Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

Avignon : Easy cash ouvre son premier magasin en Vaucluse à Mistral 7





L'enseigne d'achat-vente d'objets d'occasion et reconditionnés Easy cash vient d'ouvrir son premier magasin en Vaucluse. D'une superficie de 335m2, il viendra compléter le maillage régional du premier réseau français de seconde main déjà présent à Arles notamment.

C'est dans la zone de Mistral 7 à Avignon, qu'Easy cash vient d'ouvrir son premier magasin dans le Vaucluse. D'une superficie de 335m2, il est situé avenue Pierre-Bérégovoy dans la zone commerciale de Mistral 7.
Easy cash Avignon est dirigé par deux franchisés : Caroline Guidat et Yan Gomez. Elle, est une ancienne conseillère au sein de Pôle Emploi et lui, a été directeur de points de vente et formateur chez SFR. Ils sont à la tête d'une équipe de 8 personnes.
« La seconde main fait partie des marchés les plus porteurs actuellement, nous sommes convaincus d'être au bon endroit au bon moment et que le concept Easy Cash répond plus que jamais aux attentes des Français, expliquent les deux franchisés. Il véhicule des valeurs en phase avec les nôtres : un mode de consommation responsable et vertueux et le goût de la rencontre et de la proximité. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Le magasin d'Avignon.

Poursuite du maillage régional

Avec cette ouverture vauclusienne Easy cash vient compléter le maillage régional de ses implantations en Provence-Alpes-Côte d'Azur. L'enseigne créée en 2021 est ainsi déjà présente à La Ciotat, Istres et Arles dans les Bouches-du-Rhône ainsi que Toulon, Brignoles et Puget-sur-Argens dans le Var.

A ce jour, elle regroupe 1 200 collaborateurs répartis dans plus de 135 points de ventes (corners compris) et a réalisé un chiffre d'affaires de 245M€ en 2022 (+8,9%).

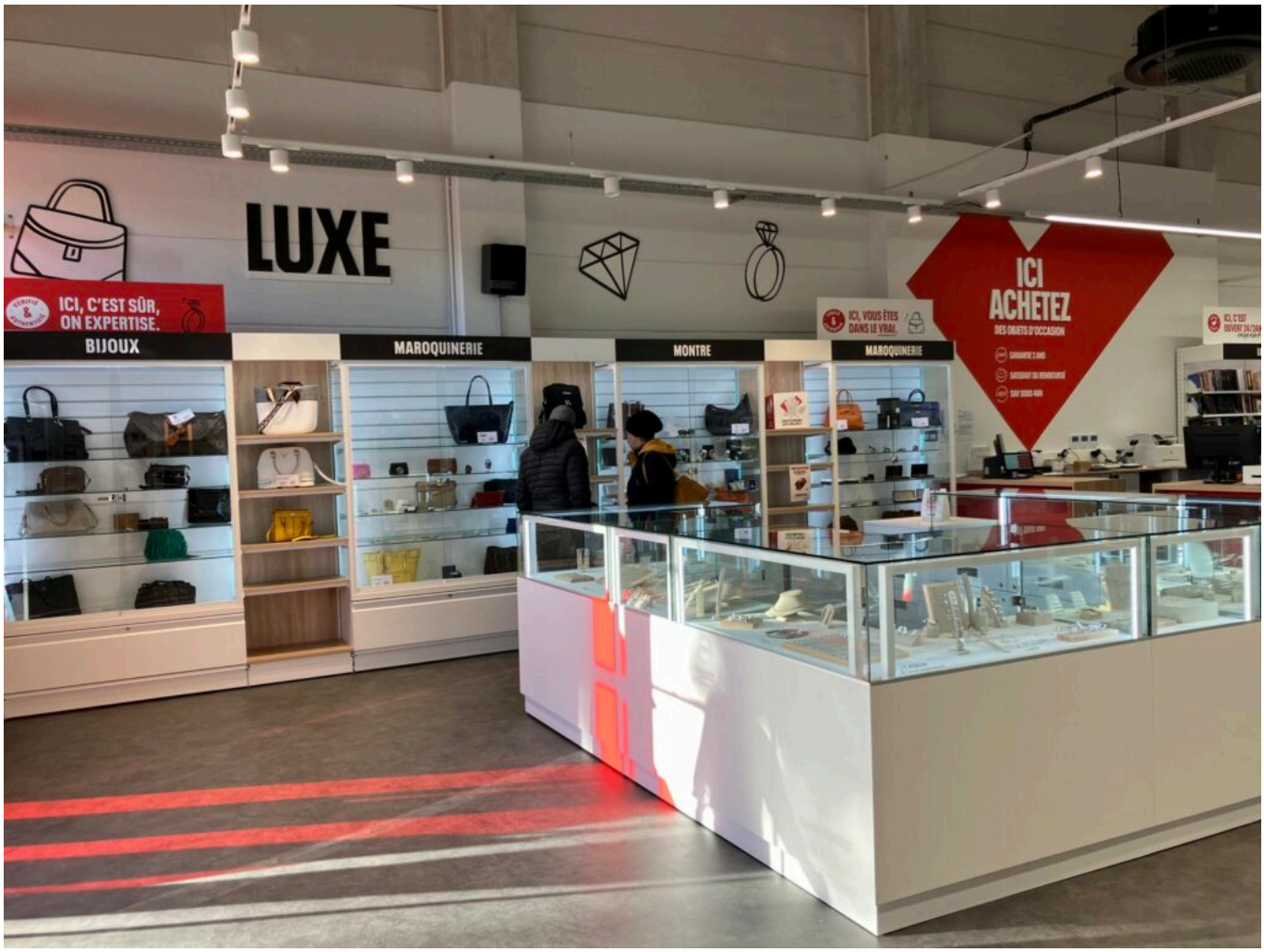
L'an dernier, Easy cash a enregistré 4 millions de transactions pour un panier moyen de 80€.

