

Maximilian Büsser

Grand rêveur, subtil créateur

Maximilian Büsser est un rêveur qui aime par dessus tout s'entourer de personnes sympathiques et agréables dans sa petite entreprise suisse MB&F qu'il a lui-même fondée. Doté d'une créativité hors pair, c'est en toute sincérité qu'il s'est confié à Prestige, évoquant outre ses produits fétiches les «Horological machines», sa société, son enfance ainsi que son parcours de concepteur-horloger.

Parlez-nous du démarrage de l'aventure MB&F... Je suis fils unique dont les parents ne se sont pas à vrai dire occupé. Cela a créé en moi d'abord, une vie imaginaire extrêmement développée. Je rêvais constamment au mythe du super héros par exemple... D'autre part, je me sentais désespérément seul. J'étais un petit garçon solitaire, je ressentais un réel besoin d'avoir des amis pour m'épanouir. Aujourd'hui j'ai gardé ces deux «névroses» de mon enfance au fond de moi-même. Mon père me disait constamment d'arrêter de rêver, mon professeur à l'école me faisait toujours des remarques: «Büsser, arrêtez de rêver, travaillez!» Mon premier patron me disait: «Büsser, on doit gagner de l'argent!» Malgré le chagrin, après le décès depuis 7 ans de mon père, qui était suisse-allemand, cette séparation m'a en quelque sorte libéré. A 31 ans, je me suis retrouvé directeur général chez Harry Winston. Je gagnais de l'argent, on faisait des *Opus*, la société rayonnait jour après jour, j'avais un job «de rêve» mais je n'étais pas heureux paradoxalement. Je ne comprenais pas... J'avais du succès mais je ne m'amusais pas. Je me suis mis à rêver d'une société on ne peut plus idéale. Cette «société idéale» est petite, «douillette». L'essentiel pour moi est de travailler avec une dizaine de personnes, pas avec cent ou plus. Je ne m'entoure que de personnes avec lesquelles je m'entends bien, des personnes que j'admire et respecte. J'ai passé ma vie à créer des montres qui plaisent aux clients dans le but de vendre. Malgré tout je ressentais quelque part un certain étouffement. L'essentiel pour moi était de créer une société et de m'entourer de personnes que j'apprécie. En 2005, je décide de quitter Harry Winston et de monter avec mes économies ma petite entreprise rêvée: MB&F. Trois ans et demi plus tard, nous sommes six dans notre petite entreprise et nous avons trois machines différentes. A l'heure actuelle, nous avons des clients quasi «fanatiques» de nos produits, ce qui fait qu'aujourd'hui je suis un homme heureux.



Maria Nadim et Maximilian Büsser.

Comment naissent l'idée, l'inspiration pour vos machines, vous pensez parallèlement à la montre? C'est un peu surprenant mais ça arrive tout seul! Je crée des concepts tout seul. J'ai ensuite coopéré avec Eric Giroud, un designer indépendant. Il avait fait l'*Opus 9* chez Harry Winston et créé notamment du *Tissot*. Nous travaillons ensemble sur ordinateur, puis nous discutons avec des horlogers qualifiés au sujet des futurs produits. Le concept prend forme dans notre tête d'abord.

Comment se fait le choix des horlogers avec qui vous travaillez? Nous travaillons avec ceux qui répondent au mieux à nos attentes. Pour la HM1 par exemple, nous avons collaboré avec Laurent Besse, l'artisan horloger spécialiste du tourbillon par excellence. En ce qui concerne la HM2, le choix s'est porté vers Jean-Marc Wiederrecht, le champion des rétrogrades et des heures sautantes avec qui nous avons travaillé la HM3. Le mécanisme est le même que celui de la HM2 mais esthétiquement, c'est très différent. Pour la HM4 ce sera avec quelqu'un d'autre. Nous travaillons avec un haut degré de compétences chacune de nos idées avec chaque horloger choisi.

Jusqu'où pouvez-vous aller au niveau du travail sur les complications? Nous ne faisons pas des complications dans le sens habituel de l'horlogerie. Un journaliste horloger a d'ailleurs fait une belle analogie il y a six mois. Avant MB&F, la complication, c'était un chronographe. Depuis MB&F, il y a une autre complication, c'est la machine elle-même. En effet, elle ne donne que l'heure, la minute et la date mais c'est une machine incroyable, elle comprend 300 pièces. ▶



HM1-Black, en or noirci série limitée à 10 pièces. Affichage des heures et des minutes sur des cadrans séparés, tourbillon et minute surélevés au centre, réserve de marche de sept jours, quatre barillets, remontage à la fois automatique et manuel.



HM2, le premier mouvement mécanique au monde à offrir une heure sautante instantanée, des minutes concentriques rétrogrades, une date rétrograde, une phase de lune à deux hémisphères et un remontage automatique. Montre en or rose et titane, série limitée à 125 pièces.

La complication c'est l'œuvre, c'est la sculpture mécanique. Il n'existe pas une meilleure que l'autre. Elles sont toutes différentes comme c'est le cas par exemple des enfants: chacun est différent et possède des qualités qui lui sont propres. On n'est pas dans la surenchère. D'autre part, j'insiste aussi sur le fait que nous ne sommes pas là pour améliorer le monde de l'horlogerie. Je ne prétends pas que notre travail est le meilleur, mais nous créons des œuvres d'art originales avec les meilleurs artisans suisses, c'est tout. Ce que MB&F vise, c'est la création horlogère et non la recherche.

Avec la crise maintenant, les premiers touchés sont les indépendants...

Evidemment la crise a un plus grand impact sur les indépendants. Dans notre cas, nous sommes relativement épargnés parce que nos acheteurs sont on ne peut plus fidèles à nos produits. En effet, la personne qui a acheté la n°1 a aussi pris la n°2 puis la n°3. En fait les clients aiment autant voir l'idée du concept que le produit qui en découle. Tout cela permet d'avoir une clientèle fidèle. Le produit est un corollaire du concept. Un autre point important: les personnes qui acquièrent des MB&F n'achètent pas pour frimer (nous sommes dans une époque de frime complète). Nos clients sont émotionnellement liés à nos produits et les achètent pour eux-mêmes. L'année passée, nous avons réalisé 125 montres. Cette année, ce sera 165, il n'est pas nécessaire de produire plus que le marché n'en demande. D'autre part, nous avons récemment vendu à Singapour 7 machines en 3 jours, ce qui est remarquable! MB&F génère avant tout de l'émotion.

Et en ce qui concerne la distribution de MB&F? Nous avons 11 points de vente dans le monde. Dans le Golfe, nous en avons deux, l'un à Dubai, et l'autre au Koweït. On est actuellement en discussion concernant l'Arabie saoudite. On a aussi des points de vente importants à Hongkong. *Propos recueillis à Bâle par MARIA NADIM*

