

horlogerie

# Les neuf qualités indispensables

Depuis deux ans, Maximilian Büsser consacre tout son temps à créer son entreprise. Alors que sa première montre sera livrée en mai, voici la feuille de route qui doit le mener au succès.

Par **Laetitia Wider**

**P**assionné par les belles mécaniques, il aurait pu devenir ponte de l'industrie automobile. Avec sa dégainée de jeune premier, son faux air d'Antoine de Caunes et ses références résolument cinéphiles, on l'imaginerait bien face à l'objectif. Mais Maximilian Büsser n'est devenu ni l'un, ni l'autre. Sa vie l'a mené sur d'autres sentiers, à commencer par celui de la vallée de Joux.

Diplômé en microtechnique à l'EPFL, ce Lausannois mi-Suisse mi-Indien met le doigt dans l'engrenage de l'horlogerie, à l'âge de 24 ans, au hasard d'un café partagé avec Henry-John Belmont, alors patron de Jaeger-LeCoultre. Une entreprise où il évoluera sept ans avant de se retrouver propulsé, en 1998, à l'âge de 31 ans, directeur général de Harry Winston Timepieces. En 2005, Maximilian Büsser quitte son confortable siège de directeur pour se lancer dans sa propre aventure. Le fringant démissionnaire de 38 ans plonge alors corps et âme dans son rêve, créer un label créatif hor-

loger: Maximilian Büsser & Friends (MB&F), avec pour seul produit des idées et des dessins, celui «d'une montre étonnante, une machine en 3D qui donne l'heure.» C'est le début d'un parcours jonché d'embûches, fascinant, parfois angoissant et souvent exaltant.

## 1. LA LIBERTÉ POUR ENTREPRENDRE

«J'étais comme *Buck*, le chien-loup héros de Jack London dans *L'Appel de la Forêt*. Je rêvais de vraie liberté. Depuis mon fauteuil chez Winston, je contempiais la forêt avec envie. Dans ma vie, j'ai toujours oscillé entre le «je dois» et le «j'ai envie», j'ai fini par écouter mes désirs.»

L'annonce du départ est douloureuse. «J'ai réuni mes collaborateurs à la cafétéria en leur précisant que j'avais deux nouvelles pour eux. Un, ils auraient leur manufacture. Deux, je partais. Je me rappelle m'être adossé contre le mur et avoir entendu 50 personnes s'exclamer: «Quoi?!» Je me donnais le luxe de partir alors que tout allait au mieux. Le chiffre d'affaires était passé de 8 à 80 millions sous ma direction, mais l'appel de la forêt était trop fort.»

## 2. LE RÊVE POUR CRÉER

«J'ai rêvé ma société idéale: je ne voulais pas exercer le pouvoir par l'autorité. Motiver une toute petite équipe, c'est formidable. Au-delà de dix personnes, cela se complique et je voulais de la simplicité. La création me passionne avant tout, et je choisis donc de ne concevoir que des

pièces d'exception. Enfin, je souhaitais travailler uniquement avec des gens que j'apprécie et qui fonctionnent avec le même état d'esprit que moi!»

## 3. L'AMOUR POUR SE DÉPASSER

«Je suis tombé amoureux de mon projet. Et c'est bien connu, quand on aime, on oublie la raison et rien ne nous semble impossible.» Quand Max Büsser quitte Winston, il a déjà contacté les horlogers avec lesquels il veut travailler sur la HMI: Laurent Besse, Peter Speake-Marin. Mieux, les deux premiers modèles esquissés par Maximilian lors d'un trajet en avion sont déjà «designés» par Eric Giroud. «Sur le papier, c'était magnifique, mais il manquait un point crucial: les finances. Je n'avais pas les millions derrière moi pour produire. Même avec mes économies, je n'avais que la moitié, 700 000 francs, mais c'était le moment ou jamais pour se lancer... sans filet.»

## 4. L'AUDACE POUR CONVAINCRE

En novembre 2005, les plans du mouvement complet sont

«**»** Quand j'ai trouvé le financement, j'ai eu l'impression d'être Superman. Je crois même être devenu très arrogant.

