



HAL
open science

Du concert au show business. Le rôle des imprésarios dans le développement international du commerce musical, 1850-1930

Laetitia Corbière

► **To cite this version:**

Laetitia Corbière. Du concert au show business. Le rôle des imprésarios dans le développement international du commerce musical, 1850-1930. Histoire. Université de Lille, 2018. Français. NNT : 2018LILUH025 . tel-01989103

HAL Id: tel-01989103

<https://theses.hal.science/tel-01989103v1>

Submitted on 22 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE LILLE 3 – CHARLES DE GAULLE / UNIVERSITE DE GENEVE

ÉCOLE DOCTORALE DES SCIENCES DE L'HOMME ET DE LA SOCIÉTÉ

Doctorat

Histoire

Lætitia CORBIERE

DU CONCERT AU *SHOW BUSINESS*.

Le rôle des imprésarios dans le développement international du commerce musical, 1850-1930

Thèse dirigée par
Sylvie APRILE / Ludovic TOURNES

Soutenue le 19 juin 2018

Jury :

Philippe DARRIULAT
Didier FRANCFORT
Michel PORRET
Jean-Claude YON

Du concert au *show business*. Le rôle des imprésarios dans le développement international du commerce musical, 1850-1930.

Résumé :

Cette recherche porte sur le développement international des tournées musicales entre 1850 et 1930, période caractérisée par l'affirmation de la fonction d'intermédiation et par une approche commerciale de plus en plus assumée du concert.

En adoptant la perspective des intermédiaires qui ont porté cette évolution, nous nous proposons d'étudier comment le changement d'échelle de ces échanges culturels et économiques que constituent les tournées musicales a provoqué de profondes mutations. En particulier, la dimension transatlantique qu'acquiert le commerce musical à partir de 1850 a des conséquences décisives sur le concert. En effet, non seulement la structure des échanges doit être adaptée à cette nouvelle échelle, mais les répercussions sont sensibles également sur les objets artistiques et sur les pratiques sociales qui entourent l'activité musicale. Traitant le concert comme un spectacle, les imprésarios américains promeuvent une approche résolument commerciale qui, a priori, s'oppose aux conceptions artistiques européennes. Cependant, par le jeu des concurrences et des coopérations transnationales, les innovations apportées par les intermédiaires américains transforment le commerce musical dans son ensemble. Elles suscitent notamment l'émergence, par réaction mais aussi par réappropriation, de directions de concerts modernes à partir des traditionnelles maisons d'édition musicale européennes. En outre, parce que les œuvres musicales sont aussi des objets symboliquement connotés, socialement et nationalement, leur commerce reflète les tensions entre démocratisation et distinction d'une part, et entre enjeux nationaux et tentation universaliste d'autre part.

Mots clés : histoire transnationale, circulations musicales, commerce musical, imprésarios, directions de concerts, agents artistiques, intermédiaires artistiques, passeurs culturels

From Concert to Show business: the Role of the Impresarios in the Global Development of Music Trade, 1850-1930.

Abstract:

This research concerns the international development of musical tours between 1850 and 1930, a period characterized by the affirmation of the intermediation function and by an increasingly commercial approach to concerts.

By adopting the perspective of the intermediaries who have brought about this evolution, we propose to study how the change in scale of those cultural and economic exchanges that musical tours are has caused profound changes. In particular, the transatlantic dimension that the music trade acquired from 1850 onwards had decisive consequences for the concert. Indeed, not only the structure of the exchanges had to be adapted to this new scale, but the repercussions were also sensitive on the artistic objects and on the social practices which surround the musical activity. Treating the concert as a show, the American impresarios promoted a resolutely commercial approach which, a priori, was opposed to European artistic conceptions. However, through transnational competition and cooperation, the innovations brought by American intermediaries transformed the music trade as a whole. In particular, they led to the emergence, by reaction but also by reappropriation, of modern concert directions based on traditional European music publishing houses. Moreover, because musical works are also symbolically, socially and nationally connoted objects, their trade reflects the tensions between democratization and distinction on the one hand, and between national issues and universalist temptation on the other.

Key-words: transnational history, musical circulations, music trade, impresarios, concert directions, artists' managers, artistic go-between, cultural brokers.

Institut de Recherches Historiques du Septentrion,
Université Lille 3, BP60 149
59653 Villeneuve d'Ascq Cedex

EDSHS
Université Lille 3, BP60 149
59653 Villeneuve d'Ascq Cedex

Département d'Histoire, Faculté de Lettres
Université de Genève
Rue Saint-Ours 5
1205 Genève

Remerciements

À l'issue de cette rédaction, je suis convaincue que la thèse est loin d'être un travail solitaire et je suis heureuse de pouvoir adresser mes remerciements à tous ceux grâce à qui cette recherche a pu être réalisée.

En premier lieu, je tiens à remercier mes directeurs de thèse, Sylvie Aprile et Ludovic Tournès, pour la confiance qu'ils m'ont accordée en acceptant d'encadrer ce travail doctoral, mais aussi pour leurs précieux conseils et leur patience.

Mes remerciements vont également à Michel Porret, qui me fait l'honneur de présider mon jury de thèse, à Didier Francfort et à Jean-Claude Yon pour l'intérêt qu'ils ont manifesté pour cette recherche en s'engageant à en être les rapporteurs, ainsi qu'à Philippe Darriulat qui a accepté d'être membre du jury.

Je remercie le ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche, qui a financé cette thèse en m'accordant un poste d'Attachée Temporaire d'Enseignement et de la Recherche, et l'Université de Genève, qui m'a ensuite offert un poste d'assistante en histoire. Je suis également reconnaissante envers l'Institut de Recherche Historique du Septentrion, et plus largement envers l'École doctorale des Sciences de l'Homme et de la société, pour le cadre intellectuel stimulant qu'ils m'ont offert, ainsi que toute l'équipe du Global Institute Studies et du Département d'histoire de Genève pour leur soutien. Mes pensées vont tout particulièrement à mes collègues Véronique, Thaïs et Laure qui se sont montrées compréhensives pendant les dernières semaines de la rédaction de cette thèse, à Nicolas, Élodie, Naïma, Consuelo, Ombeline, Grégory et Marguerite, avec qui j'ai eu le plaisir de travailler, à Ozcan et Anna pour nos nombreuses discussions autour d'une théière.

Je sais infiniment gré à Frédéric Attal et à Mélanie Traversier d'avoir généreusement outrepassé leur rôle administratif au sein du Comité de suivi de thèse, en me prodiguant leurs encouragements et leurs suggestions, et en prenant le temps de me relire.

Je tiens aussi à remercier chaleureusement Florian, Nicolas, François, Raphaël, Jérémy, Gauthier, Claire et Ombelyne pour leurs relectures soignées et enrichissantes malgré les délais contraignants que je leur avais imposés, Françoise pour la rigueur de son travail, Laure pour ses traductions, le temps passé à la saisie de données, et son soutien permanent, Marie pour ses suggestions numériques, Pascal pour son travail d'éditeur et sa disponibilité, et Julien – pour tout.

Enfin, un grand merci tous mes proches et amis qui m'ont encouragée dans « mes recherches sur Mozart et ses potes »... Mes parents bien sûr, qui ont toujours été à mes côtés et ont suivi avec passion chaque étape de cette aventure personnelle ; Didier, qui a souvent transformé les dîners chez lui en séances de questions stimulantes ; Marie-France, qui attend la soutenance de cette thèse depuis si longtemps ; mes amis Marjorie, Coraline, Victor, Yann, Marie, Paul, Magalie, Marine, Nicolas (les trois), Flore ; Héloïse S., les deux Sophie, Fanny et Olivia (quand même, la première tournée internationale, c'était avec vous !) ; Clément, Alice et Pierre ; Lionel, Héloïse B., Florian et Victor B. Surtout, je remercie du fond du cœur Julien, mon compagnon et mon partenaire. Ton amour m'a permis d'y croire.

Table des matières

Résumé :	3
Abstract:	5
<i>Remerciements</i>	8
Table des matières	10
Tables des illustrations	19
Liste des abréviations	21
Introduction	23
Le concert au XIX^e siècle : entre commercialisation et internationalisation	23
« Circulations musicales », « intermédiaire », « musique » : Quelques définitions préliminaires	27
L'état de la recherche	31
Vers une histoire sociale de la musique.....	31
L'émergence de l'imprésario comme objet de recherche	34
Les apports de la sociologie à l'étude des intermédiaires musicaux	36
Le corpus de sources	38
Le contenu des fonds d'archives	39
Mémoires et manuels.....	43
La presse généraliste et spécialisée	48
Les imprésarios vus par leurs contemporains	49
Approche méthodologique	50

PREMIERE PARTIE

APPARITION DE L'IMPRESARIO MODERNE AUX ÉTATS-UNIS 1850-1900	55
--	-----------

CHAPITRE 1

Établir le concert aux États-Unis au milieu du XIX^e siècle	57
I. L'Amérique musicale au milieu du XIX^e siècle	59
A. Une piètre réputation	59
Regards sur les artistes américains	60
Regards sur le public américain	63
B. Faiblesse des structures musicales	66
Inégalités territoriales	67
New York et les influences européennes	71

II. Des stratégies commerciales spécifiques	75
A. L'invention d'un commerce	75
Une profession décriée.....	75
La tournée Hayes, de l'incompétence à la faillite	79
B. Une approche capitaliste du spectacle	81
Un contexte socio-économique défavorable ?	81
Précarité et instabilité des imprésarios	87
III. La circulation comme solution	92
A. Le recrutement d'artistes européens : une opportunité nouvelle	92
La saturation européenne	92
L'opportunité américaine	93
B. Le développement des moyens de transport	95
La traversée transatlantique.....	95
Les moyens de transport continentaux	97
C. Les imprésarios, passeurs entre l'Europe et les États-Unis	99
Des invitations américaines	99
Des allers-retours transatlantiques incessants	100
CHAPITRE 2	
Les pionniers du commerce musical (1850-1870)	105
I. Profil de l'imprésario américain	106
A. Une profession ouverte	106
De nombreux aspirants	107
Une activité ouverte aux jeunes immigrants	108
Bernard Ullmann, un précurseur	110
B. Les dépositaires d'un savoir-faire européen, le cas Marezek	112
Une formation viennoise.....	112
Les années de bohème parisienne (1842-1844)	114
Londres, une passerelle vers le Nouveau Monde (1844-1848).....	117
II. Une confluence morave	120
A. Un milieu dominé par les Juifs moraves	120
Brünn, Vienne, ... et New York.....	120
1848, un printemps musical américain	123
B. Origine et appartenance communautaire	126

Les communautés juives moraves	126
Les migrants juifs-allemands à New York.....	129
Un petit groupe soudé.....	131
III. Réseaux et circulations professionnels.....	137
A. Importance des liens familiaux.....	138
Maurice Strakosch, un virtuose aux Amériques.....	138
L'alliance avec la famille Patti.....	141
La famille, un cadre essentiel.....	144
B. Identités circulantes	146
Identités fluctuantes	146
Agents circulants	151
CHAPITRE 3	
Le premier âge d'or du <i>Show business</i>	157
I. Un nouveau marché musical	158
A. L'explosion de la demande	159
Le réseau ferré, un élément structurant des tournées.....	159
La multiplication des salles	162
Un maillage plus serré du territoire	166
B. Les nouvelles voies du commerce musical.....	168
Vers un art du commerce	169
La spécialisation professionnelle.....	172
Les innovations commerciales	174
C. L'intermédiation au cœur du métier	178
<i>The Syndicate war</i>	179
Stratégies nationales et internationales	183
II. L'imprésario comme <i>gate-keeper</i>	187
A. La difficile émergence de la musique américaine	187
Le goût de la musique européenne	188
La préférence pour les artistes « européens »	191
B. Une certaine musique européenne.....	193
Le rôle de l'imprésario dans le processus de sélection.....	194
Les mécanismes de sélection	195
Des parcours éclectiques.....	199

III. L'imprésario comme passeur culturel	202
A. « Rien, <i>speech</i> à part, ne ressemble à un concert comme un concert » ?	203
L'illusoire immédiateté de la musique	203
La réclame, un élément du paratexte musical	205
B. Des concerts adaptés	207
Du spectacle avant toute chose.....	207
Ambitions pédagogiques.....	210
C. Un spectacle transnationalisé	213
Les ballets russes selon Max Rabinoff	214
Gloires et misères des importations culturelles.....	216

DEUXIEME PARTIE

DIFFUSION TRANSNATIONALE D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE MUSICALE (1880–1910)	221
--	-----

CHAPITRE 4

Développements européens : vers une généralisation des approches commerciales des concerts	223
---	------------

I. Généralisation du <i>star system</i> en Europe	224
A. Le marché musical européen	225
Une ancienne tradition musicale européenne.....	225
L'artiste face au public : des faveurs du maître aux succès publics.....	227
B. Implantation du <i>star system</i> en Europe	229
Cachet des vedettes et concurrence internationale	229
L'économie archaïque du spectacle vivant	238
II. Les organisateurs de concerts européens	241
A. Des origines multiples	241
Rupture avec la tradition lyrique italienne.....	241
Des précédents britanniques mésestimés	243
Le modèle de la <i>Konzertdirektion</i> germanique	244
B. Les maisons d'édition musicale	246
Des acteurs incontournables.....	246
Les atouts professionnels des maisons d'édition musicale	248
C. Choix esthétiques et légitimité	250
Préférence pour la musique savante et stratégies de distinction des directions de concerts	250
Entre amour de l'art et intérêt commercial, une position ambiguë	251

III. Marché international et intermédiation transnationale.....	252
A. Ni totalement Américains, ni purement Européens : des carrières transatlantiques	253
Maurice Strakosch, un imprésario américain (ou parisien)	253
Des allers-retours incessants	255
B. L’affirmation de l’influence américaine sur le commerce musical	257
L’Exposition universelle de Chicago (1893) comme lieu d’échanges	258
La promotion d’une approche rationnelle et capitaliste du concert	260
C. Le développement des coopérations transatlantiques	262
Des entreprises toujours risquées	262
De nouvelles formes de coopérations internationales	263
CHAPITRE 5	
Construction transnationale d’un groupe professionnel	269
I. Un groupe professionnel en construction.....	271
A. Taxinomie : une fonction identifiable aux frontières variables.....	271
Une fonction inutile ou une fonction incomprise ?	272
Les noms de l’intermédiaire musical	274
B. Représentation : un personnage reconnaissable	277
Les imprésarios de papier	277
Les imprésarios par eux-mêmes	281
C. Être imprésario : un métier reconnu ?.....	288
Un métier qui ne s’apprend pas ?	288
Une professionnalisation avortée	290
II. Encadrement légal et aspects juridiques.....	291
A. Une activité structurellement conflictuelle.....	292
L’imprésario, exploiteur infâme et exploitant avide	292
Conflits entre imprésarios et artistes	294
L’opposition des syndicats.....	295
B. Des réglementations héritées et inadaptées.....	297
Débats juridiques sur les statuts de l’artiste et de l’imprésario	298
Une exemption au bénéfice des agences de placement artistique	301
C. Des ambitions syndicales avortées.....	302
Les syndicats d’artistes	302
Les premières tentatives d’associations directoriales	304

III. La professionnalisation par l'internationalisation	306
A. Complexification et internationalisation des tournées	306
Une organisation mieux structurée.....	306
Des liens interpersonnels aux réseaux professionnels	308
B. Le développement des sociétés anonymes	310
Le poids des investissements	310
La rationalisation des négociations	312
C. Internationalisation des échanges et internationalisation des normes	315
Vers une reconnaissance internationale du droit d'auteur	315
Harmonisation des normes et dynamisme des échanges	319
CHAPITRE 6	
Le réseau international des intermédiaires musicaux.....	323
I. Caractéristiques de l'espace musical.....	325
A. Les itinéraires.....	325
Des tournées dépendantes du rail	326
Une tournée internationale : la tournée Patti par Schürmann (1885-1886)	328
B. Un espace hiérarchisé	332
Une concurrence internationale.....	332
Traditions, infrastructures et politiques	336
II. Le commerce musical à la lumière de l'analyse des réseaux.....	338
A. Intérêt de l'analyse des réseaux.....	338
Les apports des analyses de réseaux.....	338
Le commerce musical, une activité de réseau	340
Les obstacles à une analyse complète.....	342
B. Concepts fondamentaux de l'analyse des réseaux	344
La question de l'échelle	344
La forme du réseau : instabilité, faiblesse des liens et intermédialité	346
C. Hermann Wolff, un centre devenu invisible	348
Un agent incontournable	349
L'organisateur des projets internationaux les plus ambitieux.....	350
III. Gabriel Astruc, impresario parisien	352
A. Une personnalité à la croisée des secteurs artistiques, mondains et économiques	353
Tentations littéraires et vie mondaine.....	353
La Société Musicale et le théâtre des Champs-Élysées	356

B. Une position parisienne	358
Paris en France	359
Paris dans le monde	361
C. Structure du réseau professionnel de Gabriel Astruc	365

TROISIEME PARTIE

LE COMMERCE MUSICAL ENTRE GUERRE ET CRISES (1910-1930)	366
---	-----

CHAPITRE 7

Commerce musical, nationalités et nationalismes (1900-1920)	373
--	-----

I. Le nationalisme des imprésarios	375
A. De l'universalisme musical au cosmopolitisme des imprésarios	375
B. Un patriotisme suspect	377
Méfiance à l'égard du cosmopolitisme et antisémitisme	377
Un patriotisme pragmatique	379
II. Labellisation nationale et visibilité internationale : les stratégies commerciales de la Maison Gutmann	381
A. La direction de concerts Albert Gutmann à Vienne	381
Une fondation tributaire des conditions musicales viennoises	381
Ancrage social et local de la direction de concerts.....	383
B. Recrutement des artistes et programmation musicale	385
Le recrutement des artistes.....	385
Une programmation viennoise mais éclectique	387
C. Une stratégie commerciale transnationale	389
L'ouverture du Bureau Emil Gutmann à Munich	389
Les années parisiennes (1908-1914).....	391
Le réseau parisien	394
Bilan des années parisiennes	397
III. Mutations du marché musical pendant la Grande Guerre	399
A. Faire de la musique pendant la guerre	400
La crise de la première saison	400
L'adaptation au conflit.....	402
B. Faire de la « musique de guerre »	406
La musique de l'ennemi.....	406
Participer à l'effort de guerre	410

C. Concerts et diplomatie culturelle.....	413
Les prémices d'une diplomatie culturelle	413
Une innovation appelée à perdurer ?	416

CHAPITRE 8

Les Années folles :

les impresarios face à la réinvention du commerce musical 419

I. La réactivation des échanges musicaux	420
A. La reprise des échanges musicaux sur les bases de la Belle Époque	421
L'espoir d'un retour à la normale	421
L'avant-guerre comme référence	423
B. L'abandon relatif de l'interventionnisme étatique	424
L'exemple de l'Autriche au début des années 1920 : une intervention publique ambiguë, mais apparemment nécessaire	424
De l'État impresario à l'impresario ambassadeur ?	427
C. Le renforcement des directions de concerts	430
Une activité dans la continuité de la Belle Époque	430
Des acteurs incontournables de la scène viennoise	433
Un commerce dominé par les directions de concerts	437
II. Un nouvel équilibre international du marché musical	441
A. Des changements imperceptibles à l'échelle européenne.....	441
Le maintien des capitales culturelles européennes : l'exemple de Vienne à travers l'agence Dreilinden.....	441
L'Europe comme vivier de talents	443
B. Le basculement transatlantique	445
L'affirmation américaine	445
L'assimilation de savoir-faire.....	447
C. L'industrie du spectacle.....	450
Vers une rationalisation de la diffusion ?	450
Impresario, agent et directeur.....	453
Un art de masse	454
III. Le début des années 1930 : une période de crises.....	457
A. Le tournant technologique.....	457
La musique enregistrée, un médium musical fondé sur le modèle du concert	457
Le développement de la radio	460
La remise en cause du concert comme cœur de la vie musicale	462

B. La crise économique	464
Conséquences immédiates de la crise économique	464
Conséquences de long terme	466
 <i>Conclusion</i>	 471
 SOURCES	 477
1. FONDS D'ARCHIVES	477
2. PRESSE	481
3. SOURCES PUBLIEES	486
BIBLIOGRAPHIE	499

Tables des illustrations

Figure 1 Parcours de Max Maretzek et Maurice Strakosch jusqu'à leur arrivée à New York	122
Figure 2 Publicité pour les "Big Four Route", publiée dans le guide théâtral Julius Cahn's Official Theatrical Guide, 1901-1902, New York, Publication Office Empire Theatre Building, 1901, p. II.	161
Figure 3 Publicité pour la "West Shore Railroad", publiée dans le guide théâtral <i>Julius Cahn's Official</i>	163
Figure 4. Ferruccio Busoni, "Map of the West of the United States Showing the Long and Dolorous Tour, the Anti-Sentimental Journey of F.B., 1904, Chicago".....	168
Figure 5 Publicité pour les entreprises Jack Haverly, in <i>Where to go to become rich: Farmers', miners' and tourists' guide to Kansas, New Mexico, Arizona and Colorado</i> , Chicago, Belford, Clarke & Co., 1880.	176
Figure 6 Document préparatoire pour la fondation de la Direction de concerts Max Rabinoff, ca. 1908, Columbia.....	185
Figure 7 "Jacques Thibaud. Le célèbre violoniste qui vient de faire 3 millions de recette en 6 mois, en Amérique", couverture de <i>Musica</i> , 1904.....	232
Figure 8 Job, « Emballément de l'imprésario », in Charles Baret, <i>C'est ma tournée ! Histoire d'une tournée</i> Ch. Baret, éditeur inconnu, ca. 1907.	283
Figure 9 Gabriel Astruc, Photographie de presse, agence Meurice, 1914.	283
Figure 10 Couverture de <i>C'est ma Tournée ! Histoire d'une tournée</i> Ch. Baret, éditeur inconnu, ca 1907, représentant l'imprésario Charles Baret en Napoléon.....	285
Figure 11 Max Maretzek, 1851, Library of Congress Prints and Photographs Division Washington.	287
Figure 12 Max Rabinoff, 21 septembre 1928, Library of Congress Prints and Photographs Division Washington.....	287
Figure 13 Itinéraire de la tournée Patti-Schürmann (décembre 1885-avril 1886).....	330
Figure 14 Recettes en francs des différents concerts de la tournée Patti-Schürmann (décembre 1885 – avril 1886).....	330
Figure 15 Tournée Patti-Schürmann : Nombre de concerts et recettes totales par ville.....	331
Figure 16 Carte du réseau professionnel de Gabriel Astruc à l'échelle mondiale, 1905-1913.....	364
Figure 17 Carte du réseau professionnel de Gabriel Astruc à l'échelle de l'Europe, 1905-1913....	365
Figure 18 Graphe relationnel de Gabriel Astruc.....	367

Figure 19 Affiche pour la quatrième soirée consacrée aux "Maîtres Allemands" organisée par le Direction de concerts Albert Gutmann, le 26 novembre 1915.....	404
Figure 20 Affiche de la Direction de concerts Albert Gutmann pour un concert organisé le 19 novembre 1916.	412
Figure 21 Le poids des directions de concerts dans l'activité de la Wiener Konzerthaus (1913-1934)	435
Figure 22 Poids de chaque direction dans les évènements organisés à la Wiener Konzerthaus et répartition par grand type de concert	437
Figure 23 Programme du Bureau International de concerts Kiesgen & E.C. Delaet, décembre 1923.	439

Liste des abréviations

CHAN	Centre Historique des Archives Nationales, Pierrefitte-sur-Seine
BNF	Bibliothèque Nationale de France, Paris
ÖNB	Österreichische Nationalbibliothek, Vienne
IATGM	Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik, Vienne
NYPL	New York Public Library for Performing Arts, New York
Columbia	Rare Book & Manuscript Library at Columbia University, New York
LC	Library of Congress, Washington DC

Introduction

« *Impresario*:

*A manager, originally Italian, of an opera season; later applied to an agent, often based in the USA or Britain, who arranged tours and other engagements for musicians or theatres or opera companies*¹. »

Le concert au XIX^e siècle : entre commercialisation et internationalisation

S'il est déjà largement internationalisé au début du XIX^e siècle, le monde musical est encore régi par l'« Ancien Régime culturel² » : pour un artiste, réussir sa carrière consiste à obtenir une place honorable dans une cour réputée, grâce aux concerts qui permettent d'assurer une renommée. Les tournées ne sont alors rien de plus qu'un moyen de se faire connaître, une étape dans la carrière³. Pourtant, en Europe, la première moitié du XIX^e siècle marque la généralisation du concert payant et des tournées musicales ; la musique reste très certainement un art, mais elle devient aussi un bien culturel valorisable et échangeable. Des causes profondes expliquent ce changement fondamental.

¹ John Rosselli, « impresario », Grove Music Online, <https://doi.org/10.1093/gmo/9781561592630.article.O007223>

² Christophe Charle, *La Dérégulation culturelle. Essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*. Paris, Presses Universitaires de France, 2015.

³ Henry Raynor, *A Social history of music from the Middle Ages to Beethoven*, Londres, Barrie and Jenkins, 1972.

À la fin du XVIII^e siècle, la hiérarchie des genres musicaux évolue, l'opéra se trouvant concurrencé par la musique instrumentale, notamment symphonique. La montée en puissance de ce genre s'accompagne d'une forme d'exécution et d'appropriation spécifique : le concert. Jusqu'alors intégrée à des rituels curiaux, religieux ou militaires, la musique servait des intérêts qui la dépassaient et, avant d'être un art, elle était un outil au service d'impératifs politiques, sociaux et/ou religieux. Avec le développement du concert, elle devient une pratique autonome. Parallèlement, le développement de la bourgeoisie va de pair avec l'émergence de nouvelles sensibilités, faisant davantage place à des formes individualisées de divertissement, de délectation et de jouissance. Une culture de l'émotion s'affirme et s'appuie sur l'appropriation d'une musique nouvelle.

Le développement de la musique « privée », permis notamment par l'amélioration des techniques d'imprimerie et de marketing et, surtout, par l'essor du piano, fait massivement entrer la musique dans les intérieurs bourgeois. De marginal, le phénomène musical devient général dans les classes favorisées. Dès lors, ses cadres intellectuels et culturels s'en trouvent modifiés : d'artisanat, la musique s'affirme comme un art. De là découle une nouvelle conception du concert. Les représentations drainent un public toujours plus nombreux, les recettes s'accroissent en conséquence, ainsi que le cachet des artistes. Désormais, à l'image de Liszt ou de Paganini, un artiste peut espérer faire fortune au moyen de tournées grandioses et des artistes admirés pour leur dextérité et leurs prouesses techniques remplissent des salles gigantesques. La figure du virtuose émerge précisément à cette période.

Le statut social du musicien s'en trouve modifié. Moins directement dépendants des cours aristocratiques, les artistes se dégagent progressivement d'une partie des obligations mondaines traditionnelles et, parfois, commencent à se sentir « à part » ou en surplomb de la société. Cette conception est d'ailleurs largement relayée alors que le phénomène du vedettariat se développe considérablement. En outre, l'adaptation de la musique à une économie de marché transforme la nature des circulations musicales. Dès lors, le musicien en vue devient une personnalité recherchée ; ses engagements se multiplient ; autrement dit, la fonction d'agent artistique peut commencer à être envisagée. Plus encore, elle s'avère nécessaire.

En effet, la complexité logistique des tournées impose désormais de faire appel aux compétences d'agents professionnels. L'avènement du concert et la multiplication des tournées engendrent de nouveaux besoins. Leur préparation suppose un savoir-faire remarquable et exige un temps considérable. Organiser une tournée, c'est imaginer une série de concerts, convaincre les vedettes

susceptibles de participer au projet, engager les orchestres et les solistes chargés de les accompagner ; c'est ensuite sélectionner et réserver la salle adéquate pour le type de représentation prévue, le public ciblé et la géographie culturelle de la ville où se déroulera le concert ; c'est aussi, en fonction de ces données, en concevoir et en assurer la promotion ; c'est encore planifier le voyage en prévoyant les visas, les titres de transport, l'hébergement, etc. ; c'est enfin être en mesure d'avancer les sommes nécessaires. Tout cela requiert des compétences logistiques, relationnelles et financières importantes. Ces tâches sont progressivement prises en charge par des personnes annexes. D'abord, des proches des musiciens s'y attellent (Belloni pour Liszt, par exemple) ; des éditeurs de musique et des facteurs de piano s'emploient aussi à organiser des concerts où les partitions qu'ils publient et les instruments qu'ils fabriquent sont présentés (Schlesinger et Erard épaulant Hummel). Toutefois, à partir du milieu du siècle environ, des intermédiaires professionnels prennent la relève, remplaçant plus ou moins totalement les autres formes de médiation (notamment l'entourage direct ou les mécènes).

En dehors du monde lyrique, dans lequel leur existence est beaucoup plus ancienne, les premiers intermédiaires professionnels apparaissent dès le XVIII^e siècle. L'agence Mapleson & Co Ltd se proclame fièrement « la plus ancienne direction de concerts et d'opéra au monde, fondée en 1710 après J.-C. au Mitre, à Londres⁴ », ancrant l'origine des directions de concerts dans un pub londonien.

En fait, si la « forme-concert⁵ » prend son essor autour de 1770, l'organisation de ces manifestations est, dans un premier temps, du ressort des musiciens eux-mêmes. Quand, dans la lignée des *collegia musica*⁶, les grands orchestres royaux commencent à se réunir pour jouer en dehors des contraintes officielles⁷ et quand les concerts d'amateurs s'institutionnalisent⁸, les concerts sont toujours essentiellement des réunions de musiciens. L'entrée s'ouvre progressivement aux non-musiciens, devient parfois payante afin de couvrir les frais de fonctionnement, sans pour autant que des intermédiaires professionnels n'interviennent⁹. Même l'irruption des virtuoses et le développement

⁴ CHAN 409AP/14 (Mapleson), en-tête des courriers

⁵ Hans Erich Bödeker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe 1700 – 1920. Institutionnalisation et pratiques*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2008.

⁶ Le *collegium musicum* est une association plus ou moins libre d'instrumentistes dont les origines remontent au XVIII^e siècle. Structure locale liée à la vie de la cité, résultant de l'initiative de musiciens et réservée aux musiciens et à leur proches, le *collegium musicum* est révélateur des débuts d'une autonomisation des pratiques musicales collectives (Heinrich G. Schwab, *Konzert. Öffentliche Musikdarbietung vom 17. bis 19. Jahrhundert*, Leipzig, 1971).

⁷ Notamment à Copenhague et, surtout, à Londres où le mouvement aboutit à la création de la Royal Philharmonic Society en 1813 (cf. Cyril Ehrlich, *First Philharmonic. A History of the Royal Philharmonic Society*, Oxford, Oxford University Press, 1995, pp.71-90)

⁸ En 1769, François Joseph Gossec fonde la Société du Concert des Amateurs à Paris.

⁹ De façon générale d'ailleurs, la participation aux concerts se fait selon un système d'abonnement : une souscription annuelle favorise la constitution d'un public d'initiés, tout en excluant la vente de places à la soirée.

des tournées internationales ne modifient pas immédiatement les formes de l'intermédiation musicale. En effet, les concertistes, tels que Paganini en 1820, programment leurs tournées grâce à l'appui de correspondants locaux, souvent eux-mêmes musiciens, qui s'occupent de la mise à disposition d'une salle, de l'annonce, de la mobilisation du public local et de l'invitation des notables. Dans la mesure où ces musiciens-intermédiaires font à leur tour appel au soutien des familles princières pour placer quelques billets réservés et pour assurer aux virtuoses un revenu à la hauteur de leur réputation, le système qui se développe alors combine logique de marché et mécénat traditionnel. Au cours de toute cette période, les intermédiaires professionnels ne trouvent que peu à peu leur place dans la vie musicale, et selon un processus non linéaire.

Or, lorsqu'ils tentent d'importer le concert aux États-Unis vers 1850, les premiers imprésarios américains ne peuvent plus s'appuyer ni sur une communauté musicienne soudée, ni sur un réseau de mécènes mélomanes. Ils ne peuvent développer l'activité musicale qu'en se basant sur la seule logique capitaliste. Dès lors, un nouveau mode d'exploitation du concert se développe qui, dans un monde déjà en train de se globaliser, transforme la vie musicale en profondeur. L'internationalisation des circulations musicales témoigne ainsi d'une logique nouvelle de mondialisation artistique dans un marché de biens symboliques internationalisé¹⁰. C'est le point de départ de notre étude.

Ainsi que l'a montré William Weber, le recours généralisé aux services d'intermédiaires est concomitant avec cette nouvelle conception du concert et avec la commercialisation des biens musicaux¹¹. Or, de même que Pascale Casanova postule l'existence d'un marché littéraire autonome¹², nous pouvons poser l'hypothèse d'un marché musical sur lequel s'échangeraient des valeurs proprement musicales. Les acteurs qui nous intéressent jouent sur les deux marchés, économique et musical ; ils se situent à la jonction des champs économique et artistique. Spéculateurs ou entrepreneurs sur le plan économique, ils participent dans le même temps à l'évaluation des valeurs au plan musical. Et c'est bien dans cette ambivalence que nous souhaitons les étudier.

Notre recherche porte précisément sur ces intermédiaires et sur leur rôle dans la régulation des circulations musicales. Apparus aux États-Unis au milieu du XIX^e siècle, ils élaborent les cadres d'une activité nouvelle appelée à se préciser au fil des décennies. Postulant que les imprésarios ont

¹⁰ Olivier Bara, « Vedettes de la scène en tournée : première mondialisation culturelle au XIX^e siècle ? », *Romantisme* 2014/1 (n° 163), pp. 41-52.

¹¹ William Weber, « The Origins of the concert Agent in the Social Structure of Concert Life », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Le concert et son public*, Paris, Les éditions de la Maison de l'Homme, 2002.

¹² Pascale Casanova, *La République mondiale des Lettres*, Paris, Seuil, 2008.

joué un rôle essentiel dans la circulation des œuvres, des artistes et des goûts musicaux, mais aussi dans la construction progressive d'un marché culturel inter- et transnational capable d'assurer ces circulations, nous étudierons donc l'avènement des imprésarios modernes aux États-Unis et en Europe entre 1850 et 1930.

« Circulations musicales », « intermédiaire », « musique » : Quelques définitions préliminaires

En Europe, les circulations sont une réalité ancienne et structurante de la vie culturelle¹³. Les règles liturgiques ou encore le cosmopolitisme des élites ont contribué pendant des siècles à promouvoir les échanges, et la musique semble avoir intrinsèquement partie liée avec le mouvement, avec le voyage. Concrètement, ces circulations culturelles s'appuient sur des réseaux que, en reprenant et en adaptant au cas musical la typologie proposée par Christophe Charle pour les circulations théâtrales¹⁴, nous pouvons classer selon quatre catégories :

- les voyages d'artistes ;
- la traduction des œuvres ;
- la diffusion de la presse spécialisée et des partitions ;
- l'exportation professionnalisée des œuvres, selon des conventions passées entre compositeurs, artistes et imprésarios.

Si les intermédiaires professionnels sont explicitement identifiés comme partie prenante de la quatrième catégorie, il faut garder à l'esprit qu'ils contribuent directement à l'organisation de voyages d'artistes, participent à adapter les œuvres aux attentes du public, publient volontiers des critiques et des articles dans la presse spécialisée, et que nombre de directions de concerts sont adossées à une maison d'édition musicale.

¹³ Il est possible de parler d'une scène européenne dès le Moyen-âge. En effet, au-delà des spécificités locales, plusieurs éléments suggèrent que cet espace constitue un tout hétérogène mais cohérent. D'une part, les musiciens européens lisaient les mêmes portées, respectaient les mêmes règles d'harmonie et de composition, respectaient les mêmes styles : ils profitaient de « l'homogénéité des conditions de l'édition musicale et sans doute des principes de fabrication des instruments comme de ceux de l'exécution quand l'écriture musicale se fixe », ainsi que le remarque Daniel Roche. D'autre part, les conditions d'engagement des musiciens favorisaient encore les échanges à travers l'Europe et instaurent des relations intenses à l'échelle du continent. Ainsi, l'appel des cours prestigieuses drainait les artistes vers les grands centres culturels. Si cette cohérence et ces échanges ne sont nullement incompatibles avec une multitude d'expressions locales spécifiques, ils témoignent néanmoins d'une certaine unité musicale européenne et de la vitalité des circulations artistiques au sein du continent, au moins en ce qui concerne la musique dite savante. Cela explique aussi que celle-ci affiche une prétention transnationale, quand elle ne se veut pas universelle. Dans le domaine des musiques folkloriques, populaires, les circulations sont tout aussi anciennes mais suivent d'autres canaux, en particulier les voies de l'immigration (cf. Daniel Roche, *Les circulations dans l'Europe moderne XVII^e - XVIII^e siècle*, Fayard, Paris, 2011 (première parution sous le titre *Humeurs vagabondes*, Fayard, Paris, 2003).

