

# 2020 ETAT DES INVESTISSEMENTS DANS LA FOODTECH EN EUROPE

INVESTISSEMENTS PAYS PAR PAYS ENTRE 2014 ET 2019

 DigitalFoodLab avec

**EU  
TO  
PIA**

**Kéa**  
Partners  
for transformation

 **Nestlé**

 **VITAGORA**

# 2019, UNE ANNÉE RECORD POUR LA FOODTECH EUROPÉENNE

Sur les six dernières années, les investissements dans la FoodTech européenne ont été aussi régulier qu'une horloge Suisse, une année en forte hausse, une année en baisse. Après une année record en 2017 (1,5Mrd€), les investissements ont quasiment été divisés par deux en 2018 (0,9Mrd€) avant de culminer à 2,4Mrd€ en 2019. Cela est d'autant plus remarquable que les investissements dans la FoodTech ont décliné dans les autres régions du monde. L'Europe devient ainsi un leader dans différents domaines comme les innovations liées à l'agriculture, l'alimentation et le retail.

# 2,4 Mrd€

Les startups ont levé un montant record de 2,4 milliards d'euros en 2019. C'est 70% de plus qu'en 2018.

# 1,4 Mrd€

Total cumulé des investissements reçus par cinq startups: Deliveroo, Glovo, Ynsect, Picnic et Wolt. C'est à dire 58% des montants investis dans toute la FoodTech européenne.

# 72%

Part des investissements de 2019 qui ont été réalisés dans des startups dont le siège est dans l'une de ces huit villes: London, Berlin, Paris, Amsterdam, Barcelone, Milan, Zurich et Stockholm.

## QUI A RÉALISÉ CE RAPPORT ?

CE RAPPORT EST ISSU DU TRAVAIL DE [DIGITALFOODLAB](#) AVEC LE SOUTIEN DE [KEA & PARTNERS](#), [EUTOPIA](#), [NESTLÉ](#) ET [VITAGORA](#)



DigitalFoodLab

**DigitalFoodLab** est le cabinet d'experts de la **FoodTech européenne**.

Avec des missions de conseil en veille et en stratégie, nous aidons les entreprises agroalimentaires à atteindre une meilleure croissance en activant les meilleures opportunités d'innovation.

EUTOPIA

**Eutopia** est un **VC européen** spécialisé dans les nouvelles marques. Eutopia fonde sa thèse d'investissement sur les **transformations de la société de consommation** qui permettent la création de nouvelles marques qui améliorent notre quotidien.

Kéa  
Partners  
for transformation

**Kea & Partners** est un cabinet de conseil en stratégie avec plus de 500 consultants et 15 bureaux dans le monde. Les produits de grande consommation, particulièrement l'alimentation et le retail représentent 50% de son activité en France.



Depuis plus de 150 ans, **Nestlé** met son savoir-faire au service de l'alimentation.

La France est le 1er marché européen de Nestlé, le 3e dans le monde et 70% des matières premières utilisées dans ces usines sont françaises.

VITAGORA

**Vitagora** est le pôle de compétitivité agro-alimentaire des régions Bourgogne Franche-Comté et Île-de-France. Sa mission: faire de l'innovation un levier de croissance sur les marchés alimentaires à forte valeur ajoutée, localement et à l'international.

## CONTENU

### QUE TROUVEREZ VOUS DANS CE RAPPORT ?

- Qu'est ce que la FoodTech ? Quels domaines couvre-t-elle ?
- Quelle est la quantité d'investissements reçus par les startups FoodTech européenne en 2019 et quelle est l'évolution sur les 6 dernières années ?
- Quelles sont les tendances que l'on peut déduire de la création de startups et des investissements ?
- Quels domaines portent la FoodTech en Europe ?
- Où est situé cet écosystème ? Quelles villes et pays sont leader ?

### POURQUOI CE RAPPORT ?

- Fournir une source régulière, fiable et comparable (les définitions de la FoodTech et de ses composantes étant variable d'un organisme à l'autre, nous pensons clef de garder un périmètre constant) d'informations sur l'évolution de l'écosystème FoodTech européen.
- Mettre en avant les dernières tendances et les startups qui se développent le plus sur le continent et qui ont le potentiel d'être les leaders de demain.
- Fournir une définition de cet écosystème qui évolue rapidement ainsi que de toutes ses composantes.

### INTERVIEWS

Au delà de soutenir et permettre à ce rapport d'être librement disponible, nous avons demandé à nos partenaires d'apporter une perspective sur le futur de la FoodTech européenne au travers d'interviews.

## SOURCES & MÉTHODE

### ORIGINE ET COLLECTE DES DONNÉES

Les informations utilisées dans le rapport proviennent directement ou indirectement des entreprises ou des investisseurs. Les “top deals” affichés ne révèlent que des informations diffusées publiquement par ailleurs.

### CLASSIFICATION DES STARTUPS ET DES DEALS

Pour rendre la FoodTech plus compréhensible, nous l'avons divisée en 6 domaines et plus de 30 sous-domaines. Ce rapport ne prend pas en compte les subventions, la dette et les financements survenant pendant ou après l'introduction en bourse (IPO). Nous incluons les (rares) levées en crypto-monnaies (ICO)

### INFORMATIONS CONFIDENTIELLES

Sur les deals identifiés, nous n'avons pas d'information sur les montants levés pour une centaine d'entre eux.

### PÉRIMÈTRE GÉOGRAPHIQUE

Le périmètre de ce rapport est l'Europe géographique à l'exception de la Russie.

### PÉRIODE COUVERTE PAR LE RAPPORT

Ce rapport couvre les Investissements entre 2014 et fin 2019. Comparer sur six ans permet de mesurer un cycle quasiment complet d'innovation : création, développement et vente ou IPO de startups.

### CONVERSION DES MONNAIES

Nous avons converti l'ensemble des investissements en Euro en utilisant le taux de change en valeur au moment de l'annonce du deal.

### USAGE DU RAPPORT

Vous êtes libres de partager ce rapport en indiquant son origine et ses auteurs via un lien. Vous ne pouvez pas l'utiliser commercialement ni le dériver.



DigitalFoodLab's data

Les informations utilisées pour ce rapport proviennent de la base de données de DigitalFoodLab. Celle-ci est composée des noms, localisation, activités, fonds levés par les startups (investisseurs, dates, montants, etc.).

Une partie des informations sont disponibles librement sur [l'annuaire de DigitalFoodLab](#).

Plus d'informations sur les données d'investissements et les tags [ici](#).

## DEFINITIONS

**LA FOODTECH EST L'ENSEMBLE DES ENTREPRENEURS ET DES STARTUPS DU DOMAINE ALIMENTAIRE (DE LA PRODUCTION AU CONSOMMATEUR FINAL) QUI INNOVENT SUR LES PRODUITS, LA DISTRIBUTION, LE MARCHÉ OU LE MODÈLE ÉCONOMIQUE.**

Les six domaines de la FoodTech sont proches de la chaîne de valeur de l'agro-alimentaire de la fourche (AgTech) à la fourchette (Foodscience, Foodservice) en passant par la distribution (Delivery, Retail et Coaching)

### AGTECH

Startups qui inventent l'agriculture du futur. Cela se traduit par des solutions pour améliorer la qualité et le rendement des productions agricoles avec des drones, des capteurs et des logiciels de gestion de la ferme. L'AgTech concerne également la production de nouveaux produits ainsi que la réflexion sur les fermes urbaines et la ferme du futur.

### FOODSERVICE

Startups qui améliorent la gestion des entreprises de restauration hors foyer. Elles préparent aussi les évolutions à venir avec les cloud kitchens et la robotisation.

### FOODSCIENCE

Startups qui répondent à l'envie de nouveaux produits alimentaires plus transparents, plus sains et meilleurs pour l'environnement. Ces produits vont de l'innovation de marché à la rupture radicale avec des ingrédients révolutionnaires.

### DELIVERY

Startups qui répondent aux défis de la livraison alimentaire, de courses, repas de restaurants ou repas préparés dans leurs propres cuisines.

### RETAIL

Startups innovant dans le secteur de la distribution alimentaire, de l'intégration du digital dans la supply chain jusqu'à l'amélioration de l'expérience client en magasins.

### COACHING

Startups qui répondent aux questions « Ce que je mange est-il bien/bon pour moi ? » et « que dois-je manger ? ». Ces services s'adressent au consommateur final pour lui permettre de mieux gérer ses achats et son alimentation selon ses objectifs personnels.





# LES INVESTISSEMENTS EN EUROPE

# 2,4 Mrd€

Investissements dans les startups  
FoodTech européennes en 2019

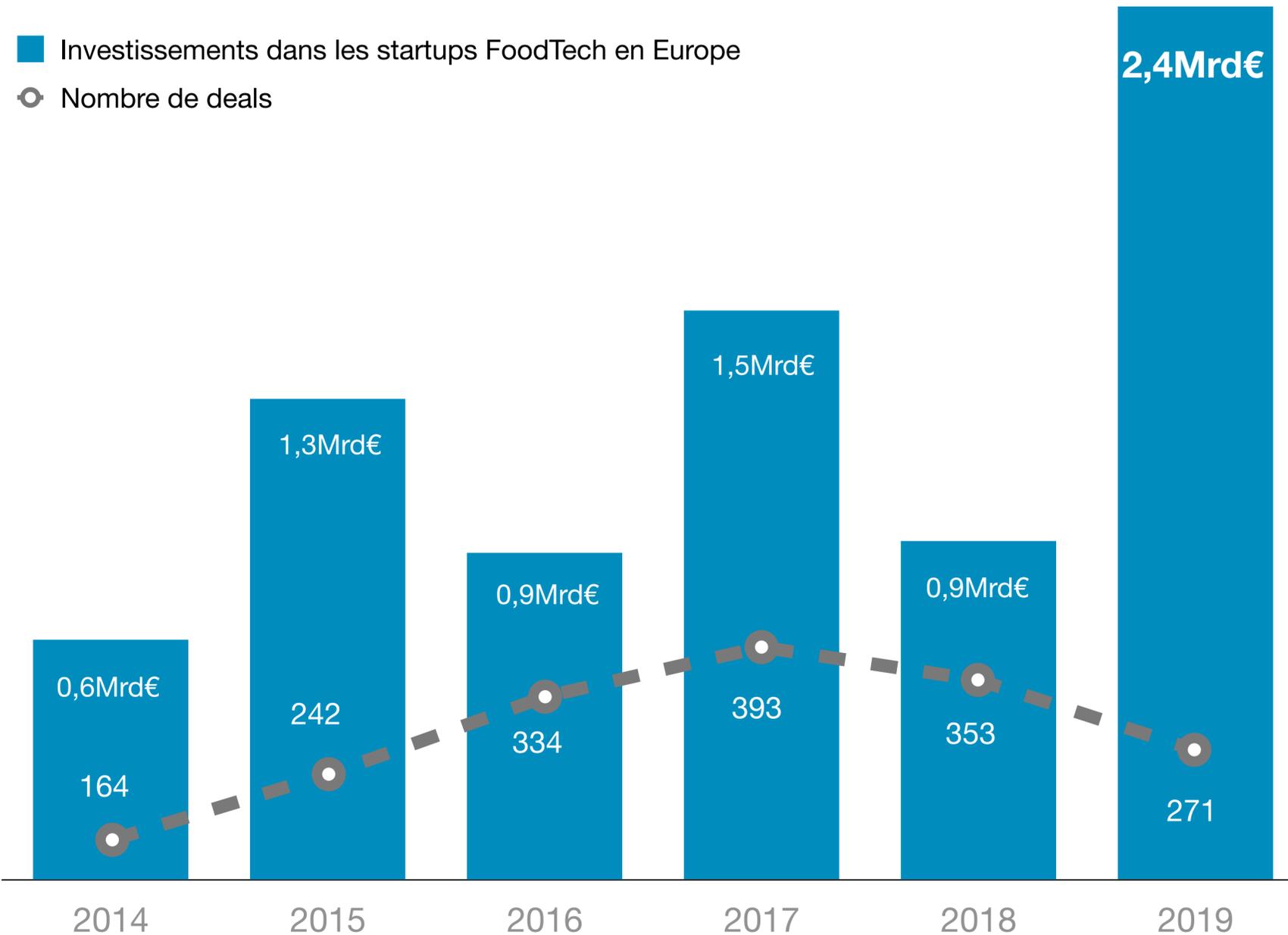
Les investissements dans les startups FoodTech européennes ont plus que doublé entre 2018 et 2019. Cela est encore plus remarquable dans un contexte de baisse de ces mêmes investissements à l'échelle mondiale.

Jusqu'à 2017 inclus, un petit groupe de "licornes" (entreprises valorisées plus d'un milliard d'euros) dominait avec des investissements disproportionnés. Aujourd'hui, c'est une nouvelle génération de startups à la croissance rapide qui mène la FoodTech européenne.



## I - INVESTISSEMENTS

# INVESTISSEMENTS DANS LES STARTUPS FOODTECH EUROPÉENNES



### RÉGULARITÉ

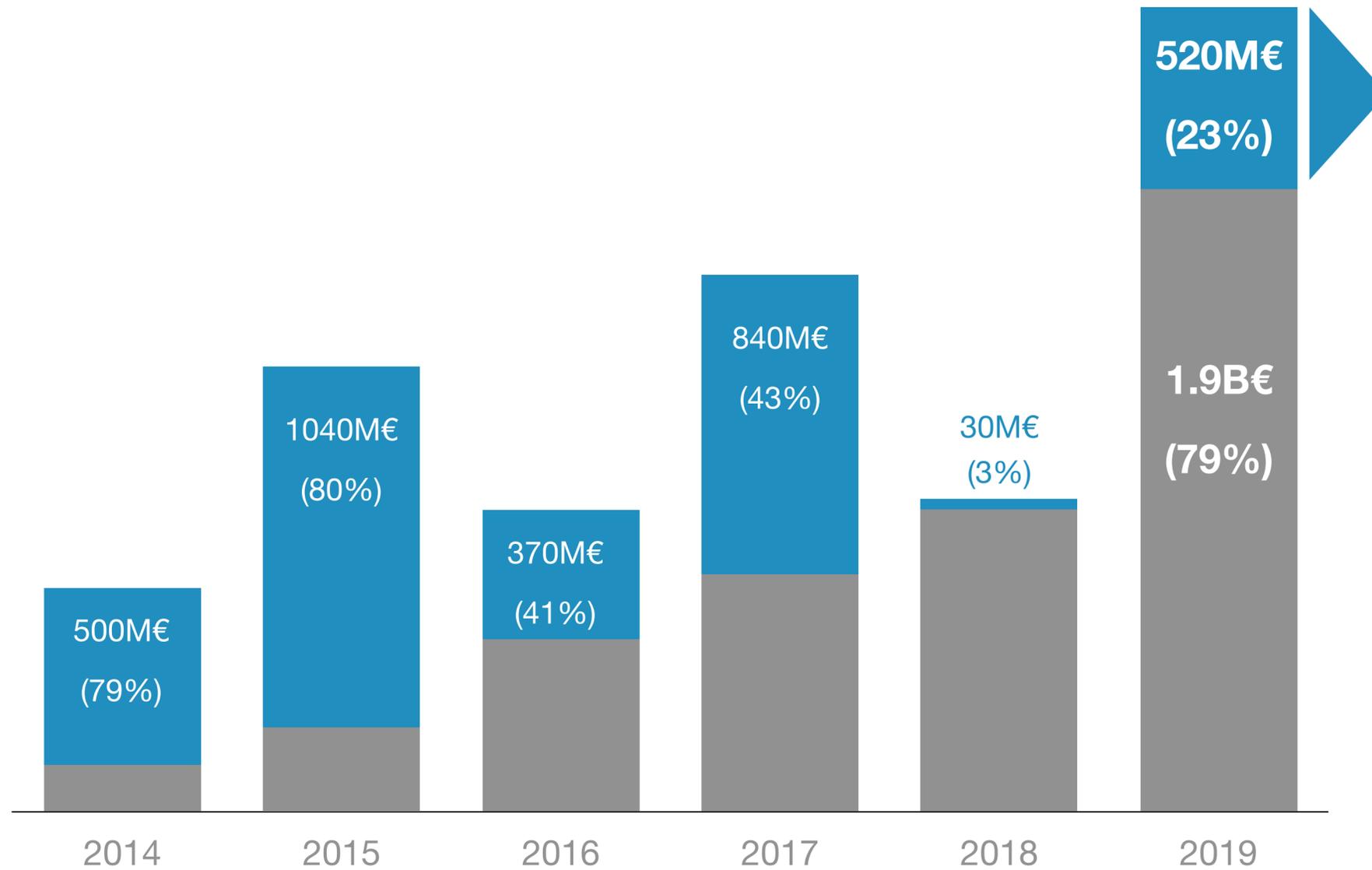
Les investissements dans la FoodTech européenne ont été aussi régulière qu'une horloge suisse sur les six dernières années : une année en hausse, une année en baisse. Après un record en 2017 (1,5Mrd€) et une contraction en 2018 (0,9Mrd€), les investissements ont plus que doublé en 2019 pour atteindre 2,4Mrd€.

### PLUS D'ARGENT, MOINS DE DEALS

Si les investissements évoluent rapidement, le nombre d'opération est plus stable. La baisse observée en 2019 doit être regardée avec prudence (cf. page 11). Alors que le nombre de tour de tables de 10M€ et plus augmente, les médias, les investisseurs et les startups elles-mêmes reportent de moins en moins les petits deals. Il devient plus difficile de les identifier avant leurs series A, notamment dans les "petits" pays sans médias dédiés aux startups.

## I - INVESTISSEMENTS

### UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE STARTUPS PREND LA PLACE DES LICORNES



$$7.6 \text{ Mrds€} - 3.3 \text{ Mrds€} = 4.3 \text{ Mrds€}$$

De 2014 à 2019, les 7 licornes européennes (startups valorisées aujourd'hui plus d'un milliard d'euros) représentent plus de 43% des investissements totaux (pour un écosystème de plus de 2000 startups). Toutes, à l'exception de Deliveroo et Brewdog, sont aujourd'hui cotées et se financent directement sur les marchés.

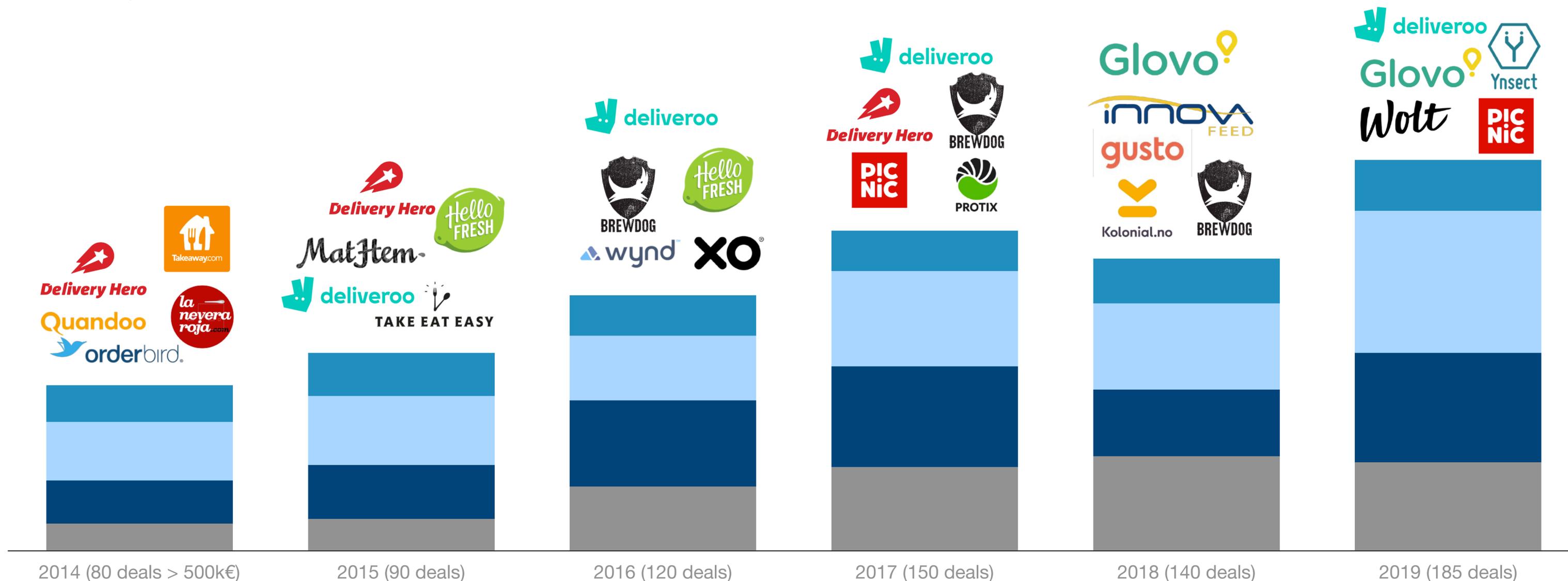
# I - INVESTISSEMENTS

## LES LEVÉES IMPORTANTES (> 500K€) AUGMENTENT

Les logos correspondent aux 5 investissements les plus importants de l'année.

