



GLIBL

LA PREMIÈRE APPLICATION DE GESTION DES CARTES DE VISITE 100% DIGITALES ET DYNAMIQUES.

DOSSIER DE PRESSE



Glibl, ou comment créer sa carte de visite en quelques secondes et la partager sans limites

Table des matières

INTRODUCTION	1
LES FONDATEURS.....	6
LA PREMIERE APPLICATION DE CARTES DE VISITE 100% DIGITALES.....	9
LES FONCTIONNALITES.....	13
La création et personnalisation de sa carte de visite.....	15
Le partage des cartes de visite.....	15
Sa carte de visite.....	15
La carte de visite d'un contact	16
La fonction dynamique des cartes de visite.	17
La connexion à tous les réseaux sociaux	17
UNE REPONSE ECOLOGIQUE.....	19
LES UTILISATIONS POSSIBLES	25
La communication digitale.....	27
Le lien avec le print	28
Les réseaux d'affaires	28
LES PREMIERS RETOURS UTILISATEURS.....	32
LES OBJECTIFS DE L'APPLICATION.....	35
Utilisateurs	37
Fonctionnalités	37
Entreprises	37
CONCLUSION.....	39

1

INTRODUCTION

Glibl est tout d'abord une histoire d'amitié







L'application Glibl est tout d'abord une histoire d'amitié.

C'est Sébastien Dautre, ingénieur informatique et Rémi Goutarel, entrepreneur dans le e-commerce, 2 amis d'enfance.

Lors d'un repas début 2015, discutèrent de la problématique des cartes de visite que nous récupérons quotidiennement aussi bien à titre personnels (restaurants, artisans, commerçants, etc) qu'à titre professionnel (fournisseurs, clients, partenaires, etc).

Il y a des centaines de millions de cartes de visite distribuées chaque année. Sur cette quantité distribuée, 3% des cartes les plus intéressantes sont enregistrées dans le téléphone et plus de 80% des cartes de visite sont jetées à la poubelle au bout de 4 jours en moyenne.

La grande majorité des cartes de visite imprimées ne sont pas distribuées, car leur propriétaire à changé une information (numéro de téléphone, mail, adresse, ou même de logo). Les cartes deviennent donc obsolètes et il est nécessaire de les réimprimer pour les redistribuer à tous les clients qui nous connaissent déjà ou aux

nouveaux prospects à rencontrer.

Les anciens prospects sont perdus et ne pourront pas nous recontacter car ont désormais une carte de visite avec des informations erronées.

Une étude personnelle a montré que 40% des cartes de visites deviennent obsolètes au bout d'un an en moyenne.

De plus, dans un monde où se démocratise depuis des années les smartphones, les applications mobiles, il nous paraissait pertinent de penser à une solution digitale qui permettrait de répondre à toutes ces problématiques.

2

LES FONDATEURS

Et l'histoire de Glibl



Glibl, c'est plus qu'une histoire d'entreprise, c'est une histoire d'amitié. Celle de Sébastien Doutré et Goutarel Rémi, amis d'enfance datant des années collèges, témoins de leurs mariages et parrains des enfances de l'autres.

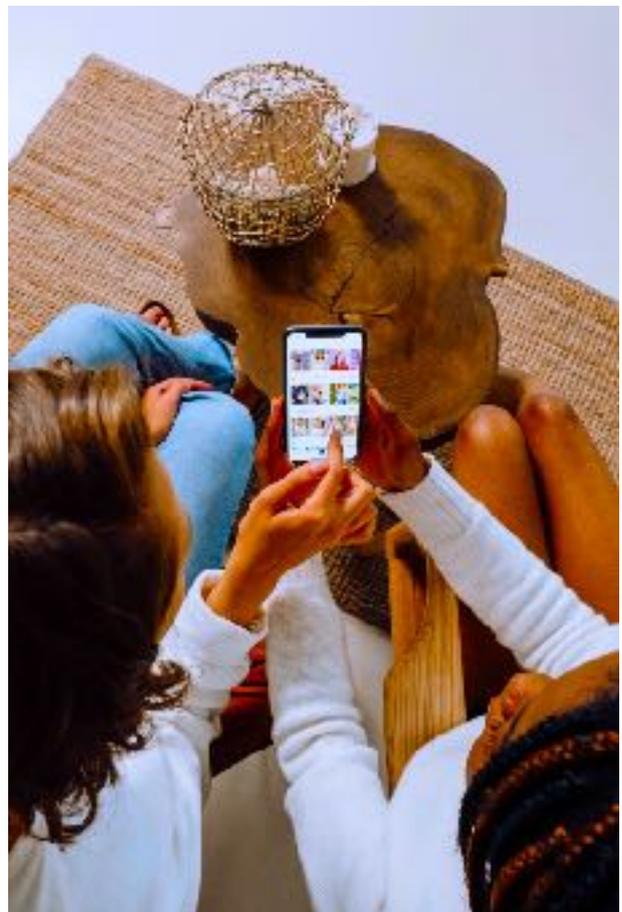
Malgré des chemins professionnels différents, ils ont permis de construire aujourd'hui cette complémentarité de compétences et de connaissances exceptionnelle.

