



## Troc.com vise 50 franchisés supplémentaires en 5 ans

[Troc.com](http://Troc.com), leader européen de l'occasion depuis plus de 35 ans, avec actuellement 100 magasins, dont 63 en France, prévoit d'accentuer son développement. Suite à l'accueil de 10 nouveaux franchisés en 2018, le réseau entame l'année avec des projets majeurs s'inscrivant dans une démarche omnicanale et d'écocitoyenneté, afin de répondre au mieux aux nouvelles exigences.

[Troc.com](http://Troc.com) entend bien soutenir son évolution. Après avoir enregistré un chiffre d'affaires de 77 millions d'euros l'année 2018, le réseau ambitionne d'ici à 5 ans d'atteindre 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

### DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER

[Troc.com](http://Troc.com) compte actuellement 100 magasins de minimum 1000 m<sup>2</sup> répartis en France, en Belgique, en Espagne, en Allemagne et au Luxembourg. Pour 2019, l'enseigne cherche à renforcer sa présence en France afin de mailler le territoire, notamment en s'implantant dans des agglomérations telles que Toulouse, Bordeaux et Lyon. Pour autant, des opportunités sont à saisir dans tout l'Hexagone. Devenir franchisé [Troc.com](http://Troc.com), c'est obtenir de rapides résultats, car une zone de chalandise de 70 000 personnes suffit pour rentabiliser un magasin.



Le leader de l'occasion vise également la Belgique, avec 27 points de vente déjà implantés, mais aussi l'Europe du Sud en accueillant notamment de potentiels multi-franchisés, désireux à terme d'ouvrir plusieurs magasins.

### UNE NOUVELLE APPROCHE OMNICANALE

L'enseigne propose une offre de services uniques, au cœur de la stratégie du groupe, pour une **expérience d'achat optimisée** : après la première prise de contact pour la vente d'un objet dans un magasin [Troc.com](http://Troc.com), c'est **zéro contrainte** pour le consommateur. En effet, l'enseigne se charge ensuite de tout : estimation gratuite, enlèvement à domicile si nécessaire, vide-maison, conseil d'expert pour la fixation du prix, relooking si besoin, exposition en magasin, mise en ligne sur le site et gestion de la relation avec les futurs acheteurs. Il s'agit d'une approche exclusive et complète qui rend service aux consommateurs.

De plus, [Troc.com](http://Troc.com) a redéfini le parcours client en magasin afin d'offrir une expérience d'achat optimale : les points de vente continuent donc d'être rénovés durant **ces deux prochaines années**.

Afin d'accompagner ces évolutions, l'enseigne poursuit sa digitalisation en développant un nouveau **site Internet** qui verra le jour dans les prochaines semaines. En plus de proposer une approche e-commerce, le site aura pour but d'augmenter le trafic en magasin.

Ces nouveautés s'inscrivent dans la volonté de [Troc.com](http://Troc.com) d'être toujours plus proche des consommateurs et de s'adapter aux nouvelles habitudes d'achats, tout en proposant une offre globale pour la maison et les loisirs.

## UNE ENSEIGNE BASÉE SUR L'ÉCO-CITOYENNETÉ

[Troc.com](http://Troc.com) se positionne sur un marché à fort potentiel favorisant le réemploi d'objets. Il s'agit en effet d'une tendance sociétale lourde, faisant face à l'urgence écologique, justifiée par l'engouement des consommateurs à redonner une seconde vie aux objets. Le réseau leur permet ainsi de gagner en pouvoir d'achat et de concrétiser leur volonté d'adopter facilement une démarche éco-citoyenne. « *Nous sommes heureux de participer au développement de l'économie circulaire et d'apporter, par notre expérience quotidienne, notre contribution à ce secteur en plein essor*, explique Fabrice Baj, Directeur Général [Troc.com](http://Troc.com). *Tous les deux mois, au travers de nos magasins, ce sont plus de 75 % des objets déposés qui changent de main pour une seconde vie, voire plus. Cette part élevée confirme notre attrait pour les consommateurs.* »

### À propos de Troc.com :

[Troc.com](http://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](http://Troc.com) propose des services pratiques et exclusifs avec 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](http://www.troc.com)



Prêt-à-tweeter : #franchise | @Troc\_com accentue son #développement pour l'année 2019 #economiecirculaire #omnicanalité #occasion

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

Mail : [2017@infinites.fr](mailto:2017@infinites.fr) / MDP : RP2017 / [www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)



CONTACT PRESSE :

**INFINITÉS Communication**

Sophie de Lehvenfehlt : [sophie@infinites.fr](mailto:sophie@infinites.fr)

01 30 80 09 22

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

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