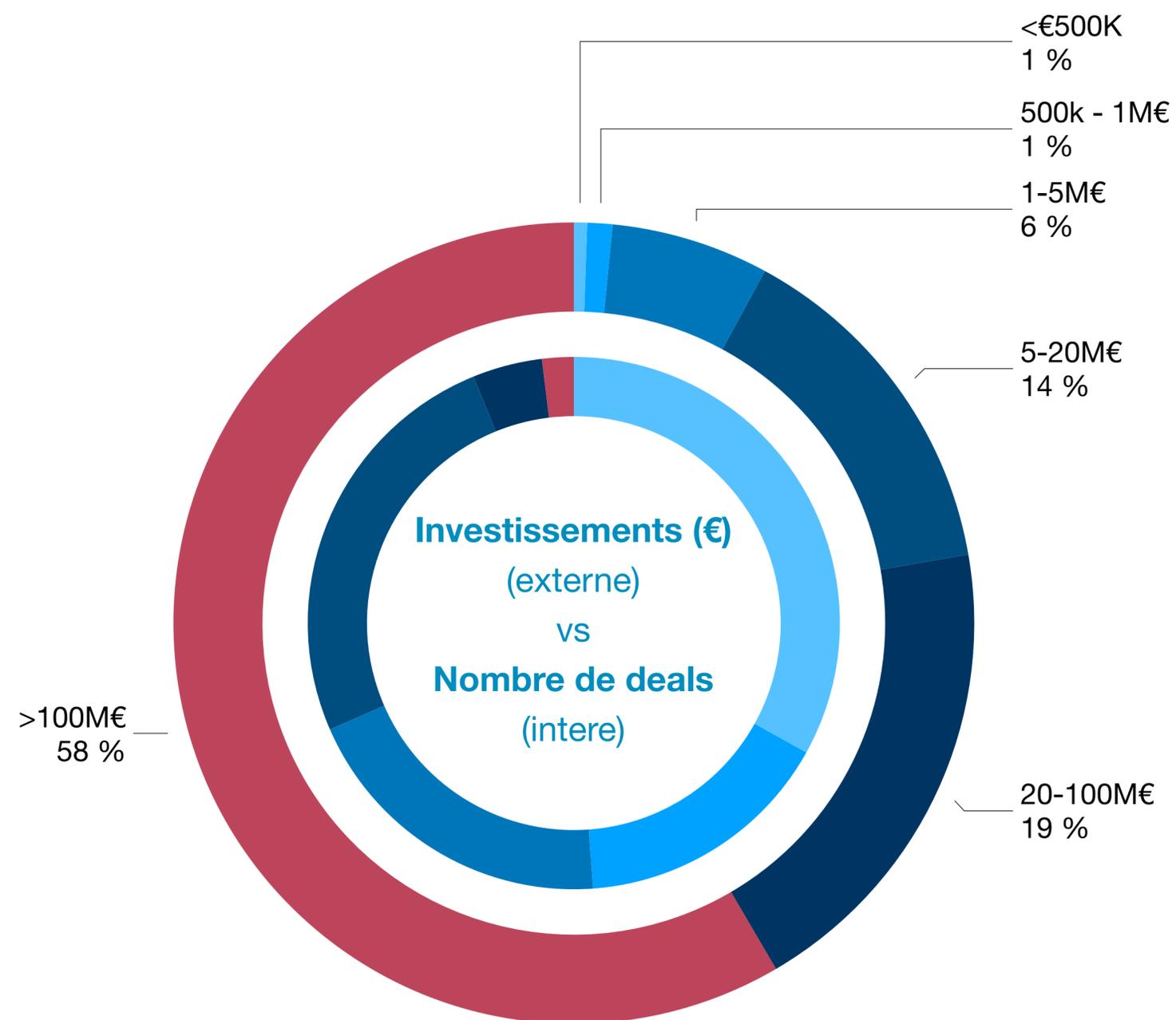
- Entre 0.5M€ et 1M€
- Entre 1M€ et 5M€
- Entre 5M€ et 20M€
- Supérieurs à 20M€

Comme nous l'avons vu à la page 9, le nombre d'opération a diminué sur les dernières années. Si l'on ne regarde que les opérations supérieures à 500k€, la situation apparait sous un jour différent. Ces deals ont augmenté quasiment en continu. Sur les entreprises les plus financées indiquées sur le graphique, seule une a disparu (Take Eat Easy) et deux ont été rachetées (Quandoo par Recruit en 2015 et La Navera Roja par Just Eat).



## I - INVESTISSEMENTS

### RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS (EN €) ET EN NOMBRE D'OPÉRATIONS



À partir des graphiques ci-dessus et ci-contre, nous pouvons faire deux observations sur l'évolution de la FoodTech européenne:

1- si le nombre d'opérations supérieures à 500k€ est en augmentation, cela ne se retrouve pas dans toutes les étapes du "tunnel" d'investissement. Alors que les deals supérieurs à 5M€ augmentent, les tours de table plus petits sont quasiment constants depuis 2017.

2- sans surprise, un petit nombre de startups attire une large part des investissements. Comme on peut le voir page 14, les 5 startups les plus financées en 2019 (chacune à plus de 100M€) ont levé un total de 1,4Mrds€. C'est à dire que **58% des investissements dans les 2000+ startups FoodTech européennes a été concentré dans 5 entreprises.**

En conclusion, c'est la hausse des deals dans des entreprises early-stage entre 2014 et 2017 qui crée aujourd'hui l'augmentation des investissements dans des entreprises devenues matures. Or, les deals early-stage stagnent depuis, **il semble que ce soit la FoodTech européenne dans son ensemble qui soit en train d'atteindre un plateau.**

### CROISSANCE VERTICALE, HORIZONTALE OU LES DEUX ?

Les licornes de la livraison sont dans une nouvelle étape de leur développement, notamment pour celles qui sont aujourd'hui en bourse. En effet, il s'agit maintenant de trouver de la croissance profitable. Certaines comme Takeaway ont choisi de se concentrer sur leur "core-business" de livraison de restaurants par des acquisitions alors que d'autres sont en train d'intégrer verticalement leur chaîne de valeur.



**Création:** 2012, Londres  
**Financement:** 1,5Mrds\$  
**Statut:** privé (rumeur d'IPO)  
**Investisseur notable:** Amazon  
**Sous-domaine:** Livraison de restaurant  
**Point clef:** Nouveaux business dans les cloud kitchens et dans l'approvisionnement des restaurants en produits frais.



**Création:** 2000, Amsterdam  
**Financement:** 0,8Mrds€  
**Statut:** public (depuis 2016, valorisation de 9B€)  
**Sous-domaine:** Livraison de restaurant  
**Point clef:** Croissance rapide grâce à des acquisitions d'autres acteurs (activités de Delivery Hero en Europe, Just Eat).

#### FOCUS + ACQUISITIONS

Dans les conversations sur les plateformes européennes de livraisons de plats de restaurant, Deliveroo et Delivery Hero sont les noms les plus cités. Pourtant, Takeway, leur équivalent hollandais a connu un développement très rapide en 2019. Premièrement il a acquis toutes les activités européennes de Delivery Hero (celui-ci se concentrant sur les marchés asiatiques et l'Amérique latine) puis a fusionné avec Just Eat.

#### CROISSANCE VERTICALE ET HORIZONTALE

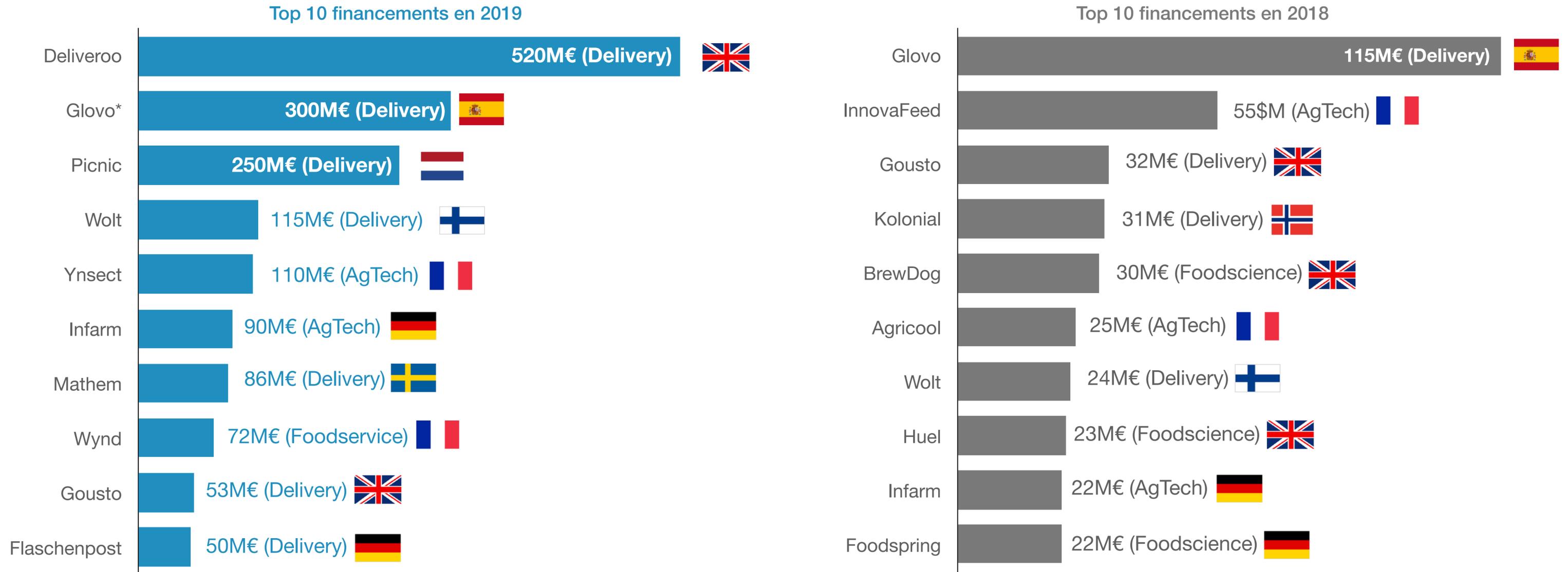
En face de cette croissance horizontale, d'autres stratégies se dessinent:

- HelloFresh s'étend sur de nouveaux marchés en proposant des repas cuisinés sur le lieu de travail avec une offre HelloFresh Go
- Deliveroo est de plus en plus impliqué dans le développement de cloud kitchens, l'approvisionnement des restaurateurs et expérimente la livraison de courses.

# I - INVESTISSEMENTS

## TOP FINANCEMENTS EN 2018 ET 2019

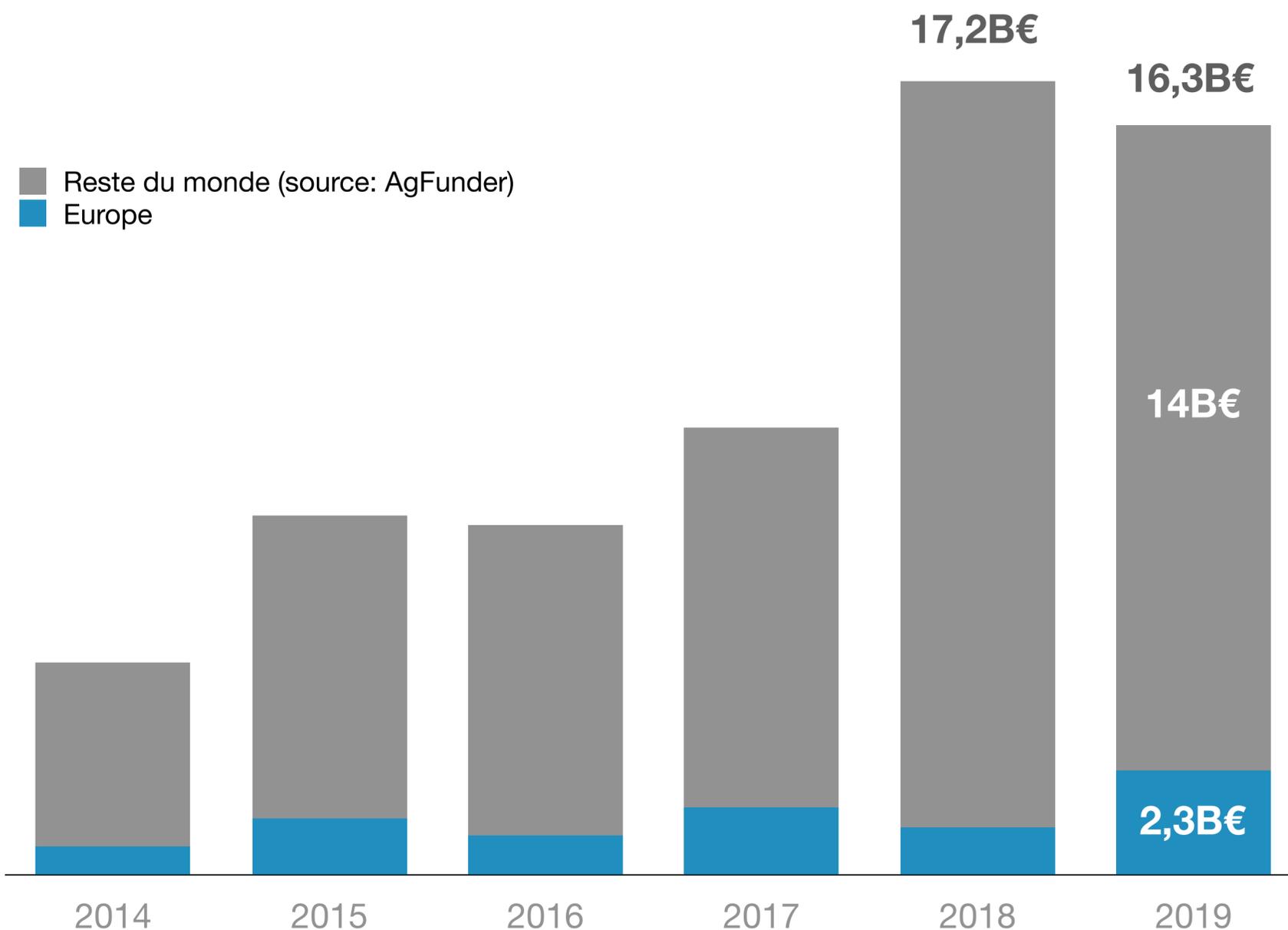
Comparer les financements les plus importants en 2018 et 2019 est parlant. Le troisième financement le plus important de 2018 ne serait pas dans le top 10 de 2019.



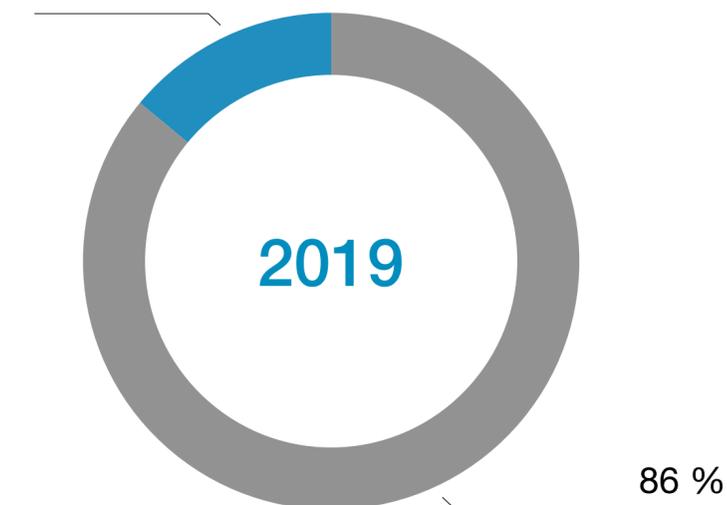
\*Glovo a levé deux fois 150M€ en 2019 (agrégés ici)

## I - INVESTISSEMENTS

### LA FOODTECH EUROPÉENNE DANS LE MONDE ?



14 %



#### L'ÉCOSYSTÈME EUROPÉEN PROGRESSE MAIS RESTE MINEUR

À l'échelle mondiale, La FoodTech européenne est toujours réduite à la portion congrue. Cependant en 2019, deux tendances opposées se sont croisées :

- Au niveau mondial, les investissements dans la FoodTech ont diminué, en particulier dans les marketplaces, un domaine qui était de toute façon peu financé en Europe jusque là.
- En Europe, au contraire, les investissements ont augmenté significativement en montants, même dans la livraison.

Les données de début 2020 (avant le début de la crise liée au COVID-19) confirment cette tendance d'une augmentation en Europe.

*Les données indiquées n'utilisant pas les mêmes définitions de la Foodtech doivent donc être prises avec précaution et à titre informatif.*

## INVESTIR DANS L'AVENIR DE L'ALIMENTATION



Camille KRIEBITZSCH

Investment Director &amp; Co-Founder

Eutopia

**Eutopia est un VC européen spécialisé dans les nouvelles marques. Eutopia fonde sa thèse d'investissement sur les transformations de la société de consommation qui permettent la création de nouvelles marques qui améliorent notre quotidien.**

### Quels domaines FoodTech suivez vous ?

Chez Eutopia nous misons principalement sur deux segments : la foodscience et le retail.

Foodscience : nous sommes convaincus que la société de consommation telle que nous la connaissons est arrivée au bout d'un cycle. Les contraintes écologiques et

la demande vers des produits plus locaux, moins transformés, meilleurs pour la santé vont accélérer cette transition. Les protéines alternatives (quelles que soient leurs formes : simili-carné, de laboratoire ou 100% végétales) ont notamment beaucoup de potentiel à cet égard car ils répondent à la fois à une demande de manger plus sainement et de façon plus respectueuse de l'environnement.

Le retail : parent encore pauvre de l'investissement, c'est un segment qui devrait être amené à être très dynamique. Les modèles de "e-grocery" qui étaient déjà assez populaires (pour des raisons de praticité ou de prix) vont certainement être renforcés par la crise COVID 19 avec des consommateurs définitivement convertis par l'achat en ligne. De nouveaux modèles physiques sont aussi très intéressants lorsqu'ils valorisent les circuits courts, la réduction des déchets (démocratisation du vrac notamment) ou l'expérience client grâce à une sélection et un conseil personnalisé.

### Que recherchez-vous dans une startup food ?

Comme pour tout investissement, nous misons avant tout sur une équipe que l'on souhaite engagée, 100% convaincue et alignée avec son projet, avec un niveau d'ambition fort.

L'agro-alimentaire étant par ailleurs un secteur très concurrentiel, nous recherchons des projets avec une forte valeur ajoutée en terme de produit, un savoir-faire important (en termes de production, d'approvisionnement ou de distribution), un potentiel de marque et idéalement des premiers résultats commerciaux.

Nous misons sur des marchés en croissance sur lesquels de nouveaux entrants peuvent se faire une place.

Enfin, nous recherchons des projets pouvant répondre au triptyque "bon pour soi, bon pour la société, bon pour la planète"



## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

72%

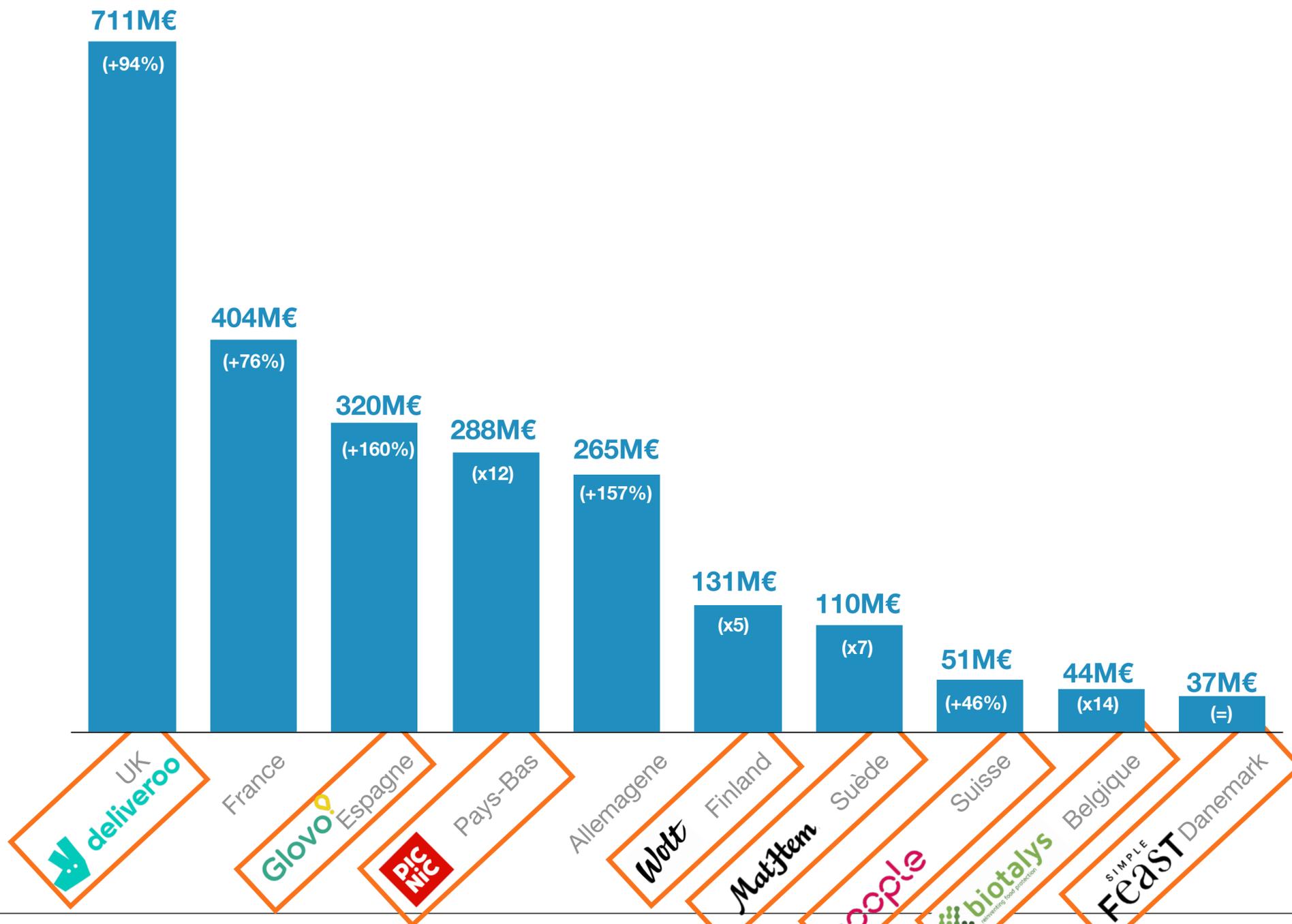
Des investissements réalisés en 2019 l'ont été dans des startups localisées dans seulement 8 villes.

Un petit nombre de pays et surtout quelques villes concentrent une large part de la FoodTech Européenne. 72% des investissements du continent ont lieu dans des startups localisées à Londres, Berlin, Paris, Amsterdam, Barcelone, Milan, Zurich et Stockholm.



## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### LES DIX PAYS AVEC LE PLUS D'INVESTISSEMENTS EN 2019 (% CROISSANCE 2018)



#### UN LEADER ET 4+1 SUIVEURS

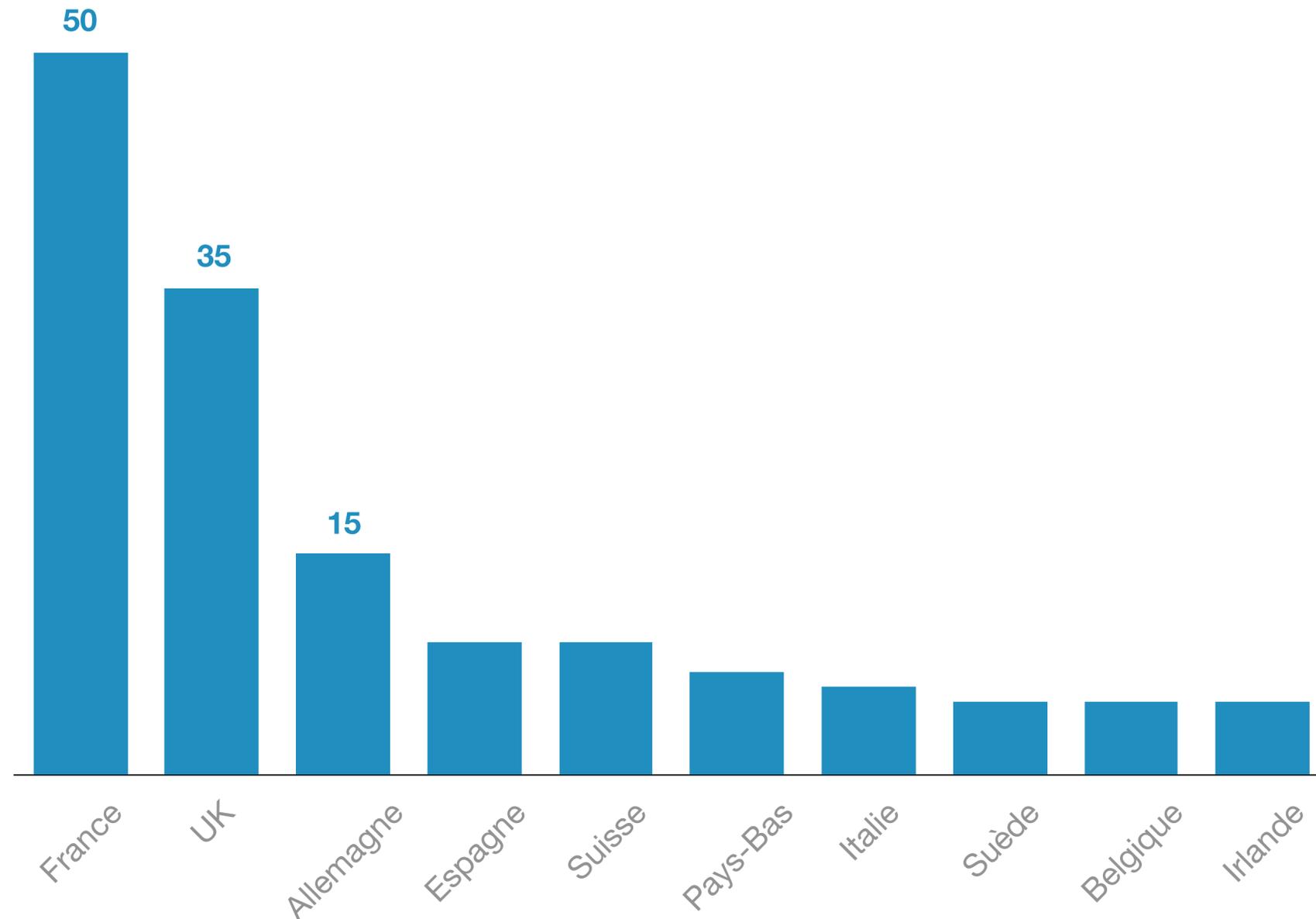
L'écosystème FoodTech européen est divisé en 4 groupes de pays quasiment stables sur les dernières années :

- Le Royaume-Uni, leader,
- Un groupe de "co-leaders" : la France, l'Allemagne, les Pays Bas, rejoints récemment par l'Espagne (grâce à Glovo),
- Un groupe de petits pays aux écosystèmes dynamiques avec les pays Scandinaves (qui réunis prendraient la 4ème place à égalité avec les Pays-Bas), la Suisse et la Belgique,
- Les autres pays (plus de 30), qui ont pour la plupart un petit écosystème mais assez peu financé (notamment l'Italie).

Pays dont plus de la moitié des levées de fonds dans la Foodtech en 2019 sont liées à une seule startup.

## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### LES DIX PAYS AVEC LE PLUS D'INVESTISSEMENTS SUPÉRIEURS À 1M€ EN 2019



#### ITALIE ET IRLANDE

La comparaison du graphique de la page précédente (investissements totaux en 2019) et celui-ci (nombre de deals supérieurs à 1M€) montre peu de différences. Cependant, deux pays se distinguent : l'Italie et l'Irlande qui viennent remplacer le Danemark et la Finlande. En effet ces deux derniers pays ont des écosystèmes largement dominés par une startup (respectivement Wolt de livraison de repas, leader en Europe de l'Est et Simple Feast, des meal kits végétariens).

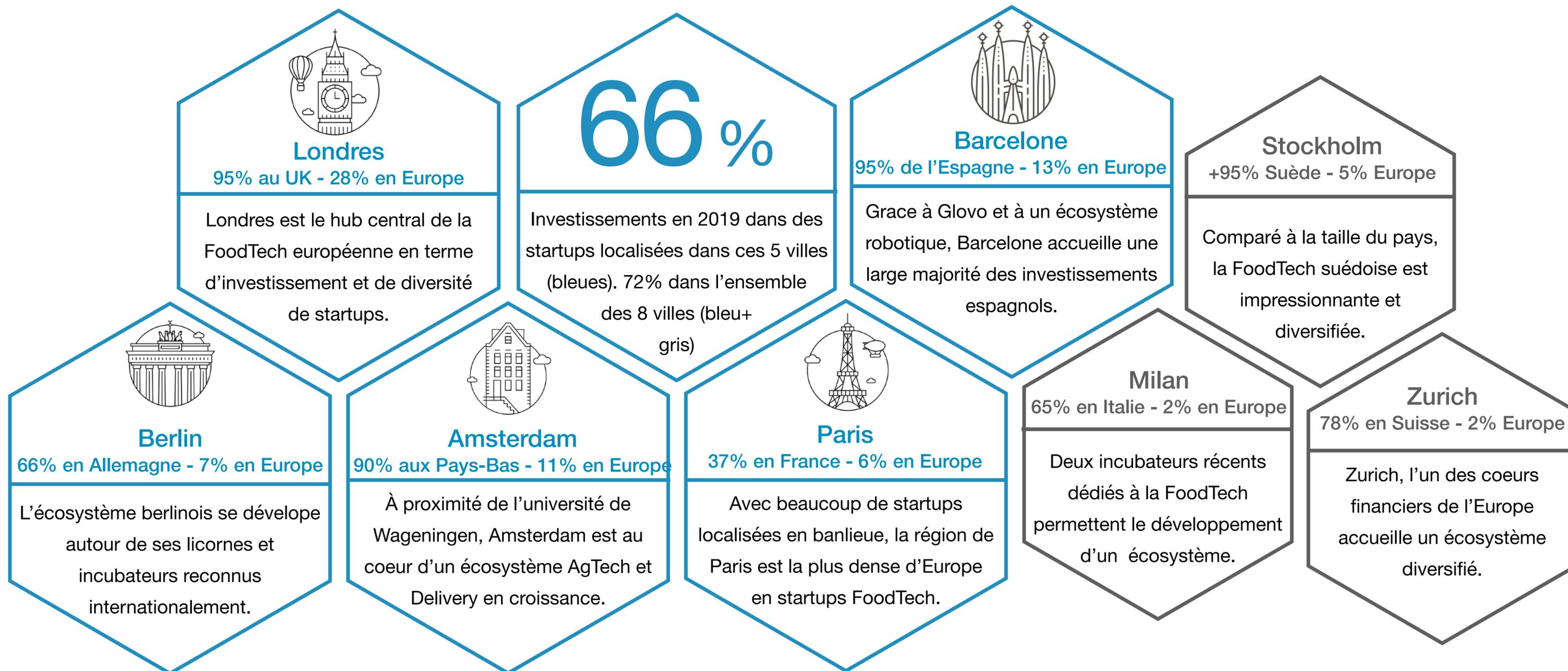
#### FRANCE V.S ROYAUME-UNI

Le nombre d'investissements supérieurs à 1M€ est de manière régulière supérieure en France qu'au Royaume-Uni. Pourquoi cela ne se traduit-il pas dans les investissements totaux ? Une analyse possible est à chercher dans l'apparente incapacité de l'écosystème français à générer des startups de livraison ou de foodscience (produits transformés) de dimension internationale, au contraire des britanniques.

## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### FOODTECH IN THE CITY: 5 LEADERS ET 3 HUBS ÉMERGENTS

% des investissements nationaux fait dans cette ville en 2019 et % des investissements européens

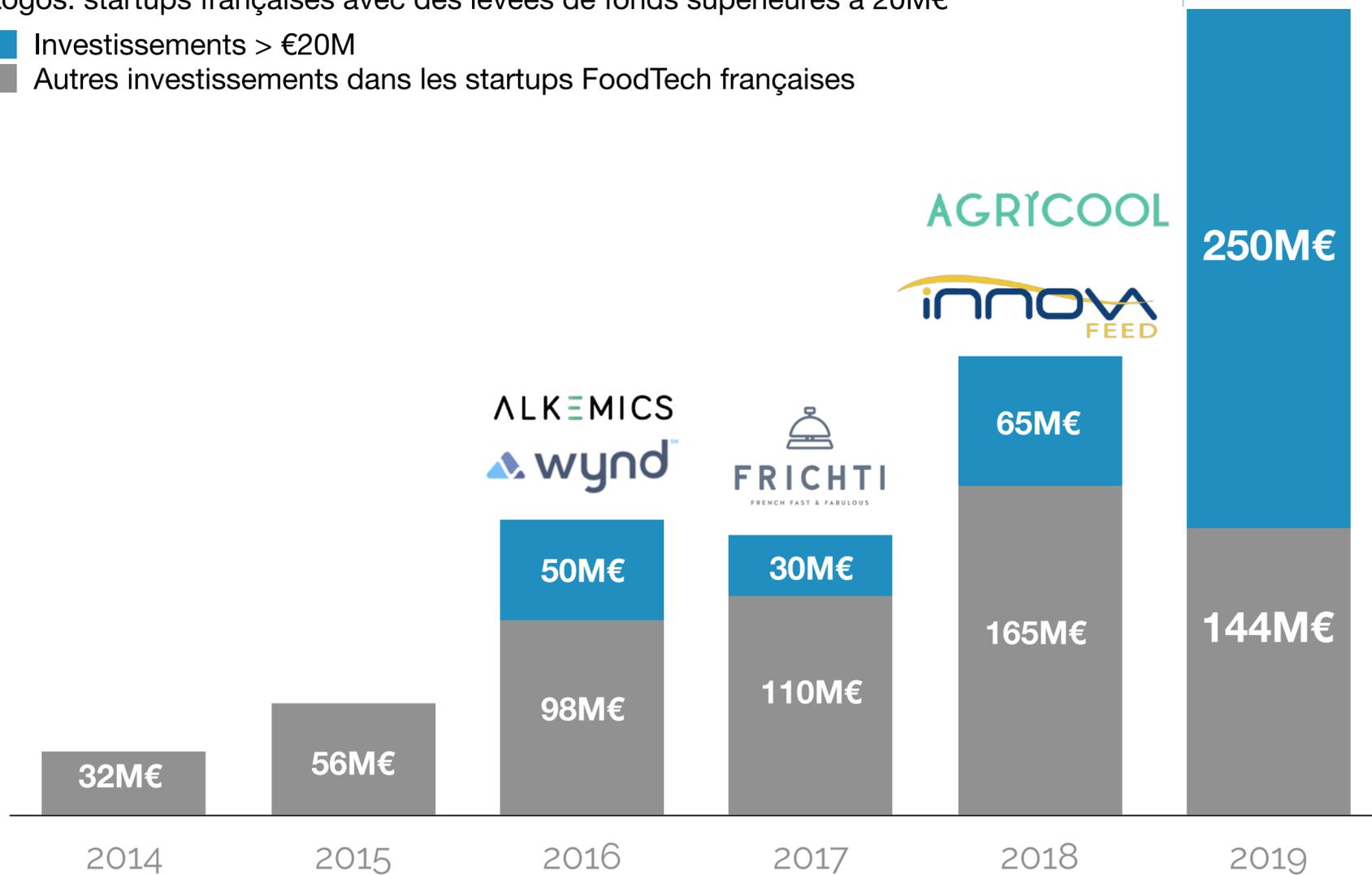


## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### FRANCE - CROISSANCE SANS LEADER

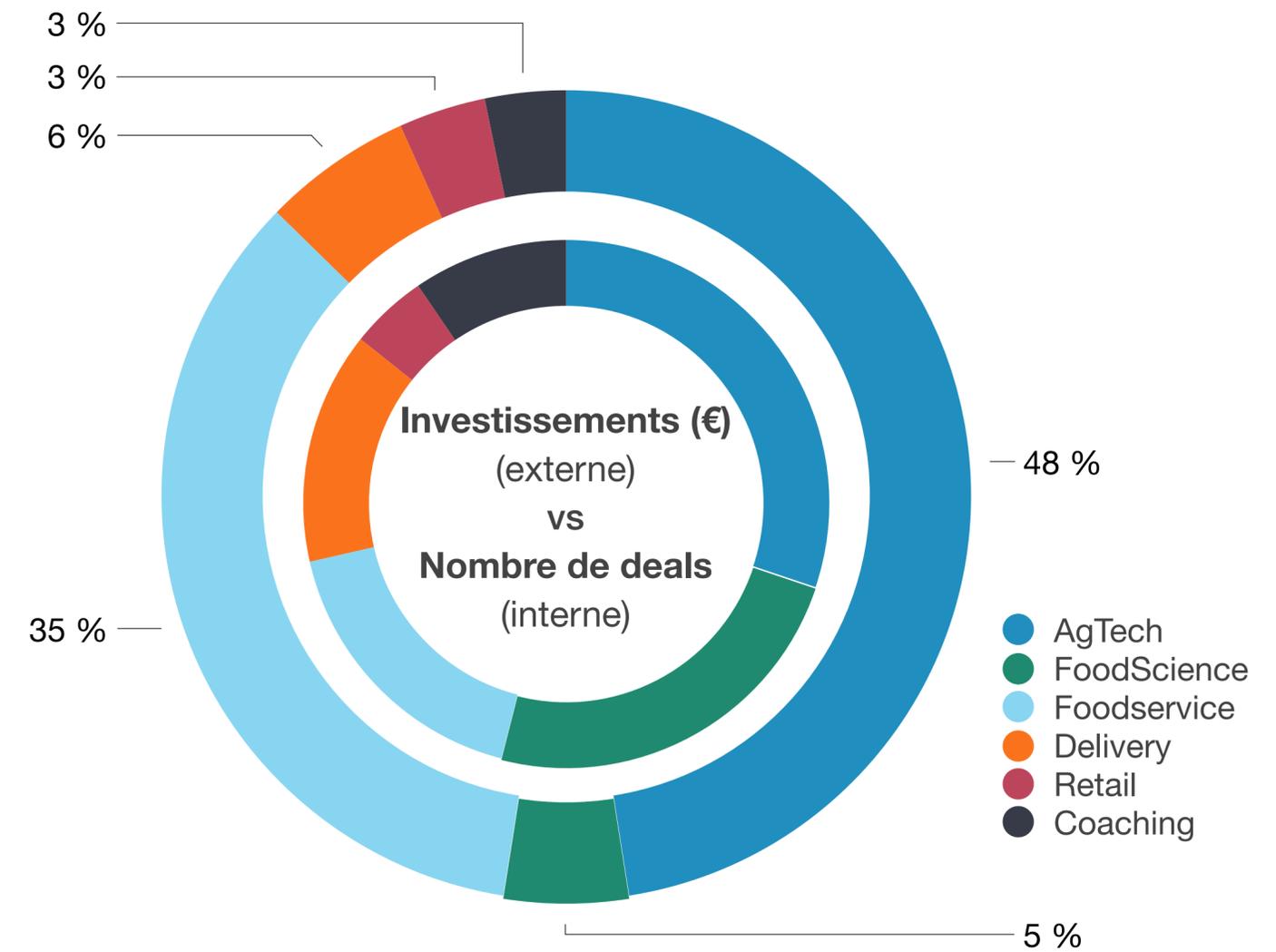
Logos: startups françaises avec des levées de fonds supérieures à 20M€

- Investissements > €20M
- Autres investissements dans les startups FoodTech françaises



### L'ÉCOSYSTÈME FOODTECH FRANÇAIS

- - 2ème pour les investissements, 1er pour les deals > 1M€
- - Fortement concentré autour de Paris
- - Focus sur l'AgTech et le foodservice

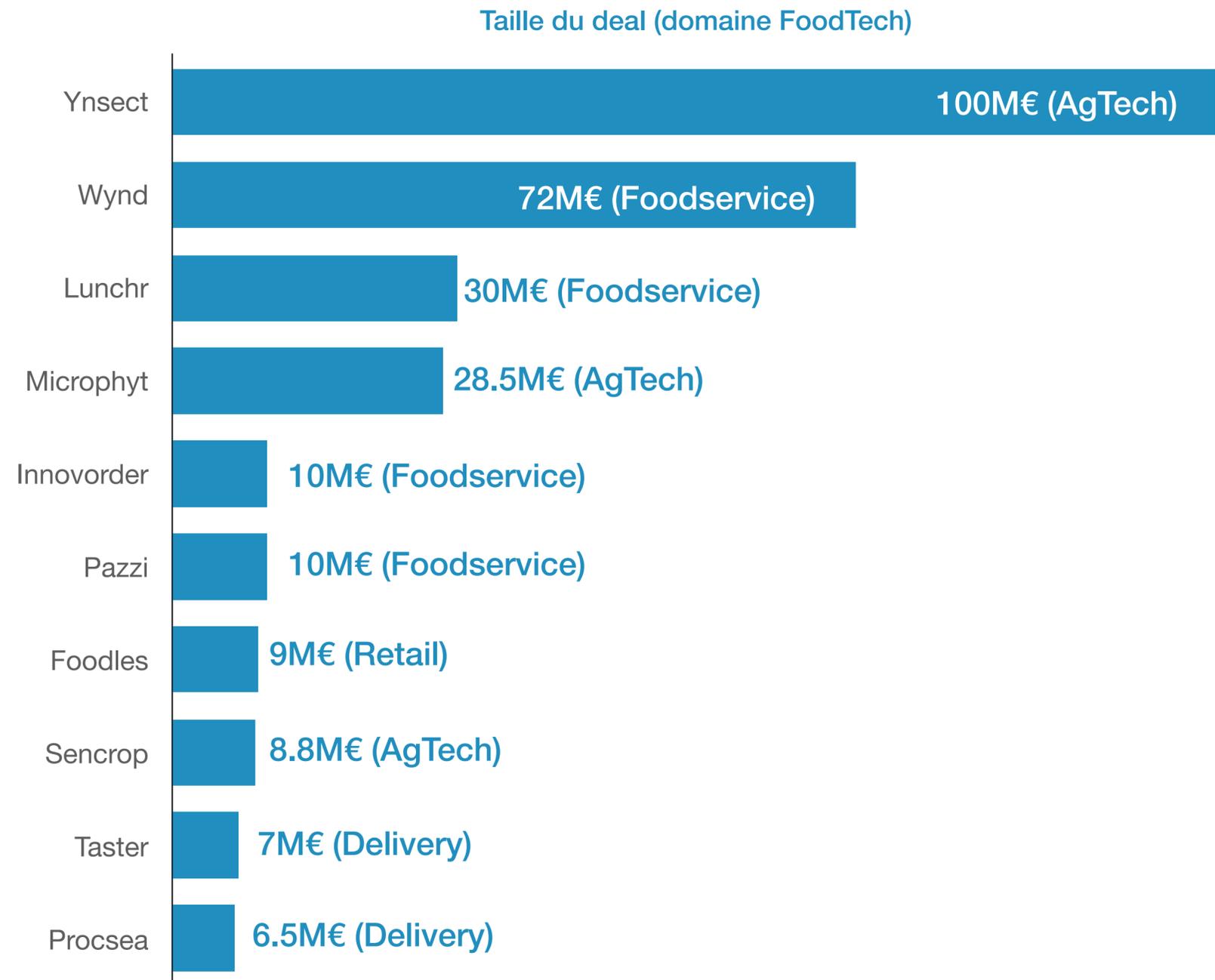


## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### FRANCE - TOP 10 DEALS EN 2019

L'écosystème français est particulier à bien des égards:

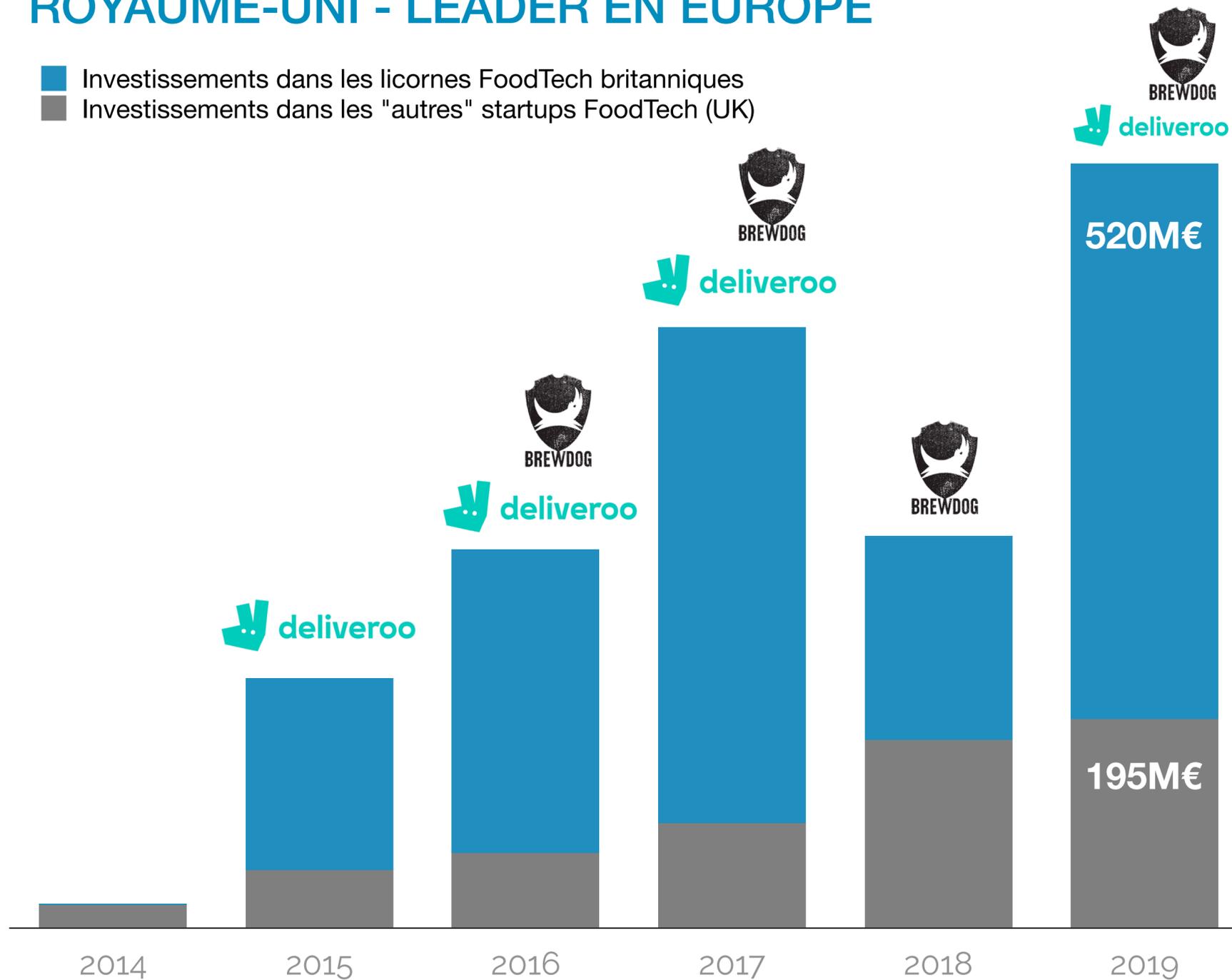
- les investissements n'ont commencé à décoller qu'à partir de 2016, soit 2 ans (au moins) après le Royaume-Uni et l'Allemagne.
- les startups de livraison sont acquises (Foodchéri par Sodexo en 2018 et Dejbox par Carrefour fin 2019) avant d'avoir le temps de se développer à l'international et de lever des fonds significatifs. **La France est ainsi le seul pays du "top 5" européen à ne pas disposer d'un leader international de livraison de courses ou de plats de restaurants.**
- les investissements sont très concentrés en:
  - Foodservice: avec une tradition e-commerce et technique forte, les entrepreneurs français ont construit plusieurs acteurs majeurs des services de paiement (ePOS) et de la robotique.
  - AgTech avec des marketplaces B2B (Agriconomie), de l'alimentation animale à base d'insectes (Ynsect, InnovaFeed) et les biotechs agricoles (Microphyt).