Le marché de la seconde main a le vent en poupe

Fondée à l'origine par plusieurs entrepreneurs ayant décidé de se regrouper pour lancer leur propre enseigne spécialiste du marché de l'occasion, Easy cash propose aujourd'hui une large gamme de produits sélectionnés et testés dans de nombreux domaines (smartphone, gaming, tech, culture, bijouterie et maroquinerie de luxe notamment).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Le magasin d'Avignon.

Aujourd'hui estimé à 12 milliards d'euros en France, le marché de la seconde main a le vent en poupe et ne cesse de progresser. Pour preuve : au cours des derniers mois, 6 Français sur 10 ont acheté ou vendu des produits d'occasion, ou opté pour des produits reconditionnés. Le regard des consommateurs sur la seconde main a profondément changé depuis plusieurs années. Là encore, 6 Français sur 10 considèrent que l'occasion est d'aussi bonne qualité que le neuf (+14 points en un an). Easy Cash a d'ailleurs annoncé le lancement d'une garantie 2 ans sur l'ensemble de ses produits il y a quelques mois. Une durée, équivalente à celle du neuf, qui gomme un peu plus les frontières existantes entre les offres de première et de seconde main.

> « Nous avons pour ambition d'ouvrir 50 points de vente d'ici 2025. »
>
> *Anne-Catherine Péchinot, directrice générale d'Easy Cash*

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

Enseigne préférée des Français en 2023
« Depuis plus de 20 ans, Easy Cash accompagne les Français vers un mode de consommation malin et plus responsable au service de l'économie circulaire, précise Anne-Catherine Péchinot, directrice générale d'Easy Cash. Ils en sont d'ailleurs de plus en plus friands. L'engouement est important : l'année dernière, nous avons dépassé les 245 millions de chiffre d'affaires. Notre développement connaît une nette croissance, et nous avons d'ailleurs pour ambition d'ouvrir 50 points de vente d'ici 2025. Nous souhaitons mailler davantage le territoire français pour être au plus près de nos clients. Développer notre présence à Avignon s'inscrit pleinement dans cette démarche. »
L'enseigne a été élue Marque Préférée des Français en 2023 et a obtenu sa labélisation Enseigne Responsable la même année.

