System Audio :

un son vivant et dynamique

M. Ole Witthoft

Lors du Festival, nombre de nouveaux produits faisaient une percée canadienne, preuve s'il en faut que notre marché suscite de l'intérêt. Parmi eux : les enceintes System Audio, distribuées par John Wiebe (très sympathique!) de Sonic Integrity qui nous assure d'une bonne représentation québécoise via les magasins Dumoulin et Audiotronic du Groupe Dumoulin. Le fondateur de la compagnie danoise System Audio, M. Ole Witthoft, était à Montréal pour l'occasion. Nous en avons profité pour nous entretenir avec lui.

MSI : M. Witthoft, comment vous est venue l'idée de fabriquer des enceintes acoustiques?

M. Witthoft : Très jeune je me suis intéressé à la musique et suis devenu musicien. À 18 ans, je faisais partie d'un groupe appelé « Gangway ». Rapidement nous sommes allés en studio pour faire un démo qui allait devenir un disque. Mais je n'aimais pas la façon dont les haut-parleurs reproduisaient la musique que nous enregistrions. Cela manquait d'émotions, de vibrations musicales. Ce que nous reproduisions sur disque était vraiment très loin du plaisir musical réel que nous ressentions. À cette époque, je voulais fabriquer ma propre enceinte et contrairement aux autres créateurs d'enceintes acoustiques qui choisissaient la sonorité de leur produit en fonction des technologies disponibles, c'est-à-dire en choisissant un matériel plutôt qu'un autre parce qu'il avait de meilleures spécifications techniques, je voulais choisir mes composantes à partir de critères musicaux, d'abord et avant tout. Donc après avoir écouté presque tout ce qu'il y avait sur le marché j'ai décidé de fabriquer moi même un modèle dont j'avais eu l'idée. Ensuite, je suis allé voir des professionnels qui m'en ont commandé 15 paires dès le départ! C'est comme ça que System Audio est né!

MSI : En quoi consiste votre approche?

M. Witthoft : Ce que nous recherchons chez System Audio, c'est un son vivant et dynamique. Un son qui « implique » l'auditeur, un son que nous, musiciens, aimerions avoir chez nous. Par exemple, en haute fidélité, la rapidité de réponse est un facteur important. Dans une chaîne audio, le haut-parleur est l'élément le plus lent. Alors que l'électronique réagit presque instantanément, la membrane d'un haut-parleur, elle, est lourde; elle doit démarrer, arrêter et repartir. Il fallait donc trouver un moyen d'améliorer cet aspect de la reproduction sonore. C'est pour cette raison que nous utilisons des haut-parleurs de petit diamètre avec des membranes de fibres de cellulose de faible masse qui procurent une réponse extrêmement rapide et dynamique. Notre premier modèle était un deux voies avec haut-parleur bas médium de 13cm dans une mini-tour avec chambre de sable dans le bas. Il ressemblait fondamentalement à ceux que nous construisons aujourd'hui et qui sont basés sur des haut-parleurs bas médium de 11 à 15 cm dans des boîtiers compacts très rigides. Nous n'avons aucune objection à utiliser des matériaux modernes, tels le kevlar, le magnésium, le plastique et autres, mais des écoutes à l'aveugle nous ont permis de constater que les anciennes technologies (papiers renforcés) sont plus musicales alors que les membranes en textiles sont particulièrement efficaces dans les haut-parleurs d'aigu, d'où notre choix. Nous avons également développé un programme informatique qui tient compte d'un grand nombre de variables techniques et de résultats d'écoute associés à ces vari-

ables. Cela nous a permis de bâtir une base de donnés qui nous indique une direction subjective à suivre dans le développement de nos produits. Ce programme nous indique également les tendances et les probabilités de résultats associés à ces choix technologiques et nous aide à éliminer ceux qui nous feraient perdre notre temps en optimisant les résultats les plus significatifs. C'est un peu comme faire un livre de recettes en incluant les commentaires des gens lorsque l'on ajoute tel ou tel assaisonnement à une sauce pour en améliorer le goût, par exemple.

MSI : Votre coin de planète regorge de manufacturiers talentueux. Cela doit être stimulant!

M. Witthoft : Ce n'est pas un hasard. Notre pays est à l'origine du développement du haut-parleur dynamique, et des compagnies comme Vifa et Scanspeak ont fait énormément pour l'amélioration des performances en ce domaine. Nous faisons d'ailleurs fabriquer nos haut-parleurs par ces deux compagnies, selon nos spécifications, et nous entretenons des liens d'affaires très étroits.

MSI : Votre compagnie a-t-elle pris de beaucoup d'expansion avec le temps?

M. Witthoft : Oui. Au tout début, je devais m'occuper de tout. Aujourd'hui la majorité de mon travail consiste à faire du développement, aidé par des ingénieurs qui étudient des points techniques très précis et par du personnel qui effectue les autres parties du travail. Aujourd'hui, System Audio a 9 employés à temps plein et nous sommes présents dans environ 20 pays.

MSI : Croyez-vous qu'il existe des différences de perceptions fondamentales d'un auditeur à un autre?

M. Witthoft : Je crois que l'oreille est la même partout mais qu'il existe des différences de perceptions d'un auditeur à l'autre variant non en fonction d'un pays mais plutôt d'une culture d'écoute personnelle. Le son de System Audio, par exemple, on l'aime ou on ne l'aime pas! Certains trouvent nos enceintes trop compromettantes (involving); je m'explique : en audio haut de gamme, il est bien d'être au milieu de la salle de concert avec un effet acoustique séparateur; nous, nous voulons amener l'auditeur le plus près possible de la musique, près du chef d'orchestre en somme, et cela dérange quelque peu certains préjugés bien établis.

MSI : Êtes-vous satisfait de votre actuelle gamme de produits ?

M. Witthoft : En général, je suis satisfait de mes produits pour une période de 6 mois environ après leur mise en marché! Nous fabriquons des enceintes pour différents budgets et différentes salles d'écoute, mais le but est toujours le même. Avec une gamme de prix s'échelonnant de 499 $ à 6000 $, deux séries d'enceintes, la 1100 et la 70, incluant une gamme pour le cinéma-maison, nous pensons offrir un très large éventail aux consommateurs. Mais nous découvrons sans cesse de nouvelles avenues à explorer qui nous poussent à développer constamment de nouveaux produits. Peaufiner certaines caractéristiques de nos enceintes est une tâche à laquelle nous mettons toutes nos énergies dans le but d'offrir un produit toujours plus original, plus attrayant.

MSI : Merci monsieur Witthoft de nous avoir donné un peu de votre temps.

Laurent Racicot