

ManoMano lève 110 millions d'euros pour faire son trou dans le BtoB et à l'international

Grâce à ce nouveau tour de table, qui fait grimper le total des fonds levés par la scaleup à 186 millions d'euros, ManoMano entend croître plus rapidement à l'international et développer sa nouvelle offre B2B.

110 millions d'euros, c'est le montant non négligeable que vient de lever ManoMano. La plateforme communautaire spécialisée dans la vente de produits et de services de bricolage et de jardinage, fondée en 2013 par Christian Raisson et Philippe de Chanville, enregistre aujourd'hui plus de 20 millions de visites par mois et compte plus de 2,5 millions de clientes et clients actifs. Soit deux fois plus que lors de sa dernière levée en septembre 2017. La scaleup a donc poursuivi sa phase d'hypercroissance en 2018 avec une augmentation exponentielle de son revenu de 85 %.

En cinq ans, l'entreprise, qui rassemble plus de 1 800 marchands et trois millions de références, a au total levé 186 millions d'euros. Pour ce nouveau tour de table, l'un des plus gros de l'année aux côtés de Doctolib (150 millions d'euros) et Ynsect (110 millions d'euros), ManoMano embarque Eurazeo Growth, Aglaé Ventures et Bpifrance - qui se renforce via son fonds de Growth, Large Venture -, ainsi que ses investisseurs historiques CM-CIC, Partech, Piton et General Atlantic.

À lire aussi

8 startups qui peuvent vous éviter le casse-tête du meuble Ikéa

Renforcer l'international et conquérir le B2B

La plateforme du bricolage, qui compte 370 salariés, est d'ores et déjà présente en France, Belgique, Espagne, Allemagne et au Royaume-Uni. Sa dernière levée a notamment vocation à lui permettre de poursuivre sa conquête de l'Europe, dont les cinq marchés étrangers, qui ont connu une croissance à trois chiffres l'année passée, représentent 25 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. D'ici 2020, ManoMano espère être en capacité d'accompagner la croissance de ses marchands européens en leur permettant de faire entre 200 et 300 millions d'euros de volume d'affaires en dehors de leur pays d'origine. « *On souhaite devenir le leader national dans chacun des six pays dans lesquels nous sommes présents* », dévoilent Philippe de Chanville et Christian Raison, les fondateurs de ManoMano.

Autre axe de développement : le lancement de ManoMano Pro, une plateforme dédiée aux professionnels du bâtiment, lancée en France en mars 2019. « *Sur notre secteur, le B2B est un marché aussi important que le B2C et il est pour l'instant très peu digitalisé. Il faut donc s'y engouffrer très rapidement* », assurent les deux fondateurs de la scaleup.

Pour soutenir sa croissance et continuer à innover régulièrement, ManoMano accélère son recrutement. En 2019, une centaine de développeuses et développeurs, data scientists et data engineers rejoindront ainsi les bureaux de Paris, Bordeaux et Barcelone.