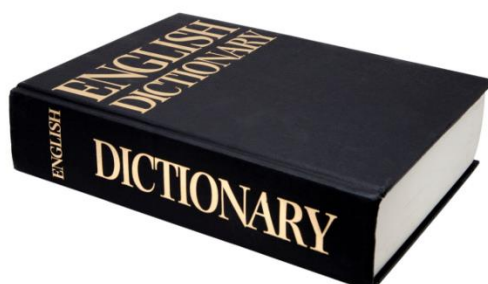


Le vocabulaire et les expressions audiophiles

La langue au service de la vente, par Jean Dupont. Version 2.



Le commerce de matériel hifi haut de gamme prêt à l'emploi et à sa promotion sous forme de publicité ou de publicité dissimulée (compte rendu d'une écoute, avis d'un client) emploie un vocabulaire et des expressions propres incluant des emprunts plus ou moins sincères ou réussis au domaine technique et scientifique. Ce vocabulaire a gagné le grand-public et s'oppose souvent à celui, quasi-normalisé de l'électroacoustique et de l'électronique. Peut-on parler d'une opposition entre le monde du commerce et celui de la technologie et de leur contamination langagière respective? Est-il acceptable, que sous le prétexte fallacieux de vulgarisation et dans un objectif de vente, un auteur s'essaye à une synthèse de ces deux mondes tout en altérant le vocabulaire de l'électroacoustique?

Le vocabulaire audiophile commercial



Ce vocabulaire tient principalement de celui de la musique avec un accent anthropomorphe prononcé. Par exemple on dira: « naturellement, avec plus d'aisance, plus de liberté, fluide, délié, etc..»

Certains mots tiennent du jugement de valeur : « Analytique - Un produit est réputé analytique lorsqu'il lève le voile sur une grande quantité d'informations, de sons, et d'infimes détails. » Le plus souvent on dira « trop analytique », il s'agira d'un défaut. « Fermeté - En général destiné à qualifier le bas du spectre, le terme de fermeté est employé lorsque l'on veut mettre en avant la précision et la lisibilité du registre bas médium ou grave. ». Il s'agit à la fois d'un jugement de valeur (la fermeté est ici une qualité morale) et aussi d'anthropomorphisme.

L'idée directrice est qu'un enregistrement contient la réalité d'un évènement musical et que la reproduction sonore consiste à reproduire cet évènement dans son salon, sans rien n'oublier ni altérer, ou le moins possible : toujours l'idée d'être hautement fidèle, de bien reproduire, de bien lire,

d'être précis. Ainsi on opposera la « transparence », le système audio s'effaçant entre les oreilles de l'auditeur et l'évènement sonore reproduit à la coloration. Comme des verres solaires colorés qui ne permettent pas de bien percevoir les couleurs réelles.

Le vocabulaire audiophile aime les images : « Charpenté - On évoque une restitution charpentée lorsque celle-ci met en évidence à la fois et de façon bien répartie, la matière, le volume, et la précision des instruments de musique. Ceux-ci prennent une dimension et une présence vraisemblable dans la pièce d'écoute ».

Pour les emprunts plus ou moins sincères ou réussis au domaine technique, ce vocabulaire aime le passé : par exemple le « jitter » qu'on ne rencontre plus est remis à l'honneur pour justement, indiquer que tel produit est de bonne qualité, ne souffrant pas de « jitter ». Le monde audiophile commercial connaît aussi la distorsion: « « Distorsion - Altération ou déformation du signal provoquée par un élément de la chaîne de transmission. », un produit de bonne qualité souffrant moins de distorsion, selon une communication publicitaire.

Le vocabulaire de la tentative de synthèse audiophile et technique



Lors de cette tentative de synthèse, le vocabulaire audiophile commercial (voir ci-dessus) est enrichi d'emprunts faits au vocabulaire de l'électroacoustique en tant que discipline scientifique. Ces emprunts peuvent parfois donner lieu à une dérive et à une altération dommageable illustrées par les exemples suivants. Cette tentative de synthèse audiophile et technique peut se solder par un échec. L'idée de vouloir à tout prix concilier et expliquer une description commerciale de la reproduction sonore à l'aide de l'électroacoustique, tout en simplifiant, revient à risquer d'accumuler erreurs, approximations et raccourcis. Pire, il peut s'agir de mensonges et d'inventions produits pour les besoins de l'exercice, si en plus il s'agit de vanter les mérites de son système.