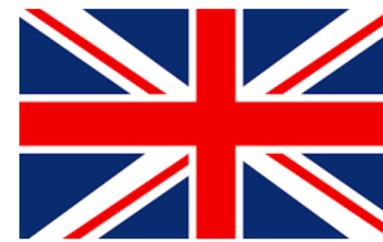
## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### ROYAUME-UNI - LEADER EN EUROPE

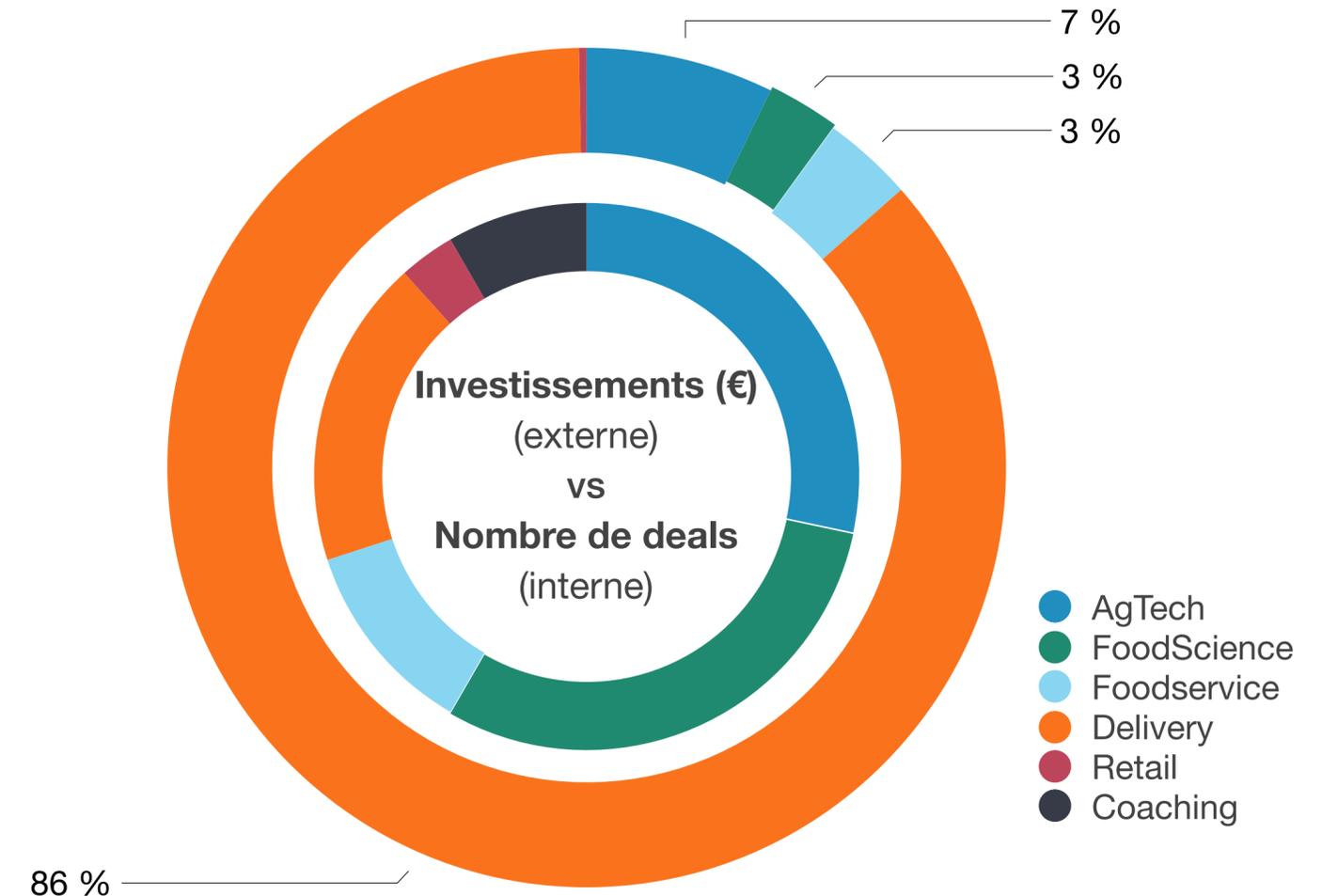
- Investissements dans les licornes FoodTech britanniques
- Investissements dans les "autres" startups FoodTech (UK)



### L'ÉCOSYSTÈME FOODTECH BRITANNIQUE



- 1er pour les investissements
- Très concentré autour de Londres
- Ecosystème diversifié en domaines et sur le tunnel d'investissement



## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### ROYAUME-UNI - LEADER EN EUROPE

Depuis 10 ans, l'écosystème britannique est à la tête de la FoodTech en Europe (comme dans de nombreux autres industries). Cela est à la fois due à une capacité à rapidement adapter des concepts qui ont fait leurs preuves aux Etats-Unis, à innover et à financer ces startups.

#### NEXT GENERATION

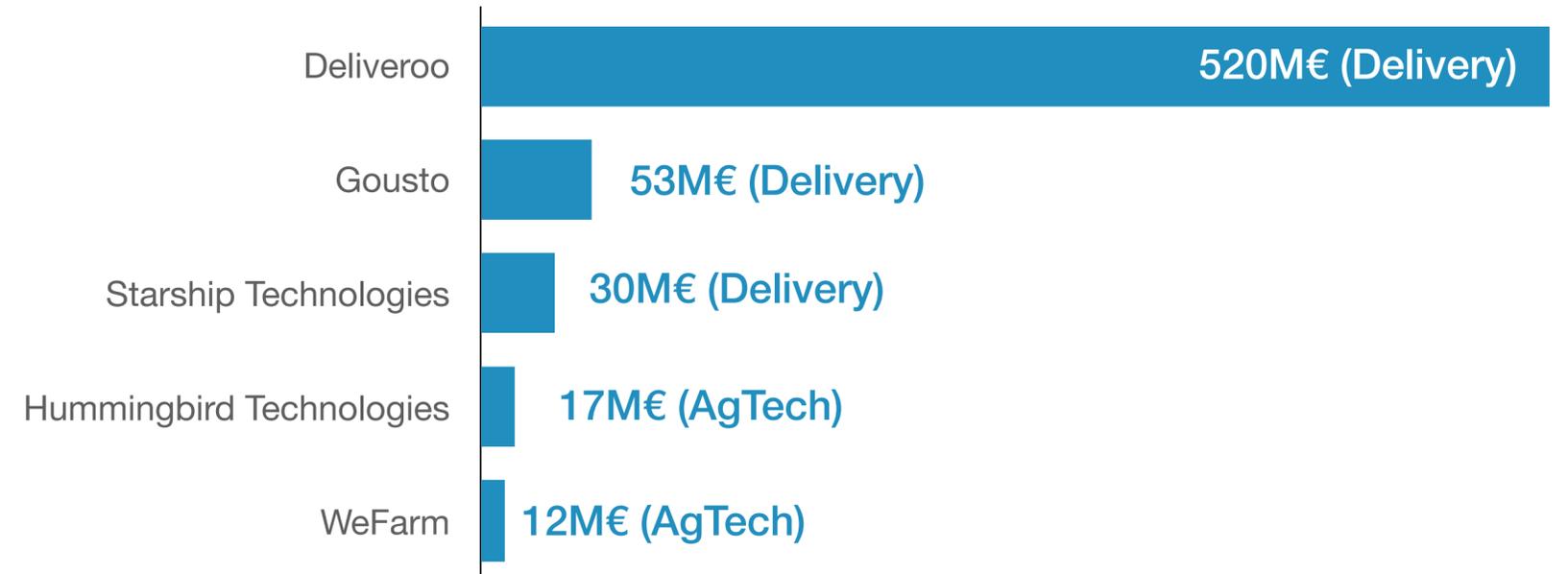
Après l'apparition d'une première génération de licornes dont Ocado, Just Eat et Deliveroo, un nouveau groupe de startups est en train d'émerger en :

- Delivery avec Gousto qui a levé 53M€ en 2019 pour ses meal kits
- AgTech avec deux des top deals en 2019
- Foodscience avec des startups comme Huel (substituts de repas) ou This (alternatives végétales à la viande).

#### LEADER EN FOODSCIENCE

Une des particularités de l'écosystème britannique est sa capacité à développer et financer des startups foodscience (produits transformés plus ou moins innovants). Après Brewdog, une des très rares licornes foodscience au niveau mondial, on peut voir que cette tendance ne devrait pas s'arrêter. Comme le montre le graphique de la page précédente, une large part des investissements de 2019 s'y concentre et l'on devrait voir de plus en plus de produits de startups britanniques dans nos assiettes.

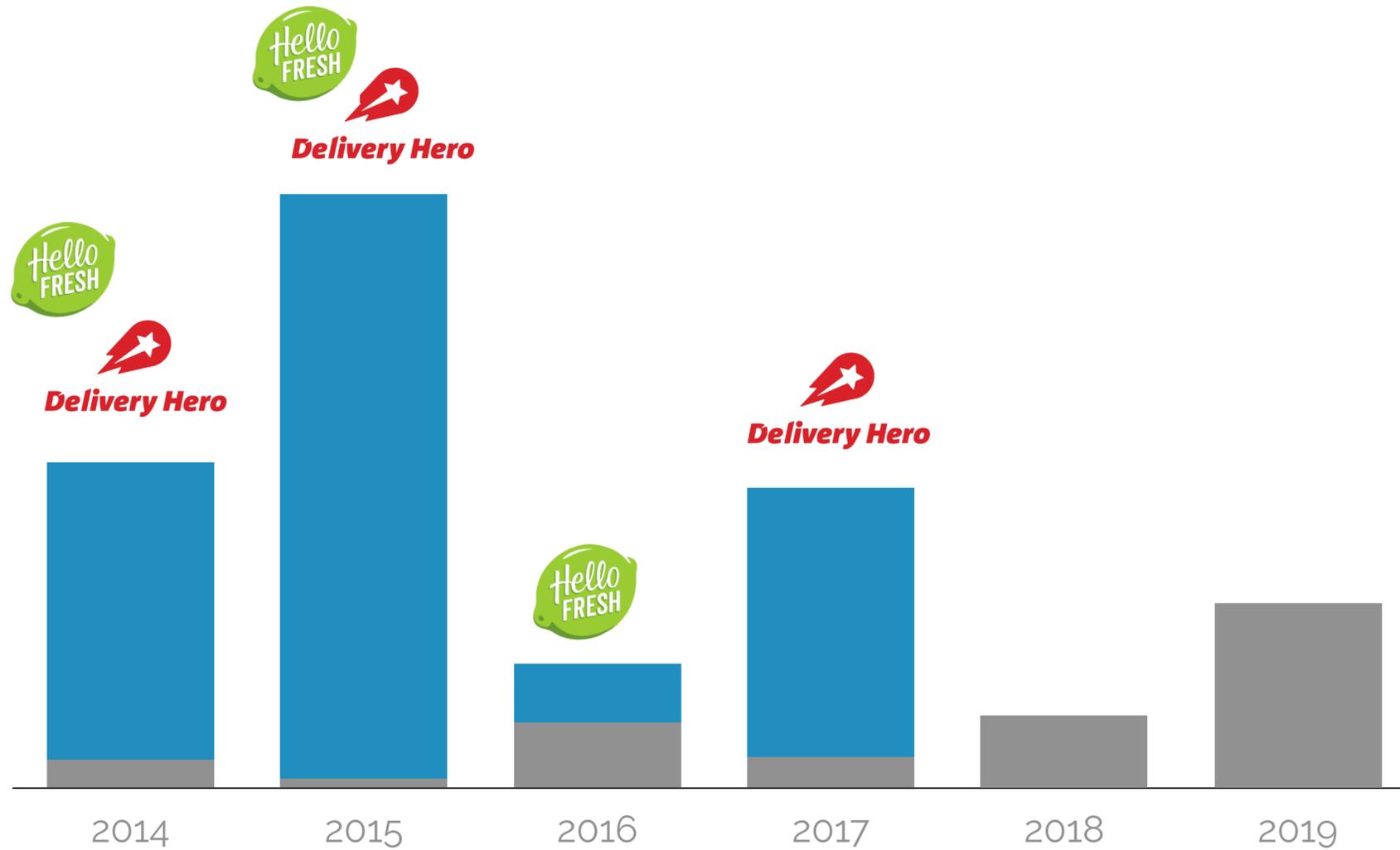
Top deals au Royaume-Uni en 2019



## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### ALLEMAGNE - NOUVELLE CROISSANCE

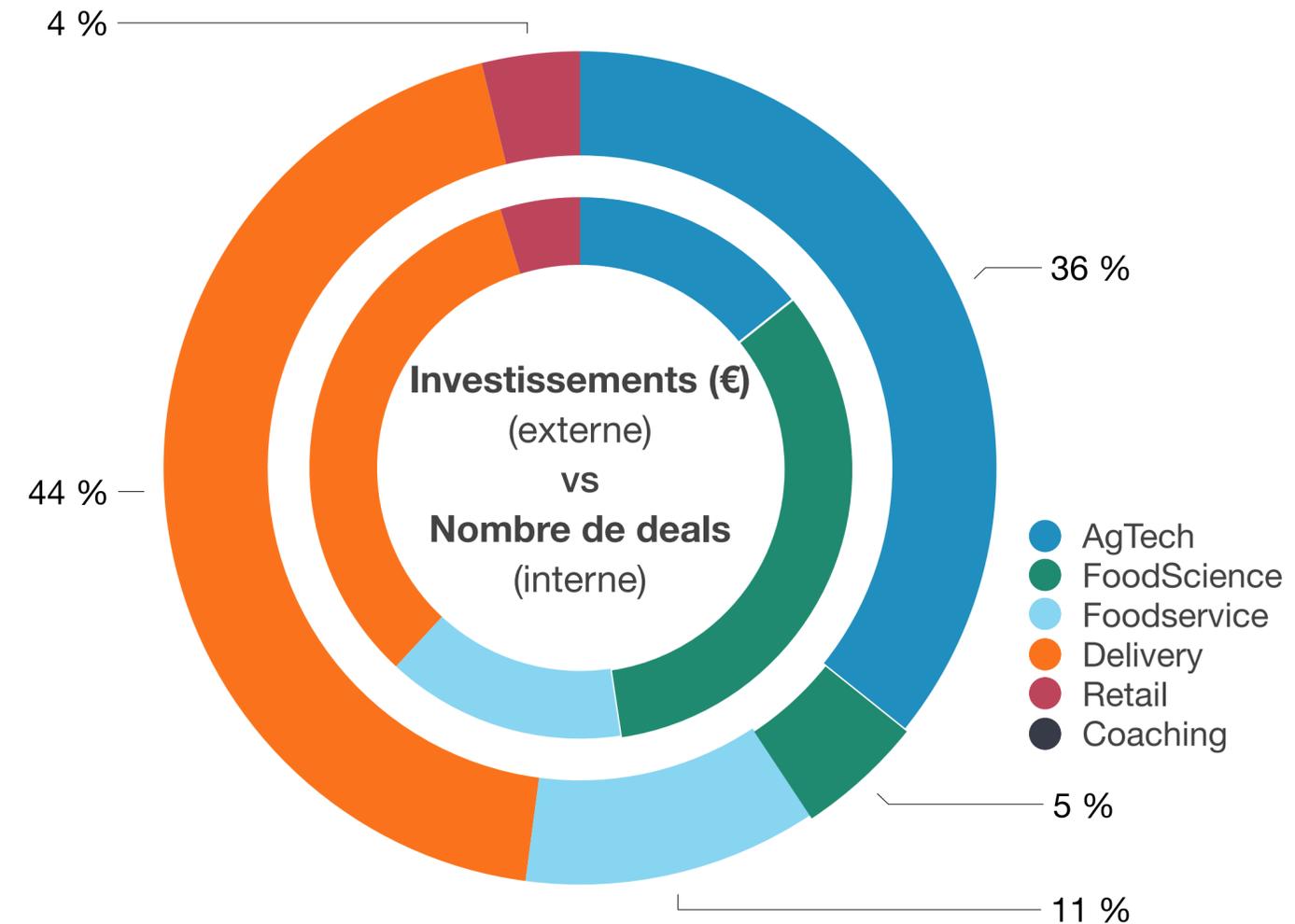
- Investissements dans les licornes FoodTech allemandes
- Investissements dans les "autres" startups FoodTech allemandes



### L'ÉCOSYSTÈME FOODTECH ALLEMAND



- 4ème pour les investissements en 2019, 1er en 2017
- Succès internationaux dans le Delivery (Delivery Hero, Marley Spoon, HelloFresh)
- Nouvel écosystème diversifié à fort potentiel



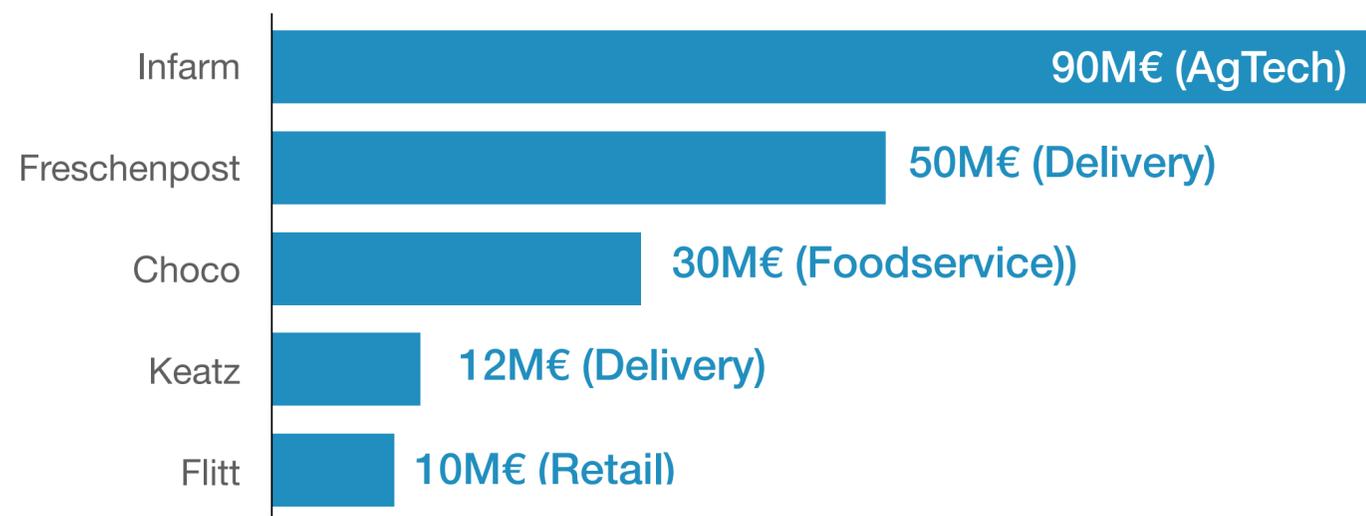
## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### ALLEMAGNE - UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE STARTUPS EN DEHORS DU DELIVERY

Le graphique précédent conduit à un certain optimisme sur les capacités de l'écosystème allemand à accompagner le développement d'une nouvelle génération de licornes au potentiel mondial. En effet, au delà du financement qu'elles ont reçu, les trois startups FoodTech allemandes aujourd'hui introduites en bourse ont pour point commun d'être plus fortes en dehors d'Europe :

- Delivery Hero a vendu toutes ses activités européennes à Takeaway pour se concentrer sur les régions Latam et Sud-Est asiatique
- HelloFresh et Marley Spoon sont leaders du meal kits respectivement aux États-Unis et en Australie.