À Gargas, vos jouets s'offrent une nouvelle vie

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



‘Il était un jouet‘ est une boutique de jouets d’occasion née à Gargas en février dernier. Géré par Marjorie Merriaux, le magasin propose des jouets pour les enfants, de leur naissance à environ 12 ans. Barbies, Legos, livres, ou encore jeux de société, tout le monde y trouve son bonheur.

Devant l’entrée de la boutique Il était un jouet, minitractopelles et tricyles sont exposés près de la porte. À l’intérieur, une première pièce où les clients sont accueillis par la maîtresse des lieux. Derrière le mur de droite, la caverne d’Ali Baba, ou plutôt la caverne de Marjorie Merriaux, la gérante de la boutique.

Des centaines de jouets sont disposés sur des étagères et sur des tables. Peluches, petits instruments de musique, figurines des dessins animés préférés des enfants, ou encore petites voitures, cette pièce représente le rêve de tout enfant. Dans les 27m² de la boutique, près de 1500 jouets sont en vente, et c’est sans compter ceux que stocke Marjorie à son domicile, où tout a commencé.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



©Vanessa Arnal

Un changement soudain de vie

Après sept ans en tant qu'hôtesse d'accueil dans une entreprise aptésienne, Marjorie Merriaux souhaite changer de vie en décembre 2020, sans vraiment savoir où se diriger. « Un soir, je suis tombée sur un reportage télévisé dans lequel un homme parcourait les vide-greniers pour acheter des jouets afin de les revendre dans sa boutique », explique-t-elle. Là, c'est le déclic.

Après avoir laissé l'idée mûrir dans sa tête, Marjorie commence à chercher des lots de jouets sur les sites de ventes de particulier à particulier tels que Vinted, Leboncoin, Facebook Marketplace, mais aussi dans les vide-greniers. Pendant plus d'un an, une partie de son domicile se transforme en un véritable magasin de jouets, mais elle vend principalement sur internet. En février 2022, son activité prend un nouveau tournant.

Les prémices de la boutique

Après avoir présenté son activité à la mairie de Gargas dans l'optique de trouver un local pour tous ses jouets, Il était un jouet voit enfin le jour en février dernier. Même si elle possède désormais une boutique

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

physique au 462 Avenue des Cordiers à Gargas, Marjorie poursuit en parallèle ses ventes sur internet. Entre nettoyage et petites réparations, c'est une réelle seconde vie que prennent les jouets dans les mains de l'entrepreneuse. À sa grande surprise, elle découvre que la boutique et les ventes sur internet fonctionnent toute l'année et pas seulement pendant la période des fêtes fin d'année.

> « Il y a toujours des anniversaires toute l'année, Pâques, les naissances, les enfants qui ont fait leur vaccin, les enfants qui passent en classe supérieure, ou autre, ce ne sont pas les occasions qui manquent pour faire plaisir. »
>
> *Marjorie Merriaux*

Avec l'arrivée du Covid-19, beaucoup se sont tournés vers les commerces locaux, mais également vers la seconde main. Il y avait donc un marché à prendre. « Il n'y a pas ou que très peu de magasins d'occasion réservés aux jouets dans les alentours, donc c'était vraiment une opportunité que je devais saisir », développe Marjorie Merriaux.

Un commerce en accord avec son mode de vie

Si Marjorie ne se dit pas 'écolo', elle est tout de même une très grande consommatrice de site de revente. « Ça m'arrive très régulièrement d'acheter des choses personnelles sur vinted comme des vêtements ou des accessoires. J'aime beaucoup faire de la récupération pour ma maison aussi », explique-t-elle.

Si la seconde main a explosé ces dernières années grâce à sa dimension économique, son côté écologique plaît également. C'est dans cette démarche que s'inscrit Il était un jouet, qui a reçu le label 'Éco-défis des commerçants et artisans' qui valorise les actions menées par les entreprises locales en matière d'environnement, énergie, transport, déchets, éco-produits, gestion de l'eau, emballages, responsabilité sociétale.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



©Vanessa Arnal

Quels sont vos recours en présence d’un vice caché sur votre véhicule ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Lors de l'achat d'un véhicule, qu'il soit neuf ou d'occasion, l'acheteur est protégé contre le vendeur -professionnel ou particulier- par une garantie des vices cachés édictée à l'article 1641 du Code civil.