Sébastien Doutré, a fait une formation d'électricien et a développé sa passion pour l'informatique en parallèle. Il en a finalement fait des formations et est aujourd'hui ingénieur informatique avec une expérience professionnelle très riche, notamment en SSII avec des fonctions en système informatique des banques et autres clients renommés.

Rémi Goutarel, passionné par l'environnement en a fait ses formations et a bénéficié d'une double compétence lors des études supérieur lui permettant d'acquérir des compétences dans le développement durable et la gestion d'entreprise.

Il a décidé de mettre à profit cette double compétence en créant un site internet de vente de produits biologiques en 2010 et exploité pendant 10 ans avant de le céder.

C'est en 2015 qu'en parlant des cartes de visite (et de leurs problématiques, on les perd, on les jette facilement, les informations changent, etc) lors d'un diner que l'idée est venue de chercher une solution.



On voyait de plus en plus d'applications mobiles arriver pour toutes les utilisations, l'économie commençait à peine sa transformation digitale et sa

t r a n s f o r m a t i o n
environnementale.

Après 5 ans de recherches, des nouvelles technologies, une crise climatique accélérée, une crise sanitaire pointant le bout de son nez, nous avons toutes les compétences et les éléments pour lancer notre solution qui arrivait dans un marché prêt à l'accueillir.

Nous sommes à ce moment-là rentré dans un monde où la transformation digitale est devenue une obligation de contexte, une stratégie d'entreprise et même un objectif de l'économie en réponse en partie aux p r o b l é m a t i q u e s environnementales.

De plus, toutes les technologies permettaient de développer les outils répondant à toutes les problématiques que nous avons identifiées et auxquelles nous voulions répondre. Des applications sur les cartes de visite digitales commençaient à arriver mais ne répondaient pas à toutes les problématiques en même temps. Il n'y a qu'une réponse apportée alors que nous essayons de répondre à plusieurs questions.

**C'est après un
an de
développement
technique, de
recherches
graphiques, que
nous avons
lancé
l'application
Glibl le 1^{er} mai
2021.**

1^{er} mai

3

LA PREMIERE APPLICATION

De carte de visite 100% digitales



Contrairement aux autres solutions, Glibl est 100% digitale. Il n'y a aucune nécessité d'avoir un outil physique pour partager ou récupérer une carte de visite.

Vous créez votre compte et votre carte de visite entièrement dans l'application.

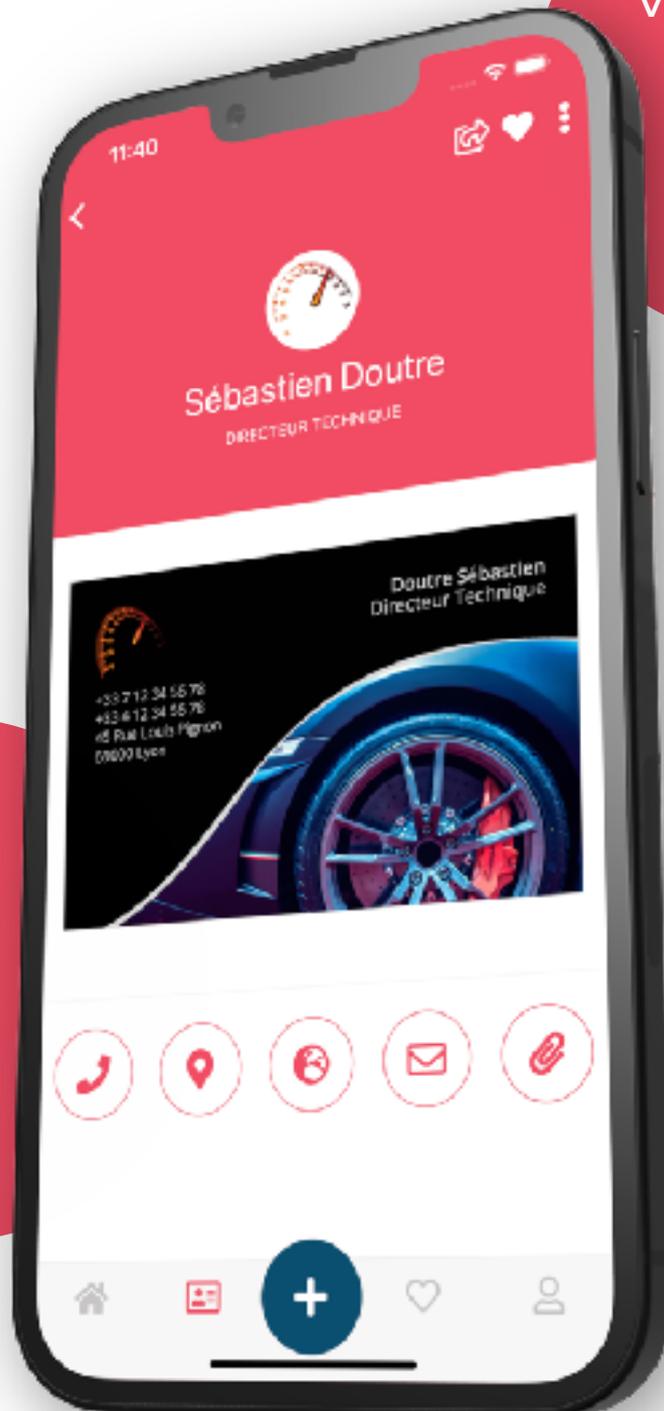
Vous partagez par plusieurs moyens mis à disposition votre carte en présentiel mais aussi en distanciel, ce qui est totalement impossible avec une carte de visite papier, vous donneriez simplement votre nom, numéro de téléphone et mail.

