Snapit: bien plus qu’une carte de visite digitale



Merkur met en avant la dynamique croissante du paysage entrepreneurial luxembourgeois en présentant régulièrement des startups créatives. Parmi ces entrepreneurs, Karim Mati, qui a lancé une série de solutions innovantes destinées aux professionnels et aux particuliers permettant de partager des cartes de visites numériques rapidement.

Comment cette idée vous est-elle venue ?

L’idée de *Snapit* est née d’une simple observation : dans le domaine du B2B, la première impression est décisive, mais l’échange de coordonnées reste souvent statique. Trop souvent, nous échangeons un numéro de téléphone, une adresse e-mail ou une carte de visite papier, et cela s’arrête là, ce qui rend le suivi difficile et rend les informations rapidement obsolètes. Je voulais transformer ces premières secondes d’une interaction commerciale en un avantage concurrentiel : une présentation moderne qui permet de gagner du temps, de projeter une image professionnelle forte, de communiquer un argument clé de vente de manière plus percutante et de créer une continuité grâce au suivi des interactions.

Pourquoi maintenant ?

Parce que le networking a évolué plus vite que les outils que nous utilisons! Les entreprises recherchent de la rapidité, une cohérence de marque et un suivi mesurable. En parallèle, les attentes en matière de durabilité augmentent. Les cartes de visite papier sont fréquemment réimprimées, deviennent rapidement obsolètes et génèrent du gaspillage. Une très grande part des cartes papier est jetée en moins d'une semaine, ce qui montre à quel point elles deviennent, dans les faits, des objets "*à usage unique*".

Ma conviction est simple : comme pour de nombreux produits à usage unique que nous commençons à éliminer, la mise en relation professionnelle devrait évoluer vers des solutions réutilisables, surtout lorsqu'elles sont simples à adopter.

Quelle est la prochaine étape ?

La prochaine étape est d'aller au-delà d'une carte de visite digitale et d'accompagner nos clients sur tout le parcours de la première mise en relation : de la génération de *leads*, au suivi, jusqu'à la recommandation. Plusieurs innovations sont actuellement en développement et seront déployées prochainement. Nous renforçons aussi les fonctionnalités pour les entreprises, notamment l'administration d'équipes et un suivi des interactions plus avancé, afin de comprendre ce qui se passe après le premier contact.

Selon vous, à quoi ressemblera votre entreprise dans 10 ans ?

Dans dix ans, j'imagine *Snapit* comme une plateforme européenne de référence pour l'identité professionnelle et l'intelligence relationnelle, au service des particuliers comme des équipes. Je vois aussi *Snapit* s'étendre à de nouveaux services basés sur la technologie NFC, y compris des solutions pour les particuliers. Je pourrai en dire davantage d'ici quelques mois.

Plus largement, je suis convaincu qu'il existera de plus en plus, des besoins et des services qui nécessiteront des ponts simples et fiables entre le digital et le monde réel. La NFC est justement l'une des technologies les plus naturelles pour créer ces passerelles: elle permet de déclencher une action utile au bon moment, dans le bon contexte, sans friction. *Snapit* a vocation à s'inscrire dans cette dynamique, en rendant ces interactions plus fluides, plus mesurables et plus utiles, aussi bien pour les entreprises que pour les utilisateurs finaux.

Quel impact souhaitez-vous avoir ?

Je veux que *Snapit* aide les professionnels à transformer des rencontres en opportunités avec de meilleures premières impressions, un positionnement plus clair et un meilleur suivi. Sur le volet durabilité, mon objectif est d'aider les entreprises à réduire leur consommation de papier et à éviter le gaspillage lié à des cartes papier obsolètes et réimprimées. Des travaux d'analyse de cycle de

vie suggèrent qu’à grande échelle, des alternatives digitales peuvent devenir nettement plus efficaces dans des scénarios réalistes à fort volume, comparé à l’impression répétée de cartes papier.

Enfin, je souhaite renforcer notre démarche ESG en m’appuyant sur des data centers plus proches de nos clients et répondant à des exigences environnementales. Je suis déjà en discussion avec des data centers locaux pour le mettre en place.

Plus d’informations : www.snapit.lu