

Musique : Record Clinic redonne un coup de jeune aux vinyles

LEO DA VEIGA | Le 16/09 à 14:00



Après les collectionneurs, Laurent Séguier vise les professionnels du son avec son entreprise Record Clinic. - DR

Laurent Séguier a conçu seul une machine automatisant l'entretien et le nettoyage de vinyles. Un marché qui ne connaît pas la crise. L'entrepreneur fait partie des Talents BGE 2021, opération dont les Echos Entrepreneurs sont partenaires.

Un entrepreneur qui fabrique tout seul une grosse machine pour automatiser toute une chaîne de production. On croirait une histoire sortie d'un vieux film américain un peu kitsch. Pourtant **Laurent Séguier**, fondateur de **Record Clinic**, l'a fait. Et pas à San Francisco, mais à Meulan-en-Yvelines (78).

Sa machine réalise tout un processus semi-automatique d'entretien et de nettoyage des vinyles. Dépoussiérage hydraulique, traitement enzymatique et à ultrasons, rinçage appuyé et séchage automatique grâce à un bras robot ; l'appareil s'occupe de tout, et Laurent Séguier s'est occupé de toute sa conception.

Revenir à sa passion

Il faut dire que l'entrepreneur a de nombreuses cordes à son arc. « J'ai une formation d'électronicien, mais j'ai aussi travaillé dans l'informatique, et comme responsable d'achats. La seule compétence qui me manquait, c'était sur la partie hydraulique. Mais finalement ce n'est pas compliqué : j'ai pu apprendre sur le tas », explique celui qui a créé Record Clinic en mars 2020.

L'idée de cette énième reconversion lui est d'abord venue d'une lassitude du fonctionnement des grandes entreprises. « C'est pour ça que j'ai voulu créer ma propre boîte. Et puis je voulais revenir vers ma passion de toujours, le son et la musique. »

L'idée d'un service de nettoyage de disques et vinyles lui est venue en 2019. A cette époque, il rachète à prix intéressant un lot de plusieurs milliers de vinyles, dans le but de les revendre à l'unité. Mais une partie du lot était en mauvais état. Se renseignant sur les méthodes de nettoyage de vinyles, il s'aperçoit qu'il n'y a pas de consensus sur le sujet, « alors que c'est un support qui a 60 ans ! »

Un an de mise au point

Il élabore donc un processus complet et construit un premier prototype de machine. « Il a fallu environ **un an d'améliorations et de compléments pour en arriver à la version actuelle** qui mesure trois mètres de long et qui comprend six bacs de traitement hydraulique », revendique Laurent Segulier.

Mais à l'exception du bras de séchage robotisé pour lequel il a demandé un brevet, **la machine en elle-même n'est pas brevetable**, car elle utilise des technologies déjà existantes. « C'est l'assemblage de ces technologies qui lui donne une valeur ».

Difficultés logistiques

Cette valeur, c'est 6 euros par entretien de vinyle. Pour l'instant, ses clients sont **essentiellement des collectionneurs privés**, qui passent par son site. Mais son offre n'a pas rencontré le succès escompté. « Beaucoup de collectionneurs ont déjà leur propre façon de nettoyer leurs disques, et surtout ils ont peur d'envoyer leurs pièces rares par La Poste », explique l'entrepreneur.

Laurent Séguier cherche donc un nouveau moyen logistique pour mettre en confiance ses clients, sans avoir à se déplacer pour récupérer lui-même les disques. Il souhaite en outre **se réorienter vers une clientèle de professionnels** (disquaires et studios de restaurations sonores) et d'institutionnels, comme la BNF ou l'INA.

Mais cette activité indépendante ne lui permet toujours pas de se verser de salaire. Son chiffre d'affaires actuel est encore trop faible. Aussi Laurent Séguier qui est accompagné par le réseau BGE, est toujours **salarié dans un studio de restauration sonore**. Ce qui lui permet aussi d'améliorer encore son savoir-faire.

Le vinyle donne le LA du marché de la musique physique

Une situation qui ne le décourage pas puisque le marché français du vinyle lui semble suffisamment dynamique pour pouvoir se faire une place. « C'est le seul marché qui progresse dans la musique « physique », avec une croissance de 10 % par an pour les disques neufs. » En comparaison, le marché du CD a lui subi une chute de 27,1 % en 2020. « Pour les disques de collection, c'est encore plus impressionnant. Il y a eu 12 millions d'échanges de disques rares d'occasion l'année dernière. Soit une hausse de 40 %. »

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce ne sont pas que des personnes âgées qui possèdent et collectionnent des vinyles. « Entre 35 et 40 % des acheteurs ont moins de 45 ans, explique Laurent Segulier. Ce qui plaît, ce n'est pas que la nostalgie. C'est à la fois le plaisir d'avoir un bel objet, et la particularité du « son vinyle », très différent du format CD ou numérique. »

Le vinyle a donc un bel avenir devant lui. Même si Record Clinic n'a pas mis tous ses oeufs dans le même panier. L'entreprise propose également un **service d'entretien** des bandes-son magnétiques et de disques encore plus anciens, de manière cette fois artisanale, en raison de leur fragilité.