Des raccourcis, des simplifications excessives et des erreurs:

Quelques exemples:

- « Une alimentation à découpage, ce n'est qu'une forme particulière de régulateur. »
L'expression exacte est « régulateur de tension ». Non, une alimentation à découpage n'est pas une forme particulière de régulateur de tension.
- « On devrait pouvoir tracer la "boucle" de courant ». L'expression exacte est « boucle de masse ». La boucle de courant est une méthode utilisée en contrôle industriel pour communiquer avec des capteurs ou des actionneurs.
- « Mode commun : non, les bruits conduits en ligne sont des signaux différentiels. ». Il faut comprendre: « Propagation du bruit en mode commun : non les bruits propagés par des lignes sont propagés en mode différentiel ». Ceci par définition. L'expression « signal différentiel » n'a aucun sens.

- « Lundahl fait des selfs "symétriques" avec deux bobinages, chacun sur une branche du circuit C, ce qui permet de rejeter efficacement les bruits induits ». L'expression à employer est « transformateur symétriseur d'isolation ». Effectivement, un transformateur symétriseur d'isolation s'oppose au bruit.
- Une membrane légère, c'est-à-dire une valeur fiable du paramètre T&S MMS donne un grave léger (c'est à la fois une erreur et une simplification excessive)
- Une valeur élevée du paramètre T&S BL correspond à un moteur puissant pour un grave de meilleure qualité, mieux tenu (c'est à la fois une erreur et une simplification excessive)
- Une petite enceinte produit un petit son (une simplification excessive)

Il est concevable qu'un amateur s'exprime avec imprécision et commette des erreurs de terminologie et/ou qu'il simplifie avec excès en abusant d'images et d'analogies. Il est dommageable qu'un tel amateur signe un livre, de cette façon, dans une collection de renom et se comporte en professeur d'électronique et d'électroacoustique dans les forums. N'est pas un électronicien qui veut.

L'enseignement de l'électronique à autrui demande rigueur et précision au niveau du vocabulaire et aussi un alignement avec la langue anglaise, par exemple pour éviter ensuite toute erreur au contact d'une notice en anglais. L'enseignement de l'électronique ne permet pas de simplifier avec excès d'autant plus que certains modèles sont contre-intuitifs et basés sur une approche mathématique, sans aucune référence ou analogie possible avec le monde du vivant ou presque..

Des traductions malheureuses de l'anglais

Confusion, entre attaque d'une note et « crest » :

- Crest factor: le facteur de crête est une mesure caractéristique d'un signal. C'est le rapport entre l'amplitude du pic du signal et la valeur efficace du signal. Les expressions « peak factor » et « crest factor » sont synonymes.
- Peak: The peak current is the maximum amount of current which output is capable of sourcing for brief period of time. (Le courant de pic est la valeur maximale de courant qu'une sortie est capable de produire pendant une brève période de temps)
- Attaque: en acoustique, c'est le début d'une note, moment qui précède la résonance.

Des réemplois hors contexte

Pour un amplificateur hifi, en poussant le volume, la qualité du son peut se dégrader. On observe des non-linéarités, la sortie n'est plus aussi proportionnelle à l'entrée, ceci à la baisse. La plage dynamique est le ratio entre le signal le plus élevé gérable par un amplificateur et le signal le plus faible. Ces non-linéarités affectent la plage dynamique. Par abus de langage, on dira « tassement de la dynamique ». Les publicitaires hifis se sont emparés de cette expression, l'amplificateur à promouvoir est de bonne qualité: il ne « tasse pas la dynamique » et on lit « je n'ai pas remarqué de tassement de la dynamique ». Le réemploi de cette expression pour une enceinte ou un haut-parleur est une erreur, il s'agit d'une confusion avec l'idée de perte de performance à cause d'un échauffement.

Des inventions

« le couplage à l'impédance de l'air ». Il s'agit d'impédance de rayonnement: le couplage entre le piston et l'air se traduit par une impédance de rayonnement.

« le haut-rendement (..) permet de sauvegarder la dynamique ». Le concept de « sauvegarde de la dynamique » en matière d'enceinte est une invention. Cette invention vient d'une confusion entre sensibilité et dynamique en électronique. De plus, cette confusion est appliquée de façon erronée à un haut-parleur.

Du vocabulaire philosophique détourné

Il s'agit par exemple du mot « subjectif ».

Cette atteinte au vocabulaire s'inscrit-elle dans une dérive de type sectaire?

À mon avis, il est difficile d'envisager qu'un groupe d'audiophiles dans un forum, réunis autour d'un maître à penser (ou plusieurs) forme une secte. Cependant, à mon avis, dans une certaine mesure, certains comportements tiennent de pratiques ou d'un état d'esprit sectaire. À mon avis, il est possible d'envisager des manipulations ou de fortes influences à l'encontre de victimes pour des dommages certes limités et avant tout financiers.