L'application a vraiment pour vocation à conserver le visuel de la carte de visite, c'est-à-dire l'identité visuelle de son propriétaire, qui est son image de marque avec son logo, sa charte graphique, sa construction.

Une information visuelle est analysée par le cerveau 60 000 plus vite qu'une information texte et mémorisée 4 fois mieux au bout de 2 semaines.

Conserver le visuel de la carte de visite plutôt que d'être enregistré comme un simple contact dans le téléphone, c'est donner plus de force à sa carte et améliorer son efficacité commerciale, c'est être

beaucoup plus marquant auprès de ses clients ou prospects.



Une information visuelle est analysée par le cerveau 60 000 plus vite qu'une information texte

Donner plus de force à sa carte et améliorer son efficacité commerciale

4



LES FONCTIONNALITES

L'application regroupe de nombreuses fonctionnalités



L'application regroupe de nombreuses fonctionnalités dont certaines innovations créées en interne.

LA CRÉATION ET PERSONNALISATION DE SA CARTE DE VISITE.

Vous créez et personnalisez votre carte entièrement dans l'application.

Vous entrez toutes les informations dans votre profil, et notamment les liens vers les réseaux sociaux. L'avantage d'un outil entièrement digital est la possibilité d'avoir des informations cliquables et directement accessibles sur la carte. Ceci augmente fortement l'engagement sur les réseaux grâce aux liens directs.

Vous intégrez votre logo et choisissez un modèle de carte de visite pour la personnaliser. Des modèles de cartes libres et gratuits sont disponibles mais il est possible d'intégrer pour 18 € HT son propre modèle de carte de visite en mode « privé », pour les comptes utilisateurs sélectionnés.

LE PARTAGE DES CARTES DE VISITE

Nous avons mis en place plusieurs moyens pour partager sa carte de visite ou celle d'un contact pour donner toute la force à cette dernière et faciliter l'action commerciale.

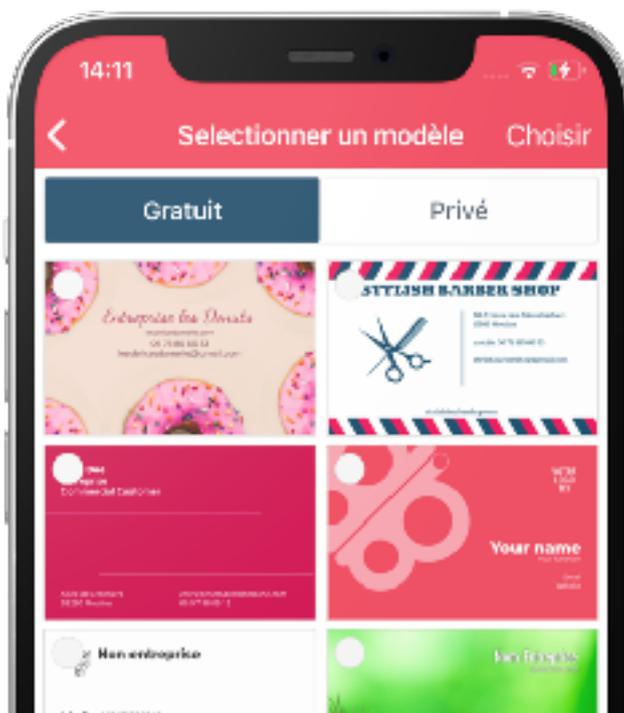
Sa carte de visite

Nous avons 3 outils pour le partage de sa propre carte de visite :

Le Qrcode : Un outil qui s'est largement démocratisé depuis 2020 et que tout le monde connaît désormais. Le Qrcode est unique pour chaque utilisateur et il ne change jamais. Il peut donc être extrait de Glibl pour être imprimé sur tous les supports désirés pour l'installer partout. Les restaurants le mettent sur leurs tables, les artisans sur leurs véhicules, les commerçants sur leur vitrine, on peut même en voir sur les bâches

de chantier ou en signature de mail ou site internet.

Le Qrcode est un distributeur de cartes de visite illimitées.



Le code conférence : Il a été imaginé pour permettre à un utilisateur de donner sa carte à toute une assemblée en un instant. En éditant un code conférence de 6 chiffres, valable 30 minutes, on le communique et tout le monde récupère la carte de visite instantanément.

