

TRIGANO

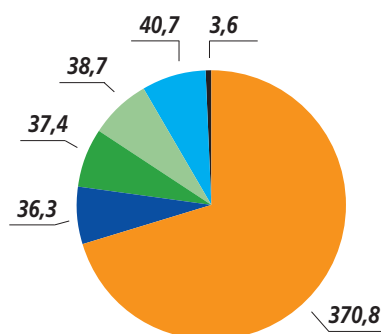
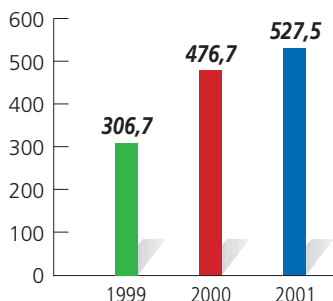


2001

Chiffres-clés 2001 *(en millions d'euros)*

Croissance et rentabilité

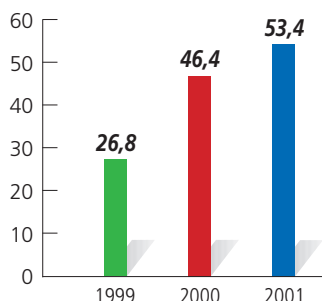
Evolution du chiffre d'affaires au 31 août



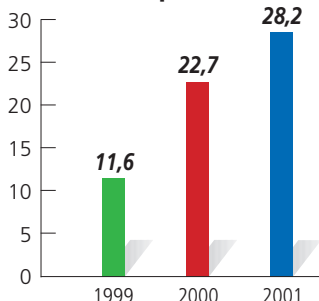
Répartition par activité

- Véhicules de loisirs
- Accessoires pour véhicules de loisirs
- Matériel de camping
- Équipement du jardin
- Remorques
- Divers

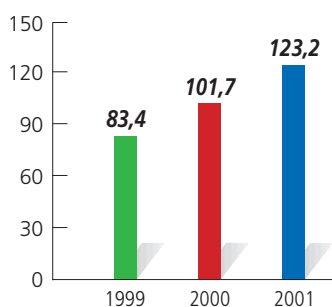
Evolution du résultat d'exploitation



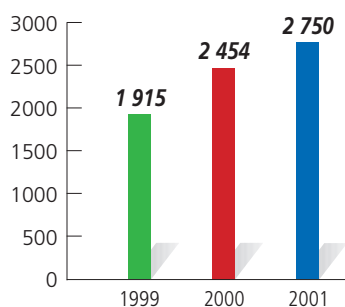
Evolution du résultat net part du Groupe avant amortissement des écarts d'acquisition



Évolution des fonds propres



Évolution des effectifs



Michel Freiche
Membre du Comité
Exécutif

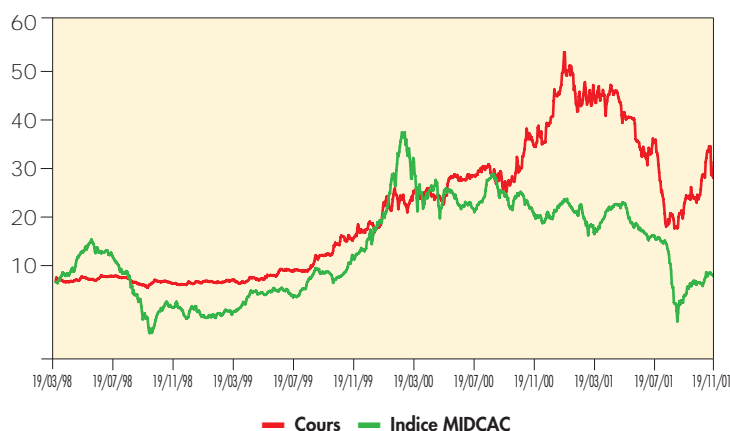
“Les résultats de 2001 sont la preuve de la capacité de TRIGANO à “inventer” et mettre en œuvre de nouvelles synergies dans le cadre d’une croissance bien maîtrisée.

La solidité de la structure financière permet d’envisager avec confiance et détermination la poursuite du développement de TRIGANO en Europe.”

