



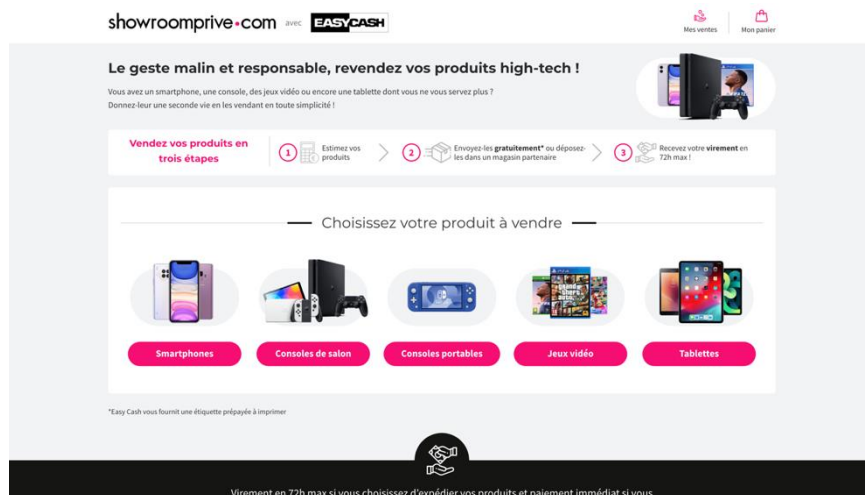
Easy Cash et Showroomprivé lancent un partenariat pour favoriser la seconde vie des produits « tech »

Showroomprivé, groupe européen spécialisé dans le *smart shopping*, s'associe à Easy Cash, spécialiste et leader de l'achat et vente de produits d'occasion et reconditionnés, pour offrir à ses 25 millions de membres la possibilité de donner une seconde vie à leurs consoles, tablettes, smartphones et jeux vidéo. A travers un site dédié, ils pourront en quelques clics revendre leurs produits à Easy Cash qui assurera la remise en circulation.

Ce partenariat s'inscrit en cohérence avec le besoin grandissant des consommateurs de trouver du sens dans un mode de consommation engagé et vertueux. Aujourd'hui, par exemple, près d'un français sur deux, entre 18 et 34 ans, achète régulièrement des produits d'occasion ⁽¹⁾.

Easy Cash et Showroomprivé proposent, depuis quelques jours, [un site web co-brandé](#) dédié à une offre de produits reconditionnés, qui incite les membres de Showroomprivé à revendre leurs produits « high-tech ». Grâce à un parcours spécifique - accessible sur le site et l'application de Showroomprivé dans les rubriques « Move Forward », « High Tech » et « Reconditionné » - ils auront ainsi la possibilité de faire estimer en ligne leur produit via le système de cotation et de le faire racheter par Easy Cash après l'avoir envoyé à l'enseigne via un kit prépayé ou après l'avoir apporté dans l'un de ses magasins physiques.

Cette offre de rachat concerne dans un premier temps les smartphones, tablettes, consoles et jeux vidéo, particulièrement plébiscités sur le marché du reconditionné.



LA CONCRÉTISATION DE VALEURS COMMUNES

Depuis l'origine, la raison d'être de Showroomprivé est de revaloriser des produits invendus dans les premiers circuits de distribution. Chez Showroomprivé, la responsabilité sociétale de l'entreprise est au cœur de la stratégie et ce, depuis la création. Le Groupe multiplie les initiatives pour favoriser une consommation accessible et durable. C'est en ce sens que Showroomprivé a lancé en novembre 2020 son programme d'entreprise Move Forward avec trois convictions fortes au cœur de son engagement : l'environnement, la promotion de l'égalité femme-homme et l'inclusion.

Easy Cash, dont la seconde main est l'ADN, a misé très tôt sur le partage de son expertise avec les acteurs de la distribution retail. Au-delà des solutions techniques apportées, le savoir-faire lié à son business model lui permet de nouer des relations privilégiées avec ses partenaires. Avec pédagogie et conviction, Easy Cash s'attache à diffuser depuis plusieurs années au sein de son écosystème sa vision d'une économie plus vertueuse. Aujourd'hui le monde de la distribution dans son ensemble a pris conscience de la nécessité de s'appuyer sur des experts, tel qu'Easy Cash, dont c'est le cœur de métier, pour attaquer de nouveaux segments de marché.

DES PRATIQUES QUI SE DÉMOCRATISENT, UN POTENTIEL ENCORE IMPORTANT

Abandonnés au fond d'un tiroir ou directement à la poubelle, les produits « high-tech » sont encore loin d'intégrer systématiquement le cercle vertueux symbolisé par le marché de la seconde main. Pourtant, les Français, de plus en plus sensibles aux enjeux « durables », sont en quête perpétuelle de solutions pratiques, en phase avec leurs habitudes de consommation.