Le lien : L'ajout de la carte de visite est un lien URL. Ce lien peut être copié et envoyé par tous moyens possibles (sms, mail, linkedin, whatsapp) ou même inséré dans une page Web ou en signature de mail.

La carte de visite d'un contact

De la même manière que pour partager sa carte, on va pouvoir partager la carte d'un contact que l'on aurait récupéré. Ceci permet de recommander une personne auprès d'un proche ou autre. La recommandation multiplie par 5 la possibilité de l'acte d'achat et 50% des gens demandent à un proche un

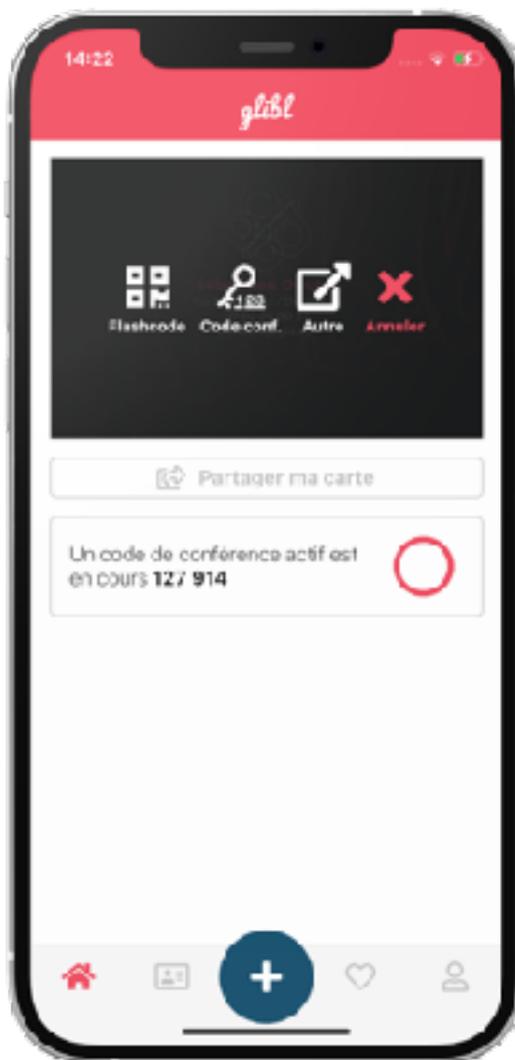
conseil avant d'effectuer un achat, il demande donc une recommandation.

Pour recommander un contact, c'est-à-dire rendre concret le bouche à oreille, nous avons 2 méthodes disponibles :

Le Qrcode : En le présentant à une personne, elle va pouvoir scanner le Qrcode et récupérer la carte de visite de ce contact, comme si nous avions plusieurs cartes de visite à distribuer ou comme si la personne à recommander était présente.

Le lien : On peut aussi simplement envoyer la carte d'un contact par sms, mail, linkedin, whatsapp, etc.

Tous ces moyens que nous avons mis à disposition pour partager sa propre carte ou celle d'un contact permet de donner de nouvelles possibilités de communication, de développement commercial et de rayonnement. La



recommandation permet d'atteindre des personnes que nous n'aurions jamais atteint naturellement et ceci augmente largement les champs d'actions et la prospection.

LA FONCTION DYNAMIQUE DES CARTES DE VISITE.

Par définition, une carte de visite papier est quelque chose de figé. Vous choisissez les informations texte et visuelles (logo, charte graphique) à afficher et vous la faites imprimer en 100 ; 250 ; 500 voir plus d'exemplaires.

Vous distribuer votre carte de visite à toutes les personnes que vous croisez pour faire votre action commerciale et votre personal branding.

Que se passe-t-il si vous changez une information de votre carte de visite ? Mail, téléphone, le logo ou même la charte graphique de l'entreprise ?

Vous êtes donc obligé de refaire toutes les cartes de vos collaborateurs avec un coût important. Les collaborateurs ont-ils distribué toutes les cartes de visites ? Vous allez jeter toutes celles qui ne sont pas distribuées ou vous les donner quand même avec les anciennes informations ? Vous

êtes obligé de revoir tous vos clients pour leur dire, prenez la nouvelle carte de visite et jetez la précédente. Et vos prospects ?

Ils vont garder la carte de visite obsolète et font comment pour vous contacter si le numéro ou mail a changé ? Vous perdez un client potentiel.

Dans Glibl, nous avons intégré la partie dynamique à la carte de visite. Vous distribuez votre carte pendant des semaines et des mois.

Si vous changez une information sur votre carte de visite, TOUTES les personnes qui ont votre carte de visite ont instantanément et automatiquement la mise à jour des informations, il n'y a rien à faire.

Vous ne perdez plus de clients potentiels, et vous n'êtes pas obligé de dépenser des centaines ou milliers d'euros pour la réimpression de vos cartes. Plutôt que revoir vos clients pour leur donner votre nouvelle carte de visite, revoyez-les pour prendre des nouvelles et présenter vos nouveautés.

LA CONNEXION À TOUS LES RÉSEAUX SOCIAUX

La carte de visite Glibl est 100% digitale, c'est-à-dire que toutes les informations sont directement accessibles et cliquables.

