

Marie-Bérangère Gosserez, design d'auteurs

Par Clément Sauvoy



DÉNICHEUSE DE TALENTS, LA GALERISTE MARIE-BÉRANGÈRE GOSSEREZ JOUIT D'UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE.
CRÉDIT PHOTO : LUDOVIC MAISANT

S'inscrivant dans la tradition des Arts Décoratifs, cette personnalité du design contemporain accompagne, depuis 2010, la crème de la discipline avec un engagement et une expertise mondialement reconnus. EDGAR a rencontré cette femme d'influence qui a troqué un jour son habit de marchande des puces, puis de commissaire priseur à Drouot, pour celui de galeriste dans l'épicentre du Marais. Rencontre !

Vous êtes commissaire priseur de formation. Cela a-t-il des avantages dans votre secteur aujourd'hui ?

Absolument. Ma formation de commissaire-priseur m'a éduqué le regard sur la qualité, l'authenticité et la valeur intrinsèque des œuvres. Cela m'a permis, dès les débuts de la galerie, de constituer un catalogue exigeant, à la frontière de l'art et du design. J'aborde chaque pièce avec le même sens du détail qu'une œuvre d'art, en évaluant son inscription dans l'histoire, son innovation formelle et la qualité de son exécution. C'est un atout aussi dans le dialogue avec nos clients qui attendent aujourd'hui un accompagnement à la fois sensible et expert.

Quel était l'état du design quand vous vous lancez ?

Lorsque j'ai lancé la galerie en 2010, le mobilier design était surtout porté par les industriels et le mass market. L'univers du luxe était encore assez conservateur dans ses choix fonctionnels et formels pour le mobilier. Aujourd'hui, la scène a radicalement évolué. Depuis les années 2000, on a vu l'émergence de designers-auteurs, de pièces uniques ou en série très limitée, pensées pour les amateurs éclairés, les musées ou les grandes collections privées. La galerie a pris toute sa part pour rendre le mobilier contemporain désirable en défendant dès le départ une ligne exigeante et en participant à cette reconnaissance institutionnelle et critique du design comme un champ créatif et artistique à part entière.

Que vous apportent les salons et les foires ?

Nous participons régulièrement à PAD Paris, [PAD London](#), [Collectible](#) à Bruxelles, Collective à New York. Chaque foire a son ADN : Paris reste très liée à l'élégance et à une certaine tradition de l'art décoratif, Londres et New York attirent des clients fortunés, des collectionneurs internationaux et des institutions majeures. Ce sont des temps forts qui nous permettent de présenter des pièces inédites, de prendre le pouls du marché, mais aussi d'élargir notre audience. C'est un dialogue permanent entre la galerie, les artistes, les collectionneurs et les grands décorateurs.



Comment voyez-vous la scène du design français aujourd'hui ?

La scène du design français est aujourd'hui à la fois foisonnante et singulièrement influente. La France a toujours eu un rapport particulier au goût et à l'excellence artisanale, et cela se traduit dans le design contemporain par une créativité qui s'exporte dans le monde entier par le biais de grands décorateurs et cabinets d'architecture d'intérieur. Beaucoup d'entre eux comptent parmi nos clients à la galerie (Pierre Yovanovitch, Pinto, RDAI, Studio KO, Caroline Sarkozy...). Ils ne cherchent pas simplement à meubler un espace, mais à lui donner une âme. Ils sont en quête de LA pièce singulière, sculpturale, qui va transformer un lieu et lui apporter ce supplément d'âme indispensable. Notre rôle est de les accompagner dans cette quête, en leur proposant des créations uniques, porteuses d'une histoire et d'une vision contemporaine du design.

Quels types de pièces défendez-vous ?

Nous défendons principalement des pièces en petites séries ou réalisées sur mesure. Ce sont des créations qui portent en elles une dimension conceptuelle, poétique ou expérimentale forte. Elles naissent souvent de l'imagination du designer lui-même, ou d'un dialogue étroit avec des artisans d'art d'exception. La notion de "série" est ici très éloignée du design industriel : chaque pièce raconte une histoire, possède une part de rareté, et nécessite un accompagnement spécifique tout au long de sa réalisation. Nous accordons une importance particulière au travail de la matière, aux détails et aux finitions. Ce sont ces éléments qui font toute la différence : ils révèlent la main de l'artisan, traduisent la vision du designer, et confèrent à l'objet son caractère unique. Certaines pièces sont d'ailleurs créées sur commande, en dialogue avec le client ou le décorateur, ce qui instaure un rapport presque intime entre l'œuvre et son futur propriétaire.

