

haute fidélité

PREMIERE MONDIALE



DEVIALET

l'amplification à la carte !

COMPARATIF DAC De 350 à 750 euros

- FOSTEX HP-A4
- DENON DA-300 USB
- NAD D1050 USB
- ROTEL DD-1580



MAGICO S1

La belle américaine



GROS PLAN



Noir & Blanc

Un magasin au top



Ce magasin de hi-fi aux multiples activités se trouve à Bruxelles, à seulement dix minutes de la gare... et pas très loin de Paris, ce qu'ont compris bon nombre d'audiophiles français qui font le déplacement.

Noir & Blanc existe depuis 1933. Depuis, il a traversé toutes les époques. L'actuel propriétaire, Gregory De Prins, a toujours été, dès son plus jeune âge, un grand passionné de musique et du bon son. Il finança ses maillons de reproduction sonore au moyen au moyen de jobs étudiants, et ses premiers postes professionnels. Gregory a évolué dans sa démarche axée plus sur son côté mélomane qu'audiophile. En effet, il ne cherche pas

la performance à tout prix, mais surtout l'émotion que la musique peut procurer, ce qui l'a amené à fréquenter les grandes enseignes spécialisées bruxelloises, et en particulier le magasin Noir & Blanc de Marc Sorgeloose. Si ce nom ne rappelle rien, de prime abord, à nos lecteurs français, il est probable que la marque d'enceintes qu'il a créée leur rappelle quelques (bons) souvenirs : il s'agissait d'Equation. Mais revenons au magasin : la passion de Gregory pour la musique a dû être communicative,

puisqu'il s'est vu proposer par le propriétaire, voici neuf ans, la reprise de Noir & Blanc, qui était une affaire de famille, puisque le magasin a appartenu à sa grand-mère, puis son père. Cette structure était devenue, au fil du temps, une référence pour la vente d'amplificateurs à tubes et de panneaux électrostatiques. Marc Sorgeloose a mis en avant, dans les années 80, les marques telles que Counterpoint, McIntosh, Krell, Martin Logan, Jadis...

CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE

Le projet de reprise de Noir & Blanc par Gregory De Prins a mûri quelque temps, le temps de trouver des financements. Ainsi, pendant plus d'un an, Marc Sorgeloose travailla avec Gregory, le temps de lancer ce dernier dans l'exploitation du magasin, d'autant que, malgré sa passion pour la musique et la haute-fidélité, il ne se destinait pas, au départ, à une telle activité professionnelle : Gregory a étudié dans de grandes écoles de commerce,

puis s'est tourné vers l'informatique, domaine dans lequel il occupa le poste de chef de projet pendant près de dix ans. Frédéric Oudin, lui, de son côté, s'occupait du high-end dans une autre grande enseigne bruxelloise. Gregory était d'ailleurs l'un de ses clients. Frédéric, subit, petit à petit, un changement de politique commerciale chez son employeur de l'époque. Ce bouleversement ne convenant plus à ce passionné de haute-fidélité, car il ne pouvait plus s'épanouir dans son travail, le poussa à offrir ses compétences à Gregory. Cette mutation s'est opérée sur un peu plus d'un an et, au final, Frédéric est venu rejoindre Gregory. Si Noir & Blanc a changé graduellement en plus de sept ans, il a gardé l'esprit de l'ancienne direction : proposer des produits de qualité et organiser des démonstrations réussies, prodiguer des conseils et suivre les clients. Gregory et Frédéric mettent en avant des produits techniquement fiables et pérennes, afin que la clientèle s'y retrouve.