Référence: Milivitude (organisme ministériel français d'information sur les sectes et de lutte contre les dérives sectaires)

Qu'est-ce qu'une dérive sectaire ?

(..) Elle se caractérise par la mise en œuvre, par un groupe organisé ou par un individu isolé, quelle que soit sa nature ou son activité, de pressions ou de techniques ayant pour but de créer, de maintenir ou d'exploiter chez une personne un état de sujétion psychologique ou physique, la privant d'une partie de son libre arbitre, avec des conséquences dommageables pour cette personne, son entourage ou pour la société.

Comment la détecter ? (extrait, liste non exhaustive)

- Adoption d'un langage propre au groupe
- Le caractère exorbitant des exigences financières
- Acceptation d'exigences financières de plus en plus fortes et durables
- Soumission absolue, dévouement total aux dirigeants
- Perte d'esprit critique
- Détournement des circuits économiques traditionnels
- Obligation d'acheter ou de vendre certains matériels ou services comme condition incontournable d'appartenance au groupe
- Existence d'escroqueries ou de publicité mensongère sur les qualités substantielles d'un produit ou d'un service
- Explication simpliste à des processus complexes
- Flatterie: développement du potentiel exceptionnel de la victime

Tomber sous l'emprise d'un gourou en trois phases (extrait, liste non exhaustive)

- La phase d'approche: promesse de perfectionnement personnel, réconfort dans l'adversité et promesse de guérison
- La phase de séduction: on présente des gens satisfaits, on met en avant des méthodes miracles et on vante les avantages de certaines pratiques
- La phase de soumission: la relation va se baser sur l'admiration du patient envers son gourou, allant jusqu'à la soumission et à une véritable emprise mentale sur son «patient».

Il est possible d'essayer d'appliquer la définition et les méthodes de détection ci-dessus à des groupes audiophiles présents dans les forums.

Une dérive audiophile de type sectaire

Elle se caractérise, entre autre, par la mise en œuvre, par des groupes organisés opérant dans les forums de pressions ou de techniques ayant pour but de créer, de maintenir ou d'exploiter chez une personne un état de sujétion (et/ou de faiblesse) psychologique, la privant d'une partie de son libre arbitre (et/ou de son esprit critique), avec des conséquences financières éventuellement dommageables pour cette personne et son entourage, dans le but de vendre des produits ou des services dans le domaine de la hifi.

La détection de la dérive sectaire audiophile

Adoption d'un langage propre au groupe:

Par exemple l'exacte expression « tassement de la dynamique » pour une enceinte ne se retrouve pas ailleurs ou éventuellement avec un sens différent pour un contexte différent (amplificateur). L'expression « un grave léger » est un autre exemple de vocabulaire propre. Le groupe adoptera ou non le vocabulaire issu d'une tentative de synthèse audiophile et technique. D'autres groupes sont plus orientés vers le vocabulaire commercial (dit audiophile), d'autres groupes sont eux plus orientés vers la technique. Le langage est souvent celui du gourou (le « maître audiophile ») ou fortement influencé par lui..

Le caractère exorbitant des exigences financières:

Le ticket d'entrée sera très couteux, toute installation à budget raisonnable sera rejetée et méprisée. On parlera par exemple de « petit son ».

Acceptation d'exigences financières de plus en plus fortes et durables:

La quête audiophile est sans fin. Certaines dépenses audiophiles affichées dans les forums semblent vraiment élevées par rapport au train de vie (photo du domicile) et laissent supposer une anomalie.

Soumission absolue, dévouement total aux dirigeants:

Par exemple, dans un forum les adeptes du maître audiophile (par exemple celui qui vend son propre livre) s'opposeront à un contradicteur et dégraderont l'ambiance du forum jusqu'à provoquer son exclusion, le maître restant habilement en retrait. Cette soumission absolue et ce dévouement total au dirigeant(s) (la ou les stars du forum) peut être intéressée: obtenir des conseils, de l'information, une reconnaissance etc... Chaque groupe connaît un « maître audiophile » qui est la star du forum (éventuellement quelques-uns), au ton professoral et à l'injonction facile. Il s'agit souvent de mensonges et de mauvaise foi mêlés à une certaine habileté du discours, souvent de type professoral. Ceci, à mon avis, dans le but de faire passer les idées suivantes:

- Sa propre supériorité intellectuelle théorique dans le domaine de l'électroacoustique (il s'agit souvent de faire des « rappels pédagogiques » ou « d'étaler sa science »)
- Sa supériorité pratique dans le domaine de l'électroacoustique qu'il s'agisse de mesures ou de « don » pour l'écoute (pour déceler les plus petits détails)
- La supériorité de son propre système (le plus gros, le plus cher etc...)
- L'évidence que la solution choisie pour son propre système est la meilleure solution
- Sa légitimité pour donner des conseils et faire des injonctions, pour jouer au prof du forum
- C'est alors l'idée d'un élève qui s'adresse au maître pour lui poser une question et non pas l'idée d'échanger ou de tenter collectivement de mieux comprendre un point complexe: la soumission est facilitée par une relation d'emblée inégalitaire.

