréter.

Le gouvernement mexicain et le milieu des affaires ont adopté des lignes de conduite de plus en plus dures contre cette pratique, reconnaissant que les affaires doivent être menées de façon juste et équitable en public et que la réputation du Mexique de faire des affaires proprement est ici en cause.

Le ressac à l'encontre de cette pratique a parfois pris des sociétés par surprise. Certaines entreprises se sont retrouvées sur la liste noire parce qu'elles avaient imaginé qu'elles devraient offrir de graisser la patte en échange de faveurs commerciales. Des portes se sont fermées de façon hermétique parce qu'on avait choisi la mauvaise approche.

Il arrive par contre que la campagne contre cette pratique en vienne à des mesures extrêmes qui surprennent les Canadiens. Une société nous a dit que son service des achats avait expédié à l'époque de Noël des calendriers portant le nom de sa société. L'un de ceux-ci a été expédié à un organisme gouvernemental. Il a été rapidement retourné, non ouvert avec une note indiquant qu'on ne pouvait pas accepter le contenu. On sait que des dirigeants du gouvernement ont retourné des petits agendas de poche ou même des cartes de Noël non ouvertes parce qu'ils avaient peur d'être étiquetés comme adeptes de la *mordida*.