

# DEVENIR WEDDING PLANNER

.COM

## PORTAIL INTERNET DE WEDDING PLANNERS



# Comment devenir Wedding Planner ?

E-BOOK «COMMENT DEVENIR WEDDING PLANNER»  
GUIDE GRATUIT  
VERSION 1.2

CONTENU VALIDÉ PAR L'UDOM

**UDOM**  
Union Des Organisateurs de Mariage

*En Partenariat  
avec*

 OPTIONS

 Pingsy YOUNG

 UDOM<sup>®</sup>  
Union Des Organisateurs de Mariage

 Ceremonize  
Créateur d'événements

 Image  
nouvelle

MISE EN PAGE : AN@ COMMUNICATION

COPYRIGHT, TOUS DROITS RÉSERVÉS | © 2010 DEVENIRWEDDINGPLANNER.COM

# SOMMAIRE

<i>Edito</i>	<i>p. 2</i>
<i>Avant propos...</i>	<i>p.4</i>
<i>Wedding planner, le métier</i>	<i>p.5</i>
<i>La profession</i>	<i>p.5</i>
<i>Les formations</i>	<i>p.6</i>
<i>Comment exercer l'activité ?</i>	<i>p.8</i>
<i>Être embauché(e) ou créer son activité ?</i>	<i>p.8</i>
<i>Un marché saturé ?</i>	<i>p.9</i>
<i>Créer son Agence de wedding planner(s)</i>	<i>p.11</i>
<i>Les étapes de la création d'entreprise</i>	<i>p.11</i>
<i>Statut Auto-entrepreneur, travail à domicile et financement</i>	<i>p.12</i>
<i>Combien faut-il pour «démarrer» son activité ?</i>	<i>P.16</i>
<i>Associez-vous !</i>	<i>p.18</i>
<i>Règlementation , éthique et déontologie</i>	<i>p.19</i>
<i>Règlementation</i>	<i>p.19</i>
<i>L'Udom, Union des Organisateur de Mariage</i>	<i>p.20</i>
<i>Séminaire, Formation et Ateliers</i>	<i>p.23</i>
<i>Adresses Utiles</i>	<i>p.24</i>

## EDITO

LE SITE INTERNET [DEVENIRWEDDINGPLANNER.COM](http://DEVENIRWEDDINGPLANNER.COM)

*L'idée de créer devenirweddingplanner.com est née d'un besoin de faire le point sur une expérience enrichissante mais qui fût le parcours du combattant.*

*En 2005, alors que le métier commençait à naître en France depuis 3 ans environ, j'ai décidé de créer mon agence de Wedding Planner. Sur le marché, aucun guide, aucune formation n'existait, mis à part les journées d'informations qui expliquaient simplement ce qu'était le Wedding Planning : pas réellement ce dont j'avais besoin. Après avoir contacté divers Wedding Planners sans obtenir de réponses, j'ai compris qu'il allait falloir être autodidacte! Début 2006, je commençais mon activité.*

*Créer son entreprise n'est déjà pas évident mais exercer un métier presque inconnu est un vrai défi.*

*Après 2 ans d'activité, titulaire d'un MASTER 2 Droit mention AES, j'ai décidé de me diriger vers une autre voie.*

*Entre temps, beaucoup d'agences avaient ouvertes mais le secret était toujours bien gardé: pour en savoir plus il fallait s'inscrire à des séminaires d'information ou des formations professionnels. Sur internet, il n'existait toujours aucune information ni guide gratuit...*

*Ainsi, je décidais de créer devenirweddingplanner.com en 2008, pour partager mon expérience, sans prétention aucune. Je ne représente pas une association officielle de Wedding Planner et ne prétends pas donner, par le biais de ce site, une définition officielle de la profession. Il s'agissait simplement d'un témoignage et des conseils que je souhaitais donner gratuitement.*

*Toutes les informations données n'engagent que moi, font référence à mon expérience, à mes points de vues et observations personnelles sur cette activité.*

## SÉMINAIRE, FORMATION ET ATELIERS

*La création du site internet, que je gérais bénévolement, n'avait pas pour objectif l'organisation des séminaires d'informations. J'ai été surprise par son succès. Depuis la création du site, en mai 2008, j'ai eu l'occasion de conseiller, via le forum, de nombreuses 'futures' Wedding Planners (il compte, à ce jour, plus de 600 membres, avec 1 nouveau membre par jour en moyenne). Ayant réellement pris plaisir à le faire, des séminaires d'informations ont été créés en mars 2009.*

