

des tubes de la flûte double ou de la flûte dite de Pan ou Syrinx à celui du réservoir d'air de la cornemuse.

Et d'un autre côté, il existe depuis des milliers d'années en Chine, un petit orgue portatif appelé Cheng ou Ceng (1) que l'on peut voir encore de nos jours et dont un spécimen est au musée du Conservatoire de musique de Paris. C'est donc une preuve que l'orgue ne fut pas, comme on l'a écrit souvent, inventé par le romain Ctésibius, mais qu'il existait déjà bien longtemps avant lui dans d'autres contrées. Il paraît plus probable que Ctésibius y aura apporté une amélioration sensible ou un agrandissement qui lui a valu l'attribution d'inventeur.

Nous arrivons enfin à l'époque des Grecs. C'est à partir de là que l'on remarque les grands progrès accomplis dans l'art de la facture instrumentale, car les Grecs connaissaient tous les intervalles musicaux que nous possédons, le ton, le demi-ton et le quart de ton.

Parmi les instruments de musique des Grecs, la flûte, la lyre, la cithare étaient les plus usités.

Les lyres étaient de quatre à sept cordes et les cithares, plus volumineuses en avaient jusqu'à douze. C'est le nombre bientôt croissant de ces cordes qui confondit bientôt en un seul et même instrument, la lyre et la cithare.

Une autre espèce de lyre appelée Magadis fut très souvent employée en Grèce, cependant on aurait tort de la croire inventée par ce peuple, puisque nous en retrouvons d'absolument semblables chez les Orientaux, chez les Assyriens et même chez les Égyptiens, bien avant qu'il soit question des Grecs.

On peut supposer avec raison que c'est à la suite des conquêtes d'Alexandre, que les instruments de musique de l'Orient furent importés en Europe.

Albert JACQUOT.

(La suite au prochain numéro).

THÉÂTRES

OPÉRA-COMIQUE

15 mai. — Première représentation d'*Esclarmonde*, opéra romanesque en quatre actes et huit tableaux, paroles de MM. Louis Grammont et Alfred Blan, musique de M. J. Massenet.

Esclarmonde	M ^{lles} Sibyl Sanderson
Parséis	Nardi
Roland, comte de Blois	MM. Gibert
Phorcas	Taskin
L'évêque de Blois	Bouvet
Enéas	Herbert
Le roi Cléomer	Boudouresque
Un envoyé Sarrazin	Troy
Un héraut Byzantin	Cornubert

Nos lecteurs connaissent le sujet de l'opéra de M. Massenet, la presse en a donné les comptes-rendus étudiés que commandait l'œuvre de l'un des artistes qui font le plus d'honneur à notre pays.

M. Massenet est né le 12 mai 1842 à Montaud (Loire). Il fut au Conservatoire l'élève de M. Ambroise Thomas, et il obtint en 1863, le premier grand prix de Rome. En Italie, il travailla avec l'ardeur et l'énergie qu'il apporta dans ses études premières, et il se distingua bientôt par des productions d'une allure bien personnelle, d'un style élégant et d'une touche vigoureuse.

Nous ne pouvons énumérer les œuvres dues à son étonnante fécondité; nous ne rappellerons la chute de *Don César de Bazan* que pour lui opposer l'immense succès qu'il obtint quelque temps après avec *Marie-Magdeleine*, drame sacré en trois parties; le *Roi de Lahore*, à l'Opéra, en 1877, justifia pleinement les grandes espérances qu'on avait conçues du jeune compositeur; cette œuvre sincère et puissante fut accueillie en France et à l'étranger avec la plus vive sympathie et, entre autres œuvres, le *Cid* que M. Massenet donna sur notre première scène, et *Manon*, à l'Opéra-Comique, ont prouvé de nouveau le grand talent de cet artiste, l'un des plus éminents de la jeune école française. Depuis 1878, il est professeur de composition

au Conservatoire, et il a reçu la rosette d'officier de la Légion d'honneur.