Le vice caché est un défaut indécelable à l'acquisition, rendant le véhicule impropre à l'usage auquel on le destine. En la présence d'un vice caché, l'acheteur peut faire jouer la garantie contre les vices cachés contre le vendeur. Ainsi, il pourra soit obtenir l'annulation de la vente nécessitant de restituer le véhicule et que le vendeur rembourse l'acheteur (prix payé et frais occasionnés par le vice-caché), soit la réduction du prix de vente.

Comment et quand agir ?
Le délai pour agir est de 2 ans à compter de la découverte du vice caché (article 1648 du Code civil).

J'ai découvert un vice caché sur ma voiture. Quels sont mes recours ?
Si l'acheteur bénéficie d'une protection juridique de la part de son assureur automobile, il est conseillé de le contacter afin que ce dernier mandate un expert automobile qui attestera de l'existence du vice et du montant des réparations. À l'issue, l'assureur tentera de régler à l'amiable le litige avec le vendeur. En cas d'échec, l'assurance portera le litige devant les tribunaux.

Disposez-vous d'une protection juridique ?
Si l'acheteur ne dispose pas d'une protection juridique, les frais de procédure lui reviennent. Il pourra rapporter la preuve du vice caché par tout moyen : informations générales, certificat attestant d'un vice caché par un garagiste… Il peut également, s'il le souhaite, faire appel à un expert à ses frais. Cet expert doit figurer sur la liste établie et tenue par le greffe du tribunal territorialement compétent.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



DR

Dans un premier temps

L'acheteur peut adresser une lettre de Mise en cause gratuite au vendeur afin de régler le litige à l'amiable. Cette Mise en cause est destinée à informer le vendeur de la présence d'un vice caché et demander une résolution du contrat de vente ou un remboursement partiel. En cas d'échec, l'acheteur pourra intenter une action en justice.

J'ai découvert un vice caché sur une voiture achetée d'occasion. De combien de temps je dispose pour me retourner ?

Un véhicule d'occasion bénéficie de la garantie des vices cachés au même titre qu'un véhicule neuf. À compter de la découverte du vice, l'acheteur du véhicule d'occasion dispose d'un délai de deux ans pour intenter une action contre le vendeur (particulier ou professionnel) pour obtenir le remboursement partiel ou l'annulation du contrat de vente, à condition de prouver l'existence du vice. Ce délai est un délai légal établi à l'article 1648 du Code civil.

Un vice caché sur voiture neuve est-il possible ?

Que la voiture soit neuve ou d'occasion, elle peut présenter un vice caché. Par exemple : un défaut de conformité du moteur peut rendre le véhicule impropre à la circulation. Afin de faire jouer la garantie des vices cachés contre le constructeur ou le vendeur, l'acheteur se doit de démontrer que toutes les conditions sont réunies afin d'obtenir la résolution du contrat ou la diminution du prix : vice non apparent au moment de l'achat, antérieur à l'acte de vente et d'une gravité rendant le véhicule impropre à l'usage

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

ou diminuant son usage de telle sorte que l'acheteur ne l'aurait pas acheté ou à un prix réduit.

J'étais pressé d'acheter une voiture et je n'ai pas attendu que le vendeur fasse un contrôle technique. Après la vente, j'ai découvert un vice caché.
Que puis-je faire ?
Le contrôle technique est un document obligatoire lors de la vente d'un véhicule mis en circulation depuis plus de quatre ans, sauf si le dernier contrôle a été effectué depuis moins de six mois. Si le véhicule est neuf, le contrôle technique n'est pas obligatoire. En revanche, si le véhicule a plus de quatre ans et en l'absence d'un contrôle technique de moins de 6 mois, le vendeur pourra être tenu responsable des vices cachés du véhicule. L'acheteur fera jouer la garantie des vices cachés et engager une procédure contre le vendeur.
MH



