

# MARCO-EN-BARŒUL

## AUJOURD'HUI

### Bienvenue chez les Chipies, à Marquette.-

Il s'agit là du titre du spectacle de chansonniers du théâtre des Deux ânes, à Paris, qui est retransmis en direct ce soir au Studio 4 de Marquette. C'est à 20 h 30. 7,6 € (3,8 € pour les Marquettois). ■

## BONJOUR

**Bientôt, la loi Bobillier.-** Tout le monde a reconnu le travail du député Bernard Gérard pour faire avancer la loi vers plus de « justice », à partir du cas de la famille Bobillier. Alors que la famille de la petite Diane a finalement obtenu gain de cause, auprès de la cour d'appel de Douai (notre édition de mercredi), le parlementaire marcquois se montre très op-

timiste quant à la mise en œuvre de la nouvelle loi sur l'aménagement des habitations pour personnes handicapées. Le décret d'application de l'article 13, né du cas Bobillier, « est déjà rédigé », affirme M. Gérard. Il ne reste plus que le passage devant le conseil d'État. « Normalement, le décret devrait être publié le 15 avril ». ■ J.-CH. G.

## ET DEMAIN

**Nettoyage de printemps à La Madeleine.-** C'est une première pour la ville. Toutes les bonnes volontés sont attendues à 9 h place du marché, pour arpenter les différents quartiers à la recherche des détritiques. Une bonne action ! (☎ 03 20 12 79 79). ■

## SOCIÉTÉ

# Valoriser son intérieur pour mieux vendre : c'est le home staging, et c'est tendance

En ce moment, on ne parle que de ça. Venu des États-Unis, fraîchement débarqué en France, le home staging (traduisez mise en scène de la maison) s'est considérablement développé et a séduit de nombreux jeunes entrepreneurs. Parmi eux, une Madeleinoise, Cathy Kuseni, qui a fondé, en mai 2008, Aujourd'hui madame, société de petite rénovation et de conseils. Rencontre.

PAR CÉCILE DEBACHY  
lambersart@lavoixdunord.fr

► Qu'est ce que le home staging ?

« Le home staging c'est d'abord du conseil, de la valorisation. Quand une personne souhaite vendre son bien immobilier ou met du temps à trouver un acheteur, elle peut faire appel à des home stagers. Très souvent, les vendeurs n'ont pas la distance nécessaire, or les futurs acheteurs doivent pouvoir s'y projeter. La première impression est souvent déterminante. Il s'agit donc de dépersonnaliser, en essayant de conserver l'âme, l'histoire de la maison, mais pas des gens qui l'occupent. »



Dépersonnaliser, nettoyer, réaménager et neutraliser : les clés d'une vente réussie.

► Comment ça se passe ?

« Je reste en moyenne une demi-journée pour faire un diagnostic. Une fois que j'ai remis mon rapport, on discute des points à revoir. Le vendeur a le choix de réaliser lui-même les transformations ou d'utiliser mes services. C'est un moment délicat. On entre dans l'intimité et beaucoup de gens sont sur la défensive. C'est

naturel. Il faut faire attention de ne pas vexer, de rassurer et de faire comprendre qu'on ne porte pas de jugements de valeur. »

► Quel type de changements réalisez-vous ?

« Retirer les bibelots, qui évoquent des souvenirs personnels, enlever toutes les photos, les tableaux, etc. Le gros du travail consiste à débarrasser des meu-

bles, réaménager les pièces pour donner plus de fluidité à l'espace. Parfois un grand ménage s'impose. Le plus souvent, les vendeurs continuent à vivre dans la maison, avec tout ce que cela comporte (odeurs de cuisine, de chaussures...). Il faut donner envie aux acheteurs. Grâce à ma double casquette, je peux aussi faire de la petite rénovation (dé-

placer les radiateurs, repeindre ou tapisser les murs, refaire des cloisons, etc.). »

► Qu'est ce qui vous différencie des autres home stagers ?

« À la différence des autres ou des nombreuses émissions sur ce sujet, je pars toujours de l'existant. Il y a des techniques pour neutraliser, pour casser et libérer de l'espace. Acheter, c'est finalement tromper les gens. J'essaie de jouer sur la lumière naturelle,

« Dépersonnaliser et conserver l'histoire de la maison, mais pas des gens qui l'occupent. »

de rafraîchir dans le respect du support de la maison. Certaines sont de véritables trésors que l'on ne soupçonne pas forcément. Si le vendeur le souhaite, je peux aussi lui remettre un projet d'aménagement sur vidéo, en 3D, que je réalise moi-même. C'est un plus pour le vendeur qui pourra lors de la visite du futur acheteur lui montrer les différentes possibilités qui s'offrent à lui pour agencer son intérieur. » ■

# Une bricoleuse pas comme les autres

**Home stager, Cathy Kuseni a plus d'un atout dans son sac, ou plutôt sa mallette. À la tête d'Aujourd'hui madame depuis presque un an, elle rénove, répare, conseille et décore. Une structure aux multiples activités, à l'image de cette femme au parcours atypique et à la joie débordante.**

« Toute petite je regardais déjà papa faire du bricolage », résume Cathy Kuseni, quand on lui demande d'où vient son goût pour la rénovation. Il faut dire qu'entourée de sept frères, Cathy est

tombée dans la caisse à outils dès son plus jeune âge. « J'avais envie de pouvoir me débrouiller toute seule, de ne pas devoir dépendre d'un homme. C'est peut-être mon petit côté féministe », poursuit-elle. Attirée par les métiers manuels et par l'art, elle se dirige pourtant vers des études de communication puis vers les sciences de l'éducation, à l'époque plus courantes pour les femmes. Loin des ateliers de bricolage, elle rejoint la fonction publique. Un poste qui n'empêche pas cette touche-à-tout d'observer, de passer du temps auprès des artisans qu'elle aime voir travailler. Véritable autodidacte, elle chine, ré-

pare, retape pour elle ou pour des amis. Passionnée par la décoration et la rénovation, elle décide de tout quitter pour se lancer en mai dernier dans cette nouvelle aventure, « pas toujours évidente ». Jardinage, bricolage, décoration, rénovation, aménagement, conseil, et depuis peu home staging, elle ose tout et ça marche ! Épanouie, elle ne manque pas d'idées et prend plaisir à échanger, distribuer ses conseils, avec une petite faiblesse pour les personnes âgées qu'elle affectionne. Quand la douceur et la sensibilité d'une femme s'associent au bricolage, la clé de la réussite n'est pas loin. ■ C. D.



Débordante d'idées, Cathy aime partager ses conseils.

## REPÈRES

**Le Home counselling.-**

Si le home staging fait actuellement fureur en France, et dans la région, Cathy Kuseni a développé, en plus de son activité, un autre concept, cette fois destiné aux acheteurs : celui du home counselling. Une idée novatrice qui s'inscrit dans la logique de sa démarche. Elle se propose d'accompagner les potentiels acheteurs lors de leurs visites et de relever chaque détail (humidité, coût des travaux à prévoir, etc.). Des arguments qu'elle pourra ensuite avancer pour négocier le prix de vente et faire ainsi éviter toute mauvaise surprise.