



## PROFIL DE L'ENTREPRISE

**Enseigne :** Le Nickel SLN

**Activité :** Métallurgique - Minière

**Date de création :** 1880

**Forme juridique :** SA

**Adresse :** 2 rue Desjardin

BP E5 - 98848 Nouméa

Nouvelle-Calédonie

**Site internet :** [www.sln.nc](http://www.sln.nc)

**Page Facebook :** SLN-Le Nickel

**Réseau de distribution :** BtoB

**Certification :** Iso 9001, 14 001

V2015

## RÉFÉRENTS EXPORT

**Nom :** Marc MOUNIER-VEHIER

**Tél. :** (+687) 24 53 22

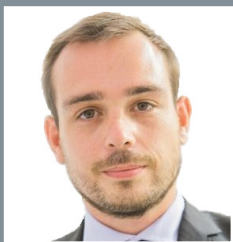
**E-mail :**

[m.mounier-vehier@eramet-sln.nc](mailto:m.mounier-vehier@eramet-sln.nc)

**Nom :** Thibault de SAINT-VAULRY

**Tel :** +61 (0)426 171 831

**E-mail :** [thibault.de-saint-vaulry@erametgroup.com](mailto:thibault.de-saint-vaulry@erametgroup.com)



# SLN

La SLN est l'opérateur minier et métallurgique historique en Nouvelle-Calédonie, depuis plus de 138 ans. Essentiellement axée sur la production de ferronickel dont la commercialisation est gérée par le groupe Eramet, la SLN génère également des coproduits dont la scorie (Ferronickel Slag) à hauteur de près de 2 Mt/an.

Malgré l'utilisation reconnue de la scorie en remblais et agrégats de construction localement, le marché calédonien ne consomme qu'une part mineure de la production annuelle. La SLN souhaite intensifier ses efforts de commercialisation à l'international afin d'exporter ce coproduit qui entre parfaitement dans le cadre de l'économie circulaire.

Reconnue comme agrégat conforme (normes françaises et australiennes), la scorie est un sable 0/4 utilisable pour la construction. Commercialisé à l'export sous le nom de « Le SLAND », ce sable est destiné au marché du béton, de la construction et travaux publics comme agrégat (sable grossier ou filler) ; au marché du ciment comme substitut du ciment (SCM), au même titre que les scories de hauts fourneaux mélangées au clinker pour produire des ciments « vert » commerciaux ; aux marchés de niche comme le sablage des structures (Garnet) avant peinture.

Dans le cadre de son développement à l'international, la SLN souhaite principalement s'orienter vers les marchés du Pacifique Sud (Australie, Mélanésie, Etats insulaires). En 2017, la SLN a créé une entité en Australie pour accélérer la prospection et la recherche de contrats sur le pays continent. Un commercial (Thibault de Saint-Vaulry) est installé à plein temps à Sydney.

En avril 2018, la société a concrétisé le premier envoi de plus de 22 500 tonnes de « Le SLAND » destinées aux grands travaux d'infrastructures routiers au Vanuatu.