¹⁴ Christophe Charle, *Théâtres en capitales. Naissance de la société du spectacle à Paris, Berlin, Londres et Vienne*, Paris, Albin Michel, 2008, p. 8.

Le terme générique de circulations musicales recouvre des mouvements variés. Il désigne d'abord la circulation des œuvres, par leur interprétation en concert et à travers les critiques des revues de diffusion internationale. Les circulations sont aussi celles des objets, en particulier le commerce de partitions ou des instruments de musique, qui mobilise de nombreux acteurs – en témoigne le succès des foires telles que celle de Leipzig, ou celui des expositions universelles. Enfin, les hommes circulent : les étudiants les plus doués aspirent à se former dans les conservatoires les plus prestigieux, les artistes se doivent de participer aux concours internationaux et autres événements majeurs de la vie musicale, les musiciens s'engagent dans des tournées internationales.

D'apparence simple et pratique, cette typologie qui distingue les flux d'artefacts, d'œuvres et de personnes se révèle pourtant assez floue dès lors qu'elle est appliquée aux faits. À titre d'exemple, les recherches de Claudius Thorpe sur le commerce de pianos en Inde au XIX^e siècle montrent à quel point la vente d'instruments est indissociable non seulement de la diffusion des œuvres composées pour eux (souvent présentées par des artistes ou des professeurs), mais aussi de la réappropriation de sociabilités de concerts par les sociétés coloniales¹⁵. De la même manière, les artistes envisagent leurs concerts en tenant compte des possibilités matérielles (disponibilité de salles adaptées, présence des instruments nécessaires, mais aussi qualité des infrastructures offertes par les différentes villes, accessibilité des lieux...) et des retombées attendues de chaque concert (en termes financiers aussi bien qu'en matière de prestige). Prises dans des contingences techniques, soumises à des impératifs politiques, liées à des choix artistiques, les tournées s'inscrivent toujours dans un contexte social, politique, artistique et intellectuel spécifique, qui constitue un facteur structurant pour les circulations.

Afin de saisir comment ces différents aspects interagissent et influencent les tournées, nous nous intéresserons à ceux qui se trouvent à la croisée des différents champs et à qui il revient d'arbitrer entre des impératifs parfois contradictoires : les intermédiaires musicaux professionnels, qu'ils se nomment imprésarios, agents artistiques, bureaux de concerts ou managers. Ces acteurs, discrets mais centraux dans le processus de production musicale, se positionnent entre les artistes, les entrepreneurs de spectacle et le public ; ils contribuent à convertir la valeur artistique d'une œuvre en valeur économique ; ils sont aussi amenés à « traduire » les œuvres importées. Or, si les intermédiaires musicaux professionnels existent au moins depuis l'émergence de l'opéra italien comme industrie de spectacle, au XVI^e siècle, et de ses imprésarios¹⁶, le phénomène de

¹⁵ Claudius Thorpe, « The late nineteenth-century piano trade: Globalizing a European cultural technology? », contribution au panel Making global soundscapes? Cultural brokers in musical life since 1800, 4^{ème} Congrès Européen d'histoire mondiale et globale, Paris, 4-7 septembre 2014.

¹⁶ Emmanuelle Hubrecht, *L'opéra public et l'imprésario à Venise (1637-1680). De l'art dramatique au spectacle*, thèse

commercialisation, qui touche la musique dès la fin du XVIII^e siècle et s'accroît au milieu du XIX^e siècle, pour aboutir à une exploitation capitaliste du concert, transforme et valorise leur position.

Il n'est cependant pas aisé de définir précisément ce qu'est un « intermédiaire musical » ; cela nécessite notamment de définir les productions que nous appelons « musique ». Les concerts sont bien sûr au cœur de notre étude, mais les frontières de cette activité sont plus variables qu'il n'y paraît. Faut-il y assimiler la comédie musicale, qui mêle étroitement théâtre et musique ? Faut-il faire abstraction de toutes les entreprises purement théâtrales menées par des agents qui, par ailleurs, s'occupent principalement d'organiser des concerts ? Il apparaît en effet, qu'aux États-Unis au moins, un même intermédiaire peut parfaitement passer d'un art à l'autre et, tant qu'il s'agit de spectacle vivant, ne pas considérer qu'il change d'occupation. En outre, les compétences et les réseaux mobilisés dans un cas comme dans l'autre sont les mêmes. Nous avons donc jugé plus pertinent d'intégrer dans cette recherche tous les intermédiaires professionnels qui s'occupent d'organiser des tournées internationales, et de nous intéresser à leurs activités y compris lorsqu'elles relèvent davantage du théâtre ou de la danse.

Dans le contexte de mondialisation des échanges et de marchandisation de la musique qui marque le XIX^e siècle, le métier d'intermédiaire musical se redéfinit pour répondre aux enjeux de l'intensification des circulations musicales. À l'époque où, selon John Rosselli, meurt *l'impresario* italien¹⁷, cet entrepreneur de spectacle bien identifié des scènes lyriques italiennes et dont la figure la plus marquante reste Alessandro Lanari, de multiples formes renouvelées de l'impresario apparaissent. Sous des noms divers, les intermédiaires musicaux professionnels proposent leurs services aux musiciens avides de succès mondiaux comme aux entrepreneurs de spectacles en quête de nouveauté et de qualité. Impresarios, mais aussi agents artistiques et managers, bureaux musicaux et directions de concert, soiristes et tourneurs apparaissent à partir du milieu du XIX^e siècle. Cette richesse sémantique reflète autant le renouvellement des pratiques de l'intermédiation qu'une certaine indétermination des fonctions. Les dénominations se clarifieront et se préciseront au cours de la période étudiée, à mesure que les fonctions se spécialisent et que les métiers se définissent. Nous avons fait le choix, dans la mesure où cela ne gênait pas la compréhension, de conserver les termes utilisés par les acteurs (en privilégiant la forme francisée d'« impresario ») et d'utiliser l'expression d'« intermédiaire musical » quand une plus grande neutralité s'avère nécessaire.

dirigée par Adelin Fiorato, Paris, Université de la Sorbonne Nouvelle, 1988.

¹⁷ John Rosselli, *The Opera Industry in Italy from Cimarosa to Verdi: The Role of the Impresario*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

Un mot encore doit être dit sur les genres musicaux auxquels nous nous intéressons. Tout d'abord, les catégorisations entre « musique populaire » et « musique classique », entre « musique commerciale » et « musique élitiste » ou, comme les nomment les Allemands, entre « *Unterhaltungsmusik* » (musique de divertissement) et « *Ernstmusik* » (musique savante), sont problématiques. La multiplicité des appellations en témoigne : ces objets sont mal définis. Ainsi, le propos tenu en 1868 par la *Music Halls Gazette*, selon lequel les opéras les plus célèbres de Mozart, Weber ou Auber sont par nature tout aussi « populaires » que « classiques » est parfaitement défendable¹⁸. Il le serait encore plus aisément en Italie, où l'art lyrique dont les airs sont sifflotés dans les rues est, sans conteste, un art populaire¹⁹. D'ailleurs, l'incertitude s'accroît dès lors que l'on se place dans un contexte transnational. Ainsi, alors que le café-concert français acquiert une légitimité esthétique vers 1870, tel n'est pas le cas du music-hall anglais. Non seulement les frontières entre types musicaux sont poreuses mais encore les objets qu'elles définissent vaguement ne sont pas comparables d'un espace national à l'autre. Par conséquent, nous continuerons à employer ces termes malgré tout pratiques, mais nous ne nous en servirons pas pour poser les limites de notre sujet. De même, nous ne nous arrêterons pas sur des critères stylistiques ou musicaux mais considérerons tous les musiciens, quel que soit leur domaine d'activité, dans la mesure où ils travaillent avec des agents artistiques pour des tournées internationales. Le parti pris de cette recherche est donc de ne pas distinguer *a priori* entre les genres musicaux.

De fait, de nombreux styles musicaux sont abordés par les imprésarios. Les premiers intermédiaires professionnels à avoir développé leur activité selon une approche essentiellement internationale, les imprésarios américains du milieu du XIX^e siècle, n'aspiraient à rien d'autre qu'à devenir directeurs de « théâtre italien » et à s'inscrire dans la grande tradition des imprésarios lyriques. L'opéra occupe donc une place considérable dans leurs activités. La musique « savante », dont les prétentions universalistes anciennes et la légitimité culturelle ont pu favoriser la circulation, a aussi beaucoup intéressé les intermédiaires artistiques. De même, les musiques « populaires » dont les interprètes deviennent des vedettes internationales ont attiré leur attention. Les musiques folkloriques ont un statut quelque peu différent, en ce qu'elles ne sont pas principalement relayées par des professionnels (du moins à l'époque qui nous intéresse ici). Elles empruntent d'autres canaux de circulation, notamment ceux de l'immigration. Bien sûr, quelques agences organisent des soirées dédiées à cet art, mais les interprètes engagés pour l'occasion sont généralement ceux-là mêmes qui

¹⁸ Exemple cité par William Weber au cours d'un entretien avec Annie Sevin, cf. Annie Sevin, « L'Historien social et la vie musicale. Entretiens avec William Weber », Paris, 2007, p. 8, disponible sur <http://musique.ehess.fr/document.php?id=290> (consulté le 1^{er} octobre 2014).

¹⁹ Notamment, les travaux de Pierre Milza sur Giuseppe Verdi fournissent de nombreux exemples de la popularité de l'opéra auprès des classes sociales les plus diverses ; cf. Pierre Milza, *Verdi et son temps*, Paris, Perrin, 2001.

assurent les soirées de musique savante. La musique folklorique n'est donc l'objet de tournée qu'en tant qu'elle est labellisée « patrimoine national », et alors assimilée à la musique savante. L'idéal aurait été de traiter de tous ces genres musicaux équitablement, mais la disparité des sources ne l'a pas permis : les informations concernant la musique populaire sont malheureusement plus lacunaires que dans les autres domaines. En tout état de cause, l'objectif restera d'étudier les intermédiaires musicaux sans distinction préalable tenant au(x) genre(s) musicaux dont ils s'occupent. Il convient néanmoins de souligner que nous ne nous prévenons que des distinctions préalables, n'excluant pas que des catégories réapparaissent au cours de la recherche, autrement justifiées. Nous tenterons en effet de montrer que, par un processus d'étiquetage, les imprésarios ont contribué à catégoriser et à standardiser les genres musicaux.

L'état de la recherche

L'histoire de la musique, exception faite des notices biographiques érudites proposées par quelques passionnés, ne s'est écrite que tardivement. Progressivement pourtant, une histoire sociale de la musique voit le jour. Elle s'élabore notamment dans un cadre interdisciplinaire, mobilisant les apports de l'histoire, bien sûr, mais aussi de la musicologie et de la sociologie, voire de l'économie ou de la géographie.

Vers une histoire sociale de la musique

L'histoire de la musique a d'abord été l'affaire de musicologues, pour des résultats qui semblaient bien peu utiles aux historiens. Dans un article pour *l'Encyclopédie de la musique* (1961), François Lesure accusait même les musicologues d'insouciance quant à l'évolution des autres disciplines²⁰. Dix ans plus tard, Robert Mandrou déplore toujours qu'en matière musicale on ne connût que « des bribes livrées par l'histoire biographique des musiciens eux-mêmes²¹ ». En 1998 encore, la musicologue Myriam Chimènes, pour qualifier les relations entre histoire et musicologie, hésitait entre deux termes : frontière ou « *no man's land* ». ²². Peut-être pendant un temps les musicologues n'ont-ils pas eu conscience de la portée historique de leur objet d'étude ; peut-être l'accessibilité et

²⁰ François Lesure, « Musicologie », *Encyclopédie de la musique*, Paris, Fasquelle, 1961. François Lesure reprend ici une problématique posée dans un article antérieur : « Musicologie et sociologie », *La Revue musicale*, n° 221 (1953), pp. 4-11.

²¹ Robert Mandrou, *La France aux XVII^e et XVIII^e siècles*, Paris, PUF, 1971.

²² Myriam Chimènes, « Musicologie et histoire: Frontière ou "no man's land" entre deux disciplines ? », *Revue de Musicologie*, t. 84, n° 1 (1998), pp. 67-78.

la lisibilité particulière de l'objet musical intimidait-elle les historiens. Ainsi, Sylvie Granger estime que la « contradiction fondamentale entre la musique, la danse, arts de l'éphémère, et leur pérennisation par des documents²³ », l'éparpillement des sources, le flou des définitions, mais aussi les équivoques du langage musical expliquent en partie les lacunes de l'histoire à l'égard de la musique. Selon Myriam Chimènes, l'écart entre les deux disciplines n'a été comblé que tardivement, à compter des années 1990²⁴, et encore partiellement.

Pourtant, dès les années 1970, des travaux ont souligné l'intérêt et la fécondité des problématiques historiques et sociales pour traiter des objets musicaux. Aux États-Unis, le désintérêt de la musicologie pour la dimension sociale de la musique est critiqué, notamment par William Weber dont la thèse d'histoire porte le titre révélateur *Music and the Middle-Class*²⁵. Au même moment, Robert Isherwood publie ses recherches sur les usages politiques des compositions²⁶. En France, la thèse d'Anik Devriès-Lesure marque également l'ouverture aux approches sociologiques²⁷. La musique n'est désormais plus uniquement abordée sous l'angle de l'histoire intellectuelle : elle devient un objet d'histoire sociale.

En France, les travaux de Weber seront publiés par la revue des *Annales* à la fin des années 1980²⁸. C'est justement au cours de cette même décennie que Joël-Marie Fauquet soutient une thèse de musicologie dont l'objet n'est plus la « musique » mais, plus largement et plus historiquement, la « vie musicale²⁹ », tandis qu'au CNRS Hugues Dufourt fonde un laboratoire dédié aux recherches en histoire sociale de la musique³⁰. Alors que les musicologues accordent un intérêt croissant aux apports de l'histoire et de la sociologie, les sociologues se saisissent eux aussi des sujets musicaux³¹,

²³ Sylvie Granger, *Les musiciens dans la ville, 1600-1850*, Paris, Belin, 2002.

²⁴ Cf. notamment la journée d'études de la Société d'Histoire Moderne et Contemporaine organisée le 13 janvier 1996 à la Sorbonne, avec la participation de Stéphane Audoin-Rouzeau (historien), Laurence Bertrand Dorléac (historienne et historienne d'art), Myriam Chimènes (musicologue), Antoine Debaecque (historien) et Gérard Monnier (historien d'art).

²⁵ William Weber, *Music and the Middle-class: The Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna, 1830-1848*, London/New York, Croom Helm/Holmes & Meier, 1975), Aldershot, Ashgate Publishers, 2003.

²⁶ Robert Isherwood, *Music in the Service of the King, France in the Seventeenth Century*, Ithaca, Londres, Cornell University Press, 1973.

²⁷ Anik Devriès-Lesure, *Edition et commerce de la musique gravée à Paris dans la première moitié du XVIII^e siècle*, thèse dirigée par Michel Fleury à Paris IV, 1973.

²⁸ William Weber, « Mentalité, tradition et origines du canon musical en France et en Angleterre au XVIII^e siècle », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 44/4 (1989), pp. 849-873 ; William Weber, Michèle Revel, « L'institution et son public. L'Opéra à Paris et à Londres au XVIII^e siècle », *Annales, Économies, Sociétés, Civilisations*, 48/6 (1993), pp. 1519-1539.

²⁹ Voir l'ouvrage issu de sa thèse : Joël-Marie Fauquet, *Les sociétés de musique de chambre à Paris de la Restauration à 1870*, Paris, Aux amateurs de livres, 1980.

³⁰ Voir le premier volume publié dans le cadre du Séminaire d'histoire sociale de la musique : Hugues Dufourt, Joël-Marie Fauquet (dir.), *La musique et le pouvoir*, Paris, Aux amateurs de livres, 1986.

³¹ Si la sociologie française s'intéresse tardivement à la musique comme objet social, la sociologie allemande a depuis longtemps abordé ces questions, et les travaux de Max Weber, Theodor Adorno et Carl Dahlhaus restent fondateurs. Cf. Theodor W. Adorno, *Introduction à la sociologie de la musique. Douze conférences théoriques*, (1962), nouvelle trad. fr., Genève, Éditions Contrechamps, 2009 ; Carl Dahlhaus, *L'idée de la musique absolue. Une esthétique de la musique*

comme en attestent les publications de Pierre-Michel Menger et de Frédérique Patureau³². Une conception de la musique perçoit alors, qui tend à appréhender le fait musical comme un fait social et historique.

Les travaux se multiplient³³ et des rencontres scientifiques pluridisciplinaires s'organisent. En particulier, un colloque sur « Le wagnérisme dans la musique et dans la culture musicale françaises (1861 et 1914) » s'est tenu à Berlin en 1995, sous l'égide du Centre Marc Bloch et de l'Institut de musicologie de l'Université Humboldt³⁴. Un an plus tard, la Mission Historique Française en Allemagne, le Max-Planck-Institut für Geschichte et le Centre d'études et de recherches allemandes de l'EHESS organisaient à Göttingen une rencontre intitulée « Concert et public : mutation de la vie musicale en Europe de 1780 à 1914 (Allemagne, France, Angleterre) »³⁵. Ce colloque constitue une première tentative de comprendre le fait musical en s'interrogeant sur les usages sociaux du concert³⁶. L'un des cinq ensembles thématiques de ce colloque nous intéresse tout particulièrement : « Organisation : du mécène à l'agent de concert ». Pour la première fois, l'agent de concert devient un objet d'étude³⁷. Ce colloque est d'autant plus significatif que le projet se développe et s'intègre dans le programme international « *Musical Life in Europe, 1600-1900. Circulation, institutions, représentation* »³⁸ soutenu par la Fondation européenne de la science³⁹. Ce programme a

romantique, (1978), Genève, Éditions Contrechamps, 1997 ; Max Weber, *Sociologie de la musique : les fondements rationnels et sociaux de la musique*, Paris, Métailié, 1998.

³² Pierre-Michel Menger, *Le Paradoxe du musicien, le mélomane et l'Etat dans la société contemporaine*, Paris, Flammarion, 1983 ; Frédérique Patureau, *Le Palais Garnier dans la société parisienne 1875-1914*, Liège, Mardaga, 1991.

³³ Certains travaux questionnent les rapports entre musique et pouvoir : Hugues Dufourt, Joël-Marie Fauquet, *La musique, du théorique au politique*, Paris, Klincksieck, 1991 ; Myriam Geyer, *La Vie musicale à Strasbourg sous l'Empire Allemand (1870-1918)*, thèse de l'Ecole des Chartes, sous la direction de François Lesure, 1998. Le décloisonnement des disciplines est attesté par les travaux de l'historienne Florence Alazard et du musicologue Alessandro Di Profio : Florence Alazard, *Art vocal, art de gouverner : la musique, le prince et la cité en Italie à la fin du xv^e siècle*, Tours, Minerve, 2002 ; Alessandro di Profio, *La révolution des Bouffons. L'opéra italien au Théâtre de Monsieur 1789-1792*, Paris, CNRS Éditions, 2003. Citons encore deux numéros thématiques de revues d'histoire : *Histoire, économie et sociétés*, « L'opéra à la croisée de l'histoire et de la musicologie », 200/2 et *Le mouvement Social*, « Musique en politique ». n° 208 (2004/3).

³⁴ « Der "Wagnérisme" in der französischen Musik und Musikkultur (1861- 1914) », Berlin, 8-10 juin 1995. Colloque organisé par le Centre Marc Bloch, Centre franco-allemand d'études en sciences sociales, et l'Institut de musicologie, Humboldt-Universität. Comité scientifique : Etienne François et Reinhart Meyer-Kalkus, Hermann Danuser, Annegret Fauser et Manuela Schwartz.

³⁵ « Concert et public : mutation de la vie musicale en Europe de 1780 à 1914 (Allemagne, France, Angleterre) », Göttingen, 27-29 juin 1996, colloque organisé par la Mission historique française en Allemagne (Göttingen), en coopération avec le Max-Planck-Institut für Geschichte (Göttingen) et le Centre d'études et de recherches allemandes de l'école pratique des hautes études en sciences sociales (Paris). Responsables : Hans-Erich Bödecker, Patrice Veit et Michael Werner.

³⁶ Pour une présentation synthétique et éclairante de ces travaux, cf. Mélanie Traversier, « Histoire sociale et musicologie : un tournant historiographique », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 2010/2, n° 57/2, pp.190-201.

³⁷ Simon McVeigh, « Musicien, mécène et imprésario. Les concerts du violoncelliste Adrien-François Servais et leur promotion par Jules Lardin », in Hans Erich Bödecker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *Le concert et son public*, Paris, Les éditions de la Maison de l'Homme, 2002 ; William Weber « The origins of the Concert Agent in the Social Structure of Concert Life », in Hans Erich Bödecker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *op. cit.*

³⁸ Dans une perspective interdisciplinaire et collaborative, ce programme se proposait considérer la vie musicale européenne comme l'ensemble des processus de production, de distribution, de communication (médiation) et de

notamment soutenu des recherches sur les circulations musicales⁴⁰. Comparant les scènes musicales européennes, interrogeant les phénomènes de transferts musicaux ou analysant les réseaux de la critique et de l'édition musicales, les contributions à ces études soulignent combien l'histoire de la musique gagne à être replacée dans un contexte international, voire transnational.

L'émergence de l'imprésario comme objet de recherche

L'histoire sociale de la musique se révèle un domaine de recherche fécond. Les recherches actuelles restituent le fait musical dans l'espace⁴¹, le ressaisissent au cœur des sociabilités où il se réalise⁴², l'analysent à travers les réseaux intellectuels⁴³, professionnels⁴⁴ et économiques⁴⁵ qui le rendent possible. En 1987, l'historien de l'art André Chastel et le philosophe Krzysztof Pomian soulignaient déjà l'intérêt qu'il y aurait à travailler sur les intermédiaires⁴⁶. En 1992, dans la même veine, Christophe Charle appelait de ses vœux des études sur ceux qu'il surnommait les « hommes doubles », à la charnière entre le social et le culturel, dont il postulait que l'analyse permettrait à l'histoire culturelle de « devenir une histoire adulte », avec « l'ambition tout à la fois de rompre avec la problématique traditionnelle héritée de l'historiographie classique et avec la commodité

réception des œuvres musicales et de leurs formes de circulation. Il se structurait autour de trois thèmes majeurs : les migrations des musiciens et la circulation de la musique en Europe ; les institutions musicales européennes ; les représentations musicales. Il était coprésidé par Christoph-Hellmut Mahling, Christian Meyer et Eugene Wolf. (D'après le *Programme original*, 1997, disponible à l'adresse : <http://www.esf.org/coordinating-research/research-networking-programmes/humanities-hum/completed-rnp-programmes-in-humanities/musical-life-in-europe-1600-1900/more-about-the-programme.html>, consulté le 10 octobre 2014).

³⁹La Fondation européenne de la science est une association réunissant plus de soixante-dix institutions de recherche de l'Union Européenne. Elle entend favoriser la coopération et la coordination internationale dans l'ensemble des disciplines scientifiques. Le projet mentionné a été couronné par la publication de plusieurs volumes : Rudolf Rash (dir.), *Music Publishing in Europe 1600-1900: Concepts and Issues Bibliography*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2005 ; —, *The Circulation of Music in Europe 1600-1900*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2008 ; Hans Erich Bödeker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *Les sociétés de musique en Europe 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2007 ; —, *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe 1700 – 1920. Institutionnalisation et pratiques*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2008 ; —, *Espaces et lieux de concerts en Europe. 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2008.

⁴⁰ Christian Meyer (dir.), *Le musicien et ses voyages. Pratiques, réseaux et représentations*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2003.

⁴¹ C'est par exemple le cas à l'université de Vienne, avec un projet de recherche intitulé « *Musik – Identität – Raum* » (Musique – Identité – Espace) et coordonné par Stephan Schmidl. En France, les travaux de Laure Gauthier et Mélanie Traversier illustrent également la vitalité de cet axe de recherche : Laure Gauthier, Mélanie Traversier (dir.), *Mélodies urbaines. La musique dans les villes d'Europe (xvi^e -xix^e siècles)*, Paris, Presses de l'Université Paris-Sorbonne, 2008.

⁴² Voir notamment Myriam Chimènes, *Mécènes et musiciens. Du salon au concert à Paris sous la III^e République*, Paris, Fayard, 2004 ; David Hennebelle, *De Lully à Mozart. Aristocratie, musique et musiciens à Paris (xvii^e -xviii^e siècles)*, Seyssel, Champ Vallon, 2009.

⁴³ Antoine Lilti, *Le monde des salons. La sociabilité mondaine à Paris dans la seconde moitié du xviii^e siècle*, Paris, Fayard, 2005.

⁴⁴ À l'Université Humboldt de Berlin, Christian Kaden oriente ses recherches sur les relations entre musique, langue et rhétorique et sur l'histoire du professionnalisme musical.

⁴⁵ Julia Schmidt-Funke (Université de Mayence) questionne la « consommation » de musique.

⁴⁶ André Chastel, Krzysztof Pomian, « Les intermédiaires », *Revue de l'Art*, 1987, n° 77, pp. 5-9.

paresseuse de l'emprunt aux autres sciences de l'homme traitant de questions voisines⁴⁷ ». Il s'agissait en particulier de dépasser le clivage entre histoire de la production culturelle et histoire de la réception. Cet appel a largement, mais pas complètement, porté ses fruits : les historiens se sont principalement intéressés aux intermédiaires agissant dans le domaine de la littérature, du théâtre, de la peinture, du cinéma et de la bande-dessinée, mais très peu à la musique⁴⁸. Pourtant, il nous semble que les agents artistiques appartiennent bien à la catégorie des « hommes doubles » de Charle : eux aussi agissent comme intermédiaires entre artistes et publics, eux aussi participent à l'incessante redéfinition des goûts, eux aussi permettent l'intégration sociale des œuvres culturelles.

Or, exception faite de quelques travaux précurseurs, tels que la thèse que Parker Zellers consacre à l'imprésario Tony Pastor⁴⁹, ou la thèse de philosophie dans laquelle Lawrence Marton Lerner s'intéresse au cas de l'imprésario américain Bernard Ullmann⁵⁰, les intermédiaires du domaine de la musique n'avaient encore suscité que peu d'intérêt. Pour autant, des études sont progressivement apparues. En 1984, John Rosselli peut à juste titre présenter son ouvrage comme « la première tentative de traiter systématiquement l'opéra italien comme une industrie et d'étudier les imprésarios et les agents en tant que groupe⁵¹ ». En 1999, à l'*Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik*, Andreas Holzer a travaillé sur l'agent viennois Albert Gutmann dans le cadre d'une série consacrée à la vie musicale viennoise⁵². À la même époque, le Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur finance un projet de recherche « Die großen Konzertagenturen im Wiener Konzerthaus 1913-1945 » (les grandes agences de concert au sein de la Konzerthaus de Vienne), lequel aboutit en 2001 à la publication de l'ouvrage de Gundula Fäßler et Erwin Barta⁵³. Dans le second volume de la somme dirigée par Hans-Erich Bödeker, Patrice Veit et Michael Werner, Simon McVeigh s'intéresse au musicien comme promoteur de concert, tandis que William Weber analyse l'émergence des agents comme une résultante des transformations sociales de la vie

⁴⁷ Christophe Charle, « Le temps des hommes doubles », p. 73, *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n°39/1 (janvier-mars 1992), pp. 73-85.

⁴⁸ En particulier, il existe déjà une bibliographie consistante sur l'intermédiation dans le champ des arts plastiques : Gilberte Émile-Mâle, *Pour une histoire de la restauration des peintures en France*, Paris, Institut national du patrimoine/Somogy Éditions d'art, 2008 ; Charlotte Guichard, *Les amateurs d'art à Paris au XVIII^e siècle*, Seyssel, Champ Vallon, 2008 ; Patrick Michel, *Le commerce du tableau à Paris dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion, 2007 ; Julie Verlaine, *Les galeries d'art contemporain à Paris. Une histoire culturelle du marché de l'art, 1944-1970*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2012.

⁴⁹ Parker Zellers, *Tony Pastor: Manager and Impresario of the American Variety Stage*, Thèse de doctorat, Iowa City, State University of Iowa, 1964.

⁵⁰ Lawrence Marton Lerner, *The Rise of the impresario. Bernard Ullman and the Transformation of Musical Culture in Nineteenth Century America*, Thèse de musicologie, Madison, University of Wisconsin, 1972.

⁵¹ John Rosselli, *op. cit.* (*The Opera Industry*), p. 205.

⁵² Andreas Holzer, *Die Konzert-Direktion Gutmann*, Dokumente des Musiklebens. Aus dem Archiv des Institus für Musikgeschichte, volume 7, 1999.

⁵³ Erwin Barta, Gundula Fäßler, *Die großen Konzertdirektionen im Wiener Konzerthaus. 1913-1945*, Francfort, Peter Lang, 2001.

musicale⁵⁴. En 2003, Hans-Joachim Hinrichsen se penche sur le rôle de la Direction de concerts Hermann Wolff dans l'organisation des concerts de l'orchestre de la Chapelle de Meiningen, alors dirigé par Hans von Bülow⁵⁵. L'année suivante, William Weber dirige un ouvrage envisageant le musicien comme un entrepreneur et abordant également les thèmes de l'intermédiation et du rôle des agents⁵⁶. Enfin, en 2005, Pacien Mazagatti soutient une thèse de musicologie sur le rôle des impresarios dans le développement de la vie musicale aux États-Unis⁵⁷.

Les apports de la sociologie à l'étude des intermédiaires musicaux

Les sociologues se sont, peut-être plus encore que les historiens, penchés sur les intermédiaires musicaux et ont développé des réflexions, des typologies et des outils permettant de mieux saisir les spécificités de cette activité. En effet, l'intermédiation, les rapports entre art et commerce et l'organisation du travail artistique sont au cœur de travaux récents. Les colloques organisés à la Maison Interuniversitaire des sciences de l'homme – Alsace (MISHA) en 2012⁵⁸ et par le Centre de recherches sociologiques et politiques de Paris (CRESPPA-CNRS)⁵⁹ attestent de la vitalité des recherches sur l'intermédiation.

Au sein des travaux des sociologues, des clivages théoriques et méthodologiques distinguent une approche par le champ (Pierre Bourdieu), une approche par le marché (Raymonde Moulin) et une approche par le monde (inspirée par Howard Becker). Ces trois paradigmes polarisent encore aujourd'hui une grande partie des débats dans ce domaine en France. Pourtant, au-delà de leurs différences, ces approches ont en commun une même exigence d'historicisation de leurs objets et partagent un vif intérêt pour les intermédiaires de la production artistique, qu'ils soient éditeurs, artisans, critiques, marchands ou mécènes. En particulier, trois axes de recherche ont nourri notre réflexion : la sociologie de l'intermédiation inspirée de l'interactionnisme ; la sociologie des champs, héritière de Pierre Bourdieu ; la sociologie des professions.

⁵⁴ Simon McVeigh, « The constrained entrepreneur : Concert Promotion in the Eighteenth-Century London » in Hans Erich Bödeker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *op. cit. (Organisateurs)* ; William Weber, « The Concert Agent and the Social Transformation of Concert Life », in *idem*.

⁵⁵ Hans-Joachim Hinrichsen, « Die Reisen der Meininger Hofkapelle und ihre Organisation durch die Agentur Hermann Wolff », in Christian Meyer (dir.), *op. cit. (Le Musicien)*.

⁵⁶ William Weber (dir.), *The Musician as an Entrepreneur, 1700-1914. Managers, Charlatans and Idealists*, Bloomington, Indianapolis, Indiana University Press, 2004.

⁵⁷ Pacien Mazzagatti., *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse soutenue à la Manhattan School of Music, 2005.

⁵⁸ « Intermédiaires et prescripteurs au centre de la création. Intermediaries, Brokers, Gate-keepers and Prescribers : Key Actors of Artistic Creation », du 20 au 22 juin 2012, <https://listesocius.hypotheses.org/2763>

⁵⁹ « Les mains invisibles de la "culture populaire". Production, distribution et représentation artistique dans les industries du cinéma et de la télévision », <http://www.series.cnrs.fr/spip.php?article86>

Représentant de l'interactionnisme symbolique, Howard Becker s'intéresse aux coopérations nécessaires pour la création d'une œuvre et développe le concept de « monde de l'art ». Cette approche permet de comprendre les activités artistiques comme des activités collectives impliquant les artistes proprement dits mais aussi toutes les personnes dont le concours est nécessaire à la réalisation d'une œuvre⁶⁰. Les travaux de Raymonde Moulin portent sur les rapports entre artistes, marchands, collectionneurs et conservateurs de musées et montrent comment le marché mondial de l'art consacre le talent d'un artiste et établit le prix de ses œuvres⁶¹. La sociologue prouve ainsi que la valeur de l'art (aussi bien économique que symbolique) ne se comprend que dans les interactions entretenues avec d'autres acteurs, et que le travail de l'artiste peut difficilement être compris en dehors ces échanges. Plus récemment, Antoine Hennion a proposé le concept de « médiateur », désignant ainsi les éléments, humains ou non, qui modulent la réception d'une œuvre d'art⁶². La sociologie de la médiation (ou de l'intermédiation) ouvre ainsi des perspectives intéressantes dans lesquelles les créations artistiques sont comprises dans une chaîne sociale et matérielle. Cependant, elles ne prêtent peut-être pas assez d'attention aux processus de domination et de légitimation.

A l'inverse, dans la lignée de Pierre Bourdieu, une sociologie des champs envisage le processus de production de biens culturels sous l'angle des situations de pouvoir et des tentatives de légitimation des acteurs⁶³. Elle resitue l'action des intermédiaires dans une stratégie sociale globale. Elle permet aussi de saisir les processus de distinction sociale et d'exclusion qui contribuent à expliquer le fonctionnement d'une économie des biens symboliques, où des médiateurs contribuent à une segmentation croissante du marché culturel.

En essayant de comprendre à la fois les mécanismes de coopération à l'œuvre dans le travail artistique et de restituer les processus de domination, des travaux se penchent plus spécifiquement sur le rôle des intermédiaires. Ceux de Pierre-Michel Menger en font partie⁶⁴, de même que l'étude publiée en 2011 par Wenceslas Lizé, Delphine Naudier et Olivier Roueff⁶⁵. Ce dernier ouvrage se réfère en particulier à la sociologie des professions telle que l'a développée Andrew Abbott, approche qui permet de comprendre la constitution d'un groupe professionnel comme un processus

⁶⁰ Howard S. Becker, *Les mondes de l'art*, Paris, Flammarion, 1988.

⁶¹ Raymonde Moulin, *Le marché de l'art. Mondialisation et nouvelles technologies*, Paris, Flammarion, 2000. L'auteur avait d'ailleurs publié un travail précurseur plus de 30 ans avant : Raymonde Moulin, *Le marché de la peinture en France*, Paris, éditions de Minuit, 1967.

⁶² Antoine Hennion, *La passion musicale. Une Sociologie de la médiation*, Paris, Métailié, 2007.

⁶³ Pierre Bourdieu, « Le marché des biens symboliques », *L'Année sociologique*, Vol. 22 (1971), pp. 49-126.

⁶⁴ Pierre-Michel Menger, *Le travail créateur. S'accomplir dans l'incertain*, Paris, Gallimard, 2009.

⁶⁵ Wenceslas Lizé, Delphine Naudier, Olivier Roueff, *Intermédiaires du travail artistique. À la frontière de l'art et du commerce*, Ministère de la Culture et de la Communication, Département des études, de la prospective et des statistiques, 2011.

non-linéaire et inclus dans une logique de compétition pour le contrôle des fonctions⁶⁶. Cette perspective révèle d'ailleurs un fort potentiel heuristique, comme le en atteste le numéro du *Mouvement social* consacré aux intermédiaires culturels en 2013⁶⁷. De plus, l'Agence Nationale de la Recherche finance depuis 2009 le projet IMPACT (Intermédiaires de production artistique, autonomie et organisation de la création). Dirigé par Olivier Roueff et Laurent Jeanpierre, il a pour objectif d'étudier l'organisation sociale et économique des activités d'intermédiaires dans plusieurs secteurs culturels, afin de comprendre quel(s) rôle(s) ils jouent dans le processus de création⁶⁸.

