# DOSSIER DE PRESSE



# N'est pas Tryba qui veut!



Agnès HEUDRON : <a href="mailto:agnesh@infinites.fr">agnesh@infinites.fr</a>
Christophe GIRAUDON : <a href="mailto:christophe@infinites.fr">christophe@infinites.fr</a>
Tél.: **01 30 80 09 09 -** Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr



# SOMMAIRE

# • TRYBA, PLUS DE 30 ANS AU SERVICE D'UN MÉTIER

#### Éditorial de Johannes Tryba, Président

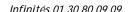
- 1.1 L'histoire du Groupe Atrya de 1980 à ce jour
- 1.2 Une dimension européenne
- 1.3 Les différentes marques du Groupe Atrya
- 1.4 L'évolution du chiffre d'affaires et des effectifs
- 1.5 La démarche environnementale
- 1.6 Des hommes au cœur de l'activité

### **2** UN ENGAGEMENT FORT ENVERS SES CLIENT

- 2.1 Le pacte d'excellence
- 2.2 L'isolation thermique et phonique, la sécurité
- 2.3 L'engagement : charte qualité, certifications et labels
- 2.4 Logiporte, outil d'aide à la décision
- 2.5 L'accompagnement des clients, du diagnostic à la pose
- 2.6 La communication

# **6** L'ADHÉSION AU RÉSEAU

- 3.1 : Les espaces conseils
- 3.2 : Profil, droits et obligations
- 3.3 : Formation et assistance aux franchisés
- 3.4 : La fiche réseau les conditions d'accès





# L'ÉDITORIAL



Par Johannes Tryba, Président

Tryba, c'est avant tout une aventure humaine, des hommes et des femmes passionnés par leur métier, et respectueux de l'environnement, pour le bien-être des générations futures. Conscients de leurs capacités et déterminés dans leur volonté de réussir, ils agissent en ambassadeurs de la marque qu'ils représentent.

Ensemble, ils font vivre chaque jour l'Esprit du groupe Atrya.

Forts de notre expérience et avec une volonté inébranlable de progresser, nous avançons ensemble, avec audace, pour relever les défis de demain.



# • TRYBA, PLUS DE 30 ANS AU SERVICE D'UN MÉTIER

Tryba a été fondé en Alsace en 1980 par **Johannes Tryba**, maître menuisier, avec une quinzaine d'employés.

Aujourd'hui Tryba conçoit, fabrique et commercialise des fenêtres, des portes et des volets roulants, ainsi que toute une gamme d'accessoires et de vitrages.

Se situant aujourd'hui parmi les cinq premières entreprises européennes dans le domaine de la fabrication et distribution de menuiseries PVC, bois et aluminium. Le réseau Tryba est devenu le **premier réseau français sur ce secteur**. De 20 fenêtres par



jour à ses débuts, le groupe Atrya en fabrique plus de 3.500 aujourd'hui.

Présent dans 10 pays européens, il est fort de plus de **250 espaces conseils en France**, et 100 partenaires dans le reste de l'Europe.

Tryba est devenu la référence incontournable en portes et fenêtres de qualité.

Son succès s'est forgé autour d'une ligne de conduite et d'un état d'esprit qui fait sa force : celui du respect des autres et du travail bien fait.

Pour atteindre sa position actuelle, le groupe a toujours pu s'appuyer sur le professionnalisme de ses équipes, capables de conjuguer avec efficacité la rigueur industrielle et le savoir-faire artisanal, avec comme seul objectif, la satisfaction des clients.

De même, dès sa création, Tryba a placé l'innovation au cœur de sa culture.

Au fil des années, de nouveaux systèmes toujours plus performants ont été conçus avec la double perspective de préserver l'harmonie entre technologie et esthétisme.





Parce que la préservation de la planète demande une attention de chaque instant, TRYBA s'est attaché dès sa création, à rechercher l'équilibre entre les attentes des consommateurs et les nécessités écologiques. Cela se traduit aujourd'hui par un engagement quotidien complet, dans l'ensemble de son activité.

Des sites de fabrication où l'on trie rigoureusement les déchets aux produits utilisant des matériaux recyclables, en passant par un comportement responsable des salariés, TRYBA ne cesse d'aller toujours plus loin dans l'éco-citoyenneté. La société vient d'ailleurs d'obtenir la certification ISO 14001 qui reconnaît et valorise son implication dans le management environnemental.



