

ce qui devrait à nos yeux être terminé à temps. Cela correspond à l'aspect détendu de la culture mexicaine des affaires et n'est pas un signe de fainéantise ou de manque d'intérêt. Les Canadiens devraient s'efforcer de ne pas conclure trop rapidement quand un travail important est en retard. Ce type de comportement n'est d'ailleurs pas plus répandu que dans les autres pays en développement. De plus, le fait de ne pas respecter un délai n'est pas perçu comme une parole non tenue. Demain ne veut pas nécessairement dire demain. Cela peut tout simplement vouloir dire plus tard. C'est aussi que les obligations familiales et sociales viennent en premier et les affaires ensuite.

Le syndrome de *mañana* prend ses racines dans l'importance accordée au respect dans la culture mexicaine. L'idée de décevoir quelqu'un, en particulier quelqu'un qui exerce un pouvoir, met la plupart des Mexicains mal à l'aise. C'est pourquoi ils préfèrent dire *mañana* à non. Cela veut le plus souvent dire plus tard et personne ne s'attend à ce que le demain soit pris au sens littéral. Pour certains Mexicains, *mañana* est une façon polie de dire non, pas maintenant ou encore ce serait bien si c'était possible pour demain mais n'y comptez pas trop.

La dignité et l'image

Protéger et améliorer sa dignité et son image peuvent être des activités à temps presque complet pour un cadre mexicain et cela peut s'avérer très coûteux. L'une des façons dont les Mexicains s'attirent le respect est d'afficher l'importance qu'ils s'attribuent à eux-mêmes. Au Mexique, étaler un peu de richesse peut mener loin. Les Mexicains peuvent s'avérer très matérialistes quand ils estiment devoir se positionner. La façon dont ils s'habillent, la voiture qu'ils conduisent, la montre qu'ils portent, le crayon qu'ils utilisent et même l'école à laquelle leurs enfants sont inscrits, tous ces éléments contribuent à l'image du cadre mexicain et donc au respect qu'il impose.

Une autre méthode utilisée par certains cadres mexicains pour améliorer leur image aux yeux de leurs associés en affaires est d'avoir un trop gros nombre d'employés au bureau et à la maison. Par contre, la situation économique actuelle du Mexique a réduit le personnel pléthorique dans une certaine mesure car les pressions sont maintenant beaucoup plus fortes pour contrôler les coûts.

Le Canadien qui se rend en visite au Mexique aura intérêt à bien s'habiller et à descendre dans un bon hôtel pour faire une bonne impression. Par contre, les Mexicains ont du goût. Trop s'afficher peut amener à considérer le visiteur comme un *naco* (quelqu'un de démodé).

Les cadeaux jouent un rôle important lors des premières réunions ou des invitations officielles au domicile d'un associé. Quand on se rend en visite au domicile de quelqu'un, il est normal de n'offrir un cadeau qu'à la maîtresse de maison. Les Mexicains voient là le comportement d'un hôte cultivé et raffiné.