

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)

téléphone : TRINITÉ } 23-94
23-95
23-96

Sommaire

VŒUX DE NOUVEL AN, par Gérard VOISIN ■ CRITIQUE DES DISQUES : MUSIQUE SYMPHONIQUE, par Emile VUILLERMOZ ■ INSTRUMENTS DIVERS, par Pierre LEROI ■ LES DISQUES DE VIOLON, par Marc PINCHERLE ■ LES DISQUES DE DICTION ■ LES DISQUES DE CHANT, par Maurice BEX ■ LES DISQUES DE CHANSONS, par Pierre WOLFF ■ L'ÉCRAN SONORE : QUELQUES FILMS, par Emile VUILLERMOZ ■ LE DISQUE ET L'ÉCRAN, par Pierre WOLFF ■ NOS ÉCHOS ■ COURRIER DU CINÉMA.

VŒUX DE NOUVEL AN

L'époque est favorable aux vœux. Tout d'abord, offrons à nos lecteurs l'hommage rituel de nos souhaits d'heureuse année. Nous sommes heureux de profiter de cette circonstance pour remercier nos abonnés de la première heure de leur amicale fidélité, tout en souhaitant la bienvenue aux amis récents qui nous font confiance.

L'Edition Musicale Vivante entre, avec ce numéro, dans sa septième année. Nous n'avons pas besoin d'insister sur le mérite d'un tel effort dans une période comme celle que nous traversons. Dans cet intervalle, un certain nombre de nos confrères ont tenté d'accomplir la même tâche en fondant des périodiques spécialisés comme le nôtre. Mais ils n'ont pas pu réussir dans leur entreprise. Nous sommes les premiers à le déplorer, car le développement florissant de la critique phonographique servirait puissamment les intérêts généraux du disque et accroîtrait la prospérité de cette industrie-art.

Mais actuellement, le goût public est encore si peu éduqué et la collaboration morale de la critique indépendante et de nos fabricants de disques est si précaire et entourée de tant de malentendus qu'un succès comme celui de *L'Edition Musicale Vivante* devient paradoxal.

Nous n'en sommes que plus reconnaissants à ceux qui ont compris l'utilité de notre action et qui, par leur appui efficace, nous ont permis de la prolonger si longtemps.

Il n'est pas inutile d'insister sur l'opportunité d'un contrôle artistique dans l'industrie du disque. Les événements n'ont pas cessé de prouver que, même dans le domaine

commercial, les artistes voient souvent plus clair que les commerçants. C'est une affirmation qui ne sera pas admise sans résistance par certains spécialistes, mais il serait facile de lui donner une justification sévère en énumérant toutes les erreurs grossières, les bévues et les sottises qu'ils n'ont cessé de commettre et dont ils ont été cruellement punis.

Malheureusement, rien ne les éclaire et chaque échec nouveau les confirme dans leur étonnante outrecuidance. Nous observons, d'ailleurs, le même phénomène dans le domaine du cinéma. Plus une expérience est désastreuse et plus on la renouvelle avec empressement.

La raison de ces erreurs, vous la connaissez. La fabrication du disque comme celle du film, coûte très cher. Il faut, à tout prix, atteindre une vaste clientèle pour rémunérer les capitaux engagés dans ces entreprises.

Le théâtre a eu ses laboratoires peu coûteux, ses cercles d'avant-garde où l'on pouvait faire des expériences fort intéressantes et fort instructives sans se ruiner. Mais le disque vit sous le même régime que ces somptueux spectacles de music-hall où l'on engage une telle quantité de millions qu'il faut à tout prix atteindre un gros chiffre de représentations sous peine de faillite.

C'est une condition d'existence bien redoutable car elle oblige les dirigeants à pratiquer une politique nettement démagogique. Or, la démagogie, en art, conduit inévitablement aux catastrophes.

Certaines maisons de disques ont adopté résolument cette regrettable attitude. Elles ont renoncé à satisfaire les connaisseurs — qui sont trop peu nombreux pour assurer des recettes imposantes — et s'appliquent à flatter les goûts les plus bas des masses populaires. Hypnotisées par la loi du plus grand nombre, elles n'ont travaillé que pour la foule ignorante qui constituait, en effet, une majorité écrasante.

On nous rendra cette justice que nous n'avons cessé de dénoncer cette erreur. Nous avons toujours signalé comme une faute grave de psychologie commerciale, cette « trahison des clercs ». Sans doute, il ne faut pas travailler que pour les délicats. Le disque n'est pas fait pour les petites chapelles. Mais, tout en s'attachant, par d'adroites concessions, une clientèle vaste et peu exigeante, il ne fallait pas mépriser à ce point les élites.

