

# haute fidélité

# 6 Intégrés

**Conrad-Johnson**

CA-150

**Octave**

V80SE

**Musical Fidelity**

Nu-Vista 800

**Fonel**

Avalon

**Ayre**

AX-5 Twenty

**Accuphase**

E-370

de 6000 à 15000 euros



## REPORTAGES

**Présence  
Audio Conseil  
Quarantième  
anniversaire**

**En visite  
chez Raidho Acoustics**

**Salon  
Haute Fidélité 2015  
et la liste des gagnants**



L 15813 - 215 - F: 5,80 € - RD



# PRESENCE AUDIO CONSEIL

## Quarantième anniversaire

La référence des magasins de matériel haute-fidélité haut de gamme de la capitale fête son quarantième anniversaire cette année. En cette occasion, le maître des lieux, Guy Boselli, nous raconte sa passion pour la musique et la hi-fi.



### Guy Boselli, comment êtes-vous venu à la haute-fidélité ?

Dès l'adolescence, je rêvais de matériel hi-fi et j'aimais la musique, car pour moi l'un ne va pas sans l'autre, le son et la musique sont deux éléments indissociables. Dès que j'ai gagné mes « premiers sous », je les ai dépensés dans une chaîne audiophile. J'ai eu la chance d'être conseillé par un ami de mes beaux-parents, au début des années 80, qui possédait des Leedh Aura, un préampli Mark Levinson ML 6A et une platine Goldmund Studio. Il m'a indiqué des adresses de magasins et conseillé des maillons. Puis, mes études terminées, j'ai entamé ma vie professionnelle. Etant passionné de musique, je rêvais de travailler dans une maison de disques, en particulier Sony, qui venait tout juste de racheter CBS. Mes souhaits se sont réalisés : je suis devenu chef de produit de Sony Classical qui démarrait à ce moment-là. J'étais vraiment dans mon élément, au contact des musiciens et de l'énorme catalogue de Sony Classical qui intégrait notamment tout le fond discographique Columbia. À cette époque, j'ai fait évoluer mon système, en devenant client de HiFi Station 2001. Je passais mes week-ends à écouter de la musique chez moi et j'allais au concert plusieurs fois par semaine. J'assistais aussi à différents salons et portes ouvertes, ce qui m'a permis de rencontrer les acteurs du milieu de la haute-fidélité. Puis je suis passé de Sony Classical à la responsabilité du label jazz, musique que j'adore également. À partir de 1996, je me suis intéressé aux débuts de l'univers d'Internet et j'ai quitté Sony Music pour démarrer une nouvelle aventure.

### Comment la haute-fidélité est devenue votre activité professionnelle ?

Au milieu des années 2000, j'ai ressenti une envie d'indépendance et me suis mis à chercher des sociétés à reprendre. Par chance, Marcel Koch et Gérard Hackenschmidt, les fondateurs de HiFi Station 2001, souhaitaient prendre leur retraite. La suite s'est déroulée assez naturellement : j'ai donc repris l'activité en novembre 2006, créé la société Sound and Colors à cette occasion, et transféré le point de vente à Paris, rue de Monceau. Le nouveau magasin a ouvert début 2007. Laurent Gélin, qui travaillait chez HiFi Station 2001, m'y a suivi. L'activité s'est développée au fur et à mesure : j'ai commencé avec les trois marques distribuées par Station 2001, Kharma, Goldmund et Ayre. D'autres marques sont venues les rejoindre assez rapidement. Mon souhait était de créer un lieu dans lequel je me sentais bien, en phase avec les produits que l'on commercialisait, ce qui n'était pas toujours le cas dans l'univers de la hi-fi. J'aime beaucoup l'art contemporain, et l'idée est venue de présenter des œuvres d'art dans ce lieu, ce que nous faisons toujours, ici, chez Présence.

