

Morgan Briant, artisan luthier

> Vivre de sa passion > une sacrée entreprise...



> Morgan Briant, artisan luthier

Installé en tant qu'artisan luthier depuis six ans, Morgan Briant a été guidé par sa passion vers l'entrepreneuriat. En grand amateur de Jango Reinhardt, il fabrique ses propres guitares et à seulement trente ans, il commence à vivre du métier qu'il aime. Cependant, ce sont aussi les aléas de l'entrepreneuriat qui rythment le quotidien, avec ses aventures et ses mésaventures. Son parcours est certes exemplaire, mais il illustre aussi la difficulté d'entreprendre aujourd'hui en France. Et à l'heure où son propre nom devient une marque, ce sont toutes les problématiques de réputation et de e-réputation qui égayent des journées déjà bien occupées...



Peux-tu nous raconter la promenade de santé qui t'a menée à ton métier ?

J'ai commencé la guitare vers dix ans comme beaucoup de gamins, avec quelques accords et après je suis tombé dedans très rapidement. Au collège, j'avais des professeurs qui me montraient deux ou trois trucs, ainsi que mon père à la maison. J'ai commencé à apprendre comme ça, et ça s'est confirmé assez vite. Au bout de six mois, je donnais déjà mon premier concert, j'étais vraiment passionné de guitare. L'idée m'est venue aussitôt d'être professionnel : soit professeur, soit musicien en groupe ou autre. Au collège, je n'étais pas mauvais mais j'étais dans la catégorie «*peux mieux faire* ». Vers quatorze ans, on m'a dit que je serais incapable d'avoir des diplômes et on m'a orienté vers un BEP, donc métier manuel. C'est là que je me suis dit que je pouvais aller vers les métiers du bois pour fabriquer des guitares. J'ai donc fait CAP, BEP puis bac pro modelleur maquettiste à Bezons. Ça m'a appris la mise en œuvre des matériaux et de nombreux gestes. Ce n'était pas du tout une voie de garage, j'ai appris beaucoup de chose et cela m'a marqué à vie. Pendant ce temps-là, j'avais remarqué qu'il y

avait une école de lutherie en France à Mirecourt dans les Vosges, et il fallait le bac pour y accéder. J'ai donc travaillé pour l'avoir et quand je les ai recontacté pour entrer dans l'école, ils avaient changé leur système de recrutement... Ils prenaient après le collège, du coup j'étais dégoûté ! Puis, je me suis dit que c'était pas grave. J'ai pris ma mob et j'ai commencé à démarcher les luthiers, les échoppes, les magasins du coin. J'avais aussi trouvé une autre école au Mans, l'ITEMM, mais il fallait avoir un patron. Or, pour avoir un patron, il faut des qualifications. C'est donc un cercle vicieux. Ils prennent des élèves qui travaillent dans un magasin de musique, mais moi je ne voulais pas être vendeur, je voulais être luthier. J'ai donc continué à chercher un patron en atelier tandis qu'en parallèle de ça j'avais trouvé un mi-temps dans les métiers de la maquette. Je ne trouvais personne... J'avais alors 16 ans, et c'est qu'à 19 ans que j'ai trouvé Antoine Laulhère et Giovanna Chitto à Gennevillier, un couple de luthiers spécialisés dans les instruments du quatuor (violon, alto, contrebasse, violoncelle). Ces luthiers font exclusivement du neuf et de la réparation. Donc j'allais là-bas tous les matins avec ma mob depuis Cergy où j'habitais à ce moment-là. Au début ils m'ont pris trois jours, puis trois semaines, puis trois mois, et au final je suis resté un an et demi. Ils m'ont trouvé mon premier contrat, j'étais assistant d'atelier à mi-temps. Je faisais toujours de la maquette la moitié de la semaine pour payer mes factures mais la machine était lancée.

Comment as-tu enchaîné sur l'école de lutherie ?

