

# GEMMES

La revue de l'association  
**Gemmologie & Francophonie**



## GEMMOLOGIE

- Un astérisme bien particulier

## HISTOIRE

- Louis Soury, un joaillier qu'on gagne à (re)connaître

## MATIÈRES

- Connaissez-vous les Spiny Oysters ?

# Les petites mains de la revue GEMMES

## COMITÉ DE RÉDACTION

Marie Chabrol  
Boris Chauviré  
Charline Coupeau  
Éloïse Gaillou  
Jean-Pierre Gauthier  
Chloé Picard

## COMITÉ DE LECTURE

Annabelle Herreweghe  
Aurélien Delaunay  
Laetitia Gilles-Guéry  
Boris Chauviré  
Jean-Pierre Gauthier  
Marie-Laure Cassius-Duranton  
Emmanuel Fritsch  
Eloïse Gaillou  
Stefanos Karampelas  
Féodor Blumentritt  
Caroline Costard  
Goeffrey Riondet

## MISE EN PAGE

Emilie Disner | Agence Medusa

## MAQUETTE

Tessa Fougou

## NOUS CONTACTER

[gemmofranco@protonmail.ch](mailto:gemmofranco@protonmail.ch)

## L'ASSOCIATION

[gemmologie-francophonie.com](http://gemmologie-francophonie.com)

Envie de contribuer aux savoirs  
gémologiques de la francophonie ?

Écrivez-nous pour nous proposer vos articles :  
[gemmofranco@protonmail.ch](mailto:gemmofranco@protonmail.ch)

Merci pour votre confiance -  
GEMMES c'est 2 numéros par an !



**Photo de couverture :** Collier en coquillage Spondylus. Artiste(s) Chimú, côte nord du Pérou, env. 1000–1470 ap.J.-C.).

**Cover photo:** Spondylus shell necklace. Artist(s): Chimú, northern coast of Peru, c. 1000–1470 CE.



Nouvelles gammes de rapports

Basic | Essential | **Advanced** | **Prestige**

Pierres de couleur - diamants - diamants de couleur - bijoux - biogéniques

# GGTL Laboratories Switzerland

[www.ggtl-lab.org](http://www.ggtl-lab.org)

GGTL Laboratories Switzerland

Route des jeunes 4bis, 1227 Les Acacias

[switzerland@ggtl-lab.org](mailto:switzerland@ggtl-lab.org)

# SOMMAIRE

Numéro 7 Printemps 2026

SOMMAIRE	4	LES ENTRETIENS	72
ÉDITO	8	• <b>Rencontre avec Melissa Wolfgang Amenc</b> Marie Chabrol	
GEMMOLOGIE	10	CARNET DE VOYAGE	78
• <b>Astérisme inhabituel sur un brut de grenat spessartite/almandin du Brésil</b> Jean-Pierre Gauthier, Marine Bouvier, Nicolas Stephant & Jacques Fereire		• <b>Plongée dans la gemmologie colombienne</b> Claire Chapuis	
UN BIJOU, UNE HISTOIRE	22	SALON	86
• <b>Louis Soury : Une maison de joaillerie oubliée</b> Marie Chabrol & Charline Coupeau		• <b>Les nodules de schistes noirs pyriteux de la vallée de l'Arvan, en Maurienne (Savoie)</b> Jean-Pierre Gauthier	
GEMMOLOGIE	42	L'ASSOCIATION	94
• <b>Les « Spiny Oysters » de l'État de Basse-Californie, Mexique</b> Emmanuel Thoreux		• <b>Un Jardin d'Hiver 2026 réussi</b> Gemmologie & Francophonie	
LES ENTRETIENS	54	ON PARTAGE	96
• <b>Gonzague Zurstrassen, l'obsession créative</b> Guillaume Soubiraa		GEMQUIZ	98
HISTOIRE DE GEMMES	66		
• <b>Le rubis du prince noir : une étude en rouge</b> Lauriane Brémond			



## Ils l'ont dit dans ce numéro de mars 2026

### Les gemmologues de par le monde

*Les artisans ayant confectionné ces bijoux ou ces pièces d'exposition nous ont fait part de la difficulté rencontrée pour obtenir un poli miroir sur ces objets, en partie due à la structure microgranulaire du schiste.*