### Comment avez-vous repris Présence Audio Conseil ?

J'avais appris que David Blecher souhaitait prendre du recul et céder son activité. La reprise a eu lieu le 31 mai 2013. Pour moi, c'était une étape très importante. Je suis entré dans les lieux le lendemain. À l'instar de Station 2001, j'ai racheté l'enseigne, le fonds de commerce et le fichier clients, mais pas le stock, cette fois. J'ai conservé plusieurs marques et en ai remplacé d'autres, considérant que l'on pouvait, sur certains produits, obtenir une meilleure offre à prix égal. Lorsque j'ai repris les locaux que Présence occupait depuis treize ans, au 10 rue des Filles-du-Calvaire, il a fallu rafraîchir le magasin, lui offrir une seconde jeunesse, ce qui a nécessité quatre mois de travaux importants, sans fermer. Une véritable performance, croyez-moi ! J'avais perçu le potentiel du lieu, et il fallait lui donner un nouvel élan. Les plus jeunes membres de l'équipe m'ont accompagné dans cette transformation : Jérémy Declaron, Gilles Tinoco et Wenli Xu. Ils ont vécu une période de transition, consistant à connaître les nouveaux produits que j'ai introduits chez Présence. L'activité s'est développée depuis, marquant une progression assez sensible. Pour moi, Présence avait longtemps été la référence en haute-fidélité et il était





En haut : trois sources japonaises : un ensemble Esoteric avec convertisseurs mono Grandioso D1, surmontés d'un transport CD/SACD Grandioso P1, un serveur Melco et une platine phono TechDAS Air Force One avec son alimentation séparée et sa pompe à air pour le découplage mécanique et l'aspiration du disque sur le plateau. Dessous, un préamplificateur Soudation 725 et une paire de blocs mono Soudation 701. A droite, une enceinte Magic S7.





En haut, Présence offre un choix de matériel aussi riche que judicieux, avec, entre autres, des enceintes Kharma et Avantgarde, des électroniques Constellation et Ayre, et des sources dans lesquelles on reconnaît DPS, Rega, Esoteric, Lumin...  
 A gauche au centre, Rega cohabite avec Moon, Devialet, Micromega, Ayre et Isotec. Au centre à droite, des électroniques Constellation et des enceintes Magico Q1 et S5...  
 Ci contre, entre les B&W802 D3, on retrouve les marques Devialet, Melco, Esoteric, Ayre, Lumin, Neodio...



## R E P O R T A G E

# PRESENCE AUDIO CONSEIL

temps de rétablir cette structure dans son rôle de phare de la hi-fi en France. La rénovation des locaux et le renouvellement de l'offre ont créé une dynamique très positive allant dans ce sens.

### **Vous parliez du développement de l'activité. Quid des autres marques ?**

Fin 2007, j'ai ajouté à notre offre Magico et Souldition, des structures alors très récentes, dont j'avais perçu le potentiel important. C'était un pari sur l'avenir, mais j'étais assez confiant, tant pour la qualité des marques que pour la personnalité des créateurs. Pour moi, choisir un constructeur, c'est aussi choisir un homme : il n'y a pas de distinguo, je m'entends bien avec ceux qui ont créé les produits que je distribue et j'apprécie leur travail. Il y a dans ce métier une dimension humaine extrêmement importante, fondamentale à mes yeux, tant dans le rapport avec les constructeurs que dans celui avec les clients. Par la suite, j'ai choisi Constellation, une marque innovante, structurée et pérenne. Tous ces produits sont chers et le client final doit pouvoir s'y retrouver financièrement lorsqu'il décide de revendre son matériel. Une marque doit avoir de bonnes bases, notamment une stabilité financière et un marketing efficace, en plus de la qualité intrinsèque des produits, sinon ça ne marche pas. Je suis très attentif à cela. J'ai aussi conservé d'autres marques, comme Avantgarde, Esoteric, Kelinac, Martin Logan, Micromega, Neodio, Devialet (que je proposais déjà rue de Monceau)... L'offre continue d'évoluer, car Présence distribue depuis peu la nouvelle série 800 D3 de B&W. Nous avons considéré, avec l'équipe, que ces produits qui ont beaucoup gagné en transparence, en équilibre et en justesse, méritaient d'être référencés chez Présence, ce que nous avons fait avec plaisir. Nous présentons également la nouvelle gamme d'enceintes "Elegance" de Kharma qui remplace la série Céramique, ainsi que leurs excellents câbles, aux côtés des câbles Crystal que nous aimons beaucoup pour leur neutralité et leur faible encombrement. Et Ayre reste un pilier dans notre offre d'électroniques. Nous proposons aussi Penaudio, qui fabrique des enceintes acoustiques abordables de grande qualité. Les critères de sélection sont toujours les mêmes, quel que soit le niveau de gamme des produits : naturel, respect des timbres, équilibre, transparence, dynamique et scène sonore. Cela est certainement lié à mon activité précédente dans l'univers de la musique. Ma démarche consiste à tenter de recréer autant que possible ce que l'on entend dans une salle de concert. On n'y parvient jamais vraiment, bien sûr, mais je connais le timbre des instruments acoustiques et je sais quand ça sonne juste, sans coloration. Une bonne chaîne ne doit donc rien ajouter ou retrancher au signal d'origine et c'est ce que nous recherchons en priorité.

