



Haute joaillerie

AU PAYS DES PIERRES PRÉCIEUSES

GemGenève, c'est le salon suisse où les marques joaillères viennent faire leurs emplettes. Nous y avons rencontré François Garaude, un négociant renommé, et Hugo Massy, un jeune lapidaire plein d'avenir. Portraits

Par Françoise-Marie Santucci

On l'imagine costaud et buriné, du style Michael Douglas dans « A la poursuite du diamant vert », tant le CV de François Garaude, le négociant en pierres précieuses de couleur qui fournit les plus grandes maisons de haute joaillerie de la place Vendôme, ressemble à un scénario de cinéma.

A l'âge de 16 ans, dans les soubresauts de l'après-Mai-68, ce fils de bourgeois parisiens claque la porte de l'appartement familial et part vers l'Inde en stop. De retour en France, marin dans l'âme, il construit son bateau de 14 mètres pendant son cursus d'architecture, puis traverse l'Atlantique à la voile jusqu'au Brésil, où il tombe amoureux de celle qui deviendra son épouse. En attendant qu'elle finisse ses études, il explore le pays et découvre les émeraudes de Bahia. Ses premières pierres, vendues au Louvre des Antiquaires, lui assurent une belle exposition. A l'époque, rares sont les marchands qui proposent des gemmes en direct des mines ; sa carrière était lancée.

Quelques décennies plus tard, François Garaude a toujours la confiance des marques joaillères. Désormais installé à Bangkok (Thaïlande), où il emploie une quinzaine de lapidaires (ou tailleurs de pierres), il a également un bureau à Paris, mais c'est au salon

joaillier GemGenève qu'on l'a rencontré ce printemps. Pondéré, fin comme un jockey, il ne ressemble pas du tout à Michael Douglas, plus à l'architecte qu'il aurait pu devenir. Jusque dans le discours : « *Les pierres*, dit-il, *c'est de la lumière et de l'espace.* » Son meilleur lapidaire et lui examinent chaque gemme brute sous tous les angles, munis de lampes et de loupes, jusqu'au moment où ils savent, d'après la structure interne de la pierre, par où commencer la taille. C'est dans son atelier thaïlandais qu'a par exemple été façonné l'Estrela de Fura, le plus gros rubis au monde, vendu 34,8 millions de dollars (32,5 millions d'euros) chez Sotheby's, en 2023.

ORIGINE ET SUIVI DES GEMMES

Dès ses débuts, Garaude fait de la traçabilité une obsession, et crée sa propre base de données sur Minitel à l'époque où tout se consigne encore sur de petits carnets. Considérablement enrichi au fil des années, ses registres répondent à l'exigence des plus grandes maisons avec lesquelles il travaille, celles des groupes LVMH, Richemont et Kering, mais aussi Chanel ou Hermès, entre autres. Pour ces marques, l'origine et le suivi des gemmes sont devenus primordiaux. « *Nous offrons une date de naissance aux pierres, et nous* ►



↑ Une émeraude brute.

Tendances

→ Des émeraudes taillées.

→ Hugo Massy, lapidaire à Genève, en mai dernier.

→ L'Estrela de Fura, le plus gros rubis au monde.

→ François Garaude, fournisseur de pierres pour les grands joailliers, à Bangkok, en 2024.



► *sommes les seuls à le faire systématiquement*», affirme François Garaude. Qui a ses marottes ; s'il aime les émeraudes, les rubis et les saphirs, il ne s'intéresse guère à la quatrième des pierres précieuses, le diamant. Question de goût.

Dans les allées de GemGenève, un rendez-vous professionnel ouvert au grand public, de nombreux vendeurs (venus d'Inde, d'Anvers, d'Afrique du Sud...) exposent néanmoins des diamants parmi leurs trésors, mais aussi les gemmes à la mode, comme le spinelle ou la tsavorite. Les pierres « non traitées » ont également la faveur des acheteurs, telles les émeraudes colombiennes non huilées, les saphirs du Cachemire ou les rubis du Mozambique non chauffés (1).

Pour sa dixième édition, le salon a battu tous ses records en accueillant plus de 5 000 visiteurs de 109 nationalités et 240 négociants, même s'il ne concurrence pas encore les foires de Hongkong ou de Las Vegas. Et malgré le côté feutré des échanges sur les stands, inutile d'espérer des confidences des acquéreurs envoyés par Chanel, Dior ou Cartier. Ici, la plus grande discrétion est de mise, glisse Ronny Totah, qui a cofondé le salon en 2018 avec Thomas Faerber, un autre négociant de renom. Ingénieur civil de formation, Totah est entré dans le métier « *par hasard* », pour aider son père. Sur un coup de tête, il acquiert un saphir du Cachemire de 8,88 carats, sans savoir s'il pourra le revendre. Mais il y arrive, et ainsi naît, peu à peu, sa réputation de « cachemiriste ».

