

# Nouvelle Vague

## La start-up genevoise qui réinvente l'accueil

Natives développe une solution qui permet d'orienter les visiteurs d'un bâtiment ou d'une entreprise en l'absence de réceptionnistes

Erik Freudenreich/LargeNetwork

Une borne interactive qui permet de notifier son arrivée lors d'un rendez-vous professionnel. C'est le projet conçu et développé depuis trois ans par la société genevoise Natives. Avec l'idée de tuer le métier de réceptionniste? «Non, ce serait très prétentieux de dire que notre produit peut remplacer un être humain, sourit Sébastien Cerdelli, cofondateur. Nous ciblons trois types de clients: les entreprises où les réceptionnistes peuvent avoir besoin d'une aide d'appoint, par exemple en cas d'une absence imprévue, mais aussi des sociétés qui n'ont pas les moyens suffisants pour ouvrir un tel poste ou encore celles qui ont des besoins annexes.»

Le jeune entrepreneur cite la demande de banques privées souhaitant simplifier la remise des repas de midi commandés par leurs collaborateurs. «L'installation de notre borne tactile permet aux livreurs de contacter directement leurs clients, évitant aux huissiers de la banque de passer leur temps à transporter pizzas ou sushis.» Baptisé Well-come, le service est proposé sous la forme d'un abonnement débutant à 300 francs par mois. Il est utilisé à l'heure actuelle par une centaine de clients sur l'arc lémanique, allant de la PME genevoise à la multinationale implantée dans le canton de Vaud, en passant par divers espaces de coworking.

L'aventure entrepreneuriale de Natives démarre à l'automne 2015. Alors âgé



La borne de réception conçue par Sébastien Cerdelli, 29 ans, est utilisée par une centaine d'entreprises de la région. GEORGES CABRERA

de 26 ans, Sébastien Cerdelli rentre d'un séjour linguistique à San Francisco, Mecque des start-up et de la technologie. Il est alors contacté par son ancien maître de stage, Gregory Chollet, par ailleurs cofondateur de la PME genevoise Loyco. Ce dernier lui propose de s'associer pour mettre au point un logiciel de gestion destiné aux cabinets thérapeutiques. La solution trouve son public et permet d'assurer

le financement du système de réception interactif.

«Commercialiser plusieurs produits à la fois est un défi, mais permet aussi de trouver des synergies en matière de développement, souligne Sébastien Cerdelli. Mais au-delà des projets, l'entrepreneuriat est une aventure extraordinaire, même si cela demande un investissement à 200%.» De quoi éveiller de nouvelles vocations?

### La sélection

Thomas Pfefferlé, 29

Le jeune homme est... Provisori, une app qui... des prix en résolvant... Au quotidien, il app... de Twint, «qui perme... rembourser l'argent... d'une sortie». Il utilis... «très pratique pour... écran de smartphone... expliquer une march...

### Les bons plans

Ernesto Marquez

Le b-boy, membre... 2.0, revient sur les... aux danses urbaine... À commencer par... cial de Balexert. «... riche en partages e... où danseurs début... se retrouvent dans... conviviale.» À Mey... accueille régulièr... tions de danse orga... tion Positive Soul... cle organise par ail... d'initiation aux dif... du Hip-Hop tous le... Pour qui souhaite... Ernesto recommen... à Breaking Flavor... ou The Get Down... «où les cours sont... de pédagogie et les... à participer à des s... de l'école, ce qui e... enrichissant». Une... les curieux ou les a...

### La définition

Nerf

Désigne l'af... compétence... fait référence... des jouets t...

Retrouver

une page réalisée