

Bricolage : ManoMano traverse la crise sans dévisser

BASILE DEKONINK Le 07/02/2021 Les Echos

La place de marché ManoMano spécialisée dans le bricolage a doublé ses ventes et son nombre d'utilisateurs actifs en 2020, et compte recruter 350 personnes cette année. Dopée par les restrictions sanitaires, la jeune pousse se rêve en leader européen.

L'ambition avait [déjà été affichée](#). Mais l'année écoulée rend l'objectif plus tangible encore : dopé par les restrictions sanitaires, **ManoMano**, la place de marché spécialisée dans la vente en ligne d'articles de bricolage et de jardinage, se rêve plus que jamais en champion européen de son segment.

« *On ne veut plus être que le leader français, on veut être un leader européen* », a déclaré **Christian Raisson**, qui dirige la jeune pousse avec **Philippe de Chanville**, à l'occasion d'un point presse. Après une première carrière dans la finance, les deux Français ont lancé ManoMano en 2013, convaincus que le marché du bricolage, dominé par les grandes surfaces de bricolage, les « GSB », était encore trop peu investi sur le numérique.

Surchauffe

Le pari n'a jamais été aussi gagnant que l'an passé. Coincés entre quatre murs, privés de loisirs et de voyages, nombre de consommateurs ont déporté leurs dépenses sur leur intérieur. ManoMano, qui a [levé 125 millions d'euros](#) début 2020, était en

position privilégiée pour profiter du retard à l'allumage de Kingfisher (Castorama et Brico Dépôt en France) ou de Leroy Merlin dans le e-commerce.

Résultat : des ventes en surchauffe, notamment lors du premier confinement au cours duquel elles ont été multipliées par quatre . Sur l'ensemble de l'année, le **volume d'affaires a doublé à 1,2 milliard d'euros**, contre un objectif affiché d'un milliard en octobre dernier.

Les fondateurs ne dévoilent que peu de chiffres, mais d'autres indicateurs sont tout aussi prometteurs. Le nombre d'utilisateurs actifs mensuels a lui aussi doublé, à 7 millions (pour 50 millions de visiteurs uniques par mois). L'entreprise, qui ne vend rien en direct et se **rémunère par des commissions** sur les transactions de ses 3.600 vendeurs, dit être « *rentable depuis 2019 sur ses activités grand public France* ». ManoManoPro, l'offre destinée aux artisans du bâtiment, a crû de 140 % en 2020 et a atteint le point d'équilibre.

[...]