# 1.1 L'histoire du groupe Atrya, de 1980 à ce jour

1980	■ Création de Tryba par Johannes Tryba.	
1984	Mise en place d'un réseau de concessionnaires avec un contrat de	
	concession exclusive de la marque. ■ Croissance prodigieuse de 86%.	
	<ul> <li>Conception et commercialisation de sa propre gamme de profilés.</li> </ul>	
1988	<ul> <li>Automatisation de la production et construction du grand atelier</li> </ul>	
1992	■ Prise de la position de leader national sur le marché de la rénovation et	
1772	agrandissement de l'usine. Lancement du premier espace conseil.	
1994	■ 115 espaces conseil en France.	
100=	■ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.	
1995	<ul> <li>100.000 fenêtres produites par an.</li> <li>Installation d'une unité de double vitrage.</li> </ul>	
1996	<ul> <li>Une croissance exceptionnelle de 42%.</li> </ul>	
	■ 111 millions d'euros HT de chiffre d'affaires.	
1998	Construction d'un nouveau bâtiment à l'usine de Gundershoffen.	
2000		
2001	Rachat de la société suisse Feliplast.	
2002	■ Première menuiserie à obtenir la certification Iso 9001.	
2003	<ul><li>Un taux de progression de 32%.</li></ul>	
2004	■ Au 1 <sup>er</sup> janvier, création de la holding Atrya.	
	Couverture de la France avec quasiment une concession par département.	
2006	■ Tryba dépasse le cap des 210 espaces conseil en France.	
2007	Lancement de Logiporte un outil de simulation destiné au grand public et mise     pligne d'un pouveau site laternet.	
	en ligne d'un nouveau site Internet. ■ Prise de participation à hauteur de 34% dans la société EMI.	
	■ Reprise de la société Spadone.	
	■ 300 millions d'euros de chiffre d'affaires pour le groupe Atrya.	
2008	■ Ouverture d'un 2 <sup>ème</sup> point de vente à Rouen pour servir de pilote.	
	<ul> <li>Reprise de la société MPP.</li> <li>Lancement d'une gamme de fenêtres pour le neuf : T9.</li> </ul>	
	<ul> <li>305 millions de chiffre d'affaires pour le groupe Atrya.</li> </ul>	
2009	■ Construction d'une nouvelle usine en Haute-Saône.	
	■ Ouverture du 250 <sup>ème</sup> point de vente	
	Obtention de la certification ISO 14001     Language de la company de fonêtres équipées en triple vitrage	
2010	<ul> <li>Lancement d'une gamme de fenêtres équipées en triple vitrage.</li> <li>Fête des 30 ans de Tryba</li> </ul>	
2010	<ul> <li>rete des 30 ans de 11yba</li> <li>370 millions d'euros de chiffre d'affaires pour le groupe Atrya.</li> </ul>	
2011	■ Le réseau prévoit l'ouverture d'une quinzaine de concessions.	
	■ Lancement de l'ouverture biométrique sur les portes d'entrée en aluminium.	
	■ Lancement du nouveau concept d'agence à l'ambiance Feng-Shui.	
	<ul> <li>Atrya rachète le Belge ESE (énergie solaire) et le Suisse Hasler Fenster (fabricant de fenêtres)</li> </ul>	
	<ul> <li>410 millions d'euros de chiffre d'affaires pour le groupe Atrya.</li> </ul>	
2012	■ Tryba lance sa première gamme de volets battants aluminium	
L .		



# 1.2 Une dimension européenne

Tryba est la marque phare du groupe Atrya qui dispose de **20 sites de production en Europe** (13 en France, 2 en Allemagne, 2 en Belgique, 2 en Suisse et une en Autriche).

SITES	LIEU	PRODUITS FABRIQUÉS			
F	RANCE				
Gundershoffen		Fenêtres ■ Portes PVC et Aluminium ■			
(Siège social)	67 (Bas-Rhin)	Doubles-vitrages •			
Mertzwiller		Vérandas ■			
Villaines-la-Juhel	E2 (Mayanna)	Fenêtres PVC ■			
Lassay-Les-Châteaux	53 (Mayenne)	Volets roulants ■			
La Cavalerie	12 (Aveyron)	Fenêtres PVC ■			
Châteauroux	36 (Indre)	Fenêtres et portes PVC ■			
Froideconche		Volets roulants – Profilage de lames VR •			
Champagney	71 (Haute-Saône)	Portes de garage ■			
Fougerolles		Laquage des produits ■			
Marssac-sur-Tarn	81 (Tarn)	Volets roulants ■			
St-Léger-sous-Cholet	49 (Maine-et-Loire)	Volet roulants ■			
Puiseaux	45 (Loiret)	Fenêtres et portes ■			
La Bresse	88 (Vosges)	Fenêtres et portes Aluminium ■			
EUROPE					
Schmölln (Leipzig)	Allemagne	Fenêtre PVC ■			
Kamenz (Dresde)		Fenêtres et portes Bois ■			
Châtelineau	Belgique	Volets roulants ■			
Hasselt		Fenêtres et portes PVC, Alu et Bois			
Oron-La-Ville (Lausanne)	Suisse	Fenêtres et Portes PVC ■			
		Menuiseries intérieures Bois •			
Therwill		Fenêtres bois et bois-métal •			
Güssling	Autriche	Portes de Garage ■			











# 1.3 Les différentes marques du groupe ATRYA

MARQUES	ACTIVITÉS	CIBLES
TRYBA	■ Fenêtres ■ Portes ■ Volet-roulants ■	Particuliers France et Suisse
TRYBA-BERNSDORFER	■ Fenêtres ■ Portes en bois ■	Particuliers Allemagne
AMCC	■ Fenêtres ■ Portes ■ Volets roulants ■	Menuisiers et professionnels France
AMGO	■ Fenêtres ■ Portes ■ Volets roulants ■	Négoce France
CLOSY	■ Fenêtres ■ Portes ■ Volets	Grandes Surfaces de Bricolage
SOPROFEN	<ul><li>Produits pour la fermeture</li><li>Composants pour la menuiserie</li></ul>	Professionnels Europe Professionnels Allemagne et Suisse
SOPRO-Energies	■ Energies renouvelables	Installateurs chauffagistes France
NORBA	<ul> <li>Gestion clé en main de grands chantiers de menuiserie</li> </ul>	France et Suisse
ISOFRANCE Fenêtres	■ Fenêtres ■ Portes ■ Volet-roulants ■	Particuliers France
TRYBA SOLAR	■ Energies renouvelables ■	Particuliers France
ALLO VOLETS	■ Volets roulants et systèmes	Professionnels France
LE VÉRANDIER	■ Vérandas	Particuliers France























