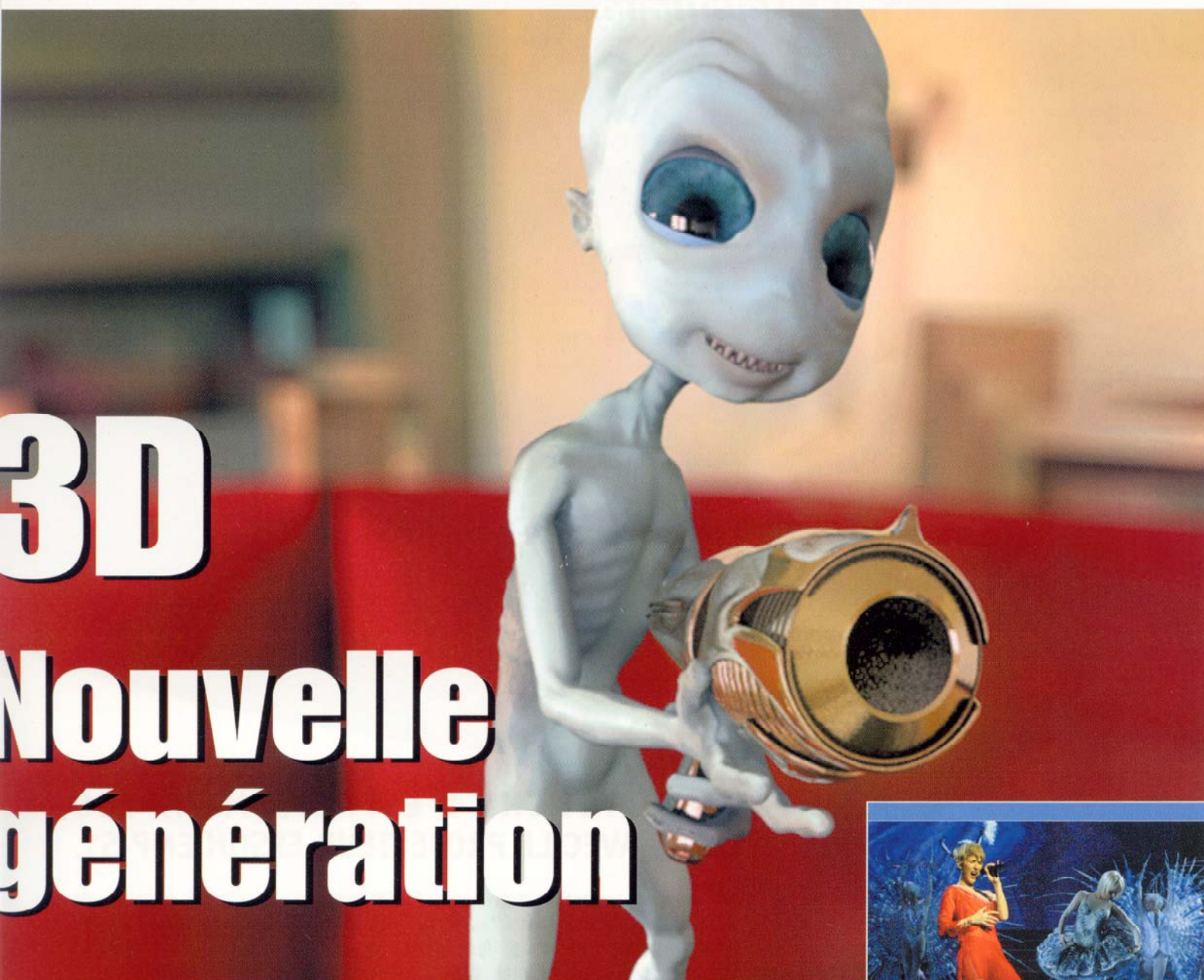


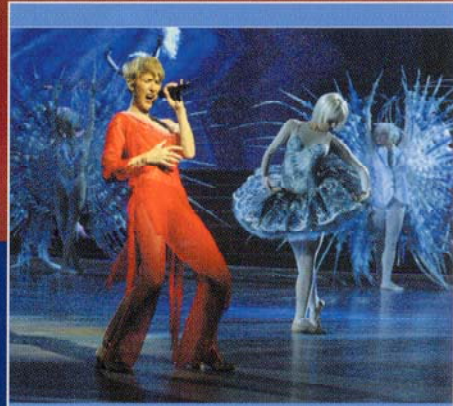
# SONOVISION



# 3D

# Nouvelle génération

**ACTUALITÉS SYLIGONE • AMP • LAVAL VIRTUAL**  
**PRODUCTION PULP PRODUCTION • CAPITAL IMAGE**  
**AUDIOVISUEL & ENTREPRISE**  
**POSTPRODUCTION AUDIOPROD-PISTE ROUGE**  
**MAC WAY • LIGHTWORKS**  
**DIFFUSION STREAMVISION • ADAMSON DV2**  
**SYNELEC • NEC DT20**



**EXCLUSIF**  
**A NEW DAY**  
**CÉLINE DION**

M 03937-474-F: 8,00 €

# Adamson en Europe

Didier Dal Fitto, le directeur technique et l'un des fondateurs de DV2, nous retrace l'aventure qui a mené ce loueur local à devenir Adamson Europe. DV2 distribue également les fameux amplis Chameleon, ainsi que les électroniques XTA et les amplis Lab Gruppen.



DV2 fréquente les salons européens où il représente Adamson, en particulier ses systèmes Y Axis line array

**Sonovision : Vous avez commencé comme prestataire de services sous le nom de Lagoon...**

**Didier Dal Fitto :** Notre passion initiale était le son. J'ai d'abord intégré l'école Louis Lumière afin d'être au mieux dans ce domaine, bien que cette école soit plus axée cinéma. Avant d'y entrer, je savais déjà que je voulais faire du live, c'était mon idée directrice. J'avais dix-huit ans. En rentrant à Metz, en 1980, avec Guy Vignet [P-DG de DV2, NDLR], nous avons créé une première société, Audio Services. Laquelle est devenue Lagoon en 1990, pour des questions d'homonymie. Début

