



Communiqué de presse

Easycash veut accompagner tous les acteurs du neuf à basculer sur l'occasion.

Une révolution au cœur du modèle d'affaires de l'enseigne, portée par Anne-Catherine Péchinot, directrice générale de l'enseigne

19 décembre 2024

Easycash, leader français de l'achat et de la vente de produits d'occasion, annonce une transformation majeure de son modèle d'affaires. Portée par la vision audacieuse de sa directrice générale, Anne-Catherine Péchinot, l'enseigne réaffirme son engagement à faire de la seconde main une véritable alternative au neuf, tout en adoptant des pratiques plus responsables.

Un virage stratégique initié en 2013

Pendant longtemps, le modèle d'affaires d'Easycash était axé sur un objectif clair : maximiser les volumes de vente pour favoriser le pouvoir d'achat. Mais depuis 2013, l'enseigne a amorcé un changement profond : éduquer les consommateurs à des habitudes plus durables et faire de l'occasion une alternative au neuf.

« Quand je me suis engagée à la CEC (Convention des Entreprises pour le Climat), je pensais être une partie de la solution, et non une partie du problème. Je me suis pris une sacrée claque ! » confie Anne-Catherine Péchinot. Ce constat a renforcé sa détermination à redéfinir les pratiques de l'enseigne.

Renoncer pour grandir autrement

Easycash a pris deux décisions courageuses qui illustrent cette métamorphose :

- **Arrêter la vente de produits neufs**
Un premier renoncement s'est traduit par la suppression de produits neufs, y compris ceux à forte rentabilité comme le plaqué or, qui générait pourtant un million d'euros de marge annuelle. Résultat : la part des ventes de produits neufs a déjà chuté de 15 %, une première victoire.
- **Réduire l'obsession des volumes**
« Grossir, ce n'est pas grandir », affirme Anne-Catherine Péchinot. Plutôt que de se concentrer sur les volumes, l'enseigne propose désormais des services innovants pour allonger la durée de vie des produits. Ainsi, 30 % des magasins Easycash disposent aujourd'hui d'ateliers de réparation.

Une ambition qui dépasse le réseau Easycash

Pour aller plus loin, Easycash souhaite étendre son influence au-delà de ses magasins :

- **Former aux métiers de la seconde main**
L'ouverture d'une école de formation dédiée vise à valoriser ces nouveaux métiers et à soutenir la transition des acteurs du neuf vers l'occasion. Un salarié d'Easycash est d'ailleurs dédié à plein temps à accompagner les entreprises dans cette transition, en leur démontrant la rentabilité de ce modèle.
- **Explorer les effets rebond de la consommation d'occasion**
Easycash réalisera une étude inédite auprès de ses clients pour évaluer les impacts environnementaux et économiques de la consommation d'occasion. Les résultats seront publiés début 2025.

Un engagement pour demain

Anne-Catherine Péchinot et Easycash montrent qu'il est possible de conjuguer performance économique et impact positif. Avec ce modèle audacieux, l'enseigne s'inscrit en pionnière d'un mouvement qui redéfinit les règles du commerce de demain.

Contacts presse

Pour la CEC : Hélène de Laboulaye, helene.delaboulaye@gmail.com, 07 48 90 21 51
Pour Easycash : Christophe Giraudon, christophe.giraudon@zmirov.com

À propos d'Easycash

Easycash est une enseigne spécialisée dans l'achat et la vente de produits d'occasion. Avec 140 magasins en France, l'entreprise est le premier réseau français d'achat-vente de produits d'occasion et reconditionné. L'enseigne s'impose comme un acteur majeur de l'économie circulaire, en réconciliant consommateurs, durabilité et innovation.

À propos de la CEC (Convention des Entreprises pour le Climat)

La mission de la Convention des Entreprises pour le Climat (CEC) est de mettre en mouvement les dirigeants du monde économique et de rendre irrésistible la bascule de l'économie extractive vers l'économie régénérative avant 2030. La CEC a engagé plus de 1.250 entreprises dans un parcours de transformation. Elle les accompagne dans leur démarche de régénération en mettant à leur disposition une méthode, des ressources, des retours d'expérience et un réseau d'experts.