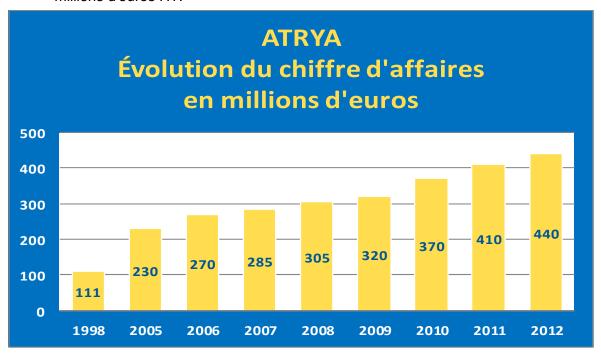






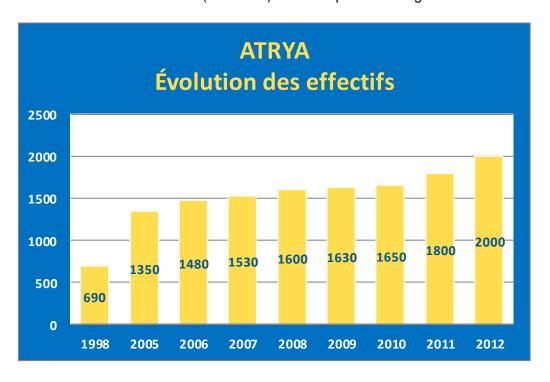
#### 1.4 L'évolution du chiffre d'affaires et des effectifs

En 2012, le groupe Atrya dépasse ses objectifs avec un chiffre d'affaires de 440 millions d'euros HT.



Chiffre d'affaires HT en million d'euros.

Le groupe Atrya emploie **près de 2000 salariés** en Europe dont plus de 600 sur le site de Gundershoffen (Bas-Rhin) où est implanté le siège social.



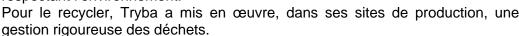


#### 1.4 La démarche environnementale

Tryba a toujours œuvré dans le respect des hommes et de l'environnement.

Il a intégré la maîtrise des déchets dans ses processus de fabrication et la possibilité de valoriser des produits, une fois leur cycle de vie terminé.

Le PVC est considéré comme un matériau écologique par excellence, stable, performant, respectant l'environnement.



Le PVC, le verre et les produits ferreux d'une fenêtre en fin de vie sont triés puis recyclés dans la production industrielle ou d'énergie.



# Les matériaux utilisés par TRYBA contribuent chacun à leur manière à la préservation de l'environnement.



L'aluminium, le métal vert
Léger, durable, résistant, l'aluminium
est aussi recyclable à 93%.
Les menuiseries alu dotées
des dernières innovations technologiques
en matière d'isolation thermique
remportent tous les suffrages.



Le bois, matière première écologique par excellence

Matière naturelle, le bois se recycle entièrement. Il peut ainsi facilement être réutilisé directement pour de nouvelles menuiseries, ou trouver un second souffle en tant que source d'énergie.



Le PVC, pour la préservation de l'environnement

Ce matériau incontournable du bâtiment est parfaitement recyclable : les éléments d'une fenêtre sont d'abord triés puis recyclés séparément pour être réutilisés dans un nouveau cycle de production.



#### 1.5 Des hommes au cœur de l'activité



Tryba met à la disposition de ses clients de nombreux experts pour les aider dans la mise en place de leurs projets : choix des matériaux, conseils esthétiques, astuces techniques... rien n'est laissé au hasard.

#### **PVC**

"Parce que nous voulons garantir à nos clients, la meilleure tenue de la fenêtre dans le temps, nous développons et fabriquons nos gammes avec le plus grand soin et les meilleurs composants disponibles sur le marché.

Les plus Tryba: en PVC, chaque fenêtre dispose d'une armature métallique systématique, dans le dormant comme dans l'ouvrant et le vissage des paumelles se situe toujours dans l'acier; une solidité qui a fait ses preuves."

Jean-Louis Bader Responsable produits Tryba





#### **ALUMINIUM**

"Légères, recyclables, les menuiseries aluminium sont particulièrement appréciées pour leurs profilés étroits et leur large palette de coloris. Largement dominantes dans les constructions contemporaines, elles se prêtent idéalement aux larges baies coulissantes.

**Les plus Tryba**: une isolation renforcée et de nouvelles gammes alliant gain de lumière et confort d'utilisation. Orange métallisé, vert anis ou bicolore, petites ouvertures ou très grandes baies, la gamme Alu se prête à toutes les envies. Les matériaux de qualité sélectionnés avec soin comme l'aluminium 1<sup>ère</sup> fusion qualité 6060 / Bâtiment, garantissent un confort d'utilisation, une sécurité optimale au quotidien pour de nombreuses années".

Joëlle Wittmann Chef produits Tryba.

