

UN MARCHÉ EN PLEINE EXPANSION

« Nous ne vendons pas que des granulats. Nous vendons aussi un véritable produit fini, les gabions pré-remplis, prêts à poser, avec une vraie plus-value. » **Stéphane Couret**, président d'**UniGabions** (à droite) peut être satisfait du chemin parcouru par sa société, AquaTerra Solutions, et son concept UniGabions, lancé officiellement en 2004. Dans un marché en pleine expansion, à la fois dans le secteur du génie civil comme dans celui des paysagistes – ce marché est estimé à 370 000 m³ dans les années à venir –, le gabion pré-rempli se présente comme une nouvelle manière de valoriser des granulats ou des matériaux parfois non utilisés. « Nous apportons un vrai soutien aux carriers de notre réseau, via notamment un accompagnement et une formation. Nous nous occupons également du sourcing », indique **Luc Klopfenstein**, tout nouvel animateur du réseau UniGabions (à gauche). Et d'ajouter : « Ce sont les carriers qui vendent aux clients finaux, ce n'est pas UniGabions. Nous sommes vraiment dans un partenariat gagnant-gagnant. » Trois groupes viennent de rejoindre le réseau UniGabions : la Centrale des carrières en Martinique, Séviigné en Aveyron et Vicat en Isère. Le réseau compte aujourd'hui sept licenciés répartis en France métropolitaine, Outre-Mer et Belgique. « Des discussions sont actuellement en cours avec d'autres entreprises. Nous prévoyons d'avoir une vingtaine d'adhérents dans deux ans. Nous recherchons surtout des partenaires dans le Sud-Ouest, l'Île-de-France, le Nord-Est et le Nord-Ouest », précise Stéphane Couret. Par ailleurs, le site www.unigabion.fr évoluera prochainement pour permettre aux internautes de choisir à la fois leur secteur géographique et le type de matériaux de remplissage (pierre ou alluvionnaire, teinte, granulométrie).

