

LA RÉCEPTION

Dans les coulisses des mariages les plus fous



Toute l'année, *Point de Vue* vous fait partager les unions princières et autres mariages de rêve. Pour décrypter les tendances de ces cérémonies fastueuses pour lesquelles toutes les folies sont permises, nous avons recueilli les secrets de fabrication de leurs artisans d'exception, de l'organisation générale à la décoration florale, en passant par la pièce montée et la mise en beauté de la mariée. Suivez le guide ! PAR MARIE-

EUDES LAURIOT PRÉVOST, FANNY DEL VOLTA ET PAULINE SOMMELET

ALEJANDRA POUPEL

Wedding-planner hors pair

Depuis quatre ans, cette Franco-Nicaraguayenne organise des cérémonies d'exception. Monuments historiques, mini-concerts de vedettes internationales, attentions de tous les instants et spectacle permanent, rien n'est trop beau pour inscrire à jamais le grand jour au rang des souvenirs inoubliables, pour les mariés comme pour leurs invités. Elle nous dévoile sa méthode infallible.

Vous prétendez ne pas savoir faire un bouquet de fleurs.

Qu'est-ce qui vous a amené à devenir l'un des wedding-planners les plus demandés de Paris ?

Certes, je n'ai pas un sens pratique poussé, mais j'ai toujours aimé organiser des fêtes extraordinaires, pour l'école de mes enfants, entre autres. Nicaraguayenne, je me suis installée à Paris par amour. J'ai d'abord travaillé

chez Christie's comme experte de la peinture du XIX^e siècle et impressionniste. Puis j'ai fait une pause pour m'occuper de mes filles. Et il y a quatre ans, je me suis lancée avec le soutien de mon mari, qui croyait en moi. Je parle cinq langues, je connais Paris par cœur et lorsque les fiancés arrivent, je deviens leur maman. D'ailleurs, je ne prends pas plus de cinq à six mariages par an, tant chacun d'entre eux est intense.

Que dites-vous aux fiancés qui vous appellent en vue de leur mariage ?

Tout de suite, je les mitraille de questions afin de comprendre qui ils sont. Leurs passions, leurs envies, leurs habitudes de vie, le plat préféré de chacun, les musiques qu'ils écoutent... Puis je crée une histoire que je leur soumetts et si tout le monde est d'accord, nous signons. Mes clients disposent de budgets conséquents, ils ont l'habitude