Pourtant, malgré ces réalisations stimulantes, nulle recherche n'a encore tenté de ressaisir l'activité des imprésarios dans une perspective transnationale. Alors que les intermédiaires musicaux ont justement réinventé leur activité pour répondre à la généralisation des tournées internationales et sont, de fait, des acteurs transnationaux, une telle lacune semble paradoxale. Certes, étudier l'activité des imprésarios implique de travailler à l'échelle locale, celle de l'agence artistique implantée dans une ville, dans une capitale culturelle pour les mieux lotis. Mais cela impose aussi une réflexion à plus large échelle, incluant l'Europe et les États-Unis, puisqu'il s'agit de l'échelle à laquelle travaillent une bonne partie des agents. De fait, ceux-ci ont constitué des réseaux professionnels, expérimenté des modes de coopération et élaboré des consensus en débordant largement le cadre national. Et, dans la mesure où ils sont impliqués dans des réseaux transnationaux, ils ont également dû tenir compte des réalités internationales. Par conséquent, il nous apparaît que seule une approche transnationale, étudiant les interactions entre différentes agences dans contextes nationaux, peut véritablement permettre de comprendre les modalités de définition de leur activité. Cette approche doit aussi alimenter la réflexion sur les rapports de domination culturelle entre aires géographico-culturelles, mais également sur les mutations de la puissance symbolique entre 1850 et 1930, alors que le centre de gravité du monde culturel bascule de l'Europe vers les États-Unis.

Le corpus de sources

Parce que les intermédiaires musicaux sont le plus souvent des personnages secondaires, éclipsés par les artistes au service desquels ils exercent leurs compétences, leurs archives ont été globalement mal conservées. Cependant, parce qu'ils ont activement contribué à l'organisation de

⁶⁶ Andrew Abbott, *The system of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*, Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1988.

⁶⁷ « Intermédiaires culturels, territoires professionnels et mobilisations collectives dans les mondes de l'art », *Le Mouvement Social*, n°243, 2013/2.

⁶⁸ D'après le site du projet : <http://impact.misha.fr/accueil.htm> (consulté le 22 janvier 2014).

manifestations publiques, parce qu'ils ont eu partie liée avec des musiciens célèbres, il reste possible de retrouver leur trace en diversifiant les sources. Cette recherche s'appuie donc principalement sur des archives d'imprésarios, mais aussi sur les diverses traces de leurs activités que sont les programmes de concerts, les affiches et les publications informatives ou publicitaires. Nous utilisons également les mémoires, voire les « manuels d'imprésarime » que certains ont publiés. Nous complétons ces sources par les témoignages que nous livrent les musiciens et la presse musicale et généralistes, par les travaux des juristes et des parlementaires qui, à l'époque, cherchaient à définir ce métier aux frontières et aux méthodes encore floues, ainsi que par les portraits d'imprésarios que dressent les auteurs et les romanciers.

Le contenu des fonds d'archives

L'imprésario n'est pas un objet d'archive. La majeure partie de ces acteurs sont des personnages secondaires, dont nous trouvons une unique mention au détour des mémoires d'un musicien ou au bas d'une correspondance. Leurs noms n'ont souvent pas été conservés, à moins qu'un cas litigieux n'ait été relayé par la presse ou les archives judiciaires. Même en ce qui concerne les imprésarios les plus en vue, une grande part des archives a été perdue : les papiers de la Direction Albert Gutmann ont été massicotés lors du rachat de cette société par la Music Corporation of America (future Universal Music Group), en 1931⁶⁹ ; les archives de la maison Wolff se sont perdues en 1936, après que des agents de la Reichsmusikkammer ont mis à sac les bureaux d'Edith et Lili Wolff (filles de Louise et Hermann Wolff) et ont emporté des caisses de lettres et de notes de programmes détaillant l'activité de cette grande agence⁷⁰.

Encore s'agit-il ici des deux premières directions de concerts européennes, tant par l'ancienneté que par la puissance. Leur importance a justifié que des publications leur soient consacrées et que leur trace ne soit pas totalement perdue. La plupart des entreprises n'ont pas suscité autant d'intérêt, et leur disparition est passée tout aussi inaperçue que leur existence. De fait, beaucoup furent éphémères et bien peu surent s'imposer dans le paysage musical. La conservation de leurs archives n'a donc pas paru utile.

⁶⁹ D'après les recherches d'Andreas Holzer, enseignant associé à l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik de Vienne et responsable des archives de l'Institut, qui a eu la gentillesse de me faire partager ses recherches (cf. Andreas Holzer, *Die Konzert-Direktion Gutmann*, Dokumente des Musiklebens. Aus dem Archiv des Instituts für Musikgeschichte, volume 7, 1999).

⁷⁰ Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Reifen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff, den Gründern der ersten Konzertdirektion, 1880-1935*, E. Bote & G. Bock, Berlin, 1954.

Quelques fonds conservent néanmoins les archives d'intermédiaires musicaux. Les plus riches sont les fonds Max Rabinoff, conservés à la Columbia et à la New York Public Library⁷¹, le fonds concernant Oscar Hammerstein I de la New York Public Library⁷², le fonds Gabriel Astruc au Centre Historique des Archives Nationales⁷³, et le fonds Élie Robert Schmitz à Yale⁷⁴. Ces fonds sont cependant très inégaux, d'un point de vue tant quantitatif que qualitatif.

À la Bibliothèque des livres rares et des manuscrits de la Columbia University, le fonds Max Rabinoff est conservé sous la cote MS#1039. Cet immigré russe, naturalisé américain en 1898, s'est illustré dans de nombreux domaines, organisant aussi bien les tournées américaines d'un chœur folklorique ukrainien qu'une saison d'opéra mexicaine en l'honneur du centenaire de la République, dirigeant tantôt des spectacles de variété à Broadway, tantôt la Boston Opera Company. S'il s'affirme comme une figure marquante de la scène américaine avec des projets aussi ambitieux que la fondation de l'American Institute for Operatic and Allied Arts en 1922, une école artistique, Max Rabinoff ne limite pourtant pas son activité au seul domaine musical. On le retrouve comme conseiller économique auprès de l'Estonie et de la Géorgie et comme spécialiste du commerce avec la Russie soviétique. Il est l'exemple même de l'homme d'affaires impliqué dans le commerce musical. Une première partie du fonds est consacrée à ses opérations théâtrales à Chicago, New York et Boston ainsi qu'à l'American Institute of Operatic and Allied Arts. Une seconde partie est dédiée à ses activités de conseiller économique en Estonie, en Géorgie et en Azerbaïdjan et à ses efforts pour développer le commerce américano-russe (puis américano-soviétique). Globalement, les archives détenues à la Columbia University se composent de principalement de documents de travail, de correspondances et de coupures de presse ; elles contiennent également des discours, des photographies et des programmes.

Ce fonds est complété par quelques documents conservés à la New York Public Library (cote JPB 06-52), principalement des archives concernant l'American Institute for Operatic and Allied Arts, mais aussi du matériel documentant les activités imprésariales de Max Rabinoff.

Le fonds Adolph S. Tomars contient de nombreux documents sur l'imprésario de variétés, d'opéra et de concerts Oscar Hammerstein I. Conservé sous la cote JPB 03-8 à la New York Public Library, il rassemble du matériel accumulé par le fils de l'ancien associé d'Oscar Hammerstein I, Semion Tomars. Si beaucoup de ces documents sont les notes de travail de Semion Tomars, une partie est

⁷¹ « Max Rabinoff Papers, 1908-1961 », Columbia University Libraries, Rare Books and Manuscripts (Columbia), (MS#1039) et « Max Rabinoff Papers. 1908-1954 », New York Public Library, Music Division (NYPL), (JPB 06-52).

⁷² « Adolph S. Tomars Oscar Hammerstein I research papers 1878-1980 », NYPL (JPB 03-8)

⁷³ « Fonds Gabriel Astruc (1902-1927) », Centre Historique des Archives Nationales (CHAN) Archives Privée 409/1 à 409/47 (409AP/1-47).

⁷⁴ « Papers E. Robert Schmitz », Yale University, Music Library Archival Collection (MSS 54).

néanmoins constituée d'archives proprement dites, principalement des lettres, des coupures de presse et des programmes.

Le fonds Astruc, conservé au Centre Historique des Archives Nationales sous la cote 409AP, documente généreusement les activités musicales de ce personnage influent de la scène musicale française, qui fut tour à tour fondateur de la revue *Musica* (1902), imprésario des Ballets Russes, de Debussy ou de Ravel (à travers la Société Musicale), ou encore directeur de l'Agence Radio (1923-1927). Entre autres documents, ce fonds rassemble des sources essentielles au traitement de notre sujet, notamment au sujet des œuvres de bienfaisance, des galas, des bals de l'Opéra, des théâtres et salles de concerts en France et à l'étranger. On y trouve également une importante correspondance reçue d'artistes lyriques, de musiciens, de chefs d'orchestre, de compositeurs, d'éditeurs, de danseurs, d'artistes dramatiques et d'auteurs avec lesquels l'imprésario a travaillé (ou, parfois, a seulement failli travailler) entre 1897 et 1923. Ces lettres nous fournissent de précieuses indications sur la manière dont s'organisent les concerts et se nouent les contrats. Le fonds comprend aussi des contrats et des documents financiers, qui nous éclairent sur la situation financière des entreprises de Gabriel Astruc. En outre, un certain nombre de coupures de presse nous renseignent sur la réception des concerts organisés par Gabriel Astruc. La construction du Théâtre des Champs-Élysées, son exploitation, ses activités artistiques et sa liquidation (1906-1921) sont également documentées. Enfin, trois dossiers retiennent particulièrement notre attention : les dossiers 409AP 13 à 409AP 15 qui contiennent les échanges d'Astruc avec de nombreux agents européens ou américains, et qui nous permettent de reconstituer une partie du réseau professionnel en place dans les années 1900. De plus, les Archives nationales détiennent le microfilm de documents relatifs aux ballets et concerts russes de 1906 à 1925⁷⁵.

Ce fonds est complété par les archives conservées à la New York Public Library, sous la cote (S)*MGZMC-Res.1, concernant plus spécifiquement la collaboration entre Gabriel Astruc et Serge Diaghilev au sujet des Ballets Russes. Y sont rassemblés des télégrammes et des lettres, des inventaires, des contrats, des documents financiers, des coupures de presse et des publicités.

Le fonds Elie Robert Schmitz est conservé à Yale sous la cote MSS54. Il documente l'activité de ce pianiste et compositeur franco-américain dans le cadre de la société Pro Musica qu'il fonde en 1920 à New York. Cette agence spécialisée dans l'organisation de tournées américaines pour des artistes français a notamment monté la tournée triomphale de Maurice Ravel en 1928. Le fonds couvre la période 1913 à 1947. Il rassemble une riche correspondance (notamment avec d'autres imprésarios),

⁷⁵ CHAN (150Mi/1 à 150Mi/11).

des photographies, des coupures de presses, des programmes et du matériel publicitaire, des écrits de Schmitz (dont des articles, des conférences ou des lectures radiophoniques), ainsi que des documents financiers et juridiques.

Sans contenir précisément les archives des imprésarios, d'autres fonds permettent de documenter leurs activités. Ceux rassemblés à l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik de Vienne sont particulièrement précieux, puisqu'ils conservent les programmes des concerts organisés par certaines directions de concerts. Le fonds Gutmann est le plus important et rassemble principalement les programmes publiés entre 1898 et 1928, parfois annotés par l'imprésario ou l'un de ses associés, ainsi que quelques livrets édités par Albert Gutmann et consacrés à la vie et à l'œuvre d'un compositeur. Sont également conservés des dossiers concernant le Konzertbureau der k.k. Gesellschaft der Musikfreunde (Vienne), la Konzertdirektion Dr. Cieplik (Vienne) et la Konzertdirektion Hippolyt Böhm (Graz), qui se composent principalement de programmes de concerts, incluent parfois des livrets musicologiques et divers documents (coupures de presse, notices nécrologiques). De même, conservant une grande partie des programmes musicaux édités à Vienne (programmes qui précisent en particulier quel agent est à l'initiative des manifestations proposées), les archives de la Société philharmonique permettent de reconstituer l'activité des différents bureaux de concerts actifs à Vienne. D'autres traces de leurs activités sont encore conservées dans les fonds de l'Österreichischen Nationalbibliothek : des programmes de concerts, des almanachs ou des affiches. Ces archives permettent d'évaluer l'activité des directions de concerts viennoises et de distinguer quelques grandes tendances dans l'évolution de la programmation, mais ne nous renseignent pas sur l'organisation des concerts et les négociations préalables. Ces informations sont à chercher dans les archives des musiciens, compositeurs et interprètes.

Enfin, à défaut des archives des imprésarios eux-mêmes, nous pouvons consulter celles des musiciens avec lesquels ils étaient en relation. Ces fonds recèlent en effet de précieuses informations sur les relations entre artistes et agents, en grande partie grâce aux contrats, aux correspondances, qui donnent une vision plus fine des négociations, mais aussi des liens professionnels et amicaux qui unissent ces acteurs. Dépouiller ces archives est évidemment une tâche monumentale, et il est donc obligatoire de sélectionner quelques artistes ; il devient alors possible de reconstituer partiellement l'activité d'une direction de concerts. C'est le travail que nous avons effectué à Vienne, autour de la Direction Albert Gutmann. À la Österreichisches Nationalbibliothek – Musiksammlung (Bibliothèque nationale autrichienne, département de la musique), nous avons notamment pu consulter les archives d'Alban Berg, Ludwig Forster, Mathilde

Kralik, Emil Petschnig, Hans Pfitzner et Franz Schalk. Celles-ci contenaient entre autres des courriers, des factures et des coupures de presses envoyées par la Direction de concerts Albert Gutmann, mais aussi par les agences Hugo Heller (Vienne), Internationale Konzertdirektion « Symphonia » (Vienne), Hermann Wolff (Berlin), Wolff & Sachs (Berlin), Otto Bauer (Munich), Kölner Konzertdirektion GmbH (Cologne), Ostdeutsche Konzertdirektion (Breslau) et de Valmalète (Paris)⁷⁶.

De la même manière, la Bibliothèque Nationale de France conserve les archives de nombreux musiciens et compositeurs (par exemple Camille Saint-Saëns ou André Caplet), qui contiennent parfois leur correspondance avec leurs imprésarios, ainsi que des contrats et des factures. On y trouve trace des agents Astruc, E.-C. Delaet, Kiesgen, Leboeuf et de Valmalète.

Les archives propres des imprésarios sont donc globalement mal conservées. Quant au dépouillement des fonds d'archives relatifs aux musiciens, s'ils apportent des renseignements précieux, il eût été utopique de chercher à le mener de manière exhaustive. Nous avons donc cherché à consolider notre corpus en nous appuyant sur les sources publiées, soit par les imprésarios eux-mêmes, soit par leurs contemporains.

Mémoires et manuels

Soucieux d'affirmer leur légitimité et de consolider leur image, certains imprésarios ont publié leurs mémoires. Ces écrits sont bien sûr partiels et orientés ; ils n'en demeurent pas moins intéressants, y compris dans leur subjectivité. Leurs auteurs y font la part belle aux anecdotes liées aux célébrités qu'ils ont côtoyées, aux difficultés du métier et à leur amour inconditionnel de l'art musical. Mais leurs souvenirs nous apprennent aussi avec qui les agents ont travaillé et fournissent de nombreux détails sur l'organisation des concerts. Parfois, ils sont confirmés par quelques documents : ainsi, certains agents reproduisent des photographies, des lettres écrites par les artistes de leur répertoire, voire des extraits de livres de comptes.

⁷⁶ Plus précisément, il s'agit des archives suivantes : F18.Schalk.302Mus ; F18.Schalk.319Mus ; F18.Schalk.197/2Mus ; F.21.Berg.836Mus ; F21.Berg.1553/1-2Mus ; F53.Kralik.255Mus ; F68.Pfitzner.1834/1-5Mus ; F68Pfitzner 2244/1-3Mus [2243-2248] ; F68.Pfitzner.2271Mus [2254-2290] ; F68.Pfitzner.2285Mus ; F68.Pfitzner.2692Mus ; F68.Pfitzner.4113Mus ; F77.Petschnig.14Mus et F178.Forster.148/6 Mus.

Max Maretzek a en particulier écrit trois ouvrages⁷⁷, récits rocambolesques et volontiers polémiques de son activité d'imprésario, qui sont autant de plaidoyers par lesquels l'imprésario entend défendre son travail et faire entendre son point de vue au public new-yorkais. Au fil des pages apparaît néanmoins l'un des rares témoignages sur les structures musicales américaines telles que les perçoit un musicien européen. Ces volumes reviennent sur les événements marquants d'une carrière dans le milieu du *show business* et, aux souvenirs de l'imprésario, se mêlent des reproductions de lettres (de Berlioz et de Balfe notamment) et des copies de livres de comptes.

En 1886, Maurice Strakosch publie lui aussi ses mémoires, *Souvenirs d'un imprésario*⁷⁸. Publié quelques mois avant le décès de son auteur, l'ouvrage connaît un succès de librairie immédiat et, dès 1887, fait l'objet d'une troisième édition. Le récit porte évidemment d'abord sur sa grande réussite, à savoir la carrière de la cantatrice Adelina Patti. Une large place est accordée aux artistes côtoyés par l'imprésario (Rossini, Christine Nilsson, Mario), à la description des institutions musicales (Her Majesty's Theatre et Covent Garden à Londres, le Metropolitan Opera à New York), et aux différents acteurs liés, de près ou de loin, à l'organisation des concerts : artistes et agents certes, mais aussi journalistes compositeurs et mécènes souverains. À travers ses souvenirs, Maurice Strakosch présente un aperçu de ses activités musicales autant qu'une réflexion sur le développement de l'opéra italien en Grande-Bretagne, aux États-Unis, en France, en Suède et en Norvège.

Les mémoires de Henri James Mapleson⁷⁹, Thomas Willert Beale⁸⁰, Fortune T. Gallo⁸¹, Grace Denton Esser⁸², Albert Gutmann⁸³, Hugo Knepler⁸⁴, Arthur Dandelot⁸⁵, Gabriel Astruc⁸⁶ et Imre

⁷⁷ Max Maretzek, *Crotchets and Quavers, or Further Revelations of an Opera Manager in America*, New York, Da Capo Press, (1855) 1966. L'ouvrage est un curieux recueil de lettres supposément adressées à des amis : le compositeur Hector Berlioz, un certain Fiorentino, la basse (et professeur de chant de la reine Victoria) Luigi Lablache, le pianiste et professeur de piano au Conservatoire de Vienne Joseph Fischhof, le baryton et compositeur Michael William Balfe, le directeur du Royal Italian Opera de Londres Frederick Gye et le chef d'orchestre de l'opéra impérial de Vienne, Carl Eckert, en sont les destinataires officiels.

—, *Sharps and Flats, a Sequel to « Crotchets and Quavers*, New York, American Musician Pub. Co., 1890 ;

—, *Further Revelations of an Opera Manager in 19th Century America: the Third Book of Memoirs*, préface de Ruth Henderson, Sterling Heights, Harmonie Park Press, 2006. Le manuscrit ainsi que divers documents d'archives concernant Max Maretzek avaient été conservés à Staten Island dans le grenier de Marie A. Wilbur, fille aînée de l'imprésario jusqu'à l'été 1948. Intrigué par ces vieux cartons, Julius Del Grosso, le peintre qu'elle engage alors pour vider la pièce, choisit de les mettre en sûreté dans sa cave... où ils sommeillent jusqu'à sa mort, vingt-sept ans plus tard. En 1981, George, le fils du peintre, les fait authentifier, espérant en tirer profit. Les documents patientent encore vingt-cinq années avant qu'une bibliothécaire du City College of New York, Ruth Henderson, ne frappe à la porte de Geoges Del Grosso.

⁷⁸ Maurice Strakosch, *Souvenirs d'un imprésario*, Paris, Paul Ollendorff, 1887.

⁷⁹ James Henry Mapleson, *The Mapleson Memoirs, 1848-1888*, New York, Belford, Clarke & Co., 1888.

⁸⁰ Walter Maynard (pseudonyme de Thomas Willert Beale), *The Enterprising Impresario*, Londres, Bradbury, Evans & Co, 1867.

⁸¹ Fortune T. Gallo, *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967.

⁸² Grace Denton Esser, *Madame Impresario. A Personal Chronicle of an Epoch. Music, Dance, Theater, Art*, Yucca Valley, Manzanita Press, 1974.

Kun⁸⁷ s'inscrivent dans la même lignée, mêlant anecdotes, réflexions sur l'évolution du monde du spectacle et velléités publicitaires. L'ouvrage d'Édith Stargardt-Wolff revient sur l'histoire de la direction de concerts fondée et dirigée par ses parents (la Direction de concerts Hermann Wolff, puis Wolff & Sachs)⁸⁸. Les mémoires de Joseph Schürmann⁸⁹ et de Charles Baret⁹⁰ adoptent une perspective originale, en ceci qu'elles détaillent largement l'organisation de tournées artistiques. Si Schürmann est actif dans différents domaines (théâtre, concert, opéra), Baret s'occupe exclusivement de théâtre ; cependant, parce que son témoignage est l'un des rares à détailler les questions logistiques, il nous semblait pertinent de l'intégrer au corpus de sources.

Quelques agents artistiques ont parfois publié des ouvrages à vocation professionnelle, notamment des « manuels d'imprésarisme » dans lesquels ils détaillent certains aspects du métier. Techniques et théoriques, ces documents apportent des renseignements essentiels à la compréhension de leur activité. Nous avons notamment utilisé le «manuel d'imprésariisme » d'Adolphe Brachart⁹¹.

Dans un registre quelque peu différent, Robert Grau présente ses observations sur le développement du *show business* américain. Les deux ouvrages publiés en 1909 et 1910 sont avant tout conçus comme le témoignage du « dernier des Grau » et leur auteur se livre à un exercice qui tient autant de la piété filiale que de la réflexion historique⁹². Le premier des deux volumes, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, est principalement un recueil d'anecdotes concernant les grandes figures du vaudeville américain. Cependant, parce qu'aux États-Unis « grand opera » et « comic opera » partagent des origines communes, cet ouvrage recèle aussi de nombreuses informations sur les Strakosch, sur Marezek et, évidemment, sur les Grau. Il offre aussi un éclairage pertinent sur les processus qui ont conduit à la distinction des genres – processus qui ne

⁸³ Albert Gutmann, *Aus dem Wiener Musikleben : Künstler Erinnerungen, 1873-1908*, Vienne, (édité par l'auteur), 1914.

⁸⁴ Hugo Knepler, *O Diese Künstler ! ... Indiskretionen eines Managers*, Vienne/Leipzig, Fiba-Verlag, 1931.

⁸⁵ Arthur Dandelot, *Petits Mémoires musicaux*, Paris, La Nouvelle Revue, 1936.

⁸⁶ Gabriel Astruc, *Le pavillon des fantômes. Souvenirs*, Paris, Bernard Grasset, 1929 ; un second ouvrage a été récemment publié : —, *Mes scandales* (1936, version non éditée), Paris, C. Paulhan, 2013.

⁸⁷ Imre Kun, *30 év művészek között* (Trente années au côté des artistes), Zeneműkiadó, Budapest, 1965.

⁸⁸ Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff, den Gründern der ersten Konzertdirektion. 1880-1935*, Berlin, Ed. Bote & G. Bock, 1954.

⁸⁹ Joseph Schürmann, *Les étoiles en voyage. La Patti, Sarah Bernhardt, Coquelin*, Paris, Tresse et Stock, 1893 ; —, *Une tournée en Amérique*, Paris, F. Juven, 1900.

⁹⁰ Charles Baret, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909.

⁹¹ Adolphe Brachard, *Comment on organise une Tournée Mondiale. Imprésariisme méthodique et pratique*, Paris/Bruxelles, V. Stock et E. Long, 1913.

⁹² Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, New York ; Baltimore : Broadway Pub. Co., 1909 et Robert Grau, *The Business Man in the Amusement World : a Volume of Progress in the Field of the Theatre*, New York : Broadway Pub. Co., 1910.

sont pas étrangers à la question des circulations musicale, comme on le verra. Le second volume, *The Business Man in the Amusement World*, délaisse le style anecdotique et, plutôt qu'aux détails biographiques, s'intéresse aux aspects commerciaux et techniques de l'organisation des concerts et aux relations entre propriétaires de salles, agents, artistes et syndicats.

Sans doute, fonder une étude des imprésarios sur les mémoires qu'ils ont laissés peut sembler quelque peu hasardeux. Cependant, comparées aux contrats, livres de comptes et carnets de bord sur lesquels nous aurions préféré nous appuyer, ces sources ont l'incalculable avantage d'avoir été conservées. Les carrières accidentées de ces premiers agents, le poids de l'informel dans les négociations d'engagement, l'importance des discussions en tête-à-tête furent autant d'obstacles à la constitution de fonds d'archives conséquents. De toutes ces rencontres, il ne reste que ce que les témoins ont bien voulu (ou su) en restituer, souvent en gommant les incertitudes du moment au profit d'un récit plus cohérent.

Force est de constater que ces mêmes témoins n'affichent pas toujours, loin s'en faut, un réel souci de sérieux et d'exactitude. Par exemple, Marezek présente volontiers ses mémoires comme une collection de ragots et d'anecdotes. De fait, ces ouvrages ont d'abord été conçus à des fins médiatiques, les textes offrant une publicité facile. Dévoilant les épisodes les plus glorieux de leurs carrières, les auteurs se dépeignent volontiers comme des découvreurs de jeunes talents, des audacieux soumettant au public des œuvres inouïes, des militants prêts à tous les sacrifices pour assurer le progrès de leur art... Dans ces récits, les échecs se font rares, à moins, bien sûr, qu'il ne s'agisse de ceux des concurrents ou de ceux consentis pour l'amour d'Euterpe. Apparaître sous son meilleur jour et égratigner autant que faire se peut la réputation de rivaux sont des constantes de l'écriture autobiographique telle que pratiquée par ces imprésarios. Si ce n'est pour consolider une carrière, la publication de mémoires répond à d'autres enjeux, au premier rang desquels figurent les enjeux éditoriaux et financiers.

Ainsi, les récits que nous livrent les imprésarios sont mis en forme, le style est soigné et le plaisir du lectorat est clairement pris en compte : ce sont aussi des œuvres littéraires. Stylistiquement, les apostrophes au lecteur et la mise en scène de souvenirs partagés créent une illusion de dialogue. Thématiquement, l'ambition est de faire pénétrer le lecteur derrière les rideaux : non seulement là où les vedettes se métamorphosent en personnages, mais surtout dans le bureau de l'imprésario, coulisse des coulisses, où l'artiste méconnu devient une vedette. En jouant à la fois sur l'anecdotique et sur le lever de rideau, les imprésarios jouent pleinement leurs rôles d'amuseurs publics et d'intermédiaires entre les artistes et le public. En ce sens, la publication de leurs mémoires prolonge leur activité professionnelle habituelle.

Ces sources sont certes subjectives et orientées, mais leur partialité a le mérite de nous éclairer sur ce qui, aux yeux de leurs auteurs, importe. Si tous les faits rapportés ne sont pas vérifiables et, peut-être, ne sont pas avérés, il demeure un fait indiscutable : ces textes ont bel et bien été publiés. Ils sont l'œuvre d'hommes dont la carrière a souvent démontré l'habileté, et on peut raisonnablement supposer que leur publication n'est pas due qu'au hasard. En ce sens, ils nous apprennent déjà beaucoup sur le contexte dans lequel ils ont été conçus. D'autre part, les biais qu'ils induisent ne portent qu'indirectement sur ce qui nous intéresse. Les imprésarios cherchent sans doute à séduire le lectorat, à influencer le public, à attirer les artistes ou peut-être à donner sens à une carrière qui s'achève. Mais la question de leur rôle dans le développement des circulations musicales ne figure pas dans la liste de leurs problématiques, et les éléments qu'ils nous fournissent à ce propos ne sont donc pas orientés à cette fin.

En outre, d'autres mémoires permettent en partie de corriger ces biais : ceux publiés par les musiciens. En effet, nombreux sont ceux qui évoquent leurs relations avec leurs agents, les négociations commerciales, ou l'organisation de quelques tournées. En particulier, Clara Louise Kellogg, qui fut l'épouse de Robert Strakosch et fonda avec Maurice Grau l'English Opera Company⁹³, ou Carl Flesch⁹⁴, qui travailla avec Hermann Wolff, ont livré de précieux témoignages. D'autres nous ont laissé des souvenirs de leurs tournées, ainsi Henri Herz⁹⁵, Jacques Offenbach⁹⁶, Louis Moreau Gottschalk⁹⁷ ou Ovide Musin⁹⁸. De même, la correspondance publiée de certains artistes s'avère une source féconde : citons Hector Berlioz⁹⁹ ou Hans von Bülow¹⁰⁰.

Quant aux inévitables oublis, erreurs et approximations, qu'ils s'expliquent par le flou des souvenirs ou relèvent d'une volonté délibérée, il est possible d'y remédier. Non seulement d'autres sources permettent de corriger, de compléter et de contextualiser ces premiers documents, mais nous pouvons aussi nous appuyer sur une littérature secondaire solide sur la vie musicale. Ainsi, l'une des faiblesses récurrente de ces écrits, pour l'historien du moins, est le peu d'intérêt accordé aux dates. Afin de combler cette lacune, nous disposons par exemple des écrits de William Templeton Strong, musicien et compositeur américain dont le journal intime (publié en 1952 seulement) chronique au jour le jour la vie musicale new-yorkaise. Toutes les soirées musicales données entre 1835 et 1875 y sont détaillées, et l'ensemble constitue une source de référence en matière de

⁹³ Clara Kellogg, *Memoirs of an American*, New York, Londres, G.T. Putnam's son, 1913.

⁹⁴ Carl Flesch, *Memoirs of Carl Flesch*, (1957), Boston, Da Capo Press, 1979.

⁹⁵ Henri Herz, *Mes voyages en Amérique*, Paris, Achille-Faure, 1866.

⁹⁶ Jacques Offenbach, *Offenbach en Amérique. Notes d'un musicien en voyage*, Paris, La flûte de Pan, (1877) 1979.

⁹⁷ Louis Moreau Gottschalk, *Pocket Books, 1860-1869 (récits de tournées)*.

⁹⁸ Ovide Musin, *My Memories: A Half-Century of Adventures and Experiences and Globe Travel Written by Himself*, New York, Musin Publishing Company, 1920.

⁹⁹ Hector Berlioz, *Correspondance générale*, Paris, Flammarion, 2001.

¹⁰⁰ Hans von Bülow, *Briefe und Schriften*, Leipzig, ed. Marie von Bülow, 1895-1908.

musique américaine¹⁰¹. Surtout, nous nous appuyons sur les travaux de Vera Brodsky Lawrence qui, à partir de ces sources, présente un tableau fouillé de la vie musicale new-yorkaise¹⁰².

La presse généraliste et spécialisée

La presse constitue bien sûr un précieux fonds d'informations sur la vie musicale, ne serait-ce que parce qu'elle annonçait les concerts à venir et précisait quelles agences en assuraient l'organisation. En la matière, *Le Figaro*, le *Mercure Musical* et *Le courrier musical* sont pour Paris des sources intéressantes ; de même, la *Neue Musikzeitung* en Allemagne, l'*Österreichische Musik und Theaterzeitung* à Vienne ou encore, aux États-Unis, le *Musical America*, le *New York Times*, le *New York Herald* et le *New York Clipper*, le *Sunday Star* à Washington, *The Musical Leader and Concert Goer* à Chicago. Mais si ce genre de renseignements permet de confirmer, de préciser ou même d'invalider les souvenirs de certains imprésarios, ils sont trop minces et trop aléatoires pour permettre une étude en profondeur.

En réalité, l'intérêt majeur de la presse provient de ce que les médias ont constitué un enjeu pour les imprésarios. De ce fait, nous retrouvons dans les pages musicales des journaux d'alors la trace des affrontements entre agents concurrents, le souvenir des manifestations organisées (sous forme de réclames et d'articles critiques) et, parfois, quelques entretiens accordés à la presse par l'un ou l'autre de ces professionnels. Par exemple, *Le Ménestrel* prend un plaisir non dissimulé à relater les aventures des imprésarios, se délectant autant des réussites flatteuses que des turpitudes financières. Restant dans un registre anecdotique, ces récits font la part belle au sensationnel et restent particulièrement légers. Néanmoins, ils servent utilement à cerner l'image renvoyée par les agents artistiques auprès du grand public et les préjugés (qu'ils semblent justifiés ou non) qui circulaient à leur propos. Nous avons d'abord cherché des compléments et des contrepoints à nos sources dans le *Dwight's Journal of Music*, un hebdomadaire édité à Boston de 1852 à 1881, qui fut la publication musicale la plus respectée et la plus influente de l'époque. L'*American Art Journal*, qui publia quelques articles et interviews des imprésarios, est l'autre grand organe de presse musicale américaine sur lequel nous nous sommes appuyés. Enfin, des publications internationales ont encore

¹⁰¹ George Templeton Strong, *The Diary of George Templeton Strong*, vol. 1 Young Man in New York, 1835-1849 ; vol. 2 The Turbulent Fifties 1850-1859 ; vol. 3 The Civil War 1860-1865 ; vol. 4 Post-war Years 1865-1875, édité par Allan Nevis et Milton Halsey Thomas, New York, Macmillan company, 1952.

¹⁰² Vera Brodsky Lawrence, *Strong on Music. The New York Music Scene in the Days of George Templeton Strong*, Volume 1, Resonances 1836-1850, Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1988.
Volume 2, Reverberations, 1850-1856, , Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1999.
Volume 3, Repercussions 1857-1862, Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1999.

pu être exploitées, tel le *Musical Times and Singing Class Circular*, journal de musique classique fondé au Royaume-Uni en 1844 (et publié sous le titre *Musical Times* depuis 1903).

Certaines publications ont l'intérêt notable d'être produites par les agents eux-mêmes. C'est par exemple le cas du *Monde musical*, journal musical fondé par Arthur Dandelot et Auguste Mangeot, ou de la luxueuse revue *Musica*, publiée par Gabriel Astruc à partir de 1900. Ces revues se révèlent surtout d'intéressants outils de réclame, grâce auxquels la promotion des concerts organisés est partiellement assurée ; malheureusement, les agents n'y parlent guère de leur métier. Néanmoins, ils se servent de ces revues pour défendre leurs conceptions artistiques et les musiciens qu'ils représentent ou, plus simplement, qu'ils admirent. Par leur intermédiaire, ils s'adressent à leur public, celui-là même qui fréquente les salles de concerts. Elles reflètent ainsi en partie leur positionnement dans le champ musical et social.

Enfin, la presse professionnelle nous éclaire sur les débats qui agitaient la profession. En particulier, citons l'organe de l'Union syndicale et mutuelle des artistes lyriques, *L'artiste lyrique*, qui traitait des questions professionnelle relatives aux concerts, aux cirques et aux music-halls.

Les imprésarios vus par leurs contemporains

Les intermédiaires musicaux se font plus présents et plus visibles à partir des années 1850 aux États-Unis et 1880 en Europe. Les bouleversements que connaît alors le commerce musical préoccupent ou intéressent leurs contemporains et suscitent nombre de publications. Nous nous sommes en particulier penchés sur les réflexions des juristes : autour de 1900, de nombreuses thèses de droit sont consacrées au statut de l'intermédiaire artistique et à la régulation du commerce musical¹⁰³. Les parlementaires se sont également saisis du sujet et ont tenté de légiférer sur les bureaux de placement artistiques¹⁰⁴. Enfin, des essais ou des tribunes montrent que certaines des

¹⁰³ Citons parmi d'autres Henri Dubosc, Julien Goujon, *L'engagement théâtral. Code manuel à l'usage des directeurs, entrepreneurs de spectacles publics, artistes dramatiques et lyriques, correspondants dramatiques, etc.*, Paris, Duchemin, 1889 ; Auguste Germain, *Les dessous du théâtre. Les agences dramatiques et lyriques*, Paris, Perrin et Cie, 1891 ; Georges Bureau, *Le théâtre et sa législation*, Paris, Paul Ollendorff, 1898 ; Lambert Brockmann, *Der Vertrag des Impresario von Bühnenkünstlern nach heutigem Reichsrecht*, Papenburg, Buchdruckerei der Ems-Zeitung, 1901.