Esclarmonde a toutes les qualités de ses précédents ouvrages; il faut bien dire cependant que sa musique n'est pas à la portée de tout le monde; il possède au plus haut degré la science orchestrale et des masses



chorales, mais on pourrait lui reprocher d'abuser un peu trop des sonorités bruyantes qui déroutent l'auditeur à la recherche du thème musical. Nous ne faisons point ici la critique de cet ouvrage important, et nos lecteurs nous sauront gré de leur donner un aperçu

de l'orchestration qui rentre mieux dans le programme de notre journal.

Nous devons toutefois constater le début d'une jeune artiste fort belle, M^{lle} Sybil Sanderson; sa voix, d'un registre très élevé, s'élève à des hauteurs inconnues jusqu'ici, et c'est là d'ailleurs la caractéristique de l'école de M^{me} Marchesi, dont elle est l'élève; la voix s'étend, cristalline et pure, dans les régions supérieures au détriment du médium qui reste grele et chevrotant. M. Gibert qui débutait également, possède un organe souple, généreux, mais manquant d'homogénéité.

M. Paravey a monté l'œuvre de M. Massenet avec un goût exquis, les costumes sont superbes, les décors sont merveilleux; ceux de la basilique de Byzance, du palais de l'île enchantée et des remparts de Blois sont de purs chefs-d'œuvre de décorations théâtrales.

L'ORCHESTRE DE M. MASSENET

Le sarrusophone.

La sensation que donnent des timbres combinés adroitement est une jouissance musicale presque nouvelle qui a pris une place énorme, la plus énorme peut-être dans la conception des œuvres qu'on nous a fait entendre depuis vingt-cinq ans; « tout à l'orchestre » a été le mot d'ordre de notre école musicale moderne et — si nous en exceptons Gounod, Bizet et quelques privilégiés de génie — nos compositeurs, entraînés par le mouvement à la mode, n'ont pas craint de sacrifier souvent la phrase, la pensée à cette brillante accapareuse qui s'appelle l'orchestration. Pour trouver un timbre nouveau, une sonorité pas toujours originale, mais nouvelle, ils ont barcelé, torturé leur nature créatrice et ils ont laissé dans cet abîme qui s'appelle l'orchestre, le meilleur de leurs ailes et de leur envolée.

Qui a le plus profité de cet engouement pour l'orchestre? Ce sont les impuissants, les émasculés de la musique qui se sont dit: « Nous déchaînerons des sonorités formidables, l'orchestre de Berlioz sera un mirilton à côté du nôtre, et nous cacherons sous des flots de bruits l'absence de la phrase et le vide de notre pensée.

Eh bien, je proteste contre la façon dont notre école moderne comprend l'art musical. A mon sens, il ne suffit pas qu'un musicien ait des idées à lui, un style à lui, une école à lui, il faut qu'il ait aussi un orchestre à lui; il faut qu'il n'orchestre pas un madrigal avec le traité de Berlioz et qu'il n'écrive pas un drame lyrique avec les procédés de Rameau.

Voilà pourquoi il m'a paru intéressant de faire une étude forcément succincte, mais spéciale de l'orchestre de M. Massenet sans m'occuper ni de la pièce, ni de la conception, ni de l'interprétation.

Qu'on me permette tout d'abord d'apporter mon humble hommage à ce maître chercheur, artiste jusqu'à la fantaisie, nerveux, capricieux, sensible, qui vient de remporter un nouveau succès avec *Esclarmonde* et qu'il soit bien entendu entre le lecteur et moi que toutes

les critiques que je me permettrai, au cours de cet article, seront d'inoffensives taquineries qui n'atteindront pas M. Massenet: elles n'ont leur raison d'être et leur excuse que dans le soin jaloux que met un admirateur à vouloir son dieu parfait et impeccable.

