

Cette interview fut réalisée au début de 2013 par le journaliste Matjek Isak après avoir testé un amplificateur de puissance Passion 650. Il s'agit d'un long entretien vous offrant un excellent aperçu de l'homme derrière la marque YBA.

Quand avez-vous démarré YBA Audio ?

Tout a commencé en 1981 à Paris et le nom provient de mes initiales : Yves-Bernard André

Pourquoi avoir choisi ce nom ?

En fait, je travaillais pour quelques sociétés hifi très connues telles que Goldmund et Audax et j'ai décidé de créer ma propre société pour suivre mes propres idées commerciales.

Depuis quand êtes-vous devenu un « accro » de la musique et de la hi-fi ?

Cela date de l'époque où j'avais 16 ans et que j'aimais jouer du hautbois. Je n'arrivais pas à reconnaître et à écouter cet instrument en raison des mauvaises qualités sonores. Mon père jouait du violon. Vous imaginez un peu la famille...

Qu'est-ce qui vous a motivé à vouloir créer des amplificateurs ?

Le désir de reproduire quelque chose aussi proche de la réalité que possible en appliquant mes connaissances (j'ai étudié dans l'une des universités les plus célèbres de Paris : l'École Polytechnique). Je voulais aussi créer des modèles d'une conception aussi simple que possible pour être capable d'en évaluer chaque pièce. En réalité, « aussi simple que possible » n'est pas si facile à faire car vous ne pouvez pas non plus faire dans le trop simple. Pour moi, simple ne signifie pas simplifier mais plutôt optimiser. Cette notion nous vient d'Einstein et il s'agit d'un principe que j'ai toujours voulu suivre tout au long de ma vie.

Quel fut votre premier lancement dans l'industrie du haut de gamme ?

Ce fut un haut-parleur breveté comportant une technologie de « simulation de baffle infinie ». J'ai offert ma première paire à mes parents.

Vous considérez-vous comme un audiophile ?

Non, je suis un simple amoureux de musique. J'estime que la musique peut apporter le même sentiment et la même qualité de plaisir que l'amour humain ou le fait de partager une bonne bouteille de vin avec de très bons amis.

Quelles ont été les sources d'inspiration, que ce soit des produits et/ou des personnes, qui vous ont le plus influencées (et vous influencent toujours ?

Désolé, mais rien ni personne en particulier. J'ai fait mes propres découvertes en travaillant sans relâche, en faisant pleins d'expériences et en passant des nuits blanches avec un fer à souder et à écouter des sons !!!

Pourriez-vous nous énumérer tous les produits offerts actuellement par YBA Audio ?

Nous proposons actuellement 13 modèles - 3 dans la gamme Signature, 4 dans la gamme Passion, 3 dans la gamme Héritage et 3 dans la gamme Design. Nous comptons en ajouter un de plus à la gamme la Passion et créer une nouvelle gamme Genesis avec trois modèles pour la fin 2013.

Diriez-vous que tous les produits YBA partagent la même fameuse sonorité sur toutes les gammes ?

Oui et c'est là qu'est la vraie difficulté. J'essaie toujours d'obtenir le meilleur par rapport à un budget précis. Les vraies différences sont surtout au niveau des améliorations, à chaque fois vous éliminez une limite pour vous rapprocher de la musique et créer plus d'émotion.

Pourriez-vous élaborer davantage par rapport à votre ligne haut de gamme ? Ici nous avons le top en matière d'amplificateurs. Qu'est-ce qui les rend si spéciaux ?

L'objectif d'un système hi-fi est de reproduire de la musique et non pas d'être un instrument scientifique !!! C'est pourquoi j'écoute personnellement chaque modèle Signature avant qu'il ne soit mis en vente. Il s'agit aussi d'un produit fabriqué avec un minimum de compromis.

Pourriez-vous nous en dire plus sur votre unique système de conception interne ?

C'est une conception totalement symétrique incluant uniquement des composants actifs sur le trajet du signal. Il n'y a aucuns composants passifs. La majorité de composants, comme les connecteurs, les transformateurs, les fils, les soudures, etc., sont fabriqués en France selon les spécifications d'YBA.

Pourquoi pensez-vous que les produits d'YBA Audio sont autant appréciés par de nombreux audiophiles ?

YBA est une marque qui existe depuis longtemps et dans laquelle le concepteur est personnellement impliqué sans créer des vagues depuis le lancement de la marque. Cela est assez rare de nos jours.

Comment avez-vous réussi à gagner une telle réputation aussi rapidement ?

J'ai pris beaucoup de temps avant de lancer le produit sur le marché et je me mets toujours à la place du client en me demandant si j'achèterais moi-même ce produit

Fabriqué en Chine et conçu en France ?

