

# MINAGE EN CARRIÈRES : EXPLOROC FÊTE SES 20 ANS.



Emmanuel PATTE, fondateur d'EXPLOROC, nous parle de l'activité de minage en carrières, de son contexte économique et de ses évolutions.

**Vous êtes spécialisé dans le tir de mines en carrières, votre entreprise fête ses 20 ans cette année. Comment ce métier a-t-il évolué ces dernières années ?**

Il s'est fortement externalisé pour plusieurs raisons. Tout d'abord, du fait du prix d'une foureuse coûtant à ce jour entre 300k€ et 450k€, les carriers et les groupes nationaux arbitrent leurs investissements sur d'autres cibles. Ensuite les compétences à maintenir en interne sont multiples. Il faut recruter et former sur trois savoir-faire distincts : les implantations 2D ou 3D/laser avec éventuel recalage topographique, la foration, et bien sûr la connaissance des explosifs et leur mise en œuvre. Parallèlement, les exploitants recherchent de plus en plus à maîtriser leur budget sur les coûts du minage mais aussi sur les coûts d'exploitation des tirs. Ces objectifs financiers se retrouveront au travers d'un contrat de minage.

L'évolution des diamètres de forage se poursuit logiquement depuis 40 ans, passant progressivement du 76 mm dans les années 80 au 115 mm au début des années 2000 et à 140 mm de nos jours. On note que l'évolution technique des machines rejoint aussi le fonctionnement des produits fabriqués sur site qui sont conçus pour des diamètres plus gros. Accroître la sureté dans les transports d'explosifs conduit aussi et logiquement vers un développement de ces produits vrac.

On observe enfin que le métier s'est concentré sur quelques acteurs, professionnels, à qui on demande d'être performants sur la qualité de la prestation et bien évidemment performant sur le prix. Le mineur doit alors être prudent sur les arbitrages qu'il fera. Il doit surtout être force de conseil.

**Sur quels critères actuels de performance feriez-vous la promotion de votre métier ?**

Il y a plusieurs critères dignes d'intérêt.

La cadence d'extraction et de concassage du matériau miné vient en premier. En partant du principe que les engins doivent produire à l'optimal pour le prix de revient le plus bas, c'est au minage de s'adapter en conséquence et non l'inverse. S'ajoute le débitage des blocs, les pièces d'usure et l'énergie que l'on va démultiplier si le tir n'est pas réalisé de façon optimale. Un des objectifs défendus est d'obtenir des carreaux plats et à la côte pour le respect des machines de carrière. Enfin, il convient d'être très attentif au matériau trop fin.

**Quand vous dites trop fin, on pourrait penser que ce n'est pas un frein à l'exploitation d'une carrière ?**

Justement si, et particulièrement depuis 10 ans. Les ventes des carrières ont évolué en proportion, moins de tout venant, plus de produits élaborés comme les gravillons ou granulats pour bétons. C'est pourquoi, une entreprise de minage doit être partie prenante de cet aspect. On s'aperçoit que l'impact financier est le plus important dans certains cas. Nous avons des demandes pour des tirs « d'hiver », plus grenus, et des tirs « d'été », plus fins sur certaines carrières en fonction de leurs propres commandes. En revanche, le sous-traitant minage ne doit pas interpréter cette demande du carrier comme une possibilité pour lui de réduire ses propres coûts. Cela peut conduire à de grosses déconvenues et à une incompréhension réciproque. Au contraire, il doit être équilibré dans ses choix et conservé son obligation de conseil. La diminution du taux de fines, la productivité et

les carreaux plats ne sont pas incompatibles. Il y a des solutions.

**Ce que vous dites, c'est que la relation sous-traitant minage / carrier est un partenariat réel ?**

Absolument, et pour la raison suivante : Les cadences d'exploitation sont rarement repris dans un contrat de minage, la gestion des taux de trop fin non plus. C'est-à-dire que vous pouvez acheter un tir de mines à un prix convenu avec à la sortie un coût d'exploitation qui peut varier dans des proportions impressionnantes malgré le respect du cahier des charges. C'est en cela que notre profession doit être défendue sur ces valeurs de partenariat, au-delà du seul critère prix.

**Vous êtes confiant sur les prochaines années ?**

Oui, je suis confiant sur l'avenir du métier. Il faut parfois de l'opiniâtreté pour le promouvoir mais les enjeux demeurent importants. Quand on gère une entreprise, on peut avoir tendance à regarder les chiffres avec la recherche du diviseur, certains les mètres de forage, ceux-ci les tonnes d'explosifs, ceux-là les mètres cubes abattus, avec chacun leur sensibilité à leur métier. Mais je reste convaincu que si on apporte une vraie plus-value au carrier, si l'on s'implique avec sincérité, le métier a de l'avenir devant lui.

Quoiqu'il en soit ne perdons pas de vue que la sécurité fait loi. L'artificier a une importante responsabilité lorsqu'il appuie sur le bouton. Ce métier est prenant, très impliquant et surtout passionnant.