Un compositeur qui orchestre son œuvre est un peintre qui manie sa palette. La palette des uns est indigeste, la palette des autres est mièvre, affaire de tempérament. En général, la palette de M. Massenet est un peu lourde. Les sonorités sont un peu bruyantes sans être très pleines; d'où un désarroi pour l'oreille et un désappointement pour ceux qui connaissent l'auteur. En effet, son tempérament est, comme je le disais plus haut, chercheur, capricieux, fantaisiste, j'aurais dû ajouter léger; tout indiquerait que son orchestre dut avoir du charme et de la légèreté et c'est bien ainsi que M. Massenet a écrit « *les Erianyes* » et *Marie-Magdeleine* » (les deux plus beaux bijoux de sa couronne). Mais on lui a tellement reproché d'écrire aimablement de grandes choses qu'il a pris peur de sa nature et qu'il a voulu faire « puissant ». Or, on ne fait pas « puissant » on l'est ou on ne l'est pas. M. Massenet manquera toujours un peu de puissance et comme il a en lui une force d'assimilation considérable et qu'il veut faire aussi grand que les autres, il a fait de la lourdeur; je m'explique sur cette lourdeur qui me choque dans *Esclarmonde*. A mon sens elle provient de l'abus que l'auteur fait des trombones, tubas, trompettes et grosse caisse. Je demande à faire quelques comparaisons: il n'y a pas de trombones dans le *Barbier de Séville* de Rossini; les trompettes n'y ont qu'une partie insignifiante; pourtant je ne connais rien de plus admirablement remuant et sonore que le finale du 2^e acte. Il n'y a qu'un coup de grosse caisse (autant que je me rappelle) dans tout le finale du 2^e acte de *Carmen*. Ce coup de grosse caisse tombe sur la dernière syllabe du mot « liberté » il est terrible. Les coups de grosse caisse de M. Massenet ne sont pas terribles, les trompettes et les trombones non plus et dans la fréquence de l'emploi qu'il en a fait, il ressemble moins à un Jupiter tonnant qu'à un enfant gâté qui ferait un bruit du diable en vous criant: « Vous allez voir comme je suis fort. » *Esclarmonde* chante: « *Dans une île magique* » — et l'on entend un coup de grosse caisse pianissimo. Elle continue « *Je le ferai venir* » second coup de grosse caisse pianissimo. Ça n'a aucun sens. Pourtant nul n'accusera M. Massenet de ne pas savoir ce qu'il écrit. Pourquoi donc M. Massenet écrit-il ainsi? Parce qu'il fait concourir ses instruments à un effet général sans se soucier du timbre ou du charme particulier des instruments qu'il emploie. Eh bien, l'auteur a tort d'oublier volontairement ce qu'il sait mieux que moi, à savoir que chaque instrument de l'orchestre est fait pour traduire des sentiments particuliers et que, suivant la situation ou suivant la phrase à dire, il ne faut employer que tel ou tel instrument. On n'écrira jamais un appel guerrier pour les flûtes et jamais non plus de pastorale pour les trombones; donc que M. Massenet supprime le coup de grosse caisse (qui est un gros effet, je l'accorde) qui couronne la phrase d'amour du 2^e acte. On applaudira moins peut-être, mais il aura fait preuve de sincérité artistique et c'est à cette sincérité, à ce mépris de l'effet que doivent tendre tous les efforts de notre école moderne. La sincérité, c'est la sœur de la vérité; la vérité, c'est l'avenir de l'art, quel que soit le pays, quelle que soit l'école.

La place me manque pour étudier à fond la manière dont M. Massenet traite le quatuor à cordes. Il l'écrit en homme qui connaît son métier et comme il n'y aurait que des louanges à faire et que l'auteur en est abrenné, je passe.

A part la pastorale du 4^e acte, M. Massenet semble avoir quelque dédain pour le hautbois qu'il remplace par le cor anglais. C'est encore là un caprice d'artiste qui ne veut pas faire ce que les autres ont fait. Les deux sonorités sont pourtant bien loin l'une de l'autre, et quand je parle du cor anglais je ne puis m'empêcher de penser à l'immortel Bizet qui n'a écrit que deux ou trois phrases déchirantes dans *Carmen* (mais quelles phrases!) où la tristesse de Don José éclate. Voilà comme il faut employer le cor anglais.

