



## Tylko lève 22 millions d'euros en série C pour soutenir son engagement à mettre en place de nouvelles normes dans l'industrie du meuble

- La série C a été menée par le fonds israélien Pitango Ventures et le fonds finlandais Evli Growth Partners, suivis par les investisseurs historiques TDJ Pitango et Experior Fund. Brian Walker, ancien PDG de Herman Miller et Mark Williamson, COO de la société américaine MasterClass rejoignent également le tour de table en tant que nouveaux investisseurs.
- En 2020, Tylko a annoncé un chiffre d'affaires de 36 millions d'euros et plus de 30 000 clients satisfaits
- La start-up compte recruter près de 160 nouveaux talents en 2021, et développer son portefeuille de produits à partir de nouveaux matériaux tout en optimisant sa chaîne d'approvisionnement pour un modèle durable.

Paris, 23 Mars 2021 – Tylko, la société polonaise de vente de meubles 100% digital, annonce une levée de fonds de 22 millions d'euros en série C, menée par la société israélienne Pitango Ventures et la société finlandaise Evli Growth Partners. Le modèle commercial unique de la marque repose sur l'expérience utilisateur et sur sa conviction qu'en

investissant dans l'innovation et la technologie de pointe, l'industrie du meuble peut passer d'un modèle de vente de "mobiliers express" à des produits de meilleure qualité et plus durables. Parmi les investisseurs de la série C figurent Brian Walker, ancien PDG du géant de l'ameublement Herman Miller, qui a conseillé Tylko avant son investissement, et Mark Williamson, COO de la célèbre plateforme d'e-learning MasterClass, basée aux États-Unis. Dans le cadre de cet investissement, Rami Kalish de Pitango Ventures, Mikko Kuitunen d'Evli Growth Partners et Brian Walker intégreront le conseil de direction de Tylko.

## Un modèle commercial qui a fait ses preuves

Depuis sa création en 2015, Tylko a satisfait près de 60 000 clients et ne montre aucun signe de ralentissement. Conçu par le client depuis son domicile, et basé sur les principes de la conception paramétrique, chaque produit est une solution individuelle dont la durée de vie est garantie. À partir de chaque commande personnalisée, le logiciel développé par Tylko fournit aux usines des instructions de fabrication.

Grâce à cette levée de fonds de 22 millions d'euros, Tylko poursuivra ses investissements dans :

- Sa chaîne d'approvisionnement, pour développer et créer de nouveaux matériaux durables et résistants, adaptés à l'industrie du meuble.
- L'amélioration des processus de livraison, d'emballage et de logistique pour optimiser la chaîne d'approvisionnement
- L'extension de son réseau de collaborateurs (artistes, designers, marques) pour toucher davantage de personnes
- L'amélioration de l'expérience client grâce à la technologie (AR, reconnaissance spatiale, outils de conception paramétrique).

Mikko Kuitunen, responsable de la croissance chez Evli Growth Partners, fondateur et PDG de Vincit, déclare : *"Nous sommes impressionnés par la croissance exceptionnelle de Tylko et par sa capacité à se propulser parmi les leaders du marché, en proposant des solutions sur mesure et innovantes en matière d'immobilier. La vision de Tylko, fortement axée sur les impacts et le concept de fabrication sur mesure, favorise la transition du marché vers des solutions plus durables. En optimisant l'utilisation des*

*matériaux, le rendement de la production et en offrant aux clients un design unique et durable, nous pensons que Tylko se positionne à l'avant-garde d'une telle transition".*

## **2020, une année record pour Tylko**

En 2020, lors du premier confinement, l'entreprise a connu une croissance mensuelle de 40 % de son activité commerciale, les ventes de juin à août ayant triplé par rapport à la même période en 2019. L'offre unique de Tylko, personnalisable, au design haut de gamme et à faible empreinte carbone, répond aux attentes de consommateurs soucieux aussi bien des aspects esthétiques qu'environnementaux.

Le marché du meuble est l'un des plus importants en matière de consommation. Sa pénétration en ligne a connu un taux de croissance annuel cumulé (CAGR) de 14 % avant la pandémie, ce qui lui confère un potentiel de croissance pour l'avenir. Le volume total du marché du meuble en Europe et aux États-Unis en 2020 était de 341,1 milliards d'euros. Depuis 2015, les ventes de Tylko ont, quant à elles, doublé chaque année. En 2020, son chiffre d'affaires et sa rentabilité ont atteint 36 millions d'euros au quatrième trimestre au niveau mondial, avec une part de marché de 15 % en France, soit un taux de croissance de 159 % de 2019 à 2020.

Rami Kalish, directeur général associé et co-fondateur de Pitango Venture Capital atteste : *"Tylko a une vision ambitieuse qui va révolutionner l'industrie du meuble, souvent trop figée dans le temps. Nous sommes convaincus de la valeur de Tylko, son équipe de fondateurs qui excelle dans le développement, la croissance et la satisfaction des clients, tout en maintenant un degré d'excellence dans l'exécution de ses objectifs de durabilité et d'ESG."*

*"La vision de Tylko a toujours été de mettre l'expérience de l'utilisateur au premier plan, afin de créer un produit parfaitement désigné, de qualité et durable. Nous pensons qu'instaurer la notion de développement durable dans cette immense industrie ne peut se faire qu'en créant des beaux produits qui séduiront les clients par leurs fonctionnalités plutôt que par leurs brevets"* déclare Jacek Majewski, co-fondateur et co-CEO de Tylko.

