

opensun®

une révolution dans le monde de la véranda et  
des espaces de vie...

## 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 sous 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.

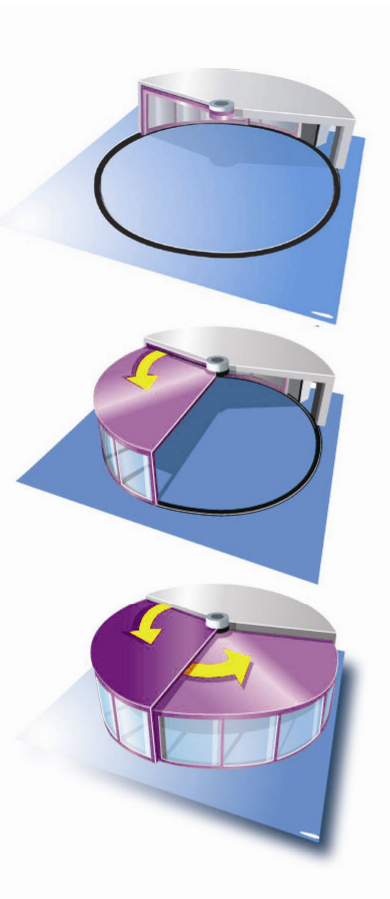
Rapidement, il prend conscience du potentiel du projet et décide de créer une société afin de faire réaliser un prototype grandeur réelle.

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, solidité et composants haut de gamme.

Fin novembre, le prototype est terminé, avec toutes ses finitions : éclairage, sol, climatisation..





## 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 sur 2006 une estimation de 70 000 vérandas en France (source Réussir sa Véranda). 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, **tout en prenant en compte deux points importants :**

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

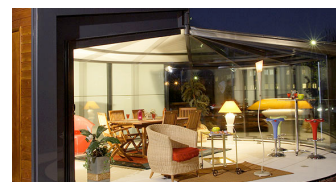
## Le 360

Opensun lance aujourd'hui son modèle **360°**, écriin de verre de 6m70 de diamètre offrant plus de 35m<sup>2</sup> utiles.

Véritable pièce de vie complémentaire à l'habitat existant, il s'adresse aussi bien au particulier (pool house, spa...) qu'au professionnel (réception, salle de réunion, salle de gym..).

Tous ses composants sont issus des dernières évolutions technologiques : assemblage par rupture de ponts thermiques, double vitrage gaz argon, panneaux isolants absorbants le bruit, traitement chimique protecteur de l'acier...

L'écologie n'est pas en reste puisque Opensun utilise la laine de mouton comme isolant des panneaux fixes.



## Évolution et développement

Le 270

L'évolution naturelle de ce produit se fera par un **Opensun 360** de près de 80m<sup>2</sup> de surface utile, en portant le diamètre de 6m70 à 10m. En augmentant de 50% le diamètre, la surface fait plus que doubler ( $S = \pi r^2$ ).

Toujours en s'appuyant sur le brevet déposé, les développements sur lesquels travaille dès à présent le bureau d'étude reposent sur des **Opensun 90°, 180° et 270°**, tous accolés à un bâtiment existant.

Le principe reste le même ; une partie fixe sous laquelle se glissent les parties mobiles.



Dès lors, pour le particulier ou le professionnel, ne se pose plus la question de dehors/dedans, ou des saisons. C'est une immersion de la pièce, de l'Espace, dans son environnement, qui change de fonction selon les besoins et l'envie.

Le 180

Le modèle 180 sera disponible courant 2007.



## Commercialisation et perspectives

**Opensun** se positionne dès à présent sur le marché français de la véranda haut de gamme. Les produits seront distribués en direct mais également par un réseau de distributeurs exclusifs. **Opensun** vient de signer son premier contrat de distribution et va chercher début 2007 à densifier son réseau national.

Fin 2007, fort de ses brevets internationaux, **Opensun** se tournera vers les marchés étrangers, se reposant sur des contrats de licences de ses produits.

L'Opensun 360 de 35m<sup>2</sup> utiles est dès à présent disponible à la vente au coût unitaire de 68000 €HT, soit 81000 €TTC. Délai de livraison, moins de 6 mois.



opensun®  
espace et imagination

Retrouvez cette information sur  
le cd joint dans la pochette  
Pour tout complément d'information consultez le site  
[www.opensun.fr](http://www.opensun.fr)

## Contact

Fabrice Aligand  
Directeur Commercial  
06 33 08 45 10  
[f.aligand@Opensun.fr](mailto:f.aligand@Opensun.fr)

Thibaut de Laporte  
Service marketing  
04 76 42 94 80  
[t.delaporte@Opensun.fr](mailto:t.delaporte@Opensun.fr)

[www.opensun.fr](http://www.opensun.fr)