Au-delà de la scène hexagonale, vous montrez aussi des artistes étrangers ?

Effectivement, représenter des talents venus de villes comme Maastricht (Valentin Loellmann, Lukas Cober), Londres (Shannon Clegg) ou Beyrouth (Georges Mohasseb) nécessite une approche active et continue de recherche et de dialogue. Les grands designers se trouvent partout dans le monde, et il y a très peu d'élus. C'est une véritable chasse aux trésors. Ce travail de repérage, de rencontre, et souvent de suivi dans les studios, fait partie intégrante de notre démarche, à la recherche de pièces d'exception qui apportent une vision nouvelle et un savoir-faire unique.

Que recherchent vos collectionneurs à Paris ?

Nos clients viennent à Paris avec le désir de trouver des meubles extraordinaires, au même titre que les rois faisaient appel aux grands ébénistes, ou que les élites des années Art déco commandaient des pièces uniques à des créateurs visionnaires comme Jean-Michel Franck Ruhlmann, Royère... Ce qu'ils recherchent, c'est l'exception, le geste singulier, la pièce qu'on ne trouve nulle part ailleurs. À travers ces acquisitions, ils cherchent à intégrer dans leurs intérieurs des pièces qui incarnent un savoir-faire, une audace créative et qui répondent très souvent à des œuvres d'art dans une véritable convergence du Beau telle que chaque client la conçoit.

Comment se porte le marché international ?

Nous observons un ralentissement global, non seulement sur le marché de l'art, mais aussi dans les secteurs du luxe et de la mode, et cela partout dans le Monde, pas seulement en France. Les demandes provenant des Etats Unis notamment se sont sensiblement ralenties depuis le début de l'année. Cela a forcément un impact, mais je crois que c'est précisément dans ces périodes plus exigeantes qu'il est important de prendre le temps de se poser, de faire des choix stratégiques, de rester toujours plus exigeants dans nos propositions et de chercher à nous démarquer. Ces moments de transition peuvent être difficiles, mais ils sont aussi des porteurs d'opportunités pour affirmer notre singularité et renforcer la valeur de ce que nous défendons.

De quelle manière choisissez-vous vos artistes ?

Chaque entrée dans la galerie est une rencontre avec une œuvre, une personnalité, une vision. Il faut du temps, de l'écoute, et parfois accompagner des projets audacieux, qui ne sont pas toujours immédiatement rentables. Mais c'est aussi notre rôle : créer un cadre de travail, un espace d'expérimentation, une scène.

La concurrence est-elle dure ?

Il y a des échelles très différentes. Certaines grandes galeries internationales ont des moyens considérables, mais ce qui fait notre force, c'est la cohérence éditoriale de notre ligne, la proximité avec nos artistes, notre capacité à produire des pièces complexes et de grande qualité.



Quelques mots sur les salles de ventes et les enchères ?

C'est un monde que je connais bien, qui peut donner de la visibilité à un artiste ou un courant, mais qui demande une vraie maîtrise du marché. Je suis régulièrement sollicitée pour mettre des pièces en vente aux enchères. Mais je considère que ce n'est pas le rôle d'un galeriste, en particulier dans le domaine du design contemporain. Notre mission n'est pas de créer une spéculation ponctuelle autour d'une œuvre, mais d'accompagner les designers sur le long terme, de construire leur parcours et de faire un véritable travail de promotion et de valorisation. Les enchères ont leur place dans l'histoire de l'art, bien entendu, mais le rôle d'une galerie est avant tout de bâtir des trajectoires solides et durables pour les créateurs qu'elle défend.

Comment trouvez-vous l'équilibre entre concept, esthétique et fonction ?

C'est l'un des grands enjeux du design. Certaines pièces que nous montrons sont très sculpturales, comme par exemple les sculptures lumineuses en soie naturelle de Diane de Kergal, mais conservent toujours une fonction, même si elle est détournée, poétisée. Pour moi, l'équilibre entre esthétique et fonction est essentiel. Même si certaines pièces peuvent avoir une dimension très sculpturale, elles doivent toujours rester fonctionnelles. Le design n'est pas seulement une question de forme, c'est aussi une expérience d'usage. C'est pourquoi nous attachons une grande importance à la qualité des finitions et à la mise en valeur des matières. Ce sont ces détails qui permettent à une pièce d'être à la fois belle, intemporelle et véritablement vivante dans un espace. Le design que nous défendons est un pont entre l'émotion et l'usage.