*"Aujourd'hui, nous devons investir dans les meilleurs talents de l'industrie pour réaliser la mission de Tylko : nous aider à créer de la valeur pour les clients et à façonner le futur de l'industrie du meuble. Changer notre façon de voir et de concevoir notre habitat et notre intérieur. Ce que nous offrons, c'est une liberté de penser, de faire, de changer et d'évoluer."* conclut Mikołaj Molenda, co-fondateur et co-CEO de Tylko.

## À propos de Tylko

Tylko est une entreprise de meubles nouvelle génération, axée sur le numérique, qui améliore les intérieurs grâce à des meubles de rangement personnalisés de qualité. Fondée en 2015 à Varsovie, en Pologne, Tylko a jusqu'à présent satisfait près de 60 000 clients à l'international. Démocratisant le design sur mesure grâce à des outils technologiques avancés et des logiciels propriétaires, Tylko répond aux besoins d'espaces uniques grâce à un configurateur en ligne intuitif et à la réalité augmentée Tylko App. "Achetez moins, achetez mieux", Tylko s'engage à créer des meubles durables en gardant à l'esprit la santé de la planète. Qu'il s'agisse de matériaux provenant de sources responsables ou d'une production locale avec des machines de pointe à faible consommation d'énergie, Tylko s'efforce de proposer un choix de meubles responsables sans compromis sur la qualité, le style ou la durabilité.





## À propos d'Evli Growth Partners

Evli Growth Partners est une société de capital-risque finlandaise qui se consacre aux séries A et B des plus belles entreprises européennes. Le fonds est entièrement dédié à l'entrepreneuriat, avec l'appui de cinq serial-entrepreneurs dotés d'une expérience pratique dans la création et le développement d'entreprises et d'une expérience de premier plan dans leurs domaines respectifs. Les succès du portefeuille d'Evli Growth Partners comprennent notamment Tier, la première entreprise de micro-mobilité neutre sur le plan climatique, et Refurbed, qui a mené la tendance de transition vers les appareils électroniques reconditionnés. Evli Growth Partners propose un programme de financement de 200 millions d'euros soutenu par Evli Bank Plc, avec plus de 13 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

Mikko Kuitunen, le fondateur et le PDG de Vincit, entreprise finlandaise de logiciels cotée en bourse qui s'est distinguée par sa nomination au "Best Place to Work in Europe".

## À propos de Pitango

Pitango réunit une équipe de professionnels de la technologie et des métiers aux compétences variées. Les CEO, les entrepreneurs et les innovateurs de Pitango ont contribué à façonner le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui. Ils mettent leur expérience, leur réseau international et leurs ressources professionnelles à contribution afin de mener à bout les projets les plus innovants. Pitango est dotée de trois fonds hypers-centrés – Pitango First, Pitango Growth et Pitango HealthTech –, de 250 investissements dans tous secteurs, de 84 introductions en bourse et de 7 licornes dans son portefeuille. La société de capital-risque guide les entreprises en tant que partenaire de confiance afin de les mener au succès mondial, vers leur introduction en bourse et plus loin encore.

Pitango Growth se caractérise par une équipe dynamique et soudée, fortement engagée auprès d'un groupe d'entreprises trié sur le volet et en pleine expansion. Les membres de l'équipe incarnent la volonté de croissance : ils mettent en place une équipe de direction appropriée, structurent l'organisation des ventes, adaptent la stratégie de chaque entité, soutiennent les différents segments de clientèle et accompagnent l'expansion aux États-Unis et dans le reste du monde. Leur rôle repose sur une collaboration avec les équipes de chaque entreprise de leur portfolio, en soutenant leur expansion mondiale. Pitango Growth a les ressources nécessaires pour accompagner les startups dans cette ambition d'être le leader de leur écosystème. Au cours des cinq dernières années seulement, l'équipe a aidé sept des entreprises de son portefeuille à devenir des leaders de leur secteur.

Rami Kalish, associé directeur et co-fondateur de Pitango, spécialisé dans le cyber-technologies et les entreprises de logiciels B2B, encadre de jeunes entrepreneurs depuis des décennies et aide les entreprises dans leur cheminement de croissance vers leur introduction en bourse.



## Pour plus d'information

De la conception à la livraison – le cycle de vie d'une étagère Tylko ([Vidéo de présentation](#))

Rencontrez les [co-fondateurs de Tylko](#)

Les co-fondateurs reviennent sur les [5 ans de Tylko](#) (disponible en Anglais uniquement)

Pour découvrir l'intégralité des contenus presse, rendez-vous sur notre [section presse](#)

Twitter: [@Tylko\\_furniture](#)

Instagram: [@tylko](#)

Website: [www.tylko.com](http://www.tylko.com)

## Contact presse

Loriane L'Eveill 

[tylkofr@balloupr.com](mailto:tylkofr@balloupr.com)

01 42 22 24 10