**Jean-Pierre Gauthier** - p 86

*Ces coquillages circulaient au sein de vastes réseaux d'échange précolombiens, atteignant les centres politiques andins du nord du Pérou ainsi que l'Empire Inca.*

**Emmanuel Thoreux** - p 42

*L'inscription visible sur la montagne : Paz, Dios ve todo (La paix, Dieu voit tout), rappelle aujourd'hui la volonté de toute une population d'un équilibre durable entre exploitation et harmonie sociale.*

**Claire Chapuis** - p 78

*La maison ne fabrique pas seulement de la haute joaillerie (...) mais aussi des bijoux de tous les jours, (...) témoignant sans doute de la fidélisation d'une clientèle qui se rend chez son joaillier pour toutes les belles occasions.*

**Marie Chabrol & Charline Coupeau**  
- p 22

*La place d'honneur accordée au "rubis du Prince Noir" sur la couronne des souverains britanniques serait donc due à la tradition historique (...), à l'héritage judéo-chrétien et à la symbolique entourant les gemmes.*

**Lauriane Brémond** - p 66

Schéma: Projection de Fuller dans un icosaèdre (dépliée). Cette carte est parfois intitulée « une seule île dans un seul océan » pour souligner l'unicité du monde et de l'Humanité. Source: Wikipedia



# Les entretiens

## GONZAGUE ZURSTRASSEN, L'OBSESSION CRÉATIVE

Guillaume Soubiraa<sup>1</sup>

### Abstract

**GONZAGUE ZURSTRASSEN, OBSESSED WITH CREATIVITY** - *When creativity becomes a vocation. Gonzague (Figure 1) embodies the adage: "live your passion so you never have to work." The path is never direct, much less predictable. Only sustained effort can crown such a journey. But the reward is precious: that of being aligned with oneself.*

### Résumé

Quand la création s'érige en vocation. Gonzague (Figure 1) incarne l'adage : "vivre sa passion pour ne jamais travailler". Le chemin n'est jamais direct, encore moins prévisible. Seuls des efforts au long cours peuvent couronner un tel cheminement. Mais la récompense est précieuse, celle d'être aligné avec soi-même.

<sup>1</sup> Gemmolgue FGA - guillaumesoubiraa@gmail.com

**Image d'illustration de l'article** : Resort Soneva Fushi, Maldives.

**Header image**: Resort Soneva Fushi, Maldives.

### *Raconte-nous d'où tu viens : Tes origines, ton enfance*

Je suis né en Belgique d'une mère belge et d'un père portugais. J'y suis resté jusqu'à mes 6 ans. Et puis la famille s'est installée au Portugal. Lorsque mes parents divorcent, j'ai 11 ans et mon frère 5, et l'on retourne en Belgique.

### *Tu es né entre deux cultures, cela t'a influencé ?*

Mon père est antiquaire. Passionné d'Histoire. Collectionneur de tout ce qui peut lui plaire, spécialisé en art asiatique. Il n'y a pas de hasard. C'est lui qui m'a montré le premier des bijoux anciens, des gemmes, des trésors pour mes yeux d'enfants.

J'ai hérité de cette facette latine, de ces passions, d'un goût pour l'esthétique, j'ai travaillé mon regard et nourri ma curiosité.

Du côté de ma mère, belge, plus structurée, forcément (rires) elle a fait carrière dans le textile, les frifes, les vêtements. Tout y est très coloré. On a toujours chiné, ça me plaît cette quête de trésors. C'est vraiment un rituel familial et logiquement, elle ouvre avec une cousine l'une des premières boutiques de vêtements de seconde main haut de gamme et de fins de série de marques. Le magasin devient une institution : Les Enfants d'Édouard.

### *Avec leurs qualités respectives, j'ai eu des parents très marqués et très marquants.*

*C'est une chance incroyable de pouvoir laisser libre cours à sa créativité, au point d'en faire sa vie*

J'en ai bien conscience. Je tiens à finir sur le véritable artiste de la famille, mon oncle : Yves Zurstrassen. Il est peintre. Il peint depuis l'âge de 14 ans. Il y a consacré sa vie. Il a une approche incroyable. Il est retiré dans son monde, à peindre. Il m'a toujours impressionné. J'adore mon oncle, c'est quelqu'un de foncièrement bon. Lorsqu'il parle, qu'il s'exprime, c'est comme si chaque parole devait atteindre un but. Je l'ai toujours admiré pour ça. Pour donner autant de sens à ce qu'il dit ou crée. Il m'inspire énormément.

