



## CHARTRE DU MENTORAT RETAIL BOOSTER

## 1. PRÉAMBULE

Lancé à l'initiative du Pôle PICOM by Cap Digital, l'accélérateur Retail Booster a pour objectif d'accompagner les entreprises (TPE et PME) du secteur du commerce et du secteur des technologies appliquées au commerce dans leur phase de création ou à une étape clé de leur développement afin de les aider à pénétrer les marchés du retail ou à accroître leurs parts de marché dans ces secteurs.

Retail Booster s'inscrit dans la chaîne de valeurs du PICOM by Cap Digital en complément des initiatives prises par le pôle pour accompagner le développement des PME et TPE dans l'innovation.

Doté d'une expertise forte dans le champ du retail, Retail Booster s'appuie sur plusieurs types de ressources :

- Des ressources stratégiques essentielles pour le développement des entreprises. Elles constituent le cœur du dispositif d'accélération : veille, consulting stratégique, business development,... ;
- Des ressources de back-office, importantes pour la réussite du projet entrepreneurial (gestion, RH, communication,...) ;
- L'accès aux financements.

La présente Charte a pour objectif de définir et de préciser le rôle et les contours du mentorat dans le cadre de Retail Booster.

Ses dispositions sont conformes à celles de la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial signée entre l'Etat et le réseau national des Instituts du Mentorat Entrepreneurial (IME France) dédié aux PME en forte croissance.

## 2. DÉFINITION DU MENTORAT RETAIL BOOSTER

Le mentorat Retail Booster est un accompagnement personnel, volontaire, libre, à caractère confidentiel, fondé sur la confiance, apporté par un entrepreneur expérimenté appelé « mentor » à un autre entrepreneur appelé « *mentoré* » ou « *accélééré* » dans le cadre du dispositif d'accélération Retail Booster.

Le mentorat consiste pour le mentor à apporter son expérience entrepreneuriale à l'entrepreneur mentoré. Le mentor suscite un « *effet miroir* » et ouvre le champ des possibles tout en étant très concret et très opérationnel dans l'accompagnement réalisé.

Le mentorat se réalise par des entretiens individuels en toute confidentialité entre le mentor et l'entrepreneur mentoré.

Le mentor est un entrepreneur propriétaire ou actionnaire significatif de son entreprise.

Le mentoré est un entrepreneur propriétaire ou actionnaire majoritaire de son entreprise.

Le mentor n'est ni un coach, ni un conseil, ni un prestataire de services.

### 3. ENGAGEMENT DES PARTIES

La relation entre le mentor précédemment coopté par Retail Booster et le mentoré est issue d'un rapprochement mutuel et intuitu personae selon des critères liés à leur affinité réciproque.

Le mentor s'engage à l'égard de Retail Booster à :

- Participer à la sélection des entreprises candidates au dispositif d'accélération (analyse des candidatures, jury de sélection) ;
- Participer aux réunions de suivi du dispositif d'accélération organisées par Retail Booster ;
- Suivre de manière régulière et avec bienveillance l'entreprise mentorée qu'il a choisi d'accompagner jusqu'au terme du processus d'accélération qui la concerne ;
- Ne pas engager d'investissement dans l'entreprise qu'il a accepté de mentorer et ne pas réaliser de prestations, que celles-ci soient rémunérées ou non, durant la période de l'accélération. A l'issue du processus d'accélération, le mentor pourra devenir actionnaire de l'entreprise qu'il a mentoré s'il le souhaite. Néanmoins, aucune obligation n'est faite au mentor d'entrer au capital de l'entreprise qu'il a accompagné ;
- Respecter une totale confidentialité des échanges avec l'entreprise mentorée ;
- Respecter les termes du contrat d'accélération conclu entre l'entreprise mentorée et Retail Booster ;
- Signer et respecter les dispositions de la présente charte.

Le mentor peut également suggérer des améliorations de fonctionnement et d'organisation du dispositif d'accélération. Celles-ci sont proposées et examinées dans le cadre du Conseil de Mentorat Retail Booster prévu au Chapitre 7 de la présente Charte.

L'entreprise mentorée s'engage pour sa part à l'égard de son mentor à :

- Identifier et préciser ses attentes dès son entrée dans le dispositif d'accélération ;
- S'investir avec sérieux, conviction, transparence et régularité dans la relation de mentorat ; participer en particulier activement aux réunions fixées d'un commun accord avec son

mentor, lesquelles réunions sont prévues dans le contrat d'accélération conclu entre le mentoré et Retail Booster ;

- Faire confiance à son mentor et être transparent à son égard en ce qui concerne la situation et les projets de son entreprise. Le mentoré s'engage à informer son mentor et Retail Booster de tout changement dans la situation de son entreprise qui pourrait avoir une incidence sur le processus d'accélération mis en œuvre ;
- Respecter une totale confidentialité des échanges avec son mentor ;
- Reconnaître et respecter la valeur de l'investissement du mentor ;
- Ne pas solliciter son mentor sur un quelconque investissement dans l'entreprise, ni une quelconque prestation que celle-ci soit rémunérée ou non, avant le terme du contrat d'accélération ;
- Respecter les termes du contrat d'accélération conclu entre elle et Retail Booster ;
- Signer et respecter les dispositions de la présente charte.