*Le concept de ces séminaires est de pouvoir apporter aux futur(e)s Wedding Planners, les informations sur le métier et la création d'une agence.*



*Suite au succès de ces séminaires une formation a été créée en 2010. Cette formation de 6 jours a pour objectif d'apporter les bases indispensables aux personnes souhaitant devenir wedding planner et créer leur agence.*



*Enfin, des ateliers se tiennent régulièrement pour aider les wedding planners au quotidien (décoration, comptabilité, ...)*

*Séminaire, formation et ateliers sont préparés dans le respect de la charte de l'UDOM et validés par cette association de Wedding Planners.*

*Enfin, ils sont les seuls à avoir un support internet tel que le site devenirweddingplanner.com : tous les articles sont rédigés dans la continuité des séminaires et de la formation et le forum vous permet de garder contact avec les autres participants mais également poser vos questions!*

*D'autres projets sont en cours d'étude.*

# AVANT PROPOS

*Le site [devenirweddingplanner.com](http://devenirweddingplanner.com) fête bientôt sa 2ème année d'existence! A cette occasion, j'ai décidé de sortir une nouvelle version de cet E-book, déjà disponible depuis 1 an.*

*L'objectif est de rassembler, brièvement et dans un même document, les informations disponibles sur le site internet.*

*J'espère que cet e-book sera l'introduction d'un livre (en projet).*

*Bonne lecture à tous!*



*Anne-Marie Mecheri*

*[anne-marie@devenirweddingplanner.com](mailto:anne-marie@devenirweddingplanner.com)*

*Créatrice et Webmaster du site [devenirweddingplanner.com](http://devenirweddingplanner.com)*

*Animatrice de séminaires d'information sur le métier et directrice de la formation*

---

*Cet e-book est protégé par l'article L.112-1 et L.112-2 du code de la propriété intellectuelle.*

*La distribution, au format PDF, DANS SON INTEGRALITE, et à titre GRATUIT, du document est autorisée. En d'autres termes, anne-marie MECHERI autorise la distribution (le partage) de cet e-book par les lecteurs via mail, un site internet, clé usb...*

*Néanmoins, l'auteur, Anne-marie MECHERI, interdit toute copie, partielle ou intégrale, exploitation, modification et reproduction du contenu. Toute utilisation du contenu, même en citant la source, est soumise à autorisation ([anne-marie@devenirweddingplanner.com](mailto:anne-marie@devenirweddingplanner.com))*

*Ce guide et ces conseils n'engagent qu'Anne-Marie MECHERI, ils sont issus de son expérience personnelle. C'est pourquoi Anne-marie MECHERI ne pourra être tenue responsable des éventuelles conséquences de la mise en pratique des conseils et astuces que cela soit à titre personnel ou professionnel.*



## LA PROFESSION

*L'expression «Wedding Planner» signifie littéralement «Organisateur de mariage». Ainsi, en France, on utilise aussi bien les deux expressions pour parler d'un seul et même métier.*

*Ce métier est apparu aux Etats-Unis il y a plus de 50 ans et depuis environ moins de 10 ans en France.*

*Je ne me risquerai pas à créer une définition du terme de «Wedding Planner». Chaque Wedding Planner a sa propre vision du métier et c'est pour cette raison que je ne m'aventurerai pas à en donner une définition, de peur d'exclure, par mes explications, certains(es) d'entre eux (elles).*

*Tout ce que je peux me permettre de faire c'est de donner mon avis sur ce que sont les missions d'un(e) Wedding Planner:*

- *Etablir le planning des préparatifs*
- *Etablir le budget et conseiller financièrement*
- *Conseiller sur le choix des prestataires et être unique intermédiaire*
- *Rechercher*
- *Organiser*
- *Coordonner et superviser la mise en place*
- *Coordonner la journée du mariage*

*Pour moi, le(a) Wedding Planner est avant tout un organisateur et coordinateur d'évènements qui fait appel à d'autres professionnels compétents et qualifiés pour lui fournir les prestations nécessaires au mariage (traiteur, animation,...).*



