

Djaayz, la nouvelle aventure entrepreneuriale de Cathy Guetta

Cathy Guetta et Raphaël Aflalo viennent d'annoncer le lancement de Djaayz, une application de réservation de DJs créée par les 2 associés. L'application a déjà séduit 2.200 DJs en France en quelques semaines. Pour Maddynews, Cathy Guetta revient sur cette aventure.

Temps de lecture : minute

9 novembre 2022

Quel est le constat de départ ayant provoqué la création de Djaayz ?

Pendant la pandémie, avec mon associé Raphaël Aflalo nous avons réfléchi à un moyen d'aider les DJs pendant cette période difficile. Nous avons également constaté qu'à cette période les fêtes à domicile se multipliaient. Aujourd'hui, on peut réserver un chauffeur privé, un coach ou chef cuisinier à domicile alors pourquoi pas un DJ ? Notre idée était née : créer une application de booking de DJs.

Pour les DJs, cette application est un moyen de trouver de nouvelles opportunités, d'avoir de la visibilité, plus de business... Pour les consommateurs cette application leur permet de trouver des milliers de DJs en quelques clics.

Mais nous avons également pensé que cette application pour le secteur B2B qui est déjà en demande de DJs pour leurs bars, restaurants, événements corporate, comités d'entreprise, ou encore le secteur du

retail, qui peut animer son réseau et mettre de la chaleur humaine en bookant un DJ plutôt que de créer leur playlist.

Est-ce que l'application assure le DJ en cas d'annulation ? et inversement, le producteur en cas de non venue ?

Si un client annule sa réservation, nous avons un barème d'annulation qui est calculé en fonction de la date d'annulation. Donc le DJ a bien une compensation plus ou moins importante, plus la date est proche plus la compensation est importante car le DJ a bloqué la date.

Si c'est le DJ qui annule, le client est remboursé intégralement et nous lui proposons d'autres DJs.

Quels sont les grands enjeux du secteur de la MusicTech ?

L'idée de créer Djaayz était évidente pour nous deux mais le défi était de le développer une plateforme digitale afin d'optimiser le temps de négociation des DJs (prix, durée des sessions etc. ...) de gérer le processus de réservation, le paiement, jusqu'à la notation des DJs afin de proposer une plateforme en rupture avec l'existant sur ce marché.

Sur l'application, les clients achètent une prestation clé en mains, le bon DJ avec un large style de musique. Djaayz rend le processus de réservation d'un DJ simple, sécurisé et ouvert à tous.



La rencontre avec Raphaël a sans doute été déterminante, comment s'organise votre binôme d'associés ?

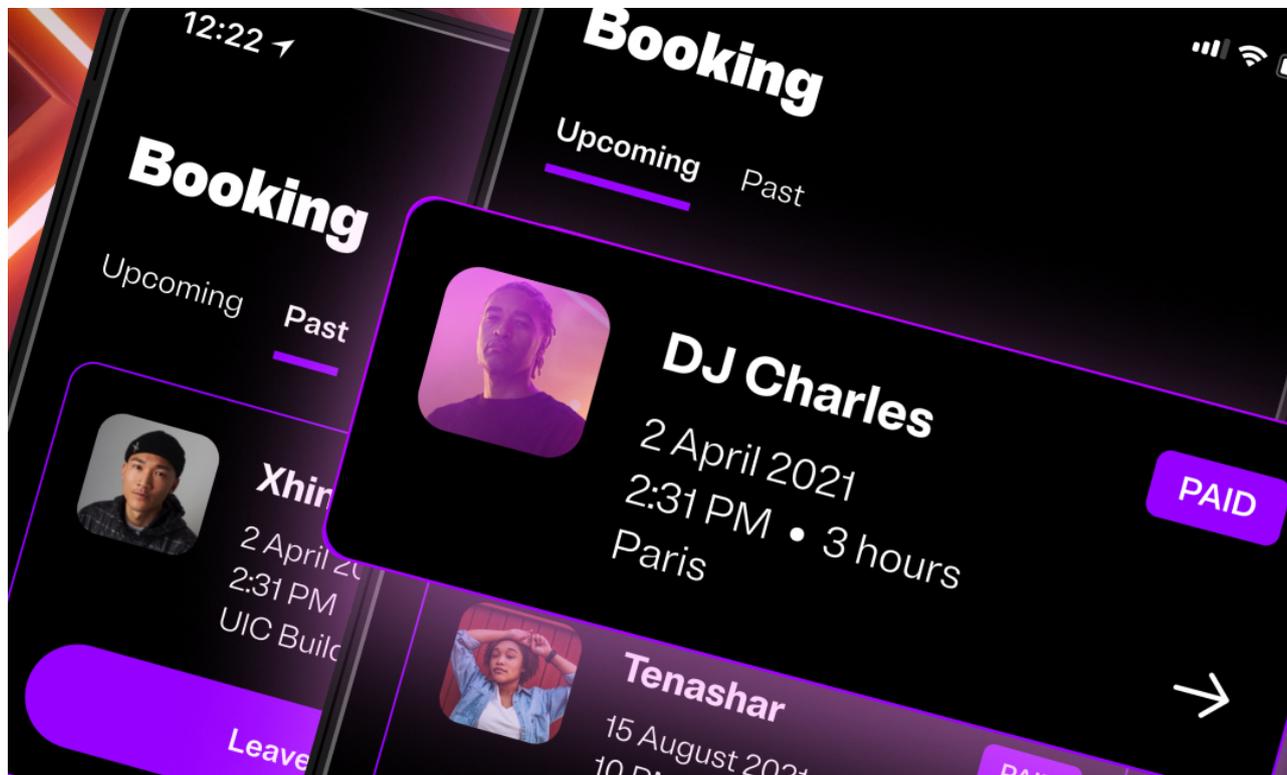
Nous sommes associés depuis de nombreuses années dans l'agence que nous avons créée il y a 12 ans ([My Love Affair](#)), spécialisée dans les campagnes pour les marques et célébrités (principalement des DJs).

L'idée de créer Djaayz était évidente pour nous deux et semble s'inscrire dans la continuité de notre travail. Je travaille avec Raphaël sur les idées, la mise en relation du monde de la nuit que je connais parfaitement. Raphaël développe, innove et manage l'entreprise au quotidien, nous sommes complémentaires.

Si vous aviez un conseil à donner aux

entrepreneurs, quel serait-il ?

L'essentiel pour moi et de savoir s'entourer, être passionné(e) et avoir LA bonne idée.



Djaayz en chiffres clés :

- Effectif : 22 personnes dont 13 développeurs
- DJs qui ont créé leurs profils : 2.200 sur la France et 300 au UK (où la promotion n'est pas encore lancée, à l'inverse de la France)
- CA : 50.000 euros en quelques semaines
- Nombre de booking via l'application : 90 (B2B et B2C)
- Nombre de téléchargements : 3.000 téléchargements à date
- Tarif des DJs : entre 200 et 3.000 euros selon les propositions