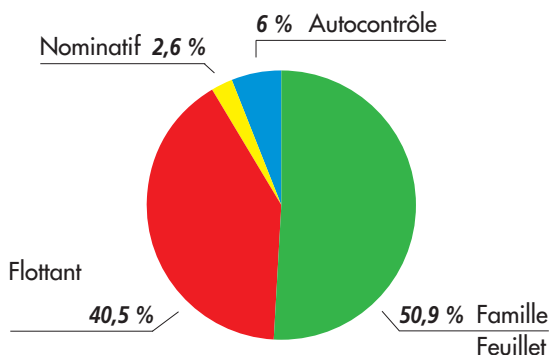
Le carnet de l'actionnaire

Évolution du cours

Euros EUROCLEAR : 6270 - Second Marché



Répartition du capital





Questions à François Feuillet Président-Directeur Général

Comment qualifiez-vous cet exercice, clos fin août 2001 ?

L'exercice aura été caractérisé par un certain nombre de points remarquables :

- + 10,7 % de croissance d'activité ;
- + 20,5 % de progression de résultat net ;
- un outil industriel élargi ;
- des marques majeures renforcées.

TRIGANO a tenu ses engagements de croissance et de rentabilité, à l'échelle européenne.

Cet exercice a donc été bon, conforme aux objectifs que nous nous étions fixés.

Et pour 2002 ?

Comme je l'ai déjà dit, TRIGANO est désormais une entreprise européenne, centrée sur les équipements de loisirs.

Les grandes tendances sociologiques montrent une forte évolution des loisirs individuels vers des loisirs actifs bénéficiant de la réduction du temps de travail. Ceci est un atout majeur pour l'offre TRIGANO.

Ensuite, la vague des loisirs verts, l'augmentation de la durée de la vie, l'arrivée à maturité de la génération du baby boom, l'engouement plus que conjoncturel pour les loisirs de "proximité" au détriment de voyages plus lointains, tout ceci constitue une série de nouveaux atouts pour l'offre TRIGANO.

Êtes-vous prêt à répondre à votre certitude de croissance du marché ?

Oui, mais avec prudence, car le maintien, voire le renforcement, de nos marges passe par une stratégie de forte réactivité, une bonne analyse de notre environnement, une adaptation constante de notre outil de production et de nos équipes.

Aujourd'hui, nous bénéficions par exemple d'une conjoncture favorable :

- l'effet volume lié à notre croissance,
- la réalité des synergies attendues,
- la baisse relative du coût des matières premières.

Mais la plus grosse partie de nos progrès est et sera en fait la résultante d'une stratégie rigoureusement appliquée depuis plusieurs années. La formidable réussite de l'intégration de CI, le leader italien des véhicules de loisirs, en est une parfaite illustration.

Pourrez-vous maintenir ce niveau de croissance dans les prochaines années ?

Nous en avons les moyens : des fondamentaux solides, un endettement limité, un outil modernisé, des équipes renforcées, un véritable savoir-faire dans la croissance externe bien maîtrisée, ... Cependant, jamais nous ne sacrifierons la rentabilité sur l'autel de la croissance. Notre marché est clairement aujourd'hui le marché européen sur lequel nous saurons "dupliquer" le savoir-faire qui a fait ses preuves en France. Il nous faut rallier des partenaires sans pour cela accepter de surpayer leurs entreprises, séduire et fidéliser les hommes en nous enrichissant de leur expérience, et gagner de nouvelles catégories de clientèles, de nouveaux distributeurs ou concessionnaires, ...

Aujourd'hui la bourse ?

Pour moi, le titre TRIGANO est à observer sur le long terme.

Que de chemin parcouru depuis notre introduction en 1998 !

En 2000 le titre s'est beaucoup apprécié et a gagné en liquidité. En 2001, il a monté - presque trop - en début d'année et il s'est déprécié - trop - au début du nouvel exercice, notamment en septembre et en octobre. Aujourd'hui, en décembre 2001, il est globalement revenu au niveau de l'année dernière.