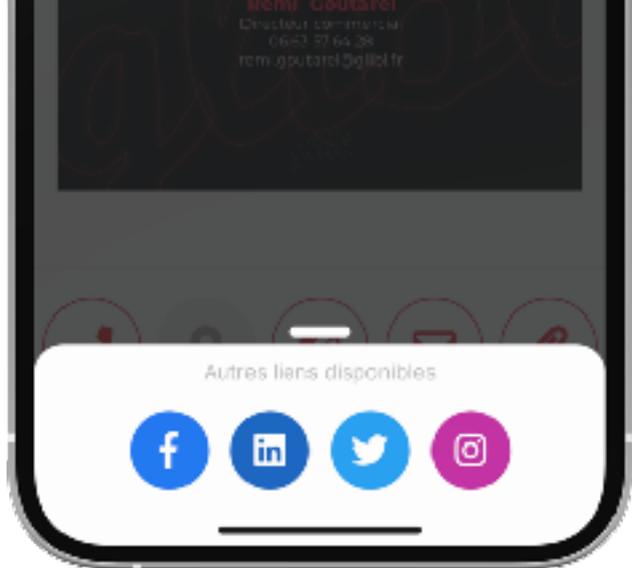
Ainsi, vous pouvez partager sur votre carte de visite votre numéro de téléphone, adresse, site internet, mail et surtout les réseaux sociaux.

Toutes les entreprises ont aujourd'hui des réseaux sociaux, c'est même devenu nécessaire. Les restaurants, les artisans indépendants, les commerçants. On crée même sa page de réseaux sociaux pour une activité annexe comme des ventes à domicile de bijoux, de bougies, de sextoys, etc.

Comment font tous ces professionnels pour engager les clients sur leur réseaux sociaux ? Il imprime le logo de facebook, linkedin, instagram, etc et le collent sur leurs véhicules, leur vitrine.

Maintenant, pour suivre ces professionnels, vous devez aller sur facebook, le chercher, s'abonner, aller sur linkedin, le chercher, s'abonner, aller sur instagram, le chercher, s'abonner, etc.

Avec Glibl, vous avez juste à renseigner le lien direct vers votre page. Ainsi, en récupérant



la carte de visite de ce professionnel, vous avez juste à cliquer et vous savez que vous êtes directement sur la bonne page, et vous êtes à un clic de vous abonner.

Nous permettons donc d'augmenter fortement l'engagement sur les réseaux sociaux et donc d'améliorer la notoriété de ce contact.

5

UNE REPONSE ECOLOGIQUE

Une vraie réponse écologique à une problématique de production de déchets et de protection des ressources





Les deux fondateurs, en plus d'être passionnés par les nouvelles technologies, sont très engagés dans les problématiques de réchauffement climatique et de protection de l'environnement.

Ainsi, En développant l'application Glibl, nous avons tenu à en réduire un maximum l'impact sur l'environnement, tant sur l'utilisation des ressources pour le stockage que dans l'utilisation.

La solution Glibl apporte aujourd'hui, en toute modestie, une vraie réponse écologique à une problématique de production de déchets et de protection des ressources.

Nous avons étudié l'impact du produit d'origine « la carte de visite papier », et celui de notre solution numérique

Nous savons que la fabrication de 200 cartes de visite en qualité basique (350g, sans finition particulière) nécessite une consommation de 400 L d'eau. Cette même fabrication représente un coût équivalent carbone de 0,1 kg de CO2 pour la seule fabrication de ces 200 cartes de visite papier.

Il s'échange des centaines de millions de cartes de visite chaque année en France, ce qui

représente des centaines de tonnes de CO2 rejetés et des centaines de millions de litres d'eau consommés.

L'application Glibl utilise des ressources numériques, qui ne sont pas sans effet sur l'environnement mais nous agissons chaque jour pour en réduire l'impact.

L'application et les bases de données sont stockées sur des serveurs OVH en France, dans un objectif de proximité avec les utilisateurs.

Les Datacenters OVH en France répondent des critères précis pour réduire leurs impacts. Le PUE des Datacenters est situé entre 1.10 et 1.30. Plus le PUE est proche de 0, plus il est performant et moins il y a de perte d'énergie.



Ils ont également mesurés la consommation d'eau à 0.24-0.29 L/kWh sur l'ensemble du datacenter. Ses rejets de CO2 sont d'environ 0.15-0.18 T CO2e/MWh.

OVH a également fourni des efforts importants dans la consommation des ressources, avec une utilisation de 77% d'énergies renouvelables et 20% des composants utilisés sont des pièces reconditionnées.

Nous avons également intégré un certain nombre d'innovation pour rendre l'application et la base de donnée la plus légère possible pour avoir un impact le plus réduit possible.

Ainsi, un utilisateur et sa carte de visite représentent un poids d'environ 50 Ko, soit un impact de 1g de CO2. Soit 100 fois moins que 200 cartes de visite. Quelle soit partagée 10 fois ou 10 000 fois, la carte ne sera toujours stockée qu'une seule fois.