¹⁰⁴ Pour cet aspect, nous sommes redevables à Sylvain Nicolle, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse dirigée par Jean-Claude Yon et soutenue à l'Université Paris-Saclay, 2015.

problématiques (notamment morales) soulevées par l'activité des imprésarios intéressaient plus largement l'opinion publique¹⁰⁵.

Les œuvres artistiques permettent aussi de saisir l'image des imprésarios diffusée auprès du grand public. Les imprésarios fournissent quelques personnages destinés à la scène. Les opérettes, en particulier, offrent une belle galerie de portraits plus ou moins élégants¹⁰⁶. Les romanciers ont également écrit quelques pages souvent corrosives, que l'on pense à Alphonse Daudet¹⁰⁷ ou à Émile Zola¹⁰⁸, mais parfois aussi élogieuses, à l'image de Thomas Mann¹⁰⁹. Surtout, les auteurs de feuilletons s'inspirent volontiers de ces personnages hauts en couleur¹¹⁰.

Les archives qui nous permettent d'étudier le rôle des intermédiaires musicaux dans le développement du commerce musical international sont donc dispersées, et souvent lacunaires. C'est donc en multipliant et en croisant les sources que nous pouvons espérer parvenir à une compréhension approfondie des mécanismes à l'œuvre dans l'organisation de tournées musicales internationales.

Approche méthodologique

Nous étudions les intermédiaires artistiques en tant qu'ils participent aux échanges internationaux et contribuent au développement des circulations musicales. Il s'agit donc de saisir, à travers ces acteurs, les liens complexes et les réseaux qui articulent le marché musical tel qu'il se développe entre 1850 et 1930. Pour ce faire, nous avons mobilisé divers outils en fonction de la nature de nos sources, l'hétérogénéité de notre corpus exigeant une diversification des méthodes d'analyse.

En nous inspirant des réflexions de Romain Bertrand sur les lieux de contacts¹¹¹ et convaincus de la fécondité d'une approche qui combinerait échelle micro-historique et échelle globale, nous avons voulu analyser le développement international des circulations musicales à partir des acteurs qui y

¹⁰⁵ Par exemple André Ibels, *La traite des chanteuses (mœurs de Province), beuglants et bouibouis, le prolétariat de l'art ou de... l'amour ?*, Paris, F. Juven, 1906 ; G. Reuillard, « Marchands d'artistes », *Excelsior*, 5 février 1932.

¹⁰⁶ Mélesville et Dumanoir, *Carlo et Carlin, Une comédie en 2 actes, mêlée de chant*, donnée au Palais Royal le 28 février 1844 ; Léon Battu, Ludovic Halévy, *L'imprésario*, Paris, G. Brandus, Dufour & Cie et Michel Lévy, 1856 ; « Partition manuscrite de Luigi Mosca, *L'imprésario burlato*, 1898 ».

¹⁰⁷ Alphonse Daudet, *Le Nabab. Roman de mœurs parisiennes*, Alphonse Lambret, Paris, 1887.

¹⁰⁸ Émile Zola, *Nana*, Georges Charpentier, Paris, 1881.

¹⁰⁹ Thomas Mann, *Le Docteur Faustus. La vie du compositeur allemand Adrian Leverkühn racontée par un ami*, (1947) Paris, Albin Michel, 1962.

¹¹⁰ Octave Feré, Saint-Yves, « La chanteuse de Marbre », *L'omnibus*, n°620, 1889 ; Jean Gascogne, « Le Ut posthume », *La caricature*, 18 juillet 1891 ; Trébia, « Une attraction sensationnelle », *Le Journal pour tous*, 13 octobre 1904.

¹¹¹ Romain Bertrand, *L'histoire à parts égales. Récits d'une rencontre Orient-Occident (xvi^e-xvii^e)*, Paris, Seuil, 2011.

ont joué un rôle essentiel : les intermédiaires musicaux. Concrètement, nous avons étudié ces acteurs dans le cadre de leurs activités à caractère international, mais en cherchant à les ancrer dans leur contexte historique et géographique. Cela signifie d’abord retracer les circulations des premiers imprésarios américains de la Moravie vers New York, en passant par les capitales culturelles européennes, puis suivre leurs incessantes tournées américaines et leurs voyages transatlantiques, mais aussi documenter autant que possible leur ancrage dans les communautés auxquelles ils participent, qu’elles soient familiales, religieuses, nationales ou professionnelles. Cette perspective circulatoire permet ainsi de dépasser les contextes nationaux sans pour autant les négliger¹¹². Elle est un moyen d’éviter une vision unidirectionnelle des échanges musicaux, au profit d’une valorisation de la multi-directionnalité de ces processus.

Nous nous sommes également attachés à reconstituer des réseaux concrets, à les retrouver dans leur matérialité. Ceci se traduit par une étude des réseaux de communication, à commencer par les moyens de transports. En effet, à l’époque que nous étudions, les circulations musicales s’incarnent d’abord et avant tout dans des tournées d’artistes : troupes lyriques, virtuoses et progressivement orchestres, qui sillonnent l’Europe et les Amériques.

En outre, lorsque le fonds documentaire le permettait, nous avons tenté de reconstituer à proprement parler le réseau professionnel de ces intermédiaires. En l’occurrence, le fonds Gabriel Astruc, où est conservée la correspondance de l’imprésario avec ses partenaires et concurrents, se prêtait particulièrement bien à une analyse de réseau, effectuée à l’aide des outils Gephi et Nodegoat. Surtout, la richesse des archives concernant Astruc permet de comprendre sa situation dans le contexte parisien de la Belle Époque, en reconstituant ses positions sociales et culturelles.

Comprendre les bouleversements du commerce musical durant cette période charnière, qui voit l’émergence et la consolidation du *show business* tout en conservant au concert une place centrale parmi l’offre culturelle, nécessite aussi de s’appuyer sur les outils et concepts développés par des disciplines voisines. Nous l’avons déjà mentionné : les recherches des musicologues ont profondément inspiré nos travaux, tandis que la sociologie a nourri notre réflexion quant à l’usage social du concert et nous a fourni les notions pour penser le processus de professionnalisation de la fonction d’intermédiaire. Les apports de l’économie du spectacle et de la géographie ont également été mobilisés.

¹¹² Dans son article « Réflexions sur l’histoire globale et transnationale », l’historien Akira Iriye souligne que la perspective transnationale permet « d’explorer des thèmes qui dépassent les frontières sans pour autant sous-estimer l’existence des nations et l’importance d’étudier les relations entre le national et le transnational » ; Akira Iriye, « Réflexions sur l’histoire globale et l’histoire transnationale », *Cahiers d’histoire, Revue d’histoire critique*, (avril 2013), p. 99.

Le processus par lequel l'intermédiaire commercial se place au cœur des circulations musicales internationales s'initie aux États-Unis au tournant des années 1850. La spécificité de ce vaste territoire et de ses structures musicales imposent en effet de concevoir une nouvelle approche du concert, qui se fonde principalement sur le développement des échanges internationaux et des tournées (chapitre 1). En l'occurrence, ces échanges sont portés par quelques jeunes entrepreneurs. Si le métier est ouvert aux audacieux, un petit groupe d'imprésarios d'origine juive-morave se distingue bientôt de ses concurrents. En effet, l'histoire des circulations culturelles s'inscrit dans celle des migrations, et les premiers imprésarios américains sont des immigrants qui ont su s'appuyer sur des compétences et des ressources spécifiques (chapitre 2). Ces premiers imprésarios ont posé les bases d'un rapport nouveau au concert et, plus largement, au spectacle. Dans un mouvement général de spécialisation des fonctions, leurs successeurs concentrent de plus en plus leurs activités sur l'intermédiation proprement dite. Corollairement, leur influence sur le développement des circulations musicales se renforce : on voit alors les imprésarios s'affirmer tout à la fois comme *gate-keepers* et comme passeurs culturels (chapitre 3).

Dans un marché musical qui s'internationalise, les transformations du concert américain ont des répercussions jusqu'en Europe. Le *star system*, en particulier, se généralise et met en lumière les phénomènes de concurrence internationale. Cependant, tout en adoptant elle aussi une approche marchande du concert, l'Europe perpétue certaines traditions musicales et entretient en la matière des conceptions sociales et culturelles distinctes de celles en vigueur aux États-Unis. Ces spécificités conduisent, à partir des années 1880, à l'émergence et à l'affirmation d'une nouvelle forme de l'intermédiaire musical : la direction de concerts (chapitre 4). L'imprésario, l'organisateur de concerts ou le bureau musical sont désormais des acteurs incontournables de la vie musicale. L'affirmation du pouvoir des intermédiaires ne va cependant pas sans soulever des protestations, posant la question de la légitimité de leurs pratiques. Ces critiques, mais plus fondamentalement les nécessités liées au commerce à l'échelle internationale conduisent à l'élaboration de normes professionnelles, qui s'établissent dans le cadre des échanges transnationaux (chapitre 5). En outre, l'intermédiation est par définition une activité réticulaire. Leur activité s'inscrit dans un espace organisé et hiérarchisé, dans un réseau structuré et cohérent (chapitre 6).

Le développement d'un commerce musical internationalisé est concomitant à la montée, puis à l'exacerbation, des nationalismes. Dans ce contexte, les intermédiaires musicaux développent un éthos mêlant étroitement cosmopolitisme et patriotisme. Leurs pratiques professionnelles évoluent en entretenant une relation double au nationalisme : influencées par les discours patriotiques, elles contribuent aussi à renforcer ces derniers par un processus de labellisation nationale des œuvres et des artistes, qui apparaît d'autant plus marqué que ceux-ci circulent internationalement. Alors que les œuvres musicales sont devenues des éléments de l'identité nationale, et les tournées un moyen de faire rayonner cette dernière, la Grande Guerre perturbe les modalités d'organisation des circulations musicales (chapitre 7). Après-guerre, les Années folles ouvrent une période d'incertitude. Si les intermédiaires musicaux retrouvent rapidement un certain nombre de leurs habitudes et de leurs prérogatives, la géopolitique culturelle a sensiblement évolué, tandis que les innovations technologiques questionnent la place du concert dans l'offre culturelle (chapitre 8).

PREMIERE PARTIE

APPARITION DE L'IMPRESARIO MODERNE AUX ÉTATS-UNIS 1850-1900

Chapitre 1

Établir le concert aux États-Unis au milieu du XIX^e siècle

Les chercheurs qui se sont intéressés au développement des activités de concert aux États-Unis au milieu du XIX^e siècle adoptent volontiers une approche biographique. Ainsi, Lawrence Marton Lerner retrace la carrière de l'agent artistique Bernard Ullman en montrant comment interagissent les transformations des États-Unis au XIX^e siècle et les nouvelles méthodes créées par cet imprésario¹¹³. De même Pacien Mazzagatti consacre sa thèse de musicologie à Bernard Ullmann, Max Maretzek et Maurice Strakosch (trois des premiers grands imprésarios américains) et propose une chronique des concurrences et des collaborations entre les trois entrepreneurs¹¹⁴. L'histoire de l'émergence du concert américain s'écrit comme celle de ses entrepreneurs de spectacle et conclut généralement que la profession est née du développement exponentiel de l'offre musicale et de l'appétit de quelques *business men* aguerris.

¹¹³ Lawrence Marton Lerner, *The Rise of the impresario. Bernard Ullman and the Transformation of Musical Culture in Nineteenth Century America*, Thèse soutenue à University of Wisconsin, Madison, 1972.

¹¹⁴ Pacien Mazzagatti, *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse soutenue à la Manhattan School of Music, New York, 2005.

De fait, aux États-Unis qui étaient encore un marché musical de second choix, la décennie 1840 marque un tournant. Jusqu'alors, les artistes européens dédaignaient ces terres qu'ils imaginaient sauvages et peu civilisées, ils craignaient les traversées longues, incertaines et inconfortables ; surtout, ils ne voyaient aucun intérêt à affronter tous ces désagréments. À partir des années 1840, la situation évolue sensiblement¹¹⁵. Le pays connaît une impressionnante croissance démographique, liée aux presque cinq millions de migrants européens venus s'y installer entre 1830 et 1860. Des territoires sont conquis sur les Indiens, mais aussi au détriment du Mexique. La guerre de 1845-1848 permet notamment le rattachement du Texas, du Nouveau Mexique et de la Californie. Le continent est progressivement investi et la *Frontier* recule peu à peu. Si la crise économique de 1830 est surmontée, le pays est divisé entre le Nord riche et industriel, et le Sud esclavagiste et agricole dans un affrontement qui sanctionnera la domination du Nord. Globalement, le pays connaît alors une phase d'industrialisation et d'urbanisation, de peuplement et d'enrichissement. Ces deux phénomènes se traduisent par la constitution d'un public nombreux avide de divertissements, dont une frange aisée et privilégiée, soucieuse de distinction. Plus largement dans le domaine culturel, s'élabore une conception spécifique des loisirs, qu'Alain Corbin résume en deux termes : *play* et *recreation*¹¹⁶. En l'occurrence, il s'agit de considérer le loisir comme un temps, non plus perdu, mais gagné et de souligner la dimension ludique de la récréation (qui dépasse largement l'acception européenne de reconstitution des forces de travail). Les Américains perçoivent les loisirs comme un bienfait de leur civilisation et de son idéal démocratique. Les États-Unis deviennent réellement un marché accessible et attractif.

Cependant, quelles que soient les opportunités offertes par ce nouveau marché, les réalités structurelles y contraignent strictement le développement du concert. La faiblesse des infrastructures musicales et l'asymétrie des situations de part et d'autre de l'Atlantique compliquent l'organisation des concerts et renforcent la position des entrepreneurs de spectacle. Les modes de financement des spectacles et les régimes de propriété ont conduit à l'élaboration d'un modèle de gestion spécifique, favorisant la circulation internationale des artistes européens. Parce que le développement des activités musicales en Amérique est indissociablement lié à l'ouverture aux productions artistiques européennes, il importe de dépasser le cadre biographique et strictement américain pour saisir pleinement ce phénomène. L'avènement du concert américain est un phénomène transnational. Pour autant, il serait impossible de le saisir sans prendre en compte les

¹¹⁵ Robert Calvet, *Les Américains : histoire d'un peuple*, Paris, Armand Colin, 2004 ; André Kaspi, *Les Américains*, Paris, Seuil, 1986 ; René Rémond, *Histoire des États-Unis*, Paris, Presses universitaires de France, 2003 ; Howard Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis d'Amérique : de 1492 à nos jours*, Marseille, Éditions Agone, 2002.

¹¹⁶ Alain Corbin (dir.), *L'avènement des loisirs (1850-1960)*, Paris, Flammarion, 1995, p. 13.

spécificités proprement américaines qui, justement, rendent nécessaire cette construction transnationale.

Face à une Europe musicalement hégémonique, les États-Unis peinent à être reconnus. De fait, les infrastructures y sont insuffisantes (pas de conservatoires, peu de salles) et la tradition artistique mal installée. En outre, alors que le Vieux Continent est accoutumé à voir l'activité musicale soutenue par les pouvoirs publics, aucune initiative de ce genre n'est envisageable en Amérique. Dans ces conditions relativement difficiles se développe pourtant une vie culturelle. Le commerce musical s'appuie précisément sur les faiblesses caractéristiques des États-Unis : répondant aux spécificités de ce nouvel environnement, un modèle économique innovant se construit.

I. L'Amérique musicale au milieu du XIX^e siècle

D'un point de vue international, les États-Unis semblent un pays a-musical et sont la cible de critiques répétées. Pour la majorité des artistes européens, une tournée américaine s'apparente à une aventure aux retombées artistiques et financières trop incertaines. Quelques compagnies y circulent déjà, parvenant malgré tout à trouver leur public : une ébauche de scène musicale s'élabore dès le début du siècle, supportée par un petit vivier de mélomanes et d'amateurs. Autour de 1850, les États-Unis ne sont sans doute plus le désert musical que les Européens se plaisent encore à décrire, mais le territoire est inégalement doté en infrastructures.

A. Une piètre réputation

Au XIX^e siècle, entreprendre une tournée, quelle qu'elle soit, équivaut à se lancer dans une longue aventure. Divers facteurs peuvent convaincre un artiste de prendre ce risque : les cachets escomptés certes, mais aussi les retombées en termes de gloire et de prestige. La perception que les artistes européens ont des États-Unis, décisive pour les attirer outre-Atlantique, se fonde sur une perception propre de l'art et du public américain.

Regards sur les artistes américains

Au milieu du XIX^e siècle, les professionnels du monde musical ont probablement une vision biaisée de la scène musicale américaine. En effet, les Européens découvrent les États-Unis grâce aux spectacles et aux artistes américains reçus dans les capitales européennes et à travers le témoignage de leurs pairs revenus de tournées outre-Atlantique.

Les artistes américains présents en France y sont souvent appréciés. Peut-être Marezek, qui avant de devenir un imprésario américain fut un artiste de la bohème parisienne, a-t-il partagé l'enthousiasme parisien de 1845 pour la Galerie indienne ouverte à la salle Valentino, rue du Faubourg Saint-Honoré. À cette occasion, le Tout-Paris se passionne pour les Indiens d'Amérique et se presse pour assister au Wild West Show, spectacle qui accompagne l'exposition et pour lequel des Ojibwés et Iowas chantent et dansent suivant le rituel de la chasse ou de la guerre. Lorsque ces artistes ne sont pas sur scène, ils jouent les tableaux vivants, offrant un frisson exotique à des visiteurs en mal de dépaysement : le succès est tel que le roi reçoit les Indiens¹¹⁷. La même année, le cirque Barnum occupe la salle Musard, rue Vivienne. Une autre vision de l'art américain y est proposée à travers *Le Petit Poucet*, spectacle féerique mêlant numéros de chant et d'imitation dans lequel se produit le Général Tom Pouce¹¹⁸. L'engouement est phénoménal – déjà, à la suite de la sensation provoquée à Piccadilly, la reine Victoria avait accueilli l'artiste nain à Buckingham Palace, mais l'accueil parisien bat les records. Le 23 mars, un gala est organisé aux Tuileries, devant Louis-Philippe et sa cour. Rapidement, l'enthousiasme vire à la frénésie : les pâtisseries vendent des Tom Pouce en chocolat et des figurines à son effigie ornent les vitrines. Les 3 000 places de la salle Musard ne suffisent plus à accueillir les spectateurs, *Le Petit Poucet* est désormais donné au Théâtre du Vaudeville, boulevard des Capucines¹¹⁹.

Le public manifeste un goût prononcé pour les spectacles américains. Cependant, l'attraction est d'abord suscitée par l'exotisme et la sauvagerie de carton des spectacles et par les caractéristiques physiques improbables des artistes présentés. Les Européens vont découvrir des Indiens ou contempler un Lilliputien et les talents – pourtant réels – de ces artistes se trouvent éclipsés par leur identité. Ces succès londoniens et parisiens n'attestent donc pas d'une réelle admiration artistique.

¹¹⁷ Catherine Sauvat, *Le pianiste voyageur. La vie trépidante de Louis Moreau Gottschalk (1829-1869)*, Paris, Payot, 2011, p. 20.

¹¹⁸ Nom de scène de Charles Sherwood Stratton (1838-1883), chanteur et danseur nain qui connut un succès phénoménal grâce aux tournées internationales organisées par Phineas Taylor Barnum. (cf. Eric D. Lehman, *Becoming Tom Thumb : Charles Stratton, P.T. Barnum and the Dawn of American Celebrity*, Middletown, Wesleyan University Press, 2013).

¹¹⁹ David McCullough, *Le voyage à Paris. Les Américains à l'école de la France, 1830-1900*, (traduction de Pierre-Emmanuel Dauzat), Paris, Vuibert, 2014.

Les faveurs du public pour ces spectacles grandioses ne suffisent en effet pas à faire admettre les Américains comme artistes talentueux. Ainsi, quand le pianiste louisianais Louis Moreau Gottschalk arrive à Paris pour compléter sa formation musicale, il est déjà un pianiste confirmé. *La revue musicale* salue ses débuts à la salle Pleyel, son jeu lui vaut les compliments de Thalberg¹²⁰, mais rien n'y fait : l'accès aux cours du Conservatoire lui est refusé. Aux yeux du chef du Département de piano, le pianiste concertiste Pierre Zimmerman, sa nationalité le disqualifie. Le distingué professeur n'hésite pas à certifier que cette « patrie pouvait tout au plus produire des machines à vapeur, et certainement pas des musiciens¹²¹ ». Gottschalk en prend son parti et, retournant le stigmate, se spécialise dans un style exotique. Ses œuvres s'intitulent *Bamboula*, *La Savane* ou *Le Bananier* et le compositeur les signe « Gottschalk de Louisiane ». Sur le modèle de Liszt, Chopin, Thalberg ou Herz, il s'inscrit dans la lignée des pianistes virtuoses qui séduisent alors Paris mais se distingue par des mélodies inspirées du folklore créole. Le public et la critique applaudissent aux concerts du jeune pianiste. Théophile Gautier compte parmi ses admirateurs et vante la qualité et l'originalité de ses compositions :

« Quels que soient les traits brillants et les sonorités merveilleuses que l'on admire dans l'exécution de M. Gottschalk, la mélodie n'est jamais effacée ; tantôt elle vous berce nonchalamment comme dans *La Savane* ou *Le Mancenillier*, tantôt son rythme accentué et étrange fait tourner devant vous toute une ronde de sauvages dansant la bamboula avec bottes, tambours et cymbales¹²². »

Le critique et éditeur musical Léon Escudier souligne plus explicitement encore les charmes dépaysants de ces œuvres où il décèle l'expression des origines louisianaises du pianiste :

« L'on doit avoir vécu sous des cieux tropicaux brûlants pour obtenir les effets de ces mélodies créoles ; l'on doit être imprégné de ces chants excentriques qui décrivent de petits drames ; en un mot, l'on doit être créole¹²³. »

En jouant de l'image américaine, Gottschalk parvient à se faire reconnaître comme un pianiste digne d'intérêt et sa virtuosité finit par être reconnue et appréciée, mais le regard des Français reste empreint de condescendance. Pour les critiques européens, « artiste américain » demeure un oxymore. Ainsi Oscar Commettant, qui déplore le manque de sophistication des Américains en particulier dans le domaine musical, s'interroge sur la nationalité de Gottschalk :

« Au nombre des rares musiciens dont peut, ou plutôt pourrait, s'enorgueillir l'Amérique, il faut placer en première ligne, et à une distance considérable de la seconde ligne, le pianiste Gottschalk, né à la Nouvelle-Orléans. Mais Gottschalk n'a d'américain que son acte de

¹²⁰ *Revue Musicale*, avril 1845.

¹²¹ Catherine Sauvat, *op. cit.*, p. 21.

¹²² Théophile Gautier, *La Presse*, 31 mars 1851, cité in Catherine Sauvat, *op. cit.*, p. 20.

¹²³ Léon Escudier, *La France Musicale*, 25 mars 1849, cité in Catherine Sauvat, *op. cit.*, p. 28.

naissance ; il est Français d'esprit, de cœur, de goût et d'habitudes. C'est à Paris qu'il est venu tout enfant recevoir les leçons de son art, et c'est Paris qui lui a tressé ses premières et ses plus précieuses couronnes ; c'est à Paris qu'il reviendra¹²⁴. »

En matière musicale, le talent et la créativité seraient incompatibles avec la nationalité américaine, et il est plus aisé d'assimiler un Américain que de reconnaître un génie artistique à ce pays.

De manière générale, les artistes qui souhaiteraient s'imposer en Europe doivent d'abord surmonter le préjugé tenace selon lequel l'Amérique serait incapable d'excellence musicale. Plus d'une décennie plus tard, quand Strakosch tente de présenter la soprano Adelina Patti au public londonien en 1861, il se heurte aux mêmes difficultés. Proposer une jeune inconnue au directeur de Covent Garden, était en soi une gageure. Proposer une jeune Américaine est encore plus incertain. L'imprésario rappelle :

« [Frederick Gye] avait dans sa troupe les premiers artistes du monde ; une enfant de seize à dix-sept ans ne pouvait lutter avec des talents comme celui de la Grisi et de Mme Carvalho, par exemple. Puis, qu'est-ce que c'était que cette demoiselle Patti ? d'où venait-elle ? D'Amérique, mais l'Amérique n'est pas compétente ; d'ailleurs lui, Frederick Gye, n'avait jamais ouï parler d'Adelina Patti. Bien décidément il n'en voulait pas¹²⁵. »

L'imprésario est prêt à offrir les premières représentations pour qu'Adelina Patti apparaisse sur scène : il est conclu qu'elle chanterait trois fois à Covent Garden à quinze jours d'intervalle – sans même être rémunérée pour ces représentations. Si elle réussissait, elle serait engagée pour cinq années à raison de 3 750 francs par mois pour la première, 5 000 pour la deuxième, 6 250 pour la troisième, 7 250 pour la quatrième et 10 000 pour la cinquième. Bien entendu, l'engagement ne serait valable que si Gye était satisfait. En d'autres termes, pour seulement présenter son artiste, Strakosch doit accepter des clauses particulièrement avantageuses pour Covent Garden (quelques mois plus tard, les cachets obtenus par cette chanteuse atteignent jusqu'à 5 000 francs, par soirée).

Le sentiment est persistant. En 1867, la soprano Louise Clara Kellogg doit encore affronter les mêmes difficultés. Cantatrice entièrement formée aux États-Unis, elle fait ses débuts à Londres dans un rôle qu'elle maîtrise parfaitement pour l'avoir interprété à de nombreuses reprises en Amérique : Marguerite, du *Faust* de Gounod. Pourtant, la perspective d'une interprète américaine pour ce rôle choque le public. La chanteuse raconte dans ses mémoires :

« Nous avons ouvert le 2 novembre avec *Faust*. Qu'une jeune *prima donna* américaine ose d'emblée interpréter Marguerite a presque déclenché une tempête d'indignation. Que la jeune américaine s'en soit emparée avant d'autres artistes [...], et qu'il soit couramment admis qu'elle

¹²⁴ Oscar Commettant, *Trois ans aux États-Unis, Étude des mœurs et coutumes américaines*, Paris, Pagnerre, 1857, p.109.

¹²⁵ Maurice Strakosch, *Souvenirs d'un imprésario*, Paris, Ollendorff, 1887, p. 31.

s'y connaissait n'avait aucune importance. Les Anglais sont réputés pour leur idolâtrie et il est de notoriété publique qu'ils accueillent froidement les nouveaux venus¹²⁶. »

Invariablement, le public et la critique européens répugnent à accueillir les artistes américains qui tentent de sortir des clichés sauvages pour s'illustrer dans le répertoire classique ou lyrique.

L'Europe accueille donc volontiers les spectacles américains, sous condition que ceux-ci répondent aux attentes du public et renforcent ses a priori. Les États-Unis sont admirés pour leur dynamisme économique et pour leur inventivité industrielle, ils incarnent une terre sauvage plus ou moins idéalisée, plus ou moins dangereuse. Cependant, leur production artistique souffre toujours d'un certain dédain : appréciée en tant que divertissement, elle n'accède que rarement à l'estime des critiques. De même, la nationalité américaine stigmatise les artistes et, quel que soit leur talent réel, ceux-ci doivent surmonter d'importants préjugés avant d'avoir simplement accès à la scène. En l'occurrence, les descriptions données par les Européens de retour des États-Unis alimentent largement ces sentiments anti-américains.

Regards sur le public américain

Les artistes européens témoignent durement contre le public américain, jugé inculte et primitif. Au retour d'une tournée en 1848 et 1849, le chef d'orchestre hongrois Joseph Gungl, chef d'orchestre hongrois, livre un compte-rendu cinglant :

« Ici, Dame Musica [...] est encore dans l'enfance de l'art [...]. C'est une chose avérée, que seule la musique soi-disant anti-élitiste peut convenir au public américain qui n'aime rien tant que les valse, les galops, les quadrilles et, surtout, les polkas¹²⁷. »

Cette critique, selon laquelle les Américains ne sauraient apprécier la musique savante et n'accorderaient leurs faveurs qu'aux danses, est récurrente. L'inculture musicale et le goût douteux de ce public deviennent de ces serpents de mer qui parsèment alors la littérature critique. Le musicologue Oscar Commettant s'offusque ainsi de l'accueil reçu par Gottschalk :

« Qu'allait-il faire, bon Dieu ! dans la patrie adoptive de toutes les médiocrités musicales du monde entier, et au milieu de gens qui, le voyant parcourir le clavier avec la rapidité d'une foudre sonore, se prenaient à rire aux éclats et lui disaient pour tout compliment, en lui donnant

¹²⁶ Clara Louise Kellogg, *Memoirs of an American Prima Donna*, New York, G. P. Putnam's sons, (ca.) 1913, p. 132.

¹²⁷ Roger L. Beck, Richard K. Hansen, « Josef Gungl and his Celebrated American Tour: November 1848 to May 1849 », *Studia musicologica academiae scientiarum hungaricae* 36 (1995), pp. 55-72.

un coup de poing sur l'épaule, comme nous l'avons vu et entendu : "Voilà un bon exercice pour le froid, et vous devez toujours avoir chaud"¹²⁸. »

L'écrivain poursuit en évoquant les déboires de Mesdames Malibran, Bosio, Tedesco, Laborde, Damoreau-Cinti et Alboni, cantatrices renommées en Europe, « qui toutes ont perdu leur temps ou ont gagné fort peu de choses¹²⁹ » et affirme pouvoir en « citer beaucoup d'autres qui, croyant trouver la richesse en Amérique, ont quitté l'Europe, où ils vivaient dans l'aisance et entourés d'estime, pour tomber dans la misère et le désespoir¹³⁰ ».

Si Commettant souligne les pertes de ces artistes, les difficultés à se faire reconnaître outre-Atlantique et les désillusions financières, c'est précisément que nombre d'artistes européens sont attirés par l'aventure américaine. Contrebalançant l'inculture prétendue du public américain, sa prodigalité supposée convainc bien des musiciens de s'engager dans une tournée outre-Atlantique. L'Amérique apparaît de plus en plus comme une nation généreuse, prête à dépenser des fortunes pour découvrir les dernières créations musicales. Selon le correspondant de *La France musicale*, les États-Unis remplacent désormais la Russie, en particulier Saint-Pétersbourg, au premier rang des destinations où chercher fortune¹³¹. À l'image de la haute société russe, la bourgeoisie américaine est volontiers décrite comme riche et frivole, avide de dépenser les gains de son labeur dans les plaisirs artistiques et culturels. Pour le dire avec les mots de l'imprésario Max Maretzek :

« Après l'argent, la préoccupation majeure d'un aristocrate américain est la mode. Une fois gagné son pain quotidien, le seul désir d'un démocrate américain est de se divertir. Leur vie se résume en trois mots : *Panem et Circenses*¹³². »

Selon les artistes européens, cette appétence américaine pour le spectacle, quand bien même elle ne serait motivée ni par une connaissance fine et ni par une appréciation informée des arts, équivaut à une promesse de réussite. En ce sens, elle justifie la traversée.

Parce que ses prospections en talents lyriques le conduisent souvent à Londres et à Paris, Maretzek est régulièrement confronté aux divers préjugés qui décident les artistes européens à tenter (ou non) leur chance aux États-Unis. Il raconte quelles hautes espérances certains placent dans les largesses américaines :

¹²⁸ Oscar Commettant, *op. cit.*, p. 110.

¹²⁹ *idem*, p. 111.

¹³⁰ *ibidem*.

¹³¹ G. C., « Les États-Unis au point de vue musical », *La France musicale* (8/5), 2 février 1845, p. 37.

¹³² Max Maretzek, *Crotchets and Quarvers, or Further Revelations of an Opera Manager in America*, (New York, S. French, 1855), New York, Da Capo Press, 1966, p. 67.

« Les uns la considèrent comme un véritable El Dorado, la « terre promise » de la musique, irriguée par des rivières de lait et de miel, et non par ces petits ruisseaux qui, dans le Vieux Continent, ne contiennent rien de plus que de l'eau pure et quelques truites mouchetées, admirables à leur façon, mais en si petite quantité. Ils peuplent cette terre imaginaire de cités chargées d'or, et d'argent, et d'ivoire, telles la Tharsis du Roi Salomon. Leurs habitants sont riches, confiants et généreux à l'extrême ; des Crésus modernes, à la sensibilité et à la liberté d'action dignes d'anciens patriarches arabes. En fait, la richesse, l'opulence et la prodigalité de la République américaine sont devenues proverbiales pour beaucoup d'Européens. Depuis peu, l'ancien *deus ex machina* des comédies anglaises, celui qui apparaissait justement lorsqu'on avait le plus besoin de lui et dénouait les situations difficiles en mettant miraculeusement le doigt sur portefeuille ou en donnant accès à un porte-monnaie pléthorique, semble avoir été tiré de son existence purement théâtrale par quelque spéculateur américain des chemins de fer retraits, ou quelque chercheur d'or s'en revenant de Californie¹³³. »

Cependant, cette opinion enthousiaste est contrebalancée par une vision tout à fait opposée. Aux yeux d'autres musiciens, l'Amérique n'aurait au contraire rien à offrir à l'art et tout contact avec cette terre barbare devrait être rigoureusement évité :

« Les autres croient qu'elle est habitée par des hordes de sauvages, de barbares et de *Red Republicans*. D'après eux, elle est occupée par le genre de peuples qui dévorent la viande et les légumes crus, qui mâchent du tabac et renversent leur rhum sur les robes des dames et sur les tapis turcs, qui boivent des quantités inimaginables de brandy, de schnapps, de bière et de whisky Monongahela. Au lieu de les avoir pourvus d'un cœur délicat et palpitant comme les autres races humaines, la nature aurait mis en leur sein un billet, et frappé leur esprit de sceau du dollar¹³⁴. »

Dans son style romanesque et imagé, l'imprésario rend bien l'état d'esprit des Européens à l'égard du jeune continent. Au final, deux éléments reviennent systématiquement, alternativement connotés positivement ou négativement : la richesse du pays et la faiblesse de ses structures musicales. Ce déséquilibre surprend et déçoit même les plus grands admirateurs des réalisations américaines. Jacques Offenbach reconnaît ainsi que :

« Une réflexion attristante vient troubler le voyageur dans son admiration. Le spectacle de la situation actuelle de l'Amérique dénote un manque d'équilibre dans l'emploi des forces humaines. La grande poussée qui a fait des États-Unis une nation si considérable a été dirigée d'un seul côté. Elle a triomphé de la matière ; mais elle a négligé de s'occuper de tout ce qui pouvait charmer l'esprit.

L'Amérique est aujourd'hui comme un géant de cent coudées, qui aurait atteint la perfection physique, mais auquel il manquerait une chose : l'âme. Cette âme des peuples, c'est l'art, expression de la pensée dans ce qu'elle a de plus élevé¹³⁵. »

¹³³ Max Maretzek, *op. cit.*, p. 65.

¹³⁴ Max Maretzek, *op. cit.*, pp. 65-66.

¹³⁵ Jacques Offenbach, *Offenbach en Amérique. Notes d'un musicien en voyage*, Paris, C. Lévy, 1877, p. 62.

Jeune nation, dynamique et encore brouillonne, les États-Unis déstabilisent les observateurs européens. Les contrastes du pays attirent ou repoussent, selon la perspective adoptée, et les discours les plus contradictoires sont tenus.

Comme nation riche et industrielle les États-Unis suscitent l'admiration générale, quand bien même certains n'y voient que le résultat d'une activité uniquement tournée vers la réussite matérielle, dédaignant l'art pour le dollar. De nombreux artistes y fondent leurs espoirs de richesse, quelques autres dénigrent un peuple trop peu sensible à la beauté. La faiblesse des structures musicales marque également les artistes européens mais, là encore, les conclusions divergent. Les uns n'y voient que barbarie et inculture, les autres y admirent fraîcheur et naïveté. Qu'elles soient décriées ou valorisées, ces deux caractéristiques du marché américain (valorisation de l'argent et absence de tradition musicale) marquent profondément l'imaginaire des musiciens – et des imprésarios – qui tentent d'y développer une activité. Il importe cependant d'évaluer leur pertinence au regard de la réalité américaine.

