Vers une déferlante de levées de fonds pour les startups nutraceutiques ?

Tout juste émergentes en France, les startups dédiées aux nutraceutiques - contraction de “nutrition” et “pharmaceutique” (l’autre nom des compléments alimentaires) - n’ont pas encore connu leurs premières grosses levées de fonds. Dans cet article, Quentin Molinié vous explique pourquoi 2020 sera l’année de ces startups qui veulent nous rendre plus jeunes, plus intelligent·e·s et plus séduisant·e·s.

Temps de lecture : minute

---

2 décembre 2019

Comme on a déjà pu le voir dans d’autres secteurs (et c’est toujours étonnant à constater !) de nombreux entrepreneur.e.s ont décidé de se lancer à peu près au même moment sur le même marché.

En l’espace de 18 mois pas moins d’une dizaine de startups sont apparues, s’attaquant à différents segments du marché, avec néanmoins de nombreux points communs : une transparence revendiquée avec des produits “clean” et *made in France* (/vegan, /bio, /sans additif etc.) et une stratégie DNVB (*Digital Native Vertical Brand*) centrée sur l’influence marketing et l’absence d’intermédiaire.

Des compléments alimentaires pour les *Millenials*

Les compléments alimentaires personnalisés et sur abonnement

Suite à un quizz, ces startups proposent à leurs clients de s'abonner à un complément alimentaire "sur-mesure" mêlant vitamines, oligo éléments et extraits de plantes, qu'ils recevront chez eux chaque mois. Certaines semblent particulièrement inspirées de care/of, un des leaders américains créé en 2016 ayant levé 42M$, jusqu'à leurs couleurs aux tons pastels et leurs sachets personnalisés.

- Cuure - lancé en 2019
- Epycure - lancé en 2019
- Compliment (Belgique) - lancé en 2019
- Edli (offre sur abonnement mais non personnalisée) - lancé en 2018

Les nutricosmétiques

Ces compléments apporteraient des bénéfices beauté, et donc généralement des bénéfices santé à la peau, aux ongles ou aux cheveux. Aime, Holidermie et Ma Thérapie proposent une approche "holistique" ou "*in&out*", c'est à dire mêlant cosmétiques et compléments alimentaires, quand Day+ et Reborn se concentrent sur la nutrition.

- D+ for care - lancé en 2017
- Ma Thérapie - lancé en 2018
- Aime - lancé fin 2018
- Holidermie - lancé en 2019
- Reborn - lancé en 2019

Les spécialistes : nootropiques, probiotiques, gommes vitaminées

- Ciaooo - lancé en 2019. L'expert des "nootropiques" : des compléments améliorant l'humeur et les performances mentales (anti-

stress, énergisant, relaxant etc.).

- Dijo - lancé en 2019. Les spécialistes des probiotiques, ces bactéries qui auraient un effet positif sur nos intestins.
- Les Miraculeux - lancé en 2019. Une startup en plein financement participatif sur Ulule, experte des compléments alimentaires sous forme de “gummies”, ou gommes à mâcher.

À lire aussi
Les compléments alimentaires, nouvel eldorado des startups ?

Un marché français particulièrement favorable

Au niveau mondial, le marché des compléments alimentaires représente 107 milliards d'euros en 2018, et devrait doubler d’ici 2025 en passant à 218 milliards d'euros. Les causes profondes sont évidentes : recherche intensive et généralisée de bien être, méfiance croissante vis à vis des médicaments (et des grands labos), montée en puissance du stress…

En France le marché des nutraceutiques est encore relativement restreint

puisqu’il ne pèse aujourd’hui - que - 1,9 milliard d’euros, mais sa croissance en e-commerce, le circuit de distribution qui intéresse nos startups, s’impose comme la locomotive du marché avec +10% en 2018.

Nous n’avons pas encore les habitudes US en matière de vitamines (1 Américain sur 2 en consomme régulièrement), mais nous pourrions nous en approcher : entre 2007 et 2015 le taux de consommateurs de compléments alimentaires en France est passé de 20 à 29% (+50% !), et 70% des Français ont une bonne image de ces produits.

Enfin, une donnée est particulièrement intéressante du point de vue de cette dizaine de fondatrices et fondateurs : il y a environ 400 laboratoires dans le domaine des compléments alimentaires en France, ce qui en fait un marché extrêmement fragmenté - et donc particulièrement attractif !

D’ailleurs ce n’est pas pour rien que deux entrepreneur·e·s “star” se sont lancés dans la bataille : Marc Ménasé (Kelkoo, Nextedia, Mensquare) avec Epycure, et Mathilde Lacombe (JolieBox/Birchbox) avec Aime.

À lire aussi

Mathilde Lacombe : "Pourquoi je quitte Birchbox"

Des opérations M&A qui sont des signaux très forts pour les fonds de capital risque

Parmi nos startups aucune n’a encore communiqué sur une levée de fonds significative (supérieurs à 1 million d'euros, avec un fonds). Elles sont pour l’instant financées par leurs fondateurs (à hauteur d’environ 100 000 euros pour Aime selon sa co-fondatrice par exemple), en non-dilutif (prêts bancaires, subventions), via financements participatifs (cas de Dijo, Reborn et Les Miraculeux) ou avec des investisseurs en amorçage (levée de fonds de Cuure auprès du fonds d’amorçage de Kima Ventures et plusieurs business angels du secteur il y a quelques mois). Mais certaines levées seraient en cours avec des fonds VC et corporate, qui sont nombreux à chasser sur ce marché.

Et on les comprend. En opérant un dézoom et en quittant l’amorçage (il n’y a pas que les startups dans la vie !) on note une recrudescence toute récente d’opérations significatives dans le secteur des compléments alimentaires, qui sont autant de signaux alléchants pour un investisseur en capital-risque :

- Des opérations de capital développement pour des entreprises plus matures : on notera celle de 3 millions d'euros pour Biocyte en 2018 (créé en 2006, 20 millions d'euros de chiffre d’affaires, 15% de croissance par an) spécialiste français “historique” en nutricosmétique, ou celle de 10 millions d'euros d'Onatera en octobre 2019 (créé en 2011, 40 millions d'euros de chiffre d’affaires, 40% de croissance par an), un des leaders de la vente de compléments alimentaires sur internet.
- Les premières exit significatives aux États-Unis avec le rachat de Olly Nutrition (vitamines en gomme, créé en 2014, 100M$ de chiffre

d’affaires) par Unilever en avril 2019, et celui de Persona (vitamines personnalisées) par Nestle en août 2019.

L’apparition de consolidateurs en France, avec par exemple le laboratoire Ponroy (financé à hauteur de 150M€ par le fonds 3i, 200M€ de chiffre d’affaires, 10% de croissance par an) qui a signé en avril 2019 sa troisième acquisition en deux ans.

Tous les ingrédients sont donc réunis pour une explosion de levées de fonds particulièrement intéressantes sur les prochains mois, avec de nombreux candidats au financement, un marché qui n’attend que ça et un début d’accélération prometteur d’opérations M&A !

Quentin Molinié est cofondateur de Darwin-Nutrition.fr, le média qui explore le meilleur de l’alimentation. Il a auparavant cofondé eCAP PARTNER, boutique M&A et levée de fonds spécialiste du digital.

Article écrit par Quentin Molinié