

# Que Font Les Fonds ? Le portrait de BOLD

*Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de BOLD.*

Temps de lecture : minute

---

16 décembre 2024

Créé en 2018, BOLD (Business Opportunities for L'Oréal Development) a pour mission de promouvoir l'innovation dans la beauté via la prise de participations minoritaires dans des startups innovantes couvrant toute la chaîne de valeur de l'industrie. Rattaché à la direction financière de L'Oréal, ce CVC (Corporate Venture Fund) a aujourd'hui plusieurs centaines de millions d'euros sous gestion.

À ce jour, le portefeuille de BOLD compte 23 startups réparties équitablement entre l'Europe, les États-Unis et l'Asie. Le fonds a significativement augmenté son rythme d'investissement depuis 2021 et réalise désormais entre six et dix investissements par an. Quatre entreprises sont déjà sorties du portefeuille, dont une a échoué et trois ont été rachetées de manière opportuniste par L'Oréal.

## Un fonds stratégique

*« Quand nous avons lancé BOLD, il y a six ans, nous avons d'abord privilégié l'investissement indirect dans d'autres fonds d'investissement,*

*ce qui nous a permis de mieux comprendre l'écosystème et de développer notre accès à un dealflow qualifié »,* raconte Muriel Atias, Chief Investment Officer. Progressivement, le fonds a commencé à investir en direct pour gagner en maîtrise et davantage aligner sa stratégie sur les objectifs de L'Oréal. *« À nos yeux, servir une thèse stratégique nécessite d'investir en direct. Cela ne veut pas dire qu'on stoppe totalement l'indirect, on peut continuer à en faire à la marge sur des géographies ou des sous-verticales spécifiques »,* ajoute-t-elle.

*« L'ambition est d'aller chercher les bonnes ressources externes et les bons partenariats pour co-innover et/ou co-développer. BOLD a été créé comme un véhicule stratégique qui permet d'aller beaucoup plus loin dans les partenariats avec ces startups pour soutenir la raison d'être de L'Oréal : créer la beauté qui fait avancer le monde »,* partage Samantha Etienne, directrice générale de BOLD. Aujourd'hui, BOLD suit donc une thèse structurée en quatre grandes verticales, qui couvrent toutes les facettes de la beauté.

## Une thèse d'investissement structurée autour de quatre axes

L'axe Science et Biotechnologie est au cœur de la stratégie de BOLD, avec un accent particulier mis sur les biotechnologies capables de transformer les pratiques de formulation et de production dans la beauté et d'apporter des capacités additionnelles au Groupe. En soutenant des startups entre la série A et la série C, le fonds mise sur des technologies qui supportent les engagements du Groupe vers une beauté plus durable et circulaire, notamment par le développement d'ingrédients biosourcés. À ce titre, BOLD a investi dans Microphyt, spécialiste des microalgues, pour innover en matière de formulation durable.

Le second axe concerne les technologies avancées. Ici, le fonds cible les logiciels et outils qui permettant d'améliorer l'expérience retail et

consommateur et d'accélérer la digitalisation de l'industrie de la beauté. Cette verticale inclut des logiciels optimisant l'expérience consommateur, des outils de personnalisation, ou encore des dispositifs à faible consommation énergétique.

Pour répondre aux attentes du marché en matière de marques émergentes, BOLD soutient également des jeunes entreprises en forte croissance, dès le seed, avec des tickets débutant à 1 000 000 d'euros. Ces marques, dotées de modèles innovants et durables, bénéficient de l'expertise de L'Oréal en matière de réglementation et de distribution par exemple, dans le respect de la réglementation antitrust. « *En investissant dans ces jeunes marques, nous offrons à ces entrepreneurs un soutien précieux qui peut faire la différence* », explique Samantha Etienne.

Enfin, dans le domaine des plateformes et services complémentaires, BOLD étend son champ d'action en soutenant des services et des solutions autour de la beauté via l'investissement dans des modèles direct-to-consumer complémentaires au core business du Groupe comme les cliniques esthétiques. « *Ce type d'investissement permet au groupe de rester au contact des nouvelles tendances de consommation* », commente Samantha Etienne.



À lire aussi  
Que Font Les Fonds ? Le portrait d'Alter Equity



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

