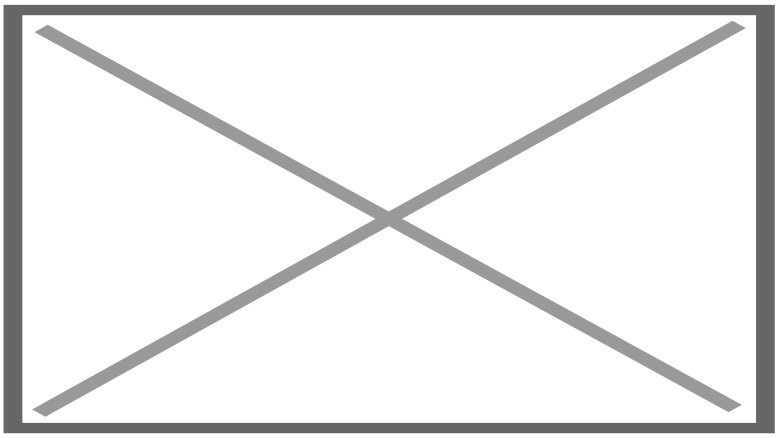
avril 2019

ManoMano

Accueil / BBI / Distribution / Vente en ligne

De grandes ambitions en BtoB

En s'attaquant au marché BtoB, la place de marché française ManoMano, référence européenne du bricolage et jardinage en ligne pour les particuliers, franchit une nouvelle étape importante de sa croissance et affiche sa volonté de devenir le leader européen du marché de la fourniture de bâtiment.



Exploitant un modèle économique performant sur le marché des particuliers, avec une croissance à trois chiffres enregistrée en 2018, la place de marché ManoMano entend aujourd'hui se développer sur l'univers professionnel à travers la nouvelle plate-forme ManoManoPro.

Elaborée en collaboration avec 150 professionnels du bâtiment, cette marketplace est le fruit d'un travail de six mois mené pour cerner les besoins spécifiques des professionnels et répondre aux usages du ‘'nouvel artisan digital native'', 30% des salarisés du bâtiment ayant aujourd'hui moins de 30 ans et 55% moins de 40 ans. Ainsi, avec une offre rassemblant 20?000 produits de marques de référence commercialisés à des prix négociés, dont la disponibilité est indiquée en temps réel et livrables selon différents modes (point relais, chantier…), le spécialiste de la vente en ligne propose aux artisans du bâtiment et aux chefs de chantiers une solution annoncée comme de nature à leur permettre d'optimiser leur emploi du temps et de mieux gérer leurs achats.

La promesse de la plate-forme est par ailleurs d'aller au-delà du produit, de son prix et de sa disponibilité grâce à des conseillers spécialistes du second œuvre du bâtiment mis à la disposition des artisans pour les aider lors de leurs recherches et leurs commandes.

A la conquête de l'Europe

Pour Christian Raisson et Philippe de Chanville, co-fondateurs de ManoMano, cette extension de leur solution s'inscrit dans un projet de grande ampleur : « *Le lancement de ManoManoPro, qui combine au profit des artisans la puissance d'une marketplace et d'une offre pensée et dédiée aux professionnels, nous permet d'aborder avec confiance notre objectif à l'horizon 2020, à savoir atteindre un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros* ».

Moins de 15 jours après l'annonce du lancement de ManoManoPro, la direction de la marketplace française annonçait d'ailleurs une levée de fonds de 110 M? pour laquelle les investisseurs historiques de la société étaient rejoints par d'autres partenaires, déjà présents au capital de la place de marché via le Fonds Ambition Numérique. Cet apport permettra en premier lieu à ManoMano de poursuivre sa conquête de l'Europe, le quart de son chiffre d'affaires étant déjà réalisé sur cinq marchés hors des frontières françaises.

Dominique Totin

Plus de 2,5 millions de clients en Europe

Avec plus de 2,5 millions de clients actifs en Europe, ManoMano est la référence de la vente en ligne d’articles de bricolage et de jardinage. L’a place de marche fédère plus de 1?800 marchands et rassemble la plus grande offre de produits avec plus de 3 millions de références disponibles. ManoMano emploie 370 personnes et opère sur six marchés (France, Belgique, Espagne, Italie, Allemagne et Royaume-Uni).