La question de la production est parfois un sujet sensible...

Oui, certaines pièces demandent des investissements lourds que les designers ne peuvent pas se permettre. Nous accompagnons nos artistes sur ces aspects : repérage d'ateliers, financement de prototypes, mise en relation avec des artisans de renom, suivi de production. Notre rôle, c'est aussi de rendre possible ce qui semblait irréalisable au départ.

Vos plus belles ventes ?

Certaines de nos pièces ont rejoint de grandes collections privées et publiques : le bureau Brass de Valentin Loellmann se trouve à l'Élysée, la lampe Mini Nida de Vincent Poujardieu a intégré les collections du roi Charles III, pour des projets résidentiels d'exception. Les prix peuvent aller de quelques milliers à plusieurs centaines de milliers d'euros pour une pièce unique ou sur commande. A titre d'exemples, on commence à 1 500 euros pour un vase de Shannon Clegg à des pièces réalisées sur mesure à + de 100 000 de Valentin Loellmann. Pour beaucoup de nos pièces, les prix ne sont disponibles que « sur demande », car il s'agit de projets entièrement personnalisés.



Y a-t-il un risque de spéculation sur les pièces en série limitée ?

Comme dans tout marché lié à la rareté, il peut y avoir des phénomènes spéculatifs. Mais nous restons vigilants. Je défends avant tout la valeur artistique et conceptuelle des œuvres, et non leur seule valeur financière. Des designers comme Marc Newson ou Ron Arad ont vu leurs œuvres exploser en ventes publiques, mais cela reste l'exception.

Travaillez-vous avec des architectes et des décorateurs ?

Oui, régulièrement. Certains grands noms nous sollicitent pour intégrer des pièces dans des projets résidentiels ou hôteliers haut de gamme dans le Monde entier, tels que Pierre Yovanovitch, Tino Zervudachi, Clément Design, Nicole Hollis, Grégory Gatserelia....Le dialogue est très fluide : ils viennent chercher chez nous des pièces audacieuses et fortes pour des projets sur mesure, qui deviennent des éléments centraux et donnent leur caractère à un intérieur.

Qu'en est-il de la question des assurances ?

C'est un sujet important, souvent peu évoqué. Nous accompagnons nos clients dans la valorisation assurantielle de leurs acquisitions, toutes nos pièces sont signées et/ou accompagnées d'un certificat d'authenticité. Nous travaillons avec des experts pour assurer le bon transport et la conservation des pièces.

Sans oublier bien sûr l'entretien ou la restauration...

Nous avons mis en place un réseau d'artisans spécialisés qui peuvent intervenir en cas de besoin. Certaines pièces nécessitent un suivi particulier, notamment sur les finitions ou les matériaux sensibles. Nous en informons toujours nos clients et nous leur fournissons des instructions pour l'entretien de leurs pièces.

Sur quels projets travaillez-vous actuellement ?

Nous avons actuellement à la galerie un solo show d'un designer libanais très talentueux : Georges Mohasseb et nous préparons une exposition collective qui se tiendra en même temps que le salon Design Miami Fair et Art Basel Paris en octobre prochain. Nous exposerons en exclusivité une collection d'assises et de tables signée Claisse Architecture et Annie Delvenne : il s'agit de pièces qui racontent une histoire, celles de tissus oubliés exceptionnels plissés à la main dialoguant avec un travail de ciselure sur de l'aluminium et du laiton pour former des œuvres uniques. En parallèle, nous travaillons sur plusieurs projets passionnants dans le domaine résidentiel et nous accompagnons des designers dans le développement de nouvelles pièces.

Galerie Gosserez au 16, rue de Montmorency 75003 Paris

www.galeriegosserez.com



Marie-Bérangère Gosserez, *design d'auteur*

By Clément Sauvoy



A TALENT SCOUT, GALLERY OWNER MARIE-BÉRANGÈRE GOSSEREZ ENJOYS INTERNATIONAL RECOGNITION.
PHOTO CREDIT: LUDOVIC MAISANT

Part of the Decorative Arts tradition, this contemporary design personality has been supporting the best of the discipline since 2010 with globally recognized commitment and expertise. EDGAR met this influential woman who one day traded in her role as a flea market dealer, then auctioneer at Drouot, for that of a gallery owner in the epicenter of the Marais.

