

TOP TROC

Pourquoi acheter du neuf quand on peut avoir, à moindre coût, des meubles d'occasion qui ont l'air tout frais sortis de chez le manufacturier? Voilà le mantra de Top Troc, jeune entreprise de Charlesbourg qui vient de souffler sa première bougie. Entre un canapé Queen Ann, un ensemble antique de salle à manger, un fauteuil de cuir contemporain, un vélo stationnaire, une ancienne table de téléphone et des luminaires en tout genre, les propriétaires **Jean-Philippe Janin** et **Christophe Sourd** ont répondu à nos questions.

SOPHIE MARCOTTE /

Voir: Top Troc, c'est quoi?

Jean-Philippe Janin: Le premier dépôt-vente de meubles «usagés» de qualité au Québec. C'est un concept européen qu'on a légèrement adapté. On s'inscrit dans la mouvance environnementale: on incite les gens à réutiliser!

Christophe Sourd: L'idée, c'est que quelqu'un qui n'a pas les moyens de s'acheter du neuf puisse quand même s'acheter du beau.

Comment ça fonctionne?

Christophe: Les gens qui souhaitent se débarrasser d'un meuble nous contactent, et si on juge que le meuble est propre et en bon état, on fixe un prix avec eux, incluant notre commission de 46 %, et on rédige un contrat. Tout est très clair. Puis, on expose le meuble dans notre espace commercial, qui rassemble tout ce dont on peut avoir besoin pour la maison: sofas, tables et chaises, électroménagers, télévisions, armoires, mais aussi vaisselle, accessoires de déco, etc. On vend pratiquement à moitié prix de la

valeur à neuf et on a tous les styles, des antiquités aux meubles contemporains. Jean-Philippe: On fait aussi des évaluations à domicile pour des successions, des déménagements, des divorces... et quand les gens se remettent en couple et qu'ils ont tout en double! (Rires.)

Ce n'est donc pas comme un marché aux puces...

Christophe: Pas du tout! On vend du mobilier qui appartient à une gamme que n'importe qui accepterait de mettre chez lui. Ça ne sent pas mauvais, ça ne paraît pas que c'est d'occasion. On va jusqu'à refuser du mobilier appartenant à des fumeurs, c'est vous dire!

Jean-Philippe: On essaie vraiment d'éliminer la mauvaise connotation liée au mot usagé.

Votre site Web fait aussi partie intégrante de votre stratégie de vente?

Jean-Philippe: Oui. Tous nos meubles sont affichés sur notre site Internet, avec prix et photo, si bien que des gens de l'extérieur peuvent magasiner à distance. On en a

même vendu à des Français qui s'en venaient vivre ici, avant qu'ils déménagent!

Vous êtes vous-mêmes originaires de France. Comment a débuté l'aventure de Top Troc?

Jean-Philippe: Quand je suis arrivé au Québec, je voulais développer quelque chose, mais je ne savais pas quoi. Puis j'ai rencontré Christophe, qui avait les mêmes ambitions, et on s'est fixés sur un dépôt-vente. On s'est aperçus qu'au Québec, c'est assez difficile de magasiner de l'usagé, à part dans les ventes de garage et les petites annonces. C'est laborieux pour ceux qui vendent, car ils reçoivent beaucoup de curieux, et pour ceux qui achètent, car ça implique beau-

coup de recherche, de déplacements... Ici, les gens trouvent tout dans un même espace. On peut aussi s'occuper de la cueillette ou de la livraison moyennant certains frais.

Vous avez une bonne réponse?

Jean-Philippe: Très. Surtout de la part des vendeurs... On est près de manquer d'espace! Mais quand même, ça roule: la majorité de notre mobilier trouve preneur en moins de deux mois.

Christophe: Jusqu'à maintenant, on s'est surtout fait connaître par le bouche à oreille. Les gens qui viennent en parlent à leur famille, à leurs amis, qui viennent à leur tour.

Même si votre entreprise est toute jeune, avez-vous déjà des projets?

Christophe: On aimerait peut-être élargir notre offre. Vendre des bicyclettes usagées, par exemple. Pour l'instant, on a tout ce qu'on peut trouver sous le toit d'une maison.

Quoique, j'y pense, on a déjà vendu deux tondeuses et un spa...

Pourquoi vous êtes-vous installés à Charlesbourg?

Jean-Philippe: La population de Charlesbourg, de classe moyenne, voire un peu plus haute, convenait parfaitement à ce qu'on visait comme clientèle. On aimait aussi le côté résidentiel du quartier, sans compter que c'est facile d'accès: on est près de la 40 et de Laurentienne.

Ce que vous aimez le plus de ce quartier?

Jean-Philippe: Malheureusement, comme on est ouverts sept jours sur sept, on n'a pas tellement eu le temps de se balader... Mais je peux dire qu'il y a une belle cohésion des gens d'affaires du quartier, c'est stimulant! ■

Top Troc
6975, av. Isaac-Bédard, 418 623-1222
www.top-troc.com



Jean-Philippe Janin et Christophe Sourd, propriétaires de Top Troc.

photo Renaud Philippe / Stigmat Photo



LE CLD DE QUÉBEC
CHEF DE FILE DE L'ENTREPRENEURIAT LOCAL

Le CLD de Québec soutient des entreprises d'ici, telles que Sibéria Station Spa, Ellicom et Top Troc.

ACCOMPAGNEMENT / SERVICES-CONSEILS / SOLUTIONS DE FINANCEMENT

418.525.7771
www.clddequebec.qc.ca

CD
Centre local de développement de Québec
ICI POUR VOUS



recettes
de chefs.ca

LES MEILLEURS CHEFS DU QUÉBEC SE REGROUPENT ET VOUS LIVRENT LEURS RECETTES, TRUCS ET CONSEILS.

- > des vidéos pour suivre facilement chaque étape;
- > des recettes détaillées et illustrées à conserver.
- > un concours chaque semaine en lien avec le chef vedette.

www.recettesdechefs.ca