

MONDADORI FRANCE

**8 ENCEINTES
COLONNE
DE 2000
A 5000 €**



Lecteur NAGRA

La précision suisse
au service du CD



Lecteur-projecteur TOSHIBA

Autonome, il accompagne
partout votre passion



L 14934 - 317 - P. 5,50 €



DOSSIER

SPECIAL DVD

7 lecteurs "HD Ready" testés :
le mariage réussi avec votre écran plat



ACOUSTIQUE ET INSTALLATIONS EXEMPLAIRES

Takeshi Yamamoto, créateur d'installations exemplaires



Photo: C. Fournier, J. Hays



Vue du premier balcon de Philia Hall, une salle de concert de 500 places inaugurée à Yokohama en 1998.

Takeshi Yamamoto : un sérieux bagage en acoustique comme tremplin

Acousticien diplômé, Takeshi Yamamoto a commencé à exercer son talent d'acousticien avec un projet de salle de concert, le Philia Hall, une salle de 500 places inaugurée à Yokohama en 1998. Il se spécialisa par la suite dans les installations audio et home cinéma, en partie décrites dans notre revue.

Par Jean Hiraga

Lancée à la fin des années 60 par les frères Harada, Stereo Sound, une revue inimitable spécialisée, a bien reflété la naissance du haut de gamme en audio. Elle s'est associée avec des marques comme JBL, Tannoy, McIntosh, Garrard, Thorens, Shure, Ortofon, SME, sans oublier des spécialistes japonais comme Accuphase, Lascman ou Denon. L'avènement de la stéréophonie incita beaucoup d'amateurs à s'équiper de ces matériels. C'est dans ce contexte que naquirent au Japon des installations de rêve. Des précurseurs comme Gomi Kōsuke ou Shigemi Takagi ont figuré parmi les premiers à installer chez eux les

enceintes d'enceinte Klipschorn, Tannoy Autograph, Vintax CN 191, les JBL Harrofield, Parasit ou les premiers systèmes à pavillon (basés par YL ou Goto). Aujourd'hui, en 2007, la revue Stereo Sound est toujours là, avec une moyenne de 550 pages par numéro. La plupart des marques citées existent toujours, à la fois sur le terrain ou, à défaut, dans la mémoire des passionnés d'audio. Dès les années 80, c'est l'arrivée du home cinéma et la domoïque qui contribuent à multiplier les installations personnelles, incitant des spécialistes comme Takeshi Yamamoto à choisir le métier d'installateur professionnel.

Né en 1947 dans la région de Wakayama, Takeshi Yamamoto a la chance de cumuler dans sa profession actuelle à la fois ses connaissances et sa passion. Ses études dans le domaine de l'art, de l'architecture, de l'acoustique pure, de l'acoustique architecturale comme de l'électro-acoustique ont fusionné avec sa passion pour la haute fidélité. Dès le début des années 80, on retrouve déjà son nom un peu partout, associé à celui des plus éminents acousticiens, soit en tant qu'assistant, soit comme co-créateur de projet. Cet itinéraire est ponctué de la création de studios acoustiques, de cabines de prises de son ou de salles diverses (studios de la Fukui Radio, salle de la station FM Tokyo, salle Bach de l'Université de Musashino). Takeshi Yamamoto a également rédigé de nombreux articles dans des revues spécialisées rattachées soit à la Nippon Onkyo Gakkai (Académie Japonaise d'Acoustique), soit au journal professionnel Onkyo Gijyutsu (Techniques appliquées à l'Acoustique). On lui doit surtout une longue suite d'analyses relatives aux acoustiques de salles de concert très réputées, aussi bien en Europe (Amsterdam, Vienne, Berlin, etc.) qu'au Japon avec, à Tokyo, le Suntory Hall, l'Osaka Hall, l'Opera City Concert Hall, le Sumida Triphony Hall, le Canal Hall auxquels se sont ajoutées une bonne trentaine de salles de concert situées dans d'autres villes japonaises. Cette profusion d'études porta ses fruits, car c'est en 1993 que lui fut confiée, en collaboration avec des amis acousticiens comme le célèbre Minoru Nagata, la création du Philia Hall, une salle de concert



