

parfois avoir accès au crédit offert dans d'autres pays d'Amérique du Sud.

Si nos estimations sont exactes, les ventes canadiennes représentent un peu plus de 10 % du marché péruvien et nous pensons que cette proportion va s'accroître. À titre d'exemple, en 1988, le Pérou a importé pour près de 790 000 dollars US d'outils de forage. Les États-Unis en ont fourni près de 38 % et le Canada moins de 11 %. De même, en 1988, d'après des estimations, le Pérou a importé pour une valeur de 495 000 dollars US de barres d'acier usiné dans la masse (fleurets); les ventes canadiennes ont représenté près de 14 % alors que l'Autriche et l'Allemagne se partageaient plus de 60 % du marché. Les chiffres sont les mêmes pour la plupart des produits, à quelques exceptions près, comme dans le cas du matériel sans rail où le Canada fournit près de la moitié du marché.

On compte un certain nombre d'important projets en attente dans les sociétés nationalisées, qui nécessiteraient des appels d'offre internationaux. Il y a toutefois davantage de possibilité de vendre des matières consommables et du petit matériel à des sociétés privées, le plus souvent en quantité limitée. Bien que chaque vente de ce type puisse être relativement modeste, le potentiel de clientèle correspondant est très grand et le total des ventes peut s'avérer intéressant. Cependant, les plus gros débouchés demeureront ceux du matériel sans rail, des forêts et des fleurets, des services d'experts-conseils, du matériel de sondage au diamant, des treuils, des pneumatiques et des pièces de rechange. Il y a de bonnes possibilités de ventes pour d'autres produits, tels que les cylindres hydrauliques, le matériel spécialisé, les compresseurs à air, les pompes, les alimaks, les locomotives et autres produits adaptés à l'exploitation minière à petite échelle. Le Canada ne s'est pas montré très actif pour fournir du matériel d'usine et des agents