

Cap Digital lance un programme de 12 semaines pour accompagner les entreprises du retail

Porté par PICOM by Cap Digital, le programme Retail Booster vise à accompagner sur deux ans 20 entreprises du secteur du commerce et de la distribution afin d'accélérer leur développement.

Temps de lecture : minute

9 juillet 2021

Une année s'est écoulée depuis le début de la crise du Covid-19. Si la pandémie a mis à l'arrêt pendant de longs mois restaurants, lieux de loisir et points de vente, un secteur a tiré son épingle du jeu : le e-commerce. Au premier trimestre 2021, il a atteint près de 30 milliards d'euros, soit une hausse de 14,8% sur un an.

Soumis à cette mutation sans précédent, les commerçants et retailers cherchent à enrichir l'expérience de leurs clients à tous les niveaux du parcours d'achat, de la présentation de l'offre à la mise à disposition du produit ou du service. Et ils peuvent compter sur le soutien de quelques acteurs comme PICOM by Cap Digital (la verticale retail de Cap Digital, premier collectif européen d'innovateurs du numérique). Ce pôle, qui rassemble 120 structures innovantes dans le secteur du commerce et de la distribution, propose notamment d'accompagner les entreprises via le programme Retail Booster. L'objectif ? Accélérer leur développement commercial et affiner leur stratégie de financement.

4 promotions, à chacune sa spécificité

Après le succès de la première édition, PICOM by Cap Digital remet le couvert en ouvrant cette fois-ci 4 nouvelles promotions. " *Cette deuxième édition du programme Retail Booster vise à accompagner une vingtaine d'entreprises sur deux ans, réparties en 4 promotions, indique Bruno Dubois, chef de projet chez Cap Digital. Chacune d'entre elles sera thématiquée. La première traitera d'expérience omnicanale et de logistique urbaine, les suivantes de commerce responsable, d'économie circulaire et d'immobilier commercial. Des sujets très porteurs, surtout depuis la crise sanitaire, et qui correspondent aux besoins du monde de la distribution.* "

Les startups du secteur retail, positionnées sur ces thématiques, sont encouragées à postuler dès maintenant en ligne, et ce, jusqu'au 18 juillet 2021, date de la clôture de l'appel à projets. Pour enregistrer sa candidature, le mode d'emploi est très simple. Il suffit de déposer un dossier sur [la plateforme dédiée](#) et de répondre à un questionnaire. Certaines conditions sont toutefois requises. " *Notre programme s'adresse à des entreprises plutôt matures, qui ont déjà fait leurs preuves et réalisé un peu de chiffre d'affaires : au minimum 150 000 euros. Il faut aussi disposer d'un projet clair, pertinent et qui se différencie de la concurrence, et démontrer le potentiel d'un marché* ", indique Bruno Dubois.

Un label à la clé

Prochaine étape : début septembre. Une fois leur dossier évalué, les entreprises retenues devront passer une soutenance. À l'issue de laquelle les lauréats seront annoncés et bénéficieront dans la foulée de douze semaines d'accompagnement. Au menu : des sessions de coaching individuelles pour consolider la stratégie et le potentiel de déploiement de l'entreprise ; du networking avec des mises en relation commerciales ou technologiques avec des membres de Cap Digital et de son écosystème ;

de la visibilité ; et l'attribution d'un label en fin de programme par un comité pluridisciplinaire composé d'investisseurs et de donneurs d'ordre. " *Le fait d'être coaché par de tels experts est un grand plus !* ", se félicite le chef de projet de Cap Digital.

Le coût du programme s'élève à 9000 euros, dont 50% peuvent être pris en charge par Cap Digital pour les membres du pôle éligibles. Pour Bruno Dubois, le jeu en vaut la chandelle. " *Ce programme arrive à un moment où le besoin d'avoir de la visibilité et du contact est vital. Se réinventer dans un monde du retail en pleine transformation est tout simplement indispensable.* "

Maddyness, partenaire média de PICOM by Cap Digital

Article écrit par Maddyness, avec PICOM by Cap Digital