Quand j'étais chez Laulhère, j'ai rejoint une association d'amis qui s'appelle Link à La Caserne dans la ville de Pontoise. C'était un lieu associatif où il y avait environ trois cent cinquante personnes issue du milieu artistiques : plasticiens, musiciens, clowns, jongleurs... Il y avait de tout, y compris les métiers du son comme la production etc. C'est là que j'ai rencontré mes premiers clients entre guillemets, car ils sont devenus mes potes, c'est-à-dire Les Ogres de Barback, Enhancer,



The Elements... Bref, tout plein de potes réunis dans une ancienne caserne militaire régie par Frédérique Magal, qui gère aussi le Point Éphémère à Paris. J'étais entouré de musiciens et de tout ce que j'aimais, notamment les guitares, car Laulhère ne faisait pas de guitare. Ces luthiers m'ont appris ce que c'était un vrai atelier : quand on entre chez eux, ça sent le verni, ça sent le bois, on sent que ça tourne vraiment. C'est du vrai artisanat et aussi un vrai service de proximité pour les musiciens. Et c'est chez eux que j'ai fait la rencontre d'un luthier qui venait de faire l'école de lutherie de Newark, dans le comté de Nottingham en Angleterre. Il était diplômé et compétent sur les violons, ils l'ont donc pris en stage et nous avons sympathisé. C'est lui qui m'a dit qu'il y avait une section guitare dans cette école. Il n'y a pas de machine là-bas, donc je pensais que j'allais trouver les réponses à toutes mes questions avec l'artisanat pur qu'ils enseignent. Le temps de constituer mon dossier, j'ai été admis en septembre 2003. J'ai fait ma formation, j'ai été diplômé avec une distinction du jury et pour moi c'était sûr que je ne voulais pas retourner en France chez papa et maman avec un boulot alimentaire. J'ai donc préparé mon retour et j'ai décidé de rester une année de plus. J'avais une vie en Angleterre, je vivais un peu de musique, je travaillais au pub... Je revenais régulièrement en France chez les luthiers de Gennevillier qui me réservaient du travail. Fin 2005, début 2006, Antoine Laulhère m'a proposé de venir m'installer en tant que luthier à Gennevilliers. Ils m'ont dit qu'ils pouvaient

> Morgan Briant, artisan luthier

m'aider en m'apprenant un peu les rouages de l'administration pour pouvoir me lancer. Le 3 juillet 2006, je suis rentré définitivement, j'ai posé mes bagages dans leur atelier et j'ai pu commencer à me professionnaliser. C'est là que j'ai commencé les démarches pour avoir mon propre local, que j'ai appris les codes...

Se couper les cheveux ?

Par exemple ! Après ça marchait mieux effectivement. J'étais amené à rencontrer des gens de la Mairie car proposer des lieux aux artisans, c'est aussi pour eux la possibilité d'en faire une vitrine politique de la ville. Ils m'ont assez bien accueilli et des amis m'ont conseillé de créer une société. Or, gérer une société est un truc de fou ! Les statuts juridiques, fiscaux... J'étais novice en la matière et c'est quelque chose de très complexe.

Comment as-tu fait pour te sortir des démarches administratives sans rien y connaître ?

Ce sont les autres luthiers qui m'ont aidé en me montrant, car il y a une grande part d'humanité dans le métier. Un musicien est un bonhomme avant tout et beaucoup de choses passent par l'entraide. Dans ce travail, le relationnel est primordial, il permet de progresser en apprenant des autres. J'ai beaucoup appris au contact des musiciens professionnels, car par définition un musicien n'est pas un technicien. Ils emploient un vocabulaire particulier : un son chaud, un son rond... Il faut savoir décoder ce langage pour pouvoir le mettre en pratique sur un bout de bois ! C'est très subjectif. J'ai appris à appréhender les joueurs, à les comprendre. Je sentais que le métier commençait à venir donc j'ai continué à harceler la Mairie, poliment mais intensivement, pour avoir un local. Au bout d'un an et demi de rendez-vous, de dossiers, de coups de fil, de pots où je pouvais parler de mon projet, ils m'ont dit un jour qu'ils avaient un local qui pourrait me convenir au 17 bis rue Richelieu à Gennevillier, c'est-à-dire un local voisin de là où j'avais été formé. Pour moi, c'était l'endroit rêvé : grand, super bien