LES AMPLIS A TUBES

Ce type d'amplification était à l'honneur du temps de l'ancienne direction. Gregory a des amplificateurs à tubes chez lui, de même que Frédéric. Mais le gérant considère que les amplificateurs actuels à transistors fonctionnent de mieux en mieux et n'ont pas les inconvénients des tubes. Il ajoute que l'amplificateur à tubes n'est pas la tendance dominante du marché, même si la plupart des modèles sont plus faciles d'accès à l'heure actuelle, avec leurs circuits de polarisation automatique, notamment, qui évite de devoir brancher un multimètre pour ajuster le bias. Le magasin distribue toujours la marque Prima Luna. Auparavant, la mode était vraiment aux amplificateurs à tubes et Noir & Blanc devait sa réputation à ce genre de produits. Ainsi en entrée de gamme, le magasin associait des amplificateurs Prima Luna à des enceintes Acoustic Energy. Si l'on voulait monter en gamme, on pouvait combiner des électroniques Jadis avec des panneaux électrostatiques Martin Logan. À présent, le choix de matériel est beaucoup plus important et éclectique. De plus, si les maillons haut de gamme sont toujours très bien représentés, l'élargissement de l'offre vers des prix plus abordables a permis d'intéresser une clientèle plus nombreuse et variée. Comme le magasin ne dispose que d'un seul et vaste auditorium, (doté d'une belle acoustique, soit dit en passant), Noir & Blanc organise des écoutes privées, à l'attention des clients désireux de comparer les différents maillons afin de concevoir un ensemble conforme à leur esthétique sonore.

INTEGRATION

Noir & Blanc réalise 20 % de son chiffre d'affaires dans l'intégration, en intervenant

parfois dès le gros œuvre, notamment pour la topologie des passages des câbles dans les murs. Le suivi est effectué à l'occasion des rendez-vous de chantier avec les architectes et les électriciens, la vérification du câblage, l'installation et la mise en service du matériel audio et vidéo. Noir & Blanc travaille avec de nombreuses marques proposant des enceintes encastrables : beaucoup de Monitor Audio et de Sonance (un constructeur américain), Focal, un peu de KEF... Chaque enceinte est choisie en fonction de son utilisation : encastrable au plafond, dans les murs, mais aussi dans des pièces à amplitudes thermiques et hygrométriques variables, telles que cuisines, salles de bains, hammam, enceintes d'extérieur... Le gérant du magasin Noir & Blanc, occupant les mêmes locaux depuis plus de 35 ans, envisage de chercher une surface de démonstration plus importante. En attendant qu'une salle d'écoute leur soit allouée dans un nouvel espace, les enceintes encastrables figurent uniquement sur catalogue. Noir & Blanc installe des systèmes haute-fidélité, tant en stéréo classique qu'en multizone. Ce système est distinct des installations home-cinéma : Gregory ajoute que le fait de séparer les deux fonctions revient moins cher et s'exploite plus facilement, tout en facilitant la capacité d'évolution des différents maillons. La domotique n'est pas en reste, avec les télécommandes réseau programmables du genre Crestron, et RTI, pouvant être exploité à partir d'un iPad. Noir & Blanc propose aussi les produits Lutron pour l'éclairage, en adaptant la lumière en fonction des différentes activités. En règle générale, Noir & Blanc confie la programmation à un autre





Noir & Blanc propose un grand choix d'éléments dans de très nombreuses marques et pour tous les budgets : Prima Luna, Hegel, TEAC, Atoll, Audio Research, Coda Technologies, McIntosh, Gryphon, TAD, Aura, Spectral...



Dans la vitrine, les passants peuvent admirer l'amplificateur intégré Brinkmann et une platine phonolectrice Music Hall MMF 9.1...

prestataire. Le magasin réalise aussi, sur demande, des serveurs audio et vidéo sur base de PC XBMC tournant sous Linux. En fait, le magasin ne fait pas grande publicité de cette activité d'intégration de systèmes audio, vidéo et domotique, mais répond à tout type d'installation, jusqu'à des systèmes vraiment complexes, ce qui laisse imaginer la grande maîtrise du sujet et le sérieux de la démarche. Il est arrivé à Noir & Blanc de superviser la réalisation d'un système d'automation permettant à un écran plasma de sortir du plafond, sur simple pression d'une touche. Le mécanisme a coûté quatre fois plus cher que l'écran, ce qui n'a pas empêché le client d'être satisfait du travail accompli. Parfois, les demandes consistent à demander une couleur particulière pour les enceintes, afin de mieux les intégrer au décor.

