



MANOMANO ACCÉLÈRE SA RÉVOLUTION DU SECTEUR DU BÂTIMENT EN DIGITALISANT LE QUOTIDIEN DES ARTISANS ET MET L'IA AU SERVICE DE LEUR BUSINESS

- Le lancement d'une offre de services 100% digitalisée pour faciliter le quotidien des professionnels du bâtiment et de la rénovation.
- Une croissance à deux chiffres de la cible B2B, qui représente déjà 25% du volume d'affaires de la plateforme.
 - Une sélection fine des produits : ManoMano a divisé par 2 son catalogue et propose 10 millions de produits de qualité professionnelle, rigoureusement sélectionnés parmi 3000 marchands pour optimiser l'expérience client des professionnels.
- L'IA au coeur de l'ADN de ManoMano pour offrir une expérience d'achat sur mesure aux professionnels et servir ses engagements environnementaux

Le 30 avril 2025, à Paris - ManoMano, marketplace leader et pionnière en Europe du bricolage en ligne, accélère sa conquête du marché professionnel et dévoile sa stratégie pour transformer durablement le quotidien des professionnels du bâtiment. L'entreprise confirme ainsi son virage stratégique, initié dès 2019. Sur un marché estimé à plusieurs milliards d'euros, ManoMano ambitionne de doubler son volume d'affaires sur cette cible d'ici à seulement 5 ans. En 2025, l'entreprise présentera une offre servicielle unique sur le marché avec un seul objectif : devenir le partenaire quotidien des professionnels du bâtiment.

UN PANEL DE SERVICES PENSÉ POUR LES PROS

Pionnier sur son marché avec le lancement de la toute première marketplace dédiée aux équipements de bricolage et de jardinage dès 2013, ManoMano souhaite transformer le secteur avec une ambition claire : répondre aux besoins et principales difficultés des professionnels du bâtiment et de la rénovation en digitalisant leur quotidien. Un choix à l'impact majeur sur les perspectives de développement de l'entreprise, puisque ManoMano envisage d'atteindre les 50% de volume d'affaires à horizon 2030 sur cette cible. Pour concrétiser cette vision, **le pure-player lancera à l'été 2025 une offre de services 100% digitale qui promet de transformer la gestion du business des artisans et les problématiques rencontrées chaque jour sur le terrain.**

Pour répondre aux enjeux de trésorerie des professionnels du bâtiment, ManoMano lançait en 2024 une solution de paiement différé, *Buy Now Pay Later*, en France et en Allemagne. En 2025, l'offre ira plus loin avec des solutions financières innovantes incluant des options de financement flexibles et des outils de gestion de trésorerie 100% adaptés à leurs besoins.

Pour faire face à une gestion administrative complexe et fluidifier la communication avec leurs clients, ManoMano mettra à disposition des professionnels une suite complète d'outils permettant facilement de gérer leurs devis, suivre leurs chantiers, informer et relancer leurs clients ou encore vérifier leurs stocks en tant réel. Disponible sur la plateforme et sur l'application mobile, cet écosystème digital répondra à un besoin essentiel de flexibilité et de mobilité des professionnels.

"Notre ADN de game-changer nous pousse constamment à réinventer les règles du jeu. Après avoir digitalisé le secteur du bricolage, nous souhaitons digitaliser le marché des artisans et des

professionnels du bâtiment. Notre ambition est simple : devenir le partenaire qui va transformer le quotidien des professionnels du bâtiment en leur proposant des solutions financières sur-mesure et des outils de gestion intégrés qui répondent précisément à leurs préoccupations. Cette nouvelle offre de services représente une avancée majeure pour tout un secteur”, affirment Philippe de Chanville et Christian Raisson, Co-fondateurs de ManoMano

Pour initier ce virage serviciel, ManoMano lançait en 2024 son premier abonnement pour faciliter la vie des professionnels du bâtiment. Baptisé SuperPro, ce service premium propose une offre complète, notamment la livraison et retours gratuits en illimité. Une démarche que l'entreprise prévoit d'enrichir d'ici 2026.

