

Wedding entrepreneur

Tout ce qu'il faut savoir pour devenir wedding-planner...et le rester

PAR OÙ COMMENCER ? / BLOG / A PROPOS / FORMATION WEDDING-PLANNER / FAQ

Partage d'expérience : témoignage de l'agence Com'une Orchidée

par Marion Maupin



Je rencontre aujourd'hui Charlotte FELTER-BEUVELET, de *Com'une Orchidée*, agence d'organisation de mariages dont la réputation n'est plus à faire aujourd'hui. On vous voit régulièrement, que ce soit dans la presse ou sur internet. Pour vous présenter rapidement, vous êtes deux associées : Marjory TEXIER, basée en Bretagne et vous-même à Paris.

Alors, vous avez accepté de répondre à certaines de mes questions, merci. Le but est d'apporter, grâce à votre expérience du métier, des informations utiles à toutes celles et ceux qui souhaiteraient devenir wedding-planner.

Depuis quand Com'une Orchidée existe ?

L'agence a été immatriculée en avril 2006, avec le statut de SARL composée de 4 actionnaires, dont Marjory et moi-même. Nous sommes également co-gérantes. Les deux autres actionnaires sont des proches. Nous voulions les associer pour nous assurer la présence d'un arbitre en cas de besoin. Dès le début, on a créé l'agence avec l'idée que Marjory serait basée en Bretagne, et moi-même en Ile de France. Nous nous sommes réparties les secteurs géographiques (régions françaises et International) en fonction de notre réseau, privé et professionnel.

Combien êtes-vous dans l'agence ?

Au sein de l'agence, nous sommes aidées chacune d'une assistante.

Quel est votre profil ? D'où venez-vous ?

A l'origine, j'ai un DUT Logistique, et Marjory a un DEUG de Droit. Nous avons ensuite poursuivi nos études à l'ISCPA (Institut Supérieur de la Communication, de la Presse et de l'Audiovisuel) avec un Master 1 en communication. C'est là-bas que nous nous sommes rencontrées et des affinités se sont créées.

A la sortie, Marjory a travaillé en Grande-Bretagne et y a découvert le métier de wedding-planner. Quant à moi, j'ai été embauchée à Paris dans une agence événementielle.

Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir wedding-planner ?

Pendant nos études, on en avait déjà eu l'idée. C'est Marjory qui a d'abord eu le projet de créer son agence. Elle m'a contactée car c'est avec moi qu'elle se voyait la créer. J'ai d'abord refusé : j'estimais que nous étions encore trop jeunes (24 ans à l'époque) mais notre entourage nous a encouragés à tenter l'aventure. On a donc consacré les 4 premiers mois à temps plein, à la création de l'agence.

A quoi avez-vous consacré ces 4 premiers mois ?

A constituer des dossiers pour obtenir des financements auprès des banques, à cadrer nos conditions générales de vente avec l'aide d'un avocat, à monter notre business plan avec le comptable, à créer nos supports de communication (flyers, site web, brochures) et à créer nos fichiers de prestataires.

Vous parlez de financements. Selon vous, est-il obligatoire d'avoir un apport pour créer son agence ?

Oui, bien sûr, pour financer les plaquettes, le site internet, payer un avocat, l'assureur...

Quel est à votre avis la fourchette d'apport nécessaire pour créer son agence ?

Nous, on avait fait le choix de miser sur un apport important pour être crédible. Donc on a créé une « SARL au capital de 10 000€ ». Sur une centaine d'agences en région parisienne, nous faisons partie des 5 agences ayant le capital le plus important.

Quant à votre mode de facturation, prenez-vous en charge la totalité du mariage pour le compte de vos clients, ou règlent-ils directement les prestataires ?

Nous donnons le choix à nos mariés. Les deux sont possibles.

A vos débuts, comment avez-vous trouvé vos premiers mariés ?

Nous avons décroché notre premier contrat grâce à notre réseau privé. On a exposé lors du salon du mariage à l'espace Champerret dès novembre 2006. J'y ai trouvé mon second contrat. Le troisième, ça a été grâce au web. Marjory, elle, a trouvé ses deux premiers contrats en prospectant dans sa région en Bretagne, grâce à de la communication hors-média (distribution de flyers, presse).

Selon vous, quels sont les meilleurs moyens (de communication, ou autres) pour décrocher de nouveaux contrats ?

Internet, sans hésitation. Le web nous apporte 80% de nos contrats. Ensuite, c'est le bouche à oreille...

Dans la gestion de son agence, de son entreprise, à quoi faut-il bien prêter attention selon vous ?

