

# LA TROCANTE

DÉPÔT **OU** CASH !

## La fidélité doublement récompensée

LA TROCANTE PROPOSE AVEC ZEFID' BY AQUITEM LA PREMIÈRE CARTE DE FIDÉLITÉ QUI DONNE DES POINTS SANS ACHETER.



La Trocante lance avec Zefid' by Aquitem un programme de fidélisation novateur : une carte de fidélité qui récompense l'achat mais aussi la vente ! Parce que la Trocante est avant tout un lieu de rencontre entre vendeurs et acheteurs, il était normal de récompenser les deux !

## UNE PREMIÈRE DANS LES CARTES DE FIDÉLITÉ...

Les cartes de fidélité sont un principe bien connu du grand public et des professionnels pour inciter les consommateurs à revenir dans une enseigne. La Trocante en reprend le principe et l'adapte à son cœur de métier : l'achat et la vente.

Aussi, l'enseigne a décidé de remercier les deux acteurs de son business model : **ses clients qui viennent acheter des biens et ceux qui viennent les vendre**. Ou comment gagner encore plus d'argent en vidant ses placards... de quoi se pencher sérieusement sur tous ces objets devenus inutiles et encombrants.

**Une bonne nouvelle pour le consommateur qui est le grand gagnant de cette offre !**

## UNE MÊME CARTE POUR LES ACHETEURS ET LES VENDEURS

**Pour cumuler des points, rien de plus simple !**

**1 POINT OBTENU**

pour **1€ dépensé**  
en magasin

**1 POINT OBTENU**

pour **2€ reçus**  
après dépôt ou  
vente d'un bien

Dès **100 points**, un bon d'achat de **5 €** est offert au titulaire de la carte.

Chaque nouvel adhérent reçoit un chèque de bienvenue de **5€**, ainsi qu'une offre spéciale pour son anniversaire.

Plusieurs campagnes marketing SMS et emailing viendront enrichir le programme avec des opérations spéciales sur des produits, des offres personnalisées, etc.

Bref tout un programme pour gagner de l'espace chez soi, tout en gagnant de l'argent et en se faisant plaisir avec de nouveaux objets déco ou high tech !!!



## LES MAGASINS LA TROCANTE PARTICIPANT AU PROGRAMME :

- BRIVE
- SENÉ VANNES
- PERPIGNAN
- BÉZIERS
- LISIEUX
- SAINT LÔ
- LORIENT
- KREMLIN-BICÊTRE
- COLMAR
- ROYAN
- NARBONNE
- CARCASSONNE
- RIS ORANGIS
- SAINT NAZAIRE
- LA ROCHE SUR YON
- CHALLANS
- LE MANS  
PONTLIEUE
- LE MANS ZI NORD
- LAVAL

## A PROPOS DE LA TROCANTE

Créé en 1977, le réseau La Trocante, inventeur du concept de dépôt-vente d'objets d'occasion en France, compte aujourd'hui 32 franchisés en France. Très innovant, le réseau se spécialise de plus en plus dans les produits d'occasion high tech, ainsi qu'en bijouterie, valorisés sous forme de corners.

**La Trocante est la seule enseigne à proposer 3 formules de revente : paiement en espèces, dépôt-vente, vente aux enchères.**

Magasins de proximité, d'une surface moyenne de 800m<sup>2</sup>, les magasins La Trocante sont implantés dans les agglomérations directes des grandes villes.

En 2010, le réseau de magasins La Trocante est repris par le groupe de Troc.com. En 2011, le capital est cédé à Saphir Capital Partners.

### LA TROCANTE, C'EST AUSSI :

- Une croissance prévue de 30% en 2012
- Plus de 5 millions de visiteurs par an
- 22,5 millions de Chiffre d'Affaires en 2010
- Plus de 150 employés
- 33 ans d'expertise
- Un réseau qui dépend de Fitroc, aussi détenteur de Troc.com, leader européen du dépôt-vente



[WWW.TROCANTE.FR](http://WWW.TROCANTE.FR)

**ESCAL Consulting**

CONTACTS PRESSE LA TROCANTE :

**Séverine Oger**

[severine@escalconsulting.com](mailto:severine@escalconsulting.com)

Tel : 01 44 94 95 71

**Mathilde Roche**

[mathilde@escalconsulting.com](mailto:mathilde@escalconsulting.com)

Tel : 01 44 94 95 74

## A PROPOS DE ZEFID' BY AQUITEM

Créée en 1987, Aquitem propose une compétence inégalée dans la gestion de programmes de fidélité points de vente, avec plus de 20 millions de cartes gérées sur 15 pays.

Grâce à sa maîtrise technique et marketing, **Zefid' by Aquitem propose une palette complète de services permettant à l'enseigne et à ses points de vente de vivre sereinement la mise en place de cet outil :**

- Accompagnement et Conseil avant lancement
- Segmentation et analyse de la base.
- Suivi Marketing de la vie du programme : statistiques, assistance aux opération marketing, analyse des retours.
- Conceptions graphiques et élaboration des supports (cartes, formulaires, courriers, webdesign, emailing...)
- Pilotage intégral de la logistique du programme : impressions, saisies, routages, fabrications...
- Centre d'appels magasins 6j/7
- Maîtrise complète de l'infrastructure technique (hébergement, sécurité...)
- Développement d'applications mobiles et Facebook.



[WWW.AQUITEM.FR](http://WWW.AQUITEM.FR)

**ze Fid'**

CONTACT ZEFID' BY AQUITEM :

**Philippe Passault**

[infos@aquitem.fr](mailto:infos@aquitem.fr)

375 avenue de Tivoli 33110 LE BOUSCAT

Tél. 05 56 69 64 64