

# Agriculture cellulaire, fermentation... La FoodTech en pleine effervescence

*On se nourrit trois fois par jour, sans forcément penser à tous les enjeux qui se cachent derrière nos coups de fourchette.*

*L'alimentation se réinvente au point de parfois modifier nos habitudes de consommation. Matthieu Vincent, co-fondateur du DigitalFoodLab, cabinet de conseil en stratégie pour les entreprises de la FoodTech et de l'AgriTech, répond aux questions de Maddyness sur les grandes tendances du secteur.*

Temps de lecture : minute

---

4 avril 2022

Vous avez récemment dressé un bilan des investissements dans la FoodTech (AgriTech comprise) qui témoigne d'un intérêt majeur pour la livraison rapide ou quick commerce. Avez-vous été surpris par ces résultats ?

Ma surprise provient de trois aspects :

- Premièrement, on observe que 6 des 9 milliards d'euros investis dans la FoodTech en Europe vont vers la livraison alors que, l'an dernier, on avait 3 milliards d'euros d'investissement au total. La quantité d'argent investie est impressionnante.
- Deuxièmement, on a un focus sur *le quick commerce* qui évolue à grande vitesse. Le marché de la livraison de plats de restaurant a déjà été assez rapide. Il est né en 2012 et a commencé à se consolider vers 2017-2018. Là on a un secteur qui apparaît fin 2020 et qui est déjà en pleine structuration avec des acteurs qui en rachètent d'autres. Il y a

encore des personnes qui n'ont pas encore de conviction définitive sur le fait que ce système soit positif ou négatif mais l'écosystème est déjà devenu significatif.

- Troisièmement, quand on regarde ces 6 milliards, 2,9 milliards d'euros vont dans le *quick commerce* et 1,9 milliard d'euros qui sont dirigés vers des startups qui veulent réinventer de manière profonde la manière de faire ses courses en ligne comme Pic Nic ou La Belle Vie. On en parle beaucoup moins mais elles ont un fort potentiel.

Est-ce que ce modèle est en train de créer un nouveau consommateur ?

Si ce modèle se poursuit, il engendrera une disruption dans la manière de penser les courses. Les entreprises du quick commerce visent des consommateurs qui font beaucoup de petits achats répétitifs, achètent des plats cuisinés. Elles ciblent plutôt des consommateurs urbains qui sont ceux qui génèrent le plus de marge pour certains distributeurs. Même si elles captent peu de parts de marché, elles peuvent tout de même mettre certains distributeurs en difficulté. Gorillas possède 2% de parts de marché, c'est petit mais ce n'est pas si négligeable.



À lire aussi

9,5 milliards d'euros investis dans la FoodTech et l'AgriTech en

## Europe

Elle est moins visible et peu présente en France mais on observe une nouvelle génération de startups qui proposent de livrer des kits de plats déjà cuisinés comme Seazon. On s'est déjà habitué à commander ponctuellement des plats déjà prêts, pourquoi ne pas se faire livrer pour une semaine tout ce dont on a besoin ?

On commence à avoir une nouvelle manière de s'alimenter avec des repas préparés et des achats impulsifs avec le quick commerce.

On constate déjà des rachats de startups du quick commerce entre elles, à l'instar de Frichti par Gorillas, et des valorisations impressionnantes. Ces excès ne vont-ils pas donner lieu à un effet rattrapage, en faisant baisser le prix de ces jeunes entreprises ?

Dans *le quick commerce*, ce sont des rachats de startups entre startups pour le moment. Souvent, ces startups étaient déjà entrées en Bourse donc elles avaient des moyens supérieures à des entreprises qui sont seulement soutenues par des investisseurs. Ce qui les amène à des valorisations gigantesques. Getir a ainsi été valorisée à 12 milliards d'euros.

Il reste deux scénarios : l'introduction en Bourse ou la fusion avec une autre startup. La possibilité de rachat par un industriel devient complexe car ces startups sont déjà valorisées le prix d'un distributeur comme Carrefour. Il y a évidemment des risques d'excitation du marché. Instacart aux Etats-Unis vient de relever des fonds avec une valorisation diminuée de 30%, par exemple. Quand Gorillas a levé son milliard d'euros, sa valorisation était de 2 milliards d'euros contre 6 milliards d'euros auparavant. Il y a donc des cas où la valorisation a trop augmenté.

Ce qui n'est pas grave pour l'instant car c'est l'argent d'investisseurs qui

est en jeu. Ce sont eux-mêmes qui ont rationnellement fait le choix de les valoriser à ces niveaux.