Et puis j'ai commencé une collection de minéraux autour de mes 15 ans grâce à une revue de l'époque "minéralogie quelque chose" ou un truc dans le genre, qui offrait une petite boîte en plastique contenant une petite pierre. Je les accumulais précieusement.



**Figure 1:** Gonzague Zurstrassen, Bali 2024.



**Figure 2 :** Cette photo a été prise 3 jours après mon arrivée en Thaïlande en 1996. Conférence avec le Dr Gübelin au JTC. J'avais 21 ans et j'étais sans emploi. Mais toujours en costume.

*Figure 2: This photo was taken 3 days after my arrival in Thailand in 1996. Conference with Dr. Gübelin at the JTC. I was 21 years old and jobless. But always with a tuxedo.*

**Ton père fut le premier à te montrer des pierres et des bijoux, cette collection marque ta première démarche personnelle, et puis un déclic va se produire**

Ce déclic, c'est le reportage Chasseur de pierres, de Pascal Entremont, qui malheureusement nous a quitté récemment. En 1994, il apparaît dans un documentaire relatant sa vie d'aventurier des pierres précieuses. C'est vers mes 17 ou 18 ans. Première vision d'un tuk-tuk à Bangkok, il se déplace dans un petit avion à Madagascar, une île sublime. Il se passionne pour les gemmes du Sri Lanka. Il revient à Paris, place Vendôme, avec ses arcades et l'entrée dans un décor de haute joaillerie. Le contraste est total : des mines en brousse, aux ors de la Haute-Joaillerie.

**Le film décrit la chasse aux pierres : "Ça m'a fait rêver, ça m'a ébloui". Il incarnait un personnage extraordinaire, issu d'un livre. Tout a résonné en moi. C'était une révélation.**

Aujourd'hui, je sais bien que l'intrigue était organisée, mais à l'âge où je l'ai vu, tout m'avait paru réel, la fascination n'en fut que plus grande. Une véritable chasse au trésor. J'ajouterai qu'à l'époque, le saphir étoilé était moins connu que maintenant. Donc l'objet même du film a dû me surprendre, m'intriguer davantage.

**Et après cette révélation, comment as-tu fait pour suivre cette piste ?**

Lors de mes premières recherches, deux personnes ressortent. La première est un monsieur qui représentait Jewelry News Asia en Belgique. Je ne le connaissais pas. Il vendait des minéraux, dans un magasin, pas un truc énorme, mais tu le sentais passionné. Il m'avait expliqué beaucoup de choses. Je regrette, je ne me souviens plus de son nom. Et puis il y a eu Thierry Holemans, un proche de la famille, qui m'a beaucoup aidé. Je lui dois mon passage aux pierres de couleur. Il achetait déjà à Bangkok, il connaissait l'Asie. L'étape suivante fut le HRD. Le mantra est connu, tu veux t'intéresser aux

pierres, fais de la gemmologie. On m'a tout de suite dit : la gemmologie, tu ne l'utiliseras peut-être pas "tant que ça" dans la pratique, mais tu vas construire ton réseau.

**Qu'est-ce qui t'a marqué durant tes études, dans la capitale du diamant ?**

Il y avait un côté rêve éveillé et puis la réalité fait retomber les choses. Je me suis senti limité, j'ai commencé à comprendre l'importance de ce qu'est un réseau. N'étant pas issu des pierres, cela m'a désenchanté. Il y a cette anecdote, drôle à raconter aujourd'hui, mais je l'ai mal vécue.

