



## Troc.com souhaite renforcer sa présence en Nouvelle-Aquitaine Et compte créer une cinquantaine d'emplois

[Troc.com](http://Troc.com), leader européen de l'occasion depuis plus de 35 ans, est déjà implanté en Nouvelle Aquitaine au travers de 5 magasins. Le réseau recherche actuellement des porteurs de projets dans le but de renforcer son maillage régional et de répondre à une demande croissante des consommateurs pour les objets de seconde main. À la clé de ces prévisions d'ouvertures : près d'une cinquantaine de créations d'emplois.

Déjà bien ancré en Nouvelle Aquitaine avec une présence à Bayonne (64), Dax Narosse (40), Brive-la-Gaillarde (19), Limoges (87), Poitiers (86), [Troc.com](http://Troc.com) souhaite accentuer son rayonnement régional. L'enseigne vise l'ouverture d'une dizaine de magasins, notamment dans les villes de Bordeaux (33), Angoulême (16), Libourne (33), Mont-de-Marsan (40), Arcachon (33), Périgueux (24), Agen (47), Niort (79) et Pau (64).

Avec actuellement 100 magasins d'une surface minimum de 1000 m<sup>2</sup>, dont 63 en France, l'enseigne ambitionne de recruter à l'échelle nationale 50 nouveaux franchisés d'ici à 5 ans. Ceci s'inscrit dans la volonté du réseau d'apporter une réponse concrète aux nouvelles habitudes des consommateurs, en leur permettant de gagner en pouvoir d'achat et d'adopter une démarche éco-citoyenne au travers de l'achat et de la vente d'objets d'occasion. Les franchisés [Troc.com](http://Troc.com) surfent sur ces deux tendances de fond.



### TROC.COM VISE DES ZONES DYNAMIQUES AUX ABORDS DES AGGLOMERATIONS

Désireux de s'implanter dans des départements au fort potentiel de développement, [Troc.com](http://Troc.com) vise la Gironde (33), la Dordogne (24), les Landes (40), les Deux-Sèvres (79) ainsi que les Pyrénées-Atlantiques (64) pour ses prochaines installations dans la région. Une zone de chalandise de 70 000 habitants suffit pour qu'un magasin soit rapidement rentable. Afin d'atteindre les consommateurs, le réseau privilégie des emplacements le long d'axes passants ou à proximité de zones commerciales, toujours avec des facilités de parking.



### UN RECRUTEMENT IMPORTANT A LA CLÉ

Chaque ouverture de magasin [Troc.com](http://Troc.com) engendre le recrutement de 3 à 4 vendeurs en plus de l'exploitant du point de vente, soit près d'une cinquantaine de créations de postes pour toute les villes visées dans la région. Ces futurs conseillers seront des experts du marché de l'occasion

sur l'offre globale de [Troc.com](https://www.troc.com) pour la maison et les loisirs, ainsi que sur les **services à forte valeur ajoutée** proposés par l'enseigne : estimation, enlèvement à domicile ou vide-maison, relooking de meubles si besoin, mise en avant des objets en magasin et sur le site Internet puis, enfin, gestion de toute la relation avec les futurs acheteurs. Grâce à ces services, le consommateur n'a à s'occuper de rien, l'enseigne se charge de toutes les étapes de la vente du bien d'occasion, et ce en achat cash ou en dépôt-vente. Ce sont ces services exclusifs qui permettent aux franchisés de développer leur activité avec un temps d'avance par rapport aux autres acteurs du marché.

## DES PROJETS ET DES AMBITIONS FORTES

[Troc.com](https://www.troc.com) se positionne sur un marché à fort potentiel favorisant l'économie circulaire. Face à l'urgence écologique, il s'agit en effet d'une tendance sociétale majeure justifiée par l'engouement des consommateurs à redonner une seconde vie aux objets. L'enseigne capitalise sur cette tendance.

Dans ce cadre, afin d'optimiser le parcours client en magasin comme sur le Web, et de faciliter la revente de biens, l'enseigne poursuit sa digitalisation et vient de mettre en ligne un nouveau site Internet combinant approche e-commerce et volonté de générer davantage de trafic en magasin. Quant aux points de vente, leur aménagement a été repensé dans l'optique d'améliorer l'expérience client.

S'inscrivant dans une démarche omnicanale, ces évolutions confirment bel et bien la volonté de [Troc.com](https://www.troc.com) d'être toujours plus proche des consommateurs.

**Pour toute demande d'information/visuel ou d'interview du PDG de Troc.com, Fabrice Baj, ou d'un franchisé, n'hésitez pas à me contacter par téléphone 01 30 80 09 22 ou par email [sophie@infinities.fr](mailto:sophie@infinities.fr).**

### À propos de Troc.com :

[Troc.com](https://www.troc.com), leader européen de l'occasion, a démocratisé la seconde main en France dès les années 80. Aujourd'hui l'enseigne compte 100 points de vente dans cinq pays européens et se veut être un acteur clé de l'économie circulaire en valorisant l'économie d'usage. [Troc.com](https://www.troc.com) propose des services pratiques et exclusifs dont l'estimation à domicile, l'enlèvement à domicile, le vide-maison, etc. pour un large choix d'articles : équipement et décoration de la maison, électronique, produits de loisirs. [www.troc.com](https://www.troc.com)



Prêt-à-tweeter : #franchise | @Troc\_com souhaite renforcer sa présence en Nouvelle Aquitaine #economiecirculaire #omnicanalité #occasion

**Pour accéder à l'Espace Presse des clients d'Infinités, merci de vous identifier une fois :**

**Mail : [2017@infinities.fr](mailto:2017@infinities.fr) / MDP : RP2017 / [www.infinities.fr](https://www.infinities.fr)**



**CONTACT PRESSE :**

**INFINITÉS Communication**

Sophie de Lehvenfehl : [sophie@infinities.fr](mailto:sophie@infinities.fr)

01 30 80 09 22

Agnès Heudron : [agnesh@infinities.fr](mailto:agnesh@infinities.fr)

[www.infinities.fr](https://www.infinities.fr)