

## Circulaire, la véranda moderne agrandit la maison

LE PETIT VENT de modernité qui souffle dans les maisons gagnerait-il enfin la véranda ? « On note effectivement une véritable demande dans ce sens », répond Fabrice Aligand, directeur commercial de la société grenobloise Opensun, qu'il vient tout juste de créer avec Thibaut de Laporte. Ce dernier a inventé un nouveau concept : une véranda en verre bombé et acier, circulaire à 360 degrés dont les parois et le toit coulissent, transformant cet espace de 35 m<sup>2</sup> fermé en terrasse totalement ouverte. L'idée lui est venue à table... devant une boîte de camembert aux portions prédécoupées. Loin d'être anecdotique, cette précision explique parfaitement son produit.

Ce modèle haut de gamme (de 1 000 à 2 000 euros le mètre carré), destiné aux particuliers (pour une piscine, un spa...) comme aux professionnels (des salles de

réception, de réunion, de gymnastique...), sera proposé en mars en différentes versions (90, 180 et 270 degrés). Conçue pour s'adosser à un bâtiment existant, proposée à des prix plus abordables (moins de 1 000 euros le m<sup>2</sup>) dans des formes et des teintes qui peuvent être personnalisées, cette véranda nouvelle génération se distingue résolument de ce qui existe déjà.

### Rapprocher dedans et dehors

Après avoir été invariablement rectangulaire, la véranda a pu prendre toutes les formes (carrée, ovale, ronde) grâce à l'apparition de nouveaux matériaux. Mais s'est-elle pour autant réellement diversifiée ? « Dans ce secteur, il existe évidemment plusieurs styles (classique, rustique, empire, victorien) mais très peu de modernité, estime Fabrice Aligand. Or nous pen-

sons que la clientèle n'a plus forcément envie d'avoir, comme pour sa maison, la même véranda que son voisin. Elle est prête pour des modèles plus contemporains. »

Au-delà de son principe inédit, la sphère ouvrante mise au point par Opensun présente aussi le mérite de coller à une tendance forte du moment, qui consiste à dissoudre la frontière entre le dedans et le dehors. Le Salon Maison et Objet s'en est d'ailleurs fait l'écho lors de sa dernière édition, au parc des expositions de Villepinte du 25 au 29 janvier, en réservant un secteur entier aux exposants de mobilier dit « outdoor-indoor ».

Opensun compte bien profiter de ce courant ainsi que des promesses d'un marché en croissance de l'ordre de 7 % par an depuis les années 2000. On estime en effet qu'il se construit environ 70 000 vérandas par an, principalement

dans les régions du Nord, de l'Ouest et en Ile-de-France, mais aussi pour des clients étrangers, en Angleterre, Belgique et l'Allemagne.

Ecologique (bien isolée, elle permet de réaliser des économies d'énergie), la véranda est capable d'agrandir à moindre coût la maison en lui offrant une extension lumineuse et polyvalente (pour en faire un salon, un jardin d'hiver ou une aire de jeu pour les enfants...). Elle répond à des besoins en parfait accord avec l'air du temps : respect de l'environnement, recomposition des familles et rapprochement avec la nature. Reste à bien déterminer son orientation dans l'espace, à choisir le fabricant avec soin (soliciter plusieurs devis). Et se souvenir que des parois hautes permettent de mieux emmagasiner la chaleur en hiver. ■

V. CAU.

**Le Monde**

6 février 2007