B. Faiblesse des structures musicales

Les États-Unis ne développent que tardivement leurs premières infrastructures de spectacle. Il faut par exemple attendre 1789 pour que ce pays qui fut d'abord une colonie puritaine abroge la loi anti-théâtre¹³⁶. Cependant, il existe un intérêt réel pour la musique, qui s'exprime entre autres par la large diffusion de l'apprentissage du piano : toute « bonne maison » digne de ce nom dispose d'un instrument, même s'il n'est destiné qu'aux jeunes femmes qui, pour être de bonnes hôtesse, se doivent de maîtriser les bases musicales – sans plus. Au même titre que la couture, le dessin ou la danse, l'instrument est considéré comme un accomplissement et les mauvaises langues prétendent que les pianos sont plus nombreux que les pianistes¹³⁷. Objet de mode, artifice social, la musique est le plus souvent pratiquée avec une brillante médiocrité... mais avec intérêt, et les femmes constituent un public sensible aux concerts de piano¹³⁸. Quelques bons pianistes se distinguent : Henry Christian Timm¹³⁹, Daniel Schlesinger¹⁴⁰ et William Scharfenberg¹⁴¹ se produisent à New

¹³⁶ François Coadou, « Modernités de la musique américaine au XX^e siècle », Conférence donnée en ouverture du Festival de musique contemporaine de Caen, 2005, texte disponible sur le site https://www.musicologie.org/publire/m/coadou_musique_americaine.html (consulté le 14 avril 2016).

¹³⁷ Arthur Loesser, *Men, Women and Pianos: A Social History*, (New York, Simon and Schuster, 1954), New York, Dover Publications, 1990 ; Cyril Ehrlich, *The Piano: A History*, Oxford, Clarendon Press, 1990 ; un phénomène similaire est observable en Europe.

¹³⁸ R. Allen Lott, *From Paris to Peoria. How European Piano Virtuosos Brought Classical Music to the American Heartland*, Oxford, New York, Oxford University Press, 2003, p. 7.

¹³⁹ Né à Hanbourg en 1811, il réalise une belle carrière aux États-Unis où il s'illustre comme pianiste, compositeur et chef d'orchestre.

York dans les années 1830, mais rares sont ceux qui osent entreprendre une tournée. Frederick Rakemann¹⁴² se produit de New York à Saint Louis et fait découvrir à son auditoire les œuvres de la nouvelle école : Thalberg, Liszt, Herselt, Doehler et Chopin ; William Vincent Wallace¹⁴³, violoniste et pianiste, se produit entre Boston et La Nouvelle Orléans.

Dès la première moitié du siècle, un public existe qui accueille avec plaisir les artistes de passage. Il n'aurait pourtant guère de sens d'évoquer *le* public américain. Là comme ailleurs, le paysage musical est particulièrement hétérogène : New York n'est pas comparable à Jackson (Tennessee) ; la pratique populaire est distincte de celle des élites.

Inégalités territoriales

Comme tout narrateur consacrant quelques pages au public américain, Max Maretzek ne manque pas de conter diverses anecdotes illustrant son ignorance. Dans sa lettre à son ami musicien Fiorentino, il relate comment un hôtelier de Nouvelle-Angleterre, induit en erreur par le programme, lui a adressé une note pour les chambres de M. Mozart, M. Handel, Mme Bellini et Mme Beethoven¹⁴⁴. Plus loin, il se souvient comment, alors que le célèbre violoniste Ole Bull donne un concert, le public finit par s'impatienter trouvant que certes, le musicien est doué, mais qu'il serait néanmoins temps de passer au clou du spectacle :

« Mais, toi, l'inconnu ! Pourquoi le spectacle ne commence don pas ? J'voudrais ben voir "c'taureau"¹⁴⁵, pour sûr, puis rentrer à ma maison¹⁴⁶. »

Bien qu'Ole Bull soit au faîte de sa gloire américaine, le spectateur n'a pas saisi qu'il assistait à un récital de violon et trépigine en attendant de découvrir le taureau annoncé par les affiches. L'écart

¹⁴⁰ Pianiste et compositeur né à Hambourg en 1799, il émigre aux États-Unis en 1836 et fonde Concordia, société dédiée à la musique instrumentale et vocale allemande. (Spencer A. Huston, « Schlesinger, Daniel (1799–1839), Pianist, Composer », in *Grove Music Online*, Volume Grove Music Online - The Grove Dictionary of American Music, deuxième édition, 2013.

¹⁴¹ Pianiste d'origine allemande, il a suivi l'enseignement de Johann Hummel et a étudié le violon avec Louis Spohr avant de s'installer aux États-Unis en 1838, à l'âge de dix-neuf ans. En 1853, il fonde un magasin spécialisé dans l'importation de musique (Russell Sanjek, *American Popular Music and its Business: the First Four Hundred Years*, New York, Oxford, Oxford University Press, 1988, p. 84).

¹⁴² Né à Brême en 1824, il émigre à New York en 1839 où il connaît un certain succès comme pianiste avant d'enseigner l'allemand et la musique dans une école pour jeunes filles (Cornelia Brooke Gilder, « Celebrating a County Forgotten Genius », *The Berkshire Eagle*, 19 octobre 2013).

¹⁴³ Pianiste et organiste irlandais, il fonde la première école de musique australienne, à Sydney en 1836 (Catherine Mackerras, « Wallace, William Vincent (1812–1865) », *Australian Dictionary of Biography*, National Centre of Biography, Australian National University, <http://adb.anu.edu.au/biography/wallace-william-vincent-2769/text3935>, published first in hardcopy 1967, consulté le 5 Janvier 2017).

¹⁴⁴ Max Maretzek, *op. cit.*, p. 72.

¹⁴⁵ Jeu de mots intraduisible sur le nom de l'artiste (*Bull*, taureau en anglais).

¹⁴⁶ Maretzek, *op. cit.* p. 74.

entre le divertissement attendu et le spectacle proposé est celui qui sépare la « bonne société » de « l'Américain moyen ».

Cependant, contrairement à de nombreux auteurs, Marezek est parfaitement conscient que la frontière entre ces deux mondes ne passe pas à travers l'Atlantique : elle est sociale. Il n'est pas certain que « l'Américain moyen » soit moins informé que le « Français moyen » ou l'« Allemand moyen » – simplement, la musique classique est déjà un loisir élitiste dont la jouissance se limite encore aux capitales culturelles. La dimension géographique est essentielle pour comprendre la scène musicale américaine. Dans un territoire aussi étendu que les États-Unis, dont l'exploration est encore récente et la colonisation en cours, les inégalités territoriales sont particulièrement marquées. Sous le vocable d'Amérique, les Européens désignent pêle-mêle des réalités aussi diverses qu'une ancienne capitale artistique telle que Philadelphie ou des villes-champignons de quelques milliers d'habitants, tout juste construites le long des chemins de fer et disposant d'une école ou d'un hall d'hôtel en guise de salle de spectacle. Il convient de détailler plus soigneusement ce tableau.

En réalité, la musique occupe déjà une place importante dans les loisirs des Américains, mais de manière différenciée selon les lieux et les milieux. Les régions rurales perpétuent la pratique de musiques folkloriques et de chansons religieuses quasiment identiques à celles de l'Angleterre du XVII^e siècle¹⁴⁷, mais dès le XVIII^e siècle les bourgades sont visitées par de nombreuses troupes itinérantes : d'abord des compagnies anglaises, dont le répertoire a familiarisé le public américain avec les œuvres italiennes et les *ballad opera*¹⁴⁸, puis des cirques présentant des numéros de clown et de jongle ainsi que des intermèdes musicaux¹⁴⁹. Sans doute ces localités ne disposent-elles d'aucune salle dédiée à la musique et, encore moins, de troupe permanente, mais la spécialisation des rôles lyriques et la professionnalisation des chanteurs contribuent à former le public et, progressivement, à élever ses exigences¹⁵⁰.

En particulier dans les plus grandes villes, l'industrialisation et l'urbanisation ont modifié les modes de divertissement : le public y délaisse les vieilles mélodies tandis que les entrepreneurs artistiques renouvellent leurs offres et, prenant le contre-pied des valeurs victoriennes d'épargne et de sobriété, proposent de distraire les travailleurs grâce à des spectacles flamboyants¹⁵¹. Des musiciens sont

¹⁴⁷ Russell Sanjek, *op. cit.* ; Hugh M. Miller, *History of Music*, New York, Harper and Row, 1972.

¹⁴⁸ Divertissement musical caractéristique de la scène anglaise du XVIII^e siècle, écrit en réaction à la prédominance italienne sur les scènes lyriques.

¹⁴⁹ Tony Pastor, « Life of Tony Pastor », *Tony Pastor Songs*, New York, Frank Harding, 1891.

¹⁵⁰ Katherine K. Preston, « 5. The USA » in Thomas Bauman, Nigel Burton, Katherine K. Preston, John Rosselli, Neal Zaslaw, « Travelling Troupes », in *The New Grove Dictionary of Opera. Grove Music Online. Oxford Music Online*, <http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/O004387> (consultée le 16 septembre 2016).

¹⁵¹ Concernant la transformation de la culture populaire aux États-Unis, cf. Lewis A. Erenberg, *Steppin' Out: New York Nightlife and the Transformation of American Culture, 1890-1930*, Chicago, University of Chicago Press, 1981 ; John

engagés dans ces lieux de divertissement ou dans des cirques itinérants, mais aussi dans des hôtels, des restaurants, des patinoires, etc. Des écoles, des associations et même certaines entreprises ont leur propre formation musicale (orchestre ou chorale¹⁵²).

Si la ville est le foyer du renouvellement musical, tous les centres urbains ne se valent pas. En l'occurrence, les États-Unis sont polarisés par quatre capitales culturelles qui possèdent les caractéristiques nécessaires : un héritage historique (qui, pour faible qu'il paraisse aux artistes européens, reste relativement conséquent dans l'espace américain) ; une accumulation d'équipements, une certaine insertion dans les réseaux de reconnaissance internationaux ; des atouts économiques et politiques ; des élites impliquées dans le développement culturel¹⁵³ : la Nouvelle-Orléans, Philadelphie, Boston et New York. Alors que Madame Laborde fait ses débuts américains en 1848, cette hiérarchie urbaine est parfaitement établie :

« Notre première était annoncée à Philadelphie, car, dans ce pays, mon ami, à l'époque dont je vous parle, New York n'était en aucun cas la capitale musicale. Cette position était en effet détenue conjointement par trois cités, Boston et Philadelphie étant les deux autres, qui décidaient du sort de tout vocaliste aux États-Unis. En réalité, il existait une quatrième grande ville, à l'extrême sud, qui se distinguait de ces trois-là : la Nouvelle-Orléans. Il y avait là un Opéra français permanent, du moins lors des saisons épargnées par la fièvre jaune, et dont les artistes n'étaient jamais, ou très rarement, entendus dans les États du Nord¹⁵⁴. »

La Nouvelle-Orléans constitue un cas à part tant elle se distingue dans ces orientations artistiques. En effet, la capitale de Louisiane¹⁵⁵ accueille le premier théâtre permanent des États-Unis. Sa programmation diffère sensiblement de celles observées chez ses voisins du Nord, dans la mesure où une place privilégiée est réservée aux œuvres françaises. À l'inverse, Philadelphie, Boston et

Higham, « The Reorientation of American Culture in the 1890s », in John Higham, *Writing American History*, Bloomington, Indiana University Press, 1970, pp. 73-102 ; John Kasson, *Amusing the Million: Coney Island at the Turn of the Century*, New York, Hill and Wang, 1978 ; Lary May, *Screening Out the Past ; The Birth of Mass Culture and the Motion Picture Industry*, Chicago, University of Chicago Press, 1980 ; Kathy Peiss, *Cheap Amusements: Working Women and Leisure in Turn-of-the-Century New York*, Philadelphia, Temple University Press, 1986 ; Roy Rozenzweig, *Eight Hours for What We Will: Work and Leisure in an Industrializing City, 1870-1920*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

¹⁵² James P. Kraft, « Artists as Workers: Musicians and Trade Unionism in America, 1880-1917 », *The Musical Quarterly*, vol. 79, n° 3 (automne 1995), pp. 512-543 ; en l'occurrence, le développement de la musique professionnelle se remarque aussi par l'apparition des premières organisations syndicales pour les musiciens. À Chicago et à Baltimore, à la fin des années 1850, quand se constituent des fraternités pour la protection et l'assistance mutuelle. De même, à New York, des musiciens fondent l'Aschenbroedel Club en 1860 qui devient, trois ans plus tard, la Musical Mutual Protective Union (MMPU). La même année, Philadelphie se dote d'une organisation semblable, bientôt suivie par Washington, St. Louis, Boston, Cincinnati et Milwaukee.

¹⁵³ Christophe Charle, Daniel Roche (dir.), *Capitales culturelles, capitales symboliques. Paris et les expériences européennes, XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002 ; Maria Pia Donato, Antoine Lilti, Stéphane Van Damme, « La sociabilité culturelle des capitales à l'âge moderne », in Christophe Charle (dir.), *Le temps des capitales culturelles XVIII^e-XX^e siècles*, Seyssel, Champ Vallon, 2009, pp. 27-63.

¹⁵⁴ Max Maretzek, *op. cit.*, p. 33.

¹⁵⁵ La Nouvelle-Orléans conserve ce statut jusqu'en 1849, puis de 1865 à 1880, date à laquelle Baton-Rouge devient capitale de l'État.

New York coopèrent largement et nombreux sont les artistes qui visitent les trois villes. Devenue le centre musical du pays entre la guerre d'Indépendance et le début du XIX^e siècle, Philadelphie se présente comme la première et plus ancienne d'entre elles. Dès le milieu du XVIII^e siècle, le Southwark Theatre (1766) accueille régulièrement des opéras¹⁵⁶ et, un siècle plus tard, la ville conserve un certain privilège lié à cette antériorité. Boston tient quant à elle son prestige d'un certain élitisme, une spécificité sociale scrupuleusement prise en compte par tous ceux qui entreprennent d'y organiser des concerts et qui justifie une programmation faisant la part belle à la musique sérieuse : plus que ces deux rivales, Boston apprécie la musique de chambre et les récitals. Enfin, New York connaît un formidable essor au XIX^e siècle, dans le domaine musical comme ailleurs. Elle s'impose bientôt comme le plus dynamique des pôles musicaux américains. Premier port et plus grande ville du pays, la ville bénéficie d'une position unique dont son activité artistique tire le plus grand profit.

Dans ces quatre villes, les élites s'intéressent autant au développement musical que leurs pendants parisiens ou londoniens. Après avoir moqué le public des petites villes américaines, Maretzek convient d'ailleurs que, dans les villes qui bordent l'Atlantique, la situation est bien différente :

« Ici, le public est désormais extrêmement exigeant et ne saurait plus endurer quelque forme de médiocrité que ce soit. À New York en particulier, l'opéra italien est non seulement très bien compris, mais c'est l'une des grandes tendances actuelles¹⁵⁷. »

Peut-être peut-on y lire quelque flatterie à l'intention de son lectorat, il est cependant juste que le public de la côte est déjà affiné son goût et ses exigences. La qualité des spectacles s'améliore au fil des saisons et les rubriques musicales des principaux journaux sont progressivement confiées à des hommes compétents et informés. Dans les années 1870, la presse musicale américaine est devenue tout à fait honorable. M. Connery, collaborateur de *New York Herald* et reconnu comme un « critique musical de grand talent¹⁵⁸ » tandis que M. Schwab exerce au *New York Times* est le « critique musical et dramatique [le] plus compétent¹⁵⁹ » qui soit. Quant à la *Tribune*, elle publie les articles de M. Hassard « wagnériste enragé¹⁶⁰ » tandis que M. Wheelock met sa plume au service du *World*¹⁶¹. Parmi les journaux étrangers, le *Courrier des États-Unis* diffuse les analyses de Charles Villa, qui fut aussi l'un des fondateurs de l'URLF (Union Républicaine de Langue Française) de

¹⁵⁶ Odai Johnson, William J. Burling, James A. Coombs, *The Colonial American Stage, 1665-1774: A Documentary Calendar*, Madison, Fairleigh Dickinson University Press, 2001.

¹⁵⁷ Max Maretzek, *op. cit.*, p. 76.

¹⁵⁸ Jacques Offenbach, *op. cit.*, p. 141.

¹⁵⁹ *idem.*

¹⁶⁰ *idem.*

¹⁶¹ *idem.*

New York. Tous ces journaux relaient consciencieusement les dernières nouvelles du monde artistique et sont lus à travers le pays.

Progressivement, les États-Unis se couvrent de salles. L'immigration et la colonisation du territoire sont les moteurs du développement musical américain : les pionniers sont autant de spectateurs potentiels, certains d'entre eux se révèlent des musiciens plus ou moins accomplis. La création d'infrastructures musicales reflète les progrès de l'urbanisation. Si la côte nord-est, et plus particulièrement New York, est plutôt bien équipée, les infrastructures de spectacles suivent lentement mais sûrement les voies de la conquête de l'ouest.

Au milieu du siècle cependant, l'équilibre entre les trois capitales culturelles du nord se rompt. En une décennie, New York acquiert un statut particulier et surclasse Boston et Philadelphie, donnant le ton à l'ensemble du pays. Sa situation privilégiée de porte d'entrée des États-Unis en fait la principale ville d'accueil pour les migrants qui arrivent alors en nombre, apportant leurs goûts musicaux, leurs exigences en matière de divertissement, mais aussi leurs savoir-faire artistiques.

New York et les influences européennes

À New York, l'affluence et l'influence des migrants créent une situation propice au développement de nouvelles formes de spectacles, dans la mesure où elle accroît la demande, certes, mais surtout l'offre, grâce notamment à l'arrivée de musiciens accomplis.

Au milieu du siècle, à New York comme ailleurs aux États-Unis, les structures musicales sont encore peu développées. La musique est principalement accessible sous forme de numéros présentés parmi d'autres divertissements. Les plus prisés étaient donnés dans les *Biergarten* des immigrants allemands. Les théâtres prospéraient également et certains proposaient des intermèdes musicaux ou des chansons... mais le concert en tant que tel n'existait pour ainsi dire pas. Mazzagatti note que « même à New York, l'épicentre culturel de la nouvelle république, les *singing families*, les *minstrel shows* et l'*English opera* (un terme fourre-tout désignant n'importe quelle manifestation théâtrale interrompue par des numéros musicaux) étaient les offres les plus courantes. Les théâtres et les salles de concerts de New York proposaient des spectacles destinés à attirer le public le plus nombreux plutôt que le plus raffiné¹⁶² ».

¹⁶² Pacien Mazzagatti, *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse soutenue à la Manhattan School of Music, 2005, p. 1.

L'influence des immigrés germaniques sur la musique new-yorkaise est essentielle et déborde amplement l'importation des *Biergarten*. L'implication de ce groupe dans le domaine musical a été soulignée maintes fois par les historiens qui se sont interrogés sur l'essor de la scène new-yorkaise¹⁶³. Ces nombreuses recherches montrent que la vie musicale (et théâtrale) se dynamise sous l'influence des musiciens, managers et compositeurs. De nouvelles salles sont construites. La programmation se diversifie, notamment grâce à l'importation d'œuvres. Dès 1840, les premières représentations germanophones documentées proposent des œuvres de Johann Strauss I et de Carl Maria von Weber. En 1854 est fondé le Stadttheater, premier théâtre professionnel de la ville¹⁶⁴. Les États-Unis s'ouvrent ainsi largement aux nouveautés européennes et, principalement, allemandes.

Au début des années 1850, la variété se développe dans les *concert saloons* et les *music halls*¹⁶⁵. Inspirées des *music halls* anglais, ces salles ont pour vocation première de mettre leurs clients en bonne disposition pour consommer des boissons et fumer du tabac... les numéros présentés n'ont d'autre ambition que de les occuper le plus longtemps possible. Dépourvus de prétentions artistiques, ils présentent pêle-mêle des *minstrel shows*, des chansons populaires, des numéros de jonglage, des pitreries des clowns...¹⁶⁶. La majorité de ces établissements restent modestes, mais le succès de ces entreprises suffit néanmoins à attirer quelques hommes d'affaires prêts à investir. Des salles plus ambitieuses voient le jour¹⁶⁷.

Des établissements tels que Castle Garden¹⁶⁸, Park Theatre¹⁶⁹ ou le P.T. Barnum's Museum¹⁷⁰ prospèrent grâce des divertissements variés, attirant toutes les classes sociales – excepté les femmes

¹⁶³ Jessica Gienow-Hecht, *Sound Diplomacy. Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, Chicago, University of Chicago Press, 2009 ; voir également John Graziano, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, University of Rochester Press, 2006 ; John Koegel, *Music in German Immigrant Theater : New York City, 1840-1940*, Rochester, University of Rochester Press, 2009 ; Joshua Parker, Ralph Poole (dir.), *Austria and America : Cross-Cultural Encounters 1865-1933*, Berlin, Lit, 2014.

¹⁶⁴ Au 37-39 Bowerystreet, cet ancien cirque et manège équestre accueillait jusqu'à 2 000 spectateurs. Mise à part une interruption pendant la guerre civile, la programmation propose plus d'une centaine d'œuvres, pour une représentation quotidienne de septembre à mai, le plus souvent avec de la musique.

¹⁶⁵ Le 13 septembre 1852, le White's Varieties, premier *concert saloon*, est ouvert au 17-19 rue de la Bowery par Charles White.

¹⁶⁶ Parker Zellers, *Tony Pastor: Manager and Impresario of the American Variety Stage*, Thèse soutenue à la State University of Iowa, 1964, pp. 30-33 ; La légende veut qu'un certain William Valentine ait ouvert le premier établissement de ce genre à New York à la fin des années 1840. cf. Maurice Willson Dishner, « Music Hall », in Phyllis Hartnoll (dir.), *Oxford Companion to the Theatre*, Oxford, Oxford University Press, 1951, pp. 551-557 ; Alvin Harlow, *Old Bowery Days*, New York, D. Appleton & Co, 1931.

¹⁶⁷ Le Canterbury (663 Broadway puis, suite à un incendie en 1861, Broadway, entre Houston and Prince Streets), les Gaieties (600 Broadway), l'American Concert Hall (444 Broadway) et le Broadway Music Hall (483-485 Broadway) Parker Zellers, *op. cit.*, pp. 32-33.

¹⁶⁸ Entre 1823 et 1855, le lieu fut un espace de loisir, avant d'être transformé en centre d'immigration (aujourd'hui Castle Clinton National Monument).

¹⁶⁹ Construit en 1798 par Hallam et Hodginkson sur Chatham Street (aujourd'hui Park Row), cet établissement accueillait jusqu'à 2000 personnes pour des représentations de théâtre, de cirque, de musique ou de danse. Sous la direction de Stephen Price, en 1808, le Park Theater importe presque systématiquement les succès britanniques ; cf. Lewis A. Erenberg, *op. cit.*, p. 15.

de la bonne société qui n'auraient osé se compromettre dans ces lieux où l'alcool et la prostitution étaient d'incontournables distractions¹⁷¹. D'autres types d'établissements sont ouverts à ces dames : les *beer halls* allemands sont des lieux familiaux qui accueillent femmes et enfants ; toute famille respectable peut fréquenter les concerts publics ; les expositions artistiques et les conférences fournissent d'autres loisirs honorables. Les cercles les plus conservateurs condamnent le théâtre, mais restent minoritaires. Dans les années 1860, le concept de la « matinée » (donnée le mercredi et le samedi après-midi) se popularise.

Le New York State Legislature, répondant aux angoisses de l'opinion publique quant à la décence des *concert saloons*, passe l'*Act to regulate places of public amusement in the cities and incorporated villages of this State*, le 17 avril 1862. Ce dernier stipule que tout établissement doit obtenir une licence, interdit d'y vendre ou d'y fournir aucun vin, bière ou liqueur et précise qu'aucune femme ne peut être employée, ni pour servir des boissons aux clients ou ni dans le cadre de performances ou d'exhibitions¹⁷². Il faudra des décennies pour que cette législation soit vraiment respectée. En 1882, un journaliste du *Century Magazine* livre une description encore haute en couleurs du Park Theater, loin d'être l'un des moins prestigieux et, pourtant, d'une crasse répugnante et suintant d'alcool¹⁷³. Certaines scènes pourtant, musicales ou non, tentent de se redéfinir comme des lieux à la fois plus fréquentables et plus élitistes.

De cette époque date d'ailleurs le véritable essor du premier opéra américain : après une suite de tentatives infructueuses, inaugurée par Lorenzo Da Ponte (ancien librettiste de Mozart)¹⁷⁴, l'Astor Place est en 1847 le premier établissement dédié à la musique lyrique au nord des États-Unis. Petite mais confortablement aménagée, la salle dispose de 1 100 excellents sièges à l'orchestre et premier balcon et 700 en galerie. Contrairement à ses rivales, elle n'offre guère d'intimité : au contraire, sa caractéristique principale réside en ce que tout le monde peut voir et, surtout, être vu. Si ce type de salle est courant en Europe, le pari est ici double. Non seulement les investisseurs envisagent qu'une programmation exclusivement musicale suffira à attirer un public suffisant, mais ils supposent que l'opéra saura s'imposer comme un loisir élitiste où les membres la société new-

¹⁷⁰ À l'angle de Broadway et de Ann Street, le P.T. Barnum's Museum présente des numéros de *blackface minstrelsy*, dans lesquels se produisent Tony Pastor, Charley White, Billy Whitlock ou Hall Robinson ; cf. Tony Pastor, *op. cit.*

¹⁷¹ « The New York Concert Saloons », *The New York Evening Post*, 2 janvier 1862.

¹⁷² Parker Zellers, *op. cit.* p. 74.

¹⁷³ Richard Grand White, *Century Magazine*, 1882, cité in Milton V. O'Connell, « A Century of Grand Opera in America », Programme de la soirée de gala du 10 novembre, 1925, p. 31, Fonds Rabinoff, Columbia, Box 2.

¹⁷⁴ Lorenzo Da Ponte (1749-1838) est principalement connu pour avoir été le librettiste de Mozart (*Les noces de Figaro*, *Don Giovanni*, *Così fan tutte*) et poète impérial à la cour de Vienne. En 1805, il émigre aux États-Unis pour échapper à ses créanciers et se reconvertisse en professeur de langues et littérature italiennes au Columbia College de New York, sans pour autant abandonner ses passions lyriques. En 1826, il monte à New York *Don Giovanni* avec Manuel Garci et Maris Malibran, en 1833, il lève des fonds pour la fondation d'un opéra permanent, qui se révélera un échec.

yorkaise souhaiteront être remarqués. L'idée est audacieuse puisque, comme le rappelle Max Maretzek, l'opéra était alors plus ou moins inconnu du public.

« En ce qui concerne mon Don Quichottisme lyrique et musical, on peut difficilement me reprocher d'être arrivé à New York trop tard. Au contraire, on y avait tenté peu de choses sous forme d'Opéra italien. Ma naturalisation dans cette partie du monde est probablement survenue un poil trop tôt¹⁷⁵. »

Les États-Unis ne comptent alors que deux compagnies lyriques professionnelles : le French Opera de la Nouvelle-Orléans et la compagnie de Maretzek – 2000 lieues séparent les deux rivaux¹⁷⁶. Le manque de concurrence est encore plus flagrant dès lors que l'on distingue entre opéra français et opéra italien. Dans son domaine Maretzek est sans égal :

« En effet, exception faite de notre compagnie new-yorkaise, le seul Opéra italien régulier dans la moitié nord de la partie du monde où je réside actuellement [...], était situé à La Havane, sur l'île de Cuba¹⁷⁷. »

Pourtant, bénéficier d'une position si peu contestée n'est pas uniquement un avantage. Avec la faiblesse des institutions musicales, vont de pair la médiocrité des artistes et le manque d'ambition musicale. Maretzek s'en rend rapidement compte et déplore :

« Les institutions musicales que l'on trouvait alors à New York étaient la Société Philharmonique et un Opéra Italien ; la majorité des membres de la première étaient beaucoup plus soucieux de soigner leur confort matériel que de cultiver l'harmonie. Leur but était plus d'engranger quelques dollars grâce à l'abonnement annuel pour quatre concerts que d'éduquer le peuple. Quant à propager le goût de la musique classique, cela n'avait jamais été envisagé¹⁷⁸. »

Scandalisé par le niveau des musiciens qu'il estime incapables de comprendre les symphonies inlassablement jouées et rejouées, dépité par l'abandon d'une œuvre de Berlioz (l'ouverture des *Francois Juges*) jugée « insensée », Maretzek n'a pas de mots assez durs pour condamner la Philharmonic Society. Le jugement est certainement sévère : nulle institution ne peut seule assurer la formation des artistes et la diffusion des œuvres – et il est vrai que New York manque cruellement de lieux de formation dignes de rivaliser avec les conservatoires européens. Le décalage entre ce que l'imprésario découvre et les orchestres avec lesquels il était accoutumé à travailler est évident. Rattraper un tel retard demandera du temps, et Maretzek rappelle à juste titre

¹⁷⁵ Max Maretzek, *op. cit.*, p. VI.

¹⁷⁶ *idem*, p. 148.

¹⁷⁷ *idem*, p. 149.

¹⁷⁸ *idem*, p. 13.

« qu'un orchestre comme celui d'Habeneck ou une chorale équivalent celle de l'Opéra viennois ne se construisent pas en un claquement de doigts¹⁷⁹. »

Ainsi, même la ville la plus avancée dans le développement musical aux États-Unis ne peut guère offrir que des salles plus ou moins adaptées aux concerts et des musiciens encore peu habitués aux exigences des chefs (et des publics) européens. Au milieu du XIX^e siècle, le pays ressemble encore à l'image que s'en feront longtemps les Européens. Pourtant, déjà, de nouvelles dynamiques sont à l'œuvre qui redéfiniront fondamentalement la situation artistique américaine.

II. Des stratégies commerciales spécifiques

Quand s'ouvre la seconde moitié du siècle, un nouveau profil d'intermédiaire musical s'élabore : celui de l'impresario-manager, produit de la professionnalisation balbutiante de cette activité – et bientôt cible de toutes les récriminations. En effet, ces acteurs tentent de faire fortune à partir de rien ou presque et, dans un monde du spectacle encore faiblement régulé, se forment une exécration réputation. Pourtant, en se fondant sur les caractéristiques propres de leur pays d'adoption, ils développent une activité adaptée à une approche capitaliste de la vie artistique, reprenant à leur propre compte les valeurs locales.

A. L'invention d'un commerce

Une profession décriée

La faiblesse des infrastructures américaines en matière artistique pèse lourdement sur le développement de la musique outre-Atlantique. Organiser une représentation musicale aux États-Unis exige en premier lieu de pallier la pénurie d'interprètes compétents et l'inadaptation des salles. L'absence d'institutions dédiées à la formation des musiciens représente une difficulté considérable – et durable. Lors de son séjour américain, en 1876, Jacques Offenbach observe toujours les conséquences de l'instabilité structurelle dans le domaine musical :

« Pour avoir de bons artistes, des troupes d'ensemble et des auteurs, il faut des institutions stables, un long entraînement sur place, une tradition qui se fait lentement. À New York, il n'y a ni opéra permanent, ni opéra-comique permanent, ni même un théâtre d'opérettes qui puisse être assuré de vivre deux ans. Il n'existe pas une scène pour les auteurs classiques ou modernes qui

¹⁷⁹ *idem*, pp. 33-34.

puisse offrir assez de garanties de durée pour devenir une école. [...] La plupart des artistes sont des artistes de passage, empruntés au vieux monde, qui viennent faire une saison et qui partent¹⁸⁰. »

Le compositeur ne semble pas mesurer les progrès déjà réalisés. Certes, les États-Unis peinent encore à former des artistes, mais ils ont établi des salles de concerts relativement pérennes et les intermédiaires musicaux ont élaboré des méthodes de travail efficaces – au milieu du siècle, la situation était autrement précaire. Acteurs principaux de cette évolution, les imprésarios américains ont grandement participé à animer la vie musicale du pays, procédant à tâtons et s’engageant dans une approche de plus en plus professionnelle.

Dans un cadre encore dépourvu de règles et de coutumes, chacun tente sa chance et expérimente diverses approches. Encore peu formalisée, la fonction d’intermédiaire musical s’incarne sous diverses figures : agents, imprésarios, directeurs de troupes, hommes d’affaires, entrepreneurs de spectacles et vendeurs de pianos s’ingénient à présenter des artistes et à organiser des concerts. Ainsi se constitue un milieu professionnel dont l’instabilité et le flou se traduisent notamment par une exécration réputation.

De manière générale, le monde du spectacle est souvent perçu comme un monde de déperdition. Non seulement les mœurs y seraient plus relâchées, mais la musique elle-même a pu être perçue comme un divertissement déplorable dès lors qu’elle sortait du cadre religieux le plus strict – notamment dans la puritaine colonie de Nouvelle-Angleterre. Le développement des grands centres urbains, l’arrivée de nouvelles vagues de migrants et l’émergence d’une bourgeoisie plus encline à apprécier les divertissements artistiques permettent une certaine émancipation à l’égard des règles religieuses les plus rigides, mais le soupçon pèse longtemps sur le monde musical¹⁸¹ et n’épargne pas les imprésarios.

Leur respect tout relatif des prescriptions religieuses – au premier rang desquelles le repos dominical – leur attire certaines acrimonies. À l’automne 1874, Max Strakosch est en procès, opposé au commissaire de police de la ville de New York (*New York City Police Commissioner*), après que les autorités ont interrompu l’un de ses spectacles afin de « préserver l’ordre public¹⁸² ». Devant la Cour, l’avocat de l’imprésario, M^e Charles Whele, argumente que le concert lyrique ne perturbait nullement l’ordre public puisqu’il se tenait dans un cadre privé (à l’Opéra) et accuse les forces de police de mener une action plus respectueuse des règles religieuses que des lois. Face à

¹⁸⁰ Jacques Offenbach, *op. cit.*, p. 63.

¹⁸¹ François Coadou, *op. cit.*

¹⁸² « Sunday Concerts: Is the Law Forbidding Them Constitutional? The Case of Max Strakosch Against the Police Commissioners », *The New York Times*, 26 novembre 1874.

lui, M^e A. Oakey Hall, plaidant au nom des commissaires, refuse toute dimension morale à l'affaire et assure que ses clients n'ont agi qu'en respect de la jurisprudence. Si le juge Donohue tranche le cas en restreignant la possibilité pour les forces de l'ordre d'interférer dans les concerts dominicaux de l'Opéra, la protestation reste forte et le président Matsell dénonce avec virulence les multiples dérogations obtenues par le Bowery Theatre, le Germania Theatre, le Terrace Garden, le Booth Theatre, et désormais le Grand Opéra¹⁸³. Pour autant, le débat est loin d'être clos et l'organisation de concerts le dimanche reste un sujet de discorde récurrent : en 1908, l'imprésario Max Rabinoff s'attire encore les foudres des édiles chicogoans pour avoir proposé une série de *Sundays Concerts*, divertissements populaires mais peu chrétiens¹⁸⁴.

Les frasques sentimentales des imprésarios alimentent encore la méfiance à leur égard – et les chroniques de la presse à scandale. Les romances idéalisées mais aussi, plus souvent, les épisodes scabreux sont volontiers relayés par les journaux. Ainsi, en 1878, arrêté et accusé d'avoir rompu une promesse de mariage, Max Strakosch se trouve une fois de plus au cœur d'un procès où il tient une position moins glorieuse :

« Max Strakosch, le directeur d'opéra bien connu, a été arrêté hier par un shérif adjoint. Une procédure civile a été déclenchée contre lui par une jeune femme autrefois résidente de Chicago, qui réclame 10 000 dollars de dommages et intérêts contre lui¹⁸⁵. »

En l'occurrence, Max Strakosch est soupçonné de s'être fiancé à Clementina Smedley en 1874, lui promettant la meilleure formation musicale possible aux États-Unis ainsi qu'un complément à Milan – or, alors que la jeune fille se serait consacrée avec application à ses travaux artistiques, résistant aux comportements inappropriés de son professeur, Max Strakosch aurait rompu les fiançailles¹⁸⁶. L'accusation portée par la mère de la plaignante et confirmée par l'évêque Cheney, illustre jusqu'à la caricature la suspicion portée – non sans raison – sur les imprésarios, souvent soupçonnés de dévoyer d'innocentes jeunes femmes trop candides. De fait, la position de ses hommes puissants dans leur domaine, capables de faire et de défaire les carrières, vivant dans une mobilité quasi-permanente favorise les fantasmes.

Néanmoins, alors que ce type d'accusations ne concerne pas les seuls imprésarios mais, plus globalement, l'ensemble du monde du spectacle, ces premiers souffrent d'une réputation autrement plus déplorable que la moyenne des artistes. En effet leur mauvaise presse a bien d'autres racines et déborde les seules questions morales. Au sein même du milieu musical, les agents sont décriés. Plus

¹⁸³ « Sunday Theatricals. The Police Powerless to Prevent the Performances. A Decision Pending in the Court », *The New York Times*, 29 novembre 1874.