1 : Salle de démonstration A/V de Philia Hall (1986). 2 : Installation A/V de M. X (Tokyo, 2000). 3 : Installation A/V anonyme (nord de Japon, 1999). 4 : Show Room Onkyo de Tokyo, 2001, vue de l'arrière de la salle. 5 : Installation A/V de M. Hirura, région de Tochigi, 2002. 6 : Installation de M. X, 2000, région de Iwanku. 7 : Installation pure audio de M. Sotaki, Tokyo, 1998, équipée des enceintes B&W Nautilus. 8 : Installation de M. Saito, région de Sabama, nord de Tokyo, 2001, équipée également des enceintes B&W Nautilus. 9 : Installation de M. Shiba, Tokyo, 1998, un amateur chez qui les tests d'associations d'éléments et ceux de nouveautés sont incessants. 10 : Installation de M. Sakurai, située à Karuzawa, ville de la province de Nagano. Les enceintes sont d'origine Thiel. 11 : Installation de M. S., Tokyo. 12 : Quelques maquettes de salles réalisées en "carton plume". Certaines d'entre-elles présentent l'intérêt d'être démontables, ce qui permet une visualisation plus

précise de chaque parcel ou de différents détails. 13 : installation de M. Tamazawa : elle fera l'objet d'un reportage qui sera publié dans un prochain numéro. 14 : Installation de M. Nakayama, amateur habitant la région de Karuzawa, dans la région de Nagano. 15 : Installation réalisée autour des enceintes B&W 801, région de Tokyo.

Il ne s'agit là que d'un mince échantillon d'installations réalisées jusqu'à présent par Takeshi Yamamoto. Certaines d'entre elles, bien plus imposantes encore, ont été réalisées sur la demande de personnes souhaitant conserver l'anonymat total, ce qui nous rend malheureusement impossible de les montrer, d'autres propriétaires, référencés "X", ont accepté que soit publiée leur installation sous forme de "grand tirage posé" tout en souhaitant conserver l'anonymat.



16 : N. Takeshi Yamamoto montrant une paroi latérale terminée. 17 : Dans le bureau, entretien avec un client (celui d'une des installations visibles sur la page précédente). 18 : L'équipe de Takeshi Yamamoto, entourée de trois audiophiles, sur la terrasse d'une habitation dans laquelle une installation vient de se terminer. 19 : Une des salles de démonstration d'un revendeur de piano très réputé au Japon, la société Matsuo Gakki, bien connue pour disposer en permanence des plus grandes marques internationales de pianos. 20 : Petite salle de concert (50 places) de la société Matsuo Gakki citée plus haut.

qui fut inaugurée en 1998. Cette démarche tombait à point. Nous savons tous que les créations des plus grands acousticiens n'ont pas forcément été les plus réussies. Gros anecdote de Wallace Clement Sabine, à qui l'on doit la célèbre formule portant son nom: l'inauguration de sa première salle fut un échec cuisant, l'obligeant à des tas de modifications. Pour le Théâtre des Champs-Élysées, réputé pour ses qualités acoustiques remarquables, les frères Perret furent les premiers à faire usage de béton armé dès 1910, à une époque où ce nouveau matériau était considéré par les acousticiens comme "vivement déconseillé pour les salles de concert". Il y a une quinzaine d'années, une superbe salle de concert fut inaugurée à Tokyo. La première phrase d'un grand chef d'orchestre, fort mécontent de l'acoustique, fut "Je vous félicite, c'est une salle absolument superbe, je regrette seulement qu'elle ne soit utilisable que pour vos mesures acoustiques". Souvenons les acousticiens en précisant qu'ils ne sont, dans bien des cas, qu'en partie responsables d'acoustiques de salles "ratées". Pourquoi? Soit, le budget global sans cesse revu à la baisse se double d'un nombre de places que l'on s'acharne à vouloir augmenter et d'une durée des travaux que l'on ne cesse de réduire. D'une bonne salle de 900 places, on passe alors à une salle médiocre de 1 600 places, tandis que l'on gagne du temps avec du "cache-mièze", avec des plaques de plâtre genre "BA13", des parois de MDF assemblées à la hâte. Le plancher de la scène devient facilement une formidable cause de résonance qui a pour répondant une multitude de parois fines, mais superbement décorées et largement étalées dans les dossiers de presse.