1981, nous sommes partis en camion à Paris faire le tour de nos connaissances, tout en profitant de l'occasion pour ramener le matériel que nous avions commandé. Nous rencontrâmes Éric Vincenot (Nexo) avec qui nous partagions les mêmes passions. À l'époque, Nexo n'avait pas encore beaucoup de produits disponibles. Nous nous sommes activement mêlés à ses projets de développements, notamment électroniques. En 1987, nous avons installé une agence sur Paris, puis une autre à Strasbourg en 1989, toujours pour la location et l'installation des lieux de spectacle. Nous avons ensuite introduit l'éclairage, ainsi que la structure, ce qui était nécessaire puisqu'en région on ne peut qu'avoir une activité de généraliste. En 2000, nous sommes arrivés dans le groupe de tête des dix plus grosses sociétés de prestation en France. Problème : la passion du début, celle du son, était alors légèrement entamée. En tant que directeur technique d'une société qui faisait du son et de l'éclairage, je passais 90 % de mon temps à de la direction technique et à parler surtout d'éclairage et de structures. En 1998, nous avons eu l'opportunité de rencontrer Brok Adamson, et de travailler avec ses produits. Nous avons alors réalisé que notre passion était finalement le son, en particulier les systèmes de diffusion. Nous avons voulu jouer la carte Adamson à fond. Après vingt ans d'activité dans la prestation, nous décidâmes de changer de direction...