Maximilian Büsser



prêts. Le patron de MB&F part donc faire le tour du monde des détaillants, un dessin, un concept et beaucoup d'audace dans sa mallette. C'est auprès d'eux qu'il compte trouver le financement manquant. «J'ai proposé aux détaillants de me payer 35% d'avance sur un modèle qui n'existait pas encore et que je livrerais, peut-être, début 2007. Il me fallait prélever un minimum de 25 montres!» Accueil mitigé à Dubaï, meilleur à Koweït. «Je ne dormais plus, j'étais malade, je somatisais, la peur que tout tombe à l'eau.» Mais les détaillants asiatiques lui réservent un meilleur accueil. Au final, six points de vente s'engagent. Les 1,4 million nécessaires au développement des

# pour lancer une marque horlogère



Maximilian Büsser et l'éclaté de sa première montre, l'Horlogical Machine N° 1.

indépendants qui ont participé à l'aventure. Une idée qui va au-delà du concept marketing. «J'étais un gamin turbulent avec un imaginaire sans limite. Je suis rentré dans le rang pour devenir un individu très raisonnable dans la tradition suisse. Maintenant, je travaille avec des gens qui ont des valeurs communes mais qui s'autorisent des rêves et des coups de folie, comme quand nous étions gosses.»

## 9. L'ESPOIR POUR VOLER

«Cette année, nous allons encore essayer des pertes. Il faudrait dégager à moyen long terme un chiffre d'affaires de 10 à 12 millions, afin de pouvoir financer des mouvements très compliqués. Mais pas plus, je ne veux pas entrer dans une logique de croissance.» Le patron compte engager au maximum 10 personnes sur cinq ans et ne jamais aller au-delà de 15 points de vente.

«Le chemin parcouru jusqu'ici, je ne l'aurais jamais imaginé. Travailler a toujours été un vrai plaisir, aujourd'hui encore plus. Mais, j'ai remarqué que je fonctionne par phases de sept ans. MB&F n'est pas un aboutissement. Même si on ne peut pas projeter sa propre aventure sur les autres, j'adorerais aider de jeunes horlogers à lancer leur marque. Pourquoi ne pas devenir un jour business angel?» ■

30 montres prévendues sont enfin réunis. «A ce moment-là, j'avais l'impression d'être Superman. Je crois même être devenu très arrogant.»

## 5. LE DOUTE POUR AVANCER

«Un de nos fournisseurs a dû vendre sa société, ce qui a engendré un retard de six mois dans la livraison, prévue désormais au mois de mai 2007. MB&F est un concept évolutif. Chaque année une création différente, qui est fabriquée pendant trois ans. Ce business model nous permet d'amortir les investissements. Mais pour financer en même temps la production de deux modèles, le cash-flow est un

exercice de haute voltige. Et il y aura toujours des inconnues dans ce métier: les développements techniques peuvent toujours subir des aléas...»

## 6. LA SOLITUDE POUR TRAVAILLER

Jusqu'en janvier, MB&F employait une seule et unique personne: Maximilian Büsser. Depuis, il a embauché une collaboratrice et emménagé dans un vrai bureau. «Je travaillais depuis chez moi, je m'occupais de tout. C'est épuisant car il faut penser en permanence à 360 degrés. Pendant deux ans, je n'ai pas vu la couleur des vacances. Alors j'ai eu des moments de lassitude. J'ai sacrifié

du temps et beaucoup de ma sphère sociale. Aujourd'hui, j'apprends à décrocher.»

## 7. L'AMITIÉ POUR SE PROFESSIONNALISER

«MB&F, c'est un peu comme un film de Lelouch. Les gens ne se connaissent pas au début, ils entrent dans une action commune et leur monde bascule. C'est plus fort de travailler avec des gens qui ont une envie commune.»

## 8. L'ENFANCE POUR S'AMUSER

MB&F affiche sur le Net et dans ses dossiers de presse les fri-mousses enfantines de tous les