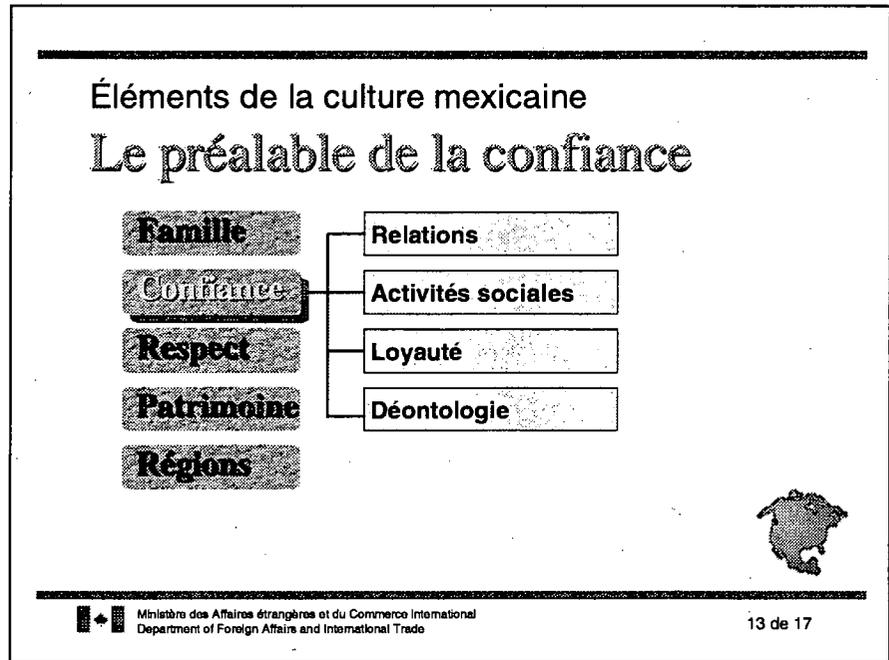


La confiance



Il est très important pour les Mexicains d'avoir confiance et d'inspirer confiance. Cette confiance est essentielle dans une société dans laquelle on accorde peu de crédibilité au système juridique. Dans ce contexte, il est indispensable d'avoir confiance dans l'honnêteté et la fiabilité personnelles des gens pour faire des affaires avec eux.

Cette confiance est une autre raison pour laquelle les Mexicains tendent à se fier si fortement aux relations familiales. Une personne qui trahit la confiance entache l'image de toute la famille. Il est donc plus sûr de faire des affaires avec des membres de familles fiables. Cela explique dans une certaine mesure le népotisme rampant qu'on constate dans les affaires mexicaines.

Les relations, les contacts, les réseaux et l'influence

Il est plus facile d'instaurer la confiance dans le cadre d'un réseau familial, mais cette confiance est à la base de toutes les relations. L'intérêt de quelqu'un qui est en affaire, comme associé, dépend dans une large mesure de ses relations. Dans le milieu mexicain des affaires, mentionner le nom des gens qu'on connaît est un véritable passe-temps. Une personne qui a la confiance de gens influents se verra conférer une plus grande influence parce qu'elle semble plus fiable. Il est donc excellent pour les affaires de disposer d'un réseau d'amis qui repose sur la confiance.

Les gens d'affaires mexicains appartiennent à des réseaux d'affaires et sociaux de divers niveaux qui déterminent la réussite de leurs entreprises. On pénètre le plus souvent ces cercles fermés de personnes qui se font confiance grâce à des liens familiaux, à des relations d'affaires ou en occupant des postes au gouvernement.