¹⁸⁴ Max Rabinoff, « Sunday Concerts », Columbia (Rabinoff), Box 1.

¹⁸⁵ « Max Strakosch's Trouble », *The New York Times*, 14 juin 1878.

¹⁸⁶ « The Strakosch Scandal », *The New York Times*, 15 juin 1878.

encore, agents et imprésarios – deux professions qui ne se différencient, alors, que selon des critères subjectifs et fluctuants – font eux-mêmes le procès de leur activité ou, plus précisément, de l'activité de leurs homologues. Les mieux installés d'entre eux s'intitulent imprésarios et se construisent une légitimité approximative, essayant de se distinguer des vulgaires « agents » qui, dépourvus de salle propre et d'artistes fixes, seraient de jeunes loups toujours en quête d'artistes ingénus et autres proies faciles. Marezek, écrivant au compositeur Michael W. Balfe qui avait envisagé une tournée américaine, met son ami en garde contre les agents locaux :

« Si, comme vous l'aviez exprimé la dernière fois que nous nous sommes rencontrés, vous avez toujours l'intention de visiter les États-Unis, me permettez-vous quelques avertissements ? Je vous déconseille absolument d'avoir quoi que ce soit à voir avec les hommes qui se considèrent comme des agents ou des correspondants musicaux, en Amérique ou pour l'Amérique.

[...] On peut supposer que vous avez suffisamment vécu et avez assez l'expérience des agents théâtraux et des correspondants en Italie pour les juger à leur juste valeur. Mais, mon ami, vous ne pouvez pas comparer un seul instant l'Italien et la branche américaine de la même engeance.

[...] L'Italien fait presque invariablement ses affaires ouvertement et en plein jour. Il spéculé sur la pauvreté ou la folie artistique, c'est tout. [...] Craignant d'agir directement et ouvertement, l'agent musical américain se poste en embuscade, prêt à piéger l'inconnu crédule qu'il a identifié comme sa proie¹⁸⁷. »

Il est difficile de démêler le vrai du faux dans cette tirade. Marezek étaye son propos de multiples exemples hauts-en-couleur, dont le Chevalier Henry Wikoff, proche de la famille Bonaparte, intime de Mary Lincoln et familier de la Maison Blanche, qui fut successivement diplomate pour les États-Unis, la France et la Grande-Bretagne, espion, journaliste pour le *New York Herald* et prisonnier dans les geôles génoises, mais aussi imprésario de la danseuse Fanny Ellser lors d'une tournée américaine en 1840¹⁸⁸. Pour autant, rien ne permet d'affirmer que les agents américains sont réellement pires que leurs homologues italiens. De part et d'autre de l'Atlantique, ils sont perçus comme les profiteurs d'un marché d'esclaves artistique, blâmés pour leurs perpétuelles extorsions, leur mépris des interprètes et leurs abus de pouvoir.

Le même Marezek qui se prétend au-dessus des agents n'est d'ailleurs pas exempt de tout reproche. Dans un article du *Courrier franco-italien* paru en 1858, le chroniqueur A. Claveau rapporte certaines des mésaventures de l'imprésario :

¹⁸⁷ Max Marezek, *op. cit.*, pp. 179-181.

¹⁸⁸ Max Marezek, *op. cit.*, p. 80.

« Nous apprenons que Ronconi¹⁸⁹ a rompu son engagement, mais qu'il a dû payer à M. Marezek 2 000 dollars. Il lui a été défendu, pour toute la saison, de chanter aux États-Unis, si ce n'est avec sa troupe, et il restera à La Havane pendant un mois pour jouir du repos et du climat.

M^{lle} Ramos¹⁹⁰ voulait aussi rompre son engagement. M. Marezek traite si bien ses artistes qu'il les force à s'enfuir, et sa dernière ressource est de les faire arrêter par la police. M^{lle} Ramos a eu ce sort, elle a été arrêtée à l'Isabet au moment de son départ.¹⁹¹ »

Quelles que soient son ancienneté dans la profession et l'ampleur de ses réalisations passées, il n'est nul imprésario qui échappe aux critiques – et celles-ci sont le plus souvent légitimes. Il arrive que la rivalité entre agents explique la virulence et la causticité de certains propos, il est fréquent que les portraits virent à la caricature, mais les reproches formulés se basent généralement sur un fond de vérité. Inévitablement, des conflits opposent les artistes aux imprésarios, les propriétaires de salle aux imprésarios ou les imprésarios entre eux et perturbent la vie musicale. Ces désagréments n'épargnent d'ailleurs pas l'Europe. Cependant, ils n'y ont pas ce caractère systématique.

Il nous semble que le manque de structures et l'instabilité propres à la scène américaine contribuent largement à cet état de fait. D'une part, la formalisation contractuelle des engagements est aléatoire. Ainsi, pour témoigner de sa sérénité et de sa confiance envers les artistes qu'il engageait – du moins est-ce ainsi que la soprano Lilian Nordica l'en justifie – Maurice Grau se refusait à tout contrat écrit, se tenant strictement à sa parole¹⁹². Cette regrettable pratique nous prive d'archives et de renseignements précieux, mais elle souligne une dimension essentielle du métier : la centralité des relations interpersonnelles et le manque de formalisation, de professionnalisation. La souplesse du procédé a ses contreparties. Si Maurice Grau semble avoir fait preuve d'une respectable honnêteté, l'implicite de nombreux engagements n'a pas manqué de générer quelques désaccords.

La tournée Hayes, de l'incompétence à la faillite

Les multiples tractations qui entourent la tournée de la soprano irlandaise Catherine Hayes (1851-1853) montrent encore à quel point la faible structuration de la vie musicale complique toute entreprise artistique. Cet exemple témoigne en premier lieu de l'inexpérience des agents :

¹⁸⁹ Giorgio Ronconi (1810-1890) est un baryton italien, l'un des plus célèbres de son temps. En 1855, il se produit pour la première fois aux États-Unis, à Philadelphie grâce à Max Marezek.

¹⁹⁰ M^{lle} Ramos, soprano italienne dont la carrière semble n'avoir jamais décollé.

¹⁹¹ Anatole Claveau, « Revue des théâtres étrangers », *Courrier franco-italien*, 5e année, n° 9, 4 mars 1858, np.

¹⁹² « Maurice Grau dies in Paris », *Los Angeles Herald*, Volume 34, Number 165, 15 March 1907 ; <http://cdnc.ucr.edu/cgi-bin/cdnc?a=d&d=LAH19070315.2.72>

« Elle avait été engagée par une association d'aspirants Barnums, qui, à mon avis, ont intentionnellement placé à leur tête un *entrepreneur*¹⁹³ inexpérimenté et inoffensif du nom de Wardell. [...] Depuis que ses intérêts sont indépendants des leurs, on dit qu'elle rencontre le succès, et j'ai toutes les raisons de le croire. Elle a été largement récompensée pour son incontestable talent tant en Californie, en Australie qu'en Inde¹⁹⁴. »

En l'occurrence, les agents américains n'ont pas approché directement la soprano, mais ont négocié la délégation de son contrat auprès des agents londoniens Cramer and Beale, auprès de qui elle était engagée¹⁹⁵. Il est probable que, inspirés par le succès de la tournée de Jenny Lind organisée par Barnum, Wardell et son équipe aient souhaité réitérer la performance en présentant, eux aussi, un « ange ». La supercherie aurait pu être payante... si elle n'avait précisément déjà été utilisée par Barnum. Le talent de Catherine Hayes aurait justifié d'éviter une réclame grossière, mais à aucun moment ses représentants ne se décident à valoriser les qualités artistiques de la chanteuse – l'angélisme ne faisant pas recette, ils tenteront d'attirer le public au nom du patriotisme irlandais. Manifestement, la dimension proprement musicale du spectacle ne retient pas leur attention – à moins qu'ils n'aient estimé le public américain trop fruste pour y être sensible¹⁹⁶.

L'incapacité à cerner les enjeux artistiques ou à les promouvoir n'explique pas seuls l'échec de cette entreprise musicale. En effet, la tâche habituellement dévolue à un agent et ici prise en charge par une équipe, ce qui a pour conséquence immédiate de multiplier les coûts sans nécessairement améliorer les recettes. Faisant appel aux ressources de leurs confrères sans être toujours en mesure d'honorer leur part du contrat, l'équipe de Wardell se décrédibilise rapidement. Maretzek n'hésite ainsi pas à rendre publics ses contentieux :

« [...] un matin, le visage double et la parole ambiguë, un membre de la fraternité des agents musicaux m'a rendu visite. Il venait me proposer un arrangement avec l'équipe Wardwell, selon lequel je prêterais les services de certains de mes meilleurs artistes aux Concerts Hayes. À la fin de la discussion, nous nous étions accordés sur le prix de 5 000 dollars par mois.

Le contrat dûment rédigé et signé, et je leur ai permis d'engager les ténors Bettini et Lorini, le baryton Badiali et la basse Marini, ainsi que la harpiste soliste Madame Bertucca-Maretzek. Ainsi fut fait lors du concert de New York et de Boston. [...] Entretemps, j'avais payé les salaires de ces artistes et avais avancé les frais d'hôtel nécessaires¹⁹⁷. »

Alors que ses frais s'élèvent à 3 800 dollars, il ne touche jamais les 5 000 dollars convenus et l'affaire donne lieu à des années de poursuites judiciaires – au terme desquelles il reçoit la modique somme de 600 dollars. Évidemment, comme toujours dès lors qu'il est question de ses concurrents,

¹⁹³ en français dans le texte.

¹⁹⁴ Max Maretzek, *op. cit.*, pp. 184-185.

¹⁹⁵ *idem*, p. 189.

¹⁹⁶ *idem*, p. 186.

¹⁹⁷ *idem*, pp. 186-188.

les écrits de Marezek sont sujets à caution et il est probable qu'il sélectionne soigneusement, mais non rigoureusement, les faits exposés à son lectorat. Néanmoins, si le détail de l'affaire nous reste finalement inconnu, il demeure que les contentieux sont monnaie courante – et alimentent la méfiance suscitée par la profession.

Pourtant, ces conflits sont inévitables, les imprésarios se trouvant à la croisée d'intérêts multiples – les leurs, ceux des autres acteurs du monde musical et ceux du public. Or, de la définition des jours ouvrables à la détermination du contenu jugé acceptable et désirable par le public comme par les autorités, des contraintes imposées aux artistes aux cachets consentis, tout ou presque reste à définir. Avec les premières salles de concerts s'ouvre un vaste champ de questionnements et de négociations d'autant plus animé que nulle tradition ne préjuge des solutions à apporter. Lorsqu'ils lancent leurs premiers projets artistiques, les imprésarios négocient avec chacun en fonction de ses attentes, des possibilités du lieu, de ce qui lui semble juste – et les agents, en tant qu'intermédiaires, ont précisément pour tâche d'ajuster ces variables. Ils participent ainsi activement à l'établissement des règles et à l'élaboration d'une coutume. À travers leurs initiatives, ils créent non seulement les cadres d'une profession, mais aussi une organisation musicale spécifiquement américaine.

B. Une approche capitaliste du spectacle

Proposer une programmation musicale de qualité dans le contexte américain n'a alors rien d'évident. Tandis que les analyses européennes voient dans l'absence de subventions publiques un frein au développement des arts, les imprésarios américains vont précisément poser les bases d'une activité adaptée à la situation.

Un contexte socio-économique défavorable ?

Une méthode généralement admise pour développer la musique est de faire appel à des financements publics ou, éventuellement, à du mécénat. En se fondant sur ce qu'il a observé ailleurs, Offenbach préconise donc, pour développer les beaux-arts aux États-Unis, le recours aux conseils municipaux pour financer des conservatoires et des scènes – étant admis que l'État n'y était pas un partenaire envisageable. À défaut, le compositeur recommande la création de grandes sociétés protectrices des arts. Il importe, selon lui, de subventionner des écoles et de persuader des

maîtres européens de venir enseigner aux États-Unis afin de constituer, une génération plus tard, une école artistique véritablement américaine¹⁹⁸.

Une analyse largement répandue parmi les Européens postule d'ailleurs que la musique ne peut se développer sans un soutien substantiel des institutions publiques ou, à défaut, d'un mécénat généreux et durable. La situation économique et artistique des États-Unis interdirait donc le développement d'une vie musicale aussi dynamique et créatrice qu'elle l'est en Europe. Mêlant considérations politiques et préjugés nationaux, le *Leipzig Musikalische Zeitung* exprime un profond pessimisme quant à l'avenir artistique du pays :

« Tandis que ce pays remarquable tient, à notre avis, le premier rang mondial en matière de politique et de relations sociales, les arts, comme chacun sait, y sont peu appréciés – et la musique moins que tous. C'est à se demander, et la question est d'une grande importance pour notre art, si la musique atteindra un jour, dans cette sublime république, un haut niveau de perfection. Nous sommes enclins à croire que non. Pour ce qui est de ce siècle en tout cas, il reste peu d'espoir. Quelques républiques, Venise par exemple, ont fait progresser les arts, mais le cas qui se présente à nous, un pays de marchands et de planteurs dont en plus la majorité est d'ascendance anglaise, n'est pas un terrain propice à l'éclosion et à la fructification du raffinement. Venise avait une aristocratie ; l'Amérique n'a rien de tel. Voilà un sujet auquel devraient s'atteler les philosophes : pourquoi la liberté totale est-elle incompatible avec le fleurissement des arts. Il me semble que lorsque les hommes atteignent cet idéal de liberté que tous appellent de leurs vœux, lorsque l'idéal devient réalité, les arts s'effacent tout à fait, car l'idéalisme se démode¹⁹⁹. »

Et pourtant, contrairement aux prédictions de ce journaliste allemand, c'est précisément en dehors des cadres du mécénat et en s'appuyant sur une approche démocratique de la représentation musicale (en cherchant systématiquement à élargir leur public) que les imprésarios américains vont élaborer une nouvelle manière de promouvoir la musique.

Loin des préjugés européens mais s'adaptant à ce « pays de commerçants », les imprésarios vont développer une approche capitaliste du concert et, plus largement, du spectacle. Sans doute, ils peuvent compter sur l'intérêt de la bourgeoisie pour l'ouverture de salles d'opéra et, éventuellement, sur son soutien actif. Cependant, y compris dans les cas où une société se constitue pour permettre la fondation d'un nouveau lieu artistique, la rentabilité financière de l'établissement est exigée – voire primordiale. Une telle situation n'est pas totalement étrangère aux précédents développements de la vie musicale. Depuis la fin du XVIII^e siècle en Grande-Bretagne, et au cours des années suivantes en Europe continentale, s'est initié un grand mouvement de commercialisation du spectacle. Le concert payant s'est généralisé et, pour un musicien, entreprendre une tournée est

¹⁹⁸ Jacques Offenbach, *op. cit.*, pp. 66-67.

¹⁹⁹ « From the *Leipzig Musikalische Zeitung* », traduction publiée in *Boston Musical Gazette*, 17 août 1846, p. 118, cité par Pacien Mazzagatti, *op. cit.*, p. 1.

devenu une activité normale et valorisée²⁰⁰. La musique est désormais un bien culturel, elle s'évalue et s'échange. Mais le système américain se distingue par quelques spécificités, en particulier la responsabilité financière du directeur face à ses propriétaires.

Dans la seconde lettre de *Crotchets and Quavers*, adressée à la basse Pier Fiorentino, Maretzek revient sur le mode d'exploitation de l'Opéra new yorkais, l'Astor Place, et souligne justement les différences qui séparent le système américain du système français :

« Vous lèverez les yeux au ciel en lisant ceci et vous vous demanderez comment cela se peut. Plein de vos idées toutes parisiennes sur la direction de théâtre, vous serez surpris que j'aie eu à verser un loyer pour l'Opera House. Vous vous demanderez ce qu'il est advenu de ma *subvention*²⁰¹ d'un demi-million de francs par an. Si mes "privilèges" ne me protégeaient pas de toute opposition ; et, si lorsque je me suis retiré de cette digne fonction à la tête de l'Opéra italien, les souscripteurs, le gouvernement, ou mon successeur immédiat n'ont pas été obligés de compenser mes pertes.

Fiorentino, il est possible que les affaires musicales soient ainsi gérées à Paris et ailleurs en Europe. Il en va tout autrement en Amérique. Ici, tout commerce, toute entreprise, qu'il s'agisse d'un opéra ou d'un abattoir, d'une savonnerie ou d'une bibliothèque, d'un chemin de fer ou d'un monument à Daniel Webster est une spéculation privée. Le succès d'une entreprise dépend de l'un des deux facteurs suivants : l'utilité générale de l'ouvrage ou les recettes qu'il génère. Dans le premier cas, celui qui l'a inauguré risque de mourir de faim. Dans le second, s'il sait préserver son profit, il mourra riche²⁰². »

Maretzek idéalise à dessein les conditions de managements des opéras parisiens²⁰³, mais il pointe une différence essentielle entre les États-Unis et l'Europe. Alors que sur le vieux continent, la musique peine à s'émanciper des anciennes structures, les protections officielles et le mécénat aristocratique persistent. Comme le souligne Christophe Charle, le marché musical européen, loin d'être un marché classiquement économique, est un espace de circulation étendu, arbitré par des institutions inégalement dépendantes de considérations économiques²⁰⁴. Même si dans les grands centres occidentaux que sont Paris, Londres ou Vienne, une organisation commerciale de la vie

²⁰⁰ William Weber, *Music and the Middle-class: The Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna, 1830-1848*, (1975), Aldershot, Ashgate Publishers, 2003.

²⁰¹ en français dans le texte

²⁰² Max Maretzek, *op. cit.*, p. 75.

²⁰³ Hyacinthe-Olivier Halanzier-Dufresnoy, *Exposé de ma gestion de l'Opéra, 1871-1875*, Paris, A. Chaix & Cie, 1875 ; cf. aussi Patrick Barbier, *La Vie quotidienne à l'Opéra au temps de Rossini et de Balzac, Paris, 1800-1850*, Paris, Hachette, 1987 ; Anastasia Belina-Johnson, Derek B. Scott (dir.), *The Business of Opera*, Farnham, Ashgate, 2015 ; Alain Duault, *L'Opéra de Paris*, Paris, Sand, 1989 ; Bénédicte Tézenas du Montcel, *Opéra de Paris : un siècle au Palais Garnier*, Clermont-Ferrand, l'Instant durable, 2000.

²⁰⁴ Christophe Charle, *La dérégulation culturelle. Essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, PUF, 2015, p. 267.

musicale s'affirme précocement²⁰⁵, la situation européenne n'est nulle part comparable à son pendant américain, où le concert est d'abord conçu comme une activité marchande. L'imprésario américain se trouve dans une position particulière, dans la mesure où son activité est toujours jugée selon des critères commerciaux. Évidemment, il doit proposer une saison de qualité, programmer des œuvres appréciées du public et renouveler le répertoire, engager les artistes compétents et s'assurer du niveau des musiciens, mais en dernier lieu, son action est évaluée en termes de rentabilité : on assiste à la naissance du *showbusiness*.

Les établissements de concerts américains se construisent selon des critères spécifiques, l'organisation de concerts étant d'abord une activité à but lucratif, menée par un entrepreneur privé ou, pour les plus ambitieuses, par des sociétaires. Dressant un bilan de son activité, Maretzek revient sur la position de l'imprésario à l'Astor Place, poste qu'il occupe de façon intermittente de 1848 jusqu'à la fermeture de l'établissement en 1853. Pour un imprésario, la nomination à l'opéra new-yorkais représente l'opportunité de lancer des opérations ambitieuses (d'un point de vue artistique autant que financier), ne serait-ce que parce que cette position confère une certaine crédibilité dans les démarchages d'artistes européens. Cependant, le poste est également lié à des exigences considérables. En l'occurrence, non seulement l'imprésario ne reçoit ni subvention, ni aucun privilège ou droit de décision, mais il doit louer le théâtre pour un montant de 12 000 dollars annuels, payables par avance ou prélevés sur les 152 premiers souscripteurs²⁰⁶. Dans la mesure où le montant des souscriptions reste aux mains des sociétaires tant que le manager n'a pas rempli ses engagements, la marge de manœuvre de ce dernier est relativement limitée. Par ailleurs, les décors ne sont pas propriété de l'opéra mais de l'imprésario, de même que l'ensemble du matériel (costumes et, surtout, partitions)²⁰⁷ qui est donc à sa charge. Assurer une saison lyrique suppose un investissement conséquent de la part de l'imprésario, alors même que rien ne lui assure une position durable. Enfin, il est tenu de rembourser les pertes éventuelles au moment de son départ²⁰⁸.

Endetté à hauteur de plusieurs milliers de dollars à la fin de sa première saison, Maretzek programme *Don Giovanni*, valeur sûre qui permet à l'imprésario de faire quelques soirées en salle comble et de déposer un bilan moins catastrophique qu'il ne le craignait²⁰⁹. D'après les chiffres qu'il avance dans son autobiographie, les dettes contractées au cours de la saison s'élèvent à

²⁰⁵ William Weber, *The Great Transformation of Musical Taste. Concert Programming from Haydn to Brahms*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

²⁰⁶ La souscription annuelle est donc de 79 dollars, une somme considérable. Elle donne le droit à 10 sièges gratuits sur la saison.

²⁰⁷ Ainsi, alors que son prédécesseur, Fry vend ses décors aux enchères pour rembourser ses dettes, les propriétaires de l'Astor Place tentent de convaincre Maretzek de racheter ce matériel (Max Maretzek, *op. cit.*, pp. 91-92).

²⁰⁸ *idem*, p. 76.

²⁰⁹ *idem*, pp. 98-99.

3 600 dollars. Il est également devenu propriétaire de matériel musical et de costumes dont il estime la valeur à 6 000 dollars, tout en reconnaissant que, dans la mesure où ils avaient déjà servi, ces biens se dévalueraient rapidement dans les ventes aux enchères et n'attendraient guère plus de 600 dollars²¹⁰. Contraint d'entreprendre rapidement une nouvelle affaire afin de rembourser ses dettes, Marezek accepte de s'engager pour une seconde saison à l'Astor Place. De fait, malgré le goût du public pour l'opéra italien, les faillites sont plus fréquentes que les succès et, malgré un résultat financier négatif, Marezek affirme avoir réalisé la « première saison lyrique réussie aux États-Unis depuis les vingt-cinq dernières années²¹¹ », ne serait-ce que parce que la saison a pu être menée à son terme. Les échecs répétés des saisons lyriques ne remettent ainsi pas en cause le succès du genre à New York, pas plus que les faillites des imprésarios ne les dissuadent de poursuivre leur carrière.

D'ailleurs, ces ruines récurrentes ne provoquent pas non plus de refonte du mode de gestion des établissements lyriques. L'Academy of Music, qui succède à l'Astor Place en 1854, reprend les mêmes principes – au grand dam de Marezek dont l'ouvrage *Crotchets et Quavers*, publié l'année suivante constitue précisément une dénonciation du traitement de l'imprésario. En effet, la construction de l'établissement est financée par deux cents personnalités new-yorkaises. Chacun des sociétaires participe à hauteur de 1 000 dollars, en échange de quoi l'un des meilleurs sièges lui est systématiquement réservé. Cette organisation présente des avantages certains :

« 200 000 dollars furent ainsi immédiatement levés, sans faire appel à l'aide du gouvernement ni à une taxation sur les citoyens comme c'est généralement le cas en Europe, lorsqu'une nation veut élever un temple à Érato²¹². »

Néanmoins, du point de vue de l'imprésario, la situation s'avère délicate. Non seulement la location de la salle est fixée au prix exorbitant de 24 000 dollars par an (soit le double de ce qui était exigé pour l'Astor Place) mais encore les deux cents meilleurs sièges sont réservés – ce qui implique à la fois qu'ils sont indisponibles à la vente et que les sociétaires peuvent en faire profiter qui bon leur semble, réduisant d'autant la clientèle payante de l'Opéra. Dans la nouvelle salle de spectacle, qui s'élève à l'angle de la 14th Street et d'Irving Place et peut accueillir 4 500 spectateurs, ces deux cents sièges ne représentent que 4,4 % des places disponibles, mais ce sont les meilleures – sans compter que l'architecture mal conçue empêche la moitié des spectateurs de s'asseoir, voir et entendre en même temps²¹³.

²¹⁰ *idem*, p. 107.

²¹¹ *ibidem*

²¹² *idem*, p. 333.

²¹³ *idem*, p. 335.

Les sociétaires et les imprésarios nourrissent donc des intérêts divergents – du moins si l'on s'en tient à l'analyse de Maretzek, qui dresse un portrait peu flatteur de ses partenaires :

« Les sociétaires sont généralement des diplomates, qui utilisent une certaine rhétorique pour cacher le véritable sens des choses. Leur but, en établissant définitivement un Opéra italien à New York, était de disposer de quelque terrain vacant et de ses environs aux conditions les plus avantageuses ; et leur *modus operandi* consistait généralement à faire ostensiblement appel à l'amour de la musique de cette élite éclairée ou, pour le dire plus franchement, à son goût insatiable pour l'exclusivité et pour l'imitation des mœurs aristocratiques de la société européenne²¹⁴. »

Déniant aux sociétaires tout goût pour l'art musical, Maretzek les réduit à des promoteurs immobiliers qui auraient jugé plus rentable d'ouvrir un Opéra que de construire un immeuble de rapport. Au mieux, s'il leur reconnaît un intérêt pour l'opéra, il n'y voit que recherche d'entre-soi et imitation servile des élites européennes. Dans le conflit qui oppose alors les deux parties, la charge vise d'abord à rallier l'opinion populaire new yorkaise : par contraste, l'imprésario apparaît comme le défenseur d'une approche démocratique de l'art, cherchant à ouvrir plus largement les portes de l'institution et plus en accord avec les valeurs américaines. Néanmoins, si orienté que soit ce discours, il pointe certains éléments essentiels dans l'organisation de la vie musicale, et son analyse sur les appétits plus économiques qu'artistiques des investisseurs rejoint celle des musicologues. Ainsi Georges W. Martin remarque lui aussi que :

« L'Académie de musique de New York, qui fut le principal opéra new-yorkais de 1854 à 1883, n'offrait aucune base solide pour les compagnies lyriques. Et pourquoi ? Parce que c'était avant tout une entreprise immobilière dirigée par un conseil d'investisseurs cherchant à louer au prix fort²¹⁵. »

Réussir une saison dans de telles conditions devient une entreprise éminemment périlleuse et, malgré cela, l'Academy of Music s'impose longtemps comme le premier opéra du pays (jusqu'à l'ouverture du Metropolitan Opera House, en 1883). Le prestige de l'établissement est tel que, saison après saison, faillite après faillite, les trois principaux imprésarios américains, Max Maretzek, Maurice Strakosch et Bernard Ullmann, se livrent une âpre concurrence pour obtenir le poste de l'Opéra new-yorkais.

« Que l'Académie de musique, sous l'ancien système des actionnaires, ait pu perdurer pendant vingt ans, ne peut s'expliquer que par la rivalité entre Ullmann, Strakosch et moi-même, luttant

²¹⁴ Max Maretzek, *Sharps and Flats*, (1890), New York, Dover Publications, 1968, p. 12.

²¹⁵ George Whitney Martin, *Verdi in America: Oberto Through Rigoletto*, Rochester, University of Rochester Press, 2011, p. 233.

rester à la tête de l'opéra, et par la témérité qui nous a conduits à vouloir développer les activités lyriques de l'Académie de Musique²¹⁶. »

Or, cette compétition entre imprésarios les entraîne dans une recherche perpétuelle de la nouveauté ou de la vedette qui attirerait le public et permettrait de réussir la saison. Pour se distinguer les uns des autres, ils se lancent dans les projets les plus ambitieux et assurent à l'Academy of Music une programmation de qualité.

« Du son ouverture par Hackett à sa fermeture sous Mapleson, l'histoire interne de l'Académie n'est rien d'autre qu'une succession de guerres larvées entre le directeur de l'Opéra et les actionnaires ou leur conseil d'administration. Plus Ullmann, Strakosch ou [Maretzek] essayait de surenchérir en attirant de grands artistes ou en produisant de nouveaux opéras, plus les actions de l'Académie prenaient de la valeur et plus les actionnaires, après avoir entendu un opéra une à deux fois, tiraient profit de la revente de leurs sièges à des spectateurs externes²¹⁷. »

Les structures qui se développent à partir du milieu du siècle permettent de soutenir une vie musicale active. L'opéra est importé aux États-Unis sur des principes de rentabilité, principes qui peuvent générer des conditions particulièrement défavorables aux imprésarios.

Précarité et instabilité des imprésarios

L'instabilité, pour ne pas dire la précarité, est une donnée importante dans une carrière imprésariale. Les affaires des premiers agents américains ne sont guère florissantes : même les plus remarquables d'entre eux alternent succès et faillites. Maretzek remarque avec résignation que l'échec frappe tous ceux qui, comme lui, tentent de s'illustrer dans l'organisation de spectacles lyriques :

« La débâcle est une tradition de l'Opéra italien, une tradition qui n'admet aucune exception. Souvenez-vous que j'ai, à ce sujet, une longue expérience personnelle. Cependant, bien qu'en débâcle perpétuelle, l'Opéra italien est florissant aux États-Unis, et, qui plus est, il ne cesse de se développer²¹⁸. »

En réalité, le constat vaut au-delà du seul art lyrique. Tous les imprésarios ont connu des revers de fortune, sans que les faillites successives n'aient nécessairement d'impacts définitifs sur leurs activités. Si Maretzek se plaint des difficultés du métier, les Grau ne sont pas épargnés. Le portrait de Maurice Grau dressé par Offenbach en témoigne :

« Un tout jeune homme – vingt-huit ans à peine – mais il en paraît quarante. Le travail incessant, les ennuis de toute sorte, une activité extraordinaire, des préoccupations de tous les instants l'ont vieilli avant l'âge. Il a mené la vie des affaires, plus fiévreuse, plus dévorante en

²¹⁶ Max Maretzek, *op. cit.* (*Sharps*), p. 13.

²¹⁷ Max Maretzek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 14.

²¹⁸ *idem.*

Amérique que partout ailleurs. Déjà il a gagné et perdu cinq ou six fortunes. Millionnaire un jour, il est sans argent le lendemain. Cela n'a rien d'extraordinaire²¹⁹. »

Et le compositeur dit vrai : cela n'a effectivement rien d'extraordinaire. Max Strakosch traverse les mêmes phases difficiles et peine régulièrement à assurer le financement de ses spectacles. Après une saison catastrophique durant laquelle il avait conclu plus de contrats qu'il ne pouvait en honorer, l'imprésario cherche des expédients pour rembourser ses créditeurs :

« L'imprésario Max Strakosch, après une saison lyrique apparemment désastreuse, a cédé son entreprise à son beau-frère, M. Charles H. Neilson, afin de pouvoir rembourser l'ensemble de ses créanciers. [...] Il s'est décidé à partager le produit de la cession entre les créanciers. Le montant de son passif n'est pas définitivement connu, car une grande partie dépend encore de l'ampleur des pertes à venir²²⁰. »

Presque ruiné en 1881, il rebondit pourtant deux ans plus tard et dirige son propre théâtre, apparemment prêt à se lancer de nouveau dans d'ambitieux projets :

« Max Strakosch a signé un bail pour cinq ans au Twenty-Third-Street Theatre jusqu'alors occupé par Salmi Morse. M. Strakosch ambitionne d'en faire "un temple de la musique et du drame de premier ordre" et il mettra sur le coup son frère Maurice pour que ce dernier produise les *Nibelungen* et engage, si possible, la troupe qui a créé cette pièce à Londres²²¹. »

Fréquentes, les faillites ne sont pas disqualifiantes. Leur probabilité incite cependant les imprésarios à adapter leur activité afin de prendre en compte ce risque.

L'incertitude qui entoure la profession d'imprésario impose souvent à ceux qui l'embrassent de s'assurer différentes sources de revenus. Certains, comme Maurice Grau, cumulent les postes, dirigeant de nombreux établissements à travers les États-Unis mais aussi en Amérique Latine, touchant à de multiples registres musicaux. Lorsqu'il collabore avec Offenbach pour une tournée américaine, en 1876, la liste de ses activités est impressionnante :

« Le directeur Maurice Grau dirige souvent jusqu'à cinq théâtres à la fois : un opéra italien à New-York, un théâtre français à Chicago, une salle d'opérette à San Francisco, un théâtre anglais de drame à La Havane, et un opéra-comique espagnol au Mexique. C'est lui qui a fait venir en Amérique Rubinstein, le fameux pianiste. Quelle campagne que celle-là ! Deux cents concerts en moins de six mois ! Quelquefois deux concerts par jour. En ce moment, Maurice Grau dirige la troupe de mademoiselle Aimée. C'est encore lui qui a traité avec Rossi. Le grand tragédien italien arrivera dans deux mois, et voyagera pendant une année avec son habile imprésario²²². »

²¹⁹ Jacques Offenbach, *op. cit.*, p. 154.

²²⁰ « Max Strakosch Bankrupt. The Well-known Operatic Manager Makes an Assignment », *The New York Times*, 27 mai 1881.

²²¹ « Max Strakosch's New Theatre », *The New York Times*, 1^{er} juin 1883.

²²² Jacques Offenbach, *op. cit.*, pp. 154-155.

La diversification des engagements n'est pas le seul moyen par lequel les imprésarios tentent de se prémunir de la précarité. La plupart s'appuient sur d'autres compétences et, lorsque la fortune leur fait défaut, se replient sur des activités dont ils savent plus sûrement tirer des subsides. Dans un portrait légèrement fantaisiste mais illustrant parfaitement la multiplicité des rôles endossés et la ductilité des fonctions, Offenbach dépeint Marezek, qu'il connaît principalement comme chef d'orchestre (il dirige justement les concerts d'*Offenbach Garden* à Philadelphie) et comme compositeur :

« Un Hongrois [*sic.*] de Vienne [*sic.*], né en Italie [*sic.*]²²³, et résidant depuis longtemps à New York. Cinquante ans environ – une figure intelligente, ouverte, spirituelle. Personnalité très sympathique aux Américains.

Tantôt directeur, tantôt chef d'orchestre, il a formé presque toutes les troupes qui jouent l'opéra italien aux États-Unis. Lorsque les affaires directoriales vont mal, ce qui arrive quelquefois, il redevient chef d'orchestre. Mais à peine est-il chef d'orchestre que, comme il est très aimé, les fonds reviennent à lui et le mettent à même de former une autre troupe et de reprendre une autre direction²²⁴. »

Le témoignage d'Offenbach est révélateur en ceci que cet Européen remarque avant toute chose les différences qui distinguent l'Europe des États-Unis : la fréquence, voire la normalité, des échecs et l'instabilité des positions des imprésarios.

Parce que le marché musical américain est encore jeune et ne dispose pas d'assises suffisantes pour assurer la pérennité des entreprises musicales, les entrepreneurs prêts à tenter l'aventure doivent élaborer eux-mêmes les manières de travailler adaptées à cet environnement. La plupart ouvrent des établissements modestes, proposant de multiples divertissements ; plus rares sont ceux qui se consacrent strictement à l'activité musicale. Ceux-là nous intéressent davantage dans la mesure où, compte tenu de la faiblesse des musiciens locaux, ils seront amenés à chercher les talents outre-Atlantique et, de ce fait, contribuent activement aux circulations musicales. Ils s'inscrivent aussi dans des projets relativement ambitieux, supposant une salle dédiée au concert, généralement financée par des investisseurs privés attendant un retour sur investissement rapide. Cette situation place les imprésarios dans une position intermédiaire entre intérêts financiers et aspirations artistiques, particulièrement délicate compte tenu du coût élevé d'une représentation artistique. Elle entraîne ainsi une forte précarité.

Les imprésarios n'ont d'autre choix que d'élargir leur public potentiel. Cela passe par une démocratisation du concert. On observe ainsi une ouverture progressive aux classes populaires.

²²³ Max Marezek est né dans une famille juive germanophone de Moravie.

²²⁴ Jacques Offenbach, *op. cit.*, pp. 158-159.