### **Vous avez aussi racheté GT Audio ?**

La reprise de GT Audio a permis d'élargir l'offre de produits distribués par Sound and Colors, qui compte aujourd'hui plus de 20 marques. Il me semblait important d'atteindre une taille critique pour la partie distribution, le but étant de couvrir tous les segments du marché, mais toujours avec des produits de référence dans chaque gamme de prix. L'exemple le plus représentatif est Rega, marque vraiment incontournable, et je l'adore : ma première platine, il y a trente ans, était une RP3, je ne suis donc pas dépaycé ! (rires) J'ai toujours aimé ce qu'ils font. Nous avons réussi à faire encore progresser l'activité de Rega en France, ce qui nous a valu les félicitations du constructeur, pour avoir fait mieux que Tony McCombie, son ancien distributeur, n'était

pas chose facile, sachant que les résultats de Tony étaient déjà extraordinaires. Comme pour Présence, nous mettons autant de soin à choisir, dans notre offre globale, les produits abordables que les produits les plus haut de gamme.

### **Quid de la musique dématérialisée ?**

Nous avons remarqué que tous les secteurs de la clientèle sont concernés, les gens jeunes comme les plus âgés, et nous avons été parmi les premiers à proposer des solutions de lecture de musique dématérialisée, associées à du conseil accompagnant le client. Pour ceux qui n'ont pas besoin de stockage de musique intégré, nous proposons les lecteurs de réseau de chez Lumin, une solution intéressante puisqu'ils intègrent un convertisseur permettant de se raccorder en analogique à la chaîne hi-fi. En complément, j'ai longtemps cherché des serveurs de musique performants convenant aux gens qui possèdent soit un DAC, soit une entrée USB sur un lecteur de CD ou un ampli. Mon choix s'est porté sur les serveurs japonais Melco qui offrent une fluidité quasi analogique à la restitution. Cela simplifie la configuration et l'exploitation des fichiers dématérialisés stockés dans les disques durs intégrés aux serveurs. Mais nous continuons de paramétrer au mieux les ordinateurs de nos clients lors des installations à domicile, le cas échéant, pour ceux qui sont restés à cette solution.

### **Quels projets envisagez-vous pour Présence ?**

Il n'y a pas de grand projet concernant le magasin, puisque tout a été accompli récemment sur ce plan et tient la route. Le grand chantier de l'année 2016 porte sur la refonte complète du site Internet. Nous n'en avons pas créé de nouveau, pour l'instant, mais mis en ligne une page d'attente qui a un peu évolué depuis cette date. Actuellement, nous mettons l'accent sur notre page Facebook sur laquelle il se passe beaucoup de choses. Concernant le nouveau site, j'ai préféré prendre mon temps pour mettre en ligne un projet ambitieux qui devrait être opérationnel dans le courant de l'année.

Bon anniversaire, Présence Audio Conseil !

Remerciements à Sophie et Guy Boselli pour leur accueil.

Propos recueillis par Philippe David.



**L'entrée de Présence : un espace accueillant et convivial. Au premier plan à gauche, on aperçoit un amplificateur Devialet Expert et une enceinte active Phantom du même constructeur.**