

# «Ambassadeur» de Crans-Montana

par Laurent Missbauer

Directeur général de la manufacture horlogère Audemars Piguet, Georges-Henri Meylan est un incondicional de Crans où il vient se ressourcer en skiant et en jouant au golf.



*Georges-Henri Meylan avec la chanteuse indonésienne Anggun, détentrice de plusieurs disques d'or et ambassadrice de charme d'Audemars Piguet.*

«Dans mon pays, l'Indonésie, le temps se savoure, s'apprécie. Ici, en Europe, nous courons quotidiennement après le temps et ma montre m'aide à respecter chaque rendez-vous.» Tels sont quelques-uns des propos de la chanteuse Anggun qui fait partie avec le joueur de golf Nick Faldo et le pilote de F1 Rubens Barrichello des ambassadeurs d'Audemars Piguet les plus connus. Habitué à parcourir le monde pour son travail, Georges-Henri Meylan est lui aussi un ambassadeur. «Un ambassadeur de Crans. Il s'agit en effet d'un endroit où je me sens particulièrement bien et je ne manque jamais de le faire savoir autour de moi, notamment quand je suis à l'étranger», relève le directeur général d'Audemars Piguet, un habitué de la station. «Avant, avec mon épouse et mes trois enfants, nous allions skier un peu partout, en France et en Suisse. Ce n'est que lorsque Raymond Bornand, directeur pendant de nombreuses années du marché suisse d'Audemars Piguet, m'a invité à Crans, il y a quinze ans, que j'ai véritablement apprécié tous les atouts de la région, son domaine skiable, son micro-climat exceptionnel et surtout

“In my country, Indonesia, we savour time, we enjoy it. Here, in Europe, we're always running after time and my watch helps me to respect each appointment.” These are some of the remarks made by the singer Anggun, who, together with the golfer Nick Faldo and the F1 racing driver Rubens Barichello, is one of the best known ambassadors for Audemars Piguet. Georges-Henri Meylan, who regularly travels the world for his job, is also an ambassador. “An ambassador for Crans. It's actually a place where I feel particularly well and I never forget to let people around me know about it, especially when I'm abroad”, emphasizes the Audemars Piguet chief executive officer, a frequent visitor to the resort. “Before, with my wife and three children, we used to go skiing all over the place in France and Switzerland. It was only when Raymond Bornand, the Audemars Piguet Swiss market director for many years, invited me to Crans, fifteen years ago, that I really appreciated all the advantages of the region: the skiing domain, the exceptional micro-climate and, above all, the golf course, which, in my opinion, is one of the most beautiful in the

*Maserati et Audemars Piguet disposent de nombreux points communs.*





La manufacture horlogère d'Audemars Piguet au Brassus (VD), dans la vallée de Joux.

son golf qui est l'un des plus beaux au monde à mon avis», précise Georges-Henri Meylan. Il a d'ailleurs tellement apprécié le Haut-Plateau qu'il y a acheté un appartement voilà sept ans. Et s'il ne possède pas de titre officiel d'«ambassadeur de Crans», il y fait quand même venir quelques-uns de ses meilleurs clients. C'était notamment le cas en octobre avec la Finale internationale du tournoi de golf d'Audemars Piguet.

### De nombreux points communs entre Maserati et Audemars Piguet

Le golf n'est toutefois pas sa seule passion. Grand amateur de F1, il avoue ne rater aucun Grand Prix même si celui-ci débute à six heures du matin. Sa passion pour les belles voitures n'est par ailleurs pas étrangère au partenariat qui lie Audemars Piguet à Maserati. «*Tradition, excellence, audace, c'est sur ces trois valeurs – comme les trois pointes du trident de Maserati – que se base notre collaboration*», explique Georges-Henri Meylan. Un autre point commun entre les deux marques est la progression constante de leur production. «*A mon arrivée à la tête d'Audemars Piguet en 1987, nous produisions moins de 10'000 montres par an, aujourd'hui nous en sommes à 27'000 dont 95% sont vendues à l'étranger. Dans le même laps de temps, notre chiffre d'affaires a été multiplié par quinze*», note-t-il.

Plusieurs facteurs expliquent cette croissance, à commencer par l'arrivée de nouveaux marchés comme la Russie ou la Chine. Une croissance qui touche un grand nombre de marques de prestige. Maserati est ainsi passé de 609 voitures produites en 1997 à près de 7000 en 2007. En Chine, il a par exemple vendu 70 véhicules en 2006 et l'objectif de 120 unités pour 2007 avait déjà été atteint en avril! «*Crans-Montana aussi devrait miser davantage sur le haut de gamme et sur les nouveaux marchés. Megève ou Courchevel, par exemple, ont très bien su le faire et le Haut-Plateau mériterait assurément trois ou quatre cinq-étoiles de plus*», conclut Georges-Henri Meylan.

world”, Georges-Henri Meylan points out. In fact, he appreciated the Haut-Plateau so much that he bought an apartment there seven years ago. Even if he doesn't have the official title of “Crans ambassador”, he does encourage some of his best clients to come here. This was particularly the case in October during the Audemars Piguet International golf tournament finals.

### Numerous similarities between Maserati and Audemars Piguet

Golf isn't his only passion. A fervent F1 enthusiast, he admits that he never misses a single grand-prix, even if it begins at six o'clock in the morning. The partnership that links Audemars Piguet to Maserati has had some influence over his enthusiasm for beautiful cars. “*Tradition, excellence, audacity, these are the three values – like the three prongs of the Maserati trident – that our collaboration is based on*”, Georges-Henri Meylan explains. Another thing that the two firms have in common is the constant progression of their production. “*When I arrived at the head of Audemars Piguet in 1987, we were producing less than 10,000 watches a year. Today we have reached 27,000, 95% of which are sold abroad. Within the same period of time, our turnover has been multiplied by fifteen*”, he notes.

This growth can be attributed to several factors, first of all to the advent of new markets such as Russia and China. A growth that has affected a great number of the prestige companies. Maserati has thus gone from a production of 609 cars in 1997 to nearly 7000 in 2007. In China, for example, 70 vehicles were sold in 2006 and the 2007 objective of 120 units had already been reached by April! “*Crans-Montana should also speculate more on up-market products and the new markets. Megève and Courchevel, for example, have really been able to do this and the Haut-Plateau certainly deserves to have three or four additional five-star hotels*”, Georges-Henri Meylan concludes.

«27'000 montres  
par an  
vendues à 95%  
à l'étranger!»