

# ManoMano lève 60 millions d'euros et renforce sa présence en Europe

---

Lancé il y a quatre ans, ManoMano annonce aujourd'hui un tour de table de 60 millions d'euros. Une opération portant à plus de 75 millions d'euros les fonds levés par la startup depuis sa création.

60 millions d'euros. C'est le montant levé par [ManoMano.fr](http://ManoMano.fr), la plateforme communautaire fondée en 2013 par Christian Raison et Philippe de Chanville et spécialisée dans la vente de produits et de services de bricolage et de jardinage. Un montant colossal pour la plateforme, qui vient s'ajouter à trois opérations de 600 000, 2 millions et 13 millions d'euros respectivement levés en 2013, 2014 et 2016.

*À relire : ManoMano lève 13 millions d'euros pour son site communautaire dédié au bricolage*

*» Nous avons créé le seul acteur du bricolage digital qui soit réellement européen. Nous voulons dupliquer notre succès français à tous les pays où nous sommes déjà présents et faire de ManoMano le leader européen sur le segment digital du bricolage et du jardinage «*

Philippe de Chanville et Christian Raison, cofondateurs de ManoMano

Parmi les investisseurs, on retrouve Piton

Capital, Partech Ventures et Bpifrance. Ces derniers sont rejoints par le fonds américain General Atlantic, qui mène l'opération. De quoi permettre à ManoMano « *d'accélérer sa croissance en stimulant l'innovation et le développement de ses produits, mais aussi en renforçant sa présence en Europe* », en investissant notamment dans le marketing, le commercial, mais également la R&D afin d'améliorer l'expérience client. Pour ces deux dernières briques, l'entreprise prévoit ainsi de recruter des profils de développeurs, de data scientists, et de commerciaux en particulier au Royaume-Uni et en Allemagne (plus gros marché européen en matière de bricolage et jardinage estimé à 60 milliards d'euros), deux pays dans lesquels elle est présente depuis l'an dernier.

*« 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 »*, expliquait Philippe de Chanville en février 2017. Une stratégie que semble confirmer la startup en cette fin d'année.

Passé de 9 à 145 employés en quatre ans, ManoMano revendique aujourd'hui sa présence dans 6 marchés européens. La startup, dont le chiffre d'affaires avait bondi de 32 millions d'euros en 2015 à 90 millions d'euros en 2016, vise les 250 millions d'euros pour 2017.

**ManoMano recrute un responsable affiliation ! Découvrez la fiche de poste sur Azerty Jobs**