La Food Science, c'est-à-dire l'innovation alimentaire comme la viande de synthèse, est aussi un secteur très dynamique selon l'étude. Il est assez nouveau en France. À quoi ressemble t-il aujourd'hui ?

Pendant longtemps, quand on parlait de FoodTech, on parlait des startups dans l'agriculture, la livraison ou les logiciels. On a enfin des startups qui travaillent sur l'innovation alimentaire. C'est une bonne nouvelle.

On a, à la fois des entreprises qui développent des innovations produits, comme Feed ou les Miraculeux, et des entreprises qui travaillent sur des alternatives aux protéines animales comme Gourmey. On remarque que les achats par des industriels se focalisent sur la première catégorie. Aux Etats Unis, ils les rachètent pour avoir une nouvelle marque ou un nouveau canal de distribution, etc. C'est de la FoodTech qui n'est pas vraiment tech mais il y a un grand potentiel en Europe. Il y a un vrai flux d'entrepreneurs sur ces sujets là.



À lire aussi

## Pourquoi la grande distribution s'allie aux startups Gorillas ou Cajoo

On voit des startups qui travaillent sur des technologies très différentes - le végétal, la fermentation, l'agriculture cellulaire, la modification génétique. On parle souvent d'un écosystème mais en réalité, il y a tout un tas de mini écosystèmes indépendants les uns des autres.

La pandémie et la crise en Ukraine ont mis en avant des enjeux de souveraineté alimentaire. Est-ce que cela peut influencer le financement de l'AgriTech et de la FoodTech ?

Il y a des enjeux stratégiques non négligeables à maîtriser la capacité à produire des aliments. La hausse des investissements observés en 2021 est liée à la pandémie. On observe une explosion des investissements dans les fermes verticales ou urbaines, c'est en partie lié à l'idée que la culture hors sol peut permettre une certaine souveraineté sur certains produits. On l'observe aussi sur les bio-intrants. C'est un sujet qui trouve plus d'intérêt aujourd'hui qu'avant. Ces bio-intrants seront peut être plus chers mais cela restera intéressant de les avoir. Ils pourraient pousser à financer davantage la R&D dans certains domaines.

Un autre aspect lié au Covid est la difficulté à recruter en restauration qui stimule l'écosystème autour de la robotique de production alimentaire. On est passé d'un écosystème qui avait le mot " robot " en tête à quelque chose de plus mécanique, avec des plateaux tournants et des tapis avec des prix qui diminuent. Aux Etats Unis, on commence vraiment à utiliser les robots car les coûts des recrutements et de la gestion du personnel dans le milieu du fast food sont faramineux. En Europe, on a quelques startups intéressantes qui méritent notre attention.

Agricool a récemment été placée en redressement judiciaire. Le modèle des fermes urbaines est-il vraiment rentable à terme ?

Il y a eu beaucoup d'expérimentations de modèles différents. On a trouvé " le " bon modèle mais quelques uns se dégagent. Les petits modèles modulaires en centre ville ne marcheront sans doute pas. L'idée est plutôt de faire des investissements à grande échelle, sur de grandes surfaces, dans des espaces péri-urbains ou en banlieue. On est plus près de *l'indoor farming*.

Mais on est passé à l'étape de la construction, nous ne sommes plus seulement dans la recherche, ce qui montre que les choses avancent. Être certain d'avoir un produit toute l'année a de la valeur pour les distributeurs et les consommateurs.

On voit apparaître beaucoup d'entreprises proposant des alternatives aux protéines, les insectes seront bientôt autorisés par l'Europe. Comment peut évoluer notre alimentation ?

Les protéines alternatives se développent très bien, ce qui réduit la chance des insectes de prendre une place sur le marché de l'alimentation humaine. L'aspect réglementaire a probablement limité leur potentiel.

La technologie qui aura le plus d'impact à moyen terme, c'est la fermentation de précision qui pourrait remplacer les protéines laitières demain. L'agriculture cellulaire a un discours très intéressant par rapport à tous les produits sur lesquels il y a un doute concernant le bien être animal. C'est son argument le plus fort.

Quel futur du secteur de l'alimentation peut-on dessiner si on devait se projeter en 2035 ?

On peut faire des scénarios qui permettent d'imaginer à quoi ressemblera le paysage afin de s'y préparer pour les industriels et de profiter d'opportunités pour les entrepreneurs. Plusieurs sujets émergent comme les alternatives aux protéines, au gras, au sucre. Il y a un vrai sujet pour rendre l'alimentation plus saine et plus acceptable au niveau

environnemental. On peut aussi évoquer la personnalisation autour de l'alimentation, toujours lié à la santé, l'automatisation et évidemment la souveraineté alimentaire.

---

Article écrit par Anne Taffin