

Tendance

Le retour des grands majordomes

"Facilitateurs de vie". Derrière ce terme marketing se cache une profession très en vogue : concierge haut de gamme pour particuliers pressés et... friqués.

De leur aptitude à satisfaire vos moindres caprices dans les délais les plus brefs, ils font leur réputation, et leurs tarifs. Il y en a pour toutes les bourses, à condition que celles-ci soient déjà bien remplies. Interrogez-les sur leur métier, ils répondront : « *Nous sommes des facilitateurs de vie.* » Traduisez des concierges de luxe, prêts à tout faire pour le client : attendre l'agent EDF à sa place, aller chercher ses costumes, s'occuper de la révision de sa voiture, lui suggérer des sorties culturelles, lui ouvrir les portes de clubs ultra privés ou lui dénicher un hélicoptère (*lire l'encadré*). Une quinzaine de sociétés à Paris et en région parisienne occupent ce créneau, dont la moitié dans le très haut de gamme. La plupart n'existaient pas il y a trois ans. « *Le marché explose* », assure David Amsellem, directeur de Service Concierge. Lancée il y a tout juste un an, sa société compte aujourd'hui plus de 300 clients, majoritairement résidents dans la capitale ou sur la Côte d'Azur. « *Ce sont des personnes qui travaillent dans la finance, le conseil, mais aussi des avocats, des stars, et de plus en plus de jeunes, dès 30 ans. Pendant la campagne présidentielle, des politiques ont fait appel à nous pour des tâches courantes : livraisons de fleurs, de vin et transferts par vans* », énumère David Amsellem. Le Chèque emploi service universel (Cesu), qui offre une réduction d'impôts aux employeurs, aurait « *décomplexé* » ces nouveaux VIP. « *Désormais, commente Yves Abitbol, patron de Myconciierge, ils hésitent moins à faire appel à des prestataires de services. Et comme nous jouons les intermédiaires, la loi Borloo nous a indirectement favorisés.* » Car en France, « *on a des réticences à payer quelqu'un pour faire une tâche que l'on peut accomplir soi-même* », explique Christine Leonard, patronne de At your service. Cette Américaine a démarré en 2006 en s'occupant de l'accueil, puis de la gestion de la vie quotidienne de ses compatriotes les plus fortunés : « *Quand ces familles arrivent, elles ne connaissent ni la langue ni le pays. Alors je les aide à s'installer. Je leur trouve un logement, une femme de ménage, l'école, je m'occupe de leur abonnement EDF, internet, etc. Tout cela est très normal pour des Américains.* » Et désormais pour une certaine catégorie de Parisiens. Cela n'a pas échappé aux étudiants de l'Institut de conciergerie internationale de la rue Hamelin (16 e). « *Un quart de nos élèves s'est tourné vers la conciergerie pour les particuliers cette année. C'est très récent, en 2004, cela n'intéressait encore personne* », note Pierre Desauvette, le directeur. Il est vrai que la cible de clients fortunés est large. Les sociétés de gestion de patrimoine le savent. Depuis peu, certaines d'entre elles travaillent en cheville avec des sociétés de conciergerie. « *Nous sommes installés depuis trois ans à Paris, nous avons observé cette demande de services dès le départ* », explique Gildas Lecomte du Noüy, le directeur de la banque Pictet & Cie à Paris. Le temps, c'est de l'argent. Et quand on possède le second en quantité, on préfère économiser le premier.

Claire Lefebvre
Paris Obs