

Interview d'Yves-Bernard André : Électroniques YBA



Par Rohan LE BELLEGUIC

En exclusivité pour notre site, **YVES-BERNARD ANDRÉ** a bien voulu nous accorder une interview.

A mon sens, la marque YBA fait partie de l'élite de l'amplification française. En effet, ces amplificateurs ont été primés sur les 5 continents par la presse spécialisée depuis une vingtaine d'années.

2004 est une grande année pour YBA car la marque a renouvelé l'ensemble de sa gamme.

Je vous laisse dès à présent découvrir l'interview d'Yves-Bernard André. Si vous souhaitez avoir plus d'informations sur la société et sur la gamme des produits commercialisés, visitez son site web :

<http://www.yba.fr>



1. Vous êtes un passionné de la Haute Fidélité : comment est née cette passion ?

Je suis avant tout un passionné de musique et j'ai joué très tôt d'un instrument, le hautbois, particulièrement difficile à reproduire.

La haute fidélité me passionne car au delà de la reproduction musicale, c'est un des rares domaines à procurer autant de plaisir et d'émotion, quelques soient les circonstances de la vie.

Je considère ainsi notre travail comme un travail d'art car il permet en quelque sorte de toucher le "fond" de l'homme, c'est-à-dire ses émotions.

2. Avez-vous eu un autre parcours professionnel avant la création de la marque YBA ?

J'ai débuté en 1971 en travaillant sur diverses enceintes acoustiques (Perspective, Vecteur, France Acoustique...), des platines vinyles (Goldmund, Vecteur) et des électroniques (Perspective, Goldmund, Nuance, Famco).

Depuis 1976, je fais également en parallèle de la recherche au sein d'un laboratoire de l'École Polytechnique et ce travail me passionne. Il touche au domaine de l'optique et des lasers.

3. Comment a commencé l'aventure YBA ?

Avec de la passion et de la générosité !

En 1981, après donc une dizaine d'années de collaboration avec ces fabricants, le premier préamplificateur et amplificateur sous le nom d'YBA voit le jour.

Très musical, il connaît un succès certain... qui motive la création de l'entreprise.

4. Votre marque porte votre nom, pour quelles raisons ?

Retranscrire la réalité sonore le plus fidèlement qu'il soit, est une affaire de savoir-faire et de connaissance musicale. Savoir faire vibrer d'émotion est une question de passion et de sensibilité. Qui est donc intimement liée à la personnalité du concepteur. Comme un artisan d'art ou un vigneron qui met toute sa personne dans l'élaboration de son produit. Des concepteurs comme Jacques Mahul de Focal JM Labs, Jean-Marie Reynaud créateur d'enceintes acoustiques ou Pierre-Etienne Léon de produits PEL, pour n'en citer que trois, en sont une parfaite illustration.

5. Quels sont les modèles qui ont marqué le succès de la marque YBA ?

Tout d'abord, il faut savoir qu'un modèle bien conçu et musical ne devient pas obsolète au bout de quelques mois. Ainsi certains modèles créés en 1986 sont bien nés puisqu'ils existent encore en 2009 ! C'est l'exemple de notre Intégré (qui s'appelle aujourd'hui Classic Intégré) qui a été le premier intégré à offrir un tel plaisir d'écoute, rivalisant ainsi avec des éléments séparés beaucoup plus onéreux. Mais nous pourrions citer aussi la ligne Signature, le lecteur CD 1 double alimentation et plus récemment les blocs Passion 1000 mono qui nous ont valu la chance d'être la seule marque française à figurer sans discontinuer dans le classement annuel des "Recommended Components" du magazine Stéréophile et d'obtenir certains prix au Japon.

6. Comment expliquez-vous le succès de la marque YBA sur les 5 continents ?

Bien entendu par la musicalité et la qualité de nos modèles par rapport aux autres produits existants. Également par les solutions techniques novatrices et les nombreux brevets que nous avons déposés et que nous mettons en œuvre dans nos produits. Mais au delà, je pense que c'est l'état d'esprit qui anime toute l'entreprise autour de critères fondamentaux (la musicalité, la pérennité, l'évolutivité des appareils et le souci de l'acheteur final) qui nous a permis de tisser des liens uniques et forts avec nos clients.

7. Beaucoup de nouveautés en 2004 : la ligne Delta évolue en Sigma, la création de la gamme Initial et le développement de la gamme de la Passion, pourquoi tant de changements ?

Effectivement 2004 est pour nous une année importante car nous renouvelons une partie importante de nos produits :

- De la version Delta (2001) la gamme CLASSIC évolue en version Sigma et profite ainsi des progrès que nous avons réalisés au cours des dernières années (amélioration de l'alimentation, meilleure tenue dans le registre grave,...).
- Nous avons également souhaité proposer aux audiophiles qui disposent d'un budget plus limité de goûter au plaisir d'écoute YBA. C'est ainsi qu'est né la gamme INITIAL. Une gamme qui a très rapidement connu beaucoup de succès !
- Enfin nous avons développé la gamme PASSION : Passion 600, Passion 400, lecteurs de CD... Cette gamme repose bien entendu sur notre savoir faire historique

mais se veut plus innovante et propose une écoute plus chaleureuse avec plus de "corps".

