



# INFOS PRESSE MAI 2009

© février 2009. Brevets, modèle déposé par Opensun.



## Opensun, un concept révolutionnaire dans le monde de la véranda.



### HISTORIQUE

Les espaces Opensun sont nés d'un constat : s'il existe aujourd'hui tous types de vérandas, contemporaines ou rustiques, acier ou aluminium, jamais jusqu'à présent le toit ne s'effaçait pour ouvrir l'espace de vie sur l'environnement extérieur.

L'inventeur du produit, Renaud de Laporte, a donc décidé de travailler sur un concept inédit basé sur une forme circulaire. Deux parties mobiles intégrant les parois verticales et le toit, viennent se glisser sur une partie fixe.

Courant mai 2005, il va dans un premier temps réaliser une maquette afin de matérialiser son idée. Présentée à l'INPI de Grenoble en juin 2005, elle va déboucher sur un dépôt de brevet en juillet. Rapidement, il prend conscience du potentiel du projet et décide de créer une société afin de faire réaliser un prototype grandeur réelle. Il bénéficie alors du soutien de la CCI de Grenoble qui va l'orienter vers un bureau d'étude spécialisé et le mettre en relation avec le CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment). Ces 2 structures vont l'accompagner dans la validation du principe, du fonctionnement général et donner un avis sur les matériaux à utiliser.

En mars 2006, après 9 mois de mises aux points, Renaud de Laporte lance la fabrication du prototype en faisant appel aux compétences industrielles d'une société iséroise.

Les mots clés du cahier des charges sont esthétique, fiabilité et composants haut de gamme.

LE 11 juin 2008, AKENA Vérandas, enseigne de premier plan du marché français de la véranda et Opensun, concepteur d'un nouveau procédé breveté d'espaces de vie, contractualisent un accord au terme duquel les produits Opensun seront développés, fabriqués et commercialisés en France par le réseau AKENA.

## LE MARCHÉ

Depuis le début des années 2000, les extensions de maisons, souvent sous la forme de vérandas, connaissent un réel essor.



Ce besoin s'explique par plusieurs facteurs :

- le « cocooning » ou confort familial
- la forte pression immobilière
- le manque d'espace.
- Les nouveaux matériaux plus design et performants

Ce marché est en croissance constante, de l'ordre de 7% par an et représente une estimation de 70 000 vérandas en France. Les produits proposés par les sociétés spécialisées répondent aujourd'hui à tous ces besoins en s'adaptant aux spécificités architecturales de la région concernée et aux goûts des clients. Aujourd'hui la véranda prend en compte deux points importants :

- intégration à l'existant ou à l'environnement extérieur
- le choix de matériaux modernes (isolation principalement).

## LES AVANTAGES DU PARTENARIAT AKENA / OPENSUN



Après deux années de développement de ce concept hors norme et un engouement commercial salué par la presse et la télévision, OPENSUN souhaitait donner une vraie dimension industrielle à ses produits et leur garantir une fabrication conforme aux attentes toujours plus pointues du marché.

Par ce rapprochement, OPENSUN bénéficiera des fortes compétences d'AKENA dans les domaines suivants :

- Développement du produit : fort d'un bureau d'études et R&D de près de 40 personnes qui oeuvrent depuis plus de 25 ans dans le domaine de la véranda, AKENA a en main tout le savoir faire pour mettre en adéquation le concept et les spécificités du marché haut de gamme. Le produit bénéficiera également des évolutions liées aux nouvelles normes techniques et environnementales.

- Fabrication : AKENA possède aujourd'hui deux usines (Dompierre/Yon en Vendée et Hazebrouck dans le Nord) qui totalisent près de 30 000m<sup>2</sup> dédiés à la fabrication de ses vérandas.

- Commercialisation : AKENA est à ce jour le seul fabricant à avoir sur tout le territoire national son propre réseau composé de 61 agences. Ces dernières assurent non seulement le suivi commercial mais également la pose des produits.

*« AKENA souhaite élargir sa gamme de produits vers le haut de gamme et consolider sa place de numéro 1 français, non seulement par la densité de son réseau commercial, mais également par une innovation constante, illustrée entre autres par les produits Opensun »* souligne Patrick Bontemps, Directeur Général d'AKENA.

*« C'est un partenariat au cœur de l'innovation, entre un acteur majeur de l'industrie et un concept qui bouscule les idées reçues sur la véranda »* déclare pour sa part Fabrice Aligand, Gérant Opensun.