Nous sommes admis au SRD, faisons partie de l'indice next 150 et avons postulé parmi les premiers au segment next prime d'Euronext.

Ceci est très important pour nos actionnaires.

Nous restons une valeur de croissance, leader sur nos marchés. Notre actionnariat ne s'y est pas trompé et nous donne les signes de son attachement.

Qu'il en soit remercié.

L'équipement de loisirs : un marché européen

Plus de loisirs

La clientèle des "middle-age" ainsi que celle des seniors est en passe d'entrer dans ce qui est désormais convenu d'appeler la civilisation des loisirs, au cœur de laquelle nous avons spécialisé les activités de TRIGANO.

Bricolage, jardinage, week-ends allongés, randonnées, impulsent un marché en pleine accélération qui est en train d'inventer ses normes dans une réglementation qui s'organise.

TRIGANO sort renforcé de cet encadrement européen qui privilégie l'industriel puissant et sa capacité de réaction.

L'écologie : une tendance de fond

Force est de constater que l'observation et le respect de la nature sont au centre d'un mouvement qui se répand et s'amplifie dans toute l'Europe.

Couplée avec l'allongement des temps libres, l'écologie est en train de prendre une dimension avec laquelle l'ensemble des agents économiques doit compter.

TRIGANO s'est placé au cœur de cette évolution, se donnant pour vocation d'être "le spécialiste de l'équipement de loisirs".

Une nouvelle approche du patrimoine : se faire plaisir

Les dernières études réalisées dans plusieurs pays européens font apparaître de profonds changements comportementaux : on cherche plus à profiter de ses revenus et de son patrimoine qu'à léguer.

Camping-car, résidence mobile, embellissement de la résidence, équipement du jardin, ... TRIGANO fait évoluer ses produits mais aussi ses services : location, financement, ... pour suivre, voire anticiper, les besoins de ses clients, anciens et nouveaux.

Une clientèle en progression

Dans toute l'Europe, on assiste à l'accroissement "inéluctable" du nombre des adeptes des produits de loisirs et ce, pour différentes raisons :

- L'inflation réduite et une fiscalité alourdie incitent les européens à être d'autant plus attentifs aux coûts des loisirs que leur durée augmente.



- La conjoncture internationale et la notion de risque lié aux voyages lointains invitent à redécouvrir les destinations de proximité.
- La bonne santé des "jeunes retraités" en font des hyper actifs avec un niveau de vie qui a singulièrement augmenté dans le quart de siècle qui vient de s'achever.

qui se développe et prend ses marques

La résidence mobile

Marché en pleine organisation, son développement est la conséquence de cette nouvelle civilisation des loisirs. Sa montée en puissance est liée au besoin de confort, à la convivialité et au service offert par l'hôtellerie de plein air.



Guido Carissimo
*Membre du Comité
Exécutif*

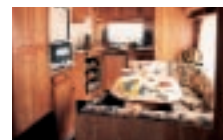
"L'Europe surfe sur une vague faite à la fois d'écologie, d'allongement du temps de loisirs et de la durée de vie,..."

Le camping-car

Marché en expansion depuis plusieurs années, sa stabilisation sera supérieure à 60 000 véhicules/an. TRIGANO, avec 12 000 véhicules vendus en 2001, est clairement positionné comme co-leader européen.

La caravane

Sur ce marché stable et récurrent, estimé à 100 000 unités en 2001 en Europe, TRIGANO, avec 6 500 caravanes produites, est un intervenant de référence. Les perspectives de développement sont liées à un renforcement des parts de marché, notamment en Europe du Nord et à l'extension de la gamme avec des produits de renouvellement.



Les accessoires pour Véhicules de Loisirs

Ce marché est directement lié au parc de caravanes et de camping-cars.

TRIGANO s'y développe régulièrement en déclinant son savoir-faire et en ouvrant ses sites logistiques à l'ensemble des pays européens.

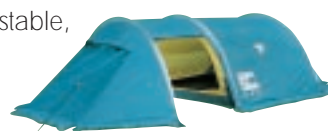
Les remorques

Ce marché, récemment sorti du stade artisanal, répond aux besoins spécifiques des particuliers et des professionnels.

