

L'Edition Musicale Vivante

revue mensuelle
le n° 4 francs

abonnement :

France : 40 francs

Étranger : 50 francs

chèques postaux : 1246-33



5, rue
du cardinal-mercier
Paris (9^e)

tél. : central 96-70 — 97-39

— gut. 46-65 — 71-29

— inter. : central 74-61

Sommaire

CONSIDÉRATIONS SUR LES RAPPORTS DE L'ART ET DU COMMERCE, par **Dominique SORDET** ■ LETTRE D'AMÉRIQUE : L'APOTHÉOSE DU JAZZ, par **Léon VALLAS** ■ LE DISQUE CONTRE LE CAFARD, par **Paul ALLARD** ■ CRITIQUE DES DISQUES, par **Emile VUILLERMOZ** ■ LES DISQUES DE VIOLON, par **Marc PINCHERLE** ■ LES DISQUES DE DICTION, par **Régis GIGNOUX** ■ LES DISQUES DE CHANT, par **Maurice BEX** ■ LES DISQUES DE CHANSONS, par **Bernard ZIMMER** ■ L'ORGUE DES ONDES, par **Gérard VOISIN**. Nos ÉCHOS.

Considérations sur les rapports de l'Art et du Commerce

par **Dominique Sordet**

L'évolution de la machine parlante et du disque est dominée par trois facteurs : technique, artistique, commercial. Rien de plus curieux que les actions et réactions réciproques de ces trois éléments.

D'une manière générale, l'ingénieur et l'inventeur sont les alliés du musicien. Leur idéal est le même, au moins théoriquement. Les uns et les autres cherchent, en effet, la perfection du rendement sonore.

L'usiner qui réalise, le commerçant qui vend se préoccupent surtout des économies de fabrication, des prix de revient, des goûts supposés de la clientèle. Ils ont tendance à démocratiser le matériel. Les dirigeants d'une grande maison d'édition de disques, d'une grande firme constructrice de machines parlantes, ont à concilier des points de vue presque toujours contradictoires. Aussi les disques et les phonos qu'on trouve dans le commerce n'ont-ils que rarement le rendement artistique maximum. Ils représentent des compromis, des solutions transactionnelles. Si le disque « gratte » un peu, c'est qu'on a lésiné sur la gomme laque. Si le haut-parleur épaissit les voix et met les « basses » en évidence, c'est qu'il a été construit économiquement par un personnel insuffisant et mal outillé, qui n'est pas en mesure de tirer parti des dernières acquisitions de la technique. Il y a loin du laboratoire au magasin de vente.

A quelques exceptions près, la critique phonographique ne s'intéresse guère à l'état scientifique de la question. Quant aux problèmes commerciaux, elle s'est fait jus-

qu'ici une sorte de point d'honneur de les ignorer. Peut-être a-t-elle tort. Nous nous trouvons, en effet, en présence d'une situation inédite, qui appelle des méthodes de travail nouvelles et un élargissement de notre champ visuel. Faute de quoi, nous nous condamnons à ne rien comprendre à ce qui se passe, et à demeurer sans action sur les événements.

Hier encore, la musique appartenait aux musiciens. Les transactions commerciales auxquelles elle donnait lieu n'exerçaient aucune influence appréciable sur ses destinées. Les facteurs d'instruments, les éditeurs, les directeurs de théâtres appartenaient eux-mêmes à la grande famille artistique. Les nécessités de leur négoce ne coïncidaient pas toujours exactement avec les intérêts supérieurs de l'Art. Mais ces contradictions accidentelles n'affectaient pas le rythme de la vie musicale et le public n'en éprouvait aucun contre-coup.

Tout est changé désormais. Une révolution s'achève sous nos yeux. Le disque a décuplé, centuplé les auditoires. Le nombre des gens qui fréquentent les salles de concert et de théâtre est dérisoire, comparé à la foule immense et toujours accrue des amateurs de disques. Du coup, les éditeurs de musique enregistrée et les constructeurs de machines parlantes deviennent des personnages importants, à la fois bienfaisants et redoutables. Bons ou mauvais génies, ils sont désormais les maîtres de la situation. Ce sont eux les véritables intermédiaires entre Bach, Mozart, Beethoven, Wagner et la grande majorité des mélomanes.

A-t-on réfléchi aux conséquences de cette situation extraordinaire ? D'autant que les éditeurs de disques, les constructeurs de machines parlantes, ou, ce qui revient au même, les propriétaires des brevets essentiels, ne s'appellent pas M. Durand ou M. Dupont. Ils s'appellent « personne ». Ce sont des êtres inhumains, d'insaisissables entités, des mythes, précisons : d'énormes sociétés anonymes à caractère international, dont les ramifications couvrent l'univers civilisé, et dans lesquelles s'investissent des capitaux dont le chiffre frappe de stupeur nos imaginations françaises. Ces sociétés n'ont pas été fondées dans un but philanthropique. Elles ne visent ni le développement des Beaux-Arts, ni l'éducation musicale des peuples. Comme toutes les sociétés anonymes, elles ont été créées pour gagner de l'argent, distribuer des dividendes à leurs actionnaires, et des tantièmes à leurs administrateurs.