Top deals dans la FoodTech allemande en 2019



### DE NOUVEAUX LEADERS EN DEHORS DU DELIVERY

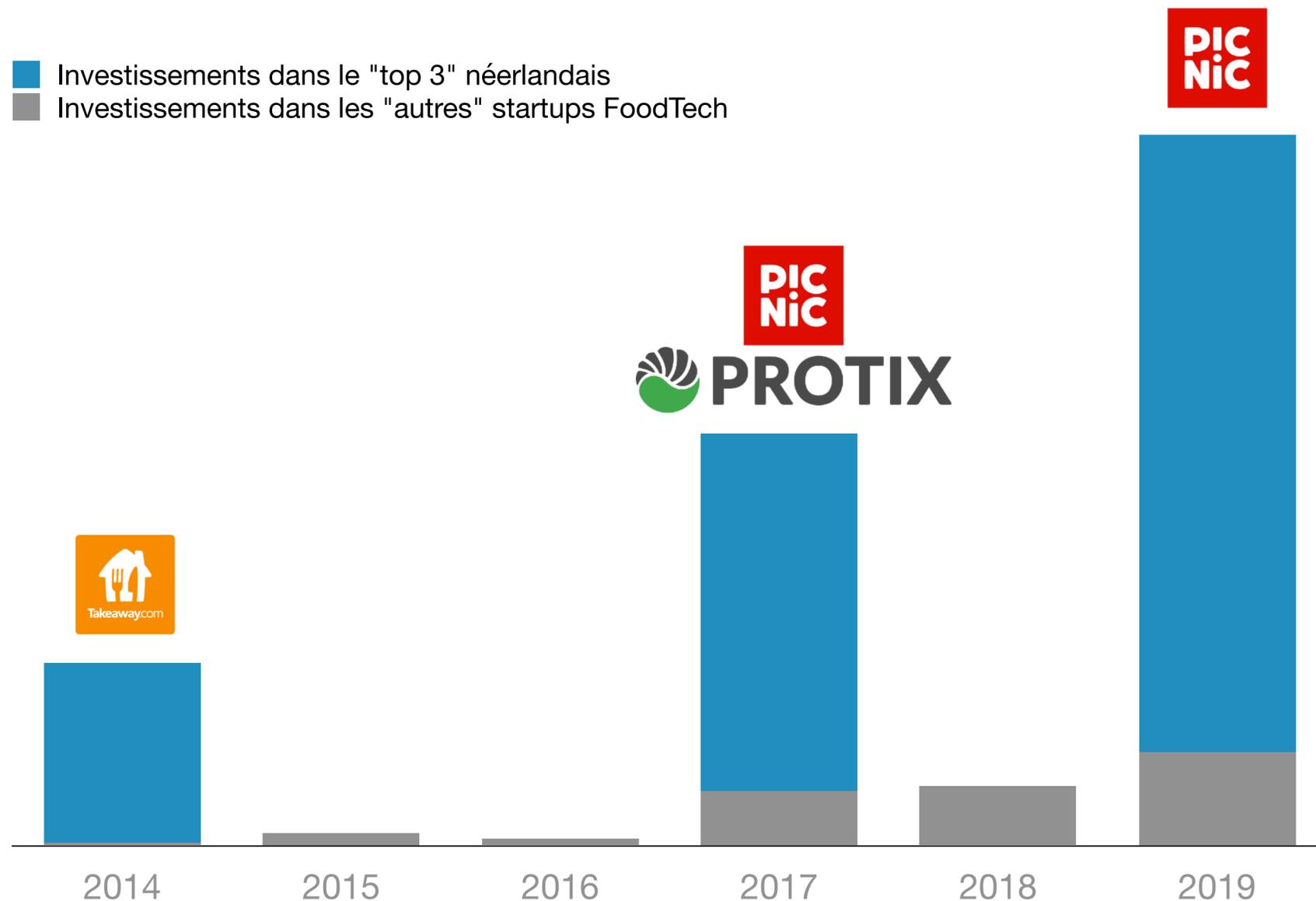
Le nouvel écosystème FoodTech allemand est bien plus divers que ce qu'il ne l'était il y a quelques années seulement. Maintenant, la plupart des financements sont orientés en dehors du delivery. On retrouve parmi les nouveaux leaders : Infarm (urban farming), Choco (une plateforme de commande pour les entreprises du foodservice) ou Fliit (Uber pour la logistique alimentaire).

Dans certains sous-domaines, l'Allemagne est même au coeur de l'innovation. Par exemple, dans les restaurants virtuels, les startups allemandes testent des business models variés. Cela va de Keatz (restaurant virtuel avec plusieurs localisations et marques livrées via des plateformes tierces) à EatClever (une plateforme proposant un seul menu, lui même cuisiné par des restaurants partenaires).



## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### LES PAYS-BAS - INVESTISSEMENTS DOMINÉS PAR TROIS STARTUPS



#### L'ÉCOSYSTÈME FOODTECH NÉERLANDAIS

- 3ème pour les investissements en 2019
- Ecosystème dominé par une poignée de startups très financées
- Leader en Europe sur la viande artificielle

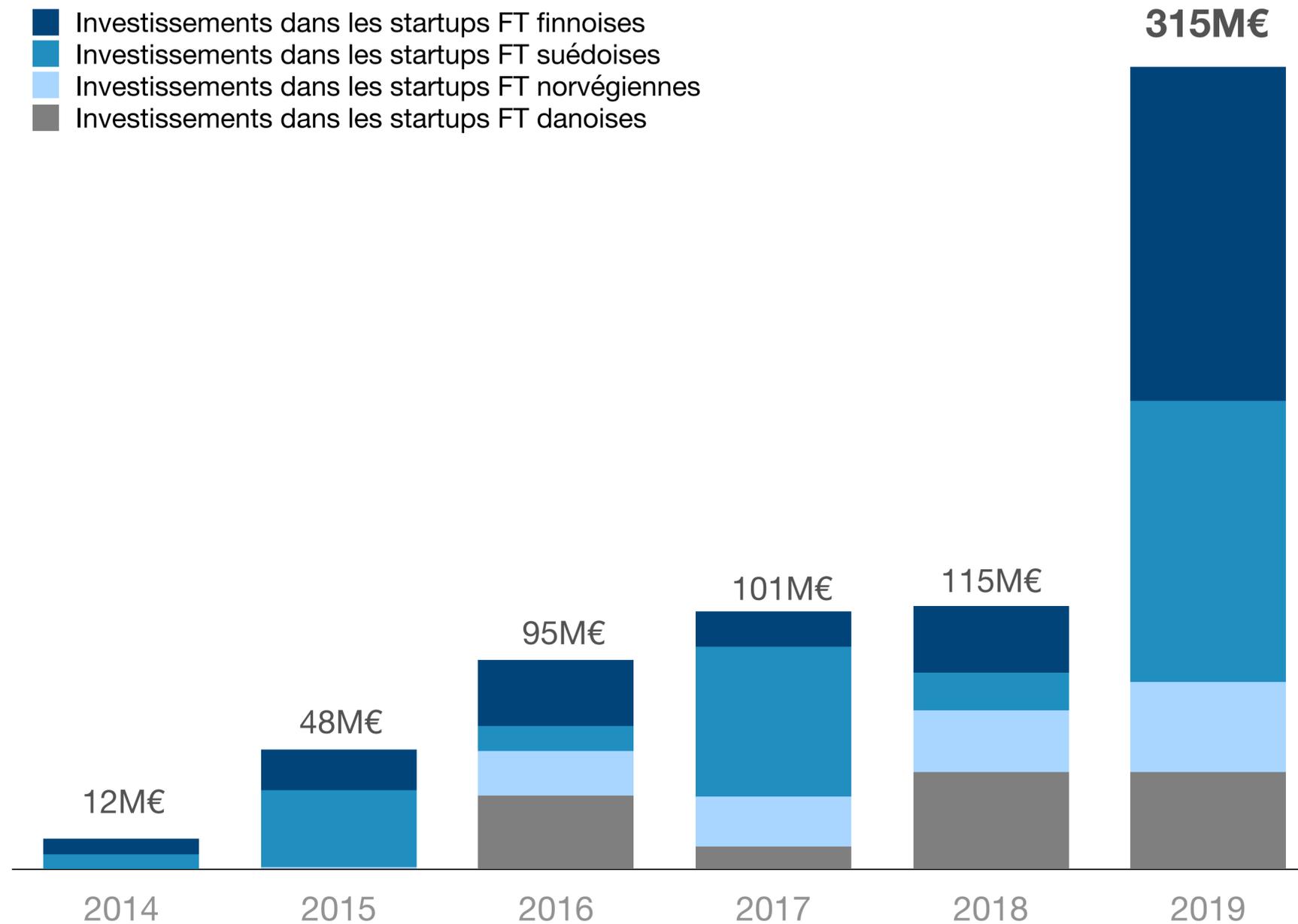
Après l'entrée en bourse de Takeaway en 2018, l'écosystème néerlandais a rebondi sur ses deux jambes d'innovation traditionnelles :

- la livraison avec la startup Picnic. Fondée en 2015, elle a déjà levé plus de 600M€ pour son service de livraison de courses. La promesse est à la fois simple et différenciante. Elle opère sur le modèle du "livreur de lait" en passant à heure régulière chaque jour dans les différents quartiers desservis, permettant ainsi de réduire les frais de livraison.
- l'AgBiotech avec des startups bénéficiant du focus national sur l'agriculture intensive comme Protix (alimentation animale à base d'insectes).

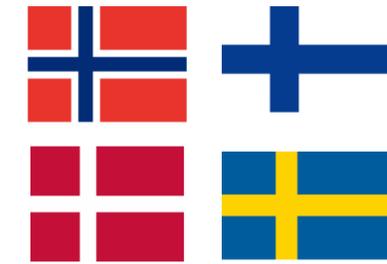
## II - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

### LA SCANDINAVIE - LE LEADER VENU DU NORD

- Investissements dans les startups FT finlandaises
- Investissements dans les startups FT suédoises
- Investissements dans les startups FT norvégiennes
- Investissements dans les startups FT danoises



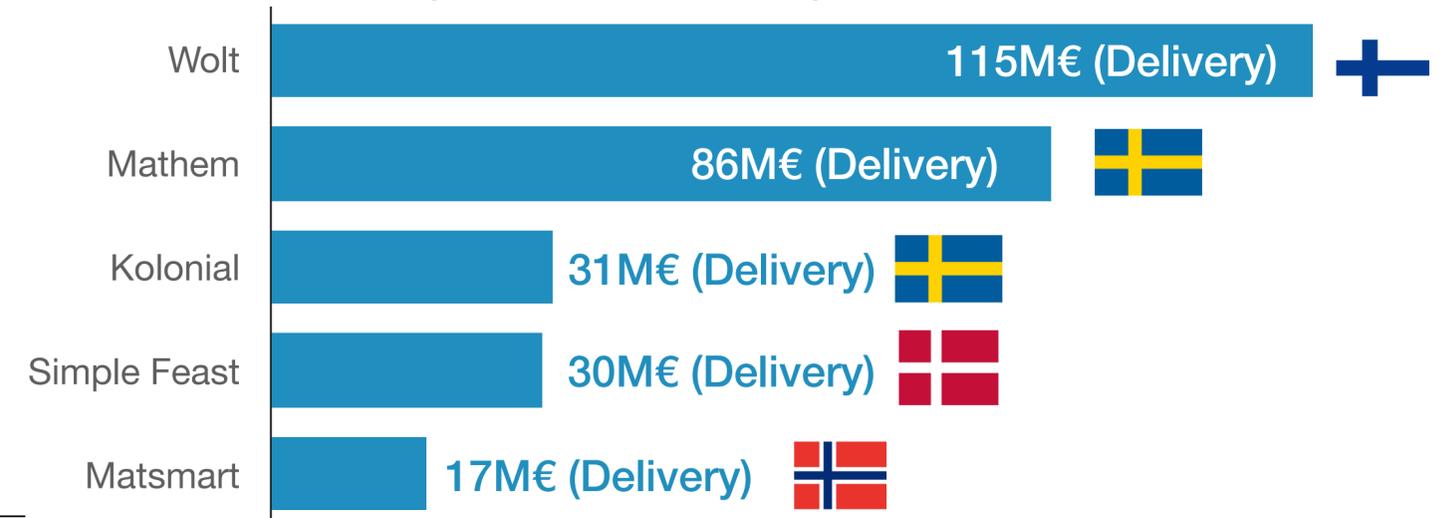
#### L'ÉCOSYSTÈME NORDIQUE (COMBINÉ) :



- 4ème pour les investissements en 2019
- Ecosystème varié
- Porté par Stockholm, un des nouveaux hubs de la FoodTech européenne

L'apparition de l'écosystème Scandinave en tant que leader à l'échelle européenne a été graduelle, comme on peut le voir sur ce graphique. Nous pouvons dire qu'il s'agit d'une des surprises de ce rapport. Ces quatre écosystèmes ont le potentiel pour construire des champions locaux ou continentaux, en particulier dans le coaching, les marketplaces et la gestion des déchets.

#### Top deals dans les startups foodTech scandinaves





## LES RÈGLES DE L'AGRO-ALIMENTAIRE SONT RE-ÉCRITES.



**Christophe BREUILLET**

Managing Director - Vitagora

**Vitagora est le pôle de compétitivité agro-alimentaire des régions Bourgogne Franche-Comté et Île-de-France. Sa mission: faire de l'innovation un levier de croissance sur les marchés alimentaires à forte valeur ajoutée, localement et à l'international.**

### Pourquoi avoir lancé ToasterLAB?

Les jeunes sociétés agro-alimentaires en Europe, le plus souvent après une première incubation, avaient besoin urgent d'accompagnement pour apprendre à générer et stabiliser leurs revenus et accroître leur développement. Nous avons conçu notre programme sur le fait de permettre aux entrepreneurs d'accéder à

un écosystème d'experts et de professionnels de l'agroalimentaire pour les accompagner dans leur transition de l'étape "startup" à "entreprise" viable. Travailler avec ces structures agiles fournit à Vitagora une source d'insights sur les différentes manières dont les acteurs traditionnels peuvent se réinventer et faire face aux disruptions à venir.

Nous travaillons aujourd'hui à appliquer ces différentes leçons pour accroître les capacités des grands groupes à s'adapter.

### Quels sont ces disruptions ?

La crise du coronavirus reveille à quel point nos certitudes peuvent être remises en cause, bien que l'agro-alimentaire reste un éléments indispensable au fonctionnement de notre société. Au delà des événements actuels, parmi les autres éléments de disruption figurent la transition vers une industrie sans plastique, le rejet progressif (par la régulation ou la

pression des consommateurs) des modèles non durables de production, et la reconfiguration de nos chaînes d'approvisionnement et de distribution (accélérée par la crise actuelle).

### Les grands groupes peuvent-ils atteindre l'agilité des startups ?

Comprendre le rôle central joué par votre business model est une première étape. Nous avons travaillé avec la Burgundy School of Business pendant deux ans pour développer des outils qui aident nos membres à identifier et développer de nouveaux modèles. La prochaine étape est de réussir à déconnecter ces nouveaux modèles innovants des contraintes de la grande entreprise et à les connecter à un support externe d'experts. Le modèle d'intrapreneuriat un moyen efficace d'y arriver. Alors que les règles du business agro-alimentaire sont en train d'être re-écrites, il s'agit d'une leçon d'agilité pour chacun d'entre nous.



# RÉPARTITION PAR DOMAINES

66%

Part des investissements réalisés dans des startups de livraison.

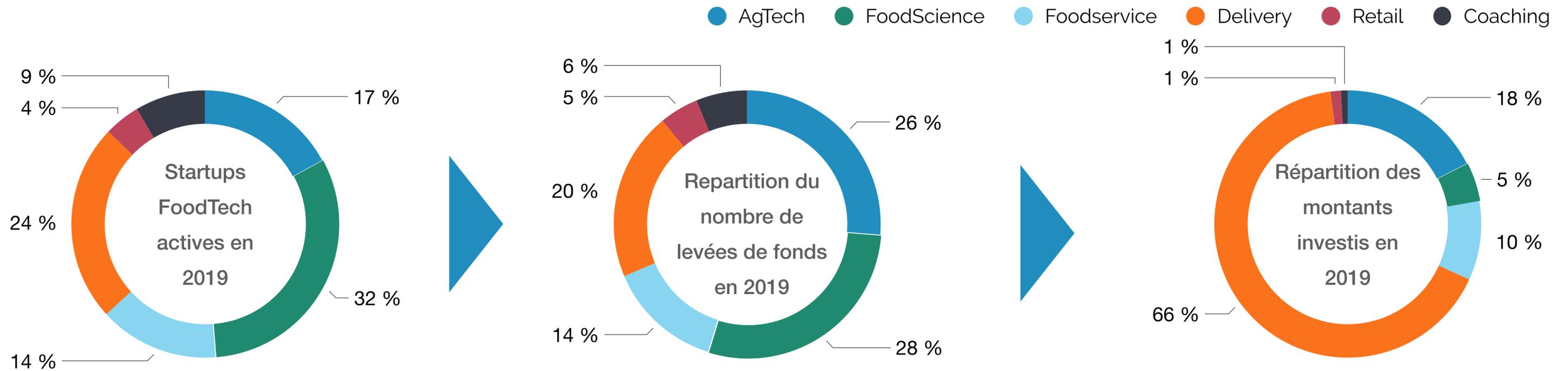
Les bénéficiaires de la hausse continue des Investissements dans la Foodtech européenne ont surtout été les startups de livraison de plats de restaurants et de courses.

L'AgTech et le Foodservice attirent toujours une large part des investissements alors que les startups Foodscience (produits transformés et packaging) bien que de plus en plus nombreuses ne lèvent toujours pas de fonds de manière significative.



### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## QU'EST-CE QUI ATTIRE LES ENTREPRENEURS ET LES INVESTISSEURS ?



### LES STARTUPS ACTIVES ET LES LEVÉES SONT RÉPARTIES DE FAÇON ÉQUIVALENTE

Comme ce rapport (et de manière générale la plupart des informations sur les startups) se concentre sur les levées de fonds, nous souhaitons prendre du recul pour avoir une vue plus large sur les startups elles-mêmes.

De façon assez évidente, les répartitions des startups actives et des levées de fonds (en nombre) sont équivalentes. En effet, par définition, une startup est une entreprise perdant de l'argent en quête de son modèle. La grande majorité de celles survivant (et donc mesurées par le premier graphique) ont du ou vont devoir lever des fonds pour croître et se stabiliser.

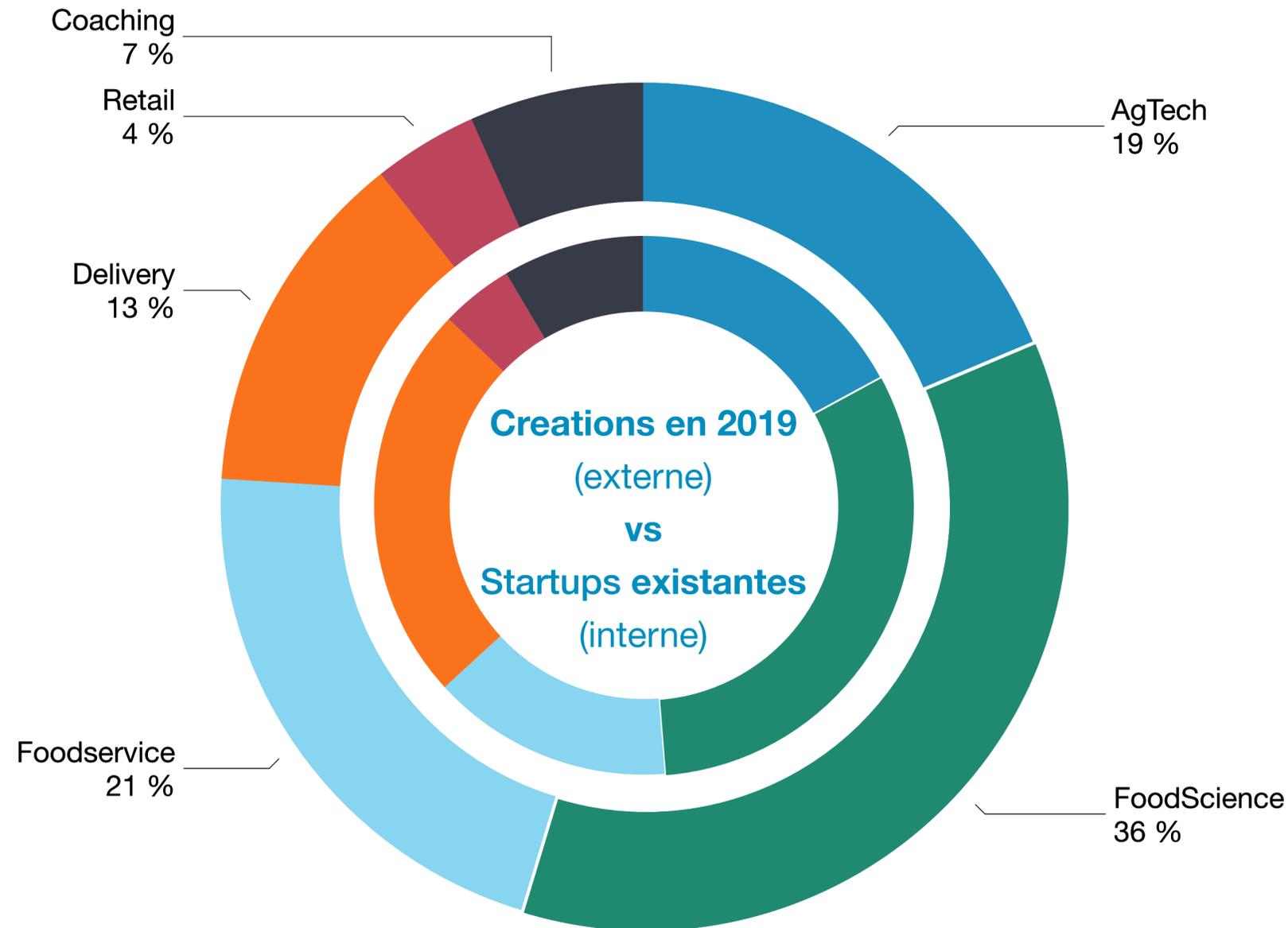
### DISTRIBUTION DES INVESTISSEMENTS

Comme l'on pouvait s'y attendre en regardant les top deals, les investissements sont largement concentrés dans les startups de livraison.