**Dans ma classe, j'étais le seul en costume, à 21 ans. Va savoir pourquoi.**

Un gros négociant m'aborde dans la rue, pensant que j'étais le rejeton d'une quelconque importance. Dans l'instant qui suit, il m'amène dans son bureau, et me fait la totale : ses plus grosses pièces, ses diamants de couleur ; et même sa femme me montre une marquise de 15 carats au doigt : 15 ! Pas le temps d'en placer une. Donc quand le gars a fini son show, je lui annonce que je suis juste un étudiant en costard. Que je ne suis pas issu du business. Et là, le couperet tombe : "Oublie, trop compliqué, Anvers, c'est mort (On est en 1996). Le business est trop dur, c'est une catastrophe". Il me dit que ça ne vaut pas la peine, que c'est une perte de temps, que je devrais faire autre chose. C'est très "gembusiness", et très anversois aussi. Ça pleure par réflexe. Tu sais, tous ces mecs qui ont connu le Golden Age des années 80, ils se sont gavés. Aujourd'hui, ils ne peuvent que se plaindre. Ce sont des nostalgiques.

**Et ta première expérience après ton diplôme ?**

J'ai fait du sorting de diamant. Il faut bien commencer. C'était l'horreur absolue ! Tu es loin de la pampa et de l'aventure de Pascal Entremont. Mais hyper formateur : les horaires sont difficiles, tu

fatigues, tu as mal aux yeux, aux bras, tout est blanc, ou blanc, parfois, un peu plus blanc encore, si tu as un peu de chance, ça peut être un peu moins blanc. Bon, globalement, c'est blanc. C'est répétitif donc fastidieux, en un mois, tu en as assez. Et surtout tu comprends que tu ne pourras pas évoluer.

**Tu rebondis comment après tout ça ?**

Heureusement, il y a plein de choses positives. Il faut s'entourer des bonnes personnes. Thierry, cité plus haut, est l'une d'entre elles. Je lui dis que le diamant n'est "pas mon truc". Thierry réagit : un ami, Xavier, est sur Bruxelles à ce moment, il cherche quelqu'un pour le remplacer. Chez les Mouawad. Je ne connaissais pas. Le rendez-vous à Genève est pris quelques semaines plus tard, avec le patron, Fred. Ce premier rendez-vous est... comique. Je ne parle pas un mot d'anglais, aucune expérience dans le métier. Ce qui me sauve : ma famille a bonne réputation. Vital dans les gemmes. Mais je n'obtiens pas de réponse, le temps s'écoule.

Et puis au Plat Pays, une très belle personne me prend sous son aile, Véronique Bams. Elle prononce une phrase qui fait mouche : "Le diamant, tu oublies. Les pierres de couleur, c'est fascinant. Mouawad à Bangkok, vas-y". C'est l'impulsion qu'il me fallait. Ma mère me pousse aussi. L'arrivée à Bangkok (Figure 2) reste gravée dans ma mémoire : hôtel pourri vers Surawong,

**je débarque dans le bureau de Fred, surpris, qui me demande ce que je fais là. "Je veux travailler pour vous", "Je te donne 3 mois". J'y suis resté 15 ans !**

**Donc tu débutes avec Fred Mouawad, mais tu vas aussi collaborer avec les 2 autres frères, Pascal et Alain ?**

J'ai commencé en 96 avec Fred, jusqu'en 98. Nous ne faisons que des pièces de centre, pas moins de 5 carats en saphir, et 3 carats en rubis. Et j'insiste : à

l'époque, Fred est "un des premiers" à retailler (Figure 3). Un autre exemple qui dit tout : une demande Tiffany, une pierre de 7 carats qu'on doit transformer en une taille "princesse" de 4 carats. À ce moment, personne sur la place ne veut prendre ce risque-là. Eux, ils retaillent presque tout.

Alors qu'avant, "c'était accepté" qu'une pierre soit mal taillée : les marques sertissaient quand même, ou retaillaient elles-mêmes. Elles achetaient autrement, elles étaient beaucoup moins strictes.

### Balance des dossiers !

Un gros alors. En 1997, Hong Kong va être rendu à la Chine. L'inquiétude règne. Stanley Ho, le "roi des casinos de Macao" se dit :

### THE MOUAWAD KIMBERLEY STAR



111.11 Carat

MOUAWAD

Figure 3 : La plus grande poire brillant jaune vif jamais certifiée par le GIA.

Figure 3: The largest pear shape brilliant vivid yellow ever certified by the GIA.