Il faut avoir des notions en comptabilité, en juridiques et en finances. Avoir ces connaissances c'est garantir la pérennité de l'activité. Beaucoup d'agences échouent pour avoir sous-estimé ces facettes du métier. Et, je le vois au travers de nos stagiaires, qui croient de prime abord que le métier c'est simplement faire de la déco et toutes ces petites choses amusantes... Or ce n'est pas que cela. Je conseille vivement à tous ceux qui veulent créer leur activité et qui n'ont aucune expérience de la création d'entreprise, de suivre la formation proposée par la CCI pour les créateurs d'entreprise.

Selon vous, au bout de combien de temps d'exercice environ peut-on se dégager un salaire ?

Je dirais que cela dépend. Nous, dans notre cas, on s'est dégagé un petit salaire tout de suite, grâce aux premiers contrats décrochés. Idéalement, je conseillerais à ceux/celles qui le peuvent, de bénéficier de l'indemnité du Pôle Emploi pour s'assurer une sécurité, suite à une rupture de leur contrat qui le leur permettrait (licenciement ...). Nos débuts c'était en 2006, c'était différent, la crise n'était pas encore passée par là, et on ne s'est jamais dit qu'on ne décrocherait pas de contrats.

Qu'est-ce qui vous procure le plus de joie dans votre métier ?

Je dirais que c'est un métier complet, « touche-à-tout », c'est ce qui me plaît. Et en étant à son compte, je tire une certaine fierté d'appartenir à cette « communauté » des chefs d'entreprise.

Qu'est-ce qui est le plus difficile dans le métier ? Et quelles sont les contraintes du métier ?

La disponibilité. Il faut être présent pour les mariés le soir et le week-end puisqu'ils travaillent en journée. En plus de ça, il ne faut pas compter son temps. Au début, à la création, on travaillait 60h par semaine. Aujourd'hui, on travaille environ 45h par semaine, parce qu'on est sorties du rush des débuts, et puis j'ai eu un bébé depuis...

Le métier demande beaucoup de pédagogie, voire de psychologie. On rentre dans l'intimité des familles. Il faut savoir gérer les parents et les beaux-parents, qui ont parfois des difficultés à déléguer l'organisation du mariage de leurs enfants à une agence.

Qu'est-ce qu'on ne dit pas assez en parlant du métier de W-P ?

On ne dit pas assez que le métier, ce n'est pas « strass et paillettes » tous les jours. Il faut bien savoir que l'on rentre dans l'affectif, on nous confie ce qui doit être le « plus beau jour de leur vie ». Par conséquent, c'est une énorme responsabilité qui pèse sur nos épaules, aucun droit à l'erreur. Organiser un mariage, ce n'est pas simplement de la déco et des fleurs, mais c'est d'abord et avant tout de la gestion et de l'organisation.

Quelles sont les erreurs types du wedding-planner débutant ? Si cela peut aider nos lecteurs à les éviter.

Nous à notre niveau, je dirais qu'on a eu de la « chance », parce qu'on a jamais eu de gros loupés, mais bon, c'est peut-être justement parce qu'on cadre au maximum notre suivi, et qu'on avait l'expérience de l'évènementiel. Ceci dit, si j'ai un conseil à donner malgré tout, ce serait de « ne pas faire confiance ». Je m'explique : ne faites confiance ni aux mariés, ni aux prestataires, même s'ils disent qu'ils gèrent telle ou telle chose. Restez toujours sur vos gardes, gardez toujours un œil sur ce qu'ils sont censés faire.

Ce sont, par exemple, comme cela nous est arrivé, des mariés qui voulaient se charger de commander des verres de couleur rouge, qui sont en fait arrivés transparents. C'est, pour un fleuriste, pourtant très haut de gamme, de livrer les roses de la mauvaise couleur.

Quel profil faut-il avoir pour devenir wedding-planner ? Tout le monde peut-il devenir wedding-planner ?

Clairement non. Comme on ne peut pas s'improviser boulanger ou maçon d'ailleurs. Il faut avoir des facilités et /ou fait des études en rapport. L'idéal comme je dis toujours, c'est d'avoir un bagage dans l'un des domaines suivants : communication/évènementiel, hôtellerie/restauration, gestion, commerce.

En plus de ces bases, il faut à mon sens avoir les qualités personnelles suivantes : organisé, méthodique, rigoureux, aisance relationnelle et commerciale, avoir à la fois une vision globale et le sens du détail, sensibilité esthétique, écoute, empathie.

Un conseil/un message à toutes celles et ceux qui souhaiteraient se lancer ?

Je dirais : avoir un bon business plan et un dossier de création d'entreprise qui tienne la route. L'autre conseil serait également d'avoir les reins solides pour pouvoir supporter financièrement le fait de n'avoir que peu de mariages au début.



6



Écrit par
Marion Maupin



Mais aussi de Marion Maupin

Réaliser un bout de banc/rang vert et blanc
J'ai réalisé ce bout de rang dernièrement pour une cérémonie laïque et...

Lire la suite