UN SITE DE VENTE EN LIGNE

Lorsque Gregory a repris les rênes de Noir & Blanc, le projet

de créer un site de e-commerce existait déjà, afin de compléter les ventes effectuées dans l'auditorium. Ainsi, le site Internet ne se contente pas de montrer les maillons présents dans le magasin, mais il alimente aussi un catalogue conséquent de produits dans tous les domaines de la haute-fidélité, y compris les petits périphériques et les accessoires, que l'on peut acheter à partir du site. Ce dernier est aussi accueillant que remarquablement conçu. Cette activité connexe demande un lourd investissement en termes de finances, mais aussi en temps passé à changer régulièrement les photos, textes et prix. Lorsque l'on navigue sur ce site, on se rend compte de la richesse de l'offre : rien que dans les enceintes acoustiques de bibliothèque et colonnes, Noir & Blanc propose près de 150 références, sans compter les options de finition, les autres types d'enceintes, telles que les centrales, les subwoofers, les sans-fil et les encastrables pour ne citer que celles-là. Les platines vinyle, au nombre

de 37, couvrent une gamme de prix de 169 euros, avec la Denon DP-29F, jusqu'à la Brinkmann Balance à plus de 16 000 euros. Cette offre très riche de références s'explique : Gregory est un passionné de vinyle. Lorsqu'il a repris le magasin, il a voulu faire partager sa passion à la clientèle. Avec le temps, il a pu constater qu'il était très difficile de vendre des platines phono de haut de gamme. Cette déception est en partie compensée par les nombreuses ventes de modèles dans la fourchette de prix des 400 à 500 euros, fourchette dans laquelle figurent des platines Rega, sachant que les électroniques de cette marque sont distribuées par un autre magasin. Les autres marques représentées dans ce domaine sont nombreuses, car on peut citer Cambridge Audio, Music Hall, McIntosh, Nad, Rega, TEAC, et Thorens. Les électroniques se comptent par dizaines, parmi lesquelles on peut trouver un bon nombre d'amplificateurs intégrés et de puissance à tubes, tels que

KR Audio, McIntosh, avec son fameux MC275 Mk6 et Prima Luna. Les marques Atoll, Audio Analogue, Coda Technologies, Devialet, Gryphon, Jadis, Hegel, NuForce, Spectral et quelques autres que l'on ne trouve pas forcément, ou alors difficilement, en France. Et surtout, sur la page de chaque produit, on peut consulter sa disponibilité. En tout, Noir & Blanc propose plus de cent marques ! Ce site revêt une utilité bien agréable pour tout client potentiel. Sa consultation permet, en effet, de circonscrire un éventail de choix suffisamment précis, en fonction du budget alloué, puis de venir écouter des chaînes composées en magasin. On peut aussi faire l'inverse en rendant visite à Noir & Blanc pour effectuer des écoutes, puis réfléchir à tête reposée et passer une commande en ligne. Rien de plus simple !

DANS L'AIR DU TEMPS

Le magasin Noir & Blanc joue sur tous les tableaux, en exploitant tous les aspects de ce métier : une offre pléthorique de produits audio à tous les prix, tant dans le magasin que sur le site Internet de vente en ligne, des conseils avisés, un suivi des clients par mail et par téléphone, quand ils ne se déplacent pas au magasin, et aussi une réponse compétente en matière d'intégration audio et vidéo, domaine dans lequel le sur-mesure est quasi inévitable.

Philippe David

*Noir & Blanc,
chaussée de Charleroi, 154
1060 Bruxelles
Belgique*

Tél. : +3225384451

Fax : +3225386122

Site : www.noir-et-blanc.com/

Courriel : www.noir-et-blanc.com/contact/

Remerciements : Gregory

De Prins et Frédéric Oudin

pour leur accueil, leur gentillesse et leur disponibilité.