Quand on a consacré à ces vérités premières quelques instants de réflexion, on ne peut plus écouter un disque d'art ni un bon phonographe, sans s'étonner du miracle, et sans remercier la Providence de son intervention continue dans les choses de ce monde.

Les éléments extra-artistiques, qui entrent à chaque instant en ligne de compte, affectent profondément l'évolution de la musique mécanique. Un de ces éléments est le succès matériel, la diffusion intensive. Le cinéma, art créateur, ne réalise pas le quart des espoirs fondés sur lui, parce qu'il est étroitement soumis à la loi du Nombre. La musique enregistrée court sans doute moins de risques. N'empêche qu'à chaque étape de progrès, on voit surgir de nouveaux dangers. En veut-on la preuve ?

L'invention du phonographe électrique, invention admirable en soi, mais que les appétits commerciaux déchaînés transforment en véritable menace musicale, est un des exemples les plus curieux et les plus frappants de l'interdépendance de l'« économique » et de l'« artistique ».

Chacun sait maintenant que la nouvelle technique est la seule qui, théoriquement tout au moins, permette des reproductions musicales fidèles. Elle a fait parcourir à la machine parlante une étape de progrès aussi sensationnelle et presque aussi foudroyante que celle franchie par le disque lorsque les procédés d'enregistrement électrique ont été substitués aux vieilles méthodes de gravure directe. Ses détracteurs sont réduits au silence. Il existe, en effet, des phonographes électriques parfaitement au point, somptueux instru-

ments d'art, dont ne peuvent se passer désormais ni les amateurs, ni les professionnels qui les ont pratiqués.

Une des supériorités du phonographe électrique, celle qui s'obtient d'ailleurs aux moindres frais, c'est la puissance des reproductions. Le haut-parleur peut lutter avec l'orchestre. Avec le nouvel outillage sont nées les utilisations collectives de la machine parlante. Les constructeurs éblouis ont vu s'ouvrir tout à coup devant eux d'immenses débouchés commerciaux. Nous assistons actuellement à l'électrification musicale de toutes les salles de France où l'on se réunit pour manger, boire ou danser. D'ici deux ans, il n'y aura pas de « bistrot » qui ne possède son amplificateur.

Malheureusement, la fabrication de ces appareils est à la portée de tout le monde. Il n'est pas nécessaire de sortir de Polytechnique pour acheter soit des licences, soit des pièces détachées, et monter un phonographe électrique. Certes, les engins réalisés dans ces conditions approximatives sont plus que médiocres, et leurs reproductions font frémir d'horreur des vrais mélomanes ; mais la masse des auditeurs s'en accommode, surtout en province et à la campagne, où la confrontation avec l'orchestre vivant est impossible et où des sonorités d'orgue, loin de décourager les sympathies, constituent une sorte d'attrait supplémentaire.

Voilà des centaines de petits électriciens, investis des attributions que détenait jadis une aristocratie de luthiers, d'organiers, de facteurs de piano, soucieux du renom de la marque et tenus de concilier les exigences commerciales et les convenances artistiques. Le coefficient dont ces dernières étaient affectées baisse rapidement. L'âpreté de la concurrence a raison des scrupules. C'est à qui, pour vendre plus, produira meilleur marché, au détriment du rendement musical. Pourquoi se gêner ? La musique ne jouit en France d'aucune considération particulière et personne n'imagine qu'elle ait droit à des égards. Directeurs de cinémas et de dancings, hôteliers, restaurateurs se soucient comme d'une guigne de la propreté d'une exécution musico-mécanique. On les étonnerait prodigieusement si on leur disait que les oreilles de leurs clients ont droit aux mêmes égards que leur estomac, et qu'un phonographe honnête s'impose au même titre que la cuisine au beurre et les vins d'origine.

■

Un des aspects inquiétants de cette évolution, c'est que de grandes firmes s'abandonnent sans résistance à ce courant de surenchère démagogique. À plus forte raison les moyennes et les petites, qui n'ont pas, au même degré, le souci de leur prestige artistique. L'ère du phonographe d'estaminet, qu'on croyait définitivement révolue, se rouvre, avec cette aggravation que les haut-parleurs à grande puissance sèment la désolation dans un rayon non plus de dix mètres, mais de deux cents. Pour notre part, nous avons plus d'une fois, pendant ces vacances, en passant devant telle ou telle auberge dotée d'un amplificateur orgueilleux, regretté le gramophone à saphir de nos pères, dont il suffisait de s'éloigner un peu pour que son modeste nasillement se confondit avec le chant du grillon ou le bruit du vent dans les feuilles.

Quelles vont être les conséquences de cette régression, fruit paradoxal d'un perfectionnement technique ? Dans quelle mesure les firmes de premier plan vont-elles la hâter ou l'enrayer ? Quels avantages croient-elles retirer de ce transport de la lutte commerciale sur un terrain où la supériorité de leur technique ne leur est plus d'aucune utilité ? Après dix ans d'efforts intelligents, l'industrie du phonographe était en train de conquérir les classes cultivées et bourgeoises. Evoluera-t-elle dans un sens basement populaire ?

Telles sont les questions qui se posent. On voit leur importance vitale pour l'avenir de la musique mécanique. On conçoit que la presse musicale soit obligée de s'en préoccuper.

DOMINIQUE SORDET.