Le Cachemire, quelle légende ! Les saphirs les plus prisés de cette région du sous-continent indien proviennent d'un filon exploité de... 1881 à 1887. Six ans seulement, à la fin du XIX^e siècle. Depuis, le marché tourne (indéfiniment ?) sur des stocks anciens. « *Une pierre, ça revient et ça repart* », concède Totah dans un sourire. A plusieurs reprises, il lui est arrivé de vendre à l'un de ses confrères une pierre qu'il a rachetée des années plus tard, et remise sur le marché. Mais suivant quelles règles ? Aucune, sinon le coup de cœur : « *Tiens, ça va améliorer ma vitrine, je prends !* » Dans une surprenante sarabande, une pierre peut ainsi changer dix ou quinze fois de mains entre négociants, avant de trouver sa destination finale, sur un bijou créé par une grande maison ou dans le coffre d'un collectionneur. Quant aux prix, ils suivent la même absence de logique ; en somme, tout dépend de ce que l'acquéreur est prêt à mettre sur la table.

Le jeune lapidaire Hugo Massy, lui, taille, retaille et repolir les pierres. Toutes, sauf le diamant (décidément !). Formé à l'Ecole technique de la vallée de Joux et primé par la Fondation Eric Horowitz de Genève, il a passé trois ans chez le célèbre négociant parisien Emmanuel Piat, avant d'ouvrir avec lui un atelier à Genève, et de signer ses propres créations sous le nom de Gold'n Black. Ebouffé comme un chanteur des sixties, il déplore que son métier ne soit plus guère enseigné. Dans le meilleur des cas, ce savoir-faire d'excellence s'acquiert auprès de vieux maîtres.



Pour l'essentiel, le travail d'Hugo consiste à reprendre des pierres déjà façonnées. La raison ? Au Sri Lanka, par exemple, le lapidaire local, payé au poids qu'il rapporte, taillera le moins possible afin d'obtenir le plus gros caratage. Ce sont ces gemmes-là que Massy améliore, selon les standards de la place Vendôme. Et tout se fait à l'ancienne, sans l'aide d'un scanner 3D comme chez les diamantaires. « Chez nous, dit-il fièrement, c'est l'œil, la lampe et l'expérience. » Sa plus forte émotion ? La première pierre de valeur qu'on lui a confiée, alors qu'il n'avait que 23 ans : une émeraude légèrement ébréchée à retailer avec finesse, « sans se rater ! »

YOYO DES PRIX

Malgré la forte tendance aux gemmes non traitées, Massy lâche que les procédés de chauffe ou d'huilage sont encore légion, tant ils peuvent bonifier l'aspect d'une pierre. Il souligne aussi, comme Totah, le yoyo des prix. A qualité égale, un saphir bleu de 1 carat peut varier, d'un stand à l'autre, « du simple au quadruple ». Et puis il y a les engouements ; la tsavorite, ce grenat vert hier peu prisé, qui atteint 8 000 euros le carat, la tanzanite, pourtant « mille fois plus rare que le diamant », qui plafonne légèrement, ou encore le spinelle, souvent confondu avec le rubis – le jeune lapidaire s'apprête d'ailleurs à partir au Vietnam en acheter, sur des marchés tenus par des femmes.

Dans ce secteur aux règles floues, la confiance est primordiale. On se confie des pierres d'une simple poignée de main, sur la seule foi de la réputation. « On est peu, on se connaît, on sait avec qui on fait des affaires, et avec qui on n'en fera jamais », résume Massy, énigmatique. Et si certains loups évoluent dans la bergerie, ils sont tolérés pour l'instant, comprend-on, parce qu'ils détiennent des stocks et des merveilles à nulle autre pareilles.

François Garaude, lui, n'a jamais varié : dans son entreprise, aucun loup, pas de chauffe, de résine ni d'huile, et un suivi de bout en bout. « La radicalité, ça nous connaît. C'est à peu près la seule chose qu'on peut nous reprocher... et qui est quelquefois confondue avec de l'arrogance. Mais notre credo, c'est de ne jamais duper l'acheteur. »

De fait, dans un marché encore régi par une confidentialité très vieille école, impossible de savoir, quand on achète un bijou (y compris place Vendôme), si les pierres viennent de chez Garaude ou d'ailleurs, ou si elles ont été polies par Massy... Heureusement, il existe d'autres garde-fous, certifications et garanties, que les marchands évoquent souvent dans la gigantesque halle climatisée de Genève, leurs loupes sur les tables en velours. On est bien loin de la jungle du Brésil et des mines du Mozambique. Michael Douglas aurait été déçu. ●

(1) Les pierres non traitées sont celles dont la couleur et la clarté n'ont subi aucune intervention chimique ou thermique, contrairement à la majorité des pierres du marché, chauffées, huilées ou irradiées pour améliorer leur aspect.