

| HORLOGERIE |

« Baselworld, ça a été de la folie »

Le Mulhousien Christophe Hoppé a remballé son stand de montres australiennes, installé durant sept jours à Baselworld. Avant de décoller pour Sydney, il raconte cette première expérience et ses espoirs.

Propos recueillis
par Laurent Gentilhomme

Christophe Hoppé, comment s'est déroulée cette première expérience dans le plus grand salon mondial de l'horlogerie et de la bijouterie (lire son portrait dans notre édition du 16 mars) ?

Ça a été de la folie, durant huit jours, de manière très intensive. Du soir au matin, ça n'a pas arrêté. J'ai vraiment eu beaucoup de contacts, d'intentions de commandes. Ça veut dire que le concept de la marque a été validé. Pour moi, c'est très important de savoir quels sont les modèles qui plaisent, ceux qui accrochent un peu moins. Car en Australie, je suis un peu seul dans mon coin.

Au niveau des ventes, ça se concrétise comment ?

Avec Bausele, actuellement, on est en troisième ou quatrième division. Ce n'est pas à Baselworld que les distributeurs vont nous acheter un stock de montres, contrairement à ce qui se passe pour les grandes marques. Là, ils viennent prendre deux-trois modèles et, ensuite, ils décident de vous en commander plus. C'est dans les prochains jours que tout va se jouer. Mais avec plus de 50 contacts à suivre, je suis très optimiste.



Christophe Hoppé sur le stand Bausele, la marque de montre australienne qu'il a créée.

Photo L'Alsace/L.G

On devrait donc retrouver prochainement des montres Bausele dans quels pays ?

En France, dans le Bénélux, aux USA, en Amérique latine et au Japon. Encore plus étonnant, j'ai eu deux bons contacts d'acheteurs australiens. Il a fallu que je vienne à Baselworld pour qu'ils me découvrent, alors que j'ai déjà vendu 4000 montres en étant installé à Sydney...

En quoi c'était important d'être

présent à Baselworld pour une jeune marque de montres ? Et est-ce que vous revenez l'année prochaine ?

L'horlogerie, c'est une petite famille, où tout le monde se connaît. Et pouvoir rencontrer les gens ici, c'est aussi une façon de valider le fonctionnement de l'entreprise. Après le salon, on va se réorganiser, faire différemment dans la fabrication, par exemple... Alors oui, je suis convaincu que c'est important de

revenir à Baselworld, en 2016.

Vous restez encore quelques jours à Mulhouse ?

Actuellement, je déjeune avec des gens du tourisme, pour regarder ce qu'il est possible de tisser comme liens entre l'Australie et l'Alsace. C'est un rôle d'ambassadeur qui me tient à cœur. Puis je reprends l'avion dimanche matin pour retrouver ma famille.

PLUS www.bausele.com