Perte d'esprit critique:

Par exemple, on ne se demande plus si 4 x 38cm dans un salon est exagéré ou non.

D'autre part, il est mis en place une relation enseignant-enseigné suite à une demande d'information technique dans un forum. Celui qui pose la question s'attend à une réponse quasi-scientifique. Il est placé (ou se place ?) dans une salle de cours où le professeur délivre une information technique consensuelle et vérifiable. Lorsque l'on y entend « $\sin \pi/6 = 0,5$ », il s'agira rarement d'exercer un esprit critique. Cette relation enseignant-enseigné est détournée au bénéfice de l'introduction d'un vocabulaire propre est de concepts très loin d'être universels.

Détournement des circuits économiques traditionnels:

Par exemple, un commerce des tubes électroniques, des activités de réparation d'amplificateur, la fabrication puis la vente d'une enceinte se font sans facture.

Obligation d'acheter ou de vendre certains matériels ou services comme condition incontournable d'appartenance au groupe:

Par exemple, sans avoir acheté « le » livre ou avoir adopté « le » filtre secteur et le haut rendement, on ne fera pas partie d'un groupe audiophile. On en sera en fait exclu, on ne bénéficiera d'aucune aide ni d'aucun conseil mais plutôt d'une recherche de querelles.

Existence d'escroqueries ou de publicité mensongère sur les qualités substantielles d'un produit ou d'un service:

Par exemple, « le » filtre secteur fait l'objet d'une publicité mensongère, on présente son résultat comme garanti, alors qu'il n'en est rien. Par exemple, les services de mesures et de corrections proposés dans certains forums font l'objet de publicité mensongère, de récits et de courbes truqués dans la promesse de résultats exagérément bons. Par exemple, l'achat-revente spéculatif de produits TAD connaît une publicité mensongère de forumers qui exagèrent les qualités de ces produits ou invente une expérience ou écoute de ces produits pour en faciliter la revente.

Explication simpliste à des processus complexes

Par exemple, le haut-rendement éviterait tout tassement de la dynamique et permettrait ainsi d'écouter ou presque un véritable concert dans son salon, contrairement aux enceintes à bas rendement qui elles n'y arrivent pas. Il s'agit là d'une explication simpliste à une technologie complexes.

Flatterie: développement du potentiel exceptionnel de la victime

Dans les forums, souvent, quelques photos de matériel hors de prix procurent immédiatement à leur possesseur une avalanche de compliments. Il sera vu alors comme d'un véritable audiophile capable, comme un nombre restreint d'élus d'accéder à la vérité de la musique et de ressentir une forte émotion. La flatterie peut viser à recueillir les faveurs d'un nouveau venu à fort pouvoir d'achat dans un but de vente.

Trois phases peuvent être distinguées

- **La phase d'approche:** promesse de perfectionnement, réconfort ou sympathie dans l'adversité (son installation ne donne pas satisfaction) et promesse de solution

- **La phase de séduction:** on présente des gens satisfaits, on met en avant des méthodes miracles (exemple du filtre secteur) et on vante les avantages de certaines pratiques (exemple: traitement acoustique ou achat d'un livre).
- **La phase de soumission:** la relation va se baser sur l'admiration de l'élève envers son maître, allant jusqu'à la soumission (ou une confiance aveugle, on obéit à ses préceptes audiophiles) et à une certaine emprise mentale ou forte influence.

Conclusion

À mon avis, il est important de distinguer le registre du vocabulaire et des expressions à visée commerciale (le vocabulaire audiophile) de celui à vocation technique et scientifique. Dans les forums (aussi dans certains articles) le vocabulaire et les expressions techniques gagnent, à mon avis, à être vérifiés et l'expression exacte mérite d'être retrouvée. Une forme de dérive sectaire peut être envisagée parmi des groupes audiophiles, le vocabulaire caractéristique adopté par chaque groupe étant, souvent, celui choisi par le dirigeant (le « maître audiophile ») du groupe ou fortement influencé par celui-ci.