*Un diamant se transporte mieux qu'un building. Il en achète des énormes : 100 carats, 200 carats, purs, "top top top".*

À ce niveau-là, tout le monde a les mêmes clients. Tout le monde sait. Il avait demandé à Graff, à Harry Winston, etc. Et eux aussi ont vendu. Le père Mouawad a cédé un 110 carats D flawless, aujourd'hui exposé au Grand Lisboa à Macao, dans le lobby de l'hôtel.

*Les Mouawad, sont une famille de bijoutiers du Liban, dont l'activité remonte à la fin du XIXème*

Oui. Effectivement. Entre les années 70 à 90, M. Robert est "le seul grand joaillier" en Arabie Saoudite. Son plus gros client est le roi Fahd. C'est l'époque des grosses parures. Tu veux un exemple "complètement fou" de commande : pour un mariage, il y avait 3 range rover remplis de marmottes (grosses boîtes contenant les présentoirs de bijoux) pour les invités, 300 ou 400 ensembles au total, entre 60 000 et 300 000 dollars de coût par lot, offerts comme cadeaux de bienvenue. Une parure, ça claqué plus qu'un parfum et une boîte de chocolat !

Historiquement, c'est hyper intéressant. À cette époque, la place Vendôme vivote, les ateliers survivent. Il n'y a que de petites commandes. Ce n'est pas le réseau mondialisé d'aujourd'hui, on est encore dans l'entre-soi d'un Paris qui s'étouffe. Mouawad est à ce moment, avec ses commandes, celui qui apporte un souffle à cette haute joaillerie. Pour preuve : vers les années 80, Cartier frôle la faillite. De Beers a tenté un partenariat avec M. Robert Mouawad. Un dossier d'achat de Van Cleef & Arpels est même arrivé quelques années plus tard sur le bureau de Fred. Van Cleef & Arpels n'étaient pas ce qu'ils sont aujourd'hui.



Figure 4 : Fantasy Bra (2002), estimé à 10 millions de dollars.

Figure 4: Fantasy bra (2002), valued at \$10M.

*Qu'est-ce qui t'a le plus marqué en termes d'expérience chez les Mouawad ?*

Mes expériences les plus emblématiques, ce sont certains projets particulièrement innovants. Qui se souvient par exemple de Gemkey. Ce sont les débuts d'internet et c'est un annuaire en ligne du métier, type les pages jaunes, avec un package (membre + site internet + promotion) supporté par un magazine papier (Gemkey Magazine), vente de publicités, coûts énormes, 300 à 400 personnes à Bangkok, et de nombreux bureaux dans le monde tels que Mumbai, Anvers, Barcelone. Mais tu fais face à des diamantaires encore au crayon pour leurs listes, le réseau est ce qu'il est à ce moment-là. C'était trop précurseur.

Avec eux, j'accède à la production (depuis Bangkok) avec Pascal, basé à Los Angeles. Des partenariats incroyables sont lancés :

- Victoria's Secret où pendant six ans, chaque année, un nouveau Fantasy Bra, pièce unique, réalisée pour le fameux défilé. Jusqu'à 12 millions de dollars (Figure 4),

- Heidi Klum : un des premiers partenariats, collection "Heidi Klum pour Mouawad" (Figure 5),

- Costume jewelry Nicole Richie (House of Harlow),

- Andrea Lieberman (styliste de Gwen Stefani).

C'était ma première expérience de Recherche & Développement, elle était vraiment capitale. J'ai commencé à démarcher les usines, les ateliers.