Nous pouvons donc affirmer que dès qu'une carte de visite est partagée plus de 2 fois, elle est plus écologique que les cartes papiers, et plus elle est partagée, plus elle réduit l'impact environnemental qu'elle aurait eu en format papier.

La réponse écologique de l'application Glibl n'a pas été la première recherchée mais nous avons tout fait pour en réduire un maximum son impact.

Nous sommes fiers aujourd'hui qu'elle réponde également à cette problématique qui est un enjeux majeur dans notre société moderne.

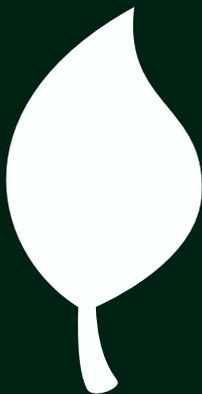
CARTE GLIBL
PARTAGÉE 10 FOIS OU
10 000 FOIS



UN POIDS D'ENVIRON
50 KO SUR LES
SERVEURS



IMPACT DE 1G DE CO2





6

LES UTILISATIONS POSSIBLES

Un outil souple et adaptable



Notre outil a été étudié pour qu'il soit le plus souple et donc le plus adaptable possible à tous les besoins.

Ainsi, les utilisations possibles sont sans limites et nous le voyons avec les premiers utilisateurs qui sont très différents.

Nous répondons aux problématiques des toutes petites entreprises (auto-entrepreneurs qui ont un budget limité mais ont quand même besoin de faire du business), ils peuvent ainsi transmettre une carte de visite de qualité et qui se déploie rapidement.

Nous répondons aussi aux problématiques des grandes entreprises qui ont des objectifs de digitalisation, de réduction de leur impact sur l'environnement et d'économies

LA COMMUNICATION DIGITALE

Toutes les entreprises ont aujourd'hui une stratégie de communication digitale et c'est devenu un post d'embauche important. Toute entreprise se doit d'avoir son directeur de la transformation digitale, ou de la stratégie digitale, avec toute son équipe, les community manager, etc.

Nous sommes depuis quelques années dans un processus de transformation digitale des entreprises et de leur activité, pour répondre en partie à la transition écologique (pertinente ou pas, il y aura toujours débat). Nous avons dématérialisé les factures, les signatures de contrat, et depuis la crise sanitaire, nous avons même digitalisé les rendez-vous commerciaux. La carte de visite est un outil du commercial, alors comment la donner à son client ou son



prospect si on est en distanciel ?

C'est une des nombreuses utilisations possibles. L'avantage d'une carte de visite digitale, que ce soit en présentiel ou en distanciel, vous pouvez donner votre carte de visite avec toute la valeur qu'elle représente, votre identité visuelle, votre image de marque.

LE LIEN AVEC LE PRINT

Contrairement à ce que l'on peut croire, la digitalisation de l'économie ne veut pas dire la fin du print, mais au contraire son renouvellement et son adaptation par l'innovation.

En effet, les imprimeurs sont même parmi les premiers utilisateurs de Glibl. Ils permettent même à leurs clients de se digitaliser. Glibl est un outil indispensable pour faire le lien entre le print et le digital.

Par exemple, un artisan qui a son camion, il aura toujours besoin d'inscrire ses coordonnées dessus. Grâce à Glibl, il va pouvoir faire le lien entre son camion et sa carte de visite digitale. Son camion devient un distributeur de cartes de visite illimitées et gratuites.

Depuis la crise sanitaire, les commerçants se sont réinventés

e-commerçants en mettant en place un site internet et des réseaux sociaux. Comment ils font pour faire connaître ces informations à leurs clients ? Ils impriment les logos des réseaux sociaux, des flocages de vitrine avec le site internet, etc. Grâce à Glibl, le commerçant peut donner plus de valeur à ses outils digitaux en faisant imprimer son Qrcode pour le mettre sur la vitrine.

LES RÉSEAUX D'AFFAIRES

Le fonctionnement des réseaux d'affaires est très simple. Vous faites parti du groupe et le principe est de recommander les autres membres du groupe auprès de ses proches, mêmes ses clients ou n'importe quelle personne qui aurait des besoins auxquels l'un des membres pourrait répondre.





Il était d'usage dans les années 2010 d'avoir quelques cartes de chacun des membres du groupe pour pouvoir la donner à qui en aura besoin.

Imaginer un groupe de 40 membres, qui récupère donc 5 cartes de chaque membre, cela fait 195 cartes récupérées par membre soit 7 800 cartes distribuées juste entre les membres du groupe.

Aujourd'hui et de plus en plus, les cartes de visites ne tournent presque plus, alors les membres s'échangent simplement leurs coordonnées et deviennent des contacts dans le téléphone de chacun.

Nous avons vu qu'une information visuelle est analysée 60 000 fois plus vite par le cerveau qu'une information texte et mémorisée 4 fois mieux au bout de 2 semaines. En échangeant seulement leurs coordonnées, les membres du groupe perdent une valeur importante du réseau d'affaire, la partie graphique, visuelle identité de la recommandation.

