

# Alexandre Beaugard

## 造夢鐘錶師

### Dream Big



文字：CORONA QI  
圖片：BEAUREGARD

2018年日內瓦高級鐘錶大賞（GPHG）上，一款美侖美奐的大麗花腕錶驚艷全場，以精美絕倫的藝術品相與複雜獨特的機芯及工藝設計，入圍最佳複雜功能女錶，讓業內人士記住了這個由一位加拿大人創立的獨立製錶品牌 Beaugard。很難想像，在創立 Beaugard 這個近年來名聲鵲起的高級腕錶品牌之前，創始人 Alexandre Beaugard 主要工作是運營家族洗衣公司！今天，就請隨我們一起聆聽 Alexandre 講述他與高端製錶的不解之緣。

**至尊：**和我們講講更多關於你成為製錶商的歷程吧。一個來自加拿大的人如何夢想成為一名精製製錶商？

**Alexandre：**17歲時我與朋友一起擺弄異國木製品，令我對精製手工藝感興趣，進而迷上了手錶。我們開始在朋友父親的車庫裡製作木質手錶，我聯繫了瑞士品牌，以獲得有關零件與機芯的信息。通常的學習路徑是到學校去，學習特定的技能。而我更喜歡絕地武士的方式——找到一位大師，跟隨他學習。這正是歐洲幾百年前的方式，也是真

推移，有些人對於將我的設想付諸實現所面臨的技術難題真正產生了興趣，他們全身心地投入進來。他們中的大多數人後來成為我親密的朋友，從各方面不遺餘力地幫助我夢想成真。我與妻子曾受邀參加其中一人的婚禮，那是一場只有40位親友的家庭婚禮，我們度過了非常愉快的時光。

我來自工薪階層，並用自己的錢投資，如此背景令他們中大多數人感到震驚。在製錶業（或者說任何高端奢侈品行業），沒有人這樣做。所以他們都曾笑著對我說我瘋了，而他們會幫助我。然後他們的確做到了。

我認為，我是加拿大人這個事實幫助了我。我們的友善在全世界享有非常棒的聲譽，友好的商業方式也促成了良好的人際關係。

瑞士製錶業是個小圈子，與我合作的有些人至今連網站都沒有。所以你需要通過認識一個人去認識另外的人……因此需要花費很多時間才能被這個小圈子接受。

另一個挑戰是製作如此精準產品所需要花費的時間。例如，在北美，我們習慣處理多個任務。我們通常都是多面手：刷房子，做園藝，裝地板，換輪胎……在歐洲，人們在自己的專業領域內非常稱職，而專業之外則輕易不涉足。他們是各自領域的專家，而非通才。這意味著當製作一款手錶時，需要一個人繪製零件，另一個人進行銑削。隨後由第三個人修飾表面，而第四個人負責電鍍與最後的質量控制。這需要大量的時間，是歷時數年才能開發一款新錶的原因所在，也正是瑞士手錶具備至高品質的原由。

**至尊：**製錶歷程中你不得不出做出哪些犧牲？你有沒有想過放棄？

**Alexandre：**Beaugard 是我第四項業務，因此我很清楚自己在做什麼。無論如何我做到了！說真的，犧牲是巨大的。我們賣掉了兩座投資建築以資助該項目，並在過去七年裡犧牲了許多本該是家庭假期的日子。在大多數晚上與週末，我依然埋頭工作，家庭生活也因此變得困難。

我是一個充滿激情的人，將自己全身心投入到項目中，甚至沒有留出時間來考慮所做的犧牲。事實上，這次專訪是我第一次計算並寫下自己不得不放棄的東西，我現在突然覺得我迫切需要帶孩子們度一個長假了！