DR

En Paca, 1 véhicule d'occasion sur 5 provient de l'étranger

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

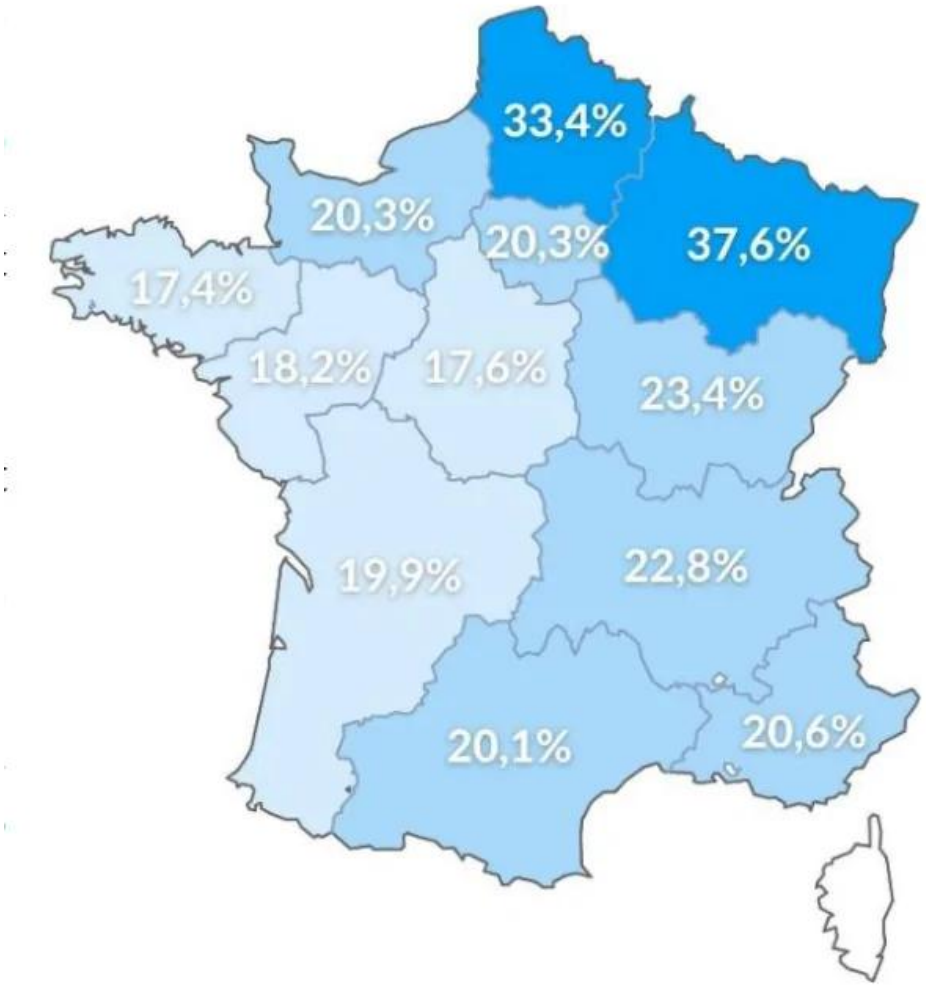


Alors qu'il se vend désormais en France 3 fois plus de voitures d'occasion que de voitures neuves et que le cap des 6 millions de transactions a été franchi en 2021, Odopass, application proposant d'accompagner les particuliers pour l'achat à la revente de leur véhicule d'occasion, livre aujourd'hui une première étude consacrée aux véhicules d'occasion importés, c'est-à-dire dont la première immatriculation a eu lieu à l'étranger.
Cette étude indique ainsi que près de 24% des véhicules d'occasion qui circulent aujourd'hui dans l'Hexagone sont importés, soit près d'1 automobile sur 4. Pour sa part, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur compte 20,6% de voitures importées dans son parc automobile. Elle occupe la 5e place du classement. Elle est talonnée par l'Ile-de-France et la Normandie (20,3%), mais se situe derrière les régions Auvergne-Rhône-Alpes (22,8%), la Bourgogne Franche-Comté (23%), les Hauts-de-France (33%) et le Grand Est (37%).

