
Faire des affaires au Mexique

Les grands aspects de la culture mexicaine abordés dans la section précédente se traduisent par des comportements très précis dans les relations d'affaires. Les sections qui suivent comportent des suggestions sur la façon dont les Canadiens peuvent traiter efficacement avec les Mexicains et minimiser les risques de méprise.

Le caractère formel

Les gens d'affaires mexicains sont beaucoup plus formels que les Canadiens et les Américains. Dans les grandes villes, la tenue des gens d'affaires est relativement habillée, même pour les réunions occasionnelles. S'il n'est pas nécessaire d'être habillé de façon coûteuse, le vêtement qu'on porte traduit la situation, ce qui est très important pour la plupart des Mexicains.

Les noms des Mexicains sont souvent composés du nom de famille du père et de la mère. Il convient d'utiliser le nom au complet, à la fois pour les communications en personne et dans la correspondance, jusqu'à ce que les relations avec les vis-à-vis deviennent amicales. On ne se servira jamais du prénom sans y avoir été invité.

Les Mexicains sont très conscients de leur situation et on s'adresse toujours à eux en utilisant leur titre professionnel. Ces titres ont une grande importance parce qu'ils révèlent le niveau de formation d'une personne. Même dans le cas d'un bachelier, on l'appellera *licenciado*. Cela n'est pas surprenant quand on sait qu'il n'y a qu'environ un pour cent des Mexicains à avoir la possibilité de fréquenter l'université.

Les poignées de main sont très importantes, même entre amis et relations d'affaires. Quand la relation devient plus étroite, on passe alors couramment à l'*abrazo*, l'accolade.

Les Mexicains aiment donner des cadeaux dans de nombreuses occasions. Il faut alors donner un cadeau d'une valeur plus faible ou égale quand l'occasion se présente. Les cadeaux en usage au Canada comme les fleurs ou le vin conviennent le plus souvent.