Je ne puis terminer cet article sans parler du sarrusophone, le nouvel instrument que M. Massenet a employé dans *Esclarmonde*. Le sarrusophone est un

(1) Dictionnaire des Instruments de musique, A. Jacquot.

instrument qui date d'il y a vingt-cinq ans environ. Il fut conçu et créé par un chef de musique du 113^e de ligne qui s'appelait Sarrus. C'est un instrument qui, pour la forme, se rapproche un peu de l'ophicléide, avec cette différence qu'il se joue, non avec une embouchure, mais avec une anche de roseau, comme le basson. Il est diatonique en « mi bémol » son étendue est assez restreinte (heureusement, mon Dieu !). Il donne à l'oreille le contre-ré bémol grave (une octave au-dessous du ré bémol du basson) et en haut le si bémol. Dans l'esprit du créateur, il était destiné à remplacer le contre-basson qui est un instrument ridicule et que personne (pas même Mendelssohn dans sa *Réformation's Symphonie*) n'a pu employer heureusement. Je ne crois pas beaucoup au sarrusophone; la sonorité (dans la dernière octave surtout) est chevrotante et tient le milieu entre le basson, la clarinette basse et un autre instrument inventé par le docteur Eguisier qu'on n'avait pas encore osé mettre à l'orchestre. M. Massenet a bien compris que le sarrusophone était un instrument... inconvénient. Il a — aux dernières répétitions — ajouté en unisson des violoncelles et des contre-basses sur une phrase que, dans le principe, le sarrusophone disait seul. C'est un instrument qui ne sera intéressant que quand il sera orchestré par Armand Silvestre. Il paraît que MM. Marty, Pierné, Vidal et toute la jeune école de M. Massenet vont écrire pour cet instrument qu'ils trouvent plein de ressources. Si j'avais un conseil à donner à ces Messieurs, je leur dirais d'écrire tout simplement un beau quatuor à cordes comme Rheinberger ou tant d'autres auteurs allemands, russes et danois, qui restent obscurs à force d'être modestes.

Oh ! je vous en supplie, plus de contre-basson, plus de sarrusophone, plus de tam-tam, peu de grosse caisse ! La musique ainsi écrite n'est plus du ressort du ministère des Beaux-Arts, mais de celui du ministère de la Guerre. L'orchestre n'est plus un orchestre, c'est un arsenal. O Beethoven ! ô Gluck ! ô Bizet ! ô vous tous qui n'avez pas connu le sarrusophone !!! n'écoutez pas !

BRUMENT-COLLEVILLE.

ÉCHOS DE L'ÉTRANGER

Amérique.

PRÉCEPTES POUR FABRICANTS ET MARCHANDS DE PIANOS

[Nous trouvons dans *The Musical Courier*, un article dont quelques passages, à côté de singulières puérilités, offrent un certain intérêt; on pourrait appeler cela « *Les Commandements du Fabricant de Pianos* ».]

Sous ce titre, nous recevons d'un correspondant occidental, toute une série de préceptes classés en deux sections, pour servir de gouverne aux fabricants et commerçants de pianos. L'espace ne nous permet pas de les publier en entier; nous en choisissons quelques-uns qui méritent d'être commentés et nous les accompagnons de notre avis pour ou contre.

1^o « Ne fabriquez pas plus de pianos que vous ne pouvez en vendre, et ne les considérez comme vendus que lorsqu'ils vous sont payés. »

2^o « Ne vous inquiétez pas si votre rival fabrique plus de pianos que vous; remarquez plutôt s'il fait mieux que vous. Refusez alors les diverses commandes qui vous sont faites afin de vous recueillir et de perfectionner vos pianos. »

3^o « Ne traînez pas en longueur vos commandes plus qu'il n'est nécessaire, autrement cela ferait tort à vos affaires; il n'est pas facile au commerçant de faire attendre un piano à son client, lorsqu'il en a tant d'autres modèles à vendre. »

4^o « Ne soyez pas trop prompt à développer votre manufacture: laissez cela à ceux qui préfèrent pousser hâtivement leurs affaires au lieu de chercher pour leurs pianos des qualités durables qui leur procurent un bon débit. »

5^o « Souvenez-vous que celui qui presse trop les affaires ne réussit souvent qu'à les éloigner de lui. »

6^o « Faites en sorte de réaliser un beau bénéfice sur vos pianos. Certes, il vaut autant de vendre un piano avec un gros bénéfice que d'en vendre trois au tiers seulement du profit que vous devriez avoir. »