En transmettant simplement le nom et numéro de téléphone, c'est comme partager les coordonnées d'un ami pour aller faire une virée à moto.

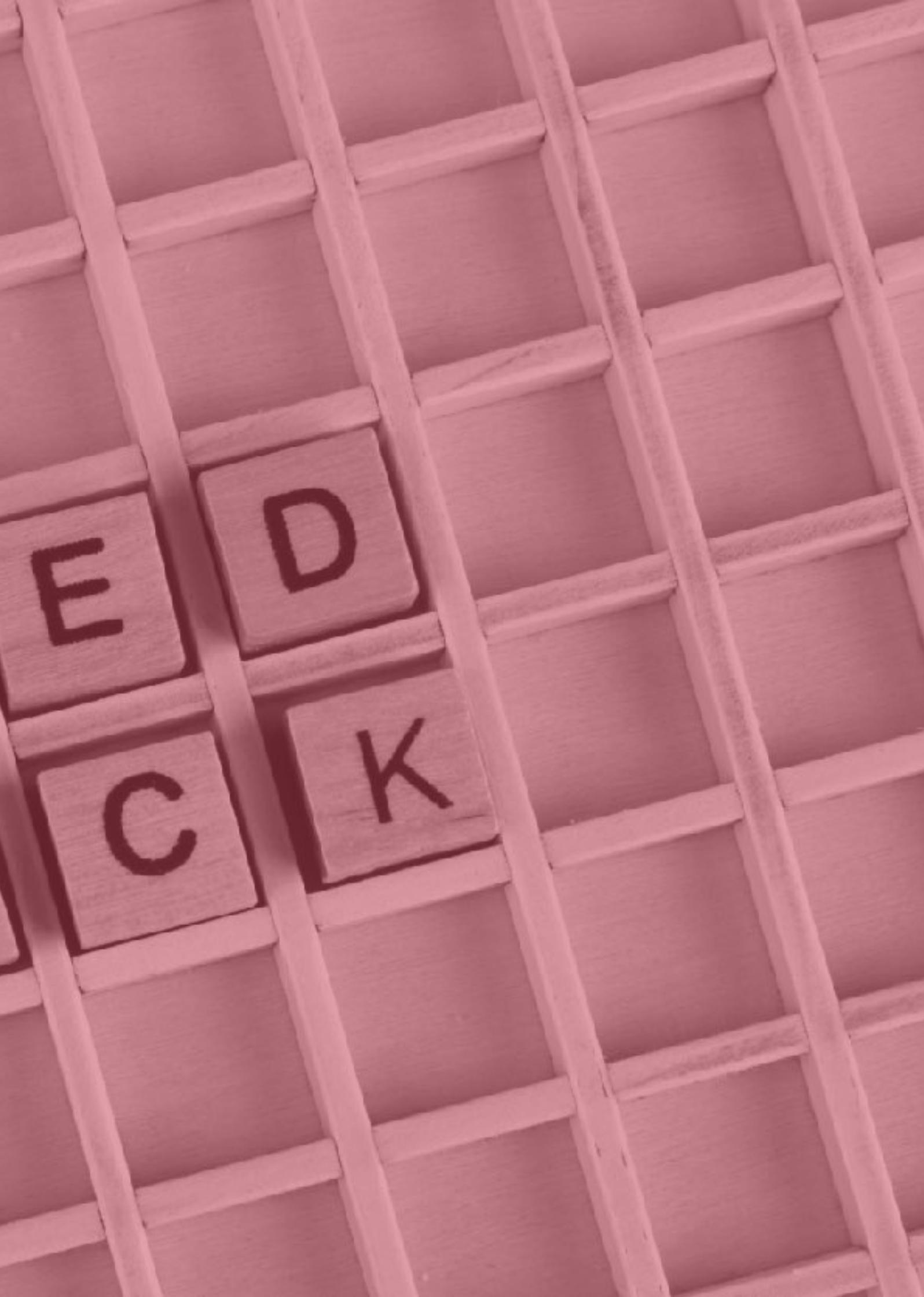
Grâce à Glibl, on retrouve cette valeur business, la force de la recommandation et on augmente fortement les probabilités que la recommandation se transforme en achat.

A large, bold red number '7' is positioned in the upper left quadrant of the image. The background consists of a grid of light-colored wooden slats, with several wooden letter blocks placed on it. The visible letters are 'F', 'E', 'B', and 'A'. The overall color palette is a warm, muted red.

7

LES PREMIERS RETOURS UTILISATEURS

L'application répond à pas mal de problématiques et c'est un super outil



E

D

C

K

L'application a été lancée en mai 2021 et ce sont plusieurs centaines d'utilisateurs en quelques semaines qui se sont inscrits.

Les retours sont quasiment unanimes : L'application répond à pas mal de problématiques et c'est un super outil.

Nous avons convaincu tout types d'acteurs et tout types d'entreprises. Ainsi la solution a déjà été utilisée par des restaurants, des artisans, des commerciaux, des cabinets d'assurance, une banque responsable et d'autres banques nationales en cours de discussion.

