

La culture mexicaine des affaires est maintenant en pleine mutation. Les éléments de l'«ancien Mexique» coexistent avec le «nouveau Mexique» qui apparaît. Cela se constate à la fois dans les secteurs public et privé. Les Mexicains qui estiment faire partie de ce «nouveau Mexique» seront probablement plus ouverts à discuter de ces changements mais, dans une certaine mesure, tous sont influencés par l'évolution du cadre des affaires et de la politique.

La transformation du milieu des affaires

Les dynasties d'affaires qui ont profité de monopoles virtuels et de contrats gouvernementaux lucratifs sont maintenant confrontées à la compétition mondiale pour la première fois. L'efficacité devient un objectif important parce que les ventes dépendent de plus en plus de l'efficacité plutôt que des relations familiales et politiques. La nécessité de respecter les normes internationales de qualité des produits a également rompu nombre de lignes d'approvisionnement bien établies. Un grand nombre d'entreprises familiales ont été rachetées par les grands *Grupos* mexicains et d'autres ont constitué des partenariats avec des sociétés étrangères, venant surtout des États-Unis. L'ancienne mentalité est encore présente dans de nombreux secteurs d'activité, mais ceux-ci sont de plus en plus soumis aux pressions concurrentielles, à la fois de la classe moyenne qui augmente et des sociétés multinationales.

La plupart des dirigeants mexicains aiment faire état de leurs relations politiques et d'affaires, ou de celles de leurs collègues, de leur famille ou de leurs amis. De telles prétentions sont souvent vraies mais leur intérêt n'est pas aussi fort qu'ils le laissent entendre. Si un partenaire éventuel mentionne de telles relations, cela ne veut pas nécessairement dire qu'elles font partie de «l'ancien Mexique». C'est peut-être tout simplement qu'il estime que les relations sont importantes pour les affaires. Cela peut être vrai mais, avec le temps, ces contacts personnels deviendront de moins en moins importants pour la rentabilité à long terme.

Si une société canadienne envisage un partenariat à long terme, elle aura probablement avantage à chercher des sociétés mexicaines qui ont fait leur la nouvelle culture des affaires. Les dirigeants de ces entreprises sont plus jeunes et mieux formés, souvent détenteurs de diplômes d'universités étrangères, et plus enclins à avoir une vision mondiale des affaires. La nouvelle culture des affaires est également moins hiérarchique que l'ancienne, même si on y constate nombre de tendances bien enracinées qui viennent de la culture traditionnelle des entreprises.

Pour évaluer le degré d'évolution en ce sens d'une société mexicaine, on cherchera à voir le nombre de niveaux de gestion qu'on y trouve. On estimait, par le passé, que le nombre d'employés au niveau inférieur, même s'ils ne faisaient rien, était une indication du statut. La crise