

A photograph of Jean-Claude Tornior, an older man with white hair, wearing a black turtleneck sweater. He is holding a large spool of yellow audio cable. The background is a solid blue color. The text is overlaid on the left side of the image.

Jean-Claude
TORNIOR

Créateur
de Hifi Câbles
& Compagnie



Jean-Claude Tornior ou un condensé de l'histoire de la haute fidélité française...

Vous en doutiez ?

Pour être honnête, lorsque l'on est technicien, il y a de quoi s'interroger. Surtout que des câbles, on en utilise toute la journée pour relier des appareils de mesure. Vous prenez n'importe quel fil de lampe de chevet et il va vous passer 3 gigahertz. Monster et d'autres constructeurs proposaient des produits ahurissants. Je me suis dit que j'allais faire un banc d'essai de câbles pour démystifier tout cela... et je suis tombé dedans !

C'est-à-dire...

...que je me suis rendu compte qu'il y avait des différences ahurissantes. Et j'ai vite compris qu'il fallait utiliser le bon câble au bon endroit. Qu'il n'y avait pas toujours UN modèle supérieur qui écrasait les autres, mais surtout des notions de complémentarité. Et j'ai monté Hi-Fi Câbles & Compagnie en me jurant que je ne recommencerais jamais à fabriquer (rires). Je proposais différentes marques de câbles pour différents usages, en fonction des besoins des clients.

C'était une première en France ?

Oui, d'autant plus que j'ai attaqué tout de suite avec le prêt sous caution. Parce que le câble, qu'on le veuille ou non, c'est l'élément final du système. On ne bâtit pas la chaîne autour du câble, on met le câble au dernier moment. Il y a souvent un rapport totalement passionnel entre les gens et leur matériel et parfois l'achat pulsionnel n'est pas le plus judicieux. Un même système sonnera différemment dans deux pièces distinctes, et il faudra peut-être un câble

différent dans chacun des cas. A Hi-Fi Câbles & Compagnie, on prête toujours plusieurs types de câbles préalablement sélectionnés en fonction du système du client, et il procède seul à ses essais.

Et quand avez-vous commencé à développer vos propres câbles ?

Quand on est passionné, on reste toujours en veille, toujours " allumé " ; vous êtes votre premier client. Et à un certain moment, si vous n'êtes pas tout à fait satisfait par ce que vous vendez, vous cherchez à aller plus loin.

Tous les concepteurs sont passés par cette étape. Et ironie du sort, à ce moment-là, un commercial britannique pousse ma porte avec des câbles monobrin argent isolés téflon. Il vendait tous les composants nécessaires pour se faire ses câbles soi-même.

Comment le projet a-t-il mûri ?

Mes premiers essais n'étaient pas si concluants. Et au terme de plusieurs heures d'essai, j'ai compris qu'il fallait mettre les conducteurs en série et non pas en parallèle parce que dans le premier cas, les qualités s'additionnent, alors que dans le second cas ce sont les défauts. Et, au fil du temps et des expériences, je suis revenu à une structure en cuivre multibrin. La géométrie, l'agencement et l'assemblage des conducteurs sont déterminants. Il existe une théorie qui fait l'analogie entre ce qu'il se passe à l'intérieur d'une enceinte et à l'intérieur d'un câble. Comme les ondes vont beaucoup plus vite, les résonances partent dans tous les sens, comme dans un tuyau. Et

quand un conducteur n'est pas très conducteur, cela a tendance à pondérer ce phénomène.

Vous avez pu tirer également parti de vos expériences passées ?

Oui, par exemple chez Elipson, Joseph Léon a expérimenté la configuration des HP en hexagone, la figure géométrique la plus parfaite. Et j'ai repris cette topologie pour les câbles. Par pure intuition ; la vie est courte et parfois il faut prendre des raccourcis.

Quand est sorti le premier produit Hi-Fi Câbles & Compagnie ?

C'était un modèle de modulation, l'Isis. Je le fabriquais entièrement à la main et nous avons commencé à le vendre à quelques bons clients qui ont bien accroché avec le produit. Mais le véritable lancement de la marque fut lié à l'introduction du second produit, le Maxitrans.

Un très beau succès commercial...

