

# Elle lance une appli pour consommer local

**NEUCHÂTEL** Aurélie Bellotto a créé une application qui permet de profiter de réductions et d'offres diverses dans des commerces du canton.

PAR PASCAL.HOFER@ARCINFO.CH

O n la rencontre dans une mini-boutique donnant sur la rue du Seyon (au numéro 20), à Neuchâtel. «Je m'y trouverai jusqu'au 24 décembre. Mon premier objectif, dans les mois à venir, c'est de me faire

connaître.» La vie d'Aurélié Bellotto a complètement changé. Auparavant cadre dans une grande entreprise de la région, elle lance Local Pass, une application – payante – permettant de profiter de réductions et d'offres diverses

dans des commerces du canton de Neuchâtel.

## Les atouts de la connectivité

Tout a commencé par une «bête» opération à l'épaule... «C'était à fin 2019. J'ai été con-

trainte d'arrêter de travailler durant plusieurs semaines. Ce temps m'a permis de prendre du recul, de me poser des questions: mon travail me plaît, mais est-ce que j'ai envie de faire cela toute ma vie?»

Au terme de ses cogitations, la réponse est négative. Elle décide alors de se lancer comme indépendante dans un domaine rémunérant ce qui lui plaît sur le plan professionnel: «Créer des liens entre les gens, mettre en avant les compétences des autres ou encore exploiter les atouts de la connectivité.»

Les conséquences sociales et économiques de la pandémie de Covid lui font ajouter un autre paramètre: «J'ai souhaité encourager le réflexe local, mettre en avant tout ce qu'il y a de beau et de bon dans notre région.» Aurélie Bellotto (avec l'appui de la so-



Aurélié Bellotto dans la miniboutique qu'elle occupe provisoirement au centre-ville de Neuchâtel. LUCAS VUITEL

ciété neuchâteloise Vector pour la réalisation du site internet) a mis environ une année pour tout mettre en place. «J'ai consulté beaucoup d'acteurs de la gastronomie, des loisirs et de la culture pour concevoir une application très simple à utiliser au quotidien.»

## De la bière au cinéma

Aujourd'hui, la néoentrepreneuse n'a aucun regret. «Je ne sais pas si mon appli va marcher, mais je suis ravie d'avoir franchi le pas. Je trouve formidable, par exemple, d'avoir une vision à 360 degrés du fonctionnement de ma petite société. Et aussi d'être autonome sur le

plan décisionnel. C'est un luxe.» Pour son lancement, Local Pass compte 25 partenaires (qui ne paient rien pour figurer dans la liste de l'appli). «Ils se situent principalement dans le bas du canton, mais l'offre va s'élargir.» Cela va du magasin de sport au brasseur de bière, en passant par des offres liées au cinéma ou à des cours de pâtisserie-confiserie.

«D'ici à la fin de 2022, je vise une cinquantaine de partenaires et environ 700 adhérents. J'espère pouvoir me verser un premier petit salaire dans le courant de l'année prochaine. Si c'est le cas, je serai très fière de moi», conclut-elle en souriant.

## «Les offres sont très variées»

Si le site internet de Local Pass est déjà actif, l'application, elle, sera disponible à partir du 1er décembre. «Elle s'adresse aux particuliers et aux entreprises qui cherchent une idée de sortie, un cadeau original ou juste un endroit convivial pour passer un bon moment. La notion de plaisir est très importante dans ma démarche.»

On peut acheter un pass pour un, six ou douze mois. Le coût se monte de 10 à 15 francs par mois, selon la formule choisie. Qu'est-ce que cela propose de plus par rapport à tout ce qui

existe déjà: réductions, cartes de fidélité, offres, plateformes diverses?

«Avec mon appli, l'utilisateur a tout dans son smartphone. Et en permanence», répond Aurélié Bellotto. «En plus, les offres touchent de très nombreux domaines et non un seul. Et on retombe très vite sur ses pieds financièrement.» Elle donne l'exemple suivant: «Une sortie au cinéma à deux, une assiette de pâtes fraîches maison, et le coût mensuel du pass est déjà remboursé. Cela tout en soutenant des acteurs économiques locaux.»