Aujourd'hui, c'est le moyen le plus économique de produire nos produits si nous souhaitons rester compétitifs. YBA est fabriqué par les personnes que nous considérons comme étant les meilleurs en Chine. Ils savent fabriquer mes créations et je spécifie moi-même de nombreuses pièces directement depuis la France. De plus, j'écoute personnellement tous les produits venant de Chine avant qu'ils soient mis en vente.

Diriez-vous que même votre entrée de gamme est capable d'offrir d'aussi bonnes performances que les meilleurs produits des autres fabricants ?

Oui, surtout si vous installez votre système avec soin et précaution. Les schémas de base sont les mêmes sur l'ensemble des produits. Je me base sur un savoir-faire de 42 ans dans la conception audio et j'ai toujours la même passion...

Pourriez-vous nous donner votre point de vue sur ce fameux « son réel » ?

En toute honnêteté, je ne sais pas ce qu'est un « son réel », par contre je sais très bien ce qu'est l'émotion et plaisir.

Selon vous, quelle serait l'ultime système audio haut de gamme ?

Quelque chose qui disparaître derrière la musique, quelque chose que vous oubliez : Un produit de petite taille qui soit cool, fiable, silencieux et facile à utiliser.

Que pensez-vous de la prochaine révolution numérique ?

Si celle-ci permet d'améliorer le plaisir musical, je suis tout à fait pour, autrement je ne vois pas trop l'intérêt.

Est-ce que vous travaillez sur une nouvelle ligne de produits en dehors des produits actuels ?

Nous travaillons toujours sur de nouveaux produits et bien entendu nous lancerons quelque chose de nouveau quand je serais satisfait des dessins et modèles finis.

Quelle est l'importance d'avoir une bonne configuration d'espace pour obtenir la meilleure reproduction possible ?

En fait ce n'est pas si important, mais si vous avez la place et la possibilité, arrangez votre pièce en suivant de bons conseils. J'ai arrangé un très grand nombre de pièces dans ma vie, notamment au niveau de l'audio, et ça m'a permis de découvrir des choses très intéressantes.

Cela doit faire plaisir de savoir que votre produit a permis à des milliers de personnes de profiter de la musique dans le monde entier ?

Oui et cela est vraiment quelque chose de très important pour moi, en fait j'ai rencontré mes amis les plus proches grâce à ce métier. Les gens qui apprécient le haut de gamme vivent souvent une vie de haute qualité.

Quel est le produit dont vous êtes le plus fier ?

La série Signature sans l'ombre d'un doute. Elle fut conçue en 1988 et cette même conception est toujours appliquée en 2008.

Qu'est-ce que vous pensez des tubes par rapport aux transistors ?

Les tubes sont très bien mais c'est comme la crème habituelle sur votre gâteau. Les transistors sont très difficiles à maîtriser, mais quand vous y parvenez, ils sont bien meilleurs.

Quelle est votre opinion sur la classe D ?

Je l'ai essayé sur quelques pièces, mais ce n'est pas trop mon style. C'est moins coûteux à produire et ne demande pas de grands dissipateurs de chaleur, c'est petits (bon point), c'est cool (bon point) mais gros problème avec la fréquence d'échantillonnage. En se donnant un peu de mal vous pouvez obtenir un bon résultat, mais elle me semble manquer de chaleur et a un côté trop artificiel.

Qu'est-ce qui place YBA Audio au-dessus des autres fabricants ?

Nous appliquons toujours les mêmes principes de conception qui ont fait notre succès et sur lesquels nous continuons à améliorer nos produits.

Pensez-vous que l'amour que l'on éprouve pour la musique se reflète dans les produits que l'on achète ?

C'est une évidence dans mon cas.

Les prix peuvent atteindre des sommets hallucinants dans le haut de gamme. Selon vous, quelle est la limite raisonnable entre le très luxueux et le vrai haut de gamme ?
La limite est le prix que vous voulez donner à la qualité de vos émotions et les choix que l'on fait dans la vie. Une femme peut coûter beaucoup d'argent, un bijou peut coûter beaucoup d'argent !!! Un produit cher n'est pas toujours la meilleure solution.

Il y a le haut de gamme et le très haut de gamme. Quelle est la différence selon vous ?

Je n'en ai aucune idée !

Est-ce que les meilleurs produits d'une gamme doivent forcément avoir des prix élevés ?

Certainement pas. Nous fabriquons des produits pour le plaisir du client. S'il achète le mieux de ce qu'il peut se permettre alors ce produit sera pour lui ou elle le top de sa gamme.