placé à côté du cinéma, pas loin du tramway T1 qui vient d'être inauguré... J'ai donc pris ce local mais il faut savoir que j'ai commencé avec 1000 euros, ce qui n'est vraiment rien ! Du coup, j'ai commencé avec très peu de matériel, un local à aménager, à retaper et à faire tourner. C'était la croix et la bannière. Hormis quelques outils... Tout était vide !



Pourquoi n'as-tu pas emprunté auprès d'une banque ou d'amis ? Ou demandé une subvention ?

J'avais peur de demander de l'argent. On vit dans un système où c'est difficile, c'est même assez effrayant de se lancer dans l'artisanat. J'avais peur de ne pas être rentable, sur le coup du moins, à la longue peut-être pas. Avec tout ce qui était dossier de subvention, que ce soit ACCRE ou EDEN

(ndlr : ce sont des aides d'État pour les chômeurs souhaitant créer une entreprise), je n'avais de conseil de personne. J'étais seul et je me disais simplement que mon métier était de fabriquer des instruments et que si je pouvais en vendre quelques uns, ça me ferait un peu d'argent. Donc je n'ai jamais demandé quoi que ce soit, ni crédit, ni subvention... Aucun dossier. Encore aujourd'hui, je n'ai même pas de découvert autorisé à la banque.

Comment fait-on dans ce cas pour assurer la production ? Les fournitures, l'électricité...

Dès que je gagnais un peu, je mettais 80% de côté, que ce soit pour payer les factures, acheter de la matière première ou autre. Je faisais un peu de commerce aussi, c'est-à-dire vendre des amplis, des guitares, des accessoires... Ça n'a pas été facile, j'ai eu une période très dure durant laquelle je suis entré dans l'isolement. J'avais pas d'argent, je me sentais mal dans ma peau. Socialement, pour un mec de vingt-quatre ans, c'est dur. À cet âge, on sort, on s'amuse, on profite de la vie... J'ai appris à faire une croix dessus, et j'ai pris pleinement conscience du mot sacrifice. Ça a été un cercle vicieux qui m'a emmené un peu dans une déprime, mais une déprime dans laquelle je ne me suis jamais accepté... Je m'étais donné dix ans pour faire ce que je voulais et j'allais pas lâcher maintenant. J'étais en plein dedans et il fallait tout donner. Et tout donner, c'était ça. Je savais qu'il fallait passer par là mais quand on le vit, c'est autre chose.

<< j'ai pris pleinement conscience du mot sacrifice. >>

Tu veux dire qu'un artisan n'est pas aux 35 heures ?

(Rire) Je repartais au mieux à 23h mais je pouvais rester jusqu'à 2h ou plus s'il le fallait. C'était pas terrible car à cette heure-là ça devient difficile de travailler, mais j'étais là, je m'imprégnais des lieux, je faisais des plans pour le lendemain. << Faut faire ci, faut faire ça >>, je prenais des notes... Et la journée, j'assurais la clientèle, les réparations et toutes les demandes accessoires. Et à côté de ça, il fallait que je fabrique. Au début, je tournais à huit instruments par an, puis je suis passé à douze. J'ai eu des stagiaires, des assistants pour m'aider, des gens qui voulaient se lancer, donc je les prenais car fondamentalement j'y croyais. Je pense sincèrement qu'on peut recréer un service de

Je ne paie pas le forfait pour ! Évidemment je ne me suis pas versé de salaire pendant des mois et des mois. Heureusement, j'avais un propriétaire compréhensif qui a accepté que je puisse payer les douze mois de loyer d'un coup à la fin de l'année. J'ai été aidé par ma famille, moralement, et un peu financièrement aussi. Donc en gros pour démarrer, j'avais pas d'argent !