**至尊：**你的家庭長期運營洗衣業務，家人在初期是否反對你成為一名製錶商的想法？

**Alexandre：**前面提到過，我是個企業家。我創建

正造就大師的方式。學校太慢，而我不是一個有耐心的人。因此我沒有花錢去上學，而是直接用這些錢啟動了我自己的項目。

**至尊：**轉入製錶行業，你遇到的最大挑戰是什麼？

**Alexandre：**最大的挑戰是找到合適的合作人選：那些在自己的領域已經達到世界級優秀水平，願意將大量時間投入到我具有挑戰性的想法上，並能接受相對於時間投入所得報酬非常微薄的人。

起初，這些業內人士只是覺得有趣，但隨著時間



和管理公司。洗衣公司以及我們擁有的其它業務，讓我們可以有更大的夢想，比如建立 Beaugard 這樣的瘋狂而極其個人化的項目。我經常追求創意項目。正是這樣，製錶的想法在時隔多年後在我腦海中回歸，而且非常強烈！我開始畫圖，在網上調研，連覺也不睡了。經過幾週失眠後，我妻子鼓勵我施行我的項目。我們進行了認真的對話，因為我知道自己將要做什麼，而我需要確保她也理解。她理解了，然後親吻了我，回到床上。接下來的一周，我便定了生平第一次飛往瑞士的飛機，參加巴塞爾世界鐘錶珠寶展。

**至尊：**你的第一次突破（或最大的突破）是什麼？  
**Alexandre：**與 Lionel Ladoire 見面是我的第一次突破。Lionel 是高端腕錶品牌 Ladoire 背後的男人。長話短說，也許是命運讓他從瑞士來到蒙特利爾生活一年。從一位共同的瑞士朋友那裡，他



聽說有一個瘋狂的蒙特利爾人正致力於打造一個奢華腕錶品牌。他聯繫了我，2014 年的一個寒冷夜晚，我們就在蒙特利爾老城（Old Montreal）的 Modavie 餐廳見了面。

他向我提供了重要幫助——把我介紹給瑞士的「正確」人物。然後我們組織了我們的第一次旅行，去拜訪他在精製腕錶方面的人脈。從日內瓦（Geneva）到洛桑（Lausanne），德萊蒙（Delemont）到波朗特伊（Porrentruy），我們見到了這些出色的專家。所有的事情開始朝著正確的方向發展。

而最大的突破是與 Yves St-Pierre 的見面，他之後成為我在石雕方面的導師。他為我開啟了一個充滿可能性的世界，從而帶來大麗花（Dahlia）系列的誕生及即將到來的下一系列。

每一次突破都來自於與富有激情的人們的會面，為 Beaugard 添注自己的才能。我常常感到這



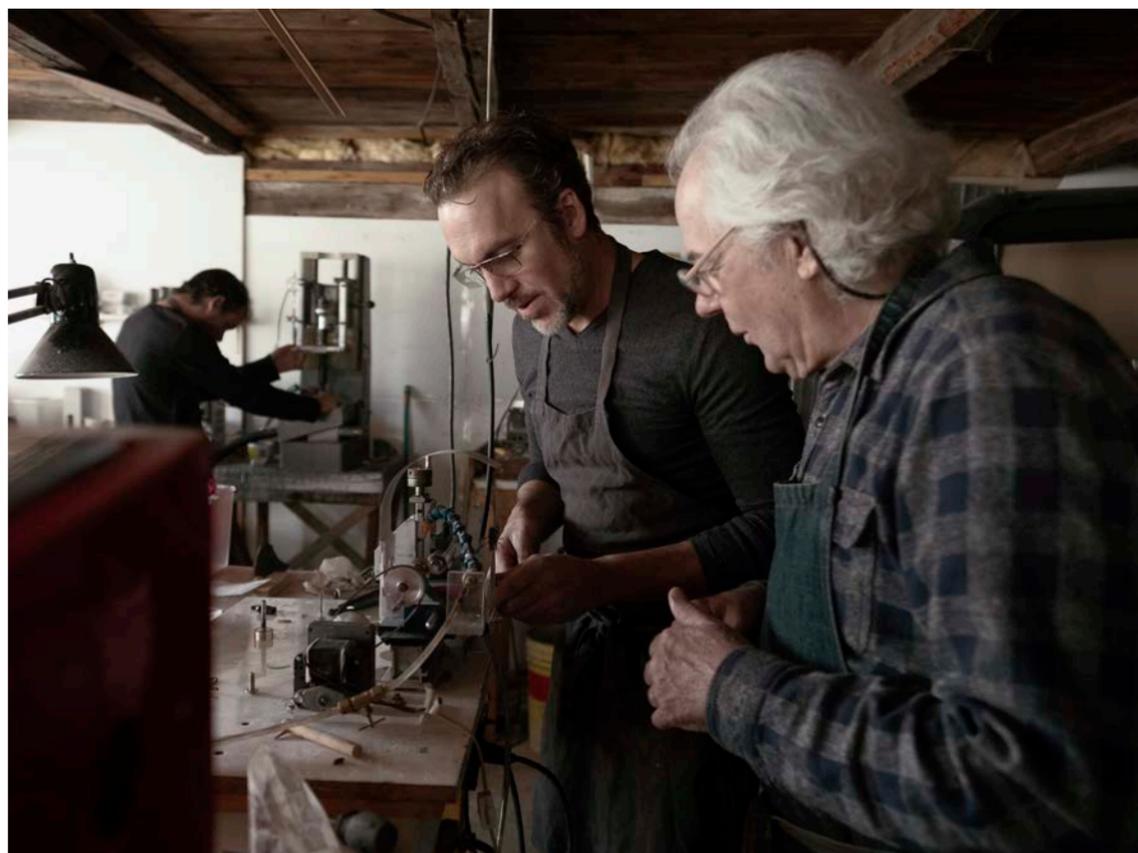
就像一個孩子去問其他孩子「出來一起玩吧！」而得到的回答總是肯定的。人們喜歡玩，我也是。Beaugard 在根源上有着深厚的人際基礎，一種有着共同熱愛之事的喜悅，而這不僅僅是一條溝通線。

