

- [Luxe /](#)
- [#luxe](#)

# Lorenz Bäumer : Le Petit Prince De La Haute Joaillerie Crée Des Chefs-D’Oeuvre Pour Dire “Je T’Aime”



**Christian Razel**

Founder at [www.RoccaBaracca.com](http://www.RoccaBaracca.com) : Experience the French Art de Vivre, stay in distinctive residences, enjoy exclusive private events, all with our Owners Club. [linkedin.com](https://www.linkedin.com)

20

*avril*

2018

- 
- 
- 



-

**Après avoir gagné un concours anonyme organisé par le palais princier avec les plus grands noms de la joaillerie, Lorenz Bäumer a créé la tiare que Charlène Whittstock a portée le jour de son mariage avec SAS le Prince Albert II de Monaco avec en 2010. Karl Lagerfeld a immortalisé ce moment magique en photographiant Lorenz et Charlène coiffée de son Ecume de Diamants.**

Les œuvres de Lorenz Bäumer connaissent une consécration lorsque sept de ses bijoux, dont quatre réalisés pour Chanel Joaillerie, sont exposés dans la collection permanente de la Galerie des Bijoux du Musée des Arts Décoratifs à Paris.

Rencontre avec Lorenz Bäumer, le franc-tireur de la Place Vendôme.



Lorenz Bäumer et la Princesse de Monaco coiffée d'une « Ecume de diamants » © KARL LAGERFELD

<https://www.youtube.com/watch?v=Ua9Tsg6dc5g>

## **Quel est votre ADN?**

Je suis un joailler innovant. Je crée des bijoux en titane, j'utilise l'impression 3 D, je fais des tatouages au laser sur des diamants. La technologie d'aujourd'hui peut apporter énormément au dessin du bijou.

Je suis également atypique, pas vraiment traditionnel ni classique, car je reçois mes invités Place Vendôme d'une manière décontractée avec un verre de whisky.

## **Comment avez-vous créé la renommée de la marque qui porte votre nom?**

La création de ma marque est lente et permanente. J'ai débuté grâce au bouche à oreille. La création de la tiare de SAS La Princesse Charlène de Monaco m'a donné de la crédibilité et notoriété. J'ai également eu des collaborations officielles en tant que directeur artistique avec Chanel Joaillerie et Louis Vuitton. J'ai signé des projets de partenariats avec de nombreuses marques dans le luxe comme Guerlain et Baccarat. C'est comme cela que j'ai pu me démarquer face aux grands acteurs de la haute joaillerie.

Je suis un des seuls créateurs à être vivant sur le Place Vendôme. Mes clients viennent chez moi pour avoir une expérience unique.

Mes collaborations avec Chanel Joaillerie et Louis Vuitton pendant les 25 dernières années m'ont permis d'accumuler suffisamment de capital pour créer et financer peu à peu ma société tout en restant un entrepreneur indépendant.

## **Présentez-nous l'univers secret de votre boutique située Place Vendôme dans l'hôtel d'Evreux construit en 1704?**

Ma boutique reflète mes passions. L'une d'elles est mise en scène avec la Cabane du Surfeur, ma planche de surf et ma collection de sable. Je souhaite la partager avec mes invités en donnant, pour un moment, la sensation d'être plongé dans un autre univers. Ma boutique a une Salle Secrète pour présenter mes pièces uniques comme la Salle aux Trésors à l'époque des Princes Electeurs de Saxe à Dresde au XVIIIème siècle.

Une autre salle nommée le Confident est dédiée à l'échange, au tête à tête, au dessin, à faire des choses sur mesure. Le salon Vendôme a une vue sur la place du même nom. Vous pourrez y déguster des whiskies avec les grands crus de chocolat d'Alain Ducasse et choisir, en toute discrétion, les bijoux qui y sont exposés.