> Morgan Briant, artisan luthier



proximité dans un endroit où il y a une demande : une cordonnerie, un tailleur, un marchand de fruits et légumes... La grande industrialisation a mis tout ça par terre. Pour ne parler que de mon métier, c'est au début des années '80 qu'on a commencé à industrialiser la fabrication des guitares en Asie, etc. Ces instruments étaient très bien faits et rivalisaient pleinement avec les instruments américains mais pour cinq ou six fois moins cher.

Qui sont les clients des guitares de luthier aujourd'hui ?

J'ai travaillé assez vite pour des professionnels et le bouche à oreille a fonctionné. À ma grande surprise les premiers instruments que je faisais sonnaient bien ! Des musiciens qui ont trente ou quarante ans de métier ont été satisfaits par mon travail. Ils m'ont dit « toi, tu es un jeune espoir, continue ». Ces compliments m'ont vraiment encouragé, surtout de la part de grands joueurs que j'estime beaucoup. J'ai donc touché des joueurs pro mais aussi des amateurs, des gens qui veulent se faire plaisir avec un bel objet d'artisanat d'art.

Je prends l'exemple d'un type qui n'est pas pilote mais qui va s'acheter une très belle voiture, c'est un peu pareil. Par principe et parce que ça me plaît, je reçois aussi bien des gamins que des pros pour les conseiller, car mon but n'est pas nécessairement de vendre. C'est aussi de partager mon savoir-faire. Il faut noter que Paris a été depuis les années '30 une grande place du swing et du jazz dans le monde, et qu'il y a beaucoup de joueurs encore aujourd'hui. Donc je fais aussi ce qu'on me demande, je fournis un produit par rapport à une demande. Quand les gens me qualifient de « luthier manouche », je trouve ça un peu péjoratif car ça ne veut rien dire. Cette musique a été familièrement appelée manouche par Django Reinhardt qui était un voyageur, mais il faut savoir que la guitare Selmer était la seule qui avait sa place dans un orchestre. Les autres étaient banjoïstes et cette guitare a été importée par un Italien, calée sur une conception de mandoline napolitaine avec des cordes en métal, une bouche en ovale, une grande rosasse, donc c'était la première guitare à remplacer le banjo dans les orchestres et elle avait une vraie place dans les orchestres de musique populaire. Donc c'était pas de la musique manouche, c'était de la musique populaire. Django a créé son style de swing avec cette guitare-la : sans batterie, deux guitares, un violon, une contrebasse, et c'est devenu avec les décennies la guitare manouche. Mais quand on prend Henri Salvador, ou Sacha Distel, ce sont des gens qui ont tous joué avec des guitares type Selmer. Aujourd'hui quand on dit que je suis spécialisé dans le manouche, c'est faux. Je fais de l'électrique, de la folk, de la romantique, de la classique, j'aime la guitare dans l'histoire, du début et dans l'évolution. Je fais aussi de la guitare américaine du début XXe siècle, c'est une famille d'instruments à cordes qui est extrêmement ouverte. Je fais aussi de la réparation sur des instruments orientaux comme l'oud, des instruments d'Europe de l'Est, le bouzouki et d'Europe Occidentale, la mandoline... La musique dans l'histoire correspond à une facture instrumentale. Il y a une évolution dans la musique et aussi dans la fabrication. Donc voilà, pour revenir à ma clientèle, c'est tout cela : aussi bien des pros qui ont besoin d'un outil de travail que des amateurs

chevronnés qui veulent se faire plaisir sur toute sorte d'instruments de la famille de la guitare.