L'opéra aux États-Unis est d'abord conçu comme un loisir élitiste, plébiscité par les classes favorisées de la société mais dédaigné, ou plutôt rejeté, par la majeure partie de la population :

« New York elle-même était divisée. Une partie de la société, ce *Upper tendom*²²⁵ qui affiche une consanguinité trompeuse avec le Faubourg Saint-Germain et West End, de votre côté de l'océan, avait appris à considérer l'opéra, ou devrais-je plutôt dire, tout opéra pour peu qu'il soit italien, comme une nécessité vitale. Il existe une autre classe, plus nombreuse et plus démocratique. Parce que cette distraction onéreuse convient mieux à ceux qui ont de l'argent à dépenser, et parce qu'elle est profondément influencée par le *Herald*, celle-ci considère l'opéra comme une institution anti-républicaine et le condamne sans hésiter²²⁶. »

Pourtant, les efforts des imprésarios pour élargir leur public et s'attirer les bonnes grâces de la presse portent rapidement leurs fruits. Dès 1850, à la suite d'une représentation du populaire *Don Giovanni*, Marezek peut se féliciter d'avoir ouvert les portes de l'opéra à un public socialement plus divers :

« Et ainsi, pour la dernière soirée de la saison, j'ai eu la satisfaction de trouver la salle pleine à craquer, remplie non pas par les amis des souscripteurs, mais par le véritable public²²⁷. »

Prenant le contre-pied du *Leipzig Musikalische Zeitung* selon lequel les États-Unis, parce que républicains, étaient inaptes à l'art, l'imprésario défend la thèse d'un Art est véritablement populaire et essentiellement républicain. Dans cette perspective, il s'agit de modifier la conception de l'art afin de le rendre assimilable à la culture américaine. D'élitiste, il doit devenir populaire – mais non vulgaire. Il écrit donc à Berlioz, compositeur sensible au socialisme utopiste et engagé dans la démocratisation des concerts :

« Vous dites qu'[elle] était trop républicaine pour cultiver ses goûts musicaux avec la minutie voulue. Croyez-moi, en entretenant cette opinion, mon cher Berlioz, vous vous trompez. Tout Art est républicain par nature, et la musique s'est développée plus rapidement et plus précocement aux États-Unis, quand elle était ainsi diffusée, qu'elle ne le fait dernièrement, depuis qu'elle s'est progressivement centralisée²²⁸. »

Évidemment, Marezek s'adresse davantage à son public potentiel qu'au musicien français et, dans une certaine mesure, la conviction affichée révèle plutôt les espoirs de l'imprésario que la réalité new-yorkaise.

²²⁵ *upper tendom* désigne les 10 000 citoyens les plus riches de New York (contraction d'*upper ten thousand*).

²²⁶ Max Marezek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 26.

²²⁷ *idem*, p. 103.

²²⁸ *idem*, p. 33.

D'ailleurs, même dans son acception la plus large, le public d'œuvres lyriques new-yorkais ne suffit pas à assurer la viabilité des entreprises théâtrales. Amortir les frais de répétitions, de matériel, de costumes, de décors suppose un nombre de représentations souvent supérieur à ce qu'il est possible de proposer sans lasser le public. Pour rentabiliser leurs investissements – qu'ils engagent personnellement – les imprésarios doivent partir à la conquête d'un nouveau public, c'est-à-dire qu'ils doivent organiser des tournées. Parfois aussi, la présence d'un rival les oblige à emmener leur troupe en tournée, ou la destruction d'une salle les jette sur les routes. Ainsi, après l'incendie de l'Astor Place en 1866 :

« Privée pour le moment de son hébergement habituel, la compagnie de M. Maretzek mènera une vie errante pour les quelques semaines à venir. Ce qui suit vous montrera l'étendue de leur vagabondage, les lieux qu'ils visiteront et à quelles dates. La saison commencera à Brooklyn, le 10 octobre, et durera jusqu'au 13 ; la compagnie sera à Philadelphie du 15 octobre au 27 ; à Pittsburgh du 29 au 3 novembre ; à Brooklyn du 5 au 8 ; à Boston du 12 au 25 et à New York au Winter Garden, du 26 novembre jusqu'en janvier 1867. La fin des travaux de rénovation et la réouverture de la New York Academy of Music sont prévues pour le 1^{er} janvier 1867²²⁹. »

De plus ou moins grande ampleur, les tournées permettent de sauver une saison en allant à la rencontre de nouveaux publics. Conséquemment, elles assurent la diffusion de formes musicales et spectaculaires au-delà de New York.

Ce faisant, les imprésarios contribuent à l'émergence d'une vie musicale soutenue par de réelles aspirations artistiques. Peut-être les pièces sont-elles, dans un premier temps du moins, abordées parfois plus comme des produits que comme des œuvres ; peut-être la création savante américaine a-t-elle été longue à émerger (à l'inverse d'une création populaire extrêmement dynamique), mais il demeure au crédit des imprésarios d'avoir créé les conditions de son apparition. Certes, comme le rappelle à juste titre Mazzagatti, « ils étaient des capitalistes zélés qui voyaient dans la population américaine un grand potentiel financier²³⁰ », mais ces hommes ont amené aux États-Unis certains des plus grands artistes européens, artistes grâce auxquels le public américain s'est familiarisé avec les plus hautes performances musicales.

La spécificité américaine ne réside donc pas tant dans l'organisation de soirées musicales lucratives, que dans le fait que leur organisation se fait *ex nihilo*. Alors qu'en Europe les conservatoires et les opéras sont subventionnés par les États, rien de tel n'existe aux États-Unis. Pour développer réellement la vie musicale américaine, les imprésarios vont devoir élaborer des saisons attractives et des tournées présentant des artistes célèbres et attendus mais, parce que l'Amérique ne dispose pas

²²⁹ « Max Maretzek's Italian Opera », *American Art Journal*, New York, 22 août 1866, p. 275.

²³⁰ Pacien Mazzagatti, *op. cit.*, p. 3.

encore de centres de formation reconnus, ils ne peuvent s'appuyer sur un vivier d'artistes locaux. Toute manifestation artistique ambitieuse passe par l'engagement de virtuoses ou de compositeurs européens, elle suppose nécessairement l'organisation de tournées internationales.

III. La circulation comme solution

Le développement de la vie musicale américaine passe par l'importation d'éléments artistiques étrangers et par la multiplication des tournées d'artistes européens. Deux phénomènes permettent cette évolution : d'une part l'Europe forme plus de musiciens qu'elle n'en peut engager, de l'autre les progrès techniques sécurisent les traversées transatlantiques et facilitent les tournées sur le continent américain. En outre, les impresarios engagent des moyens considérables pour recruter les artistes.

A. Le recrutement d'artistes européens : une opportunité nouvelle

Les impresarios qui organisent les premières tournées musicales aux États-Unis tirent parti d'une situation particulière : d'une part les scènes européennes peinent à accueillir tous les artistes formés dans les conservatoires, d'autre part la demande américaine se développe.

La saturation européenne

Depuis le début du XIX^e siècle, le monde musical européen s'est considérablement réorganisé. La commercialisation du concert et la professionnalisation des musiciens s'accompagnent de la fondation de Conservatoire nationaux, écoles de musique qui forment de remarquables virtuoses²³¹. Des élèves de plus en plus nombreux fréquentent ces établissements de formation. En même temps que le public mélomane s'accroît considérablement et que les salles de concert se multiplient, le nombre des virtuoses aspirant à la reconnaissance du public augmente plus significativement encore.

²³¹ Anne-Marie Bongrain, Alain Poirier (dir.), *Le Conservatoire de Paris, deux cents ans de pédagogie, 1795-1995*, Paris, Buchet-Chastel, 1999.

Les virtuoses élargissent leurs tournées, cherchant plus loin de nouvelles salles, de nouveaux publics. La Russie constitue longtemps un débouché prometteur, comme en témoignent les séjours qu'y effectue Hector Berlioz, en 1847 puis en 1867 et 1868. Pour le compositeur, la lointaine Russie incarne une fortune toujours possible, quand les salles d'Europe occidentale se font moins accueillantes. Il écrit ainsi à sa sœur :

« Si l'affaire de Londres manque, je suis capable de retourner en Russie, faire une petite razzia de roubles et nous dînerons à mon retour²³². »

Les concerts en Russie ne rapportent pas toujours autant que l'aurait espéré le musicien, mais les conditions sont indiscutablement avantageuses. Ainsi, alors qu'il repart pour Saint-Pétersbourg à la suite de nouvelles déceptions parisiennes, il peut se prévaloir d'un engagement tout à fait intéressant :

« [Je] partirai pour St Pétersbourg le 15 novembre prochain pour diriger six concerts du Conservatoire dont un sera exclusivement composé de ma musique. Je serai logé au palais Michel, chez la grande-Duchesse [Hélène de Russie], qui me fait payer en outre mes frais de voyage, me donne une de ses voitures et m'assure une somme de quinze mille francs. J'ai signé hier l'engagement²³³. »

Pourtant, aussi attractive que puisse sembler la Russie, ses possibilités d'accueil ne sont pas illimitées. Le besoin de débouchés supplémentaires se fait criant, alors même que les États-Unis connaissent un remarquable essor économique. Le pays devient une destination potentielle pour les artistes européens, soit que ceux-ci ne trouvent pas à s'engager sur le vieux continent (ou pas au cachet espéré), soit qu'ils cherchent à internationaliser leur renommée dans une stratégie de légitimation²³⁴.

L'opportunité américaine

En l'occurrence, les années 1840 marquent un tournant. Les États-Unis ont surmonté la panique économique de 1837 et le retour de la croissance s'accompagne de la constitution d'une classe moyenne (voire aisée) avide de divertissements, un public a priori acquis aux artistes européens. Dès 1843, les violonistes Henri Vieuxtemps, Ole Bull et Alexandre Artôt s'y produisent avec

²³² « Lettre de Berlioz à sa sœur Adèle, début octobre 1853 » (n°1631), Hector Berlioz, *Correspondance Générale*, tome IV (1851-1855), Paris, Flammarion, 1983.

²³³ « Lettre de Berlioz à sa nièce Nanci Suat, 19 septembre 1867 » (n°3274), Hector Berlioz, *Correspondance Générale*, tome VII (1864-1869), Paris, Flammarion, 2001.

²³⁴ Béatrice Joyeux-Prunel, *Nul n'est prophète en son pays ? L'internationalisation des avant-gardes parisiennes, 1855-1914*, Paris, N. Chaudun, 2009.

succès. Progressivement, des interprètes de premier plan entreprennent de tourner aux États-Unis : le violoniste Camillo Sivori en 1846 ; les pianistes Henri Herz (1846), Sigismond Thalberg (1855), Leopold de Meyer, Anton Rubinstein et Hans von Bülow ; les chanteurs Laure Cinti-Damoreau (1843), Jenny Lind (1850), Marietta Alboni (1852), Henriette Sontag (1852), Giulia Grisi (1854) et Giovanni Mario (1854)²³⁵. En une décennie, les États-Unis s'imposent comme un marché attractif, capable d'intéresser les plus grandes vedettes européennes. Certes, aucune ne s'y installe, mais les tournées américaines font désormais partie des carrières les plus brillantes.

Les raisons qui poussent ces artistes outre-Atlantique sont les mêmes qui les incitaient à affronter les rigueurs russes : les besoins financiers. Ainsi, le pianiste virtuose Henri Herz s'embarque pour les États-Unis afin de compenser les pertes subies par son entreprise de facture de piano et espère sans doute, par la même occasion, trouver un nouveau marché pour ses pianos²³⁶. Le pari est audacieux : les frais occasionnés par un tel voyage sont considérables et rien n'assure au virtuose que son talent sera non seulement apprécié, mais aussi généreusement récompensé. Pourtant, son jeu brillant et représentatif des goûts des salons parisiens séduit le public américain, à tel point qu'en novembre 1846, le critique musical James Gordon Bennett le déclare « cinquante fois plus connu que Beethoven ou Mozart²³⁷ ».

Les succès de leurs confrères encouragent les artistes européens, même si tous ne tentent pas l'aventure américaine. Berlioz refuse en 1867 une offre de Steinway : le facteur américain lui proposait pourtant cent mille francs pour une tournée aux États-Unis durant laquelle les concerts de Berlioz auraient servi la promotion de ses pianos²³⁸. Eux aussi confrontés à des difficultés financières, Schumann et Wagner, envisagent sérieusement de faire le voyage, mais jamais ils ne franchiront le pas. Qu'importe, une tendance est lancée et, attirant de plus en plus de virtuoses, les États-Unis acquièrent une nouvelle place sur la scène internationale²³⁹.

Le développement musical des États-Unis répond à une impossibilité pour les musiciens européens de trouver des engagements répondant à leurs attentes. Les virtuoses sont prêts à aller de plus en plus loin, sous réserve que le cachet escompté justifie le voyage. L'essor économique des États-Unis, qui inclut l'apparition d'un public potentiel, la multiplication des salles de spectacles mais aussi le développement de l'industrie instrumentale, permet justement de rassembler les fonds

²³⁵ R. Allen Lott, *op. cit.*, p. 6.

²³⁶ Henri Herz, *Mes voyages en Amérique*, Paris, A. Faure, 1866 ; Vera Brodsky Lawrence, *Resonances (1836-1849)*, Chicago, University of Chicago Press, 1995, p. 337.

²³⁷ James Gordon Bennett, « Henri Herz », *The Harbinger* III, 14 novembre 1846, cité par Pacien Mazzagatti, *op. cit.*, p. 8.

²³⁸ « Lettre de Berlioz à sa nièce Nanci Suat, 29 septembre 1867 » (n°3279), Hector Berlioz, *op. cit.* (VII).

²³⁹ R. Allen Lott, *op. cit.*, p. VIII.

nécessaires. La scène musicale américaine se fonde donc sur une approche du concert qui réserve une place centrale au virtuose, à la vedette. Cette focalisation sur une personnalité est encore renforcée par des facteurs techniques, dans la mesure où il est plus aisé de déplacer un artiste qu'un ensemble.

B. Le développement des moyens de transport

Le développement des tournées est aussi permis par les innovations techniques, en particulier par le développement des moyens de transport. Que ce soit sur mer ou sur terre, il est désormais possible de se déplacer relativement rapidement et en sécurité.

La traversée transatlantique

Autant que les scrupules à jouer devant un public souvent jugé, à tort ou à raison, incompetent ou que les inquiétudes quant à la rentabilité d'un tel projet, les craintes liées à un voyage encore risqué peuvent expliquer les réticences des artistes européens à se lancer dans une tournée européenne. En effet, si les conditions de voyage et les rudesses du climat freinaient considérablement les vellétés des artistes à aller chercher fortune à Saint-Pétersbourg, Berlioz lui-même ne s'y décidant « que si la somme offerte par les Russes vaut [qu'il] affronte encore une fois leur terrible climat²⁴⁰ », la durée et les dangers d'une traversée outre-Atlantique refroidissent les ardeurs de nombreux musiciens. Ainsi, il faudra à l'impresario Gabriel Astruc déployer des trésors de persuasion pour convaincre Camille Saint-Saëns de traverser l'océan, en 1906 seulement²⁴¹.

Pourtant, les progrès techniques sont remarquables. Les transports transatlantiques ont gagné en régularité, permettant la planification des voyages. L'établissement par la Black Ball Line d'une liaison transatlantique régulière en 1818 représentait déjà un appréciable progrès : chaque année, trois voyages sont assurés à date fixe entre Liverpool et New York. Bientôt, l'utilisation de la machine à vapeur permet des gains de temps significatifs : en 1837, le Sirius I et le Great Western réduisent le temps de traversée de 30 à 15 jours. Or, le temps de voyage étant nécessairement un temps mort en termes de concerts, il induit potentiellement un manque à gagner dissuasif. Sa réduction est un élément essentiel pour permettre la rentabilité d'une tournée.

²⁴⁰ « Lettre de Berlioz à Humbert Ferrand, 28 octobre 1864 (n° 2920), Hector Berlioz, *op. cit.* (VII).

²⁴¹ Saint-Saëns alors au faite de sa gloire, est âgé de 71 ans. « Lettre de Camille Saint-Saëns à Gabriel Astruc, Lisbonne, 10 avril 1906 », Archives Richelieu, MLA255 (28).

Le confort à bord des steamers rend les traversées plus agréables. Le pianiste Henri Herz, qui quitte Liverpool pour Boston le 2 novembre 1846²⁴², témoigne des dix-huit jours passés à bord du Caledonia :

« Pour le passager de première classe qui n'a pas le mal de mer, la vie est douce à bord des steamers transatlantiques. La table y est aussi riche et aussi bien servie que dans les premiers restaurants de Paris, et on peut, moyennant un supplément de prix, boire des vins français et étrangers des meilleurs crus²⁴³. »

Entre luxe et roulis, les passagers les plus aisés – parmi lesquels voyagent les artistes renommés – bénéficient de conditions de voyage globalement agréables, et les quelques désagréments de la traversée n'ont rien d'insurmontable :

« Le crépitement de la machine et le bruit des roues mordant la lame écumeuse m'incommodèrent pendant les premières heures de navigation ; mais je m'y habituai peu à peu, au point de n'y faire plus attention. [...] J'étais heureux des sensations nouvelles qui s'éveillaient en moi, mais à ce bonheur venait toujours se mêler un sentiment de profonde mélancolie, et le regret d'avoir quitté la France²⁴⁴. »

De ces journées en mer, Herz conserve un souvenir agréable, bientôt traduit en une marche et valse brillante, *L'écume des mers*²⁴⁵. Cependant, tous les voyageurs ne supportent pas la traversée avec le même bonheur que ce pianiste.

Le récit d'Offenbach livre sur une expérience similaire un tout autre point de vue. Quittant Paris le 21 avril, le compositeur embarque le lendemain au Havre à bord du Canada, « un beau navire, tout battant neuf²⁴⁶ », dont il apprécie le confort – dans un premier temps :

« Les deux premières journées se sont très bien passées. [...] L'orage se chargea de compliquer la situation. Pendant trois jours et quatre nuits nous fûmes horriblement ballottés. Le roulis et le tangage étaient épouvantables. À l'intérieur du bateau tout ce qui n'était pas solidement attaché se brisait ; on ne pouvait se tenir debout ni assis²⁴⁷. »

Heureusement, une fois passées « les deux petites îles, dites de la quarantaine, où l'on fait la police sanitaire et les visites de douane²⁴⁸ », l'accueil chaleureux et tapageur qui lui est réservé efface la fatigue du voyage. « Des bateaux pavoisés ornés de lanternes vénitiennes, portant des journalistes, des curieux, une bande militaire de soixante à quatre-vingts musiciens [l'] attendaient à Sandy

²⁴² Henri Herz, *op. cit.*, p. 4.

²⁴³ *idem*, pp.16-17.

²⁴⁴ *idem*, pp.17-18.

²⁴⁵ Henri Herz, *L'écume des mers. Marche et valse brillante pour piano op.168*, Mayence, B. Schott's Söhne, (ca)1850.

²⁴⁶ Jacques Offenbach, *op. cit.*, p.14.

²⁴⁷ *idem*, pp. 17-18.

²⁴⁸ *idem*, p. 18.

Hook »²⁴⁹, bientôt rejoints par un autre, emmenant des principaux reporters des journaux de New York. Une fois à l'hôtel, il a le plaisir de rencontrer une foule enthousiaste, une banderole clamant « Welcome Offenbach » et un orchestre d'une soixantaine de musiciens donnant la sérénade sous sa fenêtre²⁵⁰. Toutes ces scènes ressemblent trop à celles qui se déroulent systématiquement à chaque débarquement d'une vedette européenne à New York pour n'avoir pas été soigneusement préparées par Bacquero, l'impresario d'Offenbach durant cette tournée²⁵¹. Il n'empêche que ces rituels d'accueil par la population et de rencontre avec la presse dès la descente du bateau – voire avant – font partie intégrante du voyage aux États-Unis pour les musiciens les plus célèbres.

Même une fois l'Atlantique traversé, l'organisation des tournées reste dépendante des moyens de transport et les principaux axes de circulation déterminent quelques parcours possibles pour une tournée.

Les moyens de transport continentaux

Le chemin de fer se développe dès le début du siècle. En 1830, la ligne Baltimore & Ohio est mise en service. En 1850, la première loi foncière en faveur des chemins de fer est paraphée. Les impresarios voient rapidement l'intérêt qu'ils peuvent tirer de ce moyen de transport rapide et ponctuel. Ainsi, grâce à la liaison entre New York et Philadelphie, Marezek peut engager les mêmes artistes sur le même répertoire et durant la même saison dans les deux villes, certains de ses chanteurs faisant parfois l'aller-retour sur la journée. L'impresario élargit ainsi considérablement son public potentiel sans pour autant devoir engager de frais supplémentaires pour les cachets et les costumes.

Certains, à l'instar d'Henri Herz, éprouvent quelques réticences à l'égard des voies ferrées américaines, dont l'entretien suscite quelques inquiétudes :

« Notre voyage fut des plus heureux, puisque aucun des ponts sur lesquels nous passâmes ne s'écroula, et puisque aucun convoi ne vint heurter le nôtre, comme cela arrive si fréquemment dans ce pays d'Amérique où le temps est de l'argent et la vie des hommes moins que rien²⁵². »

²⁴⁹ *idem*, p. 21.

²⁵⁰ *idem*, pp.22-23.

²⁵¹ Les témoignages d'Henri Herz et de Max Marezek concordent toujours sur les descriptions d'accueil fastueux. Henri Herz, *op. cit. (Mes voyages)*, p. 58 ; Max Marezek, *op. cit. (Crotchets)*.

²⁵² Henri Herz, *op. cit. (Mes voyages)*, p. 105.

Pourtant, parce qu'il relie efficacement les grandes villes du nord-est et offre des conditions de voyage tout à fait acceptables, le train est plébiscité par les artistes. Pour Offenbach, il fait même partie des attractions du continent américain et, de son excursion aux chutes du Niagara, le compositeur ne retient guère qu'une admiration sans borne pour les wagons Pullman :

« Les *Pullman cars* sont une institution précieuse. Être en chemin de fer, et n'avoir aucun des inconvénients des chemins de fer ; voilà le grand problème réalisé par ces wagons merveilleux. [...] Dans le train américain, vous pouvez marcher, arpenter les wagons les uns après les autres depuis le fourgon des bagages jusqu'au tampon d'arrière. Quand vous êtes fatigué de la promenade, vous trouvez pour vous reposer un salon élégant et d'excellents fauteuils. Vous avez à votre portée tout ce qui rend la vie agréable²⁵³. »

Mais ce sont les trains de nuit qui émerveillent le plus le compositeur. La métamorphose de wagons d'apparence classique en chambres à coucher devient sous sa plume un symbole éclatant de l'ingéniosité américaine :

« Tout à coup, vers neuf heures du soir, au moment où l'obscurité nous envahissait, deux employés de la compagnie Pullmann apparurent et se mirent à l'œuvre. Les habiles machinistes ! ou plutôt les jolis trucs ! En un clin d'œil, nos fauteuils avaient été transformés en lits. [...] J'ai connu des hôtels où les murs de carton-pâte étaient moins discrets que les murs d'étoffe du *sleeping car*²⁵⁴. »

Pourtant, le développement du chemin de fer est encore insuffisant. Les grandes villes du nord-est sont certes plutôt bien reliées, mais il faut attendre le *Pacific Railway Act* de 1862 pour que débute la construction de la première ligne transcontinentale. Difficultés techniques à franchir la Sierra Nevada, scandales financiers, hostilité des Amérindiens et guerre de Sécession ralentissent le projet et celui-ci n'aboutit qu'en 1869, quand Sacramento (Californie) est relié à Omaha (Nebraska), et la côte Pacifique ainsi connectée au réseau de l'est via Chicago. La seconde ligne transcontinentale s'ouvre en 1881, reliant Kansas City à Los Angeles, la troisième (Nouvelle-Orléans/Los Angeles) en 1883 et la dernière (Chicago/Seattle) en 1885²⁵⁵. À vrai dire, il n'y a guère que le nord-est américain qui puisse, au milieu du siècle, se prévaloir d'un réseau ferroviaire efficace.

Longtemps, les liaisons américaines passeront par le cabotage et le transport fluvial (notamment par l'axe Missouri-Mississippi), l'Ouest américain ne s'ouvrant que tardivement – de même les tournées artistiques. Avant le développement des transcontinentaux, donner un concert dans le Far West relève de l'aventure et bien peu d'artistes se lancent de tels défis. Ils se conforment plus volontiers à un parcours classique, fondé sur le cabotage et le transport fluvial. La tournée du

²⁵³ Jacques Offenbach, *op. cit.*, pp. 179-181.

²⁵⁴ *idem*, pp. 191-196.

²⁵⁵ Maurice Pradé, « Les chemins de fer des États-Unis », *Annales de Géographie*, t. 56, n° 304, 1947, pp. 274-294.

pianiste De Meyer suit exactement cet itinéraire qu'Allen Lott surnomme « la tournée ordinaire des artistes de passage²⁵⁶ » : arrivé à New York, il longe la côte jusqu'à Charleston, il rejoint ensuite Mobile et la Nouvelle-Orléans avant de repartir vers le nord en longeant le Mississippi et l'Ohio.

En effet, le transport fluvial ou maritime a l'avantage d'offrir des conditions de transport mieux adaptées aux instruments, un problème qui se pose avec une acuité particulière dans le cas des pianistes. Certaines tournées ont d'ailleurs pour but premier de promouvoir telle ou telle marque. Herz entreprend sa tournée américaine non seulement en tant que concertiste, mais aussi comme facteur d'instrument et pour trouver de nouveaux clients à ses pianos.

Les premières tournées américaines s'organisent en tenant compte de cette situation. Leur trajet est conçu de façon à desservir les principales villes mais prend également en compte les possibilités ouvertes par les moyens de transport. Il s'agit en effet, pour optimiser le temps passé en Amérique, de visiter un maximum de villes en un minimum de temps – et ce, parfois, tout en transportant des instruments fragiles.

L'excès d'offre musicale en Europe et les nouvelles opportunités offertes par le développement des moyens de transport ont concouru au déploiement de tournées américaines. Cependant, à eux seuls, ces deux facteurs n'auraient pas suffi. Il était également nécessaire qu'un lien soit établi entre ces contextes européen et américain, que des intermédiaires permettent l'importation de l'offre musicale européenne aux États-Unis. Les imprésarios endossent ce rôle.

C. Les imprésarios, passeurs entre l'Europe et les États-Unis

Les imprésarios américains portent l'initiative des tournées d'artistes européens aux États-Unis. Incessamment, ils voyagent d'un continent à l'autre pour trouver des engagements européens et des salles américaines.

Des invitations américaines

Si le marché outre-Atlantique peut répondre aux attentes des artistes européens, encore faut-il que ceux-ci en prennent conscience. Non seulement ils évaluent difficilement ce qu'ils peuvent attendre d'une tournée américaine, mais peu nombreux sont ceux qui sauraient à qui s'adresser. Les

²⁵⁶ R. Allen Lott, *op. cit.*, 2003, p. 29.

propositions de tournées prennent donc plus souvent la forme d'invitation aux États-Unis que d'initiatives personnelles. Quelques artistes décident de leur propre chef de se rendre dans le nouveau monde : au bord du désastre financier, Henri Herz a tenté l'aventure. Cependant, la plupart répondent plutôt aux sollicitations américaines.

Ainsi, alors qu'Offenbach hésite depuis des mois à répondre favorablement à une invitation à l'exposition de Philadelphie, un intermédiaire intervient pour le décider :

« M. Baquero est un homme d'affaires dans la bonne acception du mot, il me fit des offres telles que je ne crus pas avoir le droit même d'hésiter et je signai sur-le-champ le traité qu'il me proposait.²⁵⁷ »

De M. Baquero, nous ne savons rien de plus que ce que nous en dit Offenbach. Ce « charmant américain » semble suffisamment bien introduit dans les cercles philadelpiens pour porter les propositions d'engagement, et suffisamment installé pour engager un secrétaire, Arigotti, « ancien ténor, élève au conservatoire de Paris ayant perdu sa voix [mais] jouant facilement du piano et se liant plus facilement encore²⁵⁸ ». Pourtant, les traces qu'il a laissées dans l'histoire musicale sont modestes et nous n'avons retrouvé son nom nulle part ailleurs.

Des allers-retours transatlantiques incessants

Comme M. Baquero, de nombreux agents et imprésarios américains sillonnent l'Europe en quête de nouveaux talents. Le vieux continent représente en effet un réservoir de talents dans lequel les imprésarios viennent renouveler leur répertoire. Ainsi, après chaque faillite, Jacob Grau traverse l'Atlantique :

« Plus tard, il entreprit de rivaliser avec H. L. Bateman, en donnant de l'opéra-bouffe. Après avoir dépensé une fortune dans l'embellissement du Lyceum Theatre (le futur Théâtre Français), il engagea à l'étranger une troupe d'opéra-bouffe convaincante. [...] À la fin d'une saison désastreuse [...], M. Grau est parti pour l'Europe, il y a conclu le contrat par lequel Rubinstein et Wieniaski sont venus aux États-Unis²⁵⁹. »

En présentant aux États-Unis des spectacles dont la vogue européenne est connue ou en s'appuyant sur des artistes dont la renommée n'est plus à faire, les imprésarios optimisent leurs chances de succès. Ainsi s'expliquent leurs incessants allers-retours entre les deux continents.

²⁵⁷ Jacques Offenbach, *op. cit.*, p. 8.

²⁵⁸ *idem.*, p. 16.

²⁵⁹ « Obituary. Jacob Grau, Manager », *The New York Times*, 15 décembre 1877.

L'été, quand les saisons musicales s'achèvent, les intermédiaires s'affairent à constituer des nouvelles troupes ou, au moins, tentent de s'assurer le concours d'un nom célèbre et attractif. Ainsi, en juillet 1858, un chroniqueur musical constate :

« Tous nos imprésarios lyriques sont en Europe, à l'exception notable de M. Maretzek qui, sûr de son engagement cubain, profite voluptueusement des bois odorants de Staten Island. M. Ullman, M. Barnum et M. Strakosch s'essayent à toutes sortes de séductions auprès de M. Lumley, qui semble être le despote du monde lyrique européen²⁶⁰. »

Benjamin Lumley qui a géré depuis 1841 His Majesty's Theatre, la grande salle d'opéra londonienne, et prit part à la direction du Théâtre des Italiens à Paris pèse jouit effectivement d'une influence considérable dans le monde lyrique. Même après avoir dû s'exiler en France à la suite de la faillite de His Majesty's en 1853, quand il revient à Londres trois ans plus tard, il s'impose à nouveau comme une figure forte du monde lyrique²⁶¹. Mais autant que la personnalité que Benjamin Lumley, le lieu est essentiel. Entre l'Europe et les États-Unis, Londres s'affirme plaque tournante artistique. Frederick Gye, qui règne alors sur Covent Garden, et James Henry Mapleson, qui exerce ses fonctions au Lyceum Theatre, à Her Majesty's puis à Drury Lane, traitent régulièrement avec les agents américains. Si Londres est une destination de choix, les intermédiaires étendent leurs recherches bien au-delà et n'hésitent pas à parcourir l'Europe. Maretzek raconte ainsi comment, lors de son premier voyage en Europe en tant qu'imprésario de l'Astor Place, il fait étape à Londres, Paris et Bologne²⁶². Jacob Grau se rend quant à lui fréquemment à Vienne²⁶³.

Les moyens dont disposent les imprésarios attestent d'un intérêt croissant pour l'engagement d'artistes européens. Ainsi, la somme allouée à Maretzek pour son premier recrutement, £540, semble dérisoirement faible au regard des ambitions affichées par les sociétaires de l'Astor Place. Ces derniers lui ont en effet concédé ce prêt dans l'espoir qu'il permette l'engagement des deux chanteurs Giulia Grisi et Mario de Candia, duo et couple vedettes, ou à défaut, de Jenny Lind ou de Luigi Lablache, artistes tout aussi réputés. Maretzek ne s'y risque pas et, plutôt que de perdre toute sa crédibilité dans des propositions ineptes, il s'appuie sur son propre réseau²⁶⁴. Il s'adresse à une ancienne connaissance, Sophie Cruvelli, soprano allemande qui envisage alors de se rendre aux États-Unis avec sa sœur Friedericke Marie, mezzo-soprano, et demande un engagement de 10 mois

²⁶⁰ *Albion*, 10 juillet 1858, p. 331, cité in Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 137.

²⁶¹ Ce retour en grâce ne dure pourtant pas et, dès 1859, Lumley retourne à sa première passion : le droit. (Leanne Langley, « Lumley [Levy, Levi], Benjamin », *Grove Music Online*, <http://www.oxfordmusiconline.com/grovemusic/view/10.1093/gmo/9781561592630.001.0001/omo-9781561592630-e-0000045657>).

²⁶² Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, pp. 77-78.

²⁶³ « Obituary. Jacob Grau, Manager », *The New York Times*, 15 décembre 1877.

²⁶⁴ Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 77.

à 10 000 francs. L'affaire semble intéressante (en 1855, la Cruvelli est engagée pour 50 000 francs), mais la cantatrice exige le paiement d'un cinquième en avance et Marezek ne peut se le permettre²⁶⁵. L'agence Bolona de Milan lui propose un autre artiste, le ténor Raffaele Mainate, pour 6 000 francs par mois – Marezek décline une offre encore trop élevée pour lui et regrette, six ans plus tard, de voir Mainate engagé à New York pour 18 000 francs. À la fin de ce séjour européen, l'imprésario à engager une petite troupe correcte, à défaut d'être brillante. Nulle tête d'affiche ne s'impose, mais l'ensemble est équilibré et compétent, il permet l'ouverture d'une première saison lyrique réussie à l'Astor Place²⁶⁶. Il n'empêche, la flambée des cachets américains est révélatrice d'une nouvelle approche du spectacle musicale, selon laquelle une représentation est d'abord portée par une vedette. Cantatrices et virtuoses sont ainsi les premiers à profiter de l'ouverture du marché américain, suivi de près par les imprésarios chargés de les engager en Europe. Par exemple, Jacob Grau a organisé la venue ou le séjour d'un nombre impressionnant d'artistes de premier plan : d'abord le pianiste Thalberg dont il dirige la première tournée américaine puis le violoniste Ole Bull ; il engage ensuite Anna de La Grange et Piccolini au Pike's Opera House à Cincinnati en 1863, Brignoli, Amodio, Susini, et la basse Carl Formes à l'Academy of music de New York²⁶⁷.

Les spécificités de la scène américaine rendent l'organisation de tournées internationales nécessaires au développement de la vie musicale en même temps que l'essor économique et technique du pays les rend possibles. Le système qui émerge alors se construit autour d'une figure centrale, celle de l'intermédiaire professionnel, capable de sélectionner les talents européens et d'élaborer des programmes adaptés au public américain. En quelques décennies, bien qu'il soit toujours autant décrié, les intermédiaires deviennent des acteurs incontournables de la scène musicale. Robert Grau, neveu de l'imprésario Jacob Grau mais surtout spécialiste éclairé de l'industrie du spectacle américaine, constate ainsi au début du XX^e siècle :

« On se rendit bientôt compte que l'imprésario était indispensable à l'organisation musicale et, jusqu'à présent, il n'a pas été possible de s'en débarrasser²⁶⁸. »

²⁶⁵ *idem*, p. 78.

²⁶⁶ *idem*, p. 81.

²⁶⁷ Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, New York, Baltimore, Broadway Publishing Company, 1909, pp. 199-200.

²⁶⁸ Robert Grau, *op. cit.*, p. 12.

Le développement de la scène musicale américaine s'inscrit donc dans un contexte spécifique. Au milieu du XIX^e siècle, les États-Unis souffrent de la faiblesse de leurs structures et, par conséquent, d'un manque de musiciens qualifiés. Pourtant, des établissements s'ouvrent, financés par des sociétaires qui entendent en tirer autant de bénéfices financiers que de plaisir esthétique. Les imprésarios engagés doivent donc répondre à cette double exigence. Tandis que seul l'appel à des artistes européens permet de pallier les carences des talents locaux, l'exigence de rentabilité favorise une stratégie de multiplication des concerts et entraîne l'organisation de tournées américaines. Deux facteurs distincts permettent de répondre favorablement à ces demandes : la formation excédentaire de virtuoses en Europe d'une part, les progrès des transports de l'autre.

