

Aubonne



Marc et Jean Maurer (de g. à dr.), le premier se destinant à reprendre l'entreprise familiale d'enceintes acoustiques. V. CARDOSO

«Nous ne vendons pas du matériel, mais un son»

Jean Maurer conçoit des enceintes acoustiques connues dans le monde entier depuis quarante ans. Rencontre

Emmanuel Borloz

Sur internet, on ne compte plus les forums d'audiophiles avertis qui lui sont consacrés. De Lausanne au fin fond du Québec en passant par Londres ou par Berlin, on y loue la qualité de ses enceintes, de ses amplificateurs à tubes et, surtout, la pureté «cristalline» de leur son.

Ces couronnes de lauriers virtuelles sont tressées à Jean Maurer. Depuis plus de quarante ans, dans sa maison d'Aubonne transformée en usine, l'artisan, en véritable orfèvre, conçoit et fabrique des enceintes acoustiques de très haute tenue. Absentes des grandes enseignes et loin des circuits commerciaux traditionnels, les quelque 200 pièces estampillées «Jean Maurer» fabriquées chaque année comblent les attentes d'une poignée d'amoureux d'un son pur et sans concession. Sans oublier

une clientèle plus professionnelle, les radios RTS et Rouge FM ne jurant également que par les enceintes actives fabriquées à La Côte.

L'aventure commence à la fin des années 1960. Passionné d'électronique et de musique classique, «mais pas musicien», Jean Maurer est encore étudiant lorsqu'il crée sa première enceinte acoustique: la JM 210. Ses camarades d'école et ses professeurs seront ses premiers clients. La machine est lancée, elle ne s'arrêtera plus. «Je n'ai jamais eu de patron», sourit celui qui se mettait à son compte dans la foulée.

Suivront quatre décennies durant lesquelles, année après an-

née, série après série, l'artisan ne poursuit qu'un seul but: proposer des installations (lecteur CD, amplificateur et enceinte) dotées d'un son de meilleure qualité que celui d'une salle de concert. «Et, bien sûr, l'émotion sonore qui va avec», glisse Jean Maurer.

Pour ce faire, c'est une usine qui n'est pas sans rappeler les manufactures horlogères les plus prestigieuses, où le travail est aussi minutieux que les composants sont de qualité, que Jean Maurer a bâtie à Aubonne. Un souci qualitatif qui passe par exemple par les bois nobles - au choix du client - pour les façades des colonnes ou encore le sable de quartz déversé dans les enceintes

«pour amortir l'énergie réactive des haut-parleurs».

Affaire de famille

Entre les cabines de giclage, de séchage, les ateliers de fabrication, de menuiserie et une unité recherche et développement, la maison-usine produit près de 95% des composants qui équipent les colonnes Jean Maurer. De quoi convaincre les amateurs de son les plus exigeants. A Aubonne, ils sont reçus dans l'auditorium, lieu de démonstration où Jean Maurer reçoit et conseille. «Nous proposons des solutions qui s'adaptent aux goûts musicaux du client, mais aussi à la taille de sa pièce d'écoute. Ici, nous ne vendons pas un paquet de matériel, mais un son», poursuit Jean Maurer.

Ce «son», chez les Maurer, est une affaire de famille. Ainsi, Christine Maurer, l'épouse de Jean, gère le volet administratif de la société. «Elle s'occupe également d'une partie de la fabrication», précise Marc Maurer, le fils. Ancien chef de projet chez Bobst, le jeune homme de 29 ans a rejoint l'entreprise familiale fin 2013. «Cette année, j'ai réalisé ma première série d'enceintes tout seul», sourit ce dernier, appelé à reprendre l'affaire familiale.

La qualité a un prix

● Volonté d'une qualité sans concession oblige, la gamme Jean Maurer est assez restreinte. Amplificateur, enceinte ou chaîne complète, chaque produit ne compte ainsi que quelques déclinaisons différentes. Expérience faite sur le meilleur modèle de chaîne hi-fi produit à Aubonne (le Thème 4), sur une chanson de Sophie

Hunger reprenant Noir Désir, la qualité du son est à couper le souffle. Si le morceau est connu avant l'expérience, on a presque l'impression qu'il s'agit d'une version inédite, tant elle paraît différente. Et pourtant si semblable. Mais la qualité a un prix. «Nos tarifs s'échelonnent de 4500 à 20 000 francs», précise Jean Maurer.