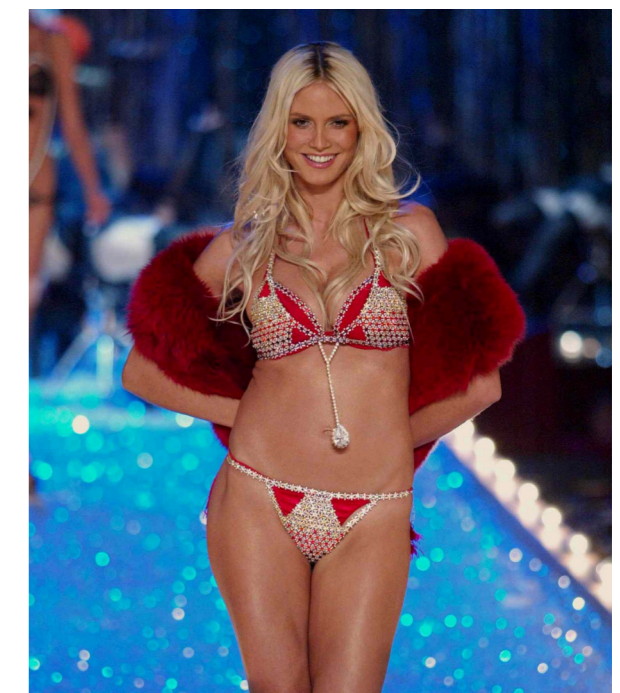


Figure 5 : Heidi Klum (2003) portant le "Very Sexy Fantasy Bra", estimé à 11 millions de dollars.

Figure 5: Heidi klum (2003) wearing the Very sexy fantasy bra valued at \$11M.



Figure 6: Resort Soneva Fushi, Maldives.

*J'ai constaté rapidement que les relations étaient difficiles. On a dû monter notre propre petit atelier. Le travail avec les usines était impossible. Trop d'urgences de notre côté, pas de marge de manœuvre du leur. Quand tout va bien, ça passe. Dès qu'un truc va mal, tu prends des baffes de partout : trop cher, trop long, pas ça, etc. Tu es au milieu, tout le monde est sur ton dos.*

Figure 7 : G. Zurstrassen Galleria à Soneva Fushi... (notre "magic mushroom").

Figure 7: G. Zurstrassen galleria in Soneva Fushi... (our magic mushroom).

Un exemple absurde, concernant un gros canal de distribution aux USA, ces gens nous donnent 45 jours pour sortir 25 000 pièces "impeccables". No comment.

**Comment se déroulent tes premiers pas de créateur ?**

J'étais toujours à Bangkok, qui n'est pas que la capitale mondiale du négoce des gemmes et de la bijouterie. Elle est de fait une source. Car tout peut se trouver, tout peut se résoudre. J'avais le besoin de créer pour moi, de concrétiser quelque chose. J'ai produit une dizaine de pièces avec un atelier. Je suis parti à Londres où je vais au culot dans le grand magasin Harvey Nichols, équivalent britannique du Bon Marché, à Paris. Je présente mes pièces à une dame qui tient un stand. Elle adore. Sur une quinzaine de bagues, elle en achète la moitié, prend l'autre moitié en dépôt.

Cela m'a rassuré, mais c'est arrivé trop tôt. Je n'ai pas nourri la relation, mon premier enfant arrivait à ce



Figure 8 : À l'intérieur de notre Galleria, entièrement fait main et dessiné par Gonzague.

Figure 8: Inside our Galleria, handmade and designed by Gonzague.

moment. Disons que ce qui aurait pu être un boost, fut surtout un test. Peu de temps après, un ami me fait découvrir le concept de Six Senses dans l'hôtellerie, issu de Soneva (Figure 6). Et cela a été un coup de foudre ! Je rencontre donc Eva Malmström Shivdasani. Ancien mannequin, elle est la Directrice Artistique de Soneva, fondatrice de l'identité de la marque. La connexion est immédiate. Tous les astres sont alignés : la sensibilité artistique, une démarche spirituelle sincère, l'esthétisme naturel, tout est cohérent et juste.

**En 2010, tu ouvres ton premier magasin, première expérience entrepreneuriale personnelle**

Exactement. Une fois engagé, tu comprends qu'il n'y a pas de retour en arrière. J'aime l'image du rabbit hole, dont on ne revient pas. Je suis resté 8 ans à Koh Kut. Mais c'est surtout la philosophie prônée qui m'a capté. Ils sont très militants : le respect de

l'écologie environnante est très strict. La promotion en interne est réelle, une femme de ménage peut évoluer et accéder à des postes de cadres. Mais beaucoup d'exigences créent des contraintes. Avec le temps, le marché a évolué et la marque sera vendue. Il a fallu changer de lieu ensuite. Mais m'imprégner de ce lieu m'a structuré.

