

Comme ces éléments jouent un rôle essentiel en affaires, il serait malvenu de commencer à parler affaires immédiatement quand vous rencontrez pour la première fois vos homologues mexicains. Cette première rencontre aura probablement lieu à l'occasion d'un déjeuner ou d'un dîner. Votre homologue mexicain manifestera beaucoup d'intérêt pour votre vie personnelle, votre famille, les endroits que vous avez visités, vous demandera si vous êtes déjà venu au Mexique et ce que vous pensez de son pays. Sans l'ombre d'un doute, il vous racontera ses propres histoires et des anecdotes. Une telle conversation pourra durer pendant trois heures sans qu'il soit fait allusion aux affaires. Si votre avion arrive en soirée et que vous avez un dîner le soir, il sera temps de parler affaires le matin suivant. Le temps passant, et quand vous commencerez à vous sentir à l'aise, les discussions sociales diminueront et vous pourrez alors en venir aux affaires.

Les Mexicains sont suspicieux par nature, parfois les uns des autres et, pour des raisons historiques, en particulier des Américains. Cela constitue un avantage pour les Canadiens, mais il faut que cela aille dans les deux sens en leur offrant votre confiance. Être invité à un domicile mexicain est un honneur et une offre sincère d'amitié. Le moment sera probablement inadapté pour parler affaires. Si les associés mexicains ont la possibilité de se rendre au Canada, les inviter chez vous sera considéré comme un geste marquant d'amitié et de respect.

La loyauté

On s'attend à la loyauté tant en affaires qu'au sein de la famille. C'est une des raisons pour lesquelles le népotisme est si répandu et si largement accepté. Un membre de la famille qui travaille pour l'entreprise a donc deux raisons pour qu'on lui fasse confiance. De la même façon, la confiance débouche sur la loyauté et c'est ce qui explique pourquoi les gens d'affaires mexicains s'efforcent d'obtenir la confiance de leurs homologues en affaires.

Au Mexique, la loyauté se manifeste de diverses façons :

- un employé qui se tient à côté, en général derrière, son *patrón*;
- les entreprises qui conservent les mêmes fournisseurs;
- les contrats qui sont respectés;
- les contrats d'affaires qui sont protégés;
- l'appui soutenu aux partis politiques;
- les promesses personnelles tenues; et
- l'obéissance des fils et des filles à leurs parents.