

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;
- devenir votre ami; et
- vous convaincre que vous pouvez leur faire confiance.