C'est donc une clientèle plutôt « haut de gamme ». Par rapport à cela, est-ce un problème d'être implanté en banlieue ? On imagine les luthiers rue de Rome ou dans les quartiers chics...

Tout à fait, je pense que traverser le périphérique fait peur, encore aujourd'hui. Après, tout est relatif, j'ai des clients qui habitent à l'autre bout de Paris et qui vont mettre une heure pour venir chez moi. Pour beaucoup de personnes, une heure c'est trop, quand on a l'habitude d'avoir tout à proximité de chez soi dans une grosse ville. Mais on ne peut pas tout avoir, alors j'ai beaucoup de personnes qui viennent tout de même de Paris, mais pour certains, dès qu'ils voient Gennevilliers, c'est stigmatisé. Gennevilliers égale banlieue, etc. donc ils ne viennent pas. Ceci dit, c'est une ville en pleine expansion avec un gros potentiel culturel. C'est une ville riche et en complète indépendance de par le port de Gennevilliers, il y a le métro, il y a le tram qui vient d'être inauguré... Donc les gens peuvent venir et ils savent qu'à Paris il y a tout et n'importe quoi, et beaucoup de n'importe quoi. Il y a des gens qui se sont improvisés luthiers alors que ce ne sont pas des luthiers. Ils ramènent des gens pour faire des réparations, des réglages ou des travaux de lutherie qui demandent même un savoir-faire assez pointu, mais ça reste des vendeurs. Chez moi, l'activité principale est la fabrication. Alors après avoir été déçu par certains endroits de Paris, les clients finissent par venir me voir, grâce au bouche à oreille ou parce qu'ils ont vu certains musiciens jouer sur scène avec une de mes guitares.

Comment fonctionne ce bouche à oreille ? Par le passé, les concerts permettaient d'apprécier les qualités objectives de l'instrument, mais maintenant la réputation doit se faire aussi sur internet...

(Rire) C'est un sujet qui est assez intéressant ! Il faut savoir que quand on monte une société, si on a pas de site internet, on est personne. Voilà,

on est pas légitime et on peut avoir une bonne structure et exercer son métier à plein temps comme il faut, et pour autant ne pas être perçu comme légitime. On peut mettre des années à se payer vitrine sur internet, car ça coûte un certain prix, mais c'est indispensable. On pourrait croire que ça sert de protection mais c'est faux. On travaille pour se payer un site, donc on va être quelqu'un, mais avec tout ce qui se passe sur les forums et la e-réputation qui peut être cassée du jour au lendemain, par des gens qui sont payés pour ça pour des questions de concurrence ou simplement par jalousie, on peut voir sa légitimité cassée. Une fois qu'on a un site, on existe mais ça ne veut pas dire qu'on est bon. Je dirais qu'internet amène le débat, la question... et la critique. Et quand on est à Gennevilliers, et que l'endroit ne séduit pas, forcément l'objet ne séduit pas non plus, ce qui est complètement stupide. Comme ces gens ne

« Je dirais qu'internet amène le débat, la question... et la critique »

viendront pas sur place, ils ne pourront pas voir que l'endroit est super sympa, dans un quartier avec de belles maisons, etc. même si ce n'est pas le fantasme que l'on a de l'artisanat, avec le vieux Gepetto dans son atelier de province. Malgré cela, il faut continuer à travailler, être intelligent et protéger sa réputation car ça met des années voir des dizaines d'années à se faire. Dès que j'ai une opportunité d'exposer, de jouer, de parler de mon métier, je le fais et j'hésite pas. Il faut un petit peu éduquer – ce n'est pas péjoratif – les gens au métier que c'est. Quand je vois la pub « artisanat, première entreprise de France », j'ai quelques doutes par rapport au comportement de certaines personnes. Ceci dit, je crois que les gens commencent à en avoir marre du système de consommation classique, ils en ont vu suffisamment et ils reviennent à des valeurs plus humaines. Aller chercher un objet auprès de quelqu'un qui l'a fabriqué, profiter pleinement du conseil, avoir une petite lueur dans les yeux, ça attire davantage les gens et c'est complètement dans leur intérêt. Encore