## LES FORMATIONS

- *Il n'existe pas de formation «reconnue» pour être Wedding planner comme il n'existe pas de définition officielle. Néanmoins, vous pouvez privilégier les formations initiales (ou expériences professionnelles) dans les domaines suivants :*

- ✕ *Communication, spécialisation 'évènementiel'*
- ✕ *Hôtellerie*
- ✕ *Décoration*
- ✕ *Gestion (Ecole de commerce, ...)*

*Pour les lycéens et étudiants, renseignez-vous sur ces formations auprès du conseiller d'orientation de votre établissement.*

*Devenirweddingplanner.com conseille vivement d'avoir un niveau Bac+2 à Bac+5 ou une expérience significative (minimum 5 ans) dans les domaines cités plus haut avant d'envisager d'exercer ce métier.*

- *Votre personnalité sera sans aucun doute votre atout principal.*

*Vous devez être:*

- ✕ *Organisé(e)*
- ✕ *Rigoureux (se)*
- ✕ *Commercial(e)*
- ✕ *Diplomate*



## LES FORMATIONS

*Il existe également :*

- *des **Séminaires d'information** sur le métier de Wedding planner : séminaires pratiques où la(e) Wedding Planner vous explique concrètement les missions et les trucs et astuces du métier.*
- *des **Formations** «Wedding Planner» : programme court d'enseignement avec ateliers pratiques, cours et observation de Wedding Planners sur le terrain.*
- *des **Stages pratiques et/ou d'observation** : les agences vous proposent de passer quelques jours à un mois à leurs côtés.*
- *des **Stages conventionnés***
- *des **Licences de marque/Franchises***

*Pour en savoir plus,  
rendez-vous sur [devenirweddingplanner.com](http://devenirweddingplanner.com) !*



## SALARIÉ(E) OU CHEF D'ENTREPRISE ?

*Le métier de wedding planner, tend de plus en plus à être un métier «libéral».*

*L'augmentation de la demande de prestations de wedding planning par les futurs mariés est comblée par la création de nouvelles agences, et non par l'embauche de personnel supplémentaire dans les agences déjà existantes. Seul(e) ou avec associé(e)s les wedding planners sont souvent 'chef d'entreprise' et doivent gérer la double casquette !*

*L'avantage, pour les wedding planners, est de pouvoir gérer leur activité comme elles (ils) l'entendent. C'est aussi l'occasion de bénéficier d'un emploi du temps non imposé, aspect souvent invoqué comme une motivation par la plupart des personnes se lançant dans cette profession.*

*Néanmoins, cette «double casquette» n'a pas que des avantages! La gestion d'une entreprise demande des qualités de gestionnaire mais également des connaissances juridiques, comptables, marketing et*



*de plus, la création d'une entreprise demande investissements financiers et temps. Vous devrez effectuer le double de travail : celui de wedding planner (organisation des mariages), et celui de chef d'entreprise (facture, devis, contrat, comptabilité, déclaration fiscale et sociale, publicité/marketing, ...). Enfin, il faudra assumer le stress et les responsabilités dus au statut de «chef d'entreprise» :*

*faillite de la société, litiges juridiques, contrôle fiscal, etc., ... Ainsi, le métier peut devenir inaccessible pour certain(e)s, pourtant compétent(e)s dans le domaine de l'organisation événementielle.*

*De ce fait, si vous souhaitez devenir wedding planner, il va falloir vous préparer à créer votre propre agence, seul(e) ou à plusieurs associé(e)s.*



## UN MARCHÉ SATURÉ ?

*Comme nous venons de le voir précédemment, pour être wedding planner, vous devez créer votre propre entreprise.*

*La première question qu'un créateur doit se poser est celle de l'opportunité de se lancer sur le marché.*

*Les sociétés de «Wedding Planners» font leurs apparitions depuis 5 à 7 ans en France. De ce fait, aucune étude statistique nationale n'a encore été réalisée sur le marché des «Wedding Planners» en France (nombre d'agences existantes, nombre d'agences créées chaque année, nombre d'agences fermant chaque année...). Sans étude concrète, il semble difficile d'affirmer catégoriquement, et d'un point de vue général, qu'un marché est saturé ou non.*