#### **BOIS**

"Matériau de caractère, le bois a connu d'importants progrès technologiques qui en font un matériau très performant aujourd'hui. Chez Tryba, la gamme BOIS est le résultat d'un savoir-faire artisanal associé à des procédés techniques de pointe. La variété d'essences proposée permet une harmonisation

à tous les styles, tant pour la décoration intérieure que pour le cachet d'une facade.

Les plus Tryba: la particularité de nos fenêtres BOIS réside dans la qualité de leur fabrication. Tous les éléments de la menuiserie sont fabriqués en lamellé-collé 3 plis, suivant les procédés traditionnels. Des traitements hydrofuges, fongicides et insecticides sont appliqués dès la fabrication pour conférer à nos menuiseries des propriétés de stabilité et de durabilité.

Julien Weber Chef produits Tryba.





## **2** UN ENGAGEMENT FORT ENVERS SES CLIENTS

Les fenêtres Tryba ont subi le test des 400 000 ouvertures/fermetures, soit 140 années d'utilisation normale, garantissant une qualité optimale, inégalée à ce jour.

### 2.1 Le pacte d'excellence Tryba

En 2011, Tryba lance le pacte d'excellence et s'engage sur **10 points forts et totalement inédits**, qui reflètent un devoir d'excellence vis à vis des client.



#### ENGAGEMENT N°1

#### TRYBA s'engage à vous rembourser la différence si, à qualité égale, vous trouvez moins cher ailleurs.

COMPÉTITIVITÉ TRYBA OBLIGE.

#### ENGAGEMENT N°4

#### TRYBA s'engage à vous contacter sous 48h, pour réaliser un diagnostic gratuit et établir avec vous les bases

pour réaliser un diagnostic gratuit et établir avec vous les bases de votre devis, sans engagement.

> RÉACTIVITÉ TRYBA OBLIGE.

#### ENGAGEMENT N°7

TRYBA s'engage à recycler ou réutiliser 89% des déchets de production de ses menuiseries dans le cadre de sa certification ISO 14001.

> ÉCO-RESPONSABILITÉ TRYBA OBLIGE.

#### ENGAGEMENT N°10

TRYBA s'engage à réaliser, un an après la pose, un diagnostic gratuit complet de vos fenêtres, portes et volets sur simple appel de votre part.

> RESPONSABILITÉ TRYBA OBLIGE.

#### ENGAGEMENT N°2

TRYBA s'engage à vous garantir sur ses fenêtres une solidité à toutes épreuves, même les plus incroyables.

> (SOLIDITÉ TRYBA OBLIGE.)

#### ENGAGEMENT N°3

TRYBA s'engage à vous offrir un nettoyage complet des zones en travaux pour vous garantir un service impeccable.

PERFECTIONNISME TRYBA OBLIGE.

#### **ENGAGEMENT N°5**

TRYBA s'engage à vous offrir une garantie exceptionnelle de 15 ans couverte par assurance.

> (QUALITÉ TRYBA OBLIGE.)

#### ENGAGEMENT Nº6

TRYBA s'engage
à vous montrer sur tryba.com,
vos futures fenêtres,
portes et volets dans une photo
de votre habitation.

(CONSEILS TRYBA OBLIGE.)

#### **ENGAGEMENT N°8**

TRYBA s'engage à mettre à votre disposition, un service consommateurs pour répondre à toutes vos questions liées à l'après-vente.

> SERVICE TRYBA OBLIGE.

#### ENGAGEMENT N°9

TRYBA s'engage à vous informer sur tryba.com de l'indice de satisfaction prouvée de ses clients et de leurs suggestions pour faire encore mieux.

TRANSPARENCE TRYBA OBLIGE.



### 2.2 L'Isolation thermique et phonique, la sécurité

#### L'ISOLATION THERMIQUE

Afin de garantir une bonne étanchéité et une isolation thermique optimale, Tryba a mis au point les systèmes de vitrage **Trybatherm** qui permettent de réduire jusqu'à 30% la facture de chauffage et d'éviter l'effet de serre en été.

Toutes les fenêtres Tryba sont équipées, en standard, d'un double vitrage TRYBA ISOL'3 avec écarteur inox (écarteur alu pour la gamme bois) et gaz argon. Ce vitrage est nettement plus performant qu'un double vitrage classique. Pour une isolation encore plus performante. Tryba propose le triple vitrage. À la différence de nombreux triples vitrages, la solution Tryba est fabriquée à partir d'un verre extra blanc et de 2 verres à couches spécifiques garantissant une transmission *lumineuse (TL) et un facteur solaire (Fs)* proches du double vitrage ISOL'3. La lumière continue à pénétrer l'habitat et permet de profiter de cet apport thermique solaire gratuit. Plus lourd, ce vitrage peut s'adapter sur les fenêtres PVC hors T9 et TL58 dont l'armature acier est totale.



La gamme de coulissants aluminium CA80 bénéficie d'une isolation thermique et phonique renforcée : 3 chambres d'isolation + 1 bouclier thermique latéral + 3 joints tubulaires périphériques.



#### LE CONFORT ACOUSTIQUE

Plus de 4 millions de français subissent des nuisances sonores supérieures à 70 décibels (équivalentes à un trafic d'axe routier à 4 voies) ce qui est extrêmement néfaste pour la santé. Pour réduire de façon significative les bruits extérieurs, Tryba a développé **Trybaphony**, qui réduit les nuisances sonores à 43 décibels et assure un confort acoustique.