Avec près de 86 000 remorques produites en 2001, TRIGANO bénéficie de la puissance de son outil de production qui lui permet de répondre avec de réels avantages concurrentiels.

Le matériel de camping

Ce marché, globalement stable, est actuellement "tiré" par les commandes militaires ce qui devrait permettre à TRIGANO de s'y redéployer avec efficacité.



L'équipement du jardin

Ce marché rentable est sensible aux conditions climatiques. TRIGANO croît au rythme du développement des loisirs familiaux.



TRIGANO, une véritable

Un outil de production renforcé

TRIGANO, entre 2001 et 2002, a augmenté sa capacité de production de 47 000 m² supplémentaires qui s'ajoutent aux 10 000 m² d'agrandissement en 2000.

En France :

- à Reuilly (Indre), un bâtiment de 5 600 m² pour la fabrication de remorques,
- à Tournon (Ardèche), un bâtiment de 8 000 m² pour le stockage d'accessoires pour Véhicules de Loisirs,
- à Pulnoy (près de Nancy), un bâtiment de 2 700 m² pour le stockage d'accessoires pour Véhicules de Loisirs,
- à la Roche de Glun (Drôme), un bâtiment de 5 000 m² de traitement des métaux pour Véhicules de Loisirs et camping.
- à Saint Berthevin (Mayenne), un bâtiment de 2 000 m² pour la fabrication de mobilier pour Véhicules de Loisirs.

A l'étranger :

- en Pologne, à Wlostowo, un bâtiment de 2 000 m² pour la fabrication de remorques,
- en Italie, à San Gimignano (Toscane), un bâtiment de 14 000 m² pour le montage de camping-cars, au Royaume-Uni, à Grimsby (Lincolnshire), un bâtiment de 7 000 m² pour le montage de camping-cars.

Le coût de ces investissements immobiliers s'élève à 17,2 millions d'euros, dont 6,4 ont été réglés au 31 août 2001. Le solde sera réalisé sur l'exercice 2002. Ils sont destinés à permettre l'accroissement de la capacité de production mais également à rationaliser l'organisation de la production et renforcer ainsi la productivité.

A titre d'exemple, CI disposait de 3 sites de fabrication distants d'une dizaine de kilomètres, nécessitant des manutentions multiples ainsi que des ruptures de fabrication.

Le nouveau bâtiment de San Gimignano, contigu à deux autres bâtiments, permet de réunir sur un seul site de 26 000 m², la totalité de la production.



Marie-Hélène Feuillet
Membre du Comité Exécutif

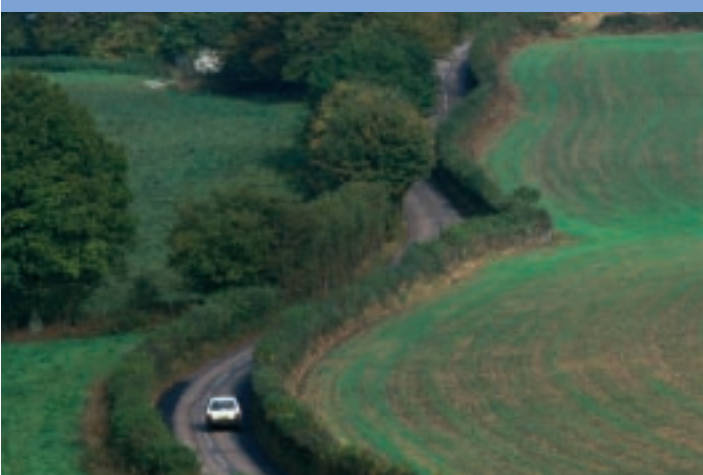
"La création de valeur est la résultante directe d'un management attentif des femmes et des hommes ainsi que d'investissements bien anticipés".