Si je reprends l'image du vigneron, on peut dire que nous avons fondé notre réputation sur l'excellence de nos vins blancs (la gamme Classic) et que depuis quelques années nous avons eu envie de proposer également un vin rouge d'exception (la gamme Passion) ! Mais que ce soit CLASSIC, PASSION ou INITIAL... se sont bien des instruments 100% YBA !

8. Quel a été la réaction de vos clients face à tant de changements ?

Comme tout changement, ils ont peut-être un peu déstabilisé certains de nos clients au démarrage. Et nous n'avons certainement pas assez communiqué pour expliquer ces changements.

Mais cela tient avant tout au nombre de changements que nous avons conduit cette année : nouveaux produits, nouveau logo, nouvelle équipe à mes côtés, nouvelle communication...

Mais c'est une évolution toute naturelle : A près de 20 ans, l'entreprise avait besoin de se redynamiser !

9. Que pensez-vous des nouveaux supports SACD/DVD Audio ?

C'est une réponse difficile à exprimer, mais je dirais que ces standards ne sont guidés que par des raisons économiques et non qualitatives.

Si bien entendu, nous en avons au sein de l'entreprise pour assurer une veille technologique, je n'en ai pas chez moi.

Paradoxalement, la mise sur le marché de produits similaires est la meilleure publicité pour les disques noirs ! Je crois ainsi assez peu en leur avenir comme le HDCD en son temps. Il suffit de se rendre dans un magasin de disques et de compter le nombre de titres disponibles.

Actuellement, le standard CD est merveilleux et source d'émotion. La prise de son et le soin apporté au pressage étant évidemment fondamentaux.

Mais la solution d'avenir est au disque dur, à la clé USB ou quelque chose de similaire. Pas au SACD. D'autant que la couche CD des disques SACD est nettement dégradée par rapport à un CD traditionnel. Évitez d'acheter des SACD pour les lire en CD. Vous allez être déçus sur la qualité sonore.

10. Comptez-vous développer une gamme destinée au multicanal et au home cinéma ?

Il faut reconnaître que si la musique est souvent un plaisir individuel, le home cinéma permet de réunir la famille, les amis, les enfants. Mais il n'existe pas de système home cinéma véritablement musical en stéréo. L'idéal serait ainsi de pouvoir disposer de 2 systèmes distincts. Mais bien entendu peu de personnes en ont la possibilité !

Ainsi nous sommes restés assez prudents sur ce sujet depuis quelques années, notamment parce que les supports et les normes de décodage évoluent en permanence. Et cette évolution n'est pas terminée (Blu-Ray, HDTV...)

C'est pourquoi je pense que la solution consiste à offrir avant tout un bon système stéréo disposant de

fonctionnalités multicanal (et non l'inverse !). Éventuellement rajouter un canal central pour certains disques.

Ainsi notre nouvel amplificateur Passion 400 est disponible en 2, 3 ou 5 canaux. Mais dans tous les cas, l'écoute en stéréo est identique, les voies utilisées pour le multicanal pouvant être totalement arrêtées.

De même, je crois que les décodeurs (Dolby, DTS...) doivent être localisés dans la source (lecteur DVD par exemple) ce qui permet de bâtir un système "analogique" (préamplificateur, amplificateur) qui ne devienne pas obsolète en fonction des modes ou des normes. Et il suffit alors de changer la source si on souhaite actualiser son système. Ce qui est tout de même beaucoup plus simple et moins onéreux.

11. Les lecteurs universels semblent se généraliser dans la haute fidélité, qu'en pensez-vous ?

Je pense qu'il vaut mieux un appareil réservé à chaque standard, dans l'état actuel de la technologie et si on désire en "tirer" le maximum.

Nous avons fait de nombreuses écoutes comparatives et un lecteur conçu exclusivement pour le CD reste celui qui permet de tirer toute la quintessence de ce support, devant les lecteurs universels.

12. Comment voyez-vous l'évolution de la Haute Fidélité ?

NB : la question est très large et risque de doubler avec les réponses précédentes. C'est la qualité de la restitution sonore qui m'intéresse et la raison d'être d'un système dit "haute fidélité". La musique devient une réalité et donc une émotion.

13. Quels sont vos disques préférés ?

Tous les disques dont la musique est bien interprétée et qui sont bien enregistrés. Il en existe beaucoup...



Audition Véritable Siège Social
170, Lebel
Rivière-du-Loup
(Québec) Canada
G5R 5T8

*Un son si bon que
c'est quasi illégal !*

Fax: (418) 862-5913
Tél: (418) 862-1104
distributionsjacquesdube@hotmail.com

www.auditionveritable.com

Jacques Dubé (418) 863-3333