#### Fenêtres et portes-fenêtres PVC Formes sur mesure Performances

Classement AEV jusqu'à A\*4 E\*9A V\*A3.
 Uw = 1,4 W/m2.K
 pour un double vitrage standard
 Tryba 26 mm Isol'3

4-16G-6, Ug = 1,1 W/m2.K. **Isolation** : 6 chambres ouvrant (selon profil) et 5 dormant, dans profilé PVC modifié choc.

**Étanchéité** : doubles joints de frappe soudés dans les angles.

Solidité: armature systématique en acier galvanisé
+ paumelles et gâches vissées dans armature
(dormant et ouvrant) + galets champignons.

Grande profondeur de feuillure
pour du triple vitrage 40 mm
(Ug = 0,8 W/m2.K) par exemple.



#### LA SÉCURITÉ

Afin d'éviter les intrusions, Tryba a conçu des fenêtres haute-sécurité **Trybasafe.** Des armatures en acier sont incorporées dans les ouvrants et les dormants pour offrir une meilleure résistance. Une gâche de sécurité évite le décrochage de la fenêtre et un vitrage feuilleté ralentit l'effraction de la vitre. De plus, Tryba propose des poignées condamnables par un bouton ou par une clé. Enfin, dans le même esprit, Tryba propose **Tryba Protection,** un système de détection et d'alarme, directement connecté à un centre de télésurveillance.



18 châssis de 700 x 1000 mm de la gamme TRYBASAFE R40 M+ (gamme sécurité) ont servi à ce test de résistance.

Chaque ouverture et fermeture fait l'objet d'un constat par huissier.

A l'issue du test, après plus de 30 minutes de charge, l'huissier constate le bon fonctionnement de chaque fenêtre.

Test réussi à 100%!







### 2.3 L'engagement : charte qualité, certifications et labels

Pour Tryba, l'engagement n'est pas un vain mot.

Tous les espaces conseils Tryba s'engagent à respecter **une charte qualité.** Ils proposent des produits qui répondent à des critères très précis de fabrication, de performances, de qualité et de garantie.

- Tous les profilés Tryba bénéficient de l'avis technique du Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB), seul organisme officiel français dans ce domaine.
- Les fenêtres Tryba bénéficient du label NF « suivi et marqué », du classement AEV garantissant aux clients la meilleure étanchéité, la meilleure perméabilité à l'air et la meilleure résistance au vent possibles.
- Les fenêtres Tryba sont certifiées Cekal pour les qualités de fabrication et les capacités isolantes de leurs doubles-vitrages. De plus, elles bénéficient du label Acotherm récompensant les performances acoustiques et thermiques des menuiseries et des vitrages.
- Tryba est l'une des rares entreprises françaises à avoir obtenu le label allemand Ral qui certifie la qualité générale de la fabrication.

#### Une nouvelle étape : l'obtention de la certification ISO 14001

Dès 2007, Tryba s'engage dans le processus d'obtention de la certification ISO 14001, qui atteste d'une maîtrise de l'impact environnemental de l'activité d'une société et de sa volonté d'améliorer ses performances écologiques.

Obtenir une telle certification passe par une veille réglementaire importante, et la mise en place d'actions correctrices comme l'installation d'une déchetterie, le rappel des règles de tri sélectif ou encore la création de nouvelles procédures comportementales.



C'est suite à ce travail considérable que TRYBA a obtenu, le 13 mai 2009, la précieuse certification. Mais cette aventure écologique est loin d'être terminée : de nouveaux projets voient déjà le jour, notamment grâce au comité ISO 14001 qui va continuer à vivre sous le nom de « comité environnement » pour continuer son action.

# 2.4 Le Home Configurateur, outil d'aide à la décision

Afin de faciliter le choix des clients désireux de changer de porte d'entrée, de fenêtre ou de volets, Tryba a créé un logiciel disponible par Internet.

Après avoir pris une photo numérique de la façade de sa maison, l'internaute la télécharge sur <a href="www.tryba.com">www.tryba.com</a> puis choisit un type de porte ou de fenêtre parmi les nombreux modèles de la gamme Tryba. D'un clic, il peut alors visualiser le nouveau produit en situation. Le choix définitif peut être fait en toute connaissance de cause. Cet outil de simulation est innovant, simple, pratique et très efficace pour tester couleurs, matières, formes ou vitrages.







### 2.5 L'accompagnement des clients, du diagnostic à la pose

Pour Tryba, accompagner les clients dans leur projet de rénovation est une démarche naturelle et essentielle.

Après avoir réalisé un diagnostic gratuit des fenêtres en place, Tryba prend les mesures précises pour établir un devis comprenant les croquis des fenêtres futures. Le technicien conseil évalue les détails de la pose afin de préparer au mieux la fabrication de la fenêtre, puis la programme dans l'unité de production, après s'être engagé auprès du client sur la commande et le délai de pose.

Tryba remet un livret de garantie de 30 ans sur les fenêtres PVC et Aluminium. C'est le seul fabricant à s'engager sur une telle durée et à cautionner cet engagement par une assurance.

Enfin, le système informatique gardant en mémoire les mesures des fenêtres fabriquées, il est facile au service après-vente, lorsqu'il est sollicité, d'intervenir rapidement.







#### 2.6 La communication

Le célèbre sumo est étroitement associé à la marque Tryba sur des spots télé, affichage, édition, PLV...







