

grand nombre de clients de la région et de faire face à la concurrence étrangère.

Le plus important lorsqu'on veut faire des affaires au Pérou, c'est de montrer aux clients que l'on est disposé à travailler avec eux et non, comme ces derniers le ressentent parfois, que l'on cherche à imposer des conditions de marché qui pourraient leur être défavorables. Les deux parties auront sans doute à faire preuve de beaucoup de patience et de bonne foi; les coûts et les complications qu'occasionnent les lettres de crédit, les retards et les contretemps qui peuvent se produire lors du dédouanement, et les autres problèmes de même nature qui peuvent se présenter sont autant de contrariétés auxquelles on s'expose et qui ne sont la faute de personne, sinon du «système». Lorsque cela est possible, il peut être utile d'appliquer des méthodes telles que la tenue de stocks sur place.

Ambassade du Canada, Lima, mars 1991