dynamique européenne

Une véritable dynamique humaine

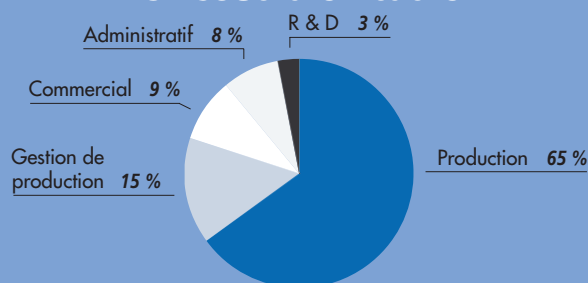
TRIGANO se présente réellement aujourd'hui comme une fédération de PME, très organisée, très soudée, mais dont l'une des caractéristiques est la gestion décentralisée des ressources humaines. Efficacité et réactivité dans ce domaine sont les deux constantes de la stratégie de TRIGANO.



- L'effectif est passé de 2 454 personnes au 31/08/2000 à 2 750 au 31/08/01, soit + 12,1 %.
- Pour faire face à la forte saisonnalité des métiers de TRIGANO, 891 personnes, en majorité en contrat à durée déterminée, ont été recrutées au cours de l'exercice.

- La pyramide des âges est porteuse d'avenir :
 - moins de 40 ans : 53,6 %
 - de 40 à 50 ans : 29,7 %
 - plus de 50 ans : 16,7 %

Répartition de l'effectif global Un souci d'efficacité



Une recherche systématique de la productivité à l'échelle européenne

- Un programme itératif de formation vers :
 - plus de professionnalisation,
 - plus de multi-linguisme.
- Une volonté de mobilité intragroupe pour :
 - fertiliser les compétences,
 - favoriser l'esprit TRIGANO,
 - développer les talents en facilitant l'évolution des carrières.
- La part d'effectif affectée à des fonctions administratives et de gestion de production doit passer de 23 % à 20 % au cours des prochaines années.

Un industriel de l'équipement des loisirs

Des concessionnaires compétents

TRIGANO offre ses produits par l'intermédiaire de distributeurs spécialisés : les concessionnaires.

80 % des ventes de TRIGANO sont réalisées par un réseau de près de 500 concessionnaires en Europe. Proche géographiquement, le concessionnaire apporte son expertise du produit, sa compétence technique, son service Entretien/Réparation et ses expositions de pièces détachées et accessoires à une clientèle qui sait se montrer fidèle.

TRIGANO peut fournir à ses concessionnaires l'ensemble des produits dont ils ont besoin :

- Véhicules de loisirs
- Accessoires
- Pièces détachées
- Matériel de camping
- Remorques
- Financement
- Location de camping-cars

Cette logique de distribution éclaire la pertinence de la juxtaposition des cinq activités de TRIGANO.

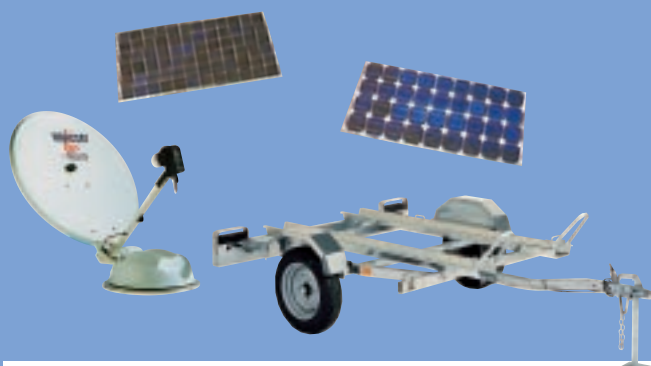
C'est une offre unique en Europe qui donne à TRIGANO un avantage concurrentiel certain.

Récemment, TRIGANO SERVICE, site à vocation européenne, a été créé à Rozoy sur Serre (Aisne). Il est géographiquement et industriellement bien placé pour livrer avec célérité les concessionnaires français et étrangers.

La gamme de produits comprend les pièces détachées (pour véhicules de loisirs) produites par TRIGANO mais aussi par des marques concurrentes.