La Cabane du Surfeur, Boutique de la Place Vendôme© Lorenz Bäumer

### **Quelle est votre vision du marché de la haute joaillerie?**

Le Marché de la joaillerie, avec un grand "M", est actuellement en Asie et plus particulièrement en Chine. Les chinois ont un énorme pouvoir d'achat. Ils portent des bijoux. Ils ont une très grande connaissance des pierres précieuses. Certains ont une notion de placement très importante, voire parfois spéculative, pour diversifier leur patrimoine.

La Place Vendôme est très dominante dans le monde. Des acteurs comme Harry Winston aux Etats-Unis et Graff en Angleterre sont également importants.

Les savoir-faire sont principalement dans des ateliers situés en France et en Suisse.

Le marché est en petite croissance grâce à la Chine. Les autres pays stagnent et suivent avec une certaine distance la vie économique.

## **Comment évoluent les habitudes des consommateurs?**

En ce moment, nous sommes dans une phase de rupture entre deux générations ayant des schémas de pensée très différents basés sur la vieille économie des services et de l'industrie et la nouvelle économie digitale. Cette rupture est majeure dans l'histoire de l'humanité car elle a été provoquée par un public plus jeune: les Millennials. C'est la génération qui est sur-renseignée qui veut savoir "pourquoi". L'achat d'un bijou doit faire du sens et doit être parfois éthique.

D'autre part, la personnalisation et le métissage des bijoux est une autre tendance.

Cette rupture est grand défi dans mon métier pour se mettre au diapason. Je m'adapte. Je suis en phase de réflexion: comment se réinventer en permanence?

## **Quelles sont les expériences que vous proposez à vos clients, à vos invités ?**

Je leur propose un moment de partage, d'émotion et d'évasion en dehors du temps. Le bijou cristallise un événement important de la vie, une façon de dire à quelqu'un qu'on l'aime. J'ai un moment intime avec mon client lié au projet du couple, sans oublier le budget. Je joue au conseiller, en sentant les sensibilités de chacun, pour écrire un message dont chaque bijou est porteur. Il doit être en harmonie avec celle ou celui qui a choisi d'en orner son doigt, son cou ou ses oreilles.



## **Quelle est l'histoire que vous racontez aux entrepreneurs du nouveau monde numérique?**

Je souhaite participer à ce passage de génération. Les entrepreneurs des "géants du Web" ont beaucoup de moyens financiers et ont une vision vraiment différente de la notre.

Le luxe les intimide parfois. Certains trouvent cela ridicule de dépenser autant d'argent dans un bijou. Ils préfèrent plutôt acheter un avion, ou des choses qui donnent de la liberté. Mon rôle est de mettre en avant, parfois avec le Comité Colbert, d'autres valeurs auprès de ces acteurs qui veulent changer le monde. Nous pouvons les accompagner dans cette rupture en leur apportant des choses différenciantes sur la base de l'échange de matière, de la création et d'idées.

Le Comité Colbert réfléchit à dupliquer le "Festival Colbert" qu'il a organisé en décembre 2016, conjointement avec plusieurs Maisons, pour faire rayonner la France. Ce Festival a offert aux invités plus de vingt deux expériences extrêmement personnalisées dans la capitale que l'argent ne peut pas acheter. En tant que Membre de ce Comité, j'avais participé avec d'autres Maisons comme le champagne Krug, l'hôtel Le Meurice, le parfumeur Kurkdjian et Sèvres-Cité de la Céramique, à une expérience baptisée "Les Favoris de la Favorite" en hommage à Madame de Pompadour.

## **Quelles sont vos nouvelles ambitions?**

Je dois réinventer la façon dont on fonctionne. Elle doit être en cohérence avec le changement culturel et sociétal que nous vivons actuellement.

Au niveau de mon entreprise, je dois penser le business différemment car les gens ne viennent plus dans les boutiques et pourtant mon adresse Place Vendôme est importante.