On verra, de suite que la tendance absolue des aphonismes ci-contre c'est la conservation la plus grande dans les affaires. C'est pour cela que nous y sommes nettement opposés sans cependant soutenir les extrêmes. « Ne fabriquez pas plus de pianos que vous ne pouvez en vendre », cela nous semble un conseil aussi prudent qu'inutile. Toutefois, en s'appliquant aux affaires actuelles, il est nécessaire de s'y arrêter un instant. Il y a certaines saisons de l'année où il est bon de faire plus de pianos qu'on n'en pourra vendre au moment de la fabrication. L'année dernière a été, en somme, une bonne année pour les pianos; cependant quelques maisons ont réellement perdu des commandes et par suite de l'argent, pour n'avoir pu faire face aux demandes multipliées du commerce d'automne, par exemple, durant les mois d'été, elles n'avaient pas fabriqué plus de pianos qu'elles n'en pouvaient vendre, et par suite n'avaient pas sous main le fonds de réserve.

Toutes les maisons n'ont pas assez de capital pour fournir, l'année durant, une production dans toute sa plénitude; mais celles qui sont en état de le faire sont les heureuses maisons qui poussent leurs affaires avec dignité, qui font de l'argent et gagnent cette influence commerciale, grâce à laquelle elles se développent de plus en plus chaque année. Elles s'affligent si une maison rivale fabrique plus de pianos qu'elles, mais les rivales sont celles qui, avec même qualité et même prix, alimentent le même commerce; elles se mettent à travailler avec énergie pour dépasser la production des concurrents, ou, si vous aimez mieux, pour que la production de ceux-ci soit moindre que la leur.

Votre commerce étant vigoureux, bien vivant, actif, il vous faudra retarder les commandes à l'automne et aux environs des vacances si vous ne faites pas pendant la morte-saison « plus de pianos que vous ne pouvez en vendre. »

La demande n'est pas égale pendant l'année entière, et dans la saison des affaires, si vous avez bien votre part dans le commerce, il arrivera que vos commandes dépasseront votre production hebdomadaire; mais avec un fonds de réserve, vous ne perdez aucune affaire. Si donc, vous pouvez maintenir votre tensor de travail et garder vos ouvriers à l'ouvrage pendant les jours d'été, cela vaudra mieux que de les faire travailler en supplément pendant les nuits d'hiver et vos pianos n'en seront que meilleurs.

Alors, à mesure que les affaires augmenteront le développement de la manufacture deviendra nécessaire; d'ailleurs, le commerçant qui est dans une situation honnête, aimera mieux s'y résoudre que de rester tranquillement assis et de voir son rival en faire autant.

Nous avons confiance dans la poussée du commerce, dans l'entreprise, dans l'activité; nous croyons que vous vendrez tous les pianos que vous pouvez faire, et que vous devez faire tous ceux que vous pouvez vendre. Avec un débit de vingt pianos par semaine, un bon négociant américain s'efforcera d'en vendre et fabriquer 25, 30 ou 40. Plus vous en ferez, moins vous coûtera la production d'un piano, moins élevé sera le prix auquel vous pourrez le fournir, tandis que le bénéfice sera toujours un peu plus fort sur chaque article. Plus vous vendrez bon marché, plus vous connaîtrez et fournirez les grandes maisons qui achètent au comptant ou à courtes échéances toujours recouvertes à point.

Que celui qui se contente d'un petit commerce continue comme il l'entend; qu'il fournisse les petits commerçants et qu'il leur vende à long terme et renouvelable. Celui qui ne veut faire que 12 pianos par semaine parce que ces 12 pianos lui coûtent assez de peine, n'est certainement pas riche et ne le sera probablement jamais.

Pour accroître les affaires, il faut tenir compte de deux choses importantes qu'on ne doit jamais perdre de vue. La première consiste à soutenir et à élever le mérite de l'instrument. Il ne faut pas que, pour faire plus de pianos, on les fasse de qualité inférieure ou toujours de même qualité. Nous avons souvent entendu dire à des commerçants qu'en se contentant du passable, ils avaient accru leur production et débité ainsi des marchandises inférieures: ils ne réfléchissent pas que le débit des autres maisons est beaucoup plus considérable et de meilleure qualité. Si vous faites 20 pianos par semaine et arrivez peu à peu à en faire

40, vous trouverez qu'ils vous coûteront moins, car vous achèterez la matière en plus grande quantité et à prix moindre, de sorte que la dépense moyenne de chaque piano sera diminuée; vous vendrez alors à de plus gros marchands et à des prix peu élevés, mais vous traiterez avec plus de profit et dans de meilleures conditions. Si vous soutenez votre mérite et si vous cherchez à l'agrandir, vous vous apercevrez que chaque piano vendu est une réclame et vous aide à en vendre un autre, et vous comprendrez par là qu'il est préférable pour les commerçants de faire un bénéfice donné sur la vente de trois pianos que de réaliser ce même bénéfice sur la vente d'un seul.