"Customer service"

TRIGANO entend garder le contact avec le client-utilisateur. Actuellement, les sites de Quintin (Cotes d'Armor) et de Tournon (Ardèche) possèdent une structure d'accueil où les clients peuvent faire entretenir leur véhicule, visiter l'usine et obtenir les informations nécessaires. En outre, ils ont la possibilité d'exprimer leur satisfaction et leurs souhaits auprès de techniciens qualifiés et attentifs aux suggestions d'évolution.



Jean-Bernard Boulet

*Membre du Comité
Exécutif*



"Dans tous les pays d'Europe, le succès repose sur la maîtrise des réseaux de distributeurs spécialisés : ils savent apporter le service adapté pour commercialiser des produits très spécifiques et possèdent aussi une bonne connaissance du client final".



au service et à l'écoute de son public

TRIGANO : partenaire privilégié de la grande distribution en Europe

Ses compétences et sa parfaite connaissance de la distribution moderne lui permettent de proposer une offre globale dont le succès auprès des hypermarchés, supermarchés, grandes surfaces de Bricolage, concessionnaires,... confirme la pertinence.



Christian Lafuge
*Membre du Comité
Exécutif*

“TRIGANO ne vend pas à la Grande Distribution, il la sert”.

- TRIGANO a su intégrer des gammes de produits à la fois innovants et compétitifs. Ce sont les deux critères principaux qui intéressent la grande distribution.
- TRIGANO propose à l'acheteur de centrale une importante diversité qui lui permet de choisir, parmi toutes les marques proposées et dans un catalogue particulièrement fourni, le produit le plus approprié à ses besoins et à sa structure de vente.

- Pour sa logistique, des années d'expérience et de gestion des livraisons, notamment de produits lourds et encombrants, ont permis à TRIGANO d'être opérationnel sur tous les types de livraisons : – directes au consommateur, – sur entrepôt par camion complet, – directes aux magasins.

De plus, pour répondre aux contraintes internes des différentes enseignes, les produits sont livrés montés en usine, ou en kit à monter par le distributeur ou le consommateur.

- TRIGANO est attentif aux demandes de la grande distribution et lui propose des outils d'aide à la vente parfaitement adaptés : gestion de réassort, reprise possible des invendus, solutions de merchandising.

TRIGANO poursuit son développement à l'exportation et remporte chaque année de nouveaux marchés. Dans une grande partie de l'Europe (Angleterre, Allemagne, Espagne, Italie...) mais aussi en Russie, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud, TRIGANO suit de très près le développement international de la grande distribution française et propose aux distributeurs locaux des produits, des services et des outils d'aide à la vente parfaitement en phase avec leurs marchés.



TRIGANO, une vocation résolument industrielle

TRIGANO est persuadé que son parti pris de préférer systématiquement la fabrication est créateur de valeur:

- C'est d'abord un gage de sérieux pour ses distributeurs spécialisés qui savent où sont fabriqués les produits qu'ils cautionnent auprès de leur clientèle,
- L'acquisition de compétences et l'intégration de la fabrication permettent d'économiser les bénéfices des sous-traitants ainsi que leurs frais de commercialisation et les coûts d'achat du donneur d'ordre induits par toute externalisation de fabrication.

Recherche des meilleurs prix de revient

- TRIGANO possède un site de production de remorques en Pologne et un site de confection en Tunisie. Ces sites permettent d'obtenir des prix de revient nettement inférieurs à ceux d'usines similaires localisées en Europe de l'Ouest. La décision de créer ces sites a été rendue possible par la conjonction du savoir-faire industriel et de la maîtrise du choix des localisations, ce qui n'aurait pas été le cas si la production n'avait pas été intégrée.

Fort développement de la sous-traitance-interne

L'utilisation par l'ensemble des cinq activités d'un pôle de compétences techniques localisé sur un même site permet de créer des flux de sous-traitance interne et d'améliorer la productivité de celui-ci. Ainsi, des bâches de remorques ou des enveloppes intérieures de piscine sont fabriquées dans certains sites de fabrication de matériel de camping, les rideaux et dessus de lit de véhicules de loisirs, dans d'autres. Ces exemples pourraient être multipliés.