**La part investie dans les startups Foodscience est par contre surprenamment faible.**

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## ENTREPRENEURS FOODTECH : NOUVELLES STARTUPS V.S. STARTUPS EXISTANTES



### LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS SE CONCENTRENT SUR LES INNOVATIONS PRODUITS (FOODSCIENCE) ET LE FOODSERVICE

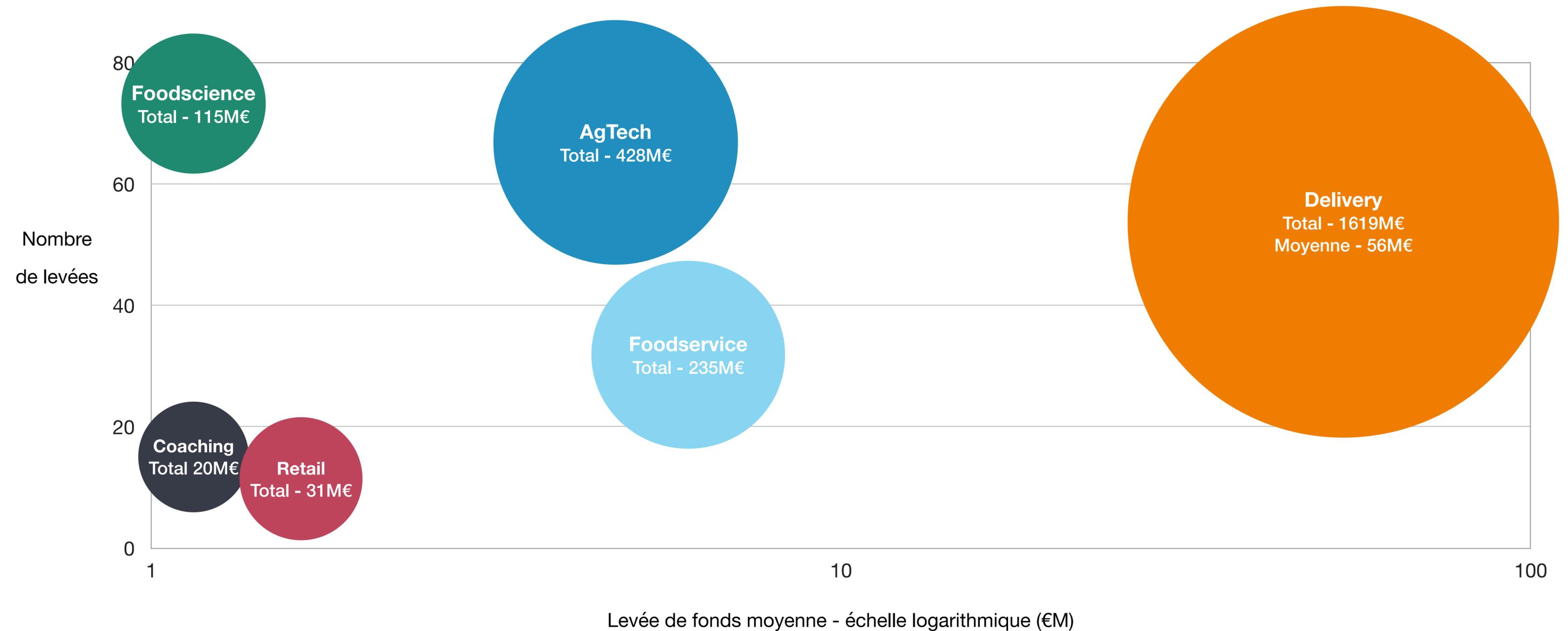
Considérons l'écosystème FoodTech dans son élément le plus fondamental : les entrepreneurs et les domaines dans lesquels ils placent leur énergie.

Le graphique ci-contre compare les startups actives (au centre) et celles qui se sont créées en 2019 (extérieur) et qui n'ont donc pas encore eu l'occasion de lever des fonds :

- Sur les deux dernières années, la part des entrepreneurs lançant de nouvelles startups dans le delivery est en baisse. En effet, avec la présence de nombreux acteurs bien développés et financés, il devient difficile de se lancer dans ce secteur sans financements importants.
- Les parts des startups foodscience (produits innovants et packaging) et foodservice (innovation pour les métiers de la restauration au travers de services, robes ou gestion d'espace) ont crû fortement.

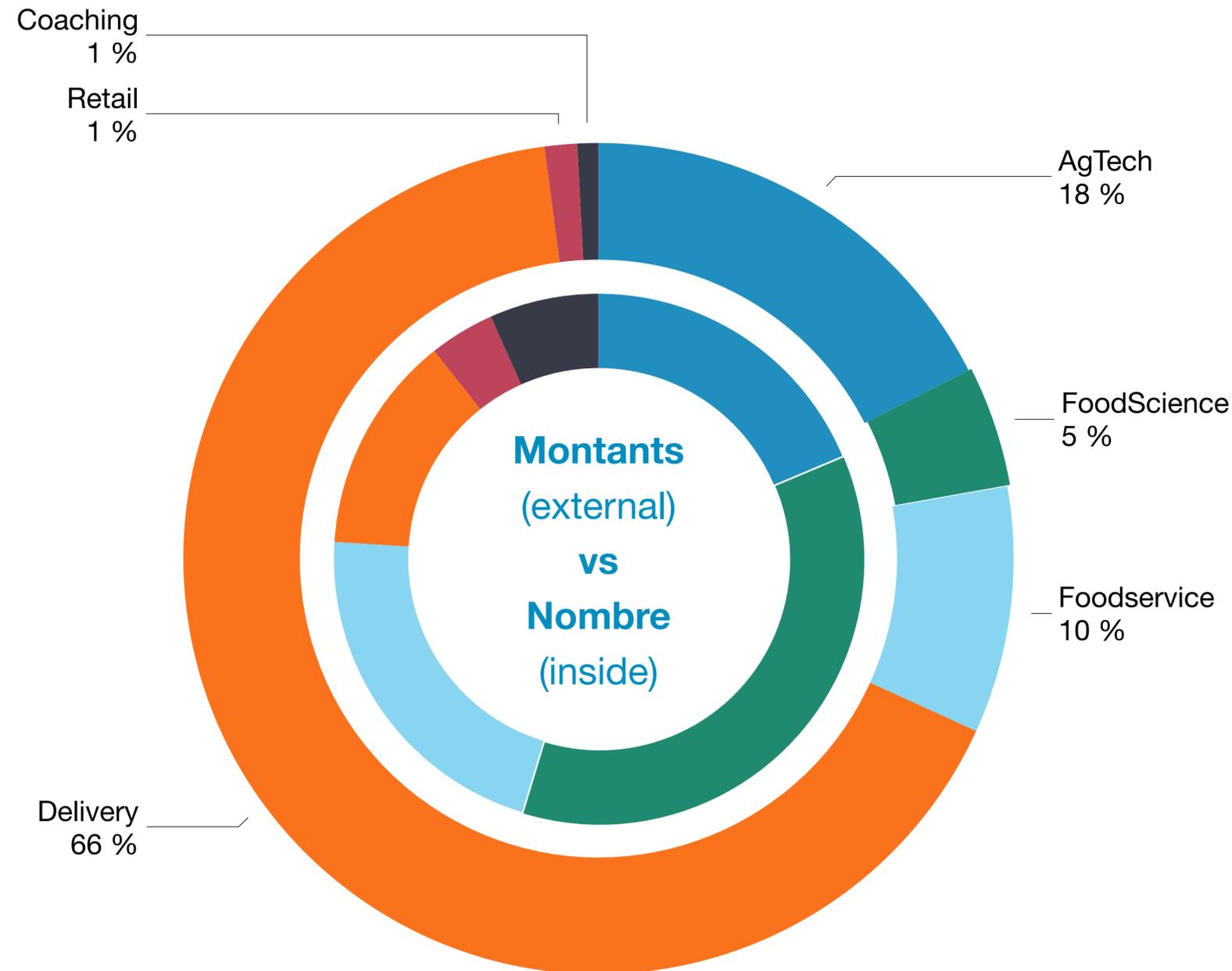
### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## INVESTISSEMENTS MOYENS ET NOMBRE DE DEALS PAR DOMAINE EN 2019



### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## QUE RECHERCHENT LES INVESTISSEURS ? INVESTISSEMENTS EN NOMBRE ET QUANTITÉ



### LA PART DU DELIVERY SE FAIT-ELLE AU DÉTRIMENT DES AUTRES CATÉGORIES ?

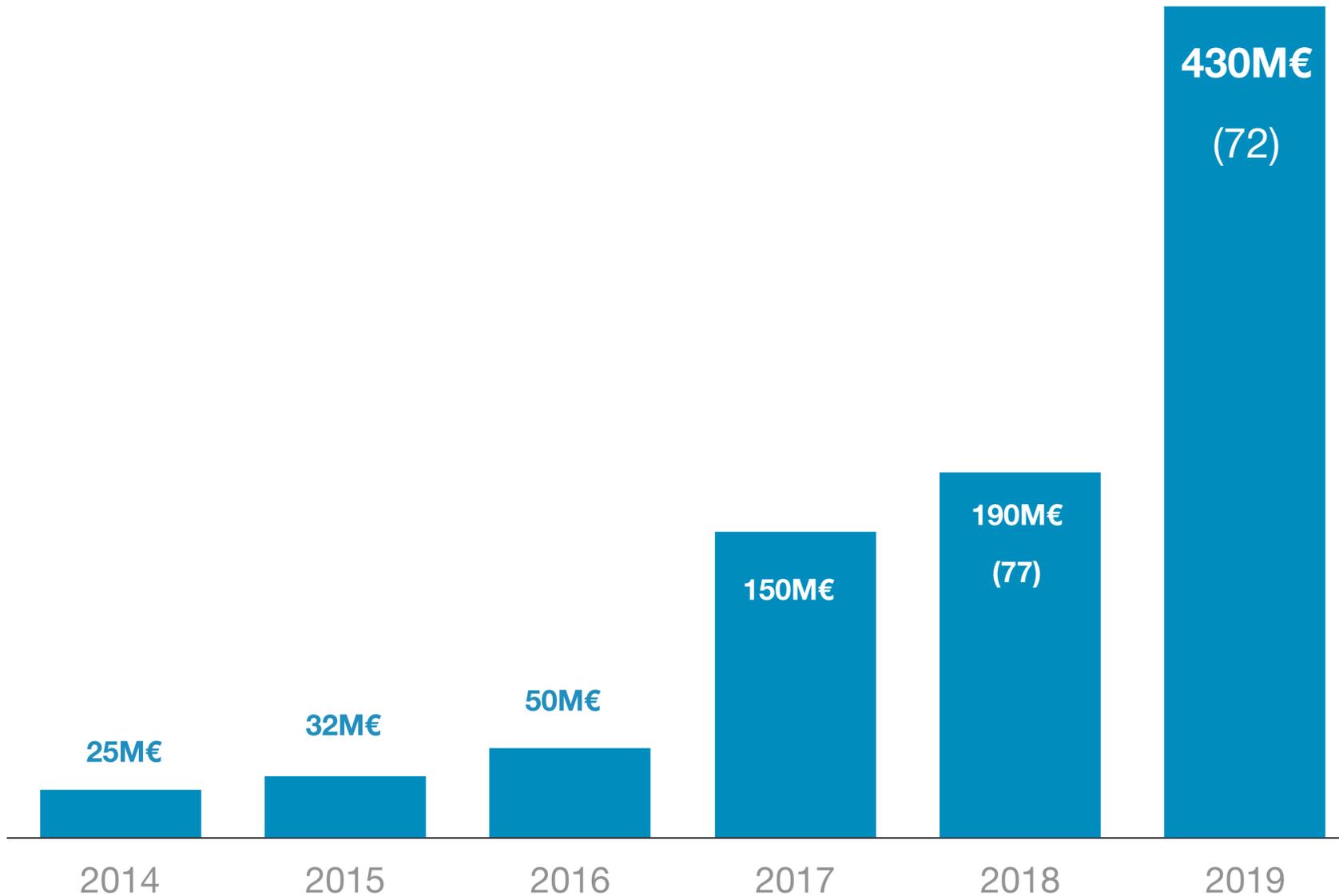
Un regard sur les graphiques de la page précédente et celui-ci confirme la place que le delivery prend dans la FoodTech en Europe:

- Il faut en moyenne 18 à 24 mois pour qu'une modification dans la distribution des startups actives impacte le nombre des deals. Il faut compter la même période avant que cela impacte à son tour la distribution des montants.
- À l'exception d'un tout petit nombre de startups, la FoodTech européenne n'a pas bénéficié de "l'effet Beyond Meat" (suite au succès de son introduction en bourse puis au bons chiffres de ventes et accords commerciaux successifs avec les leaders de la restauration rapide). A l'inverse, en Amérique et en Asie, cet effet s'est traduit par une multiplication des investissements dans les startups travaillant sur des protéines alternatives.

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## AGTECH - INVESTISSEMENTS

■ Investissements dans les startups AgTech européennes



### DEFINITION

Startups qui inventent l'agriculture du futur. Cela se traduit par des solutions pour améliorer la qualité et le rendement des productions agricoles avec des drones, des capteurs et des logiciels de gestion de la ferme. L'AgTech concerne également la production de nouveaux produits ainsi que la réflexion sur les fermes urbaines et la ferme du futur.

### AGTECH EN EUROPE



### INFORMATIONS CLEFS

- 2ème domaine pour les investissements et le nombre de deal depuis 6 ans
- Ecosystème leader en France, 2ème au Royaume-Uni et en Allemagne
- Porté par des startups AgBiotech (alimentation animale en particulier) et l'Urban Farming

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## AGTECH - DEFINITIONS & TOP DEALS EN 2019

### SOUS-DOMAINES

**Drones & Robots :** Startups mettant à disposition des agriculteurs des robots et des drones. Ces outils sont utilisés pour collecter des données ou directement pour remplacer des tâches humaines.

**AgBiotech :** Startups effectuant des activités de recherche et développement sur les systèmes et organismes vivants afin de développer des innovations dans le domaine de l'agriculture ou de l'alimentation.

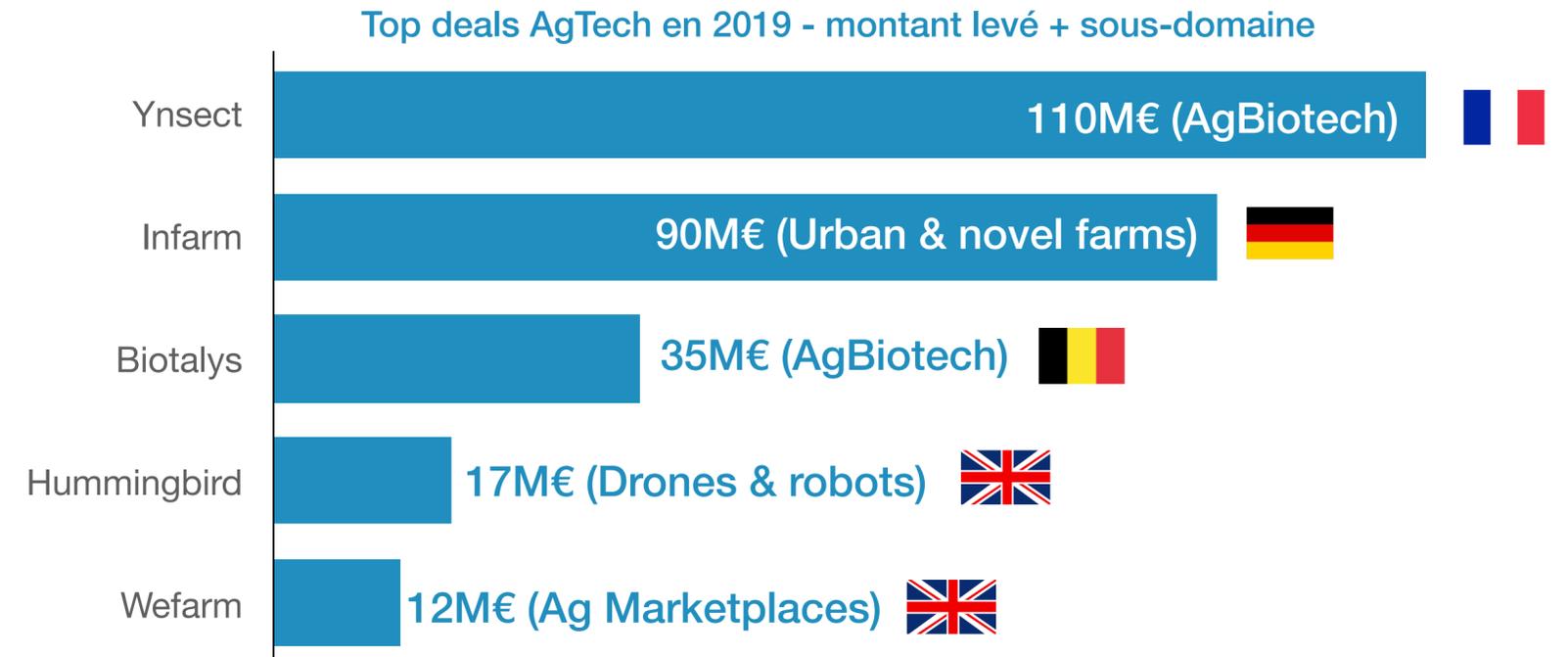
**Marketplaces agricoles :** Startups développant le e-commerce de matériel agricole ou l'économie collaborative entre agriculteurs.

**Fermes du futur et fermes urbaines :** Startups développant des solutions pour produire en milieu urbain ou pour augmenter les rendements en augmentant la qualité et en préservant l'environnement dans des fermes de nouvelle génération.

**Logiciel de gestion agricole:** Startups accompagnant l'agriculteur dans la gestion, l'organisation et l'optimisation de l'ensemble des tâches de son exploitation.

### UNE NOUVELLE VISION POUR L'AGTECH

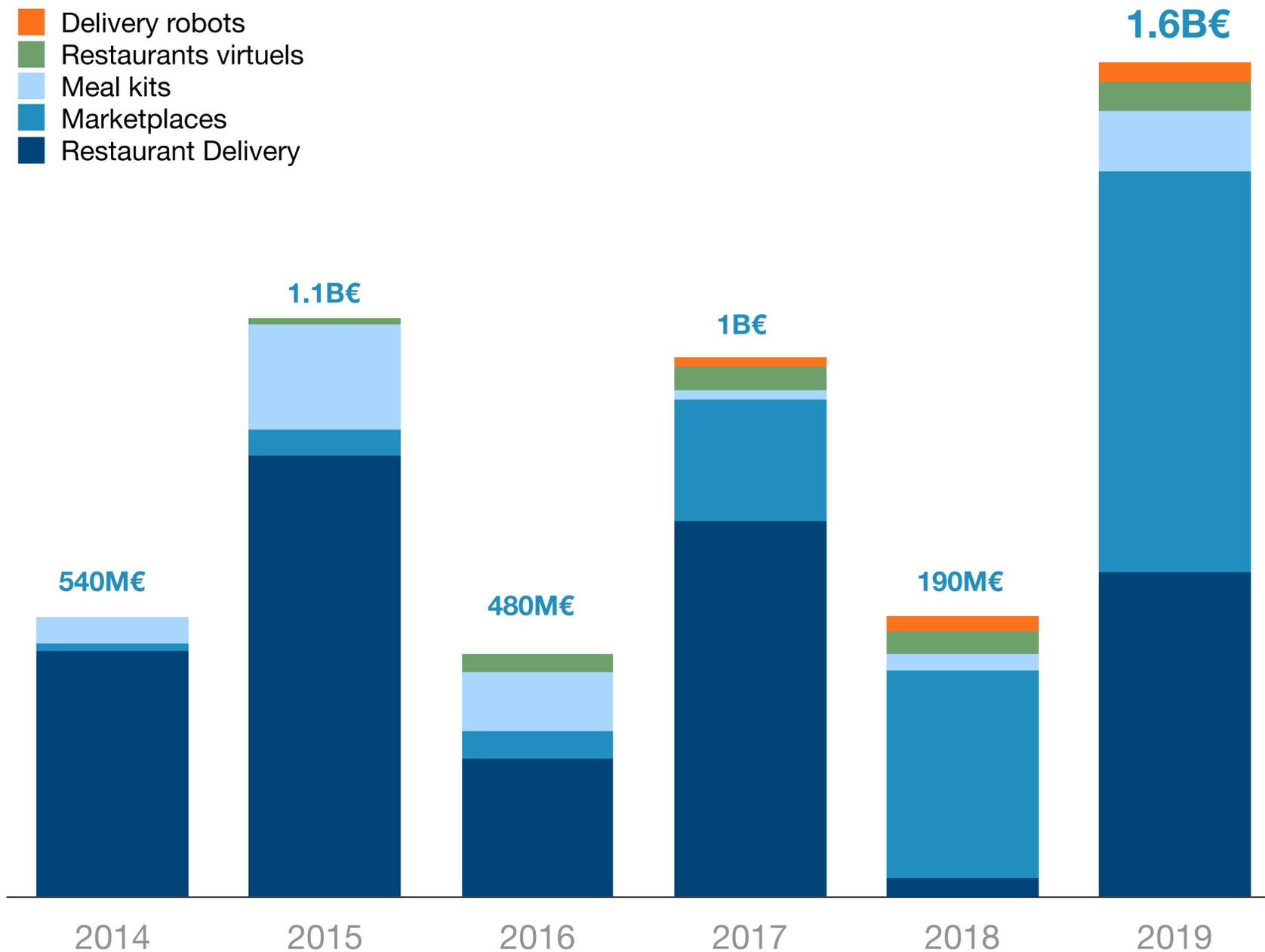
L'AgTech est un domaine "historique" pour la FoodTech européenne avec des startups et des investisseurs dans chacun des sous-domaines. Sur les marketplaces agricoles on peut citer Agriconomie qui a réalisé une levée dont le montant n'a pas été communiqué en 2019.



### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## DELIVERY - LES INVESTISSEMENTS SE RÉORIENTENT

- Delivery robots
- Restaurants virtuels
- Meal kits
- Marketplaces
- Restaurant Delivery



### DEFINITION

Startups qui répondent aux défis de la livraison alimentaire, de courses, repas de restaurants ou repas préparés dans leurs propres cuisines.

### DELIVERY EN EUROPE



### INFORMATIONS CLEFS

- 1er bénéficiaire des investissements depuis 6 ans
- La part de deals dans le delivery diminue
- Toujours en tête pour le nombre de deals et les montants levés en Allemagne, mais uniquement sur les montants au Royaume Uni
- Les marketplaces (courses en ligne) sont en forte croissance
- Les restaurants virtuels et robots sont émergents.

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## DELIVERY - DÉFINITIONS & TOP DEALS EN 2019

### SOUS-DOMAINES

**Meal kits :** Startups livrant régulièrement à leurs clients tous les ingrédients pour réaliser des repas en adaptant les quantités au foyer.

