

### **Les lieux de la négociation**

Dans la mesure où le nombre de personnes prenant part à la négociation est restreint, les gens d'affaires mexicains apprécieront que vous les invitiez à poursuivre la négociation au restaurant. Cette invitation sera d'autant plus indiquée si vous êtes parvenu dans vos négociations à résoudre certaines questions. Elle sera aussi perçue comme une façon de consolider cette entente et de montrer que vous ne voulez pas uniquement signer un contrat et déguerpir. S'il y a plus de cinq négociateurs, les échanges devront alors avoir lieu au bureau, dans une salle de réunion par exemple, afin de permettre à chacun de s'exprimer en toute liberté et de se concentrer sur l'objet de la discussion. Dans certains cas, les négociations pourront se poursuivre sur un parcours de golf; ce sera par exemple l'occasion d'essayer de convaincre son interlocuteur d'un point précis de la négociation.

Il arrivera que l'interlocuteur mexicain invite le négociateur canadien à son domicile pour qu'il fasse la connaissance de sa famille. C'est une manifestation d'intérêt non négligeable. Il vaudra alors mieux s'abstenir de parler affaires, à moins que son hôte ne le fasse. Même dans ce cas, on évitera de s'appesantir.

Le négociateur canadien pourra aussi inviter un ou plusieurs Mexicains à se rendre au Canada afin de visiter les installations de son entreprise et son pays. Cela peut supposer que la société canadienne prendra à sa charge tout ou partie des coûts. Ce sera néanmoins une occasion de faire découvrir au Mexicain l'entreprise canadienne, de lui présenter les gens qui y travaillent et de mettre en valeur les produits ou les services de la société tout en développant une amitié avec son partenaire mexicain, amitié qui se révèle souvent une condition essentielle à la conclusion d'un accord.

### **Avec qui conclure la transaction**

Selon la nature et l'importance de l'entente en cours de négociation, les deux équipes iront de la forme la plus simple, un négociateur pour chaque partie, à des équipes plus complètes assistées de professionnels. Il importe que les représentants des deux côtés de la table aient les mêmes niveaux de responsabilité ou assument des fonctions comparables.

Le représentant de l'entreprise canadienne doit vérifier si son interlocuteur mexicain est bien autorisé à négocier et à signer un accord au nom de sa société. Le fait de signer ou même de négocier une entente avec un employé non habilité à cette fonction risque non seulement de ne pas être valide mais peut également nuire aux relations ultérieures avec le véritable décideur. Celui-ci se sentira en effet probablement vexé de ne pas avoir été contacté en premier et n'hésitera pas à retarder ou même à interrompre les pourparlers avec le Canadien.