Effet volume

Les volumes de production sont en augmentation, par la conjonction de la croissance interne et des opérations de croissance externe. Ils permettent à TRIGANO de se positionner favorablement par rapport à ses concurrents. Les prix sont en constante amélioration par cette puissance d'achat régulièrement renforcée par les volumes

commandés mais aussi par la diversité des fournisseurs identifiés par chaque site. Des contrats pan-européens sont signés avec plusieurs fournisseurs, en particulier avec FIAT et, plus récemment, FORD pour les châssis de camping-cars. Ces contrats permettent de globaliser les volumes et d'avoir un prix identique quel que soit le lieu de livraison.



Robert Saint Olive
*Membre du Comité
Exécutif*

"Compétitivité sur nos marchés et développement ne peuvent être obtenus sur longue période que par une recherche permanente des réductions de coût".

Gains de productivité importants sans investissements majeurs

Le montage est l'opération la plus importante en pourcentage dans le processus industriel. Un travail régulier, l'utilisation des méthodes KAIZEN et un management des hommes plus participatif ont permis une réduction régulière des temps de fabrication. Des gisements importants subsistent et devraient permettre de nouveaux gains.

Sites européens



Véhicules de loisirs

- **ARCA**
Via Venezuela, 22
00040 Pomezia
Italie
Tél. 00 39 06 91 601 320
Fax 00 39 06 91 601 247
- **ARTS ET BOIS**
40, rue des Chênes
BP 4133
53940 Saint-Berthevin
Tél. 02 43 69 17 71
Fax 02 43 68 35 11
- **AUTOSTAR**
Z.I. du Launay
Saint-Brandan
22800 Quintin
Tél. 02 96 79 62 00
Fax 02 96 74 09 37
www.autostar.fr
- **AUTO TRAIL**
Manby Road
Immingham
DB 40 2DW-NE Lincs
England
Tél. 00 44 14 69 51 10 00
Fax 00 44 14 69 51 10 01
www.auto-trail.com
- **CARAVANS INTERNATIONAL**
Cusona, 1
53037 San Gimignano
SI (Italie)
Tél. 00 39 05 77 65 01
Fax 00 39 05 77 65 0200
www.gruppoci.it
- **CARAVANES LA MANCELLE**
Bd Pierre Lefaucheur
Z.I. Sud - B.P. 08
72025 Le Mans
Tél. 02 43 84 58 71
Fax 02 43 84 55 13
www.atol.fr/caravanes/
- **RÉSIDENCES TRIGANO**
Z.I. de Grangeneuve
19, rue Benjamin Moloise
26800 Portes-lès-Valence
Tél. 04 75 57 87 40
Fax 04 75 57 87 31
www.residences-trigano.com
- **TECHWOOD**
29, route de Lille
59113 Seclin
Tél. 03 20 32 38 80
Fax 03 20 32 06 66
- **TRIGANO VDL**
1, avenue de Rochebonne
07300 Tournon sur Rhône
Tél. 04 75 07 55 00
Fax 04 75 07 55 58
www.caravelair.tm.fr
www.sterckeman.tm.fr
www.challenger.tm.fr
www.chausson.tm.fr
- **TRIGANO GMBH**
Katzheide 2a
48231 Warendorf
Allemagne
Tél. 00 49 25 83 93 390
Fax 00 49 25 83 93 393
- **TROIS SOLEILS**
2, route de Paris B.P. 15
67117 Illenheim
Tél. 03 88 69 17 17
Fax 03 88 69 11 28
www.trois-soleils.com
- **LOISIRS FINANCE**
2, place Georges-Pompidou
92595 Levallois-Perret cedex
Tél. 01 46 39 30 35
Fax 01 46 39 13 23
www.loisirs-finance.com

Accessoires pour véhicules de loisirs

● EURO-ACCESSOIRES

Z.I. de Champagne - B.P. 69
07300 Tournon-sur-Rhône
Tél. 04 75 06 92 92
Fax 04 75 07 26 14

● MAÎTRE ÉQUIPEMENT

Z.I. de la Roseraie
Route de Saint-Quentin
80100 Montdidier
Tél. 03 22 78 09 95
Fax 03 22 78 82 64