**Comment ta créativité s'est-elle concrétisée ou développée dans un tel contexte ?**

Pour commencer, je précise que je n'ai pas rejoint Soneva avec une collection définie. Je n'avais que quelques pièces. Mais tout correspondait. À chaque fois que je me suis forcé à entrer dans un univers qui n'était pas le mien, cela s'est mal terminé. J'ai ma place ici (Figures 7 et 8). En Thaïlande, au cœur de la production, du développement de tous les possibles. Je suis au centre de tout ce qui me permet d'être cohérent avec mes aspirations. Aucun autre

endroit ne m'apportera plus. Je dis ça, car de nombreuses fois, les gens me demandent pourquoi je n'ouvre pas une boutique dans une grande capitale, ailleurs.

**Mais si je me coupe de ma source, je vais vers quoi ? Ici, je suis ancré.**

**Enfin libre de créer. Donc... dévoile-toi**

Je vais te donner un exemple qui illustre comment se passent les rapports à la boutique et comment les clients perçoivent mes bijoux.

**Tout d'abord, quand je fais une pièce, plus on s'approche de la fin, moins elle m'intéresse. C'est le processus de création qui m'exalte. C'est la création suivante qui me plaît** (Figures 9 à 11).



Figure 9 : Inner Sun, en or rose, sur nacre et diamants.

Figure 9: Inner sun, on rose gold on mother of pearl and diamonds.

Les gens qui viennent dans la boutique veulent explorer les émotions de la création. Ce n'est pas qu'un achat. Pas qu'un énième objet à accumuler. Ils me demandent si ceci est possible. Ils dessinent, ils me demandent de dessiner, on échange, on se stimule. Ils effleurent la sensation et les bienfaits du plaisir de créer. À ce moment-là, pour la cliente, c'est quelque chose de si important, de si précieux, qu'elle n'oubliera jamais une telle parenthèse dans sa vie.

**Et comme elle acquiert un objet qu'elle peut porter tous les jours, elle détient ce moment d'émotion continuellement, comme un talisman. Cela peut rendre des gens si heureux, je m'en rends compte aujourd'hui.**

Et cela me rend joyeux aussi. Le meilleur exemple est une dame qui porte 8 ou 10 de mes bijoux constamment. Quand je la revois, elle me les remontre tous. J'ai apporté du bonheur, tu imagines ça ? C'est génial.

**Est-ce que beaucoup de clients sont ainsi ?**

En général, presque tous les clients sont comme ça. Je vais te dire pourquoi. C'est d'abord un endroit extraordinaire. Et puis, je fais des pièces qui ne sont pas classiques. Donc ceux qui achètent, forcément, sont très enthousiastes, et ils l'expriment beaucoup. En quelque sorte, il faut susciter un coup de cœur à chaque fois.

**C'est beaucoup d'énergie de créer des pièces uniques à chaque fois ?**

Là, je commence un peu à fatiguer à ne faire que des pièces uniques. Mais on n'est jamais vraiment satisfait. Tu peux toujours t'améliorer. C'est une quête infinie. Je ne suis que mon ressenti, mon intuition. Tout m'inspire. Ici, tu peux donner forme très rapidement à tes idées, le jour même, c'est possible. C'est une liberté extraordinaire.



Figure 10 : Diamants fancy de couleur (jaune verdâtre et incolores), boucles d'oreilles XXL en or blanc... reliant les îles.

Figure 10: Fancy colored diamonds (greenish yellow and colorless) XXL white gold earrings .... connecting the islands.

**Quinze ans de "One of the kind" (Pièce unique) ?**

**Ce n'est pas un choix, c'est une vocation. J'ai tellement d'idées et je veux tellement faire de choses. Refaire m'ennuie. Où est l'aspect créatif ?**

Du point de vue business, c'est une catastrophe. Mais du point de vue de l'expression, c'est incroyable.

**L'atelier, la naissance du bijou, la concrétisation de tes idées. Et tes relations ?**

Les échanges avec mes partenaires nourrissent une relation de création. Lors de la production, puisque je pars souvent de zéro, à partir d'une pierre, ou d'une idée très floue, chacun des intervenants met son petit grain de sel dans la pièce. C'est une espèce

d'effort collectif, avec l'équipe de mon joaillier, Gérard.