Une autre chose très importante, c'est d'éviter la contrefaçon. Ne vous laissez pas entraîner, pour accroître vos affaires, à frapper vos articles d'une marque autre que la vôtre. C'est vous voler vous-même que d'agir ainsi, non seulement parce que votre piano est classé immédiatement parmi ceux que vous voulez contrefaire, mais aussi parce que chaque instrument qui sort de chez vous sans porter votre nom, fait perdre à celui-ci de sa valeur et amoindrit vos affaires. La faillite récente d'une maison d'importance qui s'était engagée dans la contrefaçon, prouve tout particulièrement la justesse de cette vérité. Si les milliers de pianos qu'elle a fournis avaient porté son nom, la marque de fabrique n'aurait pas été un mince article à son actif.

7^o « Il vaut mieux ne pas publier les prix de vos pianos sur votre catalogue, si vous n'indiquez pas en même temps le prix de revient au détail. »

Il n'y a rien de tel que le prix de revient au détail. Comment établir, en effet, sur un piano construit à New-York, un prix qui puisse également s'appliquer au même piano construit à Philadelphie ou à San-Francisco. Cette impossibilité se justifie bien d'ailleurs par la différence des prix de transport. Les prix courants fantaisistes ne peuvent donc guère que servir de base au calcul des remises.

8^o « Le fabricant devra avoir dans le commerce plus de sagesse que le négociant et que ceux avec qui le négociant trafique; il aura qualité pour arranger toute affaire survenue entre le négociant et ses clients. »

Il importe peu que le fabricant soit plus sage que le négociant. Le seul intérêt du fabricant dans les transactions entre négociants et clients, pourvu que la vente soit parfaite, sera engagé dans les différents qui pourront s'élever sur des points garantis par le fabricant. Le commerçant aura sans doute assez de sagesse commerciale pour diriger ses propres affaires; quant aux choses importantes, il pourra toujours les faire régler en justice.

9^o « N'envoyez pas les pianos aux négociants avant qu'ils ne les aient commandés. »

Bon ! Mais il y a pourtant beaucoup d'affaires de pianos traitées de cette façon. C'est une bonne manière de se débarrasser des fonds de magasin et des vieux styles en faisant une remise. C'est aussi quelquefois nécessaire lorsqu'un négociant ne veut pas acheter à l'aventure, ou bien lorsque vous voulez lui donner une idée nette et lui permettre l'appréciation d'un style qu'il n'a pas vu et qu'il n'estime pas tant qu'il ne l'a pas vu de ses propres yeux. C'est dans tous les cas une bonne mesure qui amène quelquefois de bonnes affaires.

10^o « Songez que c'est non seulement votre intérêt mais votre devoir que d'écouler à bon marché les pianos de pauvre construction étrangère. »

Cela ne réussit que jusqu'à un certain point et pas toujours autant qu'on le désire. Il va de l'intérêt du fabricant en renom de faire tout ce qui est en son pouvoir pour aider ce journal à combattre la contrefaçon des pianos. Il y a plusieurs façons de le faire, et entre autres, en insérant dans les feuilles commerciales en vogue, l'éloge de ses propres marchandises à côté des louanges exagérées de la contrefaçon; et aussi en faisant taire les éditeurs de journaux qui, ignorants du piano et ne voyant pas la différence entre votre instrument et une misérable boîte à musique, font la description de l'un et de l'autre avec le même assortiment de phrases.

Les maximes suivantes sont les plus sensées de celles que nous communiquons notre correspondant; elles ont trait aux commerçants :

Ne soyez pas agent de trop de fabriques de pianos.