**Delivery Robots :** Startups proposant des drones ou robots pour assurer la livraison de courses.

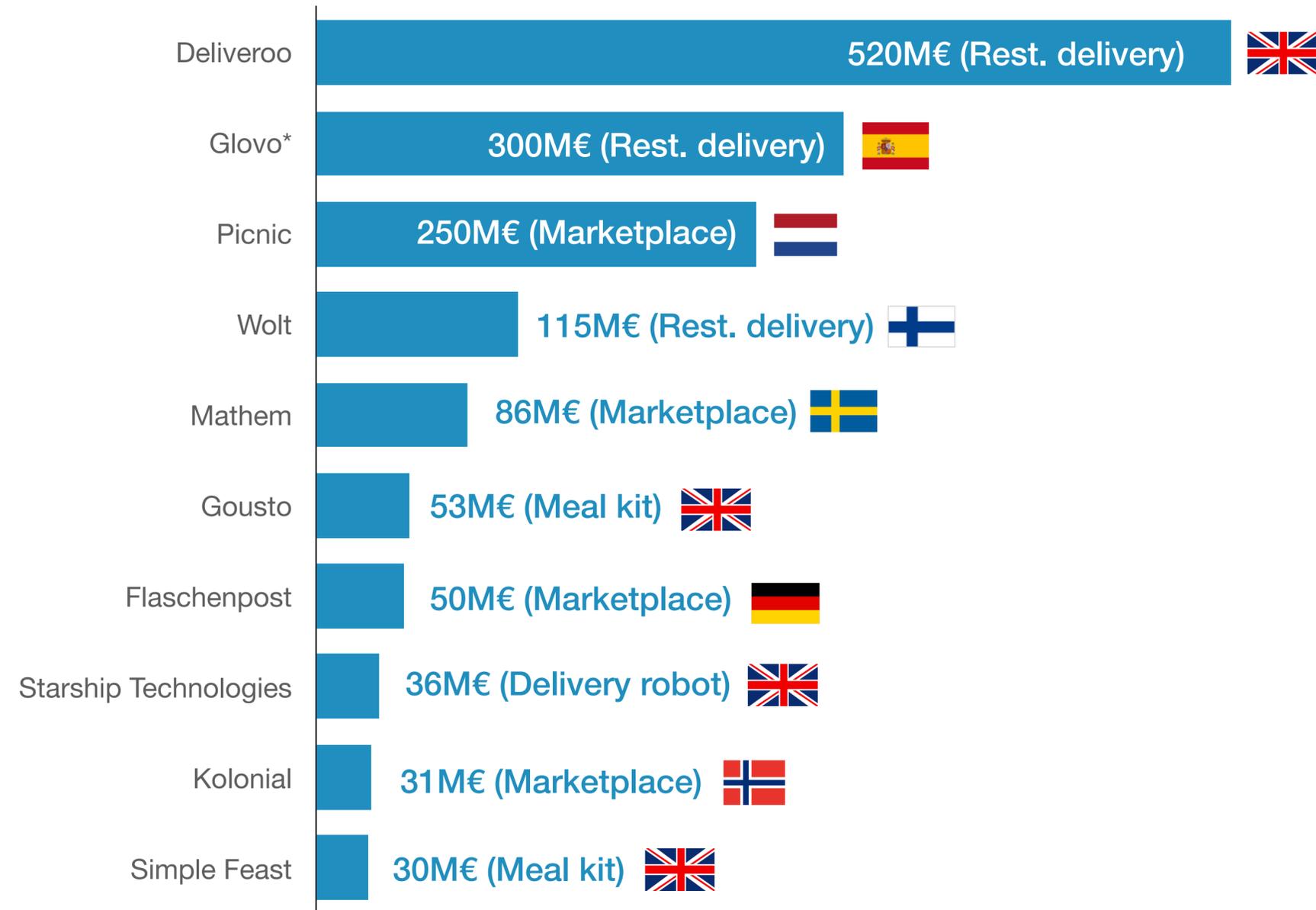
**Discovery boxes :** Startups proposant de recevoir chaque mois des produits sélectionnés par des experts. Le vin, le thé, le café et la découverte de produits du monde sont parmi les thèmes les plus abordés.

**Restaurants virtuels :** Startups proposant la livraison de plats élaborés dans leurs propres cuisines.

**Restaurant delivery :** Startups permettant de se faire livrer des plats de restaurants situés dans un périmètre proche par l'intermédiaire de livreurs.

**Marketplaces :** Startups se positionnant sur le créneau du e-commerce alimentaire, incluant les offres « farm to home » ou la possibilité d'acheter dans plusieurs magasins en une fois.

Top fonds levés en 2019 - montant levé + sous-domaine



\*Glovo a levé deux fois 150M€ en 2019 (agrégés ici)

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## DELIVERY - DOMAINE EN PERTE DE VITESSE OU LEADER INCONTESTÉ ?

### À LA TÊTE DES INVESTISSEMENTS

Les startups de livraison ont (encore) concentré une large part des investissements réalisés dans la FoodTech européenne en 2019:

- Cela n'est pas une surprise, cette tendance se confirme depuis des années
- Alors qu'une première génération de startups spécialisées sur la livraison de plats de restaurants (Delivery Hero, Takeaway, Just Eat) se finance sur les marchés, on aurait pu s'attendre à une diminution. Cependant, d'autres acteurs comme Wolt, Glovo et Deliveroo continuent à lever des fonds.
- Alors que ces startups ont mauvaise presse depuis des années, on assiste à un retour en grâce des investissements dans les Meal Kits. Des startups comme Gousto (UK) et Simple Feast (Danemark, avec un focus sur les recettes végétarienne) se développent à nouveau rapidement.

### L'ARRIVÉE TARDIVE DES STARTUPS DE COURSES EN LIGNE

Les montants investis à l'échelle mondiale dans la FoodTech ont diminué, en grande partie à cause d'une baisse dans les services de livraison de courses.

Si l'Europe a été épargnée par cette baisse globale, c'est que cet écosystème y est encore émergent. Cependant, une nouvelle génération de marketplaces alimentaires se développent dans les pays "périphériques" (notamment Matsmart et Mathem en Suède, Kolonial en Norvège et Supermercato24 en Italie).

### DES VECTEURS DE CROISSANCE À LONG TERME

Est ce que le domaine de la livraison au sens large continuera à dominer les investissements dans la FoodTech européenne ? Sans avoir de capacité à prédire le futur, il semble que les tendances de court terme dans le delivery et la faiblesse relative des autres domaines conduisent à être affirmatifs. Par ailleurs, deux sous-domaines commencent leur développement en Europe :

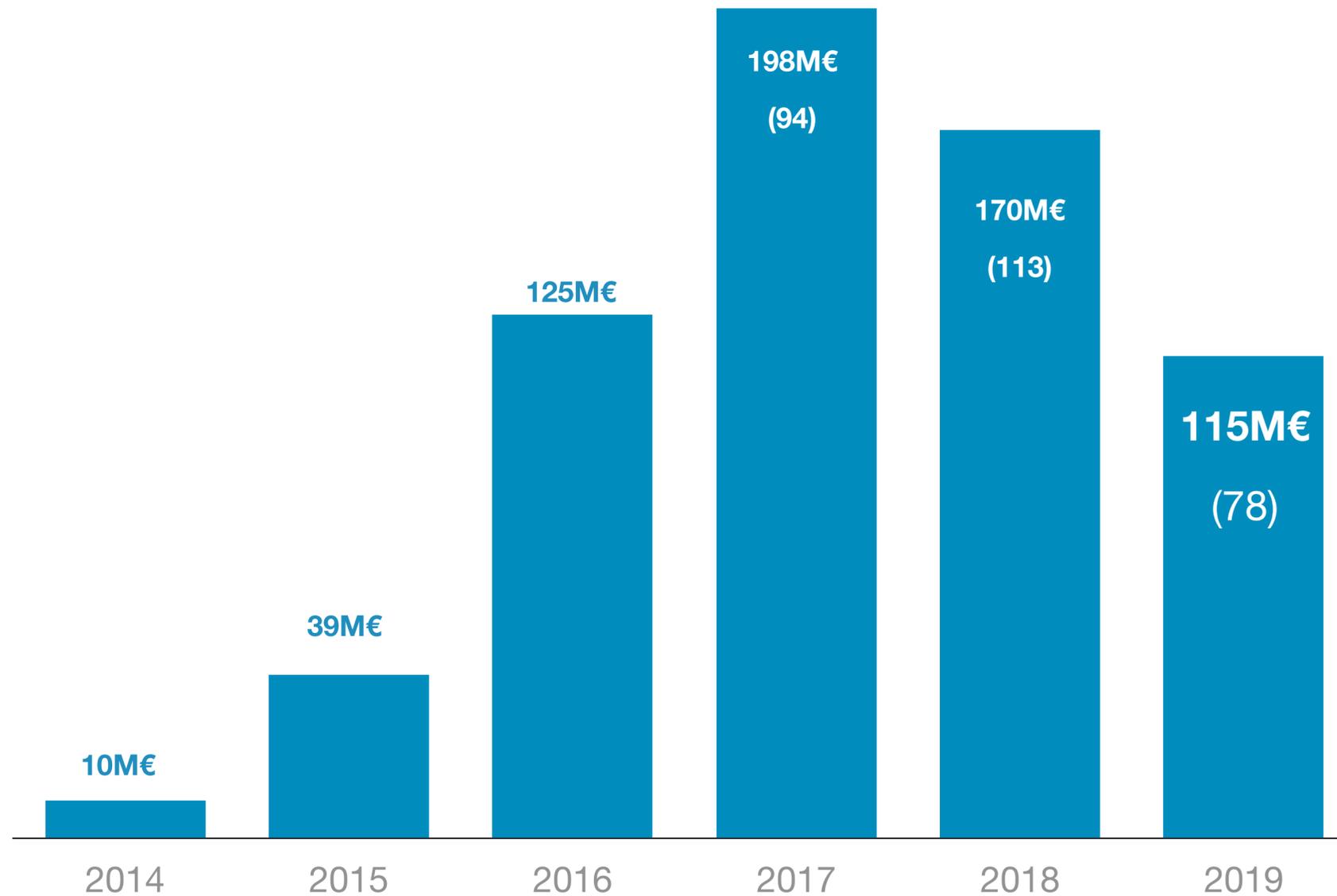
- Les restaurants virtuels passent à l'échelle et commencent à lever des fonds de façon significative
- Les robots et drones de livraison accélèrent leurs expérimentations avec deux leaders mondiaux en Europe (Starship Technologies et Manna).

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## FOODSCIENCE - INVESTISSEMENTS ET NOMBRE DE LEVÉES



■ Investissements dans les startups Foodscience européennes



### DÉFINITION

Startups qui répondent à l'envie de nouveaux produits alimentaires plus transparents, plus sains et meilleurs pour l'environnement. Ces produits vont de l'innovation de marché à la rupture radicale avec des ingrédients révolutionnaires.

### FOODSCIENCE EN EUROPE



- 1er domaine pour le nombre de deals et le nombre de startups actives
- 4ème domaine pour les investissements en valeur
- Distancé par l'écosystème américain pour les investissements, notamment dans les protéines alternatives
- Concentré en Europe dans les investissements dans les substituts de repas et le packaging

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## FOODSCIENCE - DÉFINITIONS & TOP DEALS EN 2019

**Future Food :** Startups inventant des produits alimentaires de rupture remplaçant ceux actuellement en usage. Ces nouveaux aliments s'insèrent à tous les moments de consommation.

**Innovation produit :** Startups proposant un nouveau regard sur un ingrédient ou un marché déjà bien installé (comme le chocolat ou le marché de l'alimentation infantile). L'innovation porte sur le produit lui-même, la transparence de sa composition, la distribution ou sur une personnalisation plus grande des produits.

**Drinks :** Startups proposant de nouvelles formes de boissons pour faire découvrir de nouveaux ingrédients ou qui facilitent une vie plus saine, notamment par la consommation de fruits et légumes pressés à froid pour en récupérer les vitamines.

**Substituts de repas :** Startups proposant des boissons, barres ou poudres se substituant à une alimentation traditionnelle. Ces produits peuvent remplacer un repas, un goûter ou un petit-déjeuner avec un aliment aux exigences nutritionnelles élevées.

**Packaging :** Startups travaillant sur le packaging pour le rendre plus intelligent ou plus durable.

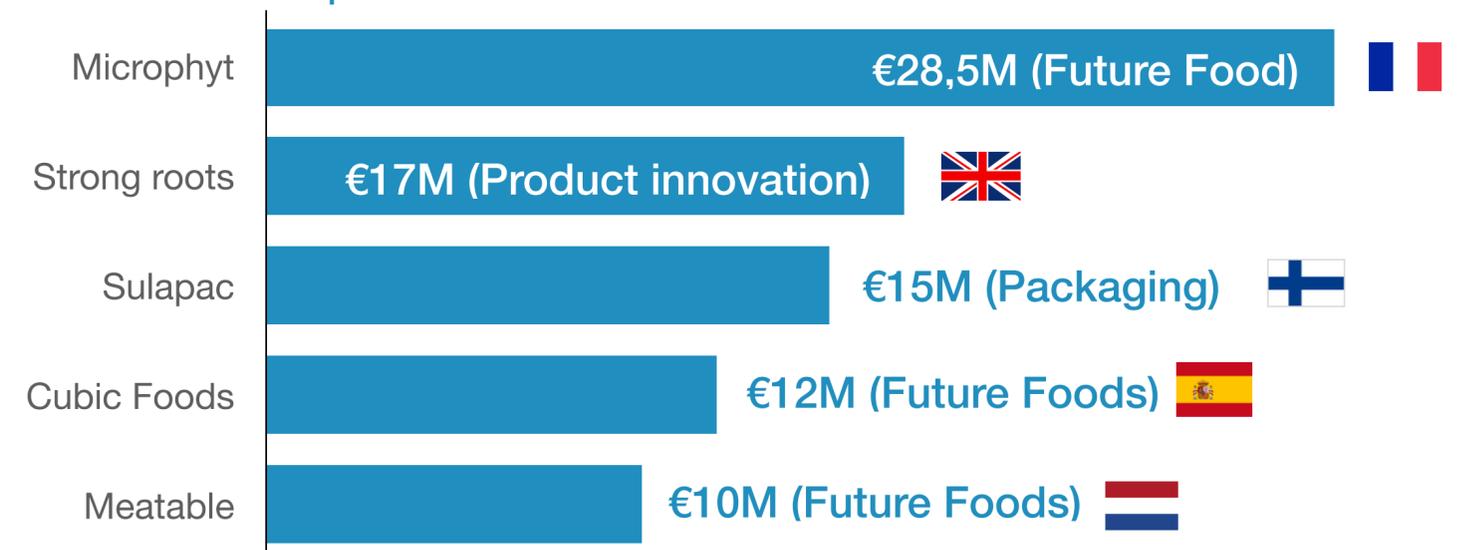
**Appliances & cookware:** Startups développant une nouvelle génération d'appareils et ustensiles de cuisine. Elles innovent sur la technologie, le mode de distribution ou la personnalisation du produit.

### L'ÉCOSYSTÈME LE PLUS DIFFICILE

Comme mentionné plus haut, nous n'observons pas d'effet Beyond Meat. Au contraire, après un maximum en 2017, les investissements ont depuis diminué dans ce domaine et le **taux de "mortalité" des startups foodscience est supérieur à 50%**.

De façon plus optimiste, on pourra relever l'apparition d'une nouvelle génération d'entrepreneurs plus concentrés sur la création de business rentables qu'à la croissance rapide.

Top deals Foodscience en 2019 - montant levé + sous-domaine

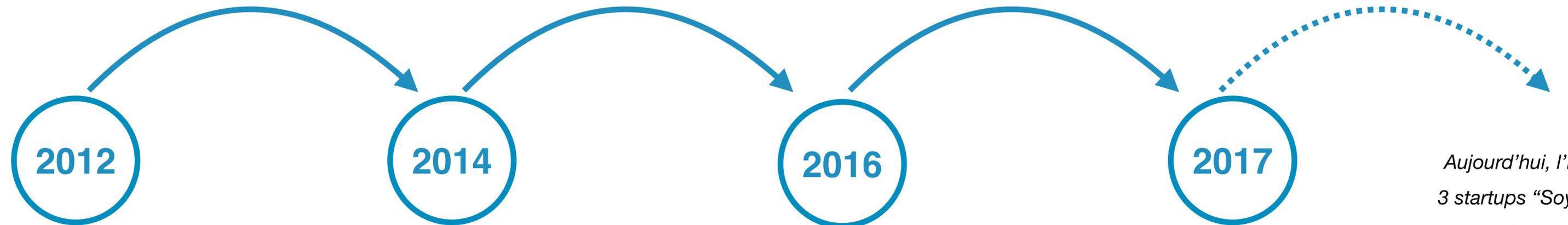


### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## L'EUROPE NON UNIFIÉE - EXEMPLE DES SUBSTITUTS DE REPAS

Deux des principales difficultés pour les startups foodscience européenne sont la taille limitée de leur marché domestique et les différences culturelles quant à l'innovation de rupture. Alors que certains consommateurs, comme les hollandais et les britanniques, sont friands d'innovation, d'autres sont plus réticents. Cela conduit souvent à ce qu'un concept qui a pu fonctionner aux Etats-Unis soit copié quelques temps plus tard dans ces premiers pays, puis adapté dans d'autres marchés européens.

Chaque pays ayant son propre écosystème de startups et de distribution, le temps que chaque zone ait une startup leader, il est souvent trop tard pour que celle-ci soit en mesure d'aller s'implanter dans d'autres pays européens.



*Soylent a été la première startup à connaître le succès aux Etats-Unis sur le marché du substitut de repas avec sa formule "prêt à boire" de repas dans une bouteille.*



**Huel**<sup>®</sup>

*Deux ans plus tard, une poignée de startups au Royaume-Uni (Huel), aux Pays-Bas (JimmyJoy) et dans d'autres pays d'Europe de l'Est se créent.*

**Feed.**

*Encore deux ans plus tard, Feed et d'autres acteurs sont fondés en France. Ils se font concurrence jusqu'à ce que Feed lève suffisamment de capital pour dominer le marché.*

**YFood**

*En 2017, YFood est lancé en Allemagne. Il lève ses premiers fonds en 2019 pour créer une offre locale.*

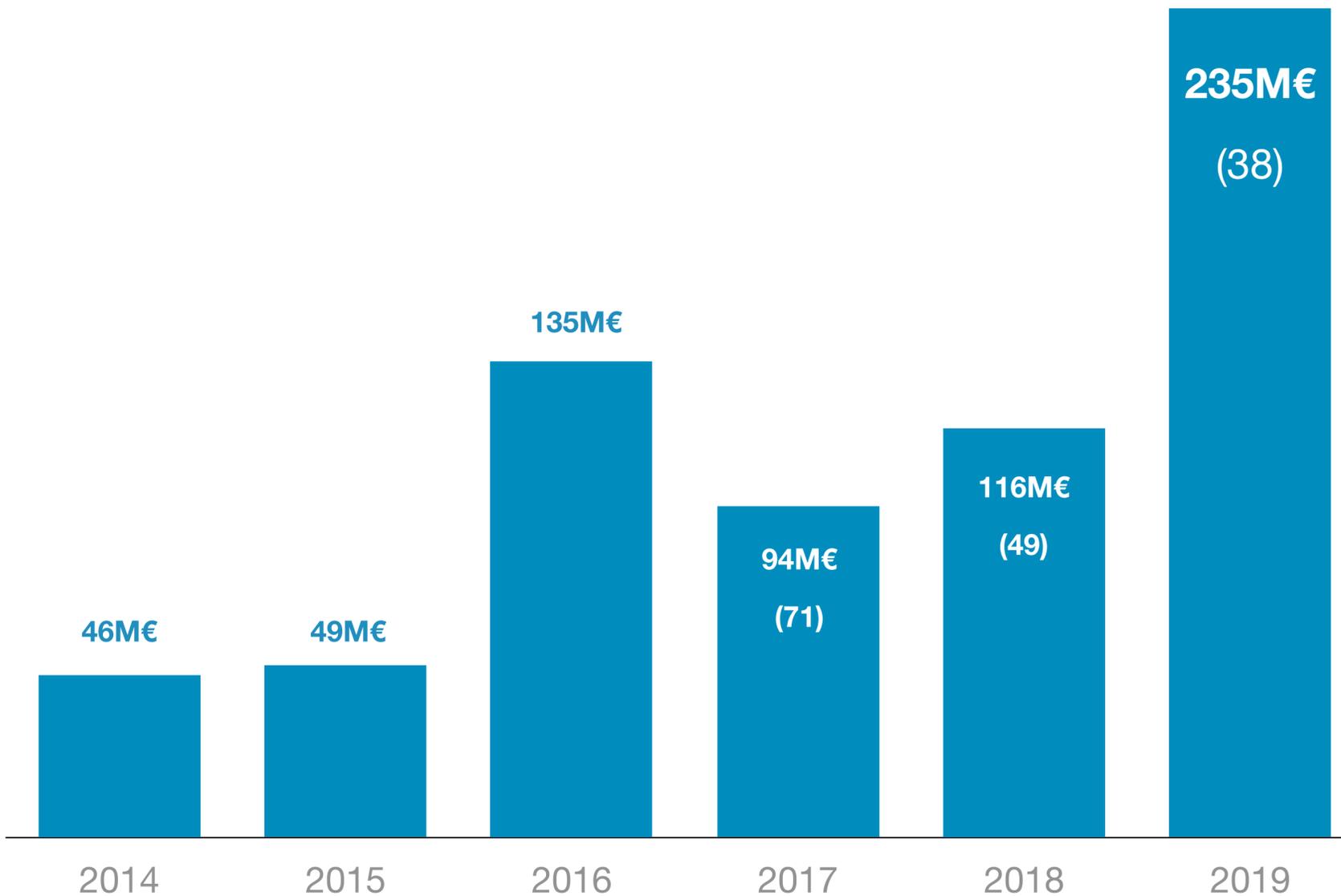
*Aujourd'hui, l'Europe a 3 startups "Soylent-like" bien développées sur leur marché domestiques mais peu présentes en dehors.*

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## FOOSERVICE - INVESTISSEMENTS ET NOMBRE DE LEVÉES



■ Investissements dans les startups Foodservice européennes



### DÉFINITION

Startups qui améliorent la gestion des entreprises de restauration hors foyer. Elles préparent aussi les évolutions à venir avec les cloud kitchens et la robotisation.

### FOODSERVICE EN EUROPE



### KEY FACTS

- 3ème pour les investissements, startups actives et nombre de deals
- Moins gourmand en capital que l'AgTech ou le delivery
- 2ème pour les investissements en France, 3ème en Allemagne et au Royaume-Uni
- Deals portés par les solutions de paiement et les robots

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## FOODSERVICE - DÉFINITIONS & TOP DEALS EN 2019

**Plateformes de réservation :** Startups permettant de réserver une table de restaurant, notamment en bénéficiant de réductions. Les startups travaillant sur ce domaine spécialisent leurs offres en s'attachant par exemple aux invendus alimentaires, ou en ayant une approche haut de gamme, etc...

**Foodservice Management :** Startups proposant des services pour faciliter et améliorer la gestion du restaurant. Il s'agit de services aidant à la présence en ligne, à la gestion de la caisse, du marketing et des retours clients ou de services aidant à la prise de commande, la gestion des stocks, la traçabilité, les recettes, etc...

**Cloud Kitchens :** Startups gérant des cuisines et les louant à d'autres entreprises (souvent directement à des restaurants virtuels) pour leur permettre de cuisiner et gérer une offre en livraison.

**Cooking robots :** Startups développant des robots pour aider ou remplacer l'humain en cuisine. Cela inclut également les imprimantes 3D et les robots de kiosque et bartending.

