

**Mettre ses activités sociales au service de sa réussite**

Au Mexique, on fait beaucoup de choses lors des repas. Une fois que vous avez appris à connaître votre collègue mexicain, il n'est pas impoli de parler affaires pendant les repas. En vérité, il s'y attendra. Les Canadiens devraient tirer profit de cette caractéristique de la culture mexicaine en invitant leurs associés au restaurant.

Le repas le plus productif est le petit déjeuner parce que les chances d'être en retard sont réduites et que la durée de la réunion est connue d'avance. Les déjeuners ont souvent un caractère moins officiel et peuvent traîner. De plus, au Mexique le déjeuner est un repas important, souvent pris en groupe, ce qui fait que les contacts de personne à personne sont plus difficiles. Le dîner est le repas le plus social et peut durer très longtemps. C'est lors de celui-ci qu'on essaiera de convaincre quelqu'un, ou d'obtenir une faveur. Le dîner a souvent une dimension relativement officielle et il est courant que la personne qui a invité s'occupe de l'addition. Par ailleurs, discuter en termes amicaux de qui paiera l'addition est quelque chose d'acceptable à tous les repas.

Les poignées de main sont très importantes, même entre amis et associés d'affaires. Quand la relation est plus proche, l'*abrazo* (embrassade) est courant. Il faut aussi savoir que les Mexicains aiment donner des cadeaux à de nombreuses occasions et qu'il est alors normal de donner en retour un cadeau d'une valeur équivalente ou légèrement inférieure quand l'occasion se présentera.