

# En bref, les actus de Epicery, Stuart, Groupe SOS Pulse et Light Kitchen

Chaque jour, retrouvez dans notre article EnBref les informations startup à côté desquelles il ne faut pas passer. Aujourd'hui : Epicery, Stuart, Groupe SOS Pulse et Light Kitchen.

---

## Epicery et Stuart aident les commerces à se numériser

Dans le cadre de l'appel à projets pour la transition numérique lancé par le ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance, Epicery et Stuart ont répondu conjointement avec une offre à destination des petits commerces. Cette dernière permet de mettre leur catalogue de produits en ligne sans abonnement ni engagement, et de livrer leurs produits ou encore d'opérer par le biais du click & collect dans 30 villes françaises. Auparavant réservée aux commerces de bouche (primeurs, bouchers, poissonniers, pâtisseries, etc.), la plateforme d'Epicery étend désormais ses services aux fleuristes ainsi qu'aux libraires.

# Le groupe SOS Pulse et La Ruche soutiennent les réfugiés

Dans le cadre du projet européen Enter to Transform, financé par Interreg NWE, le groupe SOS Pulse s'associe au réseau d'incubateurs La Ruche pour concevoir, puis déployer un programme d'accompagnement vers l'entrepreneuriat permettant aux personnes réfugiées de développer et de concrétiser leurs divers projets d'entreprise. C'est aussi l'opportunité pour ces dernières de consolider leur réseau ainsi que de reprendre confiance en leurs capacités suite aux difficultés traversées. Ce programme, qui comprend une phase d'idéation et de pré-incubation, sera notamment adossé à La Ruche Saint Nazaire (44) et au Comptoir-Groupe SOS Pulse de Montreuil (93).

## Light Kitchen rentabilise les cuisines sous-utilisées

La startup Light Kitchen lance une solution inédite pour apporter un revenu « *simple et sans effort* » aux restaurateurs et hôteliers dont les cuisines ne sont pas utilisées à 100 %. À l'heure où le secteur traverse une crise sans précédent, la livraison de nourriture, quant à elle, n'a jamais eu autant le vent en poupe. C'est la raison pour laquelle l'entreprise cherche à faire le pont entre un restaurateur, un hôtelier ou tout propriétaire d'une cuisine professionnelle (« kitchener ») et un·e professionnel·le qui veut trouver une cuisine rapidement et facilement pour déployer son activité (« cooker »). Disponible dans tout l'Hexagone, le service permet au premier de rentabiliser sa cuisine pour obtenir un revenu mensuel supplémentaire. Le second, pour sa part, peut ainsi multiplier ses points de vente en quelques jours pour un tarif « *10 fois moins cher qu'une agence immobilière* » et avec « *un support 7 jours sur 7* ».