

## GENÈVE

# Nolica, la carte numérique pleine d'atouts

Il parle avec tellement de passion de son business qu'il pourrait sans doute vendre de la glace au Groenland. Sauf qu'Alain Bonito, 31 ans, propose, lui, un sésame vraiment utile qui permet aux gens de faire de belles économies et aux commerçants indépendants genevois de se faire connaître ou de se rendre davantage visibles.

Alain Bonito est un autodidacte. Pionnier dans l'âme, il a lui-même imaginé et mis sur pied Nolica, son concept de carte de membre numérique, qui donne accès à des rabais pouvant aller jusqu'à 50% auprès de ses partenaires. «L'offre est valable durant toute l'année, autant de fois que souhaité», ajoute le directeur de cette start-up privilégiant les circuits courts. Le trentenaire - qui a fondé sa société en 2020 - s'est fixé pour but d'améliorer la proximité entre les consommateurs et les indépendants genevois: «Je souhaite, autant que je peux, contrer les grosses entreprises et sites Web nationaux et internationaux, afin d'améliorer l'échange monétaire local. J'ai une éthique du commerce et de l'économie sociale et solidaire».



droit: adresse, téléphone, horaires, offres, etc. Certaines promotions permettent de rentabiliser en une seule fois la carte, vendue 50 francs. En gros, vous pouvez réaliser une économie pouvant aller jusqu'à 1000 francs, voire davantage, par année. Après avoir connu des débuts un peu difficiles en pleine pandémie, l'entreprise est actuellement en expansion. Visible sur des taxis, des événements, des journaux comme celui que vous lisez en ce moment et des magazines, Nolica spon-

sorise également plusieurs clubs de football genevois, avec une présence amicale sur les maillots ou dans les stades.

## Impact environnemental réduit

En citoyen responsable, Alain Bonito réduit encore l'impact environnemental, puisque la carte Nolica est numérique. Il suffit de télécharger gratuitement l'application - très intuitive - sur son smartphone. Aucun papier n'est envoyé aux membres: Nolica utilise les newsletters et les réseaux sociaux. Normal pour cet accro de technologie! On peut suivre la société sur Instagram, Facebook et LinkedIn. L'achat de la carte de membre annuelle est simple, avec la possibilité de régler par Twint, Postcard ou Postfinance, Mastercard et Visa. Bonne chose, le renouvellement annuel n'est pas tacite, il suffit d'appuyer sur «renouveler» et l'opération s'effectue en quelques secondes. Seule restriction demandée pour être membre: être âgé(e) d'au moins seize ans.

## Offre très variée

Les domaines dans lesquels Nolica va vous permettre de faire des économies? Ils sont très variés. L'offre va des restaurants aux lavages de voitures, en passant par un bowling, des lasers et des *escape games*, des centres esthétiques, des réparateurs de smartphones, etc. On trouve aussi des offres pour un karting à Fribourg et les grottes de Vallorbe (parce que ce genre de choses n'existe pas à Genève). Sans oublier des réductions sur les abonnements et les matches du Servette FC, un partenaire dont Alain Bonito n'est pas peu fier.

Les pages partenaires sont claires et utiles; vous y trouverez toutes les informations en relation avec le commerçant en un seul en-

## Gratuit pour les commerçants

Mais au fond, ne s'agit-il pas d'une carte de rabais supplémentaire? «Non, répond Alain Bonito. Parce que j'ai voulu une plate-forme visant à améliorer les échanges entre les gens et les commerçants locaux. Nolica est un intermédiaire, il n'y a donc pas de vente de produits ou de services des partenaires sur la plate-forme, ni de prise de pourcentage, ni de frais cachés. Je travaille sur plusieurs axes. D'abord la visibilité pour les commerçants, qui n'ont pas tous les moyens de faire de la publicité. Ensuite, je mets un point d'honneur sur la crédibilité des partenaires, que j'ai moi-même rencontrés. Nolica permet d'apporter gratuitement une nouvelle clientèle aux commerçants et fidélise les clients, puisque les offres ne sont pas valables qu'une seule fois, contrairement aux pratiques d'autres plates-formes. J'inscris aussi sur l'agenda tous les événements des partenaires: portes ouvertes, expositions, dégustations, etc.»

Nolica compte sur plus de 1000 membres et près de 80 partenaires commerçants. La société ne vit actuellement que par la cotisation annuelle de 50 francs et d'autres services aux partenaires. Alain Bonito a un sac rempli d'idées et de futures stratégies pour le développement de l'entreprise. Il entend continuer son expansion sur Genève, avant, peut-être, de s'attaquer à la Suisse romande. Vous n'avez pas encore votre carte? Il est temps de devenir membre en quelques clics! ■

LÉNA GILLET

[www.nolica.ch](http://www.nolica.ch)  
[contact@nolica.ch](mailto:contact@nolica.ch)