You're a trained auctioneer. Does this offer any advantages in your industry today?

Absolutely. My training as an auctioneer has learned me to pay attention to the quality, authenticity, and intrinsic value of works. This has allowed me, since the gallery's inception, to compile a demanding catalog, at the crossroads of art and design. I approach each piece with the same attention to detail as a work of art, assessing its historical significance, its formal innovation, and the quality of its execution. This is also an asset in my dialogue with our clients, who today expect support that is both sensitive and expert.

What was the state of design when you started?

When I launched the gallery in 2010, designer furniture was mainly driven by manufacturers and the mass market. The luxury world was still quite conservative in its functional and formal choices for furniture. Today, the scene has radically evolved. Since the 2000s, we have seen the emergence of designer-authors, of unique pieces or very limited editions, designed for enlightened amateurs, museums or large private collections. The gallery has played its full part in making contemporary furniture desirable by defending a demanding line from the start and by participating in this institutional and critical recognition of design as a creative and artistic field in its own right.

What do trade fairs and exhibitions bring you?

We regularly participate in PAD Paris, PAD London, Collectible in Brussels, and Collective in New York. Each fair has its own DNA: Paris remains closely linked to elegance and a certain tradition of decorative art, while London and New York attract wealthy clients, international collectors, and major institutions. These are key moments that allow us to present new pieces, take the pulse of the market, and also expand our audience. It's a permanent dialogue between the gallery, artists, collectors, and major decorators.



How do you see the French design scene today?

The French design scene today is both abundant and singularly influential. France has always had a special relationship with taste and artisanal excellence, and this is reflected in contemporary design by a creativity that is exported worldwide through major decorators and interior design firms. Many of them are among our clients at the gallery (**Pierre Yovanovitch**, **Pinto**, **RDAL**, **Studio KO**, **Caroline Sarkozy**, etc.). They are not simply looking to furnish a space, but to give it a soul. They are in search of THE singular, sculptural piece, which will transform a place and give it that essential extra soul. Our role is to accompany them in this quest, by offering them unique creations, carrying a history and a contemporary vision of design.

What types of pieces do you defend?

We mainly promote pieces produced in small series or made to measure. These are creations that carry within them a strong conceptual, poetic or experimental dimension. They often arise from the imagination of the designer himself, or from a close dialogue with exceptional craftsmen. The notion of "series" is very far removed from industrial design: each piece tells a story, has an element of rarity, and requires specific support throughout its creation. We place particular importance on the work of the material, the details and the finishes. These are the elements that make all the difference: they reveal the hand of the craftsman, translate the designer's vision, and give the object its unique character. Some pieces are also created to order, in dialogue with the client or the decorator, which establishes an almost intimate relationship between the work and its future owner.

Beyond the French scene, do you also show foreign artists?

Indeed, representing talents from cities like Maastricht (**Valentin Loellmann**, **Lukas Cober**), London (**Shannon Clegg**) or Beirut (**Georges Mohasseb**) requires an active and continuous approach of research and dialogue. Great designers are found all over the world, and there are very few chosen ones. It's a real treasure hunt. This work of scouting, meeting, and often following up in the studios, is an integral part of our approach, in search of exceptional pieces that bring a new vision and unique know-how.

What are your collectors looking for in Paris?

Our clients come to Paris with the desire to find extraordinary furniture, just as kings called upon great cabinetmakers, or the elite of the Art Deco years commissioned unique pieces from visionary designers like Jean-Michel Franck Ruhlmann, Royère... What they are looking for is the exception, the singular gesture, the piece that cannot be found anywhere else. Through these acquisitions, they seek to integrate into their interiors pieces that embody know-how, creative audacity and that very often respond to works of art in a true convergence of Beauty as each client conceives it.

How is the international market doing?

We are seeing a global slowdown, not only in the art market, but also in the luxury and fashion sectors, and this is happening all over the world, not just in France. Demand from the United States in particular has slowed down significantly since the beginning of the year. This inevitably has an impact, but I believe that it is precisely in these more demanding periods that it is important to take the time to reflect, to make strategic choices, to remain ever more demanding in our proposals and to seek to stand out. These moments of transition can be difficult, but they also bring opportunities to assert our uniqueness and strengthen the value of what we stand for.