**S. : Pourquoi ne pas simplement créer un nouveau département, tout en conservant les autres activités ?**

**D.D.F. :** Nous voulions nous y consacrer à part entière. Pour cela, il fallait du temps. La meilleure manière d'en trouver était de se libérer de la gestion quotidienne d'une société de plus en plus importante. Un dilemme se posait. Heureusement, Lagoon comptait des gens de valeur à même

de reprendre une partie de ses activités. Toutes cependant se trouvaient à Paris ou Strasbourg. Nous avons donc conservé ces agences, en permettant à la plupart de ceux qui y travaillaient d'être actionnaires. Nous avons dû vendre l'agence de Metz à un autre prestataire local, MPM. Actuellement, le schéma est simple : Lagoon Paris et Strasbourg continuent de faire de la prestation, en Adamson bien sûr, et DV2 est devenu distributeur de la marque. Aujourd'hui, une vingtaine de sociétés à travers l'Europe sont des Y Axis Partners Adamson. En 2001, nous avons concrétisé avec Brok Adamson un contrat de distribution et de support technique pour l'Europe. Nous avons ainsi en charge l'animation du marché européen. Sur le nouveau produit Y Axis, nous traitons directement avec la France et le Benelux, sur l'Italie nous avons un distributeur. Nous sommes en quelque sorte le lien, le chaînon manquant entre un constructeur canadien et le marché européen. Nous assurons la formation et développons pour l'Europe le logiciel d'assistance à l'installation de ce produit. Au départ, il nous était uniquement destiné, mais aujourd'hui tout le monde l'a adopté. Nous assurons les présentations à l'étranger, les salons, l'assistance aux premières tournées et le développement des produits. Nous faisons en sorte d'établir l'adéquation entre les besoins des sociétés européennes et les propositions d'un constructeur qui nous écoute avec beaucoup d'attention. C'est tout à fait passionnant car nous étions au préalable dans une activité franco-française, voire régionale.

**S. : Adamson, outre les gros systèmes de diffusion comme le Y Axis [prononcer « ouaille axeisse »], n'est-ce pas également des gammes d'enceintes spécifiques ?**

**D.D.F. :** Effectivement, nous n'avons pas beaucoup de produits, mais ils sont très ciblés. Grossièrement, nous avons la gamme « line array » et la

gamme « traditionnelle ». Dans cette dernière, coexistent six produits : des enceintes deux et trois voies large bande, SX 18, MH 121 et LX 10, dont 10 MX et 12 MX, et des sub associés comme le SX Sub, déclinés en retours de scène. Dans la gamme line array, on trouve le Y Axis 18, décliné en Y Axis 10. Ce Co-linear Module est un système médium-aigu doté d'un haut-parleur de médium en kevlar fabriqué par Adamson et d'un aigu 2451 JBL, montés en coaxial et co-entrant dans une double chambre isophasé. La partie aigus est traitée au centre et la partie médium latéralement. À la sortie de ce Co-linear Module, on obtient un front d'onde parfaitement isophasé. Le tout est ensuite chargé par un pavillon de Geddes. Le caisson Y 10 Sub, qui peut compléter ce système, est lui équipé de deux nouveaux 18 pouces Adamson Kevlar. Avec ce système line array, nous avons installé le Palais des Festivals à Cannes.

**S. : Tout système line array nécessite un processeur doté d'un programme spécial de traitement du signal envoyé aux enceintes...**

**D.D.F. :** Notre rôle de support consiste également à développer et améliorer tous les programmes de filtrage. Il nous faut être à l'écoute des utilisateurs et leur garantir d'être toujours à jour et au mieux de l'utilisation de notre système par le biais des programmes les plus récents. On peut donc employer des processeurs non propriétaires tels que les XTA ou BSS, et entrer des jeux de paramètres que DV2 développe pour l'Europe. Si les choses étaient figées dès le départ, la vie serait belle. Or, en fonction des configurations, elles bougent. Nous proposons par conséquent un programme de formation au cours duquel nous précisons ce qui est immuable et ce qui doit être adapté. Une journée est consacrée à l'électronique et au contrôle des processeurs, une autre à de l'acoustique fondamentale, tout du moins à l'approche de l'acoustique des systèmes line array et à l'utilisation du logiciel Y Axis Shooter. La troisième journée est axée sur le montage et l'installation. Nous n'oublions pas les oreilles puisque nous pratiquons également des écoutes. Je suis technicien, mais j'ai aussi été musicien.