*De plus, c'est une notion qui doit être analysée individuellement et non de manière « globale ». En effet, chaque société d'organisation de mariage est différente et propose des concepts différents. Avec un concept innovant, un marché semblant saturé peut se transformer en un marché favorable à la création!*





## UN MARCHÉ SATURÉ ?



*En conséquence, vous ne devez pas vous baser sur des impressions et avis, positifs ou négatifs. Pour savoir si le marché est prêt à accueillir votre entreprise, prenez le temps de réaliser une étude de marché adaptée à VOTRE projet.*

*Néanmoins, même sans étude statistique nationale réalisée, l'observation laisse à penser qu'en région parisienne le marché peut 'sembler' saturé par endroit et selon le concept des agences. Ainsi, les personnes souhaitant se lancer en Ile de France ne doivent pas négliger l'étude de marché et, selon le résultat, ne pas hésiter à se déplacer ou proposer des concepts innovants.*

*Cette saturation peut être expliquée par le fait que l'attrait du métier est plus important que l'attrait des futurs mariés pour le service. Mais cette tendance commence à évoluer. Les mariés semblent connaître, de plus en plus, les services de Wedding Planning, auparavant inconnus pour eux. De plus, au vu de la promotion faite par les magazines, le web et les medias de manière générale, les wedding planners sont de plus en plus envisagés comme professionnels 'indispensables' à l'organisation d'un mariage, ce qui n'était pas le cas il y a encore 3 ou 4 ans.*





CRÉER UNE AGENCE DE WEDDING PLANNER

## LES ÉTAPES

*La création d'une agence de Wedding Planner(s), comme pour tout autre projet de création d'entreprise, demande temps, réflexion, analyse, financement et compétences de gestionnaire.*

*Il s'agit, dans un premier temps, d'étudier votre projet sur le plan personnel et professionnel : Votre situation familiale vous permet-elle d'envisager ce métier? Votre situation financière vous permet-elle d'investir et ne pas vous verser de salaire pendant des mois voir 1 à 2 ans ?*

*Vous devrez réaliser une étude de marché : Qui sont vos concurrents? Qui sont vos futurs clients ? Comment appréhender le marché ? Y a-t-il de la place pour vous ?*

*Il faudra ensuite étudier le côté «financier» du projet et établir votre comptabilité prévisionnelle : plan de financement, compte de résultat prévisionnel sur trois ans, plan de trésorerie sur 1 an, ...*

*Les informations récoltées dans le cadre des 3 précédentes étapes vous permettront de réaliser votre Business Plan. Ce document est le résumé de votre projet. Il sera utile pour obtenir des financements ou vous présenter auprès de vos futurs partenaires.*

*L'étape suivante sera de construire votre projet concrètement : définition de vos prestations et tarifs, recherche de vos partenaires commerciaux, recherche des locaux, plan marketing, plan de communication, ...*

*Enfin, choisir votre statut juridique et immatriculer votre entreprise.*



## STATUT AUTO-ENTREPRENEUR, TRAVAIL À DOMICILE ET FINANCEMENT

*Quelque soit l'activité, la création d'une entreprise nécessite des fonds financiers. Exercer l'activité de Wedding Planner, au vu de l'image qu'elle (il) doit avoir et pour être crédible auprès des clients, demande d'avoir un apport de 'départ' minimum. Ainsi, de nombreuses personnes souhaitant réellement exercer l'activité de Wedding Planner, mais 'bloquées' par l'aspect financier ou par une situation personnelle qui rend risquée la gestion d'une entreprise, pensent pouvoir atteindre ce métier grâce au statut auto-entrepreneur et au travail à domicile.*



*Contourner les obstacles qui empêchent de surmonter la première étape (création et financement d'une entreprise), est-ce réellement la clé de la réussite ?*



## STATUT AUTO-ENTREPRENEUR, TRAVAIL À DOMICILE ET FINANCEMENT

### **Statut auto-entrepreneur : bon plan ?**

*De mon point de vue, le statut de l'auto-entrepreneur n'est pas fait pour l'activité de Wedding Planner. Il a été créé par l'Etat pour des petites activités. Mais ce n'est pas parce qu'un certain nombre de Wedding Planners choisissent de travailler à domicile que le statut auto-entrepreneur est adapté à la profession.*

