

**Toutes
les solutions**
pour activer
la croissance des
start-up et PME
innovantes

2



RETAIL BOOSTER

ACCÉLÉRATEUR POUR INNOVER DANS LE COMMERCE



> SA VOCATION

RETAIL BOOSTER a pour mission de soutenir la création ou le développement d'entreprises innovantes considérées comme stratégiques par les grandes enseignes de la distribution. Il doit permettre au chef d'entreprise de mobiliser rapidement les compétences et les ressources nécessaires à la réussite de son projet.

Il exerce une double fonction :

- **Une fonction d'ingénierie**, en se présentant comme un dispositif d'accompagnement dédié aux TPE/PME qui ciblent le commerce comme marché principal
- **Une fonction d'ensemblier**, en intervenant comme un centre de ressources opérationnelles mobilisant des expertises internes et externes à forte valeur ajoutée.



Le Retail Booster s'organise à partir d'un **programme d'accélération** qui fait l'objet d'un contrat entre « Retail Booster » et le chef d'entreprise accompagné dans son projet entrepreneurial.



> Le Mentorat

Constitution d'une communauté de dirigeants d'entreprises issus de grandes enseignes, sollicités intuitu personae pour transmettre leur expérience. La communauté est régie par une charte.

> Les expertises

En fonction de la nature des besoins d'accélération, le Retail Booster mobilisera des ressources internes de grandes enseignes de la distribution dans des domaines où la connaissance du retail est stratégique. Dans les autres cas, le Retail Booster sollicitera les compétences techniques nécessaires auprès de partenaires de référence.

**ADIX | ALTIMA | AUCHAN |
BOULANGER | CASINO |
DAMART | DEVRED |
HAPPYCHIC | KIABI | LEROY-
MERLIN | IDKIDS |
PICWICTOYS | PUBLICIS-
ETO | LA REDOUTE |
ROUGE-GORGE | SAINT-
MACLOU |**



5



RETAIL BOOSTER

LE PROCESS D'ACCÉLÉRATION



> Le processus d'accélération



Stratégie/Marché | Nouvelles technologies | Levée de fonds | Propriété intellectuelle
Business Plan | Accompagnement à l'international | Gestion des compétences humaines

KPMG | INPI | IRD | FINOVAM | CITE DES ENTREPRISES | INRIA | LILLE 1 | SILAB



> Composantes du process - Lexique

- **Sourcing** : Lancement de deux appels à projets annuels en direction des start-up en 3 étapes :
 - Présélection sur dossier
 - Soutenance du projet entrepreneurial
 - Délibération du comité de sélection

- **Diagnostic - Sélection** : Un processus de sélection prenant appui sur un audit économique et technologique du projet entrepreneurial, proposant des recommandations pour construire le parcours d'accélération.

- **Phase de contractualisation** : Le chef d'entreprise s'engage durant la période d'accélération déterminée, à mettre en œuvre les recommandations issues du diagnostic, en s'appuyant sur les ressources proposées par le Retail Booster.



> Composantes du process - Lexique

- **Parcours d'accélération** : Il détermine les jalons permettant au mentor de constater avec l'entrepreneur que le projet suit la trajectoire définie.
- **Mentor** : Il est le référent du chef d'entreprise tout au long du parcours d'accélération. Il intervient dès la phase de sélection et pose les jalons permettant de vérifier le bon déroulement du programme d'accélération. Le Mentor n'intervient pas en qualité d'expert dans les domaines visés mais en raison de son expérience de chef d'entreprise et sa connaissance du Retail qui en font l'interlocuteur privilégié.
- **Jalons** : Ils définissent les points d'étapes à partir desquels le Mentor valide avec le chef d'entreprise que le projet, en fonction du diagnostic préalable réunit les conditions opérationnelles requises pour réussir.



> Offre de services

Services proposés	Abonnement	Facturation à la demande
Diagnostic et recommandations	✓	
Mentorat	✓	
Apport d'expertises par les enseignes	✓	
Apport d'expertises externes*	✓	✓
Recherche d'investisseurs	✓	
Mise en relation commerciale	✓	
Services dédiés à la veille du Picom	✓	
Ingénierie financière de l'innovation	✓	
Appels à projets	✓	
Hébergement		✓
Lettre d'information du Picom	✓	

**selon la nature des expertises à mobiliser (cf. programme d'accélération)*



UN ACCÉLÉRATEUR QUI DONNE ACCÈS À DES RESSOURCES À FORTE VALEUR AJOUTÉE

> Pourquoi choisir RETAIL BOOSTER ?

- Stratégie de développement structurée
- Structure financière maîtrisée
- Organisation cible et compétences humaines identifiées
- Business plan éprouvé
- Innovation produits/services sur des marchés avérés
- Mise en relation avec des investisseurs et clients potentiels

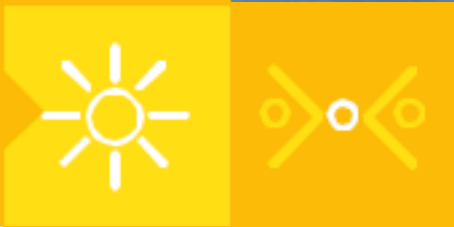
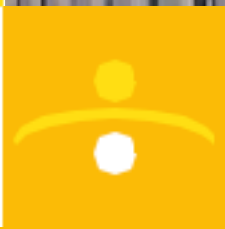
RETAIL BOOSTER s'inscrit comme un acteur de la FRENCH TECH
et de son réseau thématique national « RETAIL »



MEMBRE DU
**RÉSEAU THÉMATIQUE
FRENCH TECH**
#Retail



11



RETAIL BOOSTER

Patrick Brunier pbrunier@picom.fr

Bruno Dubois bdubois@picom.fr

