

Interprétation erronée des messages reçus

Si on ne connaît pas bien la culture mexicaine des affaires, on peut aussi interpréter de façon erronée les messages reçus. Un Canadien qui déjeune avec un associé mexicain pourra être surpris qu'on ne parle que très peu d'affaires. La conversation pourra porter sur le golf, des vacances à Venise ou n'importe quoi d'autre. Le Canadien pourrait conclure que son vis-à-vis ne s'intéresse pas aux affaires et décider de se consacrer à d'autres projets. Il pourrait aussi, ce qui serait pire, exprimer son regret que les affaires n'aient pas été abordées à table. Ce serait une faute grave. En effet, une telle discussion signifie que le Mexicain désire instaurer une relation personnelle de confiance avant de passer aux affaires.

Les avantages qu'il y a à anticiper les différences culturelles

Avantages qu'il y a à anticiper les différences culturelles

☒ Répondre aux besoins des clients	☒ Préparer des plans et des calendriers
☒ Partenariats plus efficaces	☒ Obtenir des résultats des agences
☒ Bonnes relations de travail	☒ Cibler les plans de formation
☒ Compréhension des associés	☒ Inspirer le respect et la confiance
☒ Définir des objectifs réalistes	




Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

6 de 22

Être sensibilisé aux dimensions culturelles va au-delà des efforts pour ne pas commettre d'erreurs graves. Un dirigeant canadien qui prend le temps de se familiariser avec les subtilités culturelles de ses homologues mexicains sera mieux à même d'obtenir toute une série d'effets positifs comme :

1. répondre aux besoins et aux attentes des clients mexicains;
2. travailler plus efficacement avec ses partenaires mexicains;
3. entretenir de bonnes relations avec ses employés mexicains;
4. comprendre les attentes de ses partenaires mexicains;
5. définir des objectifs réalistes;
6. préparer des plans et des calendriers plus précis;