*1. Le statut est fait pour de petites activités, soit pour des prestations de services dont le CA (chiffre d'affaires) est inférieur à 32 000 euros. Etre wedding planner n'est donc pas une petite activité puisque, en refacturant les prestations (traiteur, photos, ect...), ce CA est atteint après avoir organisé 1 voir 2 mariage(s).*

*2. Le CA d'une Wedding Planner est constitué de 85% des prestations 'mariage' et 15% de vos honoraires. Sur ces 15% d'honoraires, on peut estimer qu'environ 3% sont des charges courantes de l'activité (téléphone, déplacements, ect) . Pour calculer les charges sociales, l'Etat doit prendre une base de calcul :*

*✕ Avec le statut auto-entrepreneur, les charges sociales sont de 25% environ mais la base de calcul est le CA !*

*✕ En EURL les charges sont de 45% mais avec le régime réel simplifié la base de calcul sont les « Bénéfices réels »!*

*Ainsi, pour un CA de 30 000 euros (en comptant 12% de bénéfices réels) les charges sociales seront de 7 500 euros en auto-entrepreneur et de 1 620 euros pour l'EURL!*

## STATUT AUTO-ENTREPRENEUR, TRAVAIL À DOMICILE ET FINANCEMENT

### Statut auto-entrepreneur et travail à domicile



Le statut de l'auto-entrepreneur risque d'être nuisible à votre image. Même si vous travaillez à domicile, être Wedding Planner ce n'est pas être VDI \*. C'est un métier, qui demande bien plus de responsabilités. Ainsi, le statut auto-entrepreneur n'est pas très rassurant pour des clients. C'est une prestation qui a pour vocation de toucher des revenus moyens et élevés et des futurs mariés qui recherchent un mariage sophistiqué, chic voir

luxueux... Ce type de clientèle sera sans doute craintif de confier la globalité de leur budget 'mariage' à un(e) Wedding Planner travaillant à domicile, sous le statut auto-entrepreneur.

Le travail à domicile peut être envisagé. En effet, c'est une activité qui demande d'être toujours en déplacements et, bien souvent, les mariés préfèrent vous accueillir à leur domicile pour les rendez-vous plutôt que de se déplacer. Néanmoins, cette option ne doit pas vous faire oublier que le métier de Wedding Planner demande un grand professionnalisme et une certaine image. De plus, même si l'exercice de l'activité se fait majoritairement à l'extérieur, louer ou posséder un local (bureau et showroom) donnera à votre



entreprise une image plus professionnelle. Dans certaines régions, où la concurrence est importante, le travail à domicile pourrait vous décrédibiliser, les clients préférant choisir, à prestations égales, une entreprise exerçant son activité dans une agence (même si les tarifs sont plus élevés), gage de sérieux (dans l'esprit des consommateurs).

## STATUT AUTO-ENTREPRENEUR, TRAVAIL À DOMICILE ET FINANCEMENT

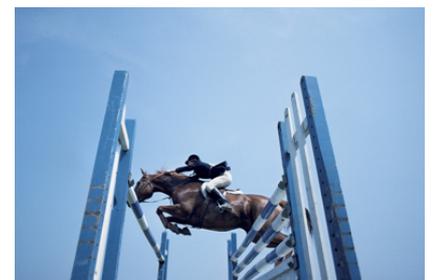
### Financement



*Avec le statut auto-entrepreneur, les créateurs d'entreprise ne prennent plus la peine d'analyser 'correctement' le projet 'financièrement'. Hors, créer une agence de Wedding Planner(s), même en travaillant à domicile, ce n'est pas être VDI\*. C'est une activité qui demande une certaine «image», mais également un «BFR \*\*» important... Tout ceci nécessite du financement.*

*Avec ce statut, le métier 'semble' tout à coup plus accessible 'financièrement'. Auto-entrepreneur, Entreprise Individuelle, EURL ou SARL... quelque soit le statut juridique choisi, être Wedding Planner demande un minimum d'apport financier, même en travaillant à domicile.*

*Choisir le statut auto-entrepreneur pour contourner l'obstacle financier ne fait que 'déplacer' le problème. Malheureusement, cet obstacle risque de réapparaître, en cours d'exercice, et de vous endetter et/ou mettre fin à votre projet prématurément.*



*En choisissant un autre statut, vous prendrez la peine d'étudier l'aspect financier du projet, et partirez avec un apport suffisant (par le biais d'un crédit ou micro-crédit, s'il le faut).*

\* VDI : Vendeur à Domicile Indépendant (ex : AVON, Tupperware, vente de bougies, vente de lingerie, ect., ...)

