

de flottation, deux domaines qui constituent des débouchés potentiels importants.

Les exploitants miniers péruviens ont tendance à réduire leurs dépenses en immobilisations en faisant durer longtemps leur équipement. Toutefois, les entreprises canadiennes ont négligé, dans une certaine mesure, de tirer avantage de cette situation pour pénétrer davantage le marché des pièces de rechange.

Dans le passé, les fabricants locaux ont joui d'une protection contre les importations. En conséquence, l'offre de produits locaux est substantielle et les produits étrangers ont du mal à se faire une place sur le marché. La production locale comprend les systèmes de convoyeurs, bascules, bennes racleuses, locomotives remises à neuf, la plupart des types d'explosifs et de détonateurs, les petits générateurs, centrales hydro-électriques, équipement de protection, automotrices, câbles, petites cellules de flottation, boulets de broyeur, petits broyeurs, outils de forage (notamment au diamant), filtres, gaines hydrauliques, moteurs et commandes électriques, petits ventilateurs d'aérage, concasseurs, transformateurs, etc.

La façon la plus sûre de pénétrer le marché est sans doute d'avoir recours aux services d'un bon agent. Les entreprises doivent se montrer prudentes dans le choix de leur représentant car ce dernier sera leur lien quotidien avec la clientèle et il est essentiel que l'agent vous comprenne bien et comprenne bien quels sont les objectifs poursuivis par votre entreprise au Pérou. Nous recommandons vivement que vous vous rendiez sur place à Lima pour évaluer le marché et pour choisir votre agent. L'ambassade peut vous fournir une liste de représentants commerciaux connus et établis.

Il importe également de faire des visites répétées sur place, non seulement pour rencontrer les clients mais aussi pour