

JustOneCard crée une carte de visite connectée, personnalisable et durable

La carte de visite de JustOneCard, startup créée par des étudiants des Mines de Nancy, se veut connectée et éco-responsable.

Fabriquée en bois recyclé et recyclable, elle permet de transmettre un profil et des coordonnées grâce à une puce NFC et un QR code.

Temps de lecture : minute

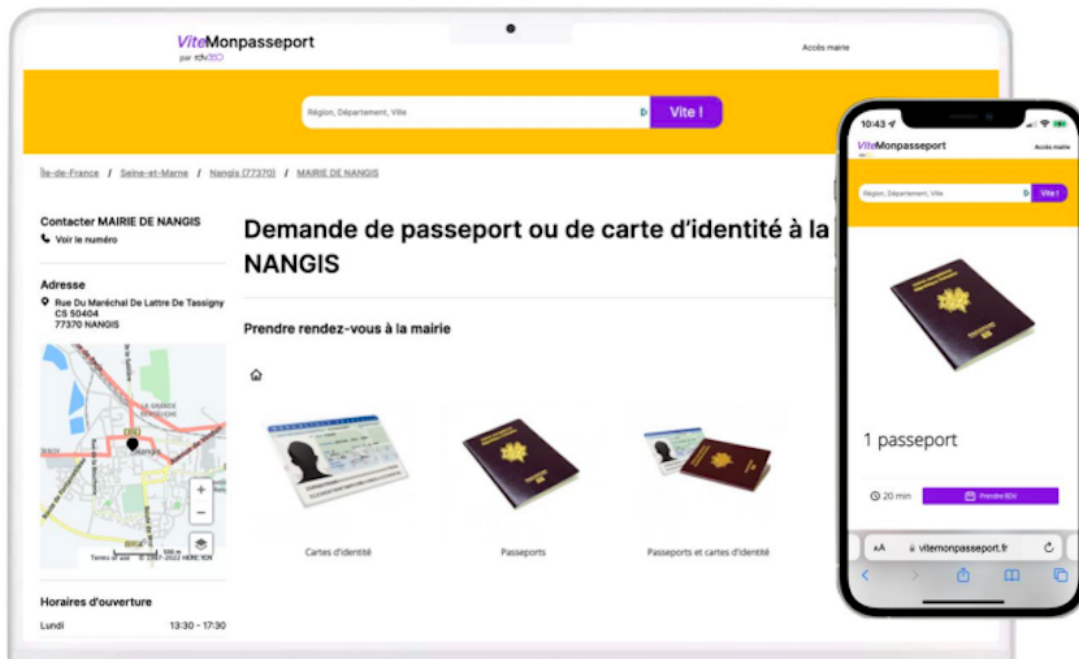
5 juillet 2022

La carte de visite pensée par JustOneCard est censée durer toute la vie. Conçu dans une démarche durable, le produit constitue une alternative à ses homologues en papier. Il est fabriqué en bois recyclé et entièrement personnalisable, de façon à coller à la personnalité et au parcours de chaque professionnel. Dotée d'une puce NFC et d'un QR code, la carte peut être scannée afin de transmettre les coordonnées du détenteur en une poignée de secondes. "L'interlocuteur est redirigé vers un profil numérique, sur lequel il est possible de faire apparaître l'intitulé de son poste, le nom de son entreprise, ses réseaux sociaux, son numéro de téléphone ou encore son mail", détaille l'entreprise, précisant qu'il existe aussi "un bouton permettant d'ajouter le contact à son répertoire en seulement deux clics".

Faire évoluer son profil au fil de sa carrière

La "JOCard" est sortie de l'imagination de William Bellity, Louis Marion et Antoine Payre. Ces étudiants-ingénieurs se sont rencontrés sur les bancs de l'École nationale supérieure des mines de Nancy et entendent limiter

le gaspillage de papier résultant de la distribution de cartes de visite. Si leur carte connectée permet de ne pas remettre d'objet physique à son interlocuteur, elle donne aussi la possibilité d'amender les informations qu'elle affiche : *"Elle est évolutive, chaque donnée du profil numérique peut être modifiée à tout moment. C'est un atout de taille pour maintenir sa carte de visite à jour"* , argumente JustOneCard.



À lire aussi

Avec Vite Mon Passeport, prendre rendez-vous en mairie n'a jamais été aussi simple

L'entreprise, qui revendique quelques dizaines de clients particuliers, affirme *"séduire de plus en plus"*. Elle avance plancher sur l'industrialisation de sa production de carte afin de répondre à cette demande croissante. Son modèle économique repose entièrement sur la vente de cartes, à 25 euros l'unité, mais une application verra bientôt le jour dans le but de permettre aux entreprises et particuliers de souscrire à des abonnements leur permettant de personnaliser davantage encore leur profil numérique. *"Des statistiques exclusives quant à l'utilisation de leur carte ou des intégrations à des questionnaires de relations clients sont*

également au programme" , indique JustOneCard, qui a été immatriculée fin juillet 2021.

L'entreprise nancéienne assure que, *"sur le marché européen, aucun concurrent ne se démarque réellement"*. Bien souvent, les cartes sont encodées dès le départ et restent telles quelles *ad vitam æternam* - tandis que JustOneCard a fait de la personnalisation et de la possibilité de mise à jour son principal argument de vente. Côté américain, en revanche, des sociétés telles que MobiloCard et Popl offrent des services comparables. *"Nous nous distinguons, bien sûr, par notre culture européenne. Mais nous avons aussi pour but de développer les premières cartes en bois recyclé et recyclable."* Ce qui n'existerait nulle part ailleurs dans le monde.

Article écrit par Arthur Le Denn