# **3** L'ADHÉSION AU RÉSEAU

### 3.1 Les espaces conseils

Tryba se développe en France via un réseau de concessionnaires, juridiquement indépendants, distributeurs exclusifs de la marque et possédant un secteur géographique réservé.

Installé sur une surface d'exposition d'environ 100 m², sur un axe pénétrant ou en périphérie, un espace conseil moyen emploie 10 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros par an.

Afin de couvrir une zone de chalandise plus importante, et compte tenu du succès rencontré par leur premier point de vente, certains concessionnaires n'hésitent pas à ouvrir plusieurs espaces conseils Tryba.

Tryba a inauguré en septembre 2011 un nouveau concept de point de vente repensé dans un esprit de développement durable qui joue avec l'espace, les lumières, les senteurs, et offre une ambiance Feng-Shui, très tendance et très zen. Il intègre des matériaux nobles respectueux de l'environnement : bois, éclairage LED basse consommation, peintures naturelles, diffuseurs d'huiles essentielles...







# 3.2 Profil, droits et obligations

Pour réussir, le concessionnaire Tryba doit bien connaître sa zone d'activité et posséder de bonnes compétences en gestion d'entreprise.

Il doit aussi faire preuve d'un esprit d'entreprise, de qualités relationnelles, de rigueur et d'un sens aigu de l'engagement.

Le futur concessionnaire ne verse ni droit d'entrée ni redevance sur le chiffre d'affaires.

En contrepartie, tous les supports d'aide à la vente (publicité sur le lieu de vente, objets publicitaires, supports commerciaux, informatique et logiciels...) font l'objet d'une participation financière.

Les frais de communication et de publicité locale restent à la charge du concessionnaire, Tryba s'engageant à mener des campagnes nationales (spots télévisés, insertions dans la presse magazine...) génératrices de notoriété.



#### 3.3 Formation et assistance aux franchisés

Chaque concessionnaire bénéficie d'une formation intensive et d'un encadrement personnalisé :

- Passage en magasin pilote
- 3 périodes d'une semaine de formation produit, informatique et commerciale
- Accompagnement par une cellule "ouverture"
- Suivi par une équipe d'animateurs
- 3 rencontres régionales sous forme de journées d'échanges et une convention nationale de tout le réseau ont lieu chaque année