Je suis donc très pointilleux quand j'entreprends une opération : je demande les plans de la salle, emporte un Melissa et travaille des simulations sur AutoCad. Je fais néanmoins très attention à ne pas trop choquer, certains ingénieurs du son n'étant pas très réceptifs à cette méthode. Il n'est pas dans ma nature profonde de passer du temps à regarder un écran. Mon idée a toujours été de corréler ce que l'on voit et ce que l'on entend, d'établir la relation avec ce que pense le public après un concert. Actuellement, à la sortie d'un spectacle de variétés, 80 % des spectateurs estiment que le son était trop fort.

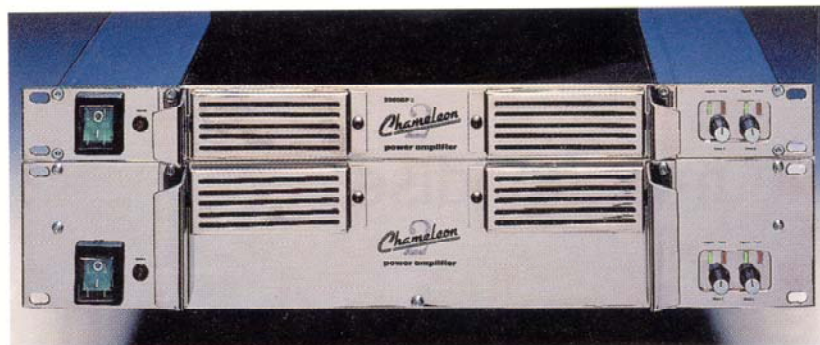
**S. : Il existe en effet une mode qui consiste à imposer une sorte de son d'autoradio géant : beaucoup de niveau, des graves envahissants et peu d'intelligibilité. Balance, timbre et cohérence du signal semblent volontairement sacrifiés. Qu'en pensez-vous ?**

**D.D.F. :** Je ne suis pas d'accord avec les niveaux atteints dans les concerts. Pour moi, au-dessus de 100 dB, c'est fort et 108 c'est trop. Le subgrave

est effectivement un problème de goût, de mode. À certaines occasions, dans certains pays, on entend bien les notes de basse et les impacts de grosse caisse. Ces ingénieurs-là savent travailler, ils ne font pas d'excès. L'esthétique sonore du sub provient des musiques électroniques, de la techno, du rap... Pourquoi a-t-on cette bosse énorme dans le sub ? Quand on empile des enceintes dans les graves, on obtient une addition cohérente à +6 dB, alors que dans le médium aigu on n'a que +3 dB. Plus on augmente les systèmes et plus l'écart se creuse. C'est un peu ce qui a amené cette esthétique du son live. Un autre problème se mêle à ce fait : on a réussi avec les line array à résoudre les interférences entre les différentes bandes : grave, médium et aigu. Mais entre le grave et le sub, le problème de la mise en phase et de la cohérence est insoluble. C'est pourquoi les ingénieurs sont amenés à faire en sorte qu'il y ait du bas partout, mais avec des zones où cela sera forcément trop fort, du fait des nœuds et des ventres que l'on trouve dans les salles...

**Propos recueillis par Klaus Blasquitz**

Guy Vignet et Didier Dal Fitto, respectivement P-DG et directeur technique de DV2



Distribuées par DV2, les nouvelles générations des excellents amplis de puissance Chameleon offrent une ergonomie plus traditionnelle, par contre, leur compacité en souffre quelque peu

Lab Gruppen, un classique de l'amplification (déjà), préconisé par DV2 pour amplifier ses systèmes d'enceintes Adamson



Didier Dal Fitto : « DV2 est le chaînon manquant entre Adamson, constructeur canadien, et le marché européen »