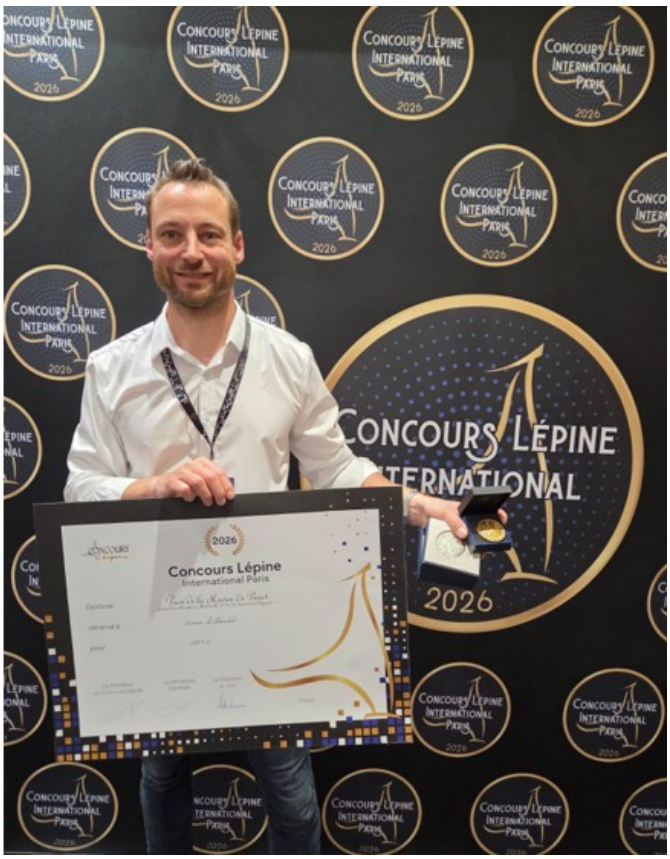
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Médaille d'or pour l'avignonnais Opty-O au concours Lépine 2026





La colonne de douche Opty-O, qui permet de réaliser des économies d'eau et d'énergie, vient de se voir décerner la médaille d'or lors du concours Lépine 2026. L'invention vauclusienne a été récompensée du prix de la mairie de Paris dans la catégorie 'Quotidien et Art de vivre' du célèbre concours d'innovation initié en 1901 par Louis Lépine.
C'est Simon Lillamand, PDG et fondateur d'Opty-O fin 2024, qui a reçu le prix en main propre (voir photo principale).

L'équivalent d'une petite piscine
Le principe de la colonne de douche Opty-O est simple : récupérer l'eau froide qui s'écoule habituellement dans les canalisations avant l'arrivée de l'eau chaude et la réinjecter dans le circuit d'eau froide.
Résultat : moins d'eau gaspillée et une douche plus responsable puisque l'économie est comprise entre 3 à 10 litres par jour. Pour une famille de 4 personnes cela équivaudrait chaque année au remplissage

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

d’une petite piscine de 2,5m x 3,5m, soit une économie sur la facture entre 160€ et 320€.
Pouvant être facilement posée soi-même, cette solution intègre un système lumineux pédagogique qui sensibilise les utilisateurs à leur consommation en temps réel afin de les inciter à raccourcir la durée des douches de manière progressive.

Objectif : 1 000 vente d’ici la fin de l’année
Déjà récompensé en juin dernier par le prix du jury organisé par Graines de Boss et la Chambre de Commerce et d’Industrie (CCI) de Vaucluse, Opty-O assure désormais l’assemblage de ses colonnes dans ses locaux dans la zone d’activité d’Agroparc à Avignon.
Ce choix d’industrialisation locale traduit la volonté de son fondateur de maîtriser sa production, de réduire son empreinte carbone et de valoriser un savoir-faire industriel français.


Crédit : Opty-O/DR

Après cette première année, la jeune entreprise poursuit le développement de son réseau de distribution auprès d’une double cible : les particuliers, mais aussi les professionnels, notamment les établissements de tourisme indépendant engagés dans une démarche de consommation plus responsable. L’objectif sera de réaliser 1 000 ventes auprès des particuliers et de contractualiser 50 partenariats avec les professionnels du tourisme d’ici la fin de l’année 2026.

Ecrit par le 15 novembre 2026

« La prochaine étape est d'accélérer fortement la distribution. »

Simon Lillamand, PDG et fondateur d'Opty-O

« L'objectif de la première année était simple : prouver que le produit fonctionne et qu'il trouve son marché, rappelle Simon Lillamand. Aujourd'hui, nous avons des colonnes installées, des retours utilisateurs très positifs et une production désormais intégrée à Avignon. La prochaine étape est d'accélérer fortement la distribution. »

L.G.