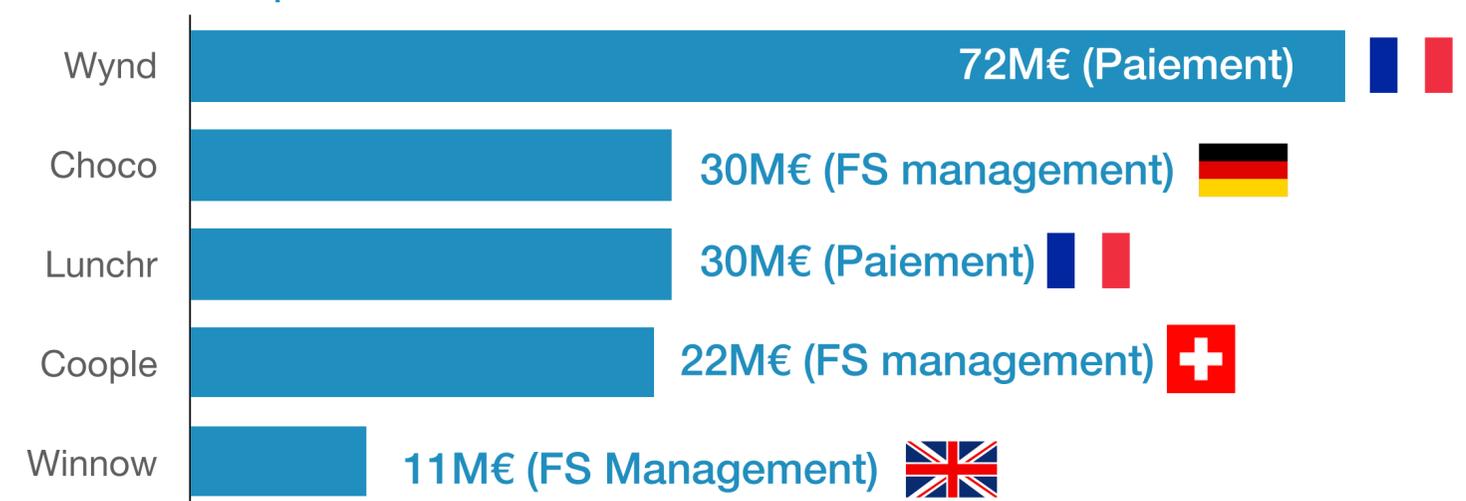
**Payment services (ePOS) :** Services gérant le point de vente du restaurant, agissant généralement comme un hub pour d'autres services qui y sont connectés.

**Catering :** Startups proposant à des particuliers ou à des entreprises de louer les services de chefs ou producteurs locaux pour l'organisation d'un dîner ou d'un buffet selon leurs goûts et budgets.

### FOODSERVICE : LA FORCE CACHÉE EUROPÉENNE ?

Alors que les restaurateurs s'équipent de plus en plus de solutions digitales et de services de livraison, les startups foodservice locales augmentent leurs parts de marché. On peut même s'attendre à une croissance encore plus forte à la fin de la crise liée au COVID-19 avec l'accélération de l'émergence des cloud kitchens en Europe et de la digitalisation des approvisionnements (startups comme Choco).

Top deals Foodservice en 2019 - montant levé + sous-domaine



## III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

### COACHING & RETAIL - DÉFINITIONS

#### COACHING

**Startups qui répondent aux questions « Ce que je mange est-il bien/bon pour moi ? » et « que dois-je manger ? ».** Ces services s'adressent au consommateur final pour lui permettre de mieux gérer ses achats et son alimentation selon ses objectifs personnels.

**Nutrigenomique:** Startups proposant d'établir les besoins nutritionnels personnalisés de chaque consommateur à partir de tests basés sur le génome ou le microbiote.

**Recommandation :** Startups apportant une réponse à la question « qu'est-ce que je dois manger (ou boire) ? » avec des recommandations de repas, recettes, listes de courses ou vins en fonction des attentes des consommateurs. Ces startups utilisent des recommandations manuelles de spécialistes ou des algorithmes basés sur de l'intelligence artificielle.

**Recettes :** Startups proposant de réinventer la recette en ligne. À la place de la fiche recette, il s'agit de jeux interactifs ou de vidéos addictives diffusées sur les réseaux sociaux.

**Transparence :** Startups répondant à la question de l'accès par le consommateur final à une information de qualité sur les produits alimentaires. L'objectif est de créer un contenu normé, de qualité, facilement accessible par tous et potentiellement échangeable entre différents services.

**Expériences culinaires :** Startups créant des expériences touristiques autour de lieux de production ou réinventant l'accès à des cours de cuisine.

#### RETAIL

**Startups innovant dans le secteur de la distribution alimentaire, de l'intégration du digital dans la supply chain jusqu'à l'amélioration de l'expérience client en magasins.**

**Data for Supply Chain :** Startups répondant aux problématiques des acteurs de la supply chain avec des outils facilitant la gestion, la transmission, l'enrichissement ou la certification des données.

**Fidélisation :** Startups travaillant à (re)créer le lien entre les marques et le consommateur final et à fournir des informations aux industriels sur les comportements du client en magasin ou en restaurant.

**Vending Machines :** Nouvelle génération de distributeurs intelligents de repas, courses ou snacks.

### III - RÉPARTITION PAR DOMAINES

## COACHING & RETAIL - EVOLUTIONS



#### COACHING EN EUROPE



#### INFORMATIONS CLEFS

- 9% des startups actives en Europe et 7% de celles créées en 2019
- 1% des investissements dans la FoodTech européenne
- Porté en Europe par des startups travaillant sur des recommandations et la transparence
- Encore peu de startups sur la nutriginomique

#### RETAIL EN EUROPE



#### INFORMATIONS CLEFS

- 4% des startups actives (et des créations de 2019)
- 1% des investissements dans la FoodTech européenne
- Porté en Europe par les vending machines, représentant cependant un petit écosystème
- Peu de startups travaillent sur l'exploitation des données de la supply chain ou la logistique

#### COACHING : SOUS-FINANCÉ MAIS TRÈS VISIBLE

Les startups de coaching ne sont pas favorisées en Europe. Alors qu'elles peuvent rencontrer d'immenses succès en terme d'audience (comme Yuka) et influencer le comportement des consommateurs, elles ont du mal à trouver un modèle économique. Les utilisateurs sont en effet réticents à payer pour du conseil pour leur alimentation ou leur santé.

#### STARTUPS RETAIL : UN ÉNORME ESPACE POUR CROITRE

Le retail (au sens large) reste un immense champ d'exploration pour les entrepreneurs. Les distributeurs alimentaires sont en train de se digitaliser à marche forcée et de repenser leur modèle, d'un approvisionnement plus transparent à une distribution multicanale. Dans le sous-domaine des vending machines, les investissements commencent à croître.

## LA TRANSFORMATION EST PLUS NÉCESSAIRE QUE JAMAIS



Christophe BURTIN

Senior Partner - Kea&Partners



Mathieu DAUDE-LAGRAVE

Partner - Kea&Partners

**Kea & Partners est un cabinet de conseil en stratégie avec plus de 500 consultants et 15 bureaux à travers le monde.**

### Qu'est ce qui rend la transformation des industriels et distributeurs si nécessaire ?

Entreprendre les transformations pour une économie souhaitable, et plus particulièrement dans l'agro-alimentaire, est notre raison d'être. La transformation du modèle alimentaire est d'autant plus nécessaire que nous vivons sur les restes d'un modèle inefficace et à bout de souffle.

Un changement de paradigme est nécessaire pour ce secteur et plus particulièrement pour les grands groupes.

### Comment les startups peuvent-elles accompagner cette transformation ?

Les start-ups ont le double avantage de savoir prendre des risques et de pouvoir s'affranchir des standards internes et des règles du marché. Elles peuvent être des agents de transformation des entreprises, à la fois stratégique, opérationnelle, managériale et culturelle. Les grands groupes doivent apprendre à bien intégrer ces agents pour se transformer tout en les préservant. L'entreprise qui accueille apporte l'industrialisation, la validation des concepts, l'accès au marché, etc. La startup apporte notamment des actifs immatériels, de la

fraicheur et une nouvelle approche du marché. À terme, l'objectif est que les entreprises produisent elles-mêmes une partie de ces innovations par l'intrapreneuriat.

### Y a-t-il une recette pour réussir cette transformation ?

Il n'y a pas de "recette magique". Le point de départ est la perception par les entreprises du besoin de transformation de leur modèle. Une première étape est de faire émerger des tendances, d'où ce rapport. Il s'agit ensuite de **développer des écosystèmes**, internes et externes, combinant plusieurs leviers, outils, méthodes à adapter aux objectifs et à la culture de l'entreprise.



# RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

# 10%

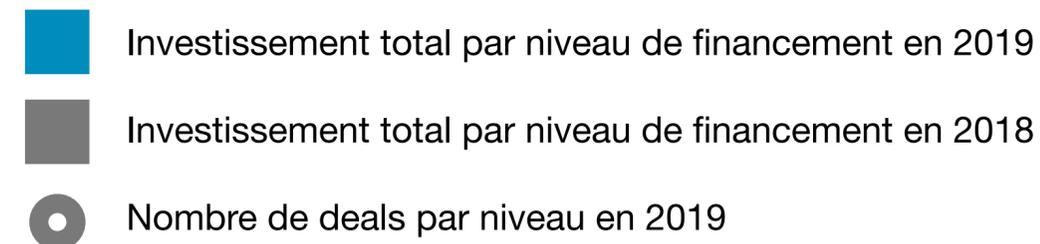
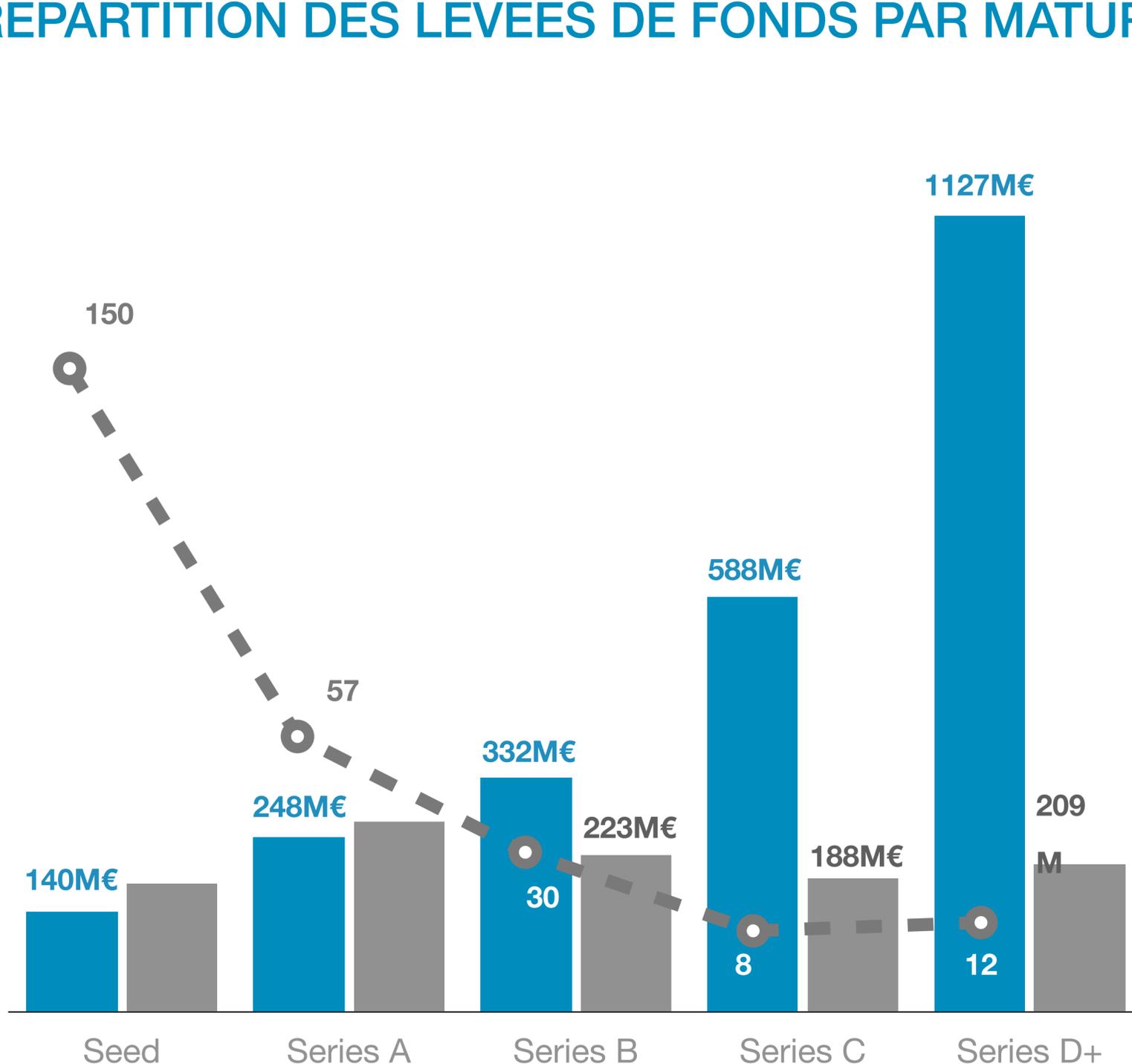
Hausse des montants médians levés en series A entre 2018 et 2019 par les startups FoodTech Européennes.

- Les investissements dans les startups FoodTech ont continué à augmenter en 2019 et le deal médian est aussi en hausse sur presque tous les niveaux de maturité
- La hausse globale est en fait uniquement due aux levées de séries B, C et au delà
- Les fonds levés en seed et séries A ont diminué



## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### RÉPARTITION DES LEVÉES DE FONDS PAR MATURITÉ



Le graphique est assez remarquable. **Si les investissements dans les startups FoodTech Européenne ont quasiment triplé** entre 2018 et 2019 (cf. Page 8) en passant de 0,9B€ à 2,4B€, **cela est uniquement du aux levées de fonds dans des startups matures** (séries B et plus).

#### MOINS D'ARGENT EN EARLY STAGE !

Les données indiquent même une baisse notable des investissements en early-stage. Est-ce un signe d'un retournement à venir sur l'ensemble de l'écosystème FoodTech européen ? Cela semble possible avec :

- Une diminution globale des investissements à l'échelle mondiale
- Une diminution du nombre de deals early stages

**Il semble donc que les investisseurs concentrent leur efforts sur des startups ayant déjà prouvé leur modèle et ralentissent les paris sur de nouvelles entreprises.**

## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS MÉDIANS ENTRE 2018 ET 2019

Deal médian en 2019

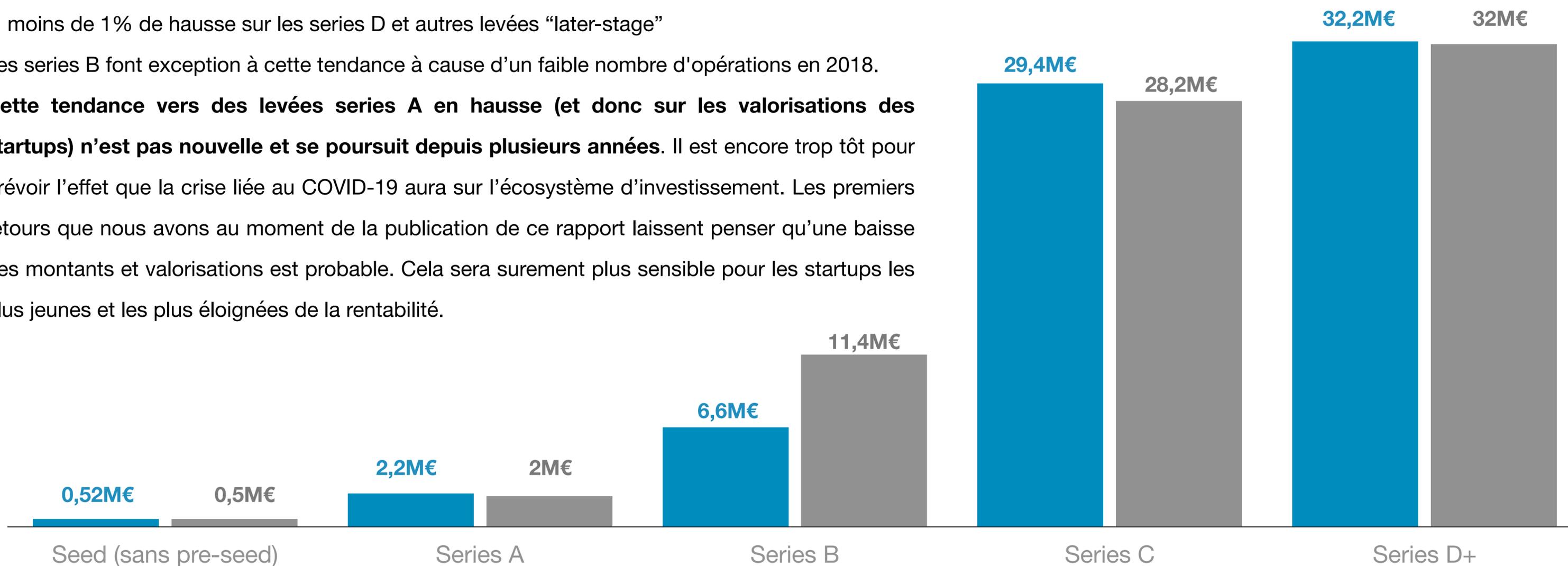
Deal médian en 2018

Les investissements médians ont globalement augmenté entre 2018 et 2019:

- 4% de hausse sur les investissements early stage (hors pre-seed) et sur les series C
- 10% de hausse sur les series A
- moins de 1% de hausse sur les series D et autres levées "later-stage"

Les series B font exception à cette tendance à cause d'un faible nombre d'opérations en 2018.

**Cette tendance vers des levées series A en hausse (et donc sur les valorisations des startups) n'est pas nouvelle et se poursuit depuis plusieurs années.** Il est encore trop tôt pour prévoir l'effet que la crise liée au COVID-19 aura sur l'écosystème d'investissement. Les premiers retours que nous avons au moment de la publication de ce rapport laissent penser qu'une baisse des montants et valorisations est probable. Cela sera sûrement plus sensible pour les startups les plus jeunes et les plus éloignées de la rentabilité.



## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### INVESTISSEMENTS NOTABLES DES CORPORATES DANS LA FOODTECH EUROPÉENNE - 1/2

2019 a été une année record en terme d'implication des acteurs agro-alimentaires et de la distribution dans les startups FoodTech européenne. Amazon domine ce classement (en montant et peut-être en conséquences) avec sa prise de participation dans Deliveroo.

STARTUP	DOMAINE	MONTANT LEVÉ (AU TOTAL)	INVESTISSEUR CORPORATE*
	AgTech	undisclosed	
	AgTech	CHF12M	
	Foodservice	\$12M	
	Foodservice	\$72M	
	Foodscience	undisclosed	
	Foodscience	undisclosed	
	Foodscience	undisclosed	
	Foodscience	8.3M€	
	Foodscience	15M€	 

\*l'investisseur corporate est le plus souvent "co-investisseur" avec d'autres fonds VC

## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### INVESTISSEMENTS NOTABLES DES CORPORATES DANS LA FOODTECH EUROPÉENNE - 2/2

STARTUP	DOMAINE	MONTANT LEVÉ (AU TOTAL)	INVESTISSEUR CORPORATE
	Foodscience	4M€	
	Coaching	undisclosed	
	Delivery	\$575M	
	Delivery	1.8M€	
	Delivery	18.5M€	
	Delivery	£48M	
	Delivery	150M€	
	Delivery	undisclosed	
	Delivery	€16.7M	 

## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### M&A NOTABLES DANS LA FOODTECH EUROPÉENNE - 1/2

STARTUP	ACTIVITÉ	DOMAINE	PAYS	DATE	MONTANT ACQUISITION	ACQUÉREUR
	Produits orientés nutrition et sport	Foodscience	Allemagne	Juin 2019	undisclosed	
	Boisson distillée non-alcoolisée	Foodscience	UK	Aout 2019	undisclosed	
	Snacks sains par abonnement	Foodscience	UK	Février 2019	undisclosed	
	Plateforme d'intégration universelle des API sur les ePOS pour les acteurs de la restauration	Foodservice	UK	Janvier 2019	£22M	
	Marketplace de catering	Foodservice	UK	Juillet 2019	£16M	
	Application de prévention du gaspillage alimentaire	Foodservice	Espagne	Septembre 2019	undisclosed	
	ePOS	Foodservice	Espagne	Mai 2019	undisclosed	
	Dark kitchens	Foodservice	UK	Mars 2019	undisclosed	

## IV - REPARTITION DES INVESTISSEMENTS ET EXITS

### M&A NOTABLES DANS LA FOODTECH EUROPÉENNE - 2/2

STARTUP	ACTIVITÉ	DOMAINE	PAYS	DATE	MONTANT ACQUISITION	ACQUÉREUR
	Plateforme de Livraison de repas de restaurants	Delivery	Chypre	Septembre 2019	undisclosed	
	Virtual restaurants	Delivery	Allemagne	Décembre 2019	undisclosed	
	Livraison de courses	Delivery	Pologne	Octobre 2019	undisclosed	
	Plateforme de Livraison de repas de restaurants	Delivery	Pologne	Novembre 2019	30M€	
	Virtual restaurants	Delivery	Espagne	Décembre 2019	8M€+	
	Plateforme de Livraison de repas de restaurants	Delivery	France	Janvier 2020*	undisclosed	
	Transformation de recettes en listes de courses	Retail	UK	Mars 2019	undisclosed	

\*annoncé tout début janvier 2020

# DIGITALFOODLAB TRAVAILLE AVEC LES MEILLEURS MARQUES ET DISTRIBUTEURS



## COMPRÉHENSION DE L'ÉCOSYSTÈME

Conférences et veilles pour rester connecté au futur de l'alimentation



## METTRE EN PLACE DES INNOVATIONS DE RUPTURER

Qu'il s'agisse de trouver une réponse innovante à un problème existant ou de chercher de nouvelles sources de croissances, nous vous aidons à identifier les meilleures inspirations ou collaborations.



## ACCOMPAGNER LES PROJETS INNOVANTS

Nous partageons notre expérience et expertise avec les accélérateurs, entrepreneurs ou corporates qui veulent travailler comme une startup.



# UNE QUESTION ?

## CONTACTEZ NOUS!

[startup@digitalfoodlab.com](mailto:startup@digitalfoodlab.com) - [corporate@digitalfoodlab.com](mailto:corporate@digitalfoodlab.com)



Nestlé

