



Communiqué de presse

Cfixé, Le futur « Doctolib » des services

Développée par Kaltouma Jbara, une jeune entrepreneuse au parcours et à l'éthique exemplaires, la plateforme Cfixé permet de sélectionner des entreprises actives dans de nombreux domaines en fonction de la qualité des avis exprimés par leur clientèle, de leur proximité par rapport au lieu où s'exprime la demande et de leur disponibilité. La startup niçoise, veut consolider le marché des Alpes-Maritimes (son « laboratoire ») avant de conquérir la région Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) et se donne trois ans pour devenir incontournable à l'échelon national.

Construite sur le modèle de Doctolib, qui permet de trouver un médecin dans sa région et de prendre rendez-vous avec lui, la plateforme Cfixé* propose à ses utilisatrices et utilisateurs de dénicher le prestataire capable de répondre à leurs besoins dans différents domaines.

Tandis que les premiers noms à sortir sur les moteurs de recherche traditionnels sont ceux des entreprises qui ont payé leur référencement via des forfaits publicitaires ou des programmes de sponsoring, Cfixé valorise au contraire leur seule bonne réputation des entreprises, telle qu'établie par leurs clients sur Google, la pertinence de leur offre au regard de la demande exprimée, ainsi que leur proximité et leur disponibilité. Ce dernier point constitue une innovation notable : la plateforme permet de connaître en temps réel la disponibilité des professionnels, avec pour conséquence de ne mettre en lien que des parties susceptibles de pouvoir faire affaire.

Vous recherchez une personne pour prêter des heures de ménage, de jardinage ? Un-e professionnel-le dans le domaine de la plomberie, de la photographie, des soins corporels, du tatouage ? Un traiteur, un dératiseur ? Plutôt qu'une approche par secteurs d'activité différenciés, Cfixé propose une approche « all in one » davantage basée sur le tissu économique du bassin de vie où résident ses clients. La plateforme entend jouer auprès d'eux le rôle du concierge des grands hôtels à qui on peut demander dans le même élan de trouver une voiture, de réserver une place de concert ou de trouver le meilleur restaurant de la ville !

Ce concept d'interlocuteur « one touch » joué par Cfixé, qui permet de procéder à la recherche du meilleur prestataire en incluant des paramètres de qualité, de proximité et de disponibilité, se base en outre sur un modèle d'affaire vertueux qui privilégie un principe « gagnant-gagnant » pour les entreprises partenaires autant que pour leurs clients potentiels.

Cfixé offre ainsi une vitrine aux entreprises locales, y compris à celles actives dans des secteurs d'activités disposant traditionnellement de peu de visibilité du fait qu'elles développent leurs activités hors de toute entité faïtière structurée. Elle propose d'ores et déjà ses services en échange d'un forfait dès 29 euros par mois, qui permet de mettre en relation un prestataire et des client-es et d'autonomiser la prise de rendez-vous sous certaines conditions. A terme, une autre formule à 59 euros sera proposée, avec une prestation incluant le paiement en ligne. Aucune participation ni intéressement à la transaction ne sont perçus par Cfixé. La clientèle ne paye aucune surtaxe sur le produit ou la prestation délivrée via cette plateforme.

Fruit de plus de quatorze mois de développement, Cfixé se présente aujourd'hui comme une startup innovante dont la fondatrice, Kaltouma Jbara, a été repérée par un incubateur d'entreprises*** soutenant les projets portés par des femmes. La jeune CEO a agrégé autour d'elle différents talents, au titre desquels celui d'Alexandre Bruyat, CTO, qui a déjà relevé des défis en termes de développement de solutions innovantes.

Cfixé a reçu le prix du public du concours Graines de Boss des Alpes Maritimes, un symbole fort qui confirme l'intérêt de la population locale pour un tel concept.

* <https://www.cfixe.com>

** <https://www.grainesdeboss.com>

*** <https://www.lespremieressud.com/>

Portrait



D'origine marocaine, la jeune femme est venue en France faire des études qu'elle a financées grâce à des petits boulots. Diplômée d'une école d'ingénieur, mère de deux enfants encore en bas âge, elle crée aujourd'hui la plateforme qui permet aux habitantes et habitants d'une région de trouver localement l'entreprise la mieux notée pour répondre à leurs besoins.

Son projet de plateforme destinée à mettre en relation localement des entreprises sérieuses avec une clientèle exprimant un besoin précis raconte presque tout d'elle. Kaltouma Jbara est une jeune femme pètrie de valeurs éthiques solides et orientée solution. À trente-six ans, cette maman de deux enfants âgés de 2 et 7 ans mène une carrière de cheffe d'entreprise en parallèle de diverses actions de formation suivies et dispensées dans des organismes au service de l'économie des entreprises des Alpes maritimes.

Kaltouma Jbara, où l'itinéraire d'une jeune femme hors du commun

Originaire du Maroc, la jeune femme est arrivée en France avec en poche une licence dans le domaine des mathématiques et de l'informatique. Elle a intégré une école d'ingénieur à Rennes (35) où elle a décroché son diplôme en langages et systèmes d'information. Sans pouvoir prétendre à aucune bourse, la jeune femme a financé ses études en faisant des ménages pendant la semaine et en enchaînant des petits boulots durant les vacances.

Remarquée par sa hiérarchie dans chacun des stages qu'elle a faits, elle sera rapidement embauchée après son diplôme par l'entreprise Cap Gemini, au sein de laquelle elle fait montre d'une grande implication qui lui vaut de gravir rapidement les échelons. Dans son rôle de cheffe de projet, elle révèle des qualités rares et démontre sa capacité à atteindre des objectifs ambitieux. Elle réfléchit par ailleurs à différents projets de nature à avoir un impact positif sur la société, tout en intégrant des paramètres sociaux et sociétaux faisant notamment la part belle au respect des personnes et de l'environnement, valorisant tout à la fois les initiatives privées et le bien collectif et apportant des réponses aux questions qui se posent à ses contemporains.

L'idée se concrétise pendant les mois de pandémie, alors qu'elle est enceinte et doit faire réaliser des travaux dans sa maison. Découvrant les difficultés auxquelles elle doit faire face pour trouver des artisans compétents et disponibles dans tous les corps de métiers qu'elle doit solliciter, la jeune femme conçoit l'idée de les réunir tous virtuellement sur une plateforme en ligne sur laquelle les professionnels de tous les secteurs pourraient s'offrir une visibilité et être choisis sur la base de la bonne réputation numérique acquise auprès de leur clientèle, et en fonction de leur proximité et de leur disponibilité : Cfixé, outil de mise en lien d'acteurs économiques avec leur clientèle locale, était né !

* <https://www.lespremieressud.com/>