

ManoMano étend son service ManoManoPro à tous les professionnels

JEAN-NOËL CAUSSIL | Magazine LSA
PUBLIÉ LE 21/03/2022

[...]

ManoManoPro, service dédié aux professionnels du bâtiment, s'étend à tous les professionnels. Grâce à leur numéro SIRET, ces derniers pourront avoir accès au catalogue et aux avantages liés au service ManoManoPro, jusqu'à présent uniquement destiné aux artisans du bâtiment. « Avec cet élargissement, nous doublons notre terrain de jeu en Europe de l'ouest, pour passer à 400 milliards d'euros désormais », indique [Céline Vuillequez](#), COO de ManoMano (chief operating officer, directrice des opérations, Ndlr). Pour la France, cela représente maintenant un potentiel de marché de l'ordre de 100 milliards d'euros, 60 milliards d'euros pour les artisans du BTP et 40 milliards d'euros de plus pour les autres professionnels.

[Disponible en France depuis le mois de novembre 2020](#), puis ensuite lancé en Espagne et en Italie, ManoManoPro, [décliné depuis en application](#), arrive également au Royaume-Uni. Et, à en croire ManoMano, le succès est au rendez-vous : « Ce service représente près de 20% de ManoMano au global en France et un artisan sur

quatre dispose déjà dans le pays de son compte sur ManoManoPro », se réjouit Céline Vuillequez.

75000 références triées sur le volet

Le principe ? Miser sur une offre courte, pour permettre aux professionnels de gagner du temps quand ils ont des achats à faire. Aujourd'hui, ce sont ainsi quelque 75000 références, triées sur le volet sur tous les critères (prix, qualité, choix de livraison, etc.) qui sont proposées quand, à titre de comparaison, ManoMano avance avec un catalogue de plus de 16 millions d'articles.

Evidemment, pour être le plus pertinent possible, cette offre resserrée est dûment pilotée par un algorithme : à chaque corps de métier, ses propositions propres et même à chaque utilisateur, en fonction de ses habitudes d'achats. En clair, un peintre ne bénéficiera pas de la même mise en avant, sur le site ou via l'appli, qu'un carreleur. Ni les mêmes newsletters, cela va de soi.

Autre avantage lié au service : pouvoir bénéficier d'experts dédiés, capables de répondre aux moindres questions des clients. Sans parler, évidemment, des possibilités offertes de livraisons à domicile, au travail, voire sur les chantiers directement : « le tout en 24h pour 75% de notre catalogue professionnel », indique Céline Vuillequez.