La situation particulière des États-Unis, jeune nation en plein essor économique mais encore culturellement dominée par l'Europe se traduit musicalement par le recours à des artistes européens et par la mise en place d'un marché économique structuré par les tournées internationales. Cette approche du concert explique l'apparition et l'affirmation d'une nouvelle forme d'intermédiaire musical : l'imprésario. Les premiers d'entre eux reproduisent le fonctionnement de l'opéra – première industrie culturelle – et s'inspirent des réalisations européennes. Cependant, parce que le marché américain n'offre pas encore les débouchés pour des saisons exclusivement lyriques et parce que d'autres attentes musicales émergent, ils étendent ce mode d'exploitation à l'ensemble du concert. Illustrant une fois de plus comment les échanges et les transferts culturels sont des facteurs d'innovation, ces agents proposent une nouvelle approche du commerce musical.

Chapitre 2

Les pionniers du commerce musical (1850-1870)

Au milieu du siècle, divers intermédiaires américains s'appliquent à développer le commerce musical : les facteurs de pianos démarchent les pianistes les plus réputés, les grands magasins organisent des concerts avec les musiciens en vue. Cependant, les imprésarios s'imposent comme les plus actifs de ces intermédiaires. Ils se distinguent d'abord des premiers en se consacrant exclusivement à l'organisation de concert, mais surtout, ils ont l'incommensurable avantage de la mobilité. En effet, les circulations culturelles se fondent sur les circulations humaines et l'importation musicale aux États-Unis suppose des ponts jetés entre les artistes européens et le public américain, des liens dont disposent ces imprésarios insérés dans des réseaux transnationaux.

En effet, les artistes et entrepreneurs européens qui arrivent aux États-Unis à partir des années 1840, et qui, par choix délibéré ou contraints par les échecs d'une carrière musicale, s'improvisent imprésarios ou agents artistiques sont des migrants. Nombreux sont les aspirants qui espèrent assurer la bonne fortune de l'art musical autant que la leur. Or, si variés que soient leurs profils, ils partagent un point commun : tous sont Européens. Plus étonnant encore, dès lors que l'on concentre l'étude sur ceux qui parviennent à s'imposer durablement dans le milieu artistique américain, à savoir Max Maretzek, les Strakosch et les Grau, tous sont des Juifs moraves, originaires des environs de Brünn (aujourd'hui Brno), modeste ville située à 120 kilomètres environ au nord de Vienne.

Le développement du commerce musical aux États-Unis, entre 1850 et 1870, peut s'appréhender comme un chapitre de l'histoire des migrations transatlantiques. Nous établirons donc le profil-type de l'imprésario américain afin de souligner l'importance des savoir-faire européens importés par ces jeunes entrepreneurs. Nous étudierons ensuite les implications de l'origine commune des principaux imprésarios et de leur ancrage dans la communauté juive morave de New York. Enfin, dans la mesure où leur mobilité est essentielle aux transferts culturels, nous chercherons à comprendre sur quels réseaux elle s'appuie.

I. Profil de l'imprésario américain

Au milieu du siècle, l'appétence du public américain pour la musique se développe au moment même où des vagues d'immigrations amènent de jeunes ambitieux à New York. La profession d'agent artistique suscite de nombreuses vocations et apparaît largement ouverte aux audacieux. Pourtant, ceux qui parviennent à s'y imposer font valoir un savoir-faire issu d'une remarquable expérience européenne. Plus précisément, le secteur est rapidement dominé par un petit groupe d'imprésarios, tous Moraves.

A. Une profession ouverte

La carrière d'imprésario semble d'un abord facile et nombreux sont ceux qui se lancent dans l'aventure. Devenir agent n'exige en effet aucune qualification particulière et chacun est libre de s'installer : il suffit de convaincre un artiste de travailler avec soi. En particulier, cette carrière attire de jeunes hommes récemment immigrés.

De nombreux aspirants

Relativement peu de documents nous sont parvenus concernant les agents éphémères, ceux qui ont réussi à prendre sous contrat un artiste mais, rapidement dépassés par l'ampleur de la tâche que représente l'organisation d'une tournée, ont abandonné une carrière trop hasardeuse. Nous retrouvons leurs noms dans les archives des artistes et les récits de tournées, parfois nous n'avons pour seule certitude qu'un agent a participé, mais son nom même s'est perdu. Ainsi, Marezek prétend que la comtesse von Lansfeldt-Head, danseuse exotique mieux connue sous son nom de scène Lola Montès, a confié sa tournée américaine à une douzaine d'agents²⁶⁹. Peut-être l'affirmation est-elle fondée, mais rien ne permet de l'étayer. L'autobiographie, d'ailleurs fantaisiste, de la danseuse ne fait pas la moindre allusion à un agent durant sa carrière européenne²⁷⁰; quant à la crédibilité de Marezek, elle est douteuse, dans la mesure où ce dernier attribue à la danseuse « autant d'agents que de maris²⁷¹ ».

Les monographies consacrées à un artiste évoquent généralement plusieurs agents : parce que chacun se spécialise sur un territoire défini et parce que les collaborations entre artistes et agents durent rarement plus de quelques années, les musiciens travaillent nécessairement avec un certain nombre de ces professionnels. Les biographes du pianiste Louis Moreau Gottschalk sont ainsi amenés à présenter quelques-uns de ceux qui furent les agents de ce virtuose, dans une galerie de portraits parfois hauts en couleur. Le musicien s'attache successivement les services d'Eugène Gouffier, un ancien journaliste, de Thomas Maguire, ancien boxeur, tenancier de casinos et probablement de bordels, fondateur du Jenny Lind 1, du Jenny Lind 2, du Jenny Lind 3 et du San Francisco Hall, qui devient l'agent de Gottschalk en 1856 et l'encourage à travailler sur un arrangement pour dix pianos de la marche *Tannhäuser*. Y défilent également un certain William F. Brough, pour une tournée de Philadelphie à la Nouvelle-Orléans, ainsi que Max Strakosch et Jacob Grau. Quant à la tournée de 1853, elle est sauvée *in extremis* par le facteur de piano Jonas Chickering, qui finance les voyages en échange d'une publicité pour ses instruments. Cependant, même après avoir fait appel à des imprésarios professionnels, Gottschalk s'appuie encore sur ses proches, en particulier son père et son frère, Edward et Edward junior, et sur Firmin, un jeune simplet rencontré aux Antilles en 1859. Les fonctions d'intermédiaire ne se professionnalisent donc

²⁶⁹ Max Marezek, *Crotchets and Quarvers, or Further Revelations of an Opera Manager in America*, (New York, S. French, 1855), New York, Da Capo Press, 1966, p. 193.

²⁷⁰ Lola Montès, *Lola Montès. Aventures de la célèbre danseuse racontées par elle-même*, Paris, s.e., 1847 ; voir aussi Bruce Seymour, *Lola Montez : a Life*, New Haven, Londres, Yale University Press, 1996 ; Henry Certigny, *Lola Montès d'un trône à un cirque*, Paris, Gallimard, 1959 ; James Morton, *Lola Montez : Her Life & Conquests*, Londres, Portraits, 2007.

²⁷¹ Marezek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 193.

que progressivement²⁷². De même, l'étude de Clothilde Larose sur le violoniste Ovide Musin évoque de nombreux agents. Au cours de ses tournées américaines, entre 1885 et 1892, le virtuose collabore (successivement ou concomitamment) avec Maurice Strakosch, avec l'imprésario américain R.E. Johnston qui lui programme une série de soixante concerts en dix semaines aux États-Unis, avec le Français Ferraud, son agent personnel lors d'une tournée sud-américaine, et un Belge nommé Bageard, rencontré à Los Angeles et engagé comme agent pour une tournée mexicaine²⁷³.

La remarque sarcastique de Maretzek à l'égard de Lola Montès indique qu'il est inhabituel de cumuler une dizaine d'agents. Pour autant, tous les témoignages de musiciens, quand ils évoquent le sujet, attestent que les artistes travaillent couramment avec une équipe différente pour chaque nouvelle tournée. Les agents musicaux semblent donc, dans l'Amérique du second XIX^e, aussi nombreux que précaires. Certains n'apparaissent qu'une ou deux fois dans les archives, la plupart ne sont jamais nommés ni même évoqués. Ils participent à une seule et unique tournée avant de quitter le monde musical, sans y avoir laissé une grande empreinte.

Une activité ouverte aux jeunes immigrants

Un autre élément mérite d'être souligné : la grande majorité des agents qui exercent aux États-Unis ne sont pas Américains mais Français, Belges, Anglais ou Autrichiens. Max Maretzek le note après un portrait corrosif de l'agent artistique américain, où il précise :

« Pour faire justice à ma patrie d'adoption, laisse-moi te dire, mon cher Balfe, que [l'agent américain] est presque invariablement né à l'étranger. Allemand, Anglais, Français ou Irlandais, pourquoi pas, mais il sera rarement un Américain parfaitement authentique²⁷⁴. »

Effectivement, dans leur grande majorité, ces agents sont des immigrants récents, arrivés aux États-Unis avec quelques connaissances musicales, un certain sens du commerce et un besoin urgent d'argent. De fait, la carrière d'imprésario a, de prime abord, de quoi éveiller les vocations. Nul

²⁷² Vernon Loggings, *the Life of Louis Moreau Gottschalk. Where the Word Ends*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1958 ; Catherine Sauvat, *Le pianiste voyageur. Louis Moreau Gottschalk, 1829-1869*, Paris, Payot, 2011 ; Frederick Starr, *Louis Moreau Gottschalk*, Urbana, Chicago, University of Illinois Press, 2000. Ces travaux s'appuient notamment sur les intéressantes notes de voyages de l'artiste : Louis Moreau Gottschalk, *Les voyages extraordinaires de L. Moreau Gottschalk, pianiste et aventurier. Lettres et notes de voyages rassemblées et présentées par Serge Berthier*, Lausanne/Paris, P.-M. Favre, 1985.

²⁷³ Clothilde Larose, *Ovide Musin : l'appel de l'Amérique. Analyse de la carrière d'un violoniste virtuose à la fin du 19^e siècle*, Mémoire de Master de musicologie, sous la direction de Prof. Dr. Sander van Maas, Université d'Utrecht, 2010 ; cf. Ovide Musin, *My Memories. A Half-century of Adventures and Experiences and Globe Travel Written by Himself*, New York, Musin Publishing, 1920.

²⁷⁴ Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 180.

diplôme n'est exigé, nul investissement n'est nécessaire. Pour peu que l'aspirant parvienne à inspirer confiance à un artiste de quelque valeur et à convaincre le public de l'intérêt du spectacle, le succès est assuré. Telle est du moins l'image (simpliste) volontiers véhiculée.

Bernard Ullmann, jeune hongrois arrivé aux États-Unis à vingt-cinq ans, en 1842, tente ainsi sa chance auprès d'Henri Herz. Ce dernier est alors l'un des plus célèbres pianistes européens. Les arrivées de Liszt et de Thalberg à Paris ont partiellement éclipsé son succès, mais il reste un virtuose apprécié et un professeur populaire au Conservatoire de Paris, où il enseigne de 1842 à 1874. Henri Herz a aussi ouvert sa propre fabrique de piano en 1829 (peut-être 1830)²⁷⁵. Depuis 1838, la salle de concerts qu'il a ouverte au 48 rue de la Victoire lui permet de faire connaître ses produits. En 1846, il entreprend une longue tournée et, cinq années durant, donne des concerts aux États-Unis, au Mexique, à Cuba et au Chili – concerts conçus comme autant d'occasions de présenter et de vendre ses pianos²⁷⁶. Après une première apparition remarquée dans un concert de Joseph Burke, il organise un concert au Tabernacle (New York) le 29 octobre 1846²⁷⁷. Herz affirme être venu aux États-Unis libre de tout engagement, sans agent ni imprésario, et prétend vouloir rester indépendant afin de « suivre [sa] propre fantaisie²⁷⁸ ». Il accepte pourtant de rencontrer Ullmann et accorde un entretien à ce « très jeune homme qui courait après la fortune comme tout le monde en Amérique », qui lui a été « chaudement recommandé ». Quand le virtuose lui demande ce qu'il sait faire, la réponse est franche : « Rien », mais le jeune homme poursuit :

« Rien [...], mais par cela même que je ne sais rien faire, je suis apte à tout faire. Essayez-moi. Je m'occuperai de l'affichage des concerts, je ferai imprimer vos programmes, je veillerai à ce que tout soit en ordre dans la salle où vous devrez donner concert, j'irai vous rappeler au bienveillant souvenir des rédacteurs de journaux. Le journal est le nerf du succès artistique comme l'argent est le nerf de la guerre. Si vous le voulez bien, je donnerai mon avis sur quelques mesures que je crois utile de prendre, car il ne suffit pas toujours d'avoir du talent pour réussir ; enfin, j'agirai dans vos intérêts, qui devront être les miens, en faisant ce que vous ne pouvez pas faire vous-même et que pourtant il serait urgent de faire²⁷⁹. »

Convaincu par l'intelligence et l'ardeur du jeune ambitieux, le pianiste lui accorde une période d'essai et la rencontre marque le début d'un partenariat durable et profitable... L'histoire du virtuose conquis adoubant un serviteur zélé est sans doute un peu trop romancée. Vera Brodsky Lawrence fait notamment remarquer que la veille du concert au Tabernacle, l'*Evening Mirror* avait

²⁷⁵ Laure Schnapper, *Henri Herz, magnat du piano. La vie musicale en France au XIX^e siècle, 1815-1870*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 2011, p. 196.

²⁷⁶ Laure Schnapper, *op. cit.*, p. 224.

²⁷⁷ R. Allen Lott, *From Paris to Peoria. How European Piano Virtuosos Brought Classical Music to the American Heartland*, Oxford/New York, Oxford University Press, 2003, p. 56.

²⁷⁸ Henri Herz, *Mes voyages en Amérique*, Paris, A. Faure, 1866, p. 101.

²⁷⁹ *idem*, p. 97.

publié un article sur la sortie prochaine d'un ouvrage rédigé par Ullmann, *The Lives of Celebrated Pianists*, dont le propos principal est de présenter la glorieuse carrière de Herz et de prouver son immense influence sur l'univers pianistique²⁸⁰. L'ouvrage n'a jamais été publié et rien n'atteste de son existence, mais qu'Ullmann ait usé de ce subterfuge pour présenter Herz au public américain confirme pour le moins que l'agent s'est soigneusement préparé à convaincre le pianiste – ou qu'il avait déjà été engagé

D'ailleurs, que l'approche ait eu lieu avant ou après le concert au Tabernacle, il demeure qu'Henri Herz a pris pour agent musical un jeune homme encore inexpérimenté, mais dont l'audace et la force de conviction ont fait mouche. Au total, leur coopération durera presque trois années et peut être considérée comme une réussite. Ce premier succès consacre Ullmann comme imprésario, peut-être même comme le premier imprésario moderne.

Bernard Ullmann, un précurseur

Ullmann est certainement celui des agents artistiques reconnus sur lequel nous avons le moins d'informations²⁸¹. Ses origines sont floues : il est parfois présenté comme un membre de la communauté allemande de New York²⁸² mais, le plus souvent, comme Hongrois – les deux identités n'étaient d'ailleurs nullement incompatibles. Ullmann a prétendu avoir fréquenté l'Institut polytechnique impérial de Vienne²⁸³. Il aurait d'abord donné des cours de piano à Brooklyn et travaillé comme journaliste²⁸⁴. Peut-être est-il aussi l'auteur d'une grammaire française publiée en 1844 : le style enlevé de la préface pourrait être le sien et Ullmann maîtrisait parfaitement le

²⁸⁰ Le même article est encore publié par le *Courier and Esquire* le jour du concert, cf. Vera Brodsky Lawrence, *Resonances (1836-1849)*, Chicago, University of Chicago Press, 1995, p. 379.

²⁸¹ Une thèse et deux articles lui ont néanmoins été consacrés : Laurence Marton Lerner, *The Rise of the Impresario. Bernard Ullman and the Transformation of Musical Culture in Nineteenth-Century America*, Thèse de doctorat, Université du Wisconsin, Madison, 1981 ; R. Allen Lott, « Bernard Ullman : Nineteenth-Century American Impresario », in Richard Crawford, R. Allen Lott, Carol J. Oja (dir.), *A Celebration of American Music. Words and Music in Honor of H. Wiley Hitchcock*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990, pp. 174-191 ; Laure Schnapper, « Bernard Ullman – Henri Herz, an Example of Financial and Artistic Relationship », in William Weber (dir.), *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914 : Managers, Charlatans and Idealists*, Bloomington, Indiana University Press, 2004, pp. 130-144.

²⁸² George Templeton Strong, *The Diary of George Templeton Strong*, New York, Octagon Books, 1974.

²⁸³ Laurence Marton Lerner, *op. cit.* ; Pacien Mazzagatti, *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse de doctorat, Manhattan School of Music, New York, 2005.

²⁸⁴ Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 380.

français, mais ce travail peut aussi être d'un homonyme²⁸⁵. Sa rencontre avec Herz marque ses débuts comme imprésario et l'affirmation d'une conception iconoclaste de la musique.

À en croire les récits de Herz, Ullmann avait une approche personnelle et volontiers provocatrice du concert. Non seulement l'imprésario attirait le public par des stratagèmes aussi ingénieux que peu artistiques (salles éclairées par *mille bougies*, concert *politique* en commémoration de la Déclaration d'indépendance à Philadelphie, fantaisies pour *quarante* pianistes, etc.), mais sa conception de la musique diffère sensiblement de celle du pianiste. Alors que le virtuose y voit « l'art d'émouvoir par la combinaison des sons », son agent propose une définition plus pragmatique et proclame :

« La musique est l'art d'attirer dans une salle déterminée, au moyen d'accessoires qui deviennent souvent le principal, le plus grand nombre de curieux possible, en combinant les frais et la recette de manière à ce que celle-ci dépasse le plus possible ceux-là²⁸⁶. »

Personnage controversé, Ullmann fait l'objet de descriptions acides de la part de ses contemporains. Maretzek le dépeint comme un incompetent notoire et son ouvrage *Crotchets & Quavers* tourne facilement au réquisitoire contre son concurrent²⁸⁷. Le portrait dressé par le critique musical du *Chicago Tribune*, George Putnam Upton, n'est pas moins cinglant :

« De tous les imprésarios que j'ai connus, il est le plus prétentieux, le plus inconséquent, et le plus buté. Il n'hésitait pas à inventer au sujet de ses artistes les romances les plus grotesques et devenait parfaitement odieux si les journaux refusaient de les imprimer. Il était constamment en conflit avec les autres imprésarios, avec ses propres gens et avec les critiques²⁸⁸. »

À travers ces quelques témoignages, Ullmann apparaît comme un entrepreneur peu scrupuleux, mettant son intelligence au service de la quête de profit plutôt que de l'amour de l'art. D'emblée, il accorde une grande importance à la presse – et l'on peut imaginer que ses quelques années de journalisme lui ont conféré une bonne connaissance de ce milieu. Il est reconnu pour avoir introduit dans le domaine du management musical une recherche du profit systématique et, ainsi, avoir transformé « une forme artistique en marchandise²⁸⁹ ». La carrière d'Ullmann plaide pourtant en faveur d'une vision plus nuancée, puisqu'il a introduit aux États-Unis le violoniste Camillo Sivori (1847-1848), la soprano Henriette Sontag (1852-1854) le pianiste Thalberg (1856-1858) ou le violoniste Henri Vieuxtemps (1857-1858) et, en collaboration avec Maurice Strakosch, a dirigé

²⁸⁵ Bernard Ullmann, *French made easy. An Abridged Theoretical & Practical Grammar of the French Language Arranged in Short Questions and Answers, for the Use of Children and Beginners*, New York, William E. Dean, 1844.

²⁸⁶ Henri Herz, *op. cit.*, p. 118.

²⁸⁷ En particulier : Max Maretzek, « Letter VII to Carl Eckert (New York, September 27th, 1855) », *op. cit. (Crotchets)*, pp. 305-326.

²⁸⁸ George Putnam Upton, *Musical Memories : My Recollections of Celebrities of the Half Century, 1850-1900*, Chicago, A.C. McClurg, 1908, p. 161.

²⁸⁹ Laurence Marton Lerner, *op. cit.*, pp. 3-4.

avec quelques succès artistiques l'Academy of Music de 1857 à 1860. Son parcours est avant tout celui d'un entrepreneur. Il n'a aucune connaissance musicale lorsqu'il se lance comme imprésario et, au risque de choquer les conceptions musicales des plus romantiques, valorise une approche commerciale agressive et souligne franchement la dimension lucrative de son activité. Ce faisant, il pose les bases du métier d'imprésario aux États-Unis, et ceux qui le suivront s'inscriront globalement dans la même ligne. Cependant, parce qu'ils s'appuient sur une autre expérience et peuvent mobiliser de solides réseaux professionnels, les autres imprésarios développeront une approche plus subtile du métier.

B. Les dépositaires d'un savoir-faire européen, le cas Maretzek

Plus représentatif des imprésarios américains, Max Maretzek arrive aux États-Unis alors que l'Europe est agitée par les mouvements révolutionnaires du Printemps des peuples. Encore jeune (né en 1821, il a alors 26 ans), il peut cependant se prévaloir d'une riche expérience migratoire et musicale. Afin de saisir en quoi celle-ci a pu nourrir son activité d'imprésario, nous nous proposons de revenir sur les années qui précèdent son arrivée à New York, depuis sa formation viennoise et ses années de bohème parisienne jusqu'à son séjour à Londres.

Une formation viennoise

Au début du XIX^e siècle, Vienne polarise la vie intellectuelle de l'empire des Habsbourg et attire les jeunes gens qui aspirent à poursuivre des études. Maretzek y est envoyé et, conformément aux souhaits de ses parents, il étudie le droit et la médecine. Cependant, il incline davantage à une carrière musicale.

Vienne est d'ailleurs un centre musical international majeur et jouit du prestige lié au Classicisme viennois (renforcé par la présence de Haydn et par la réputation grandissante de Beethoven). Cependant, après la mort de Haydn (1809) et les guerres napoléoniennes, la vie musicale connaît de profonds bouleversements. Le mécénat aristocratique perd de son importance et la Société Philharmonique (*Gesellschaft der Musikfreunde*), institution dont la fondation en 1814 marque le début d'une alliance entre la vieille aristocratie et une classe bourgeoise urbaine incluant l'élite juive, joue désormais un rôle essentiel dans l'organisation de la vie musicale. Elle organise des

concerts, conserve les archives et fonde, sur le modèle parisien, le Conservatoire de la Société Philharmonique (future Universität für Musik und darstellende Kunst Wien) en 1817.

À la fin des années 1820, Vienne dispose de solides infrastructures pour la publication musicale et la facture instrumentale (32 luthiers, 147 facteurs de pianos, etc.). Sa production répond au besoin d'un public d'amateurs cultivés tandis que des hommes tels que Joseph Sonnleithner et Ignaz von Seyfried, en s'intéressant aussi au journalisme et à la pédagogie, développent une nouvelle culture musicale auprès du public. Alors que l'aristocratie délaisse plus ou moins la pratique musicale pour la chasse et les activités typiques du Jockey Club, la classe moyenne et bourgeoise montre un enthousiasme soutenu pour cet art, symbole d'ambition sociale et d'amélioration personnelle. Ce public fait preuve d'un goût éclectique, loin des clichés attachés à la musique viennoise. En effet, bien que les funérailles de Beethoven aient été suivies par une foule impressionnante, en 1827 sa musique était déjà passée de mode. Les opéras connaissent une vogue durable, en particulier l'opéra italien (Rossini), et constituent un pilier de la vie musicale viennoise. Ils sont concurrencés par les musiques de danse (quadrilles, galops et, bien sûr, valse), par les concerts de virtuoses (Paganini s'y produit en 1828 ; Chopin en 1829) et par le théâtre comique²⁹⁰.

Grâce à l'intercession de Joseph Fischhof auprès de ses parents²⁹¹, Marezek est autorisé à suivre l'enseignement de ce professeur au Conservatoire ainsi que la composition sous la direction d'Ignaz Xaver Ritter von Siegfried. À l'époque où il y étudie, le Conservatoire est devenu l'une des principales institutions de formation musicale au monde. Il a certainement eu l'occasion d'assister aux concerts donnés dans la capitale des Habsbourg et, suivant la mode de l'époque, place l'opéra italien au-dessus de tout. Il s'essaie d'ailleurs à la composition et, le 5 novembre 1840, son opéra *Hamlet*, est créé à Brünn sous sa direction. Ces années d'étude ont profondément influencé ses goûts – et par ricochet, ses choix de programmation quand il dirigera le répertoire des opéras américains.

Les connaissances musicales ainsi acquises lui confèrent légitimité et assurance. Il explique d'ailleurs certains échecs de ses concurrents par leur ignorance. Ainsi, après la production de *Dinorah*²⁹² en 1862, Marezek persifle :

²⁹⁰ Léon Botstein, « Vienna (1806-1945) », Stanley Sadie (dir.), *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, (26) New York, Macmillan, 2000 pp. 560-575, 2011.

²⁹¹ Max Marezek, *op. cit. (Crotchets)*, pp. 139-140.

²⁹² Il s'agit d'une adaptation de *Ballo in Maschera* de Verdi. Le livret original, intitulé *Gustave III de Suède*, était de Scribe sur une musique d'Auber, et s'inspirait du monarque suédois, assassiné lors d'un bal par le comte d'Ankerstrom. Mercadante reprend le même livret pour son opéra *Il Reggente* puis Verdi se lance dans une adaptation, transposant la pièce à Rome, mais la censure papale refuse qu'un régicide soit montré sur scène.

« M. Jacob Grau a acheté une copie de cet opéra en Italie et l'a produit en Amérique. Il ne connaît rien de la Suède si ce n'est ces gants de Suède qu'il vendait encore il y a quelque temps. Il n'entend rien à un livret d'opéra, si ce n'est qu'il faut imprimer sur la couverture "unique version exacte – 25 cents²⁹³". »

Selon Marezek, l'échec de *Dinorah* s'explique par le choix de transposer l'intrigue de Stockholm à Boston. Il interprète cette réécriture non seulement comme une preuve d'ignorance, mais n'hésite pas à l'identifier à une « manie de censeur²⁹⁴ », autant de défaillances sanctionnées par le désintérêt du public.

D'autre part, au sortir de sa formation viennoise, Marezek parvient à faire jouer son premier opéra, *Hamlet*, et trouve divers postes de chef d'orchestre en Autriche-Hongrie, en Allemagne et en France. Il appartient pleinement au monde des musiciens professionnels et adopte le mode de vie plus ou moins itinérant de la plupart d'entre eux. Il construit progressivement sa réputation, trouvant à s'employer d'abord dans des centres musicaux modestes (Brünn, Bratislava, Agram) puis il élargit sa zone d'activité en s'expatriant (Bamberg, Nuremberg, Nancy), pour finalement atteindre les principales capitales culturelles (Paris, Londres, New York). Durant ces années de formation, il apprend probablement autant en termes de compétences musicales proprement dites, qu'en termes d'expérience du voyage, de capacité à circuler. En effet, en moins de deux années (1840-1842), il exerce dans six villes – autant d'occasions de se confronter à des publics différents, de découvrir des modes d'organisation et de gestion particuliers, de rencontrer de nouveaux artistes ou autres professionnels. Parce que son séjour parisien fut significativement plus long que les précédents, parce qu'il y a noué des amitiés plus durables, et parce qu'il pèse sur la formation intellectuelle du jeune Marezek, nous nous arrêterons plus longuement sur ces deux années.

Les années de bohème parisienne (1842-1844)

Lorsqu'il s'installe à Paris, Max Marezek poursuit ses travaux de composition : un opéra romantique *Die Nibelungen* est écrit mais ne sera jamais créé – Marezek compose surtout des valse, des polkas et autres musiques de danses. Il fréquente les cercles musicaux où il côtoie Liszt, Chopin, Berlioz et Meyerbeer, s'essaie à la critique musicale. Il se mêle aussi à la bohème parisienne et au milieu des émigrés allemands. De ce bouillonnement culturel, il retient certaines orientations qui influenceront par la suite sa conception du spectacle.

²⁹³ Max Marezek, *Further Revelations of an Opera Manager in 19th Century America: the Third Book of Memoirs*, Sterling Heights, Harmonie Park Press, 2006, p. 51.

²⁹⁴ *idem*.

Maretzek est alors proche de Pier Angelo Fiorentino, napolitain qui exerce alors ses talents de critique musical pour la revue *Le Corsaire* – et à qui il adresse la quatrième lettre de *Crotchets & Quavers*. Ensemble, ils fréquentent tout particulièrement un cercle réformateur :

« Tu te rappelles, je crois, des agréables soirées passées en la compagnie d’hommes tels que Heine, Marx, Ruge, Marc Fournier, et d’autres visionnaires qui voulaient réformer la Société. Peut-être te souviens-tu avec bonheur de notre ami commun, le Marquis de Brême [...] ou tortures-tu ta mémoire en évoquant les petites *danseuses viennoises*, dont j’ai composé la musique²⁹⁵. »

Les noms cités sont éclairants. Ils soulignent l’attractivité parisienne en ce milieu du XIX^e siècle, évoquant à la fois des milieux intellectuels démocrates des immigrés allemands et les cercles artistiques cosmopolites.

Heine, Ruge et Marx incarnent ces milieux démocrates allemands. Heinrich Heine, le célèbre poète allemand, s’est installé à Paris en 1831 – des peines de cœur et l’aura libérale de la capitale française ont motivé ce choix, la condamnation par la Diète germanique (décret de décembre 1835) de tous les écrits de la « Jeune Allemagne » le confirme. À Paris, Heine se veut le médiateur culturel entre la France et l’Allemagne et découvre les commencements du socialisme, se passionnant pour les écrits de Saint-Simon et d’Enfantin. Arnold Ruge est lui aussi un émigré allemand, exilé à Paris après avoir connu la prison entre 1825 et 1830. En 1843, ce philosophe hégélien lance en collaboration avec Karl Marx les *Annales franco-allemandes*, éphémère publication au numéro unique paru en mars 1844. Marx est en effet à Paris depuis 1843 (il a alors 25 ans), il s’est lié d’amitié avec Heine, a rencontré Proudhon et Bakounine. À cette époque, il met au point sa conception de l’État comme expression d’un rapport de force et se rallie à la cause du prolétariat. Il mène aussi une intense activité politique, nouant des contacts avec la Ligue des justes (une société secrète communiste fondée en 1836 par des émigrés allemands) et rédigeant des articles sur le mouvement des tisserands de Silésie pour *Vorwärts*²⁹⁶. C’est justement dans *Vorwärts* que Maretzek s’essaie à la critique musicale²⁹⁷.

²⁹⁵ Max Maretzek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 64.

²⁹⁶ Fondée par Heinrich Börnstein, financée par Giacomo Meyerbeer et éditée par Karl Ludwig Bernays, la publication s’adresse à la fois aux émigrés politiques allemands et à l’opposition démocratique en Allemagne. Publiée de 1844 à 1845, d’abord comme brochure culturelle du Bureau central pour l’Allemagne sous-titrée *Pariser Signale auf Kunst, Wissenschaft, Theater, Musik, Literatur und geselligem Leben* (Échos parisiens sur l’art, la science, le théâtre, la musique, la littérature et la vie spirituelle), elle est renommée *Vorwärts. Pariser Deutsche Zeitschrift*, (Journal allemand de Paris) le 3 juillet 1844 et se montre plus largement influencé par les idées marxistes (Jacques Grandjonc, *Marx et les communistes allemands à Paris, Vorwärts, 1844*, Paris, Françoise Maspéro, 1974).

²⁹⁷ Max Maretzek, *op. cit.* (*Sharps*), p. 64.

Marc-Fournier et le Marquis de Breme évoquent davantage la bohème artistique et cosmopolite qui fleurit à Paris. Un feuilletoniste du *Figaro* décrit le premier comme un « personnage bizarre » qui, tout genevois qu'il fût, devint « un des plus curieux types parisiens » :

« Il appartenait à cette espèce particulière de bohèmes de haute volée, qui ne prospèrent que sur le pavé de Paris [...]. D'auteur dramatique qu'il fut à ses heures, il était devenu directeur de ce beau théâtre de la Porte-Saint-Martin [...].

C'est Marc Fournier qui opéra ce bouleversement dans les théâtres populaires. [...] Jamais on n'avait vu de pareilles splendeurs sur une scène parisienne [...]. L'étranger accouru à l'Exposition de 1867 en fut stupéfait, et le Parisien en devint orgueilleux. L'opinion publique désignait, pour la direction de l'Opéra, le bohème artiste qui réalisait de telles merveilles sur la scène²⁹⁸. »

Mais à l'époque où Maretzek le fréquente, Marc-Fournier n'a pas encore accédé au triomphe et complète les maigres revenus que lui rapportent ses articles publiés dans d'obscures revues en écrivant des recueils de chansons. Quant au Marquis de Brême, il s'agit de Ferdinando Arborio Gattinara di Breme, noble italien dont les travaux sur les coléoptères et les diptères lui valent les titres de sénateur et président de la Société entomologique de France. Mais les centres d'intérêt du marquis ne se limitent pas aux seuls insectes puisqu'en 1849, il rentre en Italie et devient sénateur du royaume de Sardaigne au moment où Cavour travaille à l'unification du pays.

Quelques noms jetés dans une lettre ne signifient bien sûr pas que Maretzek ait été réellement proche de ces hommes. Peut-être ne les a-t-il croisés qu'épisodiquement – il n'a en tout cas pas su, ou pas souhaité, rester en contact. Pourtant, quand des années plus tard, il évoque ses années parisiennes pour son lectorat, il choisit précisément de les mettre en avant. Le Paris de Maretzek est donc une ville cosmopolite où se côtoient Austro-hongrois, Italiens, Allemands, Suisses et Français, mais aussi une ville où se rassemblent les libéraux européens. De façon peut-être idéalisée, l'imprésario s'inscrit dans cette tradition et proclame sa proximité avec un milieu bohème et libéral, profondément marqué par les idées socialistes. Ces fréquentations renforcent l'hypothèse selon laquelle Maretzek était proche des milieux libéraux et progressistes. Durant ses années parisiennes en tout cas, il développe une sensibilité progressiste. Ses aspirations démocratiques trouveront un écho dans son approche volontairement démocratique de l'opéra et sa volonté d'ouvrir les portes des salles de concert au public populaire.

²⁹⁸ Albert Wolf, « Courrier de Paris », *Le Figaro*, 9 janvier 1879, p. 1.

Londres, une passerelle vers le Nouveau Monde (1844-1848)

Quand il obtient un poste de directeur assistant à Her Majesty's Theatre, Max Maretzek quitte Paris pour Londres. Ces nouvelles fonctions, auxquelles s'ajoutent bientôt celles de chef de chœurs, correspondent parfaitement aux compétences qu'il a déjà mises en œuvre dans plusieurs salles européennes plus modestes, mais le poste a en outre l'avantage de lui offrir un point d'observation idéal sur le fonctionnement d'un opéra important. Il s'y forge une solide expérience logistique et artistique dans le domaine lyrique. Ses attributions dépassent bientôt la seule direction des chœurs et, durant l'hiver 1846, Lumley l'envoie en Allemagne et en Italie²⁹⁹ – probablement à la recherche de nouveaux talents. Maretzek reste quelques années à Her Majesty's, mais de nouvelles perspectives s'ouvrent à lui à l'été 1847.

Louis-Antoine Jullien envisage alors de créer un opéra anglais à Londres. La ville compte déjà deux opéras (Covent Garden et Her Majesty's), mais les saisons lyriques ne sont données qu'en été. Jullien souhaite non seulement pouvoir proposer des spectacles lyriques en hiver, mais aussi fonder une institution sur laquelle appuyer une académie de musique. Maretzek se voit proposer un salaire plus élevé pour occuper les mêmes fonctions qu'à Her Majesty's, proposition est d'autant plus alléchante que le chef d'orchestre engagé par Jullien n'est autre qu'Hector Berlioz. À ces considérations s'ajoutent cent guinées pour la musique d'un ballet en deux actes. Depuis son arrivée à Londres, il a déjà publié une trentaine de valses, quadrilles et chansons et composé la musique de trois ballets, produits à Covent Garden³⁰⁰. De plus, l'année suivante, un livret de Fitzball est promis à son intention : la perspective d'étudier sous la direction du compositeur français décide Maretzek à accepter l'offre. Après quelques mois, la première saison débute :

« Enfin, au début du mois de novembre 1847, la saison de grand opéra anglais de Drury Lane ouvrit avec *Lucia di Lammermoor* et un ballet, *Les génies du globe*, de Maretzek³⁰¹. »

La participation du ténor Sims Reeves et de la soprano Dorus-Gras durant la première semaine assure des soirées à guichets fermés mais, dès la deuxième, la salle se vide. La troisième semaine, Jullien organise une tournée en Écosse, dