

## UNE PATRONNE M'A DIT...

## Vêtements de haut de gamme sur mesure

Passionnée depuis toujours par la couture et les vêtements, Nathalie Egea a présenté la première collection de sa ligne Egea cette semaine à Genève.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
PIERRE CORMON

Ne dites pas aux grands pontes de la mode parisienne que Nathalie Egea fait de la haute couture. Le terme est en effet protégé en France et seules peuvent l'utiliser les maisons désignées par arrêté ministériel, sur proposition de la Chambre syndicale de la haute couture. Et pourtant, la démarche de la styliste genevoise est similaire. Elle crée des pièces uniques, sur mesure. Elle a présenté la première collection de sa griffe, Egea, le 20 janvier, à l'hôtel Tiffany.

**Deux mots sur votre parcours?**

J'ai étudié les sciences de l'éducation tout en griffonnant des habits avec beaucoup de passion. Les tissus et les costumes traditionnels m'ont toujours fascinée. Une enseignante retraitée de l'Ecole des Arts Décoratifs (aujourd'hui HEAD) m'a donné des cours pendant trois ou quatre ans et m'a appris à réaliser des vêtements sur mesure. J'ai ensuite travaillé pour l'association Autisme Suisse romande. J'adorais ce poste, mais au bout de deux ans, l'envie d'aller au-delà et de créer quelque chose m'est venue. J'ai décidé de me lancer. J'ai acheté un premier stock de soie en 2004 et installé des stands aux marchés de Carouge et de Montreux. Je participais également à des événements, comme les Automnales ou le Paléo.

**Qu'y vendiez-vous?**

Des accessoires de mode, que j'importais ou que je fabriquais.

En 2005 et 2006, j'ai aussi réalisé deux collections de vêtements. Je les ai dessinés et faits fabriquer à Calcutta, dans l'usine qui produisait la soie que j'utilisais. Une autre enseignante retraitée de l'Ecole des Arts Décoratifs m'a appris les aspects techniques de la couture de la soie en industrie: utiliser des machines engendre en effet des contraintes différentes que celles liées au travail à la main. On ne peut pas coudre de la même manière.

**En quoi consistaient ces collections?**

La première comptait une centaine de pièces en soie: des tuniques, des pantalons, des jupes, des vestes... Elles ont été vendues dans des boutiques carougeoises. La seconde comptait presque deux cents pièces, en soie et en lin. Parallèlement, je réalisais des vêtements sur mesure pour certaines de mes clientes du marché. Le marché est d'ailleurs une très bonne école. On a affaire à toute sorte de clients. Il arrive de travailler dans le froid, la neige. Parfois, le marché est vide et on ne réalise que trente francs de chiffre d'affaires. Des clients font toute sorte de commentaires, certains ne vous prennent pas vraiment au sérieux. Votre volonté est vraiment mise à l'épreuve.

**Vous viviez de cela?**

J'ai gardé des petits mandats de comptabilité à côté, jusqu'en 2008. Puis, à la naissance de ma fille, j'ai dû effectuer un choix, par manque de temps, et j'ai

laissé tomber ces mandats. Fin 2010, la remorque dans laquelle se trouvait une bonne partie de mon stock a disparu. J'étais mal assurée, j'ai dû batailler deux ans avec les assurances pour être un peu indemnisée. Cela m'a donné l'impulsion nécessaire pour cesser mon activité de vente ambulante.

**Et alors?**

Des anciennes clientes du marché ont commencé à me demander des conseils pour des tenues. J'ai alors développé une autre facette de mon métier, que j'adore: le conseil en image. Je la décline aussi en entreprise, avec des réflexions sur le *dress code* de l'entreprise, le conseil sur *shootings* photo et vidéo lors de constitution de matériel de communication, etc.

Mais je voulais poursuivre dans la création, encore plus loin. J'ai donc entamé une démarche qui s'apparente à la haute couture. Je réalise des pièces uniques, sur demande, pour des clientes, généralement des personnes dotées d'un fort pouvoir d'achat, qui ont une vie publique et qui me commandent un vêtement pour une occasion spéciale: bal, mariage, etc. Elles veulent des pièces uniques, très élégantes, très habillées, taillées dans une belle matière. J'ai même travaillé pour une invitée à un mariage princier!

**Comment se déroule le processus?**

Je rencontre une première fois la cliente pour me faire une idée de son univers social, de sa personnalité, de son physique,



NATHALIE EGEE crée des vêtements uniques, confectionnés sur mesure.

de ses désirs, du cadre dans lequel elle va porter le vêtement. Je lui soumetts ensuite trois propositions qui la mettront en valeur, sous forme de dessins et d'échantillons de tissus. Dans les cas les plus rapides, deux rendez-vous d'une heure suffisent à adopter un projet. Mais il peut arriver que cela prenne trois ou quatre rendez-vous. Je dessine ensuite un patron et je coupe un premier modèle dans une toile de coton. La cliente l'essaie et, le cas échéant, on ajuste un col, on rajoute un plissé. Si nécessaire, je refais un deuxième modèle. La couture finale est faite par deux couturières, à Genève et

dans le canton de Vaud. Enfin vient l'essayage final. Généralement, à ce stade, il n'y a plus besoin de retouches.

**Combien de temps cela dure-t-il?**

De un à trois mois. Il faut que la cliente adhère à cent pour cent, il y a parfois un processus de maturation à effectuer.

**Quelle est la fourchette de prix?**

Une étole (un grand châle rectangulaire) coûte à partir de trois cents francs, un pantalon simple, sans poche et sans ceinture, ou une jupe simple, à partir de six cents francs, une robe fourreau à partir de huit

cents francs, une veste doublée à partir de mille francs et un manteau, à partir de cinq mille francs.

**Vous avez présenté votre collection cette semaine, comment est-ce possible alors que vous ne réalisez que des pièces uniques?**

La collection compte seize modèles et une quarantaine de pièces. Elles constituent une base à partir de laquelle on peut créer d'autres tenues. La collection pose mon univers et me donne une identité, qui permet aux clientes de savoir si elles ont envie de faire appel à moi ou pas. ■