\*\* BFR : Besoin en Fonds de Roulement



## STATUT AUTO-ENTREPRENEUR, TRAVAIL À DOMICILE ET FINANCEMENT

*Pour exercer son activité, la(e) Wedding Planner devrait impérativement se munir d'un véhicule personnel, d'un GPS, d'un ordinateur portable, d'un appareil photo numérique, d'une assurance professionnelle, d'un téléphone portable et abonnement professionnel, ...*



*De plus, l'apport financier de 'départ' doit comprendre le Besoin en Fonds de Roulement des 6 premiers mois, au moins. Durant tout le cycle de 'production', l'entreprise est amenée à engager des dépenses, qui ne seront récupérées que lors de l'encaissement des ventes ou des prestations. Le Besoin en Fonds de Roulement représente le besoin de 'trésorerie' nécessaire au paiement de ces dépenses.*



*Le BFR est assez important dans l'exercice du métier de Wedding Planner, puisque l'agence doit avancer de nombreux frais, sur une année de préparatifs (durée moyenne de l'organisation d'un mariage), qui ne lui seront remboursés que par le règlement de la facture par le client, des mois plus tard (la plus importante partie le mois précédent le mariage et/ou le jour du mariage).*



## COMBIEN FAUT-IL POUR «DÉMARRER» SON ACTIVITÉ ?

*Enfin, au vu de la concurrence, du public visé (moyens et hauts revenus) mais également de la nature de l'activité (l'organisation événementielle est essentiellement basée sur le 'visuel'), la(e) Wedding Planner doit, pour valoriser ses chances de réussite, porter une attention particulière à son plan de communication. Site internet type blog hébergé gratuitement, cartes de visite gratuites avec publicité de l'imprimeur au dos, logo réalisé soi-même grâce à publisher, ect... sont à bannir, au risque d'être décrédibiliser et voir vos potentiels clients choisir vos concurrents. Vous devrez donc investir dans un site internet et des supports de communication 'professionnels'.*



*Le site Internet est le moyen de communication le plus important pour les Wedding Planners. De mon point de vue, il représente 75% des contrats signés. En effet, le service de wedding planning s'adresse à des couples occupés aux revenus moyens voir élevés. Ainsi, la plupart de ces personnes sont susceptibles d'avoir une connection internet à leur domicile, et de s'en servir pour rechercher leur Wedding Planner, n'ayant pas le temps suffisant pour 'faire le tour' des agences. La première image qu'ils auront de l'agence ainsi que leur premier élément de comparaison sera le site internet.*

*A ces frais, s'ajoutent frais d'installation, dépôt de garantie et avances de loyers d'un local commercial.*

*Certain(e)s Wedding Planners investissent également dans du matériel nécessaire à l'activité (nappages, housses chaises, centres de table, etc., ...)*



## ASSOCIEZ-VOUS !

*Nombreuses sont celles (ceux) qui veulent se lancer en solo... Statut auto-entrepreneur et travail à domicile semble séduire. Néanmoins, comme évoqué précédemment, ce ne sont pas les clés du succès.*

*Les principaux obstacles à la réussite d'une agence de Wedding Planner sont les suivants :*

- *La concurrence*
- *Les moyens financiers*
- *Les compétences*



*Pourquoi ne pas vous associer ? Non pas à 2... Mais à plusieurs!*

*Vous associer à 3, 4, 5... voir plus vous permettra, sans aucun doute, de faire face aux obstacles cités précédemment :*

- *Faites de vos futurs concurrentes vos collaborateurs!*
- *Multipliez vos ressources et ainsi vos chances de réussite!*
- *Associez vos compétences, idées et savoirs et complétez-vous!*

*1 agence de 5 personnes au capital de 10 000 euros, est bien plus visible, forte et crédible sur le marché et pour les clients que 5 auto-entrepreneurs dont les apports ne dépassent pas 2 000 euros et qui se font concurrence!*

