

## La Trocante, objectifs 2009 déjà atteints !

*Après avoir atteint ses objectifs 2009 en moins de 5 mois, La Trocante se lance de nouveaux défis !*



### Un développement soutenu

L'enseigne La Trocante poursuit son développement de façon soutenue : 11 contrats de franchise ont déjà été signés depuis début 2009 ! Les magasins de Anglet, Concarneau, Quimperlé et Montélimar sont déjà ouverts ou en phase d'ouverture. La Rochelle et Lisieux sont prévus courant juin 2009 et d'autres sont à venir comme à Auxerre, Brive La Gaillarde, Hennebon, Montpellier et Orléans.



### La Trocante conforte sa position en région PACA

Le Master franchisé La Trocante de la région PACA, installé depuis septembre 2008, recherche activement de nouveaux franchisés pour développer son implantation dans le Sud-Est de la France.

Les premiers résultats de son activité sont encourageants et confirment les belles perspectives dans cette région. En effet, déjà deux contrats de réservation sont signés : un à Antibes, avec une ouverture prévue au mois de juin, l'autre à Orange.

De nombreuses autres villes de la région présentent un fort potentiel, comme Aix-en-Provence, Grasse, Marseille, Nice, Nîmes, Toulon ...

Le Master franchisé La Trocante est donc confiant pour que des candidats se déclarent rapidement pour ouvrir des magasins dans ces différentes villes.



### Un succès mérité !

Le succès La Trocante s'explique -entre autres- par le fait que l'enseigne propose à sa clientèle une offre large. En effet, les clients désireux de vendre des produits peuvent choisir entre le dépôt-vente, formule dite classique (les déposants sont rémunérés une fois la vente réalisée) ou l'achat-cash, qui permet de repartir directement avec de l'argent « sonnante et trébuchante ».

Les magasins La Trocante peuvent donc toucher un public plus diversifié en s'adaptant aux besoins de sa clientèle.

De plus, l'enseigne a su se moderniser et s'adapter aux nouveaux modes de consommation en développant des boutiques high tech au sein des magasins et répondre ainsi aux besoins d'une clientèle plus jeune.

Les nombreux projets en cours participent au développement du réseau. La nouvelle version du logiciel d'exploitation Trocware 3 ainsi que le site de vente en ligne Trocorama sont des atouts qui séduisent les futurs franchisés.

L'année 2009 s'annonce prometteuse pour le développement de l'enseigne puisque 20 signatures de contrats sont prévues dont une quinzaine d'ouvertures d'ici la fin de l'année.

La Trocante compte concentrer ses efforts sur des zones où le réseau est encore sous représenté telles que la région PACA, la région parisienne ou le Sud-Ouest de la France.

### A propos de La Trocante

*Créé en 1977, le réseau La Trocante est spécialisé dans le dépôt-vente de bien d'occasions. Le réseau possède 52 magasins en France, en Belgique et en Espagne.*

Visuels, interview, plus d'infos ?  
Contacter 40 degrés sur la banque !



### Contact Presse

Audrey Rossi  
Attachée de presse  
40 degrés sur la banque  
Tél. : 01 40 92 71 43  
Fax : 01 40 92 95 33  
Email : [audrey@banquise.com](mailto:audrey@banquise.com)  
[www.banquise.com](http://www.banquise.com)

### Contact La Trocante

Ingrid Rameau  
Chargée du Développement  
et du Marketing  
Tél. : 02 99 30 23 46  
Fax : 02 99 67 65 63  
Email : [ingrid.rameau@trocante.fr](mailto:ingrid.rameau@trocante.fr)  
[www.trocante.fr](http://www.trocante.fr)