

# Troc.com s'installe enfin dans la région

■ BTH

**Le magasin Troc.com, le long de la Nationale 5, est ouvert**

Il ouvre ses portes ce jeudi, après plusieurs mois de travaux dans l'ancien atelier de cordage de l'usine Donnay

**L'Entre-Sambre et Meuse, un désert pour la "seconde main"**

Il y a peu de magasins de seconde main. Pourtant, ils offrent aux objets la possibilité d'une nouvelle vie



COUVIN OUVERTURE CE JEUDI

# Troc.com: déposez, et c'est (presque) vendu!

Dans l'ancienne corderie de l'usine Donnay, Troc.com s'installe. Un concept original



Grégory Ost (à droite) et Grégory Ringlet, associés: ce jeudi, c'est le grand jour.

**Journée "au finish", hier, pour Grégory Ost et Grégory Ringlet, qui ouvrent aujourd'hui le magasin Troc.com de Couvin, le long de la Nationale 5.**

"La rénovation du bâtiment a été dure", nous dit d'emblée Grégory Ost, qui a racheté les lieux l'an passé à Daniel Berger. "Nous sommes là où ils (ndlr: plutôt "elles" car la tâche était le plus souvent dévolue aux femmes) cordaient les raquettes, à la glorieuse époque de Donnay." La rénovation a été entamée en octobre de l'année passée, elle s'est achevée hier pour accueillir les premiers acheteurs. Des meubles attendent déjà, proposés à la vente par des habitants de la région. Ce sera un premier test, pense Grégory Ost.

"Je suis originaire de Sivry-Rance et j'habite Revin", explique celui qui, jusqu'il y a quelques semaines, était le patron du magasin troc.com de Jumet. "Dans ce cadre, j'ai souvent accueilli des clients de la Botte du Hainaut et du sud-Namurois." C'est ce qui l'a motivé pour la création d'un magasin dans le sud de l'Entre-Sambre et Meuse.

## NOUS AVONS DÛ DÉMONTER CET ANCIEN ATELIER DE L'USINE DONNAY

Grégory Ost n'est pas pour autant novice dans ce marché original. Ebéniste formé à Saint-Luc à Tournai, il a une compétence avérée en histoire de l'art et du mobilier. En 1997, il travaillait déjà pour troc.com dans un but précis: rénover la "Coccielle" qu'il avait "héritée" de sa grand-mère!

### TRAVAIL DE TITAN

A l'issue de cette première année, l'extension du réseau Troc.com l'a amené à y jouer un rôle plus important, d'animateur et de formateur du personnel. Jusqu'au jour où il a pu réaliser un rêve qu'il nourrissait déjà quand il était enfant: développer son propre magasin.

"Ce fut un travail de Titan, car

nous avons dû assainir tout ce bâtiment initialement industriel. On a disqué la chaîne de montage, l'arrivée de gaz... On a sans doute extrait une douzaine de tonnes d'acier. En hiver, on a travaillé jusque moins quatorze degrés dans ce grand hall au look assez rétro. Mais j'ai souhaité garder l'âme de ce bâtiment." Celui-ci, après transformation, dispose d'une belle clarté, en partie naturelle, qui permettra aux visiteurs d'apprécier d'autant mieux les objets proposés à la vente. Qu'y trouveront



■ BTH

## TROC.COM PERMET DE DONNER UNE NOUVELLE VIE A UN OBJET

**Grégory Ost**  
TROC.COM DE COUVIN

ils? Réponse image de Grégory Ost: "Imaginez-vous une maison que vous retournez. Tout ce qui tombe peut se retrouver dans notre magasin!"

### CONTEMPORAIN

A la différence d'autres enseignes ou boutiques, comme "Troc Lecocq", situé à deux pas sur le zoning Aldi, l'ancien n'est pas privilégié: "80 % des objets vendus chez Troc.com sont contemporains, entendez par là que, à quelques années, près, on pourrait les trouver sur le marché du neuf." Les 20 % restant, ce sont des objets qui peuvent séduire comme par exemple, ces couverts du 18e siècle avec poinçons royaux, joliment disposés dans une vitrine, autour de livres anciens. La "philosophie" de Troc.com est d'ailleurs d'interpeller les gens, de séduire, en rappelant que derrière un objet, il y a toujours une valeur affective. Dans cette optique, Troc.com se présente comme un prestataire de services adoptant une démarche qualitative. «

BERNARD THEIS

## Chiffres

### 1.250 mètres carrés

La surface commerciale du magasin de Couvin. À cette surface s'ajoutent celles du parking et de la voie de décélération aménagée sur la N5.

### 6.160 carrelages

Le nombre de dalles posées au sol du magasin.

### 1 trentaine

Le nombre de magasins Troc.com en Belgique. Il y en a quelque 200 en Europe.



Le magasin longe la Nationale 5.

■ BTH

# Beaucoup d'objets vendus en 30 jours

**R** Troc.com, c'est une double approche.

D'une part, dans le système dépôt-vente, toujours aller jusqu'à la valeur maximale de l'objet. Les réponses à trois questions interviennent: l'objet est-il en bon état? Est-il toujours d'actualité? Quel est le meilleur rapport prix-qualité? D'autre part, interpeller les gens, séduire le client. Sur ces bases, imaginons que, par exemple, vous voulez revendre votre salon. Et vous voilà chez Troc.com... " Nous allons

d'abord voir ce que ce bien vaut sur le marché du neuf. Cela nous permettra d'établir le prix de vente, le plus haut possible. Cette manière de faire satisfait le propriétaire du bien, et Troc.com qui va le vendre. Nos intérêts sont liés. À l'issue de la vente, le propriétaire vendeur récupérera 62 % du prix de vente." La commission de Troc.com est de 38 %, qui comprennent l'exposition des objets, leur mise en valeur, leur promotion et aussi une présence sur le net, puisque Troc.com

propose également la vente en ligne. Mais Grégory Ost le reconnaît: " Les gens n'achètent pas souvent sans voir. Par contre, ils aiment acheter intelligent et de qualité".

Troc.com l'annonce fièrement: près de trois-quarts des objets confiés trouvent amateur dans les trente jours. Si, après deux mois, l'objet n'est pas vendu, le propriétaire peut le reprendre sans frais, soit le laisser à la vente. Son prix pourra alors être baissé de 10 %. «

**B. TH.**