En attendant, je me rends plus accessible en étant par exemple le seul joaillier exposant au salon du Pavillon des Arts et du Design PAD situé dans les Jardins des Tuileries à quelques pas de

ma boutique. Je profite de ce salon pour envoyer un message clair à mes clients sur mes collections, en jouant la transparence sur les prix, les savoir-faire, la manière de travailler et en allant à leur rencontre sans costume-cravate. L'idée est de consommer de façon spontanée les quelques bijoux que je présente avec des prix abordables et ainsi faire pénétrer le public jeune dans mon univers.



Stand au salon du Pavillon des Arts et du Design© Lorenz Bäumer

Je dois également bien structurer les collections pour les exposer à l'international .

Quant à ma stratégie digitale, elle consiste à bien raconter notre histoire, notre univers et les valeurs qui les entourent, en changeant de rythme grâce aux réseaux sociaux. Je dois également nouer des partenariats pour avoir une meilleure présence à l'international en organisant des évènements dans des lieux décalés avec des animations originales. Ce contenu sera diffusé par des bloggeurs et des influenceurs qui vont être en contact direct avec de nouveaux clients. Bien évidemment, je reste en contact avec ma clientèle fidèle.

### **Quel est le style de votre management?**

Le style de mon management est convivial et cool. Nous faisons confiance aux autres. J'encourage les initiatives. Chacun peut s'exprimer. Nous avons un lieu d'échange instantané sur WhatsApp.

Je recrute surtout des jeunes que je fais grandir. Je veux qu'il soient dans mon entreprise comme chez eux. Pour cela, j'ai une culture de start-up avec un organigramme en râteau. Cela permet de transmettre le savoir-faire et d'offrir aux équipes des formations transversales sur les prix, le dessin, l'acte de vente, la technique, la conception. Mes collaborateurs sont formés à la polyvalence. Ce profile est aujourd'hui très recherché.

## **Quelle est votre politique Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)?**

En tant que citoyen du monde, je fais des démarches en Indonésie que j'appelle « We Care ». Je donne aux enfants indonésiens une chance en les accompagnant dans leur cursus scolaire. L'école est gratuite dans ce pays mais les fournitures scolaires sont payantes. Pour les aider financièrement, j'ai dessiné des bijoux en m'inspirant de la culture indonésienne de l'île de Sumba où je surfe tous les étés. Les locaux les fabriquent et les vendent sur place aux visiteurs. Deux mille enfants sont ainsi allés à l'école l'année passée. Avec ce programme « We Care », je sais où va l'argent, je participe à l'éducation des enfants, je préserve des métiers d'art et le goût du beau, la culture de ce peuple magnifique.

A Palm Beach aux Etats-Unis, j'ai fait récemment un don financier de 20 000 dollars en faveur de la fondation Alzheimer. Je suis fier de faire cela.

En France, j'accueille de nombreux stagiaires. Mon devoir est de transmettre et de partager.

## **Quel est votre style, votre signature?**

Dans mes créations, ce qui m'inspire en particulier c'est l'architecture et la nature. Je ne suis pas d'une époque ou d'un style en particulier. J'aime plein de choses qui sortent de l'ordinaire. Par exemple, j'ai lancé une collection en m'inspirant de l'art et des architectes comme Frank Lloyd Wright en créant la bague Franck et Antonio Gaudi en créant la boucle d'oreille Antonio.

## **Quelles sont vos sources d'inspiration?**

Une rencontre avec une cliente, un invité comme j'aime les appeler, m'inspire plus que tout. De même une belle pierre, une technique, un dessin, un savoir faire....

En fait, c'est sous la douche que je trouve le plus de sources d'inspiration quand l'esprit se vide, l'eau tombe sur la tête, les idées peuvent venir librement. Le surf comme passion s'y prête également



Surf en famille sur l'île de Sumba, Indonésie © Lorenz Bäumer

## **Quels sont les différentes étapes qui jalonnent chez vous la création d'un bijou sur mesure?**

La moitié de nos bijoux sont fait sur mesure. Je rencontre mon client. Nous échangeons autour d'une idée, d'un dessin, d'une forme, d'un budget et nous réalisons une maquette (parfois avec une imprimante 3D) pour valider la création.