# 3.4 : La fiche réseau - les conditions d'accès

TRYBA INDUSTRIE SAS  CREATION DE LA SOCIETE LANCEMENT EN RESEAU  PRESIDENT JOHANNES TRYBA  DIRECTEUR GENERAL Michel DOL  MARKETING/COMMUNICATION MANAGER Sophie UNFRICHT DIRECTEUR COMMERCIAL RESPONSABLE PRODUITS SIECE SOCIAL  SIECE SOCIAL  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  NATURE DU CONTRAT DUREC DU CONTRAT DUREC DU CONTRAT ADRON TO SOME REDEVANCE PUBLICITAIRE APPORT PERSONNEL HINIHUM REDEVANCE PUBLICITAIRE CONCESSIONNAIRE TRYBA INDUSTRIE SAS  1980 1984  Michel DOL  Philippe SPINDLER  Sophie UNFRICHT  Philippe SPINDLER  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen Tél.: 03 88 80 29 29  Www.tryba.com (grand public)  Www.franchise-tryba.com  info@tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2400 personnes 2012: 2000 personnes 2012: 400 millions d'euros HT 2012: 400 millions d'euros HT 2012: 400 millions		
PRESIDENT  PRESIDENT  Johannes TRYBA  DIRECTEUR GENERAL  Michel DOL  MARKETING/COMMUNICATION MANAGER  BIRECTEUR COMMERCIAL  RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  WEB  WWW.tryba.com  E-MAIL  Info@tryba.com  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  EFFECTIFS GROUPE  NATURE DU CONTRAT  DUREE DU CONTRAT  DUREE DU CONTRAT  A ans  DROIT D'ENTREE  INVESTISSEMENT INITIAL  REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  Très variable en fonction de la	RAISON SOCIALE	TRYBA INDUSTRIE SAS
PRESIDENT  DIRECTEUR GENERAL  Michel DOL  MARKETING/COMMUNICATION MANAGER  DIRECTEUR COMMERCIAL  RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  DUREE DU CONTRAT  DUREE DU CONTRAT  DURIE DU CONTRAT  DURIE DU CONTRAT  DOWN  REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  DIRECTEUR GENERAL  Michel DOL  Sophie UNFRICHT  Philippe SPINDLER  Jean-Louis BADER  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen  Tél.: 03 88 80 29 29  www.tryba.com (grand public)  www.franchise-tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  Concession  DUREE DU CONTRAT  SINCE  CONCESSION  DURIE DU CONTRAT  3 ans  DROIT D'ENTREE  aucun  INVESTISSEMENT INITIAL  entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM  30%  REDEVANCE SUR CA  aucune  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  Tone de CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	CREATION DE LA SOCIETE	1980
MICHEI DOL  MARKETING/COMMUNICATION MANAGER  Sophie UNFRICHT  Philippe SPINDLER  RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  NATURE DU CONTRAT  DUREE DU CONTRAT  DURIE DU CONTRAT  DURIE DU CONTRAT  APPORT PERSONNEL MINIMUM  REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  Michel DOL  Sophie UNFRICHT  Philippe SPINDLER  Jean-Louis BADER  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen  Tél.: 03 88 80 29 29   www.tryba.com (grand public)  www.franchise-tryba.com  1 info@tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  Ans  Droit D'Entree  aucun  INVESTISSEMENT INITIAL  entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM  30%  REDEVANCE SUR CA  aucune  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  Tone de Chalandise  1 commercial pour 75 000 habitants  Très variable en fonction de la		1984
MARKETING/COMMUNICATION MANAGER  DIRECTEUR COMMERCIAL  RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  INVESTISSEMENT INITIAL  APPORT PERSONNEL MINIMUM  REDEVANCE PUBLICITAIRE  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  RESPONSABLE PRODUITS  Sophie UNFRICHT  Philippe SPINDLER  Jean-Louis BADER  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen  Tél.: 03 88 80 29 29  www.tryba.com (grand public)  www.franchise-tryba.com  info@tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  Concession  Duree du contrat  3 ans  Droit D'ENTREE  aucun  investissement initial  entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM  30%  REDEVANCE SUR CA  aucune  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  Criteres D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  Zone de Chalandise  1 commercial pour 75 000 habitants  Très variable en fonction de la		Johannes TRYBA
DIRECTEUR COMMERCIAL RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  DUREE DU CONTRAT  DURIED DU CONTRAT  DROIT D'ENTREE  APPORT PERSONNEL MINIMUM  REDEVANCE SUR GA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  CHIFFRE D'AFFAIRES GA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  CHIFFRE D'AFFAIRES  CHIFFRE D'AFFAIRES  CHIFFRE D'AFFAIRES  CHIFFRE D'AFFAIRES  CRITERES D'IMPLANTATION  TO M2 en centre ville ou périphérie  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	DIRECTEUR GENERAL	Michel DOL
RESPONSABLE PRODUITS  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  SIEGE SOCIAL  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen Tél.: 03 88 80 29 29  WWW.tryba.com (grand public) www.franchise-tryba.com  E-MAIL info@tryba.com  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  Z011: 410 millions d'euros HT 2012: 440 millions d'euros HT 2012: 440 millions d'euros HT  2011: 1 800 personnes 2012: 2000 personnes 2012: 2000 personnes 2012: 2000 personnes 2012: 2000 personnes  NATURE DU CONTRAT  Concession  DUREE DU CONTRAT  3 ans  DROIT D'ENTREE aucun  INVESTISSEMENT INITIAL entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM 30%  REDEVANCE SUR CA aucune  REDEVANCE PUBLICITAIRE 3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION 100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE 1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	MARKETING/COMMUNICATION MANAGER	Sophie UNFRICHT
SIEGE SOCIAL  ZI Le Moulin, 67110 Gundershoffen Tél.: 03 88 80 29 29  WEB  WWW.tryba.com (grand public)  www.franchise-tryba.com  E-MAIL  info@tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  Concession  Duree du contrat  Concession  Duree du contrat  aucun  Investissement initial  entre 75 000 €et 100 000 €  Apport personnel Hinihum  30%  Redevance sur CA  Redevance publicitaire  3% sur les achats  Criteres d'implantation  100 m² en centre ville ou périphérie  Zone de Chalandise  1 commercial pour 75 000 habitants  Chiffre d'affaires par  Très variable en fonction de la	DIRECTEUR COMMERCIAL	Philippe SPINDLER