> Morgan Briant, artisan luthier

une fois, tout est dans la communication et c'est pour ça que j'expose dans des endroits comme La Chope des Puces ou la Taverne de Cluny à Saint-Michel. Je fais des soirées où j'expose mes guitares, il y a des musiciens qui les jouent et ça me permet de rencontrer du monde. Même avec un public assez touriste, ça permet de mettre un visage sur mon nom, et un ton sur un discours.

C'est le contraire du e-commerce...

Il s'agit en fait de confirmer la e-réputation et pour cela il faut aller sur le terrain et s'investir. Je suis allé par exemple le 10 novembre à une exposition à Saint-Leu pour faire une démonstration de lutherie. Il y avait des magasins de guitares, des studios d'enregistrement ou autres qui n'ont pas forcément de luthier dans leurs contacts. Ce qui est très important aussi, c'est que la guitare est l'instrument populaire par excellence. Tout le monde a, ou a eu dans son entourage quelqu'un qui avait une guitare, un oncle qui en joue autour du feu l'été... Mais avant d'être un instrument populaire accessible à tous, c'était un instrument d'orchestre. Historiquement, c'est un instrument qu'on doit prendre avec beaucoup de sérieux. Par exemple la guitare du grand-père récupérée par un gamin dans une cave, si elle est dans un sale état car ça reste un bout de bois qui a travaillé, nous en tant que luthier, on se doit d'expliquer qu'elle nécessite un réglage ou une réparation et ça peut dégoûter un gamin car l'instrument est difficile à jouer. J'explique beaucoup ça aux parents car au bout de six mois l'enfant peut abandonner du fait que c'est une torture à jouer. Ça ne me rapporte rien : je mets un jeu de cordes, un sillet, un petit nettoyage... Ça permet au moins à quelqu'un d'avoir un instrument qui fonctionne. Moi, c'est comme ça que j'ai appris à jouer.

La boucle est bouclée donc. Comment vois-tu ton activité dans cinq ans ?

J'aimerais continuer à me développer, peut-être pas en PME mais j'aimerais pouvoir faire tourner une petite équipe de trois ou quatre

personnes. Depuis un an, je fais travailler un collègue sous-traitant presque à plein temps, et depuis peu j'ai une apprentie que je suis en train d'accompagner dans les démarches pour avoir un contrat aidé. On est donc trois dans l'atelier, mais je mets un point d'honneur à ne pas déléguer mon travail pour ce qui est conceptuel, acoustique et esthétique, pour garder mon style, ma patte. Actuellement, je tourne à vingt-cinq



instruments par an, ce qui est pas mal pour un artisan seul. J'aimerais tourner à trente instruments par an sans en diminuer la qualité et en répondant aux mêmes besoins. Je n'ai pas encore l'atelier de mes rêves donc j'investis dès que je peux et je me serre encore la ceinture pour m'acheter du matériel de qualité. Et puis je continue bien sûr de découvrir des choses dans le métier : il y a des produits que je n'utilise plus, j'avance dans mes techniques aussi tout en gardant le côté très traditionnel, très artisanal du métier. C'est parce que chaque musicien est différent, chaque bout de bois est différent, que nécessairement chaque instrument est différent. Et c'est pour ça que chaque instrument est un vrai challenge. Après, dans cinq ans, j'aimerais bien faire un petit tour à l'étranger tout en continuant à travailler avec les gens d'ici. J'aimerais aussi investir, notamment dans mes murs, pour le jour où j'ai besoin d'argent car la relation avec ma banque a évolué du tout au tout je ne leur ai jamais rien demandé, j'ai toujours été solvable et ils voient le chiffre d'affaires grimper. Donc j'aimerais au maximum faire mes armes comme ça pour que le jour où j'investirai vraiment – comme acheter un show

room ou décentraliser la production dans un endroit plus cool – l'organisme de financement me dise « Ok, c'est bon, on vous suit ». Il y a quinze ans, je voulais être luthier, aujourd'hui cela fait six ans que je suis en activité à plein temps, donc je me vois peut-être ailleurs, peut-être ici, en tout cas mes racines sont là.