● TRIGANO SERVICE

24, rue Notre-Dame
02360 Rozoy-sur-Serre
Tél. 03 23 91 33 00
Fax 03 23 98 52 80

● RULQUIN

Rue des Trezelots
54420 Pulnoy
Tél. 03 83 29 05 51
Fax 03 83 29 05 82

Remorques

● AMCA NOVAL

3, rue du Maquis du Nord
zone industrielle
36260 Reuilly
Tél. 02 54 49 24 83
Fax 02 54 49 39 97

● ECIM

39, avenue Jean-Jaurès
18100 Vierzon
Tél. 02 48 83 20 60
Fax 02 48 83 20 61
www.ecim.fr

● SORELPOL

Krasprazaka 29/31
01-234 Warszawa
Pologne
Tél. 00 48 22 83 61 185
Fax 00 48 22 83 66 144

● RULQUIN

Rue des Trezelots
54420 Pulnoy
Tél. 03 83 29 05 51
Fax 03 83 29 05 82

● I.B.I.

Z.I. les Pointards
18140 Brinon-sur-Sauldre
Tél. 02 48 58 58 11
Fax 02 48 58 58 18

Matériel de camping

● CLAIRVAL

Z.A. St-Germain-de-Prinçay
85110 Chantonay
Tél. 02 51 94 49 64
Fax 02 51 94 50 27

● PLISSON

Z.I. Tavers
45190 Beaugency
Tél. 02 38 44 69 87
Fax 02 38 44 03 49
www.plisson.fr

● RACLET

Haut Éclair - 72600 Mamers
Tél. 02 43 31 12 30
Fax 02 43 31 12 31
www.raclet.fr

● TERRES NEUVES

Route de la plage - Soliman
8020 Tunisie
Tél. 00 216 23 90 678
Fax 00 216 23 90 585

● TRIGANO MDC

Z.A. La Croix du Marais
26600 La Roche de Glun
Tél. 04 75 84 85 00
Fax 04 75 84 85 01
www.jamet.tm.fr

● TRIO SPORT

Spodsbjergvej 129 DK
5900 Rudkøbing - Danemark
Tél. 00 45 62 512 432
Fax 00 45 62 514 408
www.triosport.dk

Équipement du jardin

● AMCA NOVAL

Le Boulay
41170 Cormançon
Tél. 02 54 73 55 30
Fax 02 54 80 89 75

● DELWYN ENTERPRISES LTD

Cahore Road - Draperstown Co Derry
BT45 7 AP - UK
Tél. 00 44 28 79 628 449 -
Fax 00 44 28 79 628 670
www.yardmaster.co.uk

● ARTIX

B.P. 61
60121 Breteuil-sur-Noye Cedex
Tél. 03 44 80 06 66
Fax 03 44 80 07 49

Véhicules de loisirs



Accessoires pour véhicules de loisirs



Remorques



Matériel de camping



Equipement du jardin



TRIGANO sur Internet

Découvrir...



www.vehicule-loisirs.com

Le 1^{er} portail européen des véhicules de loisirs

Rêver... aux loisirs



www.trigano.fr

A côté d'informations économiques et financières, ce site de référence présente au grand public l'ensemble des marques de TRIGANO. D'un simple clic, le visiteur trouvera l'information correspondant au produit qui l'a séduit.

Acheter-Louer



www.triganostore.com

Ce magasin d'usine virtuel commercialise avec paiement sécurisé 150 références – matériel de camping, équipement de jardin, remorques, chaînes à neige, ... – à des prix très intéressants.



www.trois-soleils.com

N°1 de la location de camping-cars en France, Italie et Allemagne, HERTZ TROIS SOLEILS dispose d'un site où le voyageur peut louer un camping-car et régler sa location par paiement sécurisé.

TRIGANO le spécialiste de l'équipement des loisirs

TRIGANO

SA au capital de 45.284.268 € - 722 049 459 RCS Paris
100, rue Petit - 75165 Paris cedex 19
Tél. 01 44 52 16 20 - Fax 01 44 52 16 21
www.trigano.fr - Email : contact@trigano.fr