

Unigabion recrute chez les carriers

Huit carriers produisent et commercialisent sous licence les gabions pré-remplis et prêt-à-poser d'Unigabion. Une opportunité de diversifier leur activité. Tissés, électrosoudés ou en kits : la société de Cliousclat fabrique une large gamme de produits. Sous la bannière d'Unigabion, Aqua Terra Solutions a commencé à monter il y a deux ans un réseau de licenciés pour commercialiser un concept de cages à pierre pré-remplies et prêtes-à-poser auprès des entreprises de travaux publics, de terrassement et de paysage, rappelle Stéphane Couret, son président. Ces dernières y trouvent l'opportunité de diversifier leur activité en valorisant des granulats ou des matériaux en souffrance.

Le réseau compte une petite dizaine de licenciés en France, outre-mer et Belgique. Stéphane Couret prévoit d'en compter entre quinze et vingt d'ici à deux ans. Des places sont à prendre

en Île-de-France, dans le sud-ouest, le nord-est et ouest.

Ticket d'entrée ? 80 000 à 90 000 euros avec le matériel – table vibrante, trémie et tapis d'alimentation, armoire électrique.

Retour sur investissement ? Deux ou trois ans sur la base de 4 000 à 5 000 m³ de gabions écoulés par an. Unigabion oriente des clients potentiels vers ses licenciés.

Les entreprises peuvent aussi les contacter directement par Internet. **JD**



Aqua Terra Solutions