

7. LE MARCHÉ DES FOURNISSEURS DE MATÉRIEL ET DE SERVICES MINIERS

On peut subdiviser en trois catégories les occasions découlant de la reprise et de l'expansion du secteur minier en Bolivie : prospection; réhabilitation, réaménagement et entretien de mines anciennes ou déjà en exploitation; grands projets.

Pendant 40 ans, il n'y a eu en Bolivie aucun effort sérieux de prospection, pour ainsi dire, situation qui est maintenant en train de changer rapidement. Ce type de négligence est à l'origine d'un vif intérêt, car, après des années d'inattention, il est probable que les efforts de prospection susciteront un enthousiasme considérable en Bolivie. Ce pays peut donc s'avérer prometteur pour les fournisseurs de services et de technologie modernes de prospection et d'exploration. On peut présumer sans trop de risque que les sociétés étrangères actives en Bolivie répondront à une grande partie de cette demande de biens et services en puisant dans leurs propres ressources internes; mais, alors que les multinationales s'intéresseront à des projets ambitieux, bon nombre des sociétés boliviennes seront en quête de projets plus petits, probablement plus faciles à gérer, et elles consacreront des ressources plus modestes aux recherches.

Seulement trois entreprises offrent des services de forage au diamant et à circulation inverse au marché local de la prospection. Ce sont la société locale La Barca (Battle Mountain), Layne et American Mining Service (AMS). Étant donné que, en 1996, il se fera environ 134 000 mètres de forage à diamant et à circulation inverse, il existe un bon marché pour les nouvelles sociétés capables de proposer une bonne technologie à des prix concurrentiels.

Les investissements dans l'exploration et la prospection par des sociétés minières privées boliviennes de taille moyenne ont totalisé quelque 33,8 millions de dollars américains en 1995. En 1996, 39,2 millions de dollars américains seront injectés dans ces mêmes activités à risque.

La réhabilitation, l'entretien et l'expansion d'exploitations minières établies seront à l'origine d'une demande de toute une gamme de matériels. Les entreprises privées de taille moyenne investiront 47 millions de dollars américains dans le matériel minier en 1996, dont 26 millions pour l'installation, la modernisation et l'expansion d'usines de concentration.

Les exploitations minières existantes (à l'exception d'Inti Raymi et de Comsur) constituent un marché plutôt petit pour le matériel minier neuf. Il existe bien une demande constante d'appareils portatifs de forage et de consommables, mais la plupart des principaux fournisseurs sont sur place et la concurrence est acharnée.

De nombreux exploitants ont une préférence marquée pour le matériel remis à neuf, car il arrive souvent que le matériel neuf soit trop cher pour les petites exploitations. Les fournisseurs qui sont disposés à consacrer des efforts raisonnables à la logistique du transport de commandes « spéciales » de matériel recyclé peuvent réaliser des ventes.