UN CATALOGUE SPÉCIALISÉ ET SÉLECTIF

ManoMano a transformé son approche pour s'adapter parfaitement aux besoins réels des professionnels et concentrer son offre sur les produits les plus pertinents. La marketplace fait le choix d'une sélection affinée de ses produits et partenaires vendeurs, avec une ambition : **satisfaire une clientèle professionnelle exigeante.**

Avec 10 millions de références sélectionnées et distribuées par 3 000 marchands triés sur le volet, ManoMano répond aux besoins de ses clients. Pour atteindre cette précision dans l'offre, la marketplace a considérablement réduit le nombre de produits proposés. Cette approche se distingue par **une profondeur et largeur de gamme uniques**, couvrant **3 000 catégories de produits** - de l'outillage spécialisé aux matériaux techniques et innovants. La plateforme se démarque également par **une politique de prix attractive** permettant aux artisans d'optimiser leurs coûts d'approvisionnement sans compromettre la qualité exigée sur les chantiers.

Pour optimiser l'expérience d'achat, 30 algorithmes propriétaires sont en production quotidienne. Ces technologies analysent les besoins spécifiques de chaque professionnel pour recommander les produits du catalogue les plus pertinents pour leurs projets et leurs requêtes, créant ainsi une relation sur-mesure avec chaque utilisateur.

UNE LOGISTIQUE OPTIMISÉE

Chez ManoMano, la technologie est un moteur de croissance et ce depuis sa création. La plateforme déploie un écosystème logistique boosté par l'IA, optimisant ainsi chaque étape de l'approvisionnement des chantiers. **Le service ManoExpress**, orchestré par des algorithmes prédictifs, assure une livraison en 2 jours, directement sur site avec une précision sensible, qui permet à l'entreprise d'atteindre un taux de satisfaction client de 92% **et** un NPS (net promoter score) en progression constante (+14 points entre 2023 et 2024).

Cette intelligence artificielle avancée alimente également **ManoFulfillment, le service logistique intégré adopté par 20% des marchands partenaires**, assurant fiabilité et ponctualité dans les livraisons directement sur site. L'objectif étant d'atteindre rapidement les 40% d'utilisateurs.

REPENSER DURABLEMENT LE MARCHÉ DU BÂTIMENT ET DE LA RÉNOVATION

ManoMano intègre pleinement la responsabilité environnementale dans sa vision d'entreprise. Sa trajectoire de réduction carbone, certifiée par la SBTi fin 2024, témoigne de cet engagement.

L'entreprise travaille quotidiennement à réduire l'empreinte numérique de ses services, minimiser l'impact de la distribution des commandes effectuées sur le site, et à repenser les emballages. Les algorithmes développés ont d'ailleurs permis de diminuer le taux de vide dans les cartons de 63% à 43%. D'ici 2030, ManoMano vise 20% de réduction supplémentaire.

Le carbon score, lancé en 2023 par les équipes de ManoMano, couvre désormais 3 millions de produits. Cette initiative permet aux clients de faire des choix plus éclairés et plus responsables.

Conscient de l'impact environnemental de la fabrication d'un produit et devant une demande croissante, ManoMano mise également sur la seconde vie. Affichant une croissance de son volume d'affaires sur les produits de seconde vie de plus de 70% entre 2023 et 2024, l'objectif est d'atteindre

5% du volume global d'ici fin 2025. Pour soutenir cette volonté, une solution dédiée facilitera la vente de ces produits par les marchands partenaires, dès 2026.

“Ces actions s’inscrivent dans une démarche progressive et collaborative. Le chemin vers un secteur du bâtiment plus responsable est long, mais ManoMano est déterminé à y contribuer activement, jour après jour”. confirme **Christian Raison**.

À propos de ManoMano :

Créé en France en 2013, ManoMano est la marketplace en ligne de référence pour le bricolage, la maison, et le jardin. Cofondé par Philippe de Chanville et Christian Raison, ManoMano, en fédérant 3 000 marchands, rassemble la plus grande offre de produits de bricolage & de jardinage en ligne, soit 10 millions de références. ManoMano opère sur 6 marchés (France, Belgique, Espagne, Italie, Allemagne, Royaume-Uni).