

My Personal Closet, le service shopping personnalisé des femmes pressées

My Personal Closet est un service pour les femmes qui n'ont pas de temps à perdre, en leur apportant une véritable dose de conseils sur-mesure. Chaque femme, chaque utilisatrice est accompagnée par des stylistes personnelles. Le rendez-vous est la simplicité incarnée puisque l'essayage se fait aux domiciles des clientes. Sa directrice générale, Clémence Gaillard nous explique le service de My Personal Closet.

Temps de lecture : minute

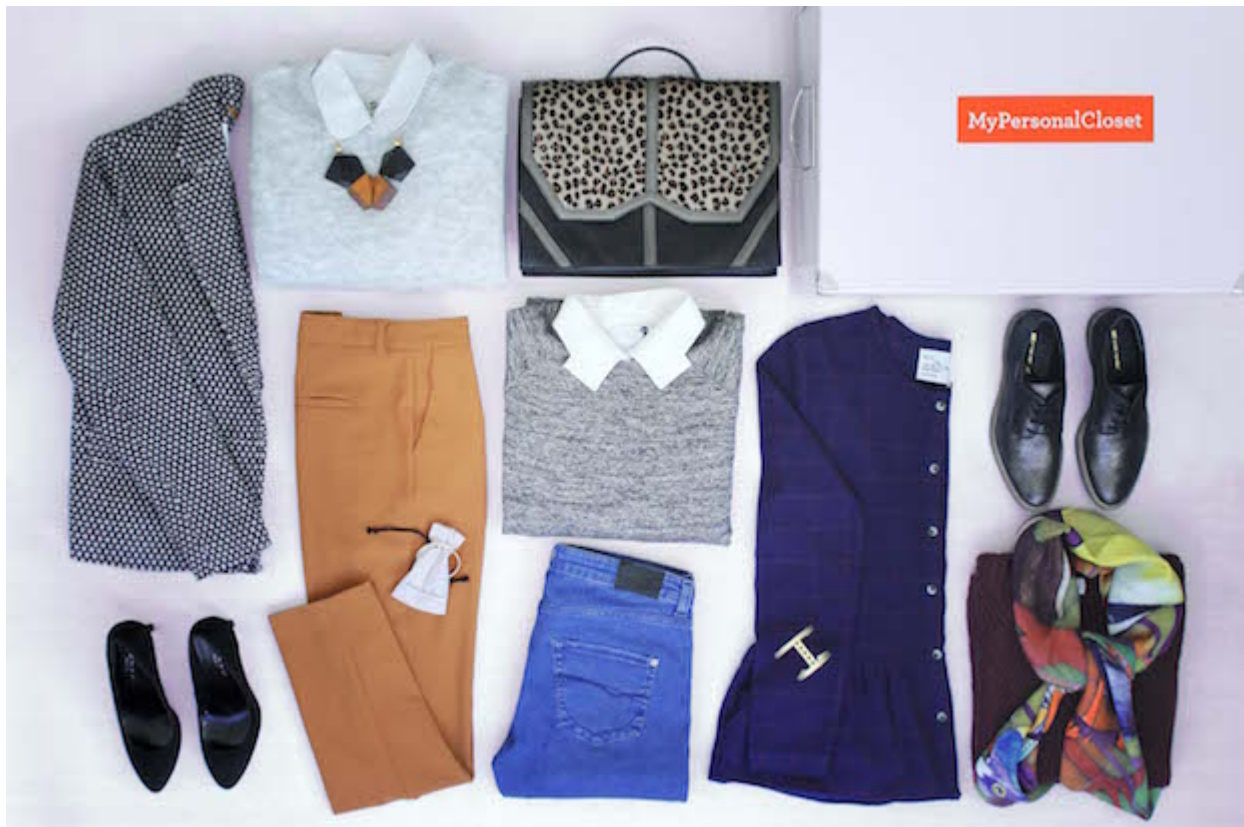
11 avril 2017

Clémence Gaillard est partie d'un constat simple, les femmes modernes sont ambitieuses. Elles remarquent qu'elles ont de moins en moins de temps pour s'habiller, les femmes d'aujourd'hui ont aussi des postes à plus fortes responsabilités. Elles n'en restent pas moins soucieuses de leur apparence, elles aiment la mode et être élégante. Clémence Gaillard a donc cofondé MyPersonalCloset pour habiller les femmes selon leur goût et à l'aide d'une styliste pour remplir leur garde robe efficacement et élégamment.

