



Aquaterra solutions met au point des solutions pour le contrôle de l'érosion, notamment l'aménagement de cours d'eau et de lacs (photo de gauche). Son dirigeant se lance également dans les gabions (photo du milieu) fabriqués à partir des déchets des carrières. L'entreprise vient aussi de publier un guide qui recense l'ensemble de son savoir-faire (photo de droite).

AQUATERRA SOLUTIONS STEPHANE COURET

# "Diffuser notre savoir-faire"

La société drômoise Aquaterra solutions, créée en 2004, fait le pari de diffuser son savoir-faire en matière de solutions douces pour l'aménagement des lacs et cours d'eau en publiant un guide. L'objectif : réhabiliter l'ingénierie végétale et ainsi étoffer un marché encore confidentiel. Explications avec Stéphane Couret, gérant.



Par Carina ISTRÉ

"Notre objectif est de faire progresser notre chiffre d'affaires de 20 % chaque année", explique Stéphane Couret.

**Vous venez de réaliser un guide où vous diffusez votre savoir-faire. Ce n'est pas banal comme démarche. Pourquoi ce choix ?**

Nous sommes des spécialistes de la bio-ingénierie au service du développement durable. Nous nous sommes inspirés de solutions bien développées en Allemagne, aux Pays Bas, mais peu répandues en France, com-

me la végétalisation des berges, la création de rideaux végétaux et autres techniques favorisant la biodiversité... Des procédés innovants et écologiques qui permettent de lutter contre l'érosion, de gérer et restaurer des cours ou plans d'eau.

Ici, le génie végétal est mal connu, on dit "ça ne marche pas" parce que jusqu'à présent les techniques étaient mal mises en œuvre, il n'y avait pas de document fiable en matière de savoir-faire. C'est pourquoi nous avons décidé de diffuser largement le nôtre. Ce guide de 400 pages que nous vendons et

que l'on peut télécharger gratuitement sur notre site est un manuel technique à destination des collectivités locales, aménageurs... Il vise à réhabiliter l'ingénierie végétale pour élargir le marché. Tout le monde a intérêt à cela, y compris nous. Mieux vaut partager un marché large que d'être quasiment seul sur un petit marché.

**Vous lancez une nouvelle société. De quoi s'agit-il ?**

C'est Uni-gabions, société destinée à développer des licences autour d'un constat simple : dans les carrières de pierres ornementales, il y a beaucoup de dé-

chets. Nous récupérons les pierres non utilisées parce qu'elles ont un petit défaut, et nous nous en servons pour remplir des gabions, grandes cages métalliques, qui vont former des blocs, utilisés ensuite dans les aménagements hydrauliques ou paysagers, berges, écrans antibruits... Nous avons breveté deux systèmes permettant un levage simplifié et une meilleure stabilité des modules posés. Nous commercialisons ce savoir-faire sous forme de licences auprès des carrières, profession qui subit la crise de plein fouet. Développer cette activité leur permet de ne pas licencier. Nous avons déjà vendu une licence, et nous avons trois autres contrats en vue. Avec l'argent des royalties ainsi perçues, nous allons intensifier nos actions de mécénat dans l'humanitaire et l'environnement, deux domaines étroitement liés. Ce qui compte, c'est quelle planète nous allons laisser aux générations futures.

**Quels sont vos objectifs de développement ?**

Notre objectif est de faire progresser notre chiffre d'affaires de 20 % chaque année. Cette année, la progression a été de 48 %, mais c'était après une année de recul. Nous basons notre croissance sur l'innovation, toujours dans le domaine des solutions douces d'aménagements pay-

sagers. Nous sommes un peu à l'étroit, nous avons besoin de grandir de façon raisonnable, sans précipitation. Nous avons envisagé d'investir dans de nouveaux locaux, nous avons retardé cet investissement en voyant arriver la crise. Nous avons constitué un capital propre solide, mais nous attendons de voir comment les choses évoluent pour prendre notre décision. Les zones de développement que nous cibons sont des endroits où beaucoup reste à faire, la France, les DOM-TOM, où nous faisons déjà de la lutte contre l'érosion et du transfert de savoir-faire, l'Afrique de l'ouest et le Maghreb.

## AQUATERRA SOLUTIONS EN BREF

**Activité :** conception et commercialisation de solutions pour le contrôle de l'érosion (gabions, tapis anti-érosif)  
**Date de création :** septembre 2004  
**Implantation :** Cliouclat (26)  
**Chiffre d'affaires :** 3,5 M€  
**Effectifs :** 9 salariés  
**Résultat net :** 430 000 €  
**Répartition du capital :** 100 % familial (Stéphane Couret et son épouse)