La seconde main n'a jamais autant été plébiscitée par les Français. Pendant les confinements successifs, 57 % des Français ont, par exemple, acheté du neuf, pour des raisons de facilité et/ ou de fonctionnalités immédiates et urgentes, mais ils sont 27 % à avoir privilégié les « nouvelles consommations » (occasion, partage...) ⁽¹⁾.

Concernant les pratiques déclarées, près d'un Français sur deux ⁽²⁾, situé dans la tranche d'âge 18-34 ans achète régulièrement des produits d'occasion et 46 % en revendent régulièrement. Chez les 35-49 ans, les chiffres sont inférieurs mais restent néanmoins solides : 36 % d'achats réguliers et 37 % de ventes. Des chiffres qui sont en moyenne près de 10 points supérieurs aux autres pays européens.

Néanmoins, alors que l'engouement n'a jamais été aussi important sur ces nouvelles tendances, le potentiel de développement demeure significatif, avec une approche pédagogique indispensable pour sensibiliser le consommateur sur des notions plus complexes. Ainsi, seulement 28 % des Français sont au fait de la notion d'économie circulaire, avec 39 % d'entre eux qui estiment qu'elle est bien développée.

« Être en mesure de proposer notre expertise de rachat de produits high-tech avec Showroomprivé est une réelle fierté. Cette collaboration prouve une fois de plus que notre savoir-faire est reconnu. Ce partenariat s'inscrit également dans notre volonté de mettre l'accent sur un mode de consommation engagé et de diversifier nos canaux business dans le cadre du développement de notre stratégie omnicanale ». Joris Escot, Directeur Général d'Easy Cash.

« Nous sommes ravis de ce partenariat qui est totalement en adéquation avec notre ADN et notre ambition de développer une offre plus responsable. Easy Cash est la référence sur son secteur, il nous a donc semblé naturel de nous tourner vers l'enseigne pour lancer un service de collecte de produits high tech d'occasion sur Showroomprivé, et ainsi continuer à accompagner nos membres dans l'évolution de leurs habitudes de consommation. » souligne Stephan Ploujoux, Directeur Commercial de Showroomprivé.

(1) Sondage Opinion Way pour Easy Cash réalisé les 29 et 30 avril 2020

(2) Observatoire CETELEM Conso 2022

À propos d'Easy Cash

En 2001, plusieurs entrepreneurs décidaient de se regrouper pour lancer leur propre enseigne spécialiste du marché de l'occasion. C'est la naissance des boutiques Easy Cash : une large gamme de produits soigneusement sélectionnés et testés, est proposée dans de nombreux univers : loisirs culturels, high-tech, équipements ménagers, multimédia, bijouterie et maroquinerie de luxe notamment. L'enseigne multicanale, qui porte au cœur de ses valeurs la confiance, le conseil et l'éthique, est rapidement devenue le leader français de l'achat-vente de produits de seconde main et reconditionnés. Chez Easy Cash, tout le monde y trouve son compte : pour les vendeurs : simplicité, rapidité et assurance de revendre au meilleur prix, pour les acheteurs : proximité, garantie 1 an, produits aussi fonctionnels et performants qu'un produit neuf, à des prix plus accessibles. Pour tous, la volonté de consommer mieux et de favoriser l'économie circulaire et ce depuis bientôt 20 ans !

Easy Cash compte aujourd'hui 120 points de ventes, 1 200 collaborateurs, plus de 4 600 000 clients et rachète plus de 9 millions de produits par an.

À propos de Showroomprivé

Showroomprivé est un acteur européen de la vente événementielle en ligne et du smart shopping, innovant et spécialisé dans la mode. Showroomprivé propose une sélection quotidienne de plus de 3 000 marques partenaires sur ses applications mobiles ou son site Internet en France et dans six autres pays. Depuis sa création en 2006, la société a connu une croissance rapide.

Coté sur le marché Euronext Paris (code : SRP), Showroomprivé a réalisé en 2021 un volume d'affaires brut TTC¹ de près d'1 milliard d'euros, et un chiffre d'affaires net de 724 millions d'euros. Le Groupe est dirigé par David Dayan, co-fondateur, et emploie plus de 950 personnes.

Contacts Easy Cash : Agence Zmirov Communication

Anne-Gaëlle Jourdan / Christophe Giraudon : easycash@zmirov.com - 01 55 80 70 56

Contact Showroomprivé : Taddeo

Wandrille Clermontel : presse.showroomprive@taddeo.fr - +33 6 58 53 45 91

¹ Le volume d'affaires («GMV») représente, toutes taxes comprises, le montant total de la transaction facturée et inclut donc les ventes Internet brutes, y compris les ventes sur la Marketplace, les autres services et autres revenus