De l'expérience de terrain aux concepts personnalisés

Soucieux de ne pas faire d'erreurs de ce genre, susceptibles de mettre fin à sa carrière d'acousticien, Takeshi Yamamoto préfère se baser sur l'expérience de terrain, sur les recettes fiables plutôt que sur de nouvelles idées encore au stade expérimental. Pour les matériaux, il choisit d'emblée d'essayer de tirer le meilleur parti du bois massif, le contraignant à choisir des traitements anti-feu nécessaires pour le passage aux normes. Ses études dans le domaine du "design" comme dans celui de l'architecture japonaise contemporaine eurent pour effet de l'orienter vers un style de plus en plus personnel, que l'on pourrait décrire comme généralisant l'usage du bois naturel valorisant une esthétique japonaise néo-classique. L'excellente acoustique du Philia Hall, dont l'esthétique de la salle très classique était liée à un cahier des charges figé, lui ouvrit les portes sur d'autres opportunités. Il créa ainsi une bonne vingtaine de petites salles de concert ou de répétition rattachées à des conservatoires, à des écoles de piano. Le succès engendrant le succès, il fut suivi de la création d'autres petites salles de concert, de salles de spectacle, de lieux de démonstration audio ou audio vidéo pour des musées, des studios d'enregistrement ou de télévision, pour des sociétés comme Fuji Films ou Onkyo. Cette période fut ponctuée de ses premières créations d'installations "clés en main" chez des particuliers. Le client étant roi en la matière, force est de reconnaître qu'il n'est jamais évident de répondre à 100 % à ses desiderata, en particulier lorsqu'il s'acharne à vouloir conserver une idée esthétique, un matériau ou un concept diamétralement opposés à celui d'une bonne acoustique. Le client n'est pas forcément le seul décisionnaire dans un projet de

salle. Lorsque cette salle a une vocation polyvalente, que l'on souhaite qu'elle fasse office de salle de séjour, elle peut tout naturellement donner envie à Madame, voire aux autres membres de la famille, de disposer d'une grande baie vitrée, très agréable car donnant sur l'extérieur (la vue sur un beau jardin japonais n'a rien de désagréable), cette grande paroi réfléchissante se comportant en revanche comme un immense miroir acoustique générateur d'échos flottants, de réflexions primaires peu propices à l'obtention d'une image sonore en relief réaliste. Il lui arrive à ce titre de refuser un projet jugé trop fantaisiste à son goût, de peur de se faire "taper sur les doigts" par un concurrent. Le tout nécessite en plus une étude acoustique adaptée, aux exigences très différentes de celles d'une salle de concert, qu'elle soit de 50 ou de 500 places.

Pour Takeshi Yamamoto, chaque cas est un cas particulier souvenant d'une précieuse expérience de terrain pouvant servir un jour ou l'autre à trouver la meilleure solution, la plus pratique ou la moins onéreuse. Avec les années Takeshi Yamamoto a pu ainsi se constituer un formidable "preco book" regroupant plusieurs centaines de créations. Cela lui permet de parler au passage d'une anecdote, de citer un client qui aurait chargé quatre fois de suite d'idées sans broncher pour autant sur la facture, de montrer différents dessins d'avant-projets tracés au crayon, de montrer ses tables à dessin et ses outils avec pour particularité l'exclusion totale de logiciels d'architectes. Il tient à préciser de ce côté que la plupart des clients préfèrent les plans dessinés à la main, ceux qui "demandent du temps et de la réflexion" plutôt que les plans "imprimés" plus impressionnés. Cette remarque ne l'empêche nullement de faire usage de logiciels variés, ceux destinés à montrer une salle en relief sous ses angles et en mouvement étant paradoxalement moins appréciés des clients qu'une maquette de salle réalisée en plaques de "carton plume" avec âme en mousse, plus connu en France sous la marque "Cadpac". En revanche, différents logiciels sont largement utilisés pour les mesures acoustiques, Takeshi Yamamoto tenant à préciser que des chiffres de coefficient de réflexion, de masse volumique ou de fréquence critique relative à l'épaisseur des matériaux sont des données utiles, mais très insuffisantes pour se guider vers un choix.

Un cocktail de marques fétiches: B&W, JBL, Accuphase, Krell, Sony, Linn

Contrairement à des pays comme la France, peu de revendeurs japonais spécialisés dans les maillons de haut de gamme prennent en charge la reprise d'anciens matériels, exception faite de quelques références très cotées, anciennes ou récentes. Les ventes s'effectuent en fait selon la méthode du bouche à oreille, grâce aux ventes sur internet autres que "eBay", ces ventes étant réservées exclusivement au marché japonais. Selon son client, Takeshi Yamamoto travaille au cas par cas, en collaboration avec un revendeur spécialisé, de préférence avec ceux qui possèdent un large éventail de produits en stock ou disponibles dans les plus beaux délais. Il avoue ses penchants pour les marques B&W, JBL, Linn et Tannoy pour les enceintes acoustiques, d'Accuphase, Krell, Linn, Mark Levinson, Sony, Goldmund et de bien d'autres connues de nos lecteurs pour les électrostatiques. À la question "l'un de vos rêves ?" sa réponse a été: "participer un jour à la création de quelques installations en Europe".

Jean Hiraga