*Par exemple, vous diviserez vos dépenses de communication mais multipliez votre budget «publicité» : 1 seul site, 1 seul investissement pour le salon du mariage... pour 5 fois plus de moyens! Cela vous permettra d'investir dans un site web plus professionnel, un espace plus grand et plus visible au salon du mariage et des publicités supplémentaires : encart dans des magazines 'mariage', campagne de publicité 'google', ...*

## RÈGLEMENTATION



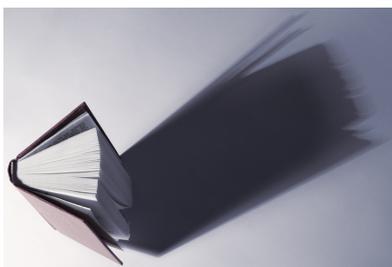
*Le métier de wedding planner n'est pas réglementé en tant que tel.*

*Vous n'avez pas besoin d'un diplôme spécifique pour exercer cette activité.*

*La création d'une agence ne demande pas, non plus, de licence particulière. Malgré tout, si vous proposez des prestations atypiques, il vous incombe d'en vérifier la réglementation.*

*Néanmoins, comme tout commerçant :*

- vous devez déclarer votre activité en bonne et due forme,*
- Vous êtes dans l'obligation de vous acquitter des charges sociales et impôts mis en place en France ou dans le pays où la société est domiciliée,*



- vous devez respecter le droit de la consommation,*
- vous devez respecter la réglementation en terme de sécurité.*



## UDOM L'UNION DES ORGANISATEURS DE MARIAGE

*L'Union des Organismes de Mariage est un organisme professionnel créé en 2007.*

*La vocation de l'UDOM est de :*

### ***Protéger et informer les consommateurs :***

*L'UDOM par sa charte de qualité entend protéger les futurs mariés de certaines pratiques. Notre profession trouve son fondement dans la qualité du service apporté ainsi que dans l'implication personnelle de chaque organisateur.*

### ***Rassembler les acteurs de notre métier :***

*Le but de l'UDOM est de fédérer des professionnels de l'organisation de mariage qui s'engagent à respecter un ensemble de règles éthiques et de principes déontologiques pour l'image et le développement de ce métier.*

### ***Valoriser la profession d'organisateur de mariage :***

*L'UDOM met en valeur ses agences par des actions multiples et variées en faisant mieux connaître les forces, différences et spécificités de ce secteur.*



## L'UDOM, LA CHARTÉ



*Pour une plus grande qualité des prestations réalisées et une meilleure compréhension de notre métier.*

- ° *Rassembler les acteurs de notre métier*
- ° *Protéger et informer les consommateurs*
- ° *Promouvoir les professionnels et défendre le métier*

### **Ce qui caractérise une agence UDOM**

#### **Le conseil**

*C'est recommander, après analyse, des prestataires en fonction de leur professionnalisme, de la qualité de leurs prestations et de la cohérence de leurs prix.*

#### **La maîtrise d'oeuvre**

*C'est assembler, coordonner et contrôler la mise en place et le suivi de tous les paramètres liés à l'organisation de mariage, en conformité parfaite avec le cahier des charges de l'événement confié.*

#### **La transparence financière**

*Que l'organisateur de mariage facture uniquement sa prestation ou qu'il facture le total des prestations du mariage il est tenu à la demande du client de présenter l'ensemble des factures des prestataires engagés. Dans le cas où l'agence pratiquerait des marges commerciales sur l'intervention de ses prestataires, elle est tenu de l'indiquer dans le contrat ou dans ses annexes. Cette pratique assure une juste facturation de sa prestation.*

#### **La qualification**

*C'est la capacité des dirigeants et de leurs équipes, à exercer ce métier, c'est aussi le constat de leur bonne moralité. Chaque dirigeant et chacun de ses collaborateurs a suivi une formation à l'exigence de qualité d'une agence d'organisation de mariage.*



## L'UDOM, LA CHARTRE

### *Les fondements éthiques du métier d'organisateur de mariage*

#### *La discrétion*

*C'est le respect de la vie privée des futurs mariés et de leur famille, cette obligation étant étendue aux équipes internes comme aux prestataires engagés sous la coordination de l'agence.*