## L'ACTUALITÉ

AKENA lance la commercialisation du premier produit de la gamme Opensun appelé Opensun 180.

Afin de répondre aux attentes d'une clientèle exigeante et inscrire ce produit sur le marché haut de gamme, AKENA met en place un service sur mesure :

- S'appuyant sur sa densité géographique commerciale au travers de ses 60 agences en France, AKENA dédie un service commercial propre à travailler avec les clients et leurs architectes, mais aussi avec les grands comptes désireux d'intégrer les solutions opensun à des projets ambitieux.
- Une équipe du bureau d'étude AKENA est également détachée pour concevoir et réaliser chaque création. Un opensun 180 est toujours unique et adapté à tous les désirs du client.



### Le concept Opensun, l'ouverture intégrale:

La conception des espaces Opensun est basée sur la forme circulaire qui permet, sous l'effet d'une simple rotation, d'ouvrir les 2/3 de votre espace. Ce système totalement inédit, breveté et déposé, repose sur un axe central auquel sont fixés les trois modules. Ainsi, grâce à sa motorisation, en quelques secondes les parties mobiles de votre espace coulissent successivement par dessus la partie fixe de la structure. Enfin il vous suffit de relâcher le bouton pour ajuster l'ouverture au degré souhaité.



## Opensun 180, la composition:

- Structure en aluminium laqué certifiée Quailcoat.
- Double vitrage bombé en façade, faiblement émissif avec gaz argon et feuilleté en intérieur.
- Double vitrage en toiture, feuilleté en intérieur, faiblement émissif avec contrôle solaire et gaz argon ; ou panneaux isolants.
- Rupture de pont thermique intégrée dans les profilés et joints d'étanchéité entre vitrage et structure, au sol et au mur.
- Motorisation basse tension sécurisée par pression continue sur l'interrupteur et arrêt sur obstacle.
- Choix du sens d'ouverture des parties mobiles.
- Aérations verticales de chaque côté de la pièce.
- Cellule de récupération d'eau pluviale intégrée dans le sol.

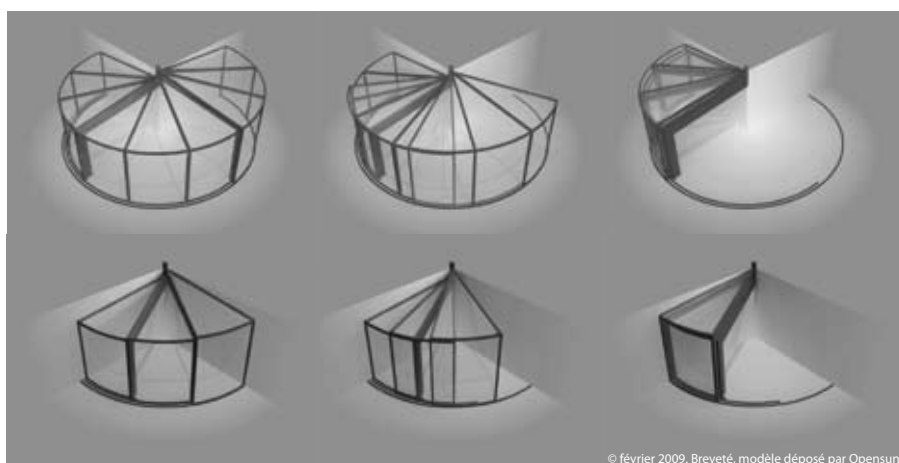


## ÉVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT

Deux grands axes de développement devraient marquer cette fin d'année 2009 et participer à l'avenir des produits opensun :

- Fort du brevet et des modèles déposés, Opensun et Akena travaillent de concert aux sorties prochaines des déclinaisons opensun 90 (sur un angle fermé de bâtiment) et opensun 270 (sur un angle ouvert). Toujours selon les principes fondateurs de la marque Opensun, ces deux produits reprendront les lignes fluides du vitrage bombé, avec une partie fixe et deux parties mobiles coulissantes.

- Enfin, les nombreuses demandes reçues de nos voisins européens et même d'outre atlantique imposent une approche export du concept. De manière concertée avec son partenaire AKENA, Opensun sarl étudie toutes les solutions de fabrication et de commercialisation de ses produits à l'étranger.



## CONTACTS PRESSE

AKENA Vérandas

Marie-Christine Rouzier  
Directrice Communication

mc.rouzier@akenaverandas.com  
06 83 85 11 90

Opensun

Fabrice Aligand  
Gérant

f.aligand@opensun.fr  
06 33 08 45 10