Oui, c'était vraiment magique, c'est le destin qui m'a envoyé un ange pour me donner un bon coup de main. J'essayais de nombreux câbles HP sur mon système en étant toujours insatisfait. Je n'arrivais pas à trouver un modèle qui ait à la fois la dynamique et la propreté. On était parti sur une configuration de 19 brins de vingt centièmes. Et à la réception de la commande de notre fournisseur, il y avait une erreur, et l'on se retrouve avec du trente centièmes. En désespoir de cause j'essaye quand même et bien que ce fut décevant sur certains critères, je sentais qu'il y avait quelque chose. Au bout d'un moment, je

traverse les conducteurs, et là, le miracle opère. En revanche j'ai compris qu'une torsade était encore plus efficace, mais le concept était bien là. Après, j'ai essayé de faire varier un à un tous les paramètres, mais c'est cette géométrie précise qui fonctionnait le mieux.

Cela veut-il dire que tous les critères ont une importance ?

Oui, même le colorant du diélectrique change le son. Une fois, suite à une erreur de notre fournisseur, nous avons monté du Maxitrans dont les brins étaient gainés en noir et le résultat était catastrophique. La teneur en colorant change les propriétés du diélectrique, c'est pour cela que l'on n'utilise plus que du transparent, sauf sur certains petits produits pour des raisons de coût de revient.

Y a-t-il eu une volonté marquée de faire une gamme ?

Non, cela a plus été un glissement naturel. J'ai beaucoup hésité, parce qu'avec Phonophone, j'ai beaucoup souffert de la distribution et des problèmes de durée de vie des produits. Or un bon produit peut s'inscrire dans la durée. En outre je voulais absolument vendre en direct. Et je m'en félicite aujourd'hui parce que j'ai découvert des clients absolument magnifiques. Mes clients ont constitué mon plus gros laboratoire parce qu'ils m'ont aidé sans le savoir. Ils ont apporté de nombreux témoignages et d'une certaine manière, ils ont participé à la conception de certains produits.

Pourquoi le prêt ?

Parce que c'est le seul moyen de découvrir les qualités d'un produit sur le long terme. Sur une très courte période, le client choisit toujours le produit le plus impressionnant, le plus clinquant. Sur plusieurs jours, un produit vraiment équilibré fait toujours la différence.

Comment se développe un câble ?

Il faut bien sûr avoir une idée précise de son architecture de base, mais il n'y a pas de recettes miracles, juste du bon sens et la volonté de placer un produit sur un créneau particulier, ce qui impose certaines contraintes budgétaires. Après, il faut se fier à son oreille, car les mesures sont impuissantes à mettre les différences en évidence.

L'aspect mécanique est-il important ?

Oui, cela joue énormément. Un câble plutôt raide est toujours plus rassurant car il peut se prévaloir d'une certaine intégrité mécanique. Le prototype du Khnoum n'avait pas les joncs raidisseurs et sonnait moins bien que le modèle définitif. Dans le même ordre d'idée, tous nos câbles analogiques sont parallèles à l'exception du plus petit pour des raisons de coût. Car cette structure offre à mes yeux de bien meilleurs résultats.

Comment vos câbles sont-ils fabriqués ?

Nous avons eu la chance de rencontrer un partenaire industriel très sérieux qui fabrique des câbles pour l'aéronautique. Cela nous garantit une qualité de fabrication remarquable et une homogénéité de production extrêmement cohérente. Pour le consommateur c'est aussi une caution de sérieux et de durée.

Que pensez-vous des câbles très onéreux ?

Je pense que c'est une stratégie commerciale. Car rien ne justifie un prix excessivement onéreux. Hormis la valeur ajoutée, comme sur un produit de luxe ! Bien sûr certains développements sont très coûteux, mais tout de même, certains produits sont inaccessibles. Mais quelques constructeurs ont forgé leur image de marque de cette manière. Certains propriétaires de très gros systèmes favorisent d'ailleurs cela en ne choisissant que des câbles dont le prix est en rapport avec leur chaîne sans toujours comparer.

Et les mesures ?

Elles sont impuissantes à déceler les différences de son. En réalité, toute notre technologie sert à mettre de l'air en vibration, et qui plus est, à être reconnu par un système auditif d'une complexité exceptionnelle, nos oreilles et notre cerveau, deux organes complémentaires et antagonistes. Car si l'oreille est éminemment perfectible, le cerveau rattrape tout. Quand vous mettez un nouveau câble sur votre chaîne, comme si vous changiez de pièce d'écoute, il faut que votre système sensoriel et cérébral se recalibre pour apprécier les différences et reprendre ses marques, ce qui ne n'empêche nullement le rodage du câble. Le mécanisme auditif ne s'intéresse qu'à ce qui change dans le son.

Propos recueillis par Laurent Thorin