

soutenir la motivation de votre agent. Les entreprises qui veulent exporter de l'équipement minier au Pérou doivent être prêtes à s'engager à long terme sur ce marché, ce qui nécessitera plusieurs visites dans le pays pour mieux connaître le secteur minier. Bien que cela soit important dans un contexte normal, nous n'encourageons pas les entreprises canadiennes à effectuer des visites dans les mines compte tenu de la guérilla qui sévit dans le pays.

Le service après vente est une lacune bien connue de ce type de commerce et les exploitants miniers sont conscients de cet inconvénient. Pour en avoir vu le succès au Pérou, nous sommes convaincus que les entreprises qui peuvent offrir un service immédiat et vendre des pièces de rechange sans délai pourront tirer largement avantage des risques qu'elles auront pris en gardant un stock de pièces sur place et en formant du personnel local chargé d'assurer le service après vente. De telles mesures pourront être appliquées avec le concours d'un agent, encore que ce type de décision ne peut être pris qu'après une solide évaluation du potentiel de ventes. L'établissement de bureaux locaux et d'installations sur place s'est avéré très profitable pour une grande variété de fournisseurs étrangers de biens et services miniers.

La coentreprise ou la fabrication sous licence peuvent être d'excellents choix. Les installations des fabricants locaux sont très modernes et leur potentiel comme associés ne doit pas être sous-estimé. La plupart n'offrent qu'un éventail limité de produits et bon nombre d'entre eux recherchent activement des associés pour leur permettre d'étendre leurs activités et d'offrir de nouveaux produits. Étant donné que la main-d'oeuvre est peu chère et que le pays possède de bons techniciens, il peut également être intéressant d'envisager de fabriquer sur place la totalité ou une partie de votre produit en vue de fournir un plus