#### *Le respect*

*C'est s'abstenir de toute pratique pouvant porter préjudice aux futurs mariés, à la profession en général, à l'UDOM ou à l'un de ses membres en particulier.*



#### *La solidarité*

*C'est respecter, dans l'exercice de notre profession, les règles de cordialité, de loyauté, et de solidarité, propres à défendre le statut et les intérêts des membres confrères de l'UDOM.*

#### *L'indépendance*

*L'indépendance par rapports aux intervenants ou partenaires. Ne pas signer de contrat d'exclusivité avec des prestataires.*

#### *Les engagements*

*Une agence UDOM assume des responsabilités importantes pour développer et pérenniser le métier d'organisateur de mariage.*

#### *Le social*

*C'est avoir le souci permanent du conseil et de la formation la plus appropriée aux divers profils du métier.*

#### *La pédagogie*

*C'est jouer un rôle pédagogique actif et concret dans tous les établissements susceptibles de sensibiliser, éclairer et former les futurs acteurs de ce métier. L'UDOM a mis en place une journée d'information aux exigences du métier d'organisateur de mariage.*



#### *La promotion*

*C'est participer à des tables rondes, salons, et manifestations professionnelles, susceptibles de mieux faire connaître les hommes, les méthodes, et les débouchés du métier.*



# DEVENIR WEDDING PLANNER

## SÉMINAIRE, FORMATION ET ATELIERS



Séminaire, ateliers et formation ont pour objectif de vous aider à démarrer votre activité et vous apportent les informations juridiques, pratiques, et économiques indispensables.

Programmes, dates, tarifs et inscription en ligne sur [www.devenirweddingplanner.com](http://www.devenirweddingplanner.com)

### Qui anime ces sessions ?

Séminaire, formation et ateliers sont animés par Anne-marie MECHERI. Des intervenants sont souvent présents dans la mesure du possible : wedding planner, conseillère en image, comptable, décoratrice événementiel, ect...

#### Anne-Marie MECHERI



Diplômée d'un Master 2 Droit mention AES  
Conseillère Juridique Stagiaire pendant 6 mois à UFC que choisir et bénévole pendant 1an  
Wedding Planner pendant 2 ans («Mon jour J zen», à Metz), Chargée de communication pendant 1an dans une Intercommunalité et indépendante dans la communication depuis 2009 (<http://www.ana-communication.com/>)  
Créatrice et Webmaster du site [www.devenirweddingplanner.com](http://www.devenirweddingplanner.com) et Administratrice du Forum



#### Virginie MENTION, intervenante «Gestion et Comptabilité»



Diplômée d'un DESCF (Diplôme d'Etudes Supérieures Comptables et Financières)  
Diplômée de la formation Lookinstitute  
Directrice de l'agence Ceremonize (<http://www.ceremonize.fr>)



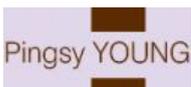
#### Anne-Claire COUILLARD, intervenante «Mariage» :



Diplômée d'une licence Administration des entreprises  
Diplômée de la formation Lookinstitute,  
Directrice de l'agence B&G Agency (<http://www.bgagency.com/>)



#### Pingsy YOUNG, intervenante «Décoration»



Diplômée d'art appliqué et art plastiques  
Décoratrice événementiel spécialisée 'mariage' et infographiste (<http://www.pingsyyoung.com/>)



*Devenirweddingplanner.com : <http://www.devenirweddingplanner.com/>  
Conseils gratuits, Actualités du métier, Forum de discussion, Inscription aux séminaires, ...*

*UDOM : <http://www.udom.fr/>  
Portail de l'Association : charte, actualités, membres, adhésion, ...*

*Agence Pour la Création d'Entreprise : <http://www.apce.com/>  
Propose des informations régulièrement mises à jour pour créer une entreprise.*

*Association pour le Droit à l'Initiative Economique : <http://www.adie.org/>  
Association française qui aide des personnes exclues du marché du travail  
et du système bancaire classique à créer leur propre emploi.*

*An@ Communication: <http://www.ana-communication.com/>  
Création de sites internet statiques, dynamiques et e-commerce  
Création d'identité visuelle, logo et tout support de communication  
Impression carte de visites, plaquettes, flyers, affiches...*