La fabrication est sous-traitée auprès d'une dizaine d'ateliers. Ils sont choisis pour leur excellence. La procédure de fabrication est très normée avec un cahier des charges très strict pour respecter toutes les étapes entre le fondeur, le lapidaire, le sertisseur, le polisseur, le graveur. Dans la recherche de la perfection, la main n'a jamais droit à l'erreur. D'autre part, une étude de faisabilité sur la traçabilité des diamants selon le Processus

de Kimberley (PK) est en cours en tenant compte de l'infalsifiabilité des informations de certification.



Lorenz Bäumer, joaillier-créateur © Lorenz Bäumer

### **Présentez-nous votre nouvelle collection 2018 – 2019**

J'ai une collection "Black Light" toute en noire avec des touches de couleurs très fortes et une collection "Refllet" en titane avec des reflets qui se jouent sur les parois en métal créée à partir d'une technique utilisant une imprimante 3 D.

Je crée deux à trois petites collections par an avec des prix de 1000 euros jusqu'à... pas de limite.



Bague Reflet "Rivière" © Lorenz Bäumer - Bague Reflet "Lagon" © Lorenz Bäumer

## **Que représente pour vous l'excellence et l'art de vivre à la Française?**

Cela ne représente rien. Je suis un citoyen du monde. Mon rôle est d'apporter à mes clients ce qu'il y a de meilleur et de partager avec eux l'excellence. Vivant à Paris, la ville est tellement belle qu'elle est une source d'inspiration. Les artisans français ont des compétences incroyables mais ce n'est pas le cœur de mon discours.

## **Quelle est votre devise? "CHACUN EST L'ARTISAN DE SON DESTIN"**

## **LORENZ BÄUMER JOAILLER EN QUELQUES MOTS / CHIFFRES :**

19 Place Vendôme, 75001 Paris – <http://www.lorenzBaumer.com>

- Société indépendante créé en 1992; Ouverture de sa première boutique Place Vendôme en 2013 à coté de l'hôtel Ritz
- 12 personnes
- 250 bijoux fabriqués par an
- Quelques chefs-d'œuvre: trois épées d'Académiciens, la tiare de SAR la Princesse Charlène de Monaco
- Joailler contemporain exposé dans la Galerie des Bijoux du Musée des Arts Décoratifs à Paris
- Membre du Comité Colbert depuis 2009
- Décoré au grade de Chevalier de la Légion d'honneur en 2010 et au grade d'Officier de l'ordre des Arts et des Lettres en janvier 2012
- Lorenz Bäumer Editeur: Livre sur le Traineau de Guy de Maupassant, Dictionnaire Egoïste de Lorentz Bäumer
- Manifeste de Lorenz Bäumer

## Mon Manifeste !

Je crois que les bijoux ont une âme  
plus qu'un prix!

Je crois aux pierres précieuses  
plus qu'à leur valeur.

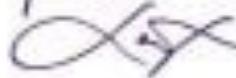
Je crois à la bonne fortune  
plus qu'à la richesse.

Je crois les artisans  
plus que les marchands.

Je crois les bijoux  
plus que la bijouterie.

Je crois au dessin  
plus qu'au design.

La peur je crois me pousse à faire.  
La peur je fais me pousse à croire!



Manifeste de Lorenz Bäumer

<http://www.lorenzbaumer.com/lorenz-baumer/manifeste/>

- Son sport favori : le surf sur les plus belles vagues indonésiennes
- Son âme de grand collectionneur: 150 photos de la Place Vendôme, épingle de cravates, argenterie Art Déco...
- Son cabinet de curiosités: traîneau de Guy de Maupassant, crâne géant de crocodile d'eau douce, boîte à bijoux du Myanmar...
- Son Œuvre caritative "We Care": Favoriser l'accès à l'éducation des enfants de l'île de Sumba en Indonésie



Bijoux de Lorenz Bäumer exposés au Musée des Arts Décoratifs à Paris© Lorenz Bäumer



Epée d'Académicien© Lorenz Bäumer