Tél.: 03 88 80 29 29  WEB  WWW.tryba.com (grand public)  WWW.franchise-tryba.com  E-MAIL  info@tryba.com  2011: 410 millions d'euros HT  2012: 440 millions d'euros HT  2012: 2000 personnes  2012: 2000 personnes  Concession  Duree du contrat  Concession  Duree du contrat  aucun  investissement initial  entre 75 000 €et 100 000 €  Apport personnel minimum  30%  Redevance sur CA  Redevance publicitaire  3% sur les achats  Criteres d'implantation  100 m² en centre ville ou périphérie  Zone de Chalandise  1 commercial pour 75 000 habitants  Chiffre d'affaires par  Très variable en fonction de la	RESPONSABLE PRODUITS	Jean-Louis BADER
The state of the	SIEGE SOCIAL	·
E-MAIL info@tryba.com  CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  EFFECTIFS GROUPE  EFFECTIFS GROUPE  2011: 410 millions d'euros HT 2012: 440 millions d'euros HT 2012: 2000 personnes 2012: 2000 personnes Concession  DUREE DU CONTRAT  BROIT D'ENTREE  aucun  INVESTISSEMENT INITIAL  entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM  REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	WED	www.tryba.com (grand public)
CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE  2011: 1800 personnes 2012: 2000 personnes  Concession  Concession  Duree du contrat 3 ans  Droit d'entret aucun  INVESTISSEMENT INITIAL entre 75 000 €et 100 000 €  APPORT PERSONNEL MINIMUM 30%  REDEVANCE SUR CA aucune  REDEVANCE PUBLICITAIRE 3% sur les achats  Criteres d'implantation 100 m² en centre ville ou périphérie Zone de Chalandise 1 commercial pour 75 000 habitants  Chiffre d'affaires par Très variable en fonction de la	WED	www.franchise-tryba.com
### 2012 : 440 millions d'euros HT  #### 2011 : 1 800 personnes ### 2012 : 2000 personnes ### 2012 : 2000 personnes ### 2012 : 2000 personnes  ### Concession  ### DROIT D'ENTREE ### aucun  ### INVESTISSEMENT INITIAL ### entre 75 000 €et 100 000 €  ### APPORT PERSONNEL MINIMUM ### 30% ### REDEVANCE SUR CA aucune  ### REDEVANCE PUBLICITAIRE ### 3% sur les achats ### CRITERES D'IMPLANTATION ### 100 m² en centre ville ou périphérie ### 20NE DE CHALANDISE ### 1 commercial pour 75 000 habitants ### CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ### Très variable en fonction de la	E-MAIL	<u>info@tryba.com</u>
### 2012 : 440 millions d'euros HT  ### 2011 : 1 800 personnes  ### 2012 : 2000 personnes    Nature du Contrat   Concession  ### Droit d'entree   aucun    Investissement initial   entre 75 000 € et 100 000 €  ### Apport personnel minimum   30%  ### REDEVANCE SUR CA   aucune  ### REDEVANCE PUBLICITAIRE   3% sur les achats  ### Criteres d'implantation   100 m² en centre ville ou périphérie  ### Zone de Chalandise   1 commercial pour 75 000 habitants  ### Chiffre d'Affaires par   Très variable en fonction de la  #### Page 1	CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE	2011 : 410 millions d'euros HT
2012 : 2000 personnes         NATURE DU CONTRAT       Concession         DUREE DU CONTRAT       3 ans         DROIT D'ENTREE       aucun         INVESTISSEMENT INITIAL       entre 75 000 €et 100 000 €         APPORT PERSONNEL MINIMUM       30%         REDEVANCE SUR CA       aucune         REDEVANCE PUBLICITAIRE       3% sur les achats         CRITERES D'IMPLANTATION       100 m² en centre ville ou périphérie         ZONE DE CHALANDISE       1 commercial pour 75 000 habitants         CHIFFRE D'AFFAIRES PAR       Très variable en fonction de la		2012 : 440 millions d'euros HT
2012 : 2000 personnes         NATURE DU CONTRAT       Concession         DUREE DU CONTRAT       3 ans         DROIT D'ENTREE       aucun         INVESTISSEMENT INITIAL       entre 75 000 €et 100 000 €         APPORT PERSONNEL MINIMUM       30%         REDEVANCE SUR CA       aucune         REDEVANCE PUBLICITAIRE       3% sur les achats         CRITERES D'IMPLANTATION       100 m² en centre ville ou périphérie         ZONE DE CHALANDISE       1 commercial pour 75 000 habitants         CHIFFRE D'AFFAIRES PAR       Très variable en fonction de la	EFFECTIFS GROUPE	<i>2011</i> : 1 800 personnes
DUREE DU CONTRAT       3 ans         DROIT D'ENTREE       aucun         INVESTISSEMENT INITIAL       entre 75 000 €et 100 000 €         APPORT PERSONNEL HINIHUM       30%         REDEVANCE SUR CA       aucune         REDEVANCE PUBLICITAIRE       3% sur les achats         CRITERES D'IMPLANTATION       100 m² en centre ville ou périphérie         ZONE DE CHALANDISE       1 commercial pour 75 000 habitants         CHIFFRE D'AFFAIRES PAR       Très variable en fonction de la		2012 : 2000 personnes
DROIT D'ENTREE       aucun         INVESTISSEMENT INITIAL       entre 75 000 €et 100 000 €         APPORT PERSONNEL MINIMUM       30%         REDEVANCE SUR CA       aucune         REDEVANCE PUBLICITAIRE       3% sur les achats         CRITERES D'IMPLANTATION       100 m² en centre ville ou périphérie         ZONE DE CHALANDISE       1 commercial pour 75 000 habitants         CHIFFRE D'AFFAIRES PAR       Très variable en fonction de la	NATURE DU CONTRAT	Concession
INVESTISSEMENT INITIAL       entre 75 000 €et 100 000 €         APPORT PERSONNEL MINIMUM       30%         REDEVANCE SUR CA       aucune         REDEVANCE PUBLICITAIRE       3% sur les achats         CRITERES D'IMPLANTATION       100 m² en centre ville ou périphérie         ZONE DE CHALANDISE       1 commercial pour 75 000 habitants         CHIFFRE D'AFFAIRES PAR       Très variable en fonction de la	Duree du contrat	3 ans
APPORT PERSONNEL MINIMUM  REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	DROIT D'ENTREE	aucun
REDEVANCE SUR CA  REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	INVESTISSEMENT INITIAL	entre 75 000 €et 100 000 €
REDEVANCE PUBLICITAIRE  3% sur les achats  CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	APPORT PERSONNEL MINIMUM	30%
CRITERES D'IMPLANTATION  100 m² en centre ville ou périphérie  ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	REDEVANCE SUR CA	aucune
ZONE DE CHALANDISE  1 commercial pour 75 000 habitants  CHIFFRE D'AFFAIRES PAR  Très variable en fonction de la	REDEVANCE PUBLICITAIRE	3% sur les achats
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR Très variable en fonction de la	CRITERES D'IMPLANTATION	100 m² en centre ville ou périphérie
1163 Valiable di Tollettoli de la	Zone de Chalandise	1 commercial pour 75 000 habitants
CONCESSIONNAIRE structure	CHIFFRE D'AFFAIRES PAR	Très variable en fonction de la
	CONCESSIONNAIRE	structure