

Visites de gens d'affaires et permis de travail

Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), l'entrée au Mexique pour des motifs d'affaires a été simplifiée. Il y a maintenant quatre catégories distinctes de visiteurs :

- les visiteurs d'affaires pour une courte durée;
- les professionnels en visite pour des durées plus longues;
- les personnes transférées au sein de leur société, qui ont des rôles de gestion spécialisée ou des fonctions de dirigeant;
- les commerçants et les investisseurs, qui font le commerce de marchandises et de services.

Chaque catégorie a des critères d'admissibilité précis dont il faut tenir compte avant de quitter le Canada. Dans la plupart des cas, les personnes qui veulent se rendre au Mexique pour y établir des liens d'affaires seront admissibles à la catégorie des visiteurs d'affaires. Les grands critères suivants s'appliquent aux visiteurs d'affaires voulant entrer dans n'importe lequel des pays signataires de l'ALÉNA :

- être citoyen d'un pays membre;
- vouloir entrer dans ce pays pour des raisons d'affaires;
- les activités d'affaires envisagées sont de nature internationale;
- le demandeur n'a pas l'intention de se retrouver sur le marché local du travail;
- la principale source de rémunération du demandeur se trouve à l'extérieur du pays dans lequel il veut entrer;
- la principale place d'affaires et les profits accumulés resteront à l'extérieur du pays dans lequel il veut entrer; et
- il satisfait aux exigences actuelles de l'immigration concernant l'entrée temporaire.

La meilleure façon de répondre à ces exigences est de présenter à l'agent d'immigration au point d'entrée une lettre indiquant les conditions dans lesquelles se déroule le voyage d'affaires.

Les visiteurs d'affaires qui répondent aux critères ci-dessus doivent remplir une *Forma Migratoria de Negocios (FMN)*, formule des visiteurs d'affaires. On peut l'obtenir auprès des agences de voyage, des compagnies aériennes et des agents mexicains de l'Immigration aux points d'entrée. Une *FMN* est valide pendant trente jours et sa durée peut être prolongée une fois de trente jours à condition que les conditions d'entrée au Mexique n'aient pas été modifiées. La *FMN* doit être remise aux agents d'immigration lors du départ du Mexique.

Un grand nombre des visiteurs canadiens entrent au Mexique comme touristes lors de leur premier voyage. Lors de visites ultérieures pour affaires, une personne doit avoir le statut de visiteur d'affaires car autrement, les contrats qu'elle signe pourraient être annulés si elle n'a pas légalement le droit de faire des affaires à ce moment-là.

La politesse en affaires

Les Canadiens qui se rendent au Mexique pour affaires doivent garder à l'esprit qu'ils se trouvent alors dans un milieu culturel différent. Il y a avantage à se familiariser avec les usages mexicains en affaires. Cela peut permettre, entre autres, de trouver des débouchés. Les Mexicains ont une approche détendue aux affaires, même s'ils conservent certains usages très formels. La caractéristique la plus importante de la façon mexicaine de faire des affaires est la compréhension tacite que les obligations familiales et sociales l'emportent sur les affaires.

Les visiteurs interprètent parfois de façon erronée le traditionnel *mañana* comme une manifestation de fainéantise. Il serait plus exact de dire que le sens des priorités est

différent et que les loisirs l'emportent manifestement. On peut en donner comme exemple le déjeuner mexicain traditionnel. La plupart des entreprises ferment tous les jours à l'heure du déjeuner de 14 h à 16 h. Lors de cette période, la conversation porte rarement sur les affaires. On parle essentiellement de la famille et des amis. Il serait toutefois erroné de conclure que le déjeuner n'avait rien à voir avec les affaires. Les Mexicains aiment en effet traiter avec des personnes qu'ils connaissent, et l'atmosphère détendue du déjeuner permet d'évaluer le visiteur et d'apprendre à mieux le connaître. Un Mexicain jugera favorablement un visiteur qui sera capable de se détendre et de parler famille et activités sociales à ce moment-là.

Par contre, toute manifestation d'impatience ou d'urgence sera mal perçue. Pour les Mexicains, la vie sociale est centrée autour de la famille — la famille élargie le plus souvent — et toute tentative d'imposer la priorité aux affaires pourrait être prise comme une insulte. En règle générale, le chef de famille est un homme mais les femmes, avec leur rôle de mère, sont tenues en aussi haute estime. Les personnes âgées sont respectées et révérees, attitude qu'on apprend aux enfants dès leur plus jeune âge.

Les étrangers ne doivent pas être surpris si le déjeuner peut durer deux heures et même parfois se prolonger jusqu'à quatre heures. On peut alors parler de sujets généraux des affaires, des actualités, de la famille et des amis communs. Il ne faudra aborder les questions d'affaires que si l'hôte mexicain le fait lui-même. Il faut éviter de parler de la mort, des problèmes d'argent et de colporter des commérages. Les usages pour déterminer qui paiera l'addition sont comparables à ceux en vigueur au Canada. Discuter pour savoir qui paiera l'addition n'est pas mal vu, mais il faut céder dès qu'on a l'impression que l'hôte réagit mal.