
Savoir à quoi s'attendre

La meilleure façon d'éviter des heurts culturels entre des associés canadiens et mexicains est une bonne préparation. Les deux parties doivent comprendre à l'avance que leurs homologues ne partageront pas nécessairement leur point de vue sur la façon de faire les choses. Les Canadiens ont l'avantage de savoir que la plupart des Mexicains estiment qu'ils sont plus sensibles aux éléments culturels que les Américains. Pour conserver cette réputation, il suffit simplement de se rappeler qu'il n'y a pas de culture meilleure que l'autre.

Les problèmes sont souvent imputables à des réactions personnelles à des différences culturelles plutôt qu'aux différences culturelles elles-mêmes. Les dirigeants qui savent à quoi s'attendre seront moins exposés à avoir des comportements dont l'interprétation pourrait être négative. S'il incombe aux deux parties de venir à bout des obstacles culturels, la responsabilité du vendeur canadien en visite au Mexique sera plus importante. Une bonne stratégie, au moins au début, consiste à faire des affaires «à la mexicaine». Quand la relation évoluera, les communications informelles permanentes aideront les deux parties à mieux comprendre comment les écarts culturels se manifestent.

S'il s'agit là d'un bon sujet de conversation en dehors des affaires; il est sage d'éviter de faire des commentaires sur la culture mexicaine qui pourraient être interprétés comme condescendants ou offensants. La meilleure solution est de parler de la façon de faire les choses au Canada et de laisser les Mexicains faire des commentaires sur leur propre culture.

La perception que les Mexicains ont des Canadiens

Les Canadiens ont au Mexique la réputation d'être des gens raisonnables et de parole. C'est là pour eux un avantage par rapport aux concurrents américains qui s'intéressent aux mêmes débouchés. Les Mexicains disent souvent ne pas aimer la façon américaine de faire des affaires qui leur paraît souvent importune et grossière.

Les Mexicains sont souvent d'avis que les États-Unis ont réussi à prospérer dans l'économie mondiale sans devoir s'adapter aux différences culturelles, à la langue, aux usages et aux pratiques d'affaires. La culture américaine leur semble avoir heurté de front les cultures mexicaine et canadienne. C'est pourquoi les Mexicains ont tendance à se découvrir certains intérêts communs avec les Canadiens.

Les Canadiens ont la réputation de faire davantage d'efforts pour apprendre l'espagnol que les Américains même si, en proportion, il y a davantage de personnes à parler l'espagnol aux États-Unis. Ce qui est plus important est que les Mexicains considèrent que les Canadiens sont