

Vers la libération de la Facture Française

PARMI tant d'efforts qui s'organisent en vue de la lutte industrielle, véritable guerre qui ne peut manquer d'éclater dès le repos des armes, nous avons étudié (1) les avantages qu'auraient pu procurer à l'édition musicale française, l'union intégrale et patriotique de tous les éditeurs de France vers un but commun.

Notre campagne ardente a eu un retentissement formidable, soutenue par les hautes sphères tutrices de l'Art. Générateur d'activités individuelles, sinon syndiquées, notre geste produira — nous l'espérons du moins — des résultats qui, lents encore, s'affirment chaque jour.

Il est une autre industrie artistique dont il est nécessaire de préciser la situation critique : celle de la fabrication des instruments de musique — tout au moins celle des instruments à clavier, pianos, orgues et harmoniums. Malgré le trouble de l'heure qui suspend, ou à peu près, l'exercice de cette industrie, bien qu'elle se débâte énergiquement au milieu des entraves de toutes sortes pour conserver ses minces positions, incapable d'exécuter, faute de bras et de matière, les commandes qui affluent (la maison Pleyel ne vient-elle pas de recevoir de Norvège une commande de cent pianos ?), j'estime faire œuvre utile en poussant dès maintenant un cri d'alarme. C'est faire œuvre plus utile encore que de dénoncer les causes d'une crise qui, depuis trente ans, sévit sur l'un des plus beaux bijoux de la fabrication nationale.

La suprématie, nous l'avons eue — tant au point de vue de l'art et du goût que de la diffusion mondiale. Nous l'avons perdue. Là, comme ailleurs, l'extraordinaire production allemande favorisée par une tenace méthode d'invasion, la puissante poussée américaine et anglaise, sans rien toucher à la supériorité de notre élégance et de notre facture, ont presque réduit à néant la vitalité de notre exportation. Nous verrons qu'à ces concurrences normales, viennent s'ajouter des embûches d'autant plus insensées qu'elles ont leurs racines en notre sol.

Le péril est imminent. Peut-être notre triomphe en l'épouvantable mêlée aura-t-il, entre autres conséquences, soulevant les âmes et les volontés, celle de conjurer un désastre commercial qui, comme dans l'édition musicale, s'annonçait inévitable dès l'année 1890 ? Et lorsqu'aura sonné la minute glorieuse, enthousiaste, où nos armes auront assuré le droit des peuples, surgira ce que M. Marius Vachon appelle justement la « guerre artistique de demain ». N'attendons point cette minute pour la nette vision des erreurs, des lacunes et des fautes, pour la rénovation des mentalités exigües, pour l'abandon des systèmes de la « tête sous l'aile », pour la dénonciation des impérities coupables, pour la maîtrise des solidarités et l'orientation calculée vers des nécessités vitales.



La situation ? elle est la suivante, sans phrase.

La fabrication des instruments à clavier, mécaniques ou non, est incontestablement une industrie d'art ; apparentée à l'ameublement de luxe ; son rôle économique est considérable.

(Voir les n° des 1^{er}, 15 février, 1^{er}, 15 mars, 1^{er} avril, 1^{er} juin 1917).

Avant la guerre de 1870, notre suprématie mondiale était aussi incontestée que celle des architectes français qui portèrent l'ogive nationale dans l'Allemagne du moyen âge. C'était l'époque où Wagner, laissant au bric-à-brac son antique « commode » Breitkopf, s'enthousiasmait aux délices d'un Erard modèle que, d'ailleurs, il oubliait de payer.

Lorqu'après la défaite, nos industriels se virent aux prises avec la rançon des cinq milliards, avec le Traité de Francfort allouant à l'ennemi le traitement de la nation la plus favorisée, ils se sentirent aiguillonnés par l'idée fixe de la revanche économique. Et l'industrie du clavier conserva sa place à la tête des marchés du monde. Les firmes éclatantes des Cavallé-Coll, Erard, Pleyel, Gaveau, Elké, Mustel, Herz, manufacture marseillaise, Aurand-With de Lyon, dominèrent de haut les rivales d'outre-Rhin.

