

ManoMano se lance en Allemagne et prévoit d'investir 4,5 millions d'euros à l'international

ManoMano prévoit 4,5 millions d'euros d'investissements pour décoller en Allemagne où elle vient de se lancer, et au Royaume-Uni ouvert en janvier 2016. La startup vise 250 millions de chiffre d'affaires en 2017.

Créée il y a trois ans par Christian Raison et Philippe de Chanville, ManoMano est une marketplace dédiée au bricolage et au jardinage. Son ambition : démocratiser cette activité encore trop réservée aux connaisseurs et digitaliser ce marché d'envergure. En Europe, le marché du bricolage et du jardinage atteint 188 milliards d'euros en BtoC. Pourtant, moins de 10 % des achats du secteur se font en ligne. « *Il est temps de changer d'ère. Nous sommes convaincus de la digitalisation de ce marché* » affirme Philippe de Chanville.

250 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017

Après avoir levé 13 millions d'euros en mars 2016 et décroché le pass FrenchTech, ManoMano annonce le triplement de son chiffre d'affaires, passant de 32 millions d'euros en 2015 à 90 millions d'euros en 2016. En 2017, la startup vise les 250 millions d'euros.

Après avoir lancé son site au Royaume-Uni début 2016, une année après l'ouverture aux Espagnols et aux Italiens, ManoMano s'attaque à l'Allemagne. Depuis novembre, ManoMano expérimente le marché germanique, plus gros marché européen (60 milliards d'euros) en matière de bricolage et jardinage. « *Les Allemands achètent plus souvent, et des produits plus chers. En revanche, ils sont beaucoup plus prudents dans leurs achats* » constate

Philippe de Chanville. Après deux mois de phase test, ManoMano décide d'investir massivement pour ce pays prometteur.

« Sur l'année 2017, nous prévoyons d'investir 4,5 millions d'euros pour le développement de nos sites en Allemagne et aux U.K., au total, en particulier dans le web marketing »

Séduire 1200 marchands et recruter 50 collaborateurs

Par sa présence à travers six pays européens, ManoMano prévoit de passer la barre du million de clients courant 2017. En France, la startup prévoit de doubler le nombre de ses marchands (600 actuellement). *« Nous ne prévoyons pas d'autre ouverture. En revanche, notre stratégie d'avenir consiste désormais à innover dans l'expérience client. Alors qu'actuellement, nous attirons en priorité ceux qui savent déjà bricoler, nous devons capter les clients qui s'ignorent bricoleurs »* explique le fondateur. Lancé exclusivement en France en 2015, SuperMano.fr est un service parallèle qui compte une centaine de bricoleurs certifiés, capables de se déplacer à proximité pour la réalisation de petits travaux. En 2017, ce service sera directement proposé lors d'un achat.

Comptant 128 salariés, l'entreprise prévoit une cinquantaine d'embauches en 2017, dont une moitié de développeurs et de Data Scientists. Enfin, alors que ManoMano avait été choisie en 2015 par Google pour le programme Scale-Up, les phases d'accélération s'enchaînent : depuis janvier, l'entreprise fait partie des quatre startups à suivre le programme "Facebook Forward", destiné à développer et maîtriser les services gravitant autour du réseau social.