

conférence de M. André Lévinson. Aujourd'hui, c'est l'autorité morale et artistique d'un membre de l'Institut et celle d'un maître de ballet de l'Opéra qui apportent à la collaboration de la machine parlante au spectacle chorégraphique, une quatrième et définitive consécration.

Désormais, le ballet n'est plus l'esclave du théâtre lyrique. Il est libre et peut entreprendre allégrement son tour de France. Saluons cette date heureuse qui donne à la machine parlante un titre de plus à la gratitude des musiciens.

EMILE VUILLERMOZ.

Autres Vœux

Dans notre dernier numéro, nous avons formulé, à l'occasion de la nouvelle année, quelques vœux en faveur de la prospérité de l'industrie et de l'art phonographique. Cet article a été commenté favorablement par plusieurs de nos confrères qui se sont plu à souligner l'opportunité de ces suggestions. Dans *Radio Magazine* en particulier, M. Dominique Sordet, vice-président de l'Association Professionnelle de la Critique phonographique, a donné son approbation chaleureuse à nos conclusions et a formulé, de son côté, quelques vœux supplémentaires que nous sommes heureux de placer sous les yeux de nos lecteurs.

Notre éminent confrère Emile Vuillermoz formule pour 1934, dans le numéro de janvier de L'Edition musicale vivante, des vœux qui — on s'y attendait — sont intelligents et raisonnables et auxquels nous nous associons pleinement.

Sur l'erreur que commettrait l'industrie du disque, si elle fondait son activité et ses espoirs sur la vogue indéfinie et illimitée du disque de chansonnette et d'accordéon, sur l'intérêt qu'il y a, pour cette même industrie, à s'attacher une clientèle sérieuse et fidèle et non pas seulement la clientèle flottante qu'elle doit aux engouements passagers de la foule, nous ne pouvons que partager le sentiment d'un grand critique doublé d'un grand journaliste qui connaît trop bien la psychologie de ses millions de lecteurs, et par conséquent de la clientèle française du disque, pour ne pas être de très bon conseil sur le terrain même des réalités commerciales.

Ceci dit, qu'il nous soit permis de formuler quelques autres vœux, qui complètent et prolongent ceux qu'on trouvera dans L'Edition musicale vivante. Les voici :

Premier vœu : que la critique phonographique veille mieux à l'emploi qu'elle fait de son crédit et de son influence sur le lecteur.

Le seul disque qui ait besoin d'être signalé, commenté, et chaleureusement soutenu lorsqu'il est réussi, c'est, quel que soit son genre, le disque de qualité, celui qui réunit les prestiges d'une typographie soignée aux prestiges qu'il doit à la valeur des textes et au talent des interprètes. Le marché est inondé de disques dénués de tout intérêt, sans autre valeur que

celle de l'ébonite dont ils sont fabriqués. Ces disques, je ne crois vraiment pas que ce soit notre rôle d'en parler. De deux choses l'une, en effet : ou bien le lecteur nous accorde sa confiance et nous lui devons alors de grands égards intellectuels. La loyauté élémentaire nous interdit de lui recommander, voire de lui signaler hypocritement une marchandise dont nous-mêmes ne voudrions pas. Ou bien le lecteur ne suit que ses propres goûts et préférences — c'est son droit — et alors la publicité commerciale des éditeurs doit suffire à le documenter. Ce n'est pas à nous de le faire, nous y perdions notre temps, notre encre et notre crédit auprès d'innombrables lecteurs qui attendent de nous des renseignements intelligents et non pas des lieux communs ou des éloges de politesse sur des cires destinées d'avance au rebut.

Deuxième vœu : qu'intervienne au plus vite une réorganisation du réseau des revendeurs. Sur quelles bases cette réorganisation doit-elle se faire ? Sur la base de la clarté et de l'honnêteté. Il n'est pas honnête que dans une même ville, un marchand de disques sérieux, qui a pris la peine de réunir une documentation, d'acquérir une initiation artistique et technique, qui a constitué des archives, qui a recruté du personnel qualifié pour satisfaire à toutes les curiosités de la clientèle, soit concurrencé, à sa porte même, par une mercière, un garagiste, un poseur de sonnettes qui lui aussi vend le disque, mais le plus facile à vendre, le disque d'actualité, et le vend sans risque et sans frais, parce que c'est pour lui un second métier.

Nous réclamons le statut du revendeur. Il comportera des droits, des garanties, des avantages. Il comportera aussi, bien entendu, des obligations et des devoirs.

Troisième vœu : que les maisons sérieuses s'entendent entre elles pour une meilleure politique **des appareils.**

Le problème est, nous le savons, excessivement compliqué. Il sera très difficile de revenir en arrière. Le phono de deux cents francs se vend mieux que celui de douze cents. Et celui de douze cents beaucoup mieux que celui de trois mille. L'acheteur de l'un, comme l'acheteur de l'autre, est un acheteur de disques et c'est tout ce que voient, pour l'instant, les firmes éditrices, dont le bilan ne se bouclera qu'à condition de « faire du chiffre », comme disent les commerçants.

Mais cette politique les conduit à la ruine, car le phono de fer-blanc fait figure d'engin dérisoire et périmé, à côté des appareils de radio, munis pour la plupart de tous les perfectionnements récents de l'électro-acoustique. Il y a d'ailleurs une contradiction totale entre les efforts techniques admirables poursuivis dans la voie de l'amélioration de la gravure du disque et l'offre à la clientèle d'instruments bon marché, instruments incapables de tirer parti des finesses musicales inscrites dans la cire par des machines à enregistrer qui sont aujourd'hui des merveilles de précision.

Que faire ? Nous n'en savons rien. Mais nous formons le vœu que les éditeurs et les constructeurs réfléchissent à ce très grave problème. C'est un des plus importants de l'heure présente.

DOMINIQUE SORDET.