

L'élite

Au Mexique, comme dans la plupart des cultures latines, une personne fait ou non partie de l'élite des affaires qui détient l'essentiel du pouvoir économique. L'exclusion de ce cercle d'influence peut avoir un effet néfaste sur n'importe quelle entreprise. Un Canadien aura rarement accès à cette élite de plein droit. Par contre, les partenaires mexicains peuvent aider à ce qu'une entreprise n'en soit pas totalement exclue. Ils peuvent présenter les dirigeants canadiens à des membres de cette élite.

Réseaux sociaux et réseaux d'affaires

Alors que les Canadiens s'efforcent d'isoler leur travail de leur vie personnelle, les Mexicains tendent à faire le contraire. On estime qu'il est bon pour les affaires de devenir des amis personnels de ses associés, surtout parce que cela réduit le risque d'être trompé et accroît les possibilités d'affaires découlant d'un traitement privilégié.

Mélanger les affaires et le plaisir est une façon très efficace d'emporter la confiance et de développer des relations d'affaires. Cela ne veut toutefois pas dire que les Mexicains sont cyniques dans leurs relations personnelles. Ils sont sincères en amitié et aussi désireux de vous inspirer confiance que d'avoir confiance en vous.

La vie sociale

Les Canadiens qui se rendent en voyage d'affaires au Mexique signalent assez souvent que les dirigeants mexicains semblent passer une grande partie de leur journée de travail à des repas et à d'autres fonctions qui semblent déboucher sur relativement peu de possibilités commerciales. En apparence, ils peuvent avoir l'air de ne jamais travailler. En réalité, ces activités répondent à des objectifs d'affaires importants. Plus important encore, elles aident à instaurer l'amitié et la confiance avant d'en venir aux affaires. On assiste à ce genre d'activité avant et pendant les réunions, lors des repas d'affaires et même avant et après les négociations.

Il y a des relations étroites entre l'amitié, les affaires et la confiance dans la culture mexicaine des affaires. Un Mexicain ne peut pas faire totalement confiance à un partenaire en affaires tant qu'ils ne sont pas amis. C'est pourquoi il est courant, lors des premières rencontres, de parler de tout sauf d'affaires. Cela peut durer pendant un certain temps, ce qui frustrera souvent les dirigeants canadiens qui ont en général hâte de parler affaires. Ce qui semble cependant une perte de temps pour un Canadien remplit une fonction d'affaires essentielle pour son homologue mexicain. Ce type de rencontre offre la possibilité de :

- trouver qui vous êtes;
- vous montrer qui ils sont;
- décider si on peut vous faire confiance;