Part des véhicules dont la première immatriculation a eu lieu à l'étranger dans le marché des véhicules d'occasion par région

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Dans le top 3 des marques automobiles les plus importées en France, on retrouve sans grande surprise trois constructeurs allemands haut de gamme. Les voitures allemandes sont en effet les plus recherchées depuis des décennies et continuent aujourd'hui de bénéficier d'une 'aura' en occasion. Ainsi, BMW arrive en tête (16% des véhicules importés) devant Audi et Volkswagen (13% chacun). Peugeot et Renault, quant à eux, talonnent les marques allemandes avec 12% de véhicules de seconde main ayant été immatriculés à l'étranger avant de circuler en France.

> **« Il n'est pas rare que le compteur kilométrique de la voiture ait été réduit. »**
>
> *Ghislain Trabichet, cofondateur d'Odopass*

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

« Cette première étude met en lumière la part importante des voitures d'occasion importées dans le parc automobile français, explique Ghislain Trabichet, cofondateur d'Odopass. Modèle mythique introuvable dans l'Hexagone ou véhicule simplement moins cher dans un autre pays, de multiples raisons peuvent pousser à acheter sa voiture dans un pays étranger. Mais attention. Ce qui peut poser un problème n'est pas la qualité des modèles importés mais celle des informations sur l'historique et l'entretien du véhicule. En effet, il n'est pas rare que le compteur kilométrique de la voiture ait été réduit. En outre, le contrôle technique à l'étranger est parfois plus laxiste qu'en France (133 points de contrôle aujourd'hui). La voiture peut alors être moins contrôlée. »

L.G.

Avignon : 'Ritchie bros' devient 100% digital



Fondée en 1958 au Canada, Ritchie bros est une société internationale qui permet aux entreprises de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport ou de l'agriculture. Covid oblige, Ritchie bros a opéré un virage 100% digital en 2021, en organisant des ventes exclusivement en ligne. Le site de stockage de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

matériels situé 325 chemin de Tarta à Avignon figure parmi les 4 centres de gestion français du groupe.

Une orientation stratégique réussie d'après les premiers résultats des ventes, avec notamment une forte augmentation de l'audience par rapport à 2019. L'entreprise revient sur les résultats de cette transformation et se fixe de nouveaux objectifs pour 2021. Ritchie bros souhaite se rapprocher de ses clients en région en développant son offre et sa présence sur tout le territoire national. L'entreprise a réfléchi aussi au développement de nouveaux outils pour renforcer la qualité de ses services.

Des résultats 2020 prometteurs

« Malgré la conjoncture actuelle, le marché de la vente de matériel d'occasion est soutenu, quant à la demande, elle reste très active. La part de marché du groupe se situe autour de 4,5% pour le secteur de la construction qui représente un marché d'un milliard d'euros (marché de l'agriculture : 2,6 milliards, marché des transports: 1,5 milliards). » En raison du contexte sanitaire et alors que Ritchie bros ne pouvait plus organiser ses ventes physiques sur son site à Saint-Aubin-sur-Gaillon, l'entreprise a fait le pari de miser entièrement sur les ventes 100% en ligne. D'un modèle conjuguant ventes physiques et ventes en ligne, elle est passée à un concept entièrement dématérialisé.

La première vente exclusivement en ligne a eu lieu deux jours après le début du premier confinement les 19 et 20 mars 2020. Cette vente a connu une augmentation de 6% du nombre de lot et de 17% d'enchérisseurs. Depuis, ce modèle connait une forte augmentation de son audience. « Par rapport à 2019, on observe, en France, une croissance de 10% chez les nouveaux vendeurs, de 73% chez les enchérisseurs et de 34% chez les acheteurs. » Le digital a permis d'une part de diversifier la clientèle, provenant de secteurs variés (construction, transport, agricole) et d'autre part, de développer des ventes hors-site en partenariat avec des acteurs locaux, reconnus dans leurs secteurs.