« C'est parce que chaque musicien est différent, chaque bout de bois est différent, que nécessairement chaque instrument est différent »

Le son « Morgan Briant » se construit aussi avec le temps...

Oui, le contact avec les clients permet d'avoir des retours sur mon travail. Qu'ils soient bons ou mauvais, j'ai toujours pris les choses de façon constructive et quand une personne me dit le son qu'elle veut, et que tel instrument ne lui convient pas, j'essaie toujours proposer quelque chose d'autre à essayer pour bien comprendre ce qu'elle cherche.

Comment gères-tu l'aspect relationnel avec les musiciens, qui sont parfois devenus des amis, mais qui restent malgré tout tes clients ?

Je suis franc avec les gens. Je reste très pote, très cordial, les gens avec qui je travaille depuis des années comprennent. Ils m'ont vu débiter, galérer, et me voient aujourd'hui me stabiliser, évoluer, et ils comprennent très bien ce qui se passe. Après, j'ai toujours de la disponibilité pour chacun, j'aborde chaque projet avec le même sérieux. Du coup ça se passe bien avec les clients. Ça prend le temps que ça prend mais ils savent que les choses ne seront pas bâclées. Le site internet m'amène des gens qui habitent les environs mais aussi des gens qui viennent de beaucoup plus loin. Je commence à travailler avec l'étranger, je m'appête d'ailleurs à envoyer une guitare aux États-Unis. Les personnes de province peuvent aussi découvrir

mon nom par des vidéos sur YouTube et venir à l'atelier quand elles sont de passage à Paris. Connaître un client et comprendre le son qu'il veut, ça passe par la discussion avec lui, jouer ensemble, alors quand cela se passe à distance j'essaie au ton de la voix de capter de ce que la personne ressent, ce qu'elle veut. Je parle de mon approche de la guitare et ensuite je l'invite à parler de ses attentes, de sa relation avec l'instrument. On peut parfois converser par mails ou par téléphone pendant des mois ! Ce que j'aime, c'est l'aspect individualisé de l'instrument. Pour moi, ce n'est pas la personne qui doit s'adapter à l'instrument, c'est plutôt l'inverse. Quelqu'un qui a de grosses mains va avoir une attaque plus forte, ce sera une approche spécifique de la guitare par rapport à quelqu'un de plus svelte, plus doux, plus timide ou autre. De loin, deux guitares se ressemblent mais quand on s'approche, elles vont avoir vraiment leur particularité. On peut même avoir des guitares très personnalisées, avec des têtes de mort ou en forme de continent africain ou de Texas, ça existe ! Ça reste mécaniquement une guitare, mais on peut jouer sur beaucoup de paramètres pour personnaliser l'instrument. Ça change le son du tout au tout et ça rend le métier passionnant. C'est pour ça aussi que je préfère faire par mois trois guitares haut de gamme que quinze bas de gamme.

Tu es parfaitement bilingue en plus grâce à ton expérience en Angleterre...

Exactement, ça facilite le contact avec les gens qui viennent d'ailleurs et c'est toujours très enrichissant. Je travaille pour des musiciens qui jouent de la musique acoustique, que ce soit classique, jazz, flamenco, mais aussi des gens qui font du rock, de la musique moderne, de la musique populaire, le musicien du dimanche... Et tout le monde est logé à la même enseigne.

Si tu avais trois mots pour résumer ton parcours ?

Des peines, des joies... et un énorme épanouissement.