**Ça fait combien de temps que tu le côtoies et que tu crées avec lui ?**

Ça fait vingt ans qu'on se connaît, mais on a vraiment commencé à collaborer à partir du covid. Il est tellement créatif, nos échanges sont si enrichissants, il sait se nourrir de tout, on se stimule l'un l'autre. C'est vraiment la collaboration la plus constructive que j'ai établie depuis toutes ces années. Lorsque je bloque, en lui parlant, ça m'aide immédiatement. On crée ensemble, c'est génial. Il a véritablement un talent incroyable. Il a un vrai sens de l'harmonie. Plus la maîtrise de la technique. Quand il m'en parle, il dit souvent, tes pièces ci, ta pièce là, mais je réponds : Nos pièces ! C'est vraiment le fruit de nos efforts mêlés.

***En quinze ans, tu es allé au bout de beaucoup d'idées. Mais ce n'est jamais fini. La création, c'est un peu boulimique ?***

Le seul frein à mes idées... Ce sont mes moyens. Il y a une part de frustration à ne pas pouvoir tout accomplir.

15 ans de carrière dévolus à ma passion pour la création, c'est un luxe fantastique. Mais je me disperse beaucoup. J'aimerais faire moins de pièces, plus chères, avec le même esprit en termes de design, mais avec des matières toujours plus incroyables. Imagine une pièce avec un Cachemire (saphir) de 10 carats (Rires) ! Quand tu crées beaucoup, tu fais face à un genre de boulimie, c'est tout à fait ça. Ce foisonnement, il est vertueux. Tu en veux souvent plus, mais la réalité te rappelle parfois à l'ordre.

***Tu as commencé par le négoce, pour te recentrer par la suite sur la création***

Oui, j'étais dégoûté un peu du négoce. L'aspect financier me dérangeait, ça manquait de sens. Mais j'ai gardé l'amour de la matière. Ça a été un fil conducteur. Qu'importaient les difficultés, les moments down. C'est un vrai cheminement, laborieux. Et c'est la curiosité qui tient l'ensemble.

***Aujourd'hui, tu ressens une certaine maturité s'installer ?***

Oui, je ressens plus et mieux aussi. En fait, ce n'est pas tellement le produit qui a changé, c'est moi qui change. Ça va avoir un impact sur la pièce. J'ai cette liberté de conscience, de vivre ma passion, c'est un aboutissement. On dit toujours, trouve-toi une passion et tu ne travailleras jamais de ta vie.

***Est-ce que devant tes pièces, tu te remets facilement en cause ?***

Tu te remets souvent en question. La frustration fait partie de la magie de la création. Tu peux toujours

faire mieux, tu as constamment une autre idée. Et puis, moi, ce qui m'intéresse, c'est le process. Et puis les sources d'inspiration sont innombrables. Il y a tellement de gens incroyables. Il faut que les lecteurs se passionnent pour Hemmerle, Taffin ou Bibi Van Velden (ils sont tous sur Insta). J'aime m'inspirer de ce que les autres font, surtout lorsqu'ils sont si talentueux et inspirants.

***Tu arrives à te nourrir de tout ?***

Oui, parce que tu as toujours des choses à apprendre. On en revient à la curiosité. Tu manipules tant de choses, que tu souhaites "mettre en scène", l'aspect technique est essentiel, il te pousse aussi. Tu fais ce que tu veux, surtout quand tu as une boutique à toi, c'est ça l'important d'avoir ton propre lieu. D'ailleurs, vraiment, il y a quelques pièces, si je pouvais ne pas les vendre, je ne les vendrais pas. C'est compliqué d'être un bon négociant, un bon créateur, si en plus de ça, on veut être un bon collectionneur (Rires).

***Un dernier mot : celui que tu dirais au jeune Gonzague en costard, ou à quiconque souhaiterait se lancer dans le métier ?***

***Il faut surtout ne pas écouter qui que ce soit. Il faut suivre son truc et foncer. Surtout ne pas subir les anciens. Encore moins ceux qui dénigrent. Les je-sais-tout, les c'était-mieux-avant. Tu es foutu si tu fais ça. Il faut se faire sa propre opinion. Il faut presque s'isoler et suivre son instinct. Il faut oser et il faut créer !***



**Figure 11 :** Saphirs, diamants et perles, "La Reine de la mer", en or rose.

**Figure 11:** "The Queen of the sea". Sapphires, diamonds, pearls on rose gold.