Retail Booster s'engage à l'égard des mentors à :

- Animer le réseau des mentors de Retail Booster pour favoriser le partage d'expériences et le suivi des entreprises mentorées (Conseil des Mentors) ;
- Fournir au mentor tout type d'information utile en ce qui concerne l'entreprise à la sélection de laquelle il participe et qu'il accompagne ensuite dès lors qu'elle entre dans le dispositif d'accélération Retail Booster ;
- Répondre aux sollicitations du mentor en ce qui concerne l'entreprise qu'il accompagne et plus généralement sur l'organisation et le fonctionnement du dispositif d'accélération ;

La durée de l'exercice du mentorat n'excède pas le terme du contrat d'accélération liant Retail Booster et l'entreprise mentorée. Cet exercice prend fin dès la sortie de l'entreprise accélérée du dispositif que celle-ci réalise ou non la totalité du parcours d'accélération.

#### 4. LES ENTREPRISES MENTORÉES

Les entreprises susceptibles d'entrer dans le dispositif d'accélération Retail Booster sont :

- Des start-ups, des TPE et des PME technologiques souhaitant investir les marchés du retail ;
- Des TPE et des PME du retail souhaitant accroître leurs parts de marché en s'appuyant sur l'innovation.

#### 5. DISPOSITIONS RELATIVES À LA SÉLECTION ET AU SUIVI DES ENTREPRISES

La sélection des entreprises candidates au programme d'accélération Retail Booster s'effectue sur la base d'un dossier de candidature suivi d'une audition par un jury composé d'experts scientifiques et économiques et de plusieurs mentors dans le cadre du Conseil de Mentorat prévu au Chapitre 7

de la présente Charte. Les dossiers de candidature sont transmis par Retail Booster aux mentors composant le jury de sélection préalablement aux auditions.

Le programme d'accélération Retail Booster se caractérise pour chaque entreprise sélectionnée par un contrat d'accélération qui règle les droits et les obligations entre Retail Booster et l'entreprise mentorée. Le contrat d'accélération passé entre Retail Booster et l'entreprise qu'il accompagne est signé par le mentor.

## 6. STATUT DU MENTOR : ADHÉSION ET RETRAIT

Les mentors sont cooptés par Retail Booster *intuitu personae* pour leur expérience entrepreneuriale.

Leur adhésion s'effectue par la signature apposée à la présente Charte. Cette adhésion est gratuite.

La perte de la qualité de mentor de Retail Booster se réalise :

- par une lettre recommandée avec accusé de réception adressée par le mentor à Retail Booster au moins 2 mois avant la date de son retrait définitif, informant Retail Booster dudit retrait ;
- par une lettre recommandée avec accusé de réception adressée par Retail Booster au mentor au moins 2 mois avant la date de son retrait définitif, informant le mentor du souhait de Retail Booster de mettre fin à la coopération ;
- par le décès du mentor ;
- par la fermeture de Retail Booster.

## 7. ANIMATION, MISE EN ŒUVRE ET SUIVI DE LA CHARTE

Il est instauré un Conseil de Mentorat animé par l'équipe de Retail Booster. Ce Conseil réunit l'ensemble des mentors impliqués dans l'accélérateur. Il se réunit 3 fois par an et chaque fois que de besoin.

Ce Conseil est un lieu d'échanges et de discussions entre les mentors et Retail Booster sur l'amélioration du dispositif d'accélération Retail Booster et sur les projets mentorés. Il constitue le jury de sélection des projets soumis par les entreprises au dispositif d'accélération Retail Booster.

Les décisions au sein du Conseil de Mentorat sont prises à la majorité relative des membres présents, y compris en ce qui concerne la révision de la présente Charte, processus prévu au chapitre 8 de ladite Charte.

La présente Charte de Mentorat est signée par chaque mentor, par chaque entreprise mentorée et par Retail Booster.

## 8. RÉVISION DE LA CHARTE

La présente Charte peut faire l'objet de modifications en fonction des besoins, en particulier des retours d'expérience issus des parcours d'accélération des entreprises. Ces modifications peuvent être effectuées à la demande des mentors, des entreprises mentorées ou de Retail Booster. Elles sont décidées lors des réunions du Conseil de Mentorat à la majorité relative des membres présents.

Fait à Lille, le ....

Le(s) mentor(s)

L'entreprise mentorée

Pour Retail Booster,