Quelle est votre solution ?

Nous avons donc créé MyPersonalCloset.fr, le service de shopping sur mesure alliant le conseil de stylistes adapté à chaque utilisatrice et la simplicité offerte par l'essayage des vêtements à domicile. Le principe est simple, à partir des goûts, des mensurations et du budget de l'utilisatrice renseignés sur notre site internet, un styliste prépare une sélection

personnalisée de 12 articles : 6 vêtements, 2 paires de chaussures et 4 accessoires de façon à faire des tenues complètes. Nous lui envoyons gratuitement chez elle, où elle a 7 jours pour essayer les articles, choisir ceux qu'elle aime et nous renvoyer les autres. C'est sans abonnement, sans obligation d'achat et les prix sont identiques aux boutiques.



Quel est votre business model ?

Nous fonctionnons comme une boutique classique : nous nous rémunérons sur les ventes effectuées dans chaque malle envoyée. Nous achetons nos articles au prix de gros et les revendons au prix boutique. Nous fonctionnons sur cette marge dégagée.

Qui sont les fondateurs ?

Nous sommes deux co-fondateurs Sébastien Mante et Clémence Gaillard. Nous nous sommes rencontrés il y a 5 ans sur une course de ski de randonnée, l'esprit de compétition nous a rapproché. Et puis nous nous

sommes retrouvés quelques années après autour du projet de MyPersonalCloset, Sébastien est ingénieur et a travaillé dans la logistique tandis que moi, je suis diplômée d'une école de commerce et j'ai fait mes premières armes chez Vestiaire Collective, Chanel et Vente Privée. Nous sommes complémentaires, aussi bien dans nos compétences que dans nos caractères. Nous faisons attention à ce que chaque collaborateur au sein de MyPersonalCloset partage nos valeurs, soit force de proposition, autonome et épanoui. Ce qui prévaut pour nos clientes doit l'être pour nous également. Et seule l'ambition nous guide.

Pouvez-vous nous raconter votre plus belle anecdote de startuper ?

L'UNE de nos plus belles anecdotes, car il y en a à raconter ! Ce qui nous motive tous les jours, c'est la satisfaction de nos clientes qui trouvent leur bonheur dans leur malle. Lorsque nous avons vendu notre première malle entière (soit 12 pièces), cela a été une belle victoire ! 100% des pièces proposées répondaient exactement à la demande de l'utilisatrice : un zéro faute.

Quelle a été votre plus grosse galère ?

Forcément au début de l'aventure, nous avons commencé à travailler dans la coloc' de Sébastien. Des vêtements sans dessus-dessous et l'équipe s'agrandissait, cela nous a rapproché ! Un an après nous nous sommes installés dans nos locaux et nous avons ouvert notre showroom.

Recherchez-vous actuellement des fonds ?

Depuis notre lancement nous n'avons pas levé de fonds : nous fonctionnons sur notre activité en ne perdant pas d'argent. Nous avons atteint 320k€ de CA sur 2016 notamment parce qu'il existe un réel besoin

et grâce à notre service personnalisé, nos clientes sont fidèles et 95% de nos clientes nous recommandent à leurs proches. Aujourd'hui nous cherchons à lever entre 500k€ et 600K€ pour accélérer notre croissance sur le marché français.

Une actualité particulière à mettre en avant ?

Nous lançons le concept pour la lingerie et les maillots de bain : MyPrivateCloset !

Article écrit par Alix le Gal