



Valorisation de Produits Industriels (VPI) Traitement et exportation de scories

Principe & description

L'objectif de ce projet est la réduction du volume de la verse à scorie (SLN) et procéder à sa valorisation via l'export.

Acquisition d'un crible mobile à haute fréquence pour réduire les matières non-valorisables et contaminants afin d'exporter un meilleur produit à destination de nos clients aux Etats-Unis (fabricants de produits abrasifs pour le marché de sablage et de peinture).



Éléments techniques / Mise en œuvre

- Création du lien commercial (2019) ;
- Visite exploratoire aux Etats-Unis (octobre 2022) ;
- Confirmation du choix de la machine ;
- Acquisition de la machine ;
- Début des opérations de criblage (novembre 2022) ;
- Première exportation – 40 000 tonnes (premier trimestre 2023).

Objectif : proposer le même produits à d'autres marchés/clients.



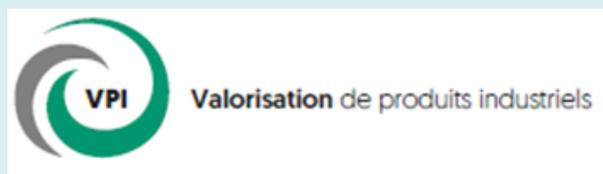
Résultats / Bilan

- Fonctionnement de la machine comme prévu, après phase de « commissioning » et d'adaptation fine aux différentes qualités de scories traitées (environ 40 000 tonnes en 2,5 mois).
- La production actuelle s'approche de 115 tonnes par heure.
- Possibilité d'augmenter le taux d'utilisation selon les volumes nécessaires.

Nouveaux objectifs : travailler sur la réduction des coûts et le développement de nouveaux débouchés commerciaux (marchés Australien et d'Asie du Sud-Est).

Valorisation de l'expérience

- Création d'une page LinkedIn « VPI SARL » ;
- Site internet en cours de construction.



Indicateurs de suivi du projet

- Tonnage du produit ;
- Production à l'heure.

Difficultés

Les difficultés rencontrées sont essentiellement liées aux coûts de la commercialisation avec :

- Le taux de fret ; le vrac peut représenter une légère baisse de ce coût ;
- Les coûts locaux comme l'achat de carburant dont les cours augmentent ;
- Les risques que représentent la concurrence avec des scories provenant d'autres usines ; en effet, actuellement, l'arrivée d'un concurrent sur le marché de fourniture de scorie de ferronickel refroidi à l'eau nous pose quelques difficultés.

Opportunités

- Travail actuel sur la qualité du produit et l'élargissement du démarchage à la concurrence de nos clients initiaux américains.
- Investissement complémentaire en cours (conveyeur pour l'optimisation de l'espace de stockage).



Contacts

Gilles ROUVRAY

Gérant de l'entreprise VPI

[Site internet](#)

 [VPI sur LinkedIn](#)

Tel : 76 24 10

@ contact@vpi.nc

Province Sud

Direction du Développement Durable des territoires
20 34 00
3dt.contact@province-sud.nc

ADEME

Environnement.caledonie@ademe.fr
24 35 17