Les élites finissent toujours par payer ou, plus exactement, par faire payer les autres. Elles créent des courants puissants dont tous les commerces tirent le meilleur parti. Elles font sortir du sol des richesses insoupçonnées. Les élites remplissent un rôle analogue à celui des « sourciers ». Sans elles, la foule et les marchands passeraient, sans s'en douter, à côté de trésors fabuleux. Il est donc indispensable, dans toutes les industries où le goût intervient comme un facteur important, de s'attacher ces utiles prospecteurs.

Or, on le fait de moins en moins. Il n'est pas à la Bourse de cote plus basse, en ce moment, que celle des valeurs intellectuelles. Leur cours s'est littéralement effondré. Les industries-arts subiront inévitablement le contre-coup d'un krach aussi déplorable.

Il faut travailler pour l'élite. Elle seule crée les placements de père de famille. C'est l'élite et non pas la masse qui a découvert et soutenu un Beethoven et un Wagner, qui les a imposés lentement, malgré les véhémentes protestations populaires et qui en a fait

maintenant des « affaires » de tout premier ordre. Si, à l'époque, les éditeurs de musique et les directeurs de théâtres et de concerts s'étaient fiés à la loi de l'offre et de la demande, s'ils avaient refusé d'imprimer ou de jouer cette musique que la grande majorité condamnait, quel aveuglement commercial eut été le leur !

L'édition mécanique est soumise aux mêmes lois que l'édition papier. Elle a donc intérêt à tenir compte des conseils éclairés et désintéressés des guides sérieux de l'opinion. Il faut, grâce à eux, conquérir une clientèle sérieuse. Peu nombreuse d'abord, elle s'accroîtra peu à peu. De plus, elle est la seule dont la fidélité soit inébranlable. Le peuple se sature vite des plaisirs dont il s'engoue. C'est ainsi que le disque a le plus grand tort de faire reposer tout son équilibre commercial actuel sur la vogue de l'accordéon. Lorsque cet instrument aura passé de mode, ce sera pour certains la faillite brusque et irrémédiable, car rien n'aura été préparé pour remplacer immédiatement cette source de revenus qui se tarira brusquement un jour.

Faisons observer également à nos éditeurs qui opposent ironiquement les chiffres de tirages fabuleux des disques populaires à des statistiques beaucoup plus modestes des cires de choix, qu'ils ont une façon peu loyale de poser le problème.

Tout d'abord, on pourrait leur citer non pas un, mais dix, cent ou mille disques populaires qui ont échoué, dès leur naissance, bien qu'on eût placé en eux une confiance démesurée. Mais on en édite une telle quantité que le calcul des probabilités joue en faveur de l'enregistrement démocratique.

Lorsqu'on édite cinq cents chansonnettes, il est logique de voir le succès en couronner une. Et la partie ne serait égale que si l'on éditait cinq cents mélodies sérieuses ou cinq cents poèmes symphoniques. Mais, dans ce domaine, on ne trouve naturellement pas la même proportion. Lorsqu'on a présenté au public cinq ou six œuvres sérieuses dans une année, on n'a pas le droit de s'étonner de n'avoir pas gagné le gros lot.

Remarquez également que les œuvres de musique légère sont « poussées » avec une énergie qu'ignoreront toujours les ouvrages sérieux. Quel éditeur a jamais essayé de lancer par le tract, l'affiche, le panneau lumineux ou l'échantillonnage intensif, un disque de qualité comme on le fait quotidiennement pour des œuvres médiocres ? Si l'on dépensait quelques centaines de mille francs sur un disque artistique, on le transformerait rapidement en disque commercial. Mais jamais l'expérience n'a été tentée.

Qu'on excuse ces amicales récriminations. Elles prennent leur source dans l'intérêt sincère que nous portons à toutes les formes de l'édition mécanique et elles rentrent tout naturellement dans les vœux de nouvel an que nous tenons à formuler.

Dans l'industrie du disque, comme partout en ce moment, un redressement est nécessaire. Nos lecteurs nous aideront à y travailler dans notre modeste sphère en rappelant, sans nous lasser, à nos grands industriels, des principes essentiels qu'ils ont tendance à oublier.

Que l'année qui commence les récompense de leur labeur souvent ingrat, en leur apportant cette prospérité et cette sécurité qu'ils espèrent et que la justice immanente finira bien par leur accorder.

E. M. V.