**至尊：**人們對你的第一件高端腕錶的反應如何？  
**Alexandre：**去年 11 月，在全球最負盛名的製錶大賽日內瓦高級鐘錶大賞（Grand Prix d'Horlogerie de Genève）上，Beaugard 的大麗花（Dahlia）腕錶有幸與梵克雅寶（Van Cleef & Arpel）、蕭邦（Chopard）及寶格麗（Bulgari）等品牌的作品並列，並入圍最佳複雜功能女錶。媒體和消費者的反響都十分強烈。大賞之後，Beaugard 受邀參加了日內瓦國際高級鐘錶展（SIHH）、巴塞爾世界鐘錶珠寶展（Baselworld），及在盧森堡、新加坡等地舉辦的更多活動。

在最近的巴塞爾世界鐘錶珠寶展上，大麗花（Dahlia）系列腕錶被一些國際記者譽為最美的腕

錶之一。很多專業刊物以讚美的語言頻頻提及它，我們也正在為一些腕錶雜誌製作封面圖片。未來看起來一片光明。

**至尊：**大麗花（Dahlia）系列背後的故事是什麼？  
**Alexandre：**用於腕錶工業的石材通常是扁平的，最小化其厚度——不到 1 毫米。我鍾愛彩色寶石，因此我希望創造一款錶盤，有足夠的容量提升寶石之美。要做到這一點，你有兩個選擇：如珠寶業通常所做的那樣對寶石琢面，或者採取有機方式加工寶石，就像卡地亞（Cartier）絕妙的 Tutti Frutti 系列。自然，我選擇了有機方式，並且加入了一個極度精確的隱形裝置，這又將難度增加了幾個級別。一旦選定了有機方式，我就開始繪畫各種花的形態與數量，以獲得最完美的靈感。若干星期的草稿與試驗後，花瓣層疊綻放的大麗花在我腦中揮之不去，大麗花系列 C1 款呼之欲出。



**至尊：**和我們分享一下你在歐洲的學徒經歷吧。

**Alexandre：**我以客戶的身份前往，被順利接納，並且跟隨最優秀的瑞士業內人士成為私人學徒。我的目標不是成為最好的拋光師、CN 操作師、CAD 繪圖師、寶石切割師，或是製錶師。我的目標是建立對這些技藝的真正理解，從而培養自己的創造力，讓自己能夠掌握每種工藝的界限，開拓及創新自己的視野。這種方式有風險，因為你拿不到學位或有償工作——所以你最好真的很有能力——但至少對於我，這是最好的學習方式。