Quelle importance accordez-vous à l'utilisation de composants intégrés ? Est-il besoin d'avoir des pièces très spéciales ?

Oui, car aujourd'hui tous les composants sont optimisés pour des environnements informatiques et pas pour l'audio.

Est-ce que la musique classique constitue la meilleure base pour tester la reproduction haut de gamme ?

Non, on utilise de tout mais c'est surtout les voix qui comptent.

Quelle est votre opinion sur la révolution de la musique numérique et l'essor du MP3 ?

Oubliez le MP3 ; Pour ce qui est de la révolution numérique, nous devons la traiter de la même façon que l'analogique. C'est un défi très intéressant...

Comment définir les limites entre résolution, transparence et musicalité lorsque l'on configure un système ?

Vous devez surtout faire attention au niveau des distorsions qu'elles soient de nature thermique, électromagnétique, des vibrations ou électrostatique. Les principes des systèmes « à vie » ne suffisent pas. Faites toujours des conceptions simples.

Quelles sont vos références lorsque vous concevez des produits ?

L'émotion, puis le temps suffisant pour prendre les bonnes décisions. Parfois, c'est comme la notion de Ying et Yang dans la philosophie chinoise. Vous devez choisir entre deux approches et, souvent, les deux semblent bonnes. J'aime la modestie et je suis loin de tout savoir. J'adore apprendre et faire des expériences, même si cela demande beaucoup de temps et de l'argent.

Est-il besoin d'avoir des prix élevés dans le haut de gamme ?

Pas vraiment, le prix est le résultat d'un temps de conception et de fabrication d'un produit, ainsi que de la qualité des composants. Il est le résultat d'un travail et non le fruit d'un hasard !!!! Il permet à votre entreprise de continuer à exister et d'offrir un service après-vente.

Qui selon vous est un véritable audiophile ?

Tout le monde, en particulier les femmes.

Pensez-vous que le numérique sera un jour aussi bon que l'analogique ?

Oui, mais cela demandera beaucoup de temps et d'efforts, de comme pour l'analogique.

Quel est le meilleur système que vous ayez entendu ?

Un système dans le sud de la France et un à Taïwan, tous deux utilisant mes anciens haut-parleurs Gala. C'était tellement réel que l'on ressent une sensation étrange. La présence humaine du système est vraiment très troublante.

Croyez-vous encore en la qualité européenne et la façon dont le monde y réagit ?

Oh oui, mais de plus en plus de pays font des produits de très bonne qualité.

Quelle est la philosophie d'YBA Audio ?

Faire simple et musical sur le long terme. Un produit qui produit de la musique aujourd'hui, devrait pouvoir produire de la musique demain, l'année prochaine et dans 10 ans, car la musique elle ne change pas. Un produit YBA qui reproduisait de la musique en 1986, tel que l'Integer peut toujours produire de la musique aujourd'hui.

Diriez-vous que la qualité est plus abordable aujourd'hui ou doit-on payer le prix pour profiter des meilleurs composants et d'un meilleur son ?

C'est une question difficile à répondre. Écoutez un vieux système des années 50 et vous comprendrez pourquoi. Écoutez certains enregistrements en mono.

Quel est l'ultime objectif pour YBA Audio ?

Le plaisir et la satisfaction d'avoir des clients qui ne regrettent pas d'avoir acheté des produits YBA.

Quelle est votre opinion sur la hausse des ventes des vinyles ?

Si les gens achètent, c'est leur choix. Pour moi, tout ça c'est du marketing... Je dois avoir près de 5000 LP chez moi.

Pensez-vous que la qualité des bandes analogiques peut être obtenue dans un environnement numérique ?

Oui et j'ai moi-même fait quelques enregistrements analogiques ou numériques à titre de comparaison ; il y a quelques années, j'ai fait un test en réel et en direct à Singapour et les gens ont été épatés par le résultat ; ils n'arrivaient pas à discerner qu'est-ce qui était quoi.

Quelles sont vos inspirations musicales ?

Tout, tant que je ressens une émotion.

Est-il possible d'obtenir la sensation d'un vrai concert avec un équipement audio haut de gamme ?

Sans problème et avec tous vos bons amis.

Il y a-t-il encore une place pour la magie dans l'audio ou s'agit-il simplement de talent technique ?

Absolument, car nous ne sommes pas des machines ; de même que l'amour humain.

Qui sont selon vous les clients typiques d'YBA Audio ?

Une personne qui n'est pas intéressée par les paillettes et qui veut ressentir une émotion en écoutant de la musique. Quelqu'un pour qui la musique est plus importante que la technique et qui n'a pas envie de changer son système tous les ans.