How do you choose your artists?

Each entry into the gallery is an encounter with a work, a personality, a vision. It takes time, listening, and sometimes supporting bold projects that aren't always immediately profitable. But that's also our role: to create a working environment, a space for experimentation, a stage.

Is the competition tough?

There are very different scales. Some large international galleries have considerable resources, but what makes us strong is the editorial consistency of our line, our proximity to our artists, and our ability to produce complex, high-quality pieces.



A few words about auction rooms and auctions?

It's a world I know well, one that can give visibility to an artist or a movement, but which requires a real mastery of the market. I am regularly asked to put pieces up for auction. But I consider that this is not the role of a gallery owner, particularly in the field of contemporary design. Our mission is not to create one-off speculation around a work, but to support designers over the long term, to build their careers and to carry out real work of promotion and enhancement. Auctions have their place in the history of art, of course, but the role of a gallery is above all to build solid and lasting trajectories for the creators it represents.

How do you find the balance between concept, aesthetics and function?

This is one of the major challenges of design. Some pieces we show are very sculptural, such as Diane de Kergal's luminous sculptures in natural silk, but they always retain a function, even if it is diverted, poeticized. For me, the balance between aesthetics and function is essential. Even if some pieces can have a very sculptural dimension, they must always remain functional. Design is not only a question of form, it is also an experience of use. This is why we attach great importance to the quality of the finishes and the enhancement of the materials. It is these details that allow a piece to be at once beautiful, timeless and truly alive in a space. The design we defend is a bridge between emotion and use.

The question of production is sometimes a sensitive subject...

Yes, some pieces require significant investments that designers can't afford. We support our artists in these areas: identifying workshops, financing prototypes, connecting with renowned artisans, and monitoring production. Our role is also to make possible what initially seemed impossible.

Your best sales?

Some of our pieces have joined major private and public collections: Valentin Loellmann's Brass desk is in the Élysée Palace, Vincent Poujardieu's Mini Nida lamp has been included in the collections of King Charles III, while light sculptures by Diane de Kergal and Pierre Lapeyronnie are now part of the Mobilier National collections, as well as a New Wave console by Lukas Cober. Other works have been acquired for exceptional residential projects. Prices can range from a few thousand to several hundred thousand euros for a unique piece or a commissioned piece. For example, we start at 1,500 euros for a Shannon Clegg vase to custom-made pieces costing over 100,000 by Valentin Loellmann. For many of our pieces, prices are only available "on request", as these are entirely personalized projects.



Is there a risk of speculation on limited edition pieces?

As in any market linked to rarity, there can be speculative phenomena. But we remain vigilant. I defend above all the artistic and conceptual value of the works, and not only their financial value. Designers like Marc Newson or Ron Arad have seen their works explode at public auctions, but this remains the exception.

Do you work with architects and interior designers?

Yes, regularly. Some big names ask us to integrate pieces into high-end residential or hotel projects around the world, such as Pierre Yovanovitch , Tino Zervudachi , Clément Design, Nicole Hollis , Grégory GatsereiaThe dialogue is very fluid: they come to us looking for bold and strong pieces for custom projects, which become central elements and give their character to an interior.

What about the insurance issue?

This is an important topic, often under-discussed. We assist our clients in the insurance valuation of their acquisitions; all our pieces are signed and/or accompanied by a certificate of authenticity. We work with experts to ensure the proper transport and preservation of the pieces.

Not forgetting of course maintenance or restoration...

We have established a network of specialized craftsmen who can intervene if necessary. Some pieces require special monitoring, particularly regarding finishes or sensitive materials. We always inform our customers and provide them with instructions for caring for their pieces.

What projects are you currently working on?

We currently have a solo show at the gallery by a very talented Lebanese designer: Georges Mohasseb, and we are preparing a group exhibition to be held at the same time as the Design Miami Fair and ArBasel Paris next October. We will be exclusively exhibiting a collection of seats and tables by Claisse Architecture and Annie Delvenne : these are pieces that tell a story, those of exceptional forgotten fabrics pleated by hand, dialoguing with chiseling work on aluminum and brass to form unique works. At the same time, we are working on several exciting projects in the residential sector and we support designers in the development of new pieces.

Galerie Gosserez at 16, rue de Montmorency 75003 Paris

www.galeriegosserez.com