**至尊：**你在歐洲時遇到的主要挑戰是什麼？

**Alexandre：**語言障礙！我說法語，和我一起工作的大多數人也說法語，但我們說的不是同一種法語。文化因素不同，因此甚至詞彙都不一樣。最終我學會了很多在加拿大並不使用的詞語，拓展了自己的語言。這給了我又一個提升自己的機會。

另一個挑戰是工作習慣上的巨大差異。在北美我們通常在當天回復郵件，而在歐洲可能需要幾天，有時甚至一周，才得到回復。做任何事都需要更多時間。這就是不同的工作節奏。例如，沒有人會在週末工作，絕對不會！

我不是一個耐心的人，這對我來說真是一個很大的挑戰。我以前每天都工作很久，而自從我與歐洲人合作以後，我開始重新考慮不同的生活選項。製造手錶讓我對時間有了不同的看法。現在的我過著更加耐心和平衡的生活。

**至尊：**你純粹是出於激情而創立了 Beaugard 品牌，但這畢竟是一個產業。你如何找到你的激情與商業利潤之間的平衡點？

**Alexandre：**我學習過平面設計、時裝設計及電影，然後成為了一名商人。創作的藝術方面與商業方面對我具有同等的吸引力。我會花上若干小時製作 Excel 表格，設計腕錶也是同樣。它們是同一硬幣的兩面。

為了持續發展，任何高端產品必須能夠被完美實現與完美定價。所以每個決定都很重要，並最終會反映到價格標籤上。因為我是半個藝術家半個商人，大麗花 (Dahlia) 系列的開發僅用了其它品牌通常用於創建新興腕錶的一小部分資金。儘管製作符合價位的手錶對我而言至關重要，我相信如果你以合理一致的價格製作出色的產品，利潤必然隨之而來。

**至尊：**你覺得將自己的願景與想法「推銷」給人們是不是很難？特別是對於歐洲的工藝大師們？

**Alexandre：**因為我是客戶，我不需要推銷任何東西。但是，為了讓人們全力投入，你必須讓他們為你的項目而興奮。我對自己的項目非常興奮，而我又善於溝通。大多數人都對此有良好的反映。

同時，我的項目與他們通常所做的事大不相同。對於工匠來說，這本身就令人興奮。大師們總是充滿好奇，樂於接受挑戰。我學到的一點是：如果你不得不去說服一些人，這說明他們根本不是你正確的談話對象。

**至尊：**Beaugard 只使用最優質的寶石，你從哪裡採購這些寶石，又是如何找到這一途徑的？

**Alexandre：**我使用的大多數寶石來自亞利桑那的圖森寶石展 (Tucson Gem Show)。這是全球最大的寶石展。它在每年 1 月舉辦，那會兒蒙特利爾的氣溫是零下 30 度，而圖森的氣溫是 22 度。那一周能逃離嚴寒，對我來說真是太美妙了！

我很快意識到，如果你不認識賣家，你就拿不到真正的好東西……它總是放在桌下的袋子裡，一般人看不到。他們為朋友和熟客保留它。所以，還是那句話，建立真正的人脈是關鍵。我與供應商成了朋友，因為我真的感興趣並想要了解他們的世界。我分享了很多，我問了所有愚蠢的問題，我不加過濾全盤接收，談話因此順暢無比。最後，總會有人認識那個擁有我正在尋找的東西的人。

在過去的 3 年裡我的腕錶在寶石展期間在格拉納達藝廊 (Granada Gallery) 展出。於是到了現在，當我介紹自己時，人們會表示「你就是那個製錶人啊！」這在認識新朋友時真是一個很棒的開端。

**至尊：**品牌的未來發展方向是什麼？

**Alexandre：**大麗花系列令我沉浸其中。這一作品令人驚艷，配有獨特的藝術品價格標籤。

目前我正在開發一個新系列——仍然是高級珠寶，錶盤與大麗花系列相似——但更加容易佩戴。另外還有一款男錶，以及充滿驚喜的全新大麗花系列……

Beaugard 的未來充滿了多種項目、獨特創新、學習經驗與人際關係。至尊