

PERSONAL

Le métier de personal shopper existe depuis une quinzaine d'années aux États-Unis et depuis six ans en Angleterre. Il s'est largement démocratisé dans l'Hexagone pour séduire une population de plus en plus large d'hommes d'affaires et de femmes à la recherche de vêtements tendance, mais également de touristes fortunés. Rencontre avec Nadia Ronteix qui a monté son cabinet de personal shopper il y a un an.



Comment devient-on personal shopper ?

J'ai commencé ma carrière dans la mode comme responsable de boutique multi-marques (IKKS et One Step), puis j'ai travaillé dans un bureau d'achat pour un grand groupe. J'ai toujours eu une grande sensibilité produit. Après un long séjour en Afrique, de nombreux voyages aux Émirats arabes, j'ai eu l'idée de monter mon cabinet pour devenir personal shopper. Au début, j'accompagnais des touristes fortunés de Dubaï faire du shopping, puis le bouche-à-oreille aidant, mon activité s'est élargie. Je suis une vraie passionnée de mode et j'arpente sans cesse Paris en quête de nouvelles adresses. Je me déplace aussi sur de nombreux salons en France et à l'étranger pour m'informer sur les tendances et aiguïser mon regard de professionnelle. Je cumule également les formations de conseiller en image et les stages techniques de bien-être.

En quoi consiste votre travail ?

Je fais prendre conscience aux gens qu'ils peuvent trouver l'harmonie grâce à la mode et qu'on peut jouer avec sa garde-robe. Je leur montre le côté ludique du shopping et le bien-être que cela peut leur procurer. Il faut étudier la personnalité du client afin de respecter son univers. Nous sommes là pour optimiser son potentiel sans pour autant le relooker. Je leur ouvre également mon carnet d'adresses pour leur faire découvrir des endroits branchés, des marques et des enseignes qui leur sont inconnues. Je représente à la fois un œil exercé de professionnelle et une certaine neutralité.

À qui vous adressez-vous ?

Mon métier est ouvert à tout le monde car je peux m'adapter à tous les budgets. Je peux les emmener chez H&M comme chez Christian Lacroix. Ma clientèle va de l'homme d'affaires célibataire, qui veut se faire conseiller car il vient de changer de poste, à l'étudiante qui veut s'acheter une robe pour le mariage d'une de ses amies. Je suis payée 65 euros de l'heure quel que soit le client. Le temps de mes prestations varie selon les demandes. Le plus difficile, c'est de travailler pour quelqu'un qui a un problème avec son image car cette personne n'est pas prête dans sa tête. Parfois, j'ai des budgets serrés alors que d'autres fois je n'ai pas de limites. Les demandes diffèrent également : cela va de la quête d'un jean, le tri d'une garde-robe ou la recherche d'une robe de mariée. Il y a aussi des hommes qui offrent mes prestations à leur femme pour qu'elle se fasse conseiller. C'est important d'instaurer un climat de confiance afin que cela reste un moment de plaisir.

Dans quels quartiers emmenez-vous vos clients en général ?

Je me concentre sur Paris et Versailles car je connais ces villes parfaitement. Pour l'homme, je travaille beaucoup dans le quartier du Marais. Pour la femme, je côtoie les showrooms des créateurs et parfois l'avenue Montaigne quand elle en a les moyens. J'aime les créateurs car les clientes rencontrent les stylistes en même temps qu'elles découvrent leur collection. Cela devient alors un moment d'exception. L'accueil dans les espaces de vente est primordial pour que les personnes se sentent à l'aise. Aujourd'hui, les boutiques éphémères et les ventes privées tendent à se développer et constituent un nouveau terrain de jeu intéressant.

Quelles sont les étapes de votre travail ?

En général, je commence par une séance de briefing pour comprendre leurs souhaits et leurs aspirations à l'abri d'un hôtel particulier, dans un cadre agréable. Je réalise une séance de morphopsychologie, j'étudie également les couleurs qu'ils apprécient et détestent pour connaître leur personnalité car chaque couleur a une signification précise. Je définis avec eux la problématique, le temps qu'ils veulent m'allouer et leur budget. Une fois cette phase d'étude terminée, je leur soumet un programme et le rendez-vous est pris. Lors de notre séance de shopping, je m'efforce de leur apporter des clés pour s'habiller, je leur donne également

SHOPPER

les coordonnées de marques susceptibles de leur plaire. Après la séance de shopping, je réalise toujours un bilan pour avoir leur ressenti.

Quelles sont les qualités requises pour être un bon personal shopper ?

Il faut savoir centrer toute son attention sur la personne et avoir une curiosité immense. Il faut également se remettre en cause et savoir s'adapter car nous ne sommes pas là pour réaliser des changements radicaux, mais pour chouchouter nos clients. Les gens auxquels nous nous adressons sont souvent pressés ou tendus par rapport à leur image, il faut donc être efficace tout en étant zen et de bonne humeur. La connaissance de la mode est bien sûr primordiale. Toujours à l'affût des marques émergentes, il faut également posséder des talents de dénicheur. Si vous arrivez à trouver les pièces adaptées à la personne en quelques instants, le pari est gagné.

Que pensez-vous de l'évolution des tendances ?

Les accessoires sont de plus en plus importants pour l'homme comme pour la femme. Un sac, une paire de chaussures, des boutons de manchette ou une écharpe peuvent changer une silhouette.

Avez-vous des partenariats avec les marques ?

Non, pour être totalement neutre, je n'ai aucune commission sur les ventes. En revanche, j'ai des partenaires comme les offices du tourisme et le Palais des congrès qui informent leur clientèle de mes prestations.



LES FORMULES

FORFAIT RELOOKING

Briefing et recherche de vos couleurs. Conseils en image, en maquillage et en coiffure. Recherche de style et analyse morphologie. Découverte des tendances et des enseignes. Accompagnement shopping. **7 heures : 455 €**

FORFAIT « FASHION TOUR »

Accompagnement shopping avec le personal shopper. Briefing, découverte des tendances, tour des enseignes. Conseils en image, achats. **7 heures : 455 €**
4 heures : 260 €

FORFAIT ÉTUDE GARDE-ROBE

Tri de vos vêtements en fonction de votre colorimétrie et de votre morphologie. Planification de vos tenues pour gagner du temps. Mise en place des bases de votre garde-robe. **1 h 30 / PV : 120 €**

FORFAIT « PARIS FASHION TOUR » pour découvrir de nouvelles adresses

Découverte des enseignes culte de la capitale, showrooms de créateurs et boutiques éphémères. **1 h 30 / PV : 120 €**

“ Je montre le côté ludique du shopping et le bien-être qui l'accompagne ”