Nous travaillons aussi avec de nombreux imprimeurs qui voient en notre solution un outil de différenciation pour leur activité pour leur permettre de connecter tous leurs aspects du print au digital et proposer à leurs clients de nouvelles innovations.

L'application est nouvelle et comme tout nouvel outil, bien que très facile d'utilisation, chacun doit prendre ses marques, ces réflexes et appréhender tout ce que l'application peut faire pour chaque utilisateur.





Notes et avis

4,5
sur 5



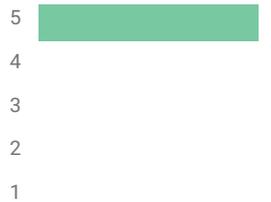
4 notes



5,0



5 au total



★★★★★ 5 juillet 2021



Application qui permet de se passer des bonnes vieilles cartes de visite. Mes contacts ont toujours mes coordonnées à jour grâce à l'appli et j'ai même créé une carte dédiée à mon entreprise avec un flashcode que j'ai pu mettre en sticker sur ma voiture pro et la porte de notre local. Bref, je recom...

Avis complet



★★★★★ 13 mai 2021



Application très pratique et facile à utiliser. Du coup je ne vais même pas imprimer de carte de visite papier, je ne vais utiliser que cette application.



★★★★★ 13 mai 2021



Application très fluide, j'arrive facilement à partager ma carte de visite avec mes clients mais j'utilise aussi avec mes proches pour avoir mes informations et partager ma carte de visite.

8

**LES OBJECTIFS DE
L'APPLICATION**



Nous avons défini plusieurs objectifs que nous pouvons regrouper en thèmes :

UTILISATEURS

L'objectif de l'application, comme tout produit, est qu'elle soit téléchargée par le plus de monde possible. Néanmoins, l'objectif principal est d'avoir des utilisateurs actifs, c'est-à-dire qui interagissent le plus possible avec l'application.

Il est préférable d'avoir moins d'utilisateurs qui partagent plusieurs cartes par semaines plutôt que beaucoup d'utilisateurs qui partagent une seule carte de temps en temps.

Il est donc nécessaire de créer une communauté d'utilisateurs actifs.

Ces utilisateurs actifs sont ceux qui échangent le plus avec les particuliers, donc ce sont les restaurants, les artisans, et toute activité nécessaire à la vie de chacun (assurance, banque).

FONCTIONNALITÉS

L'application étant un outil digital, il est possible de connecter énormément de fonctionnalités différentes.

Nous intégrons déjà des fonctionnalités dans

l'application comme présenté dans les précédents paragraphes.

Ainsi, ce sont des partenariats avec des entreprises et applications complémentaires que nous connectons pour donner plus de force à la carte de visite de l'utilisateur. Nous pouvons parler des projets déjà en cours comme la connexion avec l'interface « Yalgow » permettant aux restaurateurs de dématérialiser leur menu et donner un accès facilité à la prise de commande et le règlement de la note par les clients.

De nouvelles fonctionnalités et améliorations vont être apportées pour faciliter la navigation des utilisateurs. Nous avons intégré pendant l'été l'accès à la WebApplication permettant de retrouver son compte et de pouvoir gérer son profil, sa carte et tous ces contacts aussi bien sur son ordinateur, sur sa tablette, son téléphone avec le navigateur ou l'application.

ENTREPRISES

Les entreprises sont les premières utilisatrices de cartes de visite. Ce sont elles qui ont besoin d'imprimer les cartes pour leurs collaborateurs pour

leur communication, leur travail commercial.

Nous avons un outil très souple qui peut s'adapter à toutes les utilisations possibles. Nous avons ainsi un plan de développement qui permettra à l'avenir de répondre aux besoins des petites entreprises comme des grands groupes pour leur permettre de gérer très facilement l'ensemble de leurs collaborateurs et des cartes de visite pour économiser des budgets souvent très importants, de gagner du temps et de répondre à leurs objectifs de transformation digitale et environnementale.

Ces outils seront entre autres la gestion de flotte, permettant, grâce à un tableau de bord configuré pour un usage souple.



« D'une histoire d'amitié forte, nous en avons fait un projet entrepreneurial très ambitieux et nos complémentarités exceptionnelles nous ont permis de lancer cette application répondant à de nombreuses problématiques actuelles (environnementales, économiques, digitales, etc).

Glibl a pour objectif de devenir un acteur majeur et incontournable dans son domaine et de permettre à tous les utilisateurs d'avoir un accès facilité à toutes les informations d'un contact sans avoir à s'encombrer de cartes de visite, de flyers, de plaquettes commerciales, etc.

Les nombreux retours positifs et les premiers partenariats engagés au bout de quelques semaines montrent que notre solution répond vraiment à toutes ces problématiques et arrive à une période où le besoin est présent et qu'aucune autre solution n'apportait autant de réponses.

La solution Glibl est la plus complète et ses nombreuses évolutions à venir lui permettront de toujours garder cet avantage concurrentiel par rapport aux autres solutions présentes sur le marché. »



Scannez-moi

