PARTENARIAT : HENRI SELMER PARIS

REPORTAGE | PAR **CAMILLE MATET**

L'entreprise est fondée en 1885 par Henri Selmer, clarinettiste renommé, qui fabrique d'abord des anches dans son atelier situé à Montmartre, puis des clarinettes.

Henri Selmer obtient en 1904 une médaille d'or pour ses clarinettes lors de l'exposition universelle de Saint Louis (USA). En 1921, la société commence la fabrication de saxophones puis reprend, en 1929, la société d'Adolphe Sax.
Le modèle Mark VI produit dans les années 1950-1960 est reconnu par de nombreux musiciens comme étant le meilleur saxophone jamais produit et le groupe Henri Selmer Paris est devenu le leader mondial de la facture de saxophones haut de gamme. Les pièces sont fabriquées dans ses usines de 11000 mètres carrés à Mantes-la-Ville, dans les Yvelines. La société, qui est restée sous le contrôle de la famille depuis l'origine, compte environ 500 salariés et a affiché en 2017 un chiffre d'affaires de 34 millions d'euros. Elle est, depuis janvier, entrée en négociation exclusive avec le groupe d'investissement Argos Soditic, dès lors actionnaire majoritaire de l'entreprise.

Le 1er février dernier, la CMF a annoncé la signature d'un partenariat avec l'entreprise Selmer. Ce partenariat a pour objet de permettre aux musiciens amateurs, adhérents CMF, d'accéder aux instruments Henri Selmer avec des conditions préférentielles : réduction de 5 % sur la gamme SeleS pour les adhérents CMF et 10 % de réduction sur les anches pour les directeurs d'écoles de musiques adhérentes CMF et directeurs de structures.

À cette occasion, nous avons rencontré Jérôme Selmer, Directeur Général de l'entreprise Henri Selmer Paris.

Vous venez d'annoncer la vente de l'entreprise Selmer, pouvez-vous nous en dire plus ?
JÉRÔME SELMER : L'entreprise est une entreprise familiale qui a été créée par mon arrière-grand-père, Henri Selmer en 1855 et c'est ce nom que vous voyez sur nos instruments. Cela fait donc bientôt 133 ans qu'elle existe et moi je représente la 4e génération.
Aujourd'hui, l'entreprise est à un tournant et doit faire des choix rendus nécessaires pour assurer son développement. Cela touche aussi bien l'outil de production : machines, embauche, formation, transmission des savoirs faire, que la partie communication avec, par exemple, le renouvellement de notre site internet. Nous souhaitons le rendre plus moderne et également créer un site en ligne pour faire du e-commerce.

Il y a ensuite le volet commercial. Nous avons besoin de commerciaux pour nous aider à être beaucoup plus performants dans certains pays par exemple.
Donc tout ceci a un coût et a besoin d'être chiffré et budgété pour prendre les bonnes décisions. ▸

1 Fabrication d'un bec de saxophone Selmer
2 Détail d'un saxophone Selmer
Photos © Camille Matet

3

4

3 Préparation à la soudure du pavillon du saxophone
4 Soudure du pavillon du saxophone
5 Gravure exécutée manuellement sur chaque saxophone
Photos © Camille Matet

Malheureusement la famille Selmer ne pouvait plus se permettre d'avancer seule car les coûts à engager étaient trop élevés. C'est pourquoi nous nous sommes tournés vers un partenaire investisseur, le fond de capital-investissement Argos Soditic, qui a l'habitude de travailler dans ce genre de contexte et d'aider les entreprises financièrement sans les empêcher de se développer. C'était la meilleure solution.

Nous partageons, avec le fonds Argos Soditic, la même vision de l'évolution de l'entreprise à 5 ans. Nous avons obtenu un certain nombre de garanties avant de signer avec eux : le personnel reste en France, nous travaillons sur le territoire français, il n'y a pas de plan de licenciement, nous préservons l'âme de nos produits et on ne remet en question, ni la politique des salaires, ni les accords sociaux définis avec le personnel.
Je considère que c'est une transaction positive avec des moyens financiers sécurisés, ce qui va nous permettre de mettre à flot certains chantiers plus vite que prévu, avec les équipes en place qui sont performantes. J'ai également accepté de continuer à être le directeur général comme il m'a été demandé et je réinvestis dans l'entreprise, donc j'ai vraiment confiance pour l'avenir.

5

Quelles sont les caractéristiques des instruments Henri Selmer ?

J. S. : Nous sommes les leaders dans le monde du saxophone. Je pense que nous nous démarquons par la qualité et le travail d'analyse sur le terrain. Nous essayons de nous améliorer en permanence, notamment grâce aux outils modernes de simulation et de numérisation. Aujourd'hui, nous sommes capables d'analyser un instrument à travers la numérisation. L'entreprise Henri Selmer s'est toujours démarquée par la signature acoustique de ses instruments : c'est sa marque de fabrique, les instruments ont une âme, ils n'ont pas un son neutre.
Je décrirais nos instruments comme modulables : chacun peut trouver son saxophone. Celui-ci peut s'adapter à tous les types de musique : classique, jazz, contemporaine etc. La qualité des instruments Selmer fait que chacun y trouve sa personnalité, tous les artistes peuvent trouver leur sonorité. Et ce qui nous permet d'obtenir tous ces résultats, c'est la relation très proche et très fusionnelle entre l'usine, le siège et surtout les musiciens. Nous travaillons en permanence avec des musiciens. On est quasiment tous musiciens ici. Ce sont les musiciens qui guident la signature acoustique des instruments Selmer et qui leur permettent d'avoir cette signature sonore.

Pour quelles raisons avez-vous conclu un partenariat avec la CMF ?

J. S. : L'entreprise Henri Selmer et moi-même attachons beaucoup d'importance au marché amateur. Selmer ce n'est pas uniquement des instruments de professionnels pour des professionnels, mais aussi des instruments à destination des amateurs. La Confédération Musicale de France caractérise bien ce milieu amateur très dynamique et je suis fier d'avoir été la première entreprise à avoir signé un partenariat dans les instruments à vent.
J'espère que nous allons pouvoir concrétiser très rapidement ce partenariat par des actions sur le terrain qui vont permettre à nos équipes de rencontrer les orchestres et autres ensembles, d'être à l'écoute de leurs attentes. Tous les professionnels ont bien sûr d'abord été amateurs donc c'est essentiel pour nous de les rencontrer et de les écouter. ■