Une offre complète

Ritchie Bros s'adapte à toutes les typologies de clients et d'acteurs du secteur, selon leurs besoins et leurs impératifs. La société propose une solution de ventes aux enchères en ligne, sans réserve, selon un calendrier prédéfini. Elle intègre également une place de marché, la Marketplace-E, qui permet de vendre des machines sans contraintes de temps ou d'événement. La vente peut se faire tout au long de l'année avec un prix garanti, selon la volonté du vendeur. La négociation peut se faire directement en ligne entre l'acheteur et le vendeur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros

4 sites : Avignon, Saint-Aubin, Izeaux et Cahors

Malgré la digitalisation des ventes, le parcours d'achat et de vente reste pensé pour accompagner au mieux les clients dans les différentes étapes. Le vendeur, accompagné et conseillé par son commercial régional, consigne son matériel chez Ritchie bros en prévision de la vente. Le commercial réalise une expertise du bien et valorise le prix que peut espérer le vendeur. Le matériel est ensuite transféré sur un des 4 sites Ritchie bros : Saint-Aubin, Avignon, Izeaux, et Cahors. A l'arrivée sur le site, les machines sont réceptionnées et inspectées de A à Z avec des vidéos et des photos à l'appui. Elles sont stockées sur un parc sécurisé. 3 semaines avant la vente, les machines sont identifiées, alignées sur les sites, et leurs infos mises en lignes. A l'issue de la vente, la facturation et la collecte des fonds sont opérées. Ensuite, les acheteurs peuvent récupérer leurs biens. A la fin de ces étapes, le règlement est versé aux vendeurs.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

Plus proche des territoires

En 2021, pour pallier la distance induite par le digital, Ritchie bros souhaite se rapprocher de ses clients en renforçant sa présence sur le territoire national. grace à ses 4 sites en France. L'entreprise souhaite ouvrir prochainement de nouveaux sites satellites pour homogénéiser son maillage sur le territoire. « Au-delà du lien régional entre le commercial et ses clients, l'ouverture de nouveaux sites en France permet une diminution des coûts de transport. Chaque vendeur entretient une relation particulière avec son commercial qui lui est rattaché. Le commercial conseille son vendeur en mettant à profit son expertise et sa connaissance du marché pour déterminer la valeur de l'équipement mis en vente ». Afin d'accompagner encore mieux ses clients, Ritchie Bros souhaite renforcer ses équipes commerciales. Aujourd'hui composée de 7 commerciaux, l'équipe recrute de nouveaux collaborateurs au Nord-Est et au secteur agricole.



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros

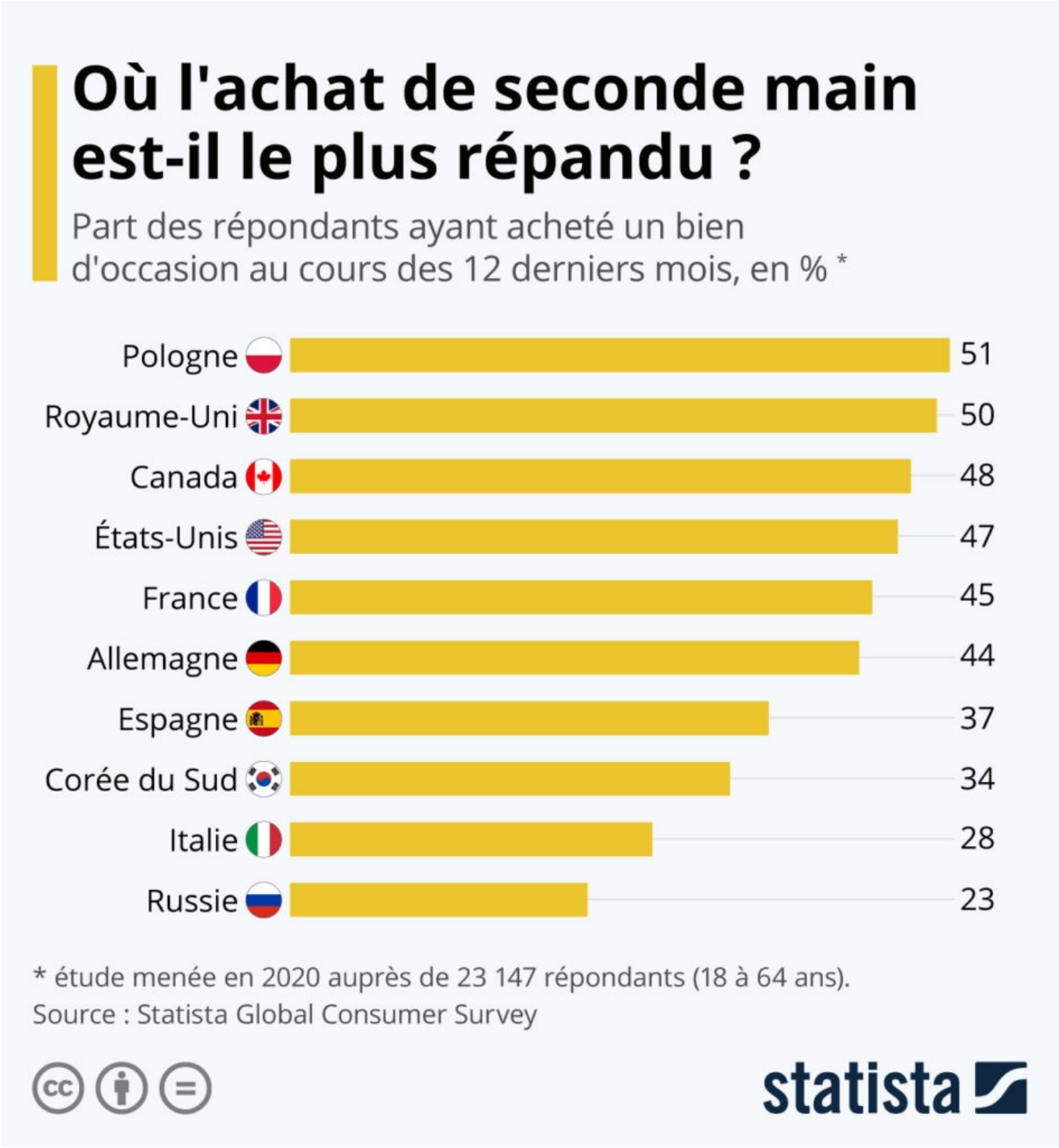
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

Où l’achat de seconde main est-il le plus répandu ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026



Le marché de la seconde main connaît un véritable essor ces dernières années, portée notamment par la digitalisation de l'économie qui a beaucoup facilité ce type d'achats avec des sites et des marketplaces

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 10 novembre 2026

tels que « Leboncoin » et « eBay« . La principale motivation des consommateurs vis-à-vis de cette pratique est bien sûr d'ordre économique, mais pas seulement. L'argument écologique prend de nos jours de plus en plus de poids et l'achat d'occasion se place également dans une logique d'économie circulaire et d'anti-gaspillage. Enfin, on peut aussi citer l'achat/revente pour se procurer des produits de collection et des éditions limitées.

En France, 45 % des personnes interrogées dans le cadre du Global Consumer Survey déclaraient avoir acheté au moins un bien d'occasion au cours des douze derniers mois (enquête menée en 2020). Les produits les plus concernés par ce type d'achats sont les vêtements et les chaussures, suivis par les produits culturels : livres, musique, jeux vidéo. Il n'est donc pas surprenant de voir apparaître de plus en plus de plateformes d'achat/revente spécialisées dans ces catégories de produits, et en particulier dans le secteur de la mode.

Comme le montre notre graphique, le Royaume-Uni et la Pologne figurent parmi les pays où les achats de seconde main sont les plus populaires (au moins la moitié de la population concernée sur douze mois). En revanche, cette pratique ne convainc pas vraiment les Russes, qui sont moins d'un sur quatre à avoir réalisé un achat d'occasion au cours de l'année.

De Tristan Gaudiaut pour Statista