

10 ÉCONOMIE LOCALE

Un savoir-faire au service du son

AUBONNE Fabriquées à la main, les enceintes Jean Maurer n'en finissent pas de fasciner les mélomanes.

SVEN GROSSENBACHER
info@lacote.ch

Un son parfait, clair et qui hypnotise. Voilà ce que l'on retient d'une visite chez Jean Maurer Swiss Audio Manufacture. C'est à l'entrée de la vieille ville d'Aubonne que Jean et son fils, Marc, tous deux ingénieurs HES, perfectionnent ce qui se trouve pourtant déjà à la frontière de la perfection.

Dans leur maison familiale transformée en véritable usine, c'est toute la famille, et exclusivement la famille, qui travaille sur les enceintes et amplificateurs de la marque. Un 100% Swiss made: de la fabrication des pièces à leur assemblage en passant par les matériaux utilisés, Jean Maurer et son fils font tout eux-mêmes. «On achète nos panneaux de bois en Suisse allemande et on les travaille ici, dans notre maison», raconte Marc Maurer, ancien chef de projet chez Bobst, qui aidait son père dès son adolescence déjà. Aujourd'hui, il travaille uniquement dans la manufacture familiale.

Un marché surtout romand

Tous les étages de la maison ont été réaménagés afin de pouvoir accueillir les différentes machines et installations nécessaires à la création des enceintes et amplificateurs. Chacun de ces étages a une fonction différente. Au sous-sol se trouve l'atelier de vernissage, là où se prépare l'extérieur des boîtiers. Plus haut se trouve l'atelier de bois, où sont créés les boîtiers, puis vient

l'étage mécanique, pour ce qui touche aux amplificateurs. Enfin, un étage «hybride» où les filtres sont fabriqués et les tissus recouvrant les haut-parleurs sont posés. Une dernière étape gérée par Christine, la femme de Jean. Même la cave familiale abrite des feuilles de bois précieux qui doivent rester à l'abri du soleil.

Jean Maurer crée en 1971 la première enceinte entièrement conçue chez lui, à Aubonne. Depuis, chaque nouveau modèle présente des améliorations. Pourquoi donc ne pas en faire une marque à plus grande distribution? «Nous avons quelques commandes étrangères mais cela ne représente que 3% de nos produits», explique le patriarche. «Contrairement aux grandes marques de chaînes hi-fi, nous ne travaillons pas avec des intermédiaires. Nous faisons donc de la vente directe.» Une diffusion qui leur permet d'afficher des prix raisonnables pour une si haute qualité. «Si nous travaillions avec des importateurs, le prix de nos enceintes avoisinerait plus les 30 000 francs, en opposition à nos 9600 francs actuels», ajoute-t-il. Un prix relativement élevé mais qui reflète ce qui se fait de mieux dans le domaine.

Seuls au monde

En effet, Jean a réussi il y a quinze ans ce que personne n'avait jamais fait auparavant: avoir la pente de filtre haut-médium la plus raide jamais créée. Dans une enceinte à trois voies, le type de produit que fabrique l'entreprise familiale, se trouvent trois haut-parleurs, chacun fonctionnant à une fréquence déterminée, à savoir médium, aiguë et grave. Pourtant, la plage de restitution du haut-parleur haut médium continue de fonctionner alors que la plage de res-



Dans leur maison familiale transformée en véritable usine, Marc et Jean Maurer produisent, à la main, des enceintes et amplificateurs qui défient toute concurrence. Avec, en toile de fond, la quête absolue de la perfection. SIGFREDO HARO

titution du haut-parleur des aigus a déjà pris le relais. Cela implique donc une moins bonne qualité du son. «Plus la pente est raide, plus le son sera clair et de bonne qualité, vu qu'ils ne se superposent pas», commente Marc Maurer.

La pente était si raide dans le cas des enceintes JM 370E que personne n'en avait jamais vu de pareilles et nombreux étaient ceux qui ne voulaient pas le croire. C'est l'aboutissement de nombreuses analyses faites in situ, qui ont forcé Jean à travailler dans des conditions réelles, en écoutant le résultat après chaque réglage.

Aujourd'hui encore, il garde la pente la plus raide du monde, mais ne se voit pas pour autant comme un révolutionnaire. «C'est comme pour les voitures. Il y a 30 ans, personne n'aurait imagi-

né un jour que les moteurs allaient devenir si performants, analyse Jean Maurer. Pour nous c'est pareil. Comme les moteurs, on garde le même principe mais, d'année en année, on progresse.»

Une technologie de haute manufacture

Afin d'avoir un son aussi net et clair, là encore père et fils se démarquent dans le processus de fabrication des enceintes. Le grand problème auquel ils ont dû faire face était celui des vibrations parasites. Comme les sons sont créés avec trois haut-parleurs dans le même boîtier, les vibrations que dégage celui des graves risquent d'interférer avec le haut-parleur qui se trouve au-dessus de lui, celui des médiums. «Comme un canon qui recule lorsqu'il tire un boulet, le haut-parleur génère des vibrations

dans le boîtier qui doivent être absorbées, elles ne doivent pas rester dans le boîtier», résume Jean Maurer.

Deux solutions, dont une totalement innovante, ont été développées. La première consiste à remplir le dos du boîtier de sable à quartz, qui se verra ensuite recouvert par une laine de pierre. Mais ce qui fait l'authenticité des produits de l'entreprise aubonnoise réside dans une petite tige en métal, la tige de précontrainte, qui touche le haut-parleur des graves, et dont l'autre extrémité est implantée dans le dos rempli de sable à quartz. Les vibrations parcourent ainsi la tige pour venir mourir entre les grains de sable en mouvement.

L'entreprise n'hésite pas à vendre pourtant les amplificateurs et lecteurs CD de la concurrence.

Cela s'explique par le fait que père et fils veulent la meilleure qualité possible pour le client. «Ce sont parfois les produits concurrents qui conviennent le mieux pour nos enceintes, explique Jean. C'est une question de rendement, nous voulons que le client soit heureux car sinon il gaspille son argent, et nous notre temps.»

Mais Jean vend plus que de simples amplificateurs et enceintes. «Nous vendons le plus souvent ce que l'on appelle des thèmes, c'est-à-dire un ensemble amplificateur, lecteur CD-ROM et enceintes. Si un client décide de garder son amplificateur, il n'y a pas de souci, mais je lui demande de l'amener pour qu'il remarque la différence. La plupart du temps, il repart soit sans rien, soit avec un thème, rigole-t-il. Nous essayons de vendre un son et pas juste un paquet de matériel.»

« Nous voulons que le client soit heureux car sinon il gaspille son argent, et nous notre temps. »

JEAN MAURER Swiss Audio Manufacture