

## COMMUNIQUE DE PRESSE

### LA TROCANTE intensifie son développement en Belgique !

En 2007, LA TROCANTE a fêté ses 30 ans et reste toujours aussi entreprenante qu'à ses débuts. Aujourd'hui elle projette d'ouvrir 12 nouveaux magasins en France et de continuer son expansion à l'étranger.

Avec déjà 2 magasins implantés en Belgique (Namur et Courcelles), LA TROCANTE souhaite étendre son activité dans ce pays à fort potentiel.

De ce fait, en 2008 cette enseigne compte réaliser 2 à 3 ouvertures

sur ce territoire. Pour ce faire, elle confie à Walter Lavers, ancien président

de la Fédération Belge de la Franchise (BFF), le développement de son réseau en Belgique.

Cette collaboration devrait favoriser les prises de contacts propices et nécessaires à ce développement.



Monsieur LAVERS,  
ancien Président de la Fédération  
Belge de la Franchise.

Le métier de franchisé LA TROCANTE consiste à vendre et acheter des produits d'occasion, selon deux formules à disposition : le dépôt-vente et l'achat cash.

C'est aussi un travail de terrain pour trouver les meilleurs

produits destinés à achalander un point de vente d'environ 1000 m<sup>2</sup>. Organisées comme des hypermarchés les magasins LA TROCANTE proposent : meubles, déco, high-tech, produits culturels,... à une clientèle variée.

Les anciens cadres ou dirigeants qui souhaitent devenir leur propre manager et exercer une activité en toute indépendance tout en bénéficiant d'un accompagnement durable devraient être séduits par la formule proposée par LA TROCANTE.

Des premiers contacts, au démarrage de l'activité, une équipe de professionnels accompagne les futurs franchisés dans leur projet.

- Etude de marché et état de la concurrence dans la ville retenue,
- Assistance dans la recherche d'un local adapté,
- Aide à la mise en place de la structure juridique,
- Collaboration pour la réalisation du montage financier,
- Formation théorique et pratique de 10 semaines pour préparer au métier de chef d'entreprise LA TROCANTE,
- Création d'un plan d'aménagement du magasin,
- Mise en place de l'informatique et des logiciels,
- Accompagnement du service marketing pour le lancement du magasin, mise à disposition des différents outils marketing : journaux, mailing, sites Internet personnalisés, ILV, PLV...

Une fois le point vente ouvert, une animation de réseau prend le relais pour assurer un suivi quotidien de l'activité.

La réalisation d'un tel projet nécessite un minimum d'investissement personnel et financier ;  
80 000 € d'apport personnel pour un investissement total de 275 000 €.

LA TROCANTE sera présente au Salon de LA FRANCHISE de BRUXELLES, les 19 et 20 mars 2008, sur le stand B16.

Nous contacter au : 02 99 30 23 42  
e-mail : [franchise@trocante.fr](mailto:franchise@trocante.fr)