Hélas ! elles ne devaient pas se maintenir longtemps sur un piédestal envié, attaqué de toute parts. Vaincu à l'Exposition de Philadelphie (1876), à celle de Paris en 1878, le bloc allemand embrigadé s'attacha non seulement à la conception positive d'un vaste plan économique, mais à une production effrénée, à une propagande inouïe, aux diffusions instituées par des publicités gigantesques (les Alpes en virent leurs avalanches monstrueuses), par tous les moyens du crédit à outrance, soutenu par le zèle de ses fonctionnaires d'Etat et agents choisis avec discernement, disséminés dans tous les coins. Des maisons surgirent innombrables, à Berlin comme dans toutes les grandes villes de l'Empire, portant partout leurs camelotes aussi bien que leurs fabrications soignées ou leurs automatismes sonores : Bechstein, Bluethner, Ibach, les plus importantes ; Bechmann (Cassel), Schilling (Stuttgart), Schaaf (Francfort), Beckeroff (Düsseldorf), Kaiser (Fribourg), Schultz (Mayence), Trau (Karlsruhe), Silbermann, Zumpe, Stein, etc. Citons un Th. Steinweg, aussi euphonique qu'un autre Stein Way's, de Stuttgart, dont le cas n'est pas indifférent. Pour des raisons que nous ignorons, cet industriel se fit naturaliser sujet américain et transporta dans son pays d'adoption des procédés de fabrication qui ne tardèrent pas à envahir les marchés. Ses succursales s'élevèrent en grand nombre. Il en existe une à Paris. Des ateliers énormes fonctionnent à Hambourg, d'où sortent les instruments destinés au continent, à l'abri des atteintes pernicieuses, pour les cordes et les vernis, des transports maritimes.

Voulez-vous une nomenclature complète ? Consultez le répertoire des marchands de pianos du monde entier, ouvrage édité à Leipzig et en usage forcé chez nous, faute d'un recueil semblable imprimé en langue française.

Dès 1885, nos industries perdaient en proportion de ce que gagnaient nos adversaires. A l'Exposition de 1900, l'invasion était consommée. Les exportations allemandes écrasaient les marchés, comme les touristes, les saltimbanques et les espions envahissaient nos territoires.

Bref, l'Allemagne fabriquait entre 220 et 230 mille instruments par an. La France s'inscrivait pour une quinzaine de mille. Rien qu'en pays actuellement nos alliés — donc peu favorables alors à l'exportation — l'Allemagne exportait pour 60 millions par an, en pianos seulement.

Au surplus, l'exemple de l'organisation des concurrences avait avivé l'activité commerciale de l'Angleterre, de l'Amérique surtout. Nos ouvriers appelés à prix d'or, facilitaient les besognes. Faut-il citer les maisons Broadwood, Collard, Clementi, Jones, en Angleterre ? Faut-il rappeler qu'après avoir reçu de la Grande-Bretagne les matières destinées à la fabrication des accessoires, nous lui retournions les mécaniques fabriquées et que bientôt, tout en nous expédiant les mêmes matières, l'Angleterre ne veut plus de nos mécaniques ?

L'Amérique ? Des renseignements précis nous sont fournis par un artiste, fabricant de tout premier ordre, M. Mustel. Esprit clairvoyant et chercheur, il fit partie d'une mission chargée d'étudier aux Etats-Unis les efforts d'une race ardente, hardie, dégagée de traditions stagnantes. A son retour, il rédigea un

rapport rempli d'enseignements fertiles. Le rapport et ses conclusions sommeillent depuis treize ans dans les cartons bureaucratiques du Ministère du Commerce. J'ai eu la curiosité de le consulter. Que M. Mustel me permette l'indiscrétion de quelques rapides emprunts.

Emerveillé d'abord par le spectacle des immenses organisations industrielles et des édifices imposants où elles s'exercent :

Ne devais-je pas être enthousiasmé, s'écrie-t-il, lorsque je fus à même de constater que certains de ces puissants établissements construisaient jusqu'à 15,000 à 20,000 pianos chaque année (50 à 60 par jour !), 10,000 à 12,000 harmoniums, ce qui fait une moyenne de 30,000 instruments à clavier pour une entreprise considérée isolément.

La maison Pleyel construit environ 4,000 pianos par an ; le chiffre est approximativement le même chez Erard et Gaveau.

La facture instrumentale aux *Etats-Unis* construit en chiffres ronds 150,000 pianos par an, 110,000 orgues et harmoniums. Cette production représente, valeur de fabrication, et pour les pianos seulement, une somme évaluée par la statistique de Washington à environ 26 millions de dollars, soit 130 millions de francs.

Il ne s'agit ici que du seul Etat de New-York où le capital utilisé en ses diverses usines de pianos s'élève à 4 milliards 610 millions de francs, où la somme des salaires payés en 1903, pour l'industrie du piano, s'est élevée à 1 milliard 225 millions de francs.

Il n'est pas question des Etats de l'Ouest où la production est bien autrement considérable.

M. Mustel précise :

« Les documents les plus exacts établissent que l'année 1903 a vu sortir des diverses manufactures des Etats-Unis : 180,020 pianos, 151,235 harmoniums, au total : 331,255.

J'ai quelque scrupule à dire que la Compagnie auprès de laquelle j'ai passé la majeure partie de mon séjour voit sortir de ses usines annuellement autant de pianos que la France dans la totalité de sa production. Quant à la production totale des Etats-Unis, elle est égale à environ dix fois ce que fait notre pays dans cet unique objet : le piano.

PRODUCTION COMPARATIVE			
	POPULATION	PRODUCTION ANNUELLE	
		Pianos	Orgues
France.....	38 millions	15.000	3.000
Etats-Unis.....	100 millions	150.000	140.000

La conclusion est simple à tirer. Regardons le point où nous en sommes et celui où sont parvenus les Allemands et les Américains en un très petit nombre d'années... qui n'avance pas, recule. »

Citons parmi tant de gros établissements américains, Steinway, The Cable Co (Chicago), qui lance environ 30.000 instruments par an dans la circulation, Kimball, la Compagnie Æolian dont le siège est New-York, Chickering (Boston).

* * *

D'où venait le mal ?

Il ne me convient pas d'incriminer ni les actes ni les gens. Chaque être à ses défauts corrélatifs à ses vertus. Les temps héroïques traversés exaltent celles-ci, corrigent les autres, également ataviques.

Courte digression qui nous permet de rechercher comment nos industriels puissants et avertis ont pu se laisser dépasser, réduits à la portion congrue,

amoindris en leur essor exportateur. Rendons ici un juste hommage à leurs efforts assidus, à leur science et à leur art aussi inégalables que ceux de leurs ouvriers, à la sincérité de leur idéal, à leur respect pour les nobles traditions du goût, à la probité commerciale qui atteste l'estime de soi. Précipités en des déboires immérités, absurdes, une très petite part de responsabilité leur incombe. Et félicitons-nous du ressort de la race qui nous permet de triompher par les ressources de notre caractère, de toutes les embûches accumulées.

Les causes du mal se réduisent à trois.

La première, à quoi je viens de faire une allusion d'ordre général, faible à côté des autres, tient à la mentalité native. Nous vivons de « l'esprit de clocher ». Fort de l'orgueil légitime de sa marque, le commerçant considère sa firme comme un rempart inexpugnable. Elle défie les assauts et les travaux d'approche. Le novateur, le progrès sont des ennemis trop aisément méprisés comme impuissants, dont on préfère ignorer plutôt que prévoir et devancer les tactiques. Nous sommes moins disposés aux lointaines observations qu'aux casaniers labeurs. Renouveler un rouage quelconque est un sacrifice où nous ne nous résolvons qu'à toute extrémité ; un tel acte bouleverse tout un passé de réserve prudente et toute l'économie de budgets assis. Beaucoup d'entre les facteurs en sont restés encore au temps de la prééminence, figés dans la contemplation immuable de leur produit. Mais les temps ont marché, et ce qui fut le meilleur, ce qui pourrait continuer à l'être, ne l'est peut-être plus.

Chose singulière — ils ne sont pas seuls à « se regarder le nombril ». Combien de mélomanes-pianistes, avisés à d'autres titres, demeurent hypnotisés devant le prestige auréolé de la « marque » qui brille sur la brocante de leur salon ! Par quelle puissance de suggestion, d'habitude prise, leurs oreilles se sont assujetties, adaptées à des sonorités désuètes, fourbues, au point de le préférer aux découvertes récentes ?

« Rien ne vaudra jamais, affirment-ils, ma vieille et fidèle carcasse en bois !... et ne nous parlez pas des cadres en fer. »

M. Mustel cite le cas d'un fabricant notable qui, sollicité de faire emploi de procédés neufs, refusait de soupçonner l'immutabilité divine de sa facture et argumentait :

« En 1830, Monsieur, le maître Chopin jouait sur mes instruments. Donc il les trouvait bons. Si Chopin faisait autorité en la matière, il s'ensuit qu'il n'existe aucune raison pour les modifier en quoi que ce soit. »

Reste à savoir si Chopin, en admettant qu'il revienne pour une tournée de concerts, reconnaîtrait l'âme de son piano de jadis, et s'il n'imiterait pas Wagner devant son Breitkopf — sauf à solder la note.

Et la mentalité des 175 missionnaires qui accompagnaient M. Mustel n'était pas sensiblement différente. Durant les longues journées de la traversée, au cours des propos échangés, les variations sur un thème connu s'envolaient en chœur au-dessus des bastingsages :

« Beau voyage, certes. En tant que profit, nous rapporterons moins d'eux que nous leur portons de nous. »

Au retour, le thème avait modulé en mineur : « Diable ! il y a bigrement à apprendre chez ces gens-là. »

Nos ouvriers eux-mêmes ne sont-ils pas rebelles aux outils perfectionnés ? j'en sais qui résistent encore à troquer l'antique vilebrequin de Boule et de Lepautre contre l'outil mécanique qui joint la précision à la rapidité d'exécution.

Tel est notre attachement aux traditions, aux routines, qu'il s'effarouche aux inventions. Il faut espérer que la guerre artistique de demain verra s'organiser par les exemples de l'art militaire d'aujourd'hui, un régime de mentalités modernes. Délivrés des prisons étroites de la routine, résolus à jeter au loin des yeux avides d'idéal, à voir ce qui se passe au-delà de leurs ateliers, le commerce et l'industrie de chez nous dont le goût original restera toujours supérieur, dont l'exécution technique s'imposera éternellement, dont la séduction créatrice ne

trouvera pas de maîtres, n'hésiteront plus à élargir les budgets et à semer des disponibilités fécondes pour des moissons plus amples.

•••

D'éléments extrinsèques provenait une autre cause du malaise. Outre l'influence morale qui atteignit après 1870 tout le commerce français à l'étranger, il faut noter ici les insuffisantes représentations de la patrie par delà ses frontières. Combien rares furent les consuls ayant eu le souci de leur mission commerciale ! Combien peu s'intéressèrent aux propagandes méthodiques du négoce ! Un industriel venait-il les consulter, s'enquérir auprès d'eux :

« Consultez l'annuaire local... nous ne savons rien. » Telle était trop souvent la réponse désolante. Aucun appui, aucune facilité d'investigation ne lui étaient réservés. Si bien qu'isolé, s'il n'était point trempé d'une énergie spéciale, son découragement l'entraînait à regagner la métropole.

Toute autre était la méthode de nos ennemis, des Anglais et des Américains. « Apprenons même de nos ennemis », disaient les vieux romains. Or nous avons vu l'Allemagne organiser partout ses agences diplomatiques par un choix judicieux des titulaires accrédités et par l'ensemble des moyens mis à leur disposition : agents spéciaux, subventions, associations d'immigrés, catalogues, publicités rayonnantes, fêtes-réclames — tout un véritable organisme de « préparation stratégique », ayant pour objectif de dominer le monde.

•••

La troisième cause du mal est infiniment plus grave. Il faut avoir le courage de faire sa confession, si pénible qu'en soit l'aveu, lorsqu'il s'agit des destinées de la chère Patrie. Rien ne saurait être passé sous silence de ce qui peut assurer le retour d'une grandeur compromise — fût-ce en une sphère minime de notre activité rayonnante.

Est-ce incompetence ? Est-ce indifférence ? Sont-ce les deux ? La responsabilité des politiciens ayant reçu le mandat de diriger la prospérité nationale paraît en tous cas inconcevable. Bénévolement, ils ont réussi à élever une barrière infranchissable où l'industrie qui nous occupe est venue se briser. Je veux parler des tarifs douaniers. Créés à un taux d'abord menaçant — tel l'impôt sur le revenu — ces tarifs ont revêtu le caractère de droits nettement prohibitifs.

Jugez-en par ces simples exemples.

Prenons nos relations avec l'Amérique, notre si puissante et loyale alliée. Un piano fabriqué à New-York, à Chicago ou ailleurs paie pour entrer sur notre territoire, un droit de 125 à 150 francs. Un piano fabriqué à Paris ne peut pénétrer à New-York ou à Chicago que moyennant une **dîme douanière féroce**, extravagante. Ne cherchez pas ! La dîme s'élève à **50 pour cent** du prix marchand ! Un piano français de 3.000 francs coûtera là-bas 4.500 francs.

Au Chili, le droit de douane est de **35 pour cent** !

À la Havane, il s'épanouit à **52 pour cent** !

En moyenne, **de 25 à 50 pour cent**, dans tous les Etats d'Amérique, en Australie, etc.

Un piano qui vient de Russie paie *150 francs* à l'entrée française. En échange, un piano français paie **500 francs** pour entrer en Russie.

Que dites-vous de cela ?

Ne vous étonnez plus de la crise d'exportation.

« Quel est l'Américain, le Russe assez ninis pour acheter notre marchandise, me disait un fabricant ? Pouvons-nous lutter ? A quoi serviraient toutes nos publicités ? Le fait est brutal, flagrant. Nous n'avons qu'une ressource : travailler pour nos compatriotes et pour quelques rares pays au profit de qui n'ont point été décrétées de telles libéralités... »

On peut se demander comment des hommes sensés, aussi politiciens qu'on

puisse les supposer, ont pu accepter d'aussi... étranges renoncements. Mystère ! Les intérêts du commerce étaient-ils devenus la rançon des banquets et des rubans ? Tirons l'échelle.

* * *

Le mal étant connu, les remèdes sont faciles à prescrire.

Aujourd'hui ? Certes l'heure n'est pas propice. La main-d'œuvre du plus grand nombre s'exerce à d'autres besognes. Ils portent les armes pour la gloire de la patrie et le triomphe du droit. Peut-être quelques-uns rendraient-ils plus de services dans l'usine qu'à compter des draps dans les hôpitaux. Quoiqu'il en soit, un récent règlement de M. Albert Thomas paraît assez inopportun, qui impose aux fabricants de pianos travaillant en outre pour la guerre, l'unification des salaires des ouvriers civils et des ouvriers mobilisés. C'est le cas de la maison Pleyel qui, outre sa spécialité, s'emploie ardemment à la construction des avions.

Demain ? Il appartient aux intéressés de l'industrie de secouer les torpeurs engourdies dans le passé. Que sans sacrifier leurs intérêts particuliers, ils songent que la durable sauvegarde de ces intérêts est liée à l'intérêt général. Qu'ils galvanisent des mentalités modernes, unissent les solidarités, créent des écoles d'apprentissage, développent leurs initiatives et leurs matériels à la hauteur des nécessités.

Que l'État dans un sévère contrôle où le favoritisme cèdera devant un idéal conscient de la prospérité nationale, choisisse ses agents diplomatiques parmi tant de zèles avérés, qu'il les rappelle à la tâche qui leur incombe et à leur devoir de propagande.

Que le Parlement reconnaisse ses erreurs dans une révision des tarifs douaniers. Et ce n'est pas trop demander aux peuples avec qui nous luttons, la plus juste et la plus légitime des simples *reciprocités*.

Qu'enfin la nation tout entière se souvienne. Qu'elle rejette les dilettantismes et les snobismes, formidables duperies, et réserve ses préférences pour le beau labeur de France, pour le beau génie de la Patrie, pour le triomphe de l'autre guerre — celle de demain.

CH. TENROC.

LES THÉÂTRES

A l'Opéra-Comique : *Béatrice*

Opéra-comique en quatre actes, d'après Ch. NODIER.

Paroles de MM. Robert DE FLERS et Aimand DE CAILLAVET.

Musique de M. André MESSAGER.

Le Théâtre national de l'Opéra-Comique, qui ne veut entendre ni monter aucune œuvre nouvelle, pendant la guerre, vient encore d'en monter une. Il est vrai qu'il ne l'avait peut-être pas entendue avant de la jouer — quoiqu'on l'ait déjà donnée à Monte-Carlo, — la notoriété de son auteur suffisant (eh ! je pense bien !) à déterminer une exception, qui, par ailleurs, ne se justifierait guère... Et nous voyons ainsi qu'il n'y a rien de changé dans notre pauvre doux pays, où les faveurs à l'ancienneté paralysent toujours les intentions les plus louables de renouvellement et de progrès, où l'on *tient* héroïquement devant Verdun, mais où personne ne *tient* devant une situation bien assise.

Le livret de *Béatrice* a été tiré d'une nouvelle de Ch. Nodier. Le sujet en est assez joli : on l'a traité avec une banalité, avec une platitude de tout repos. Une noble, belle et pure enfant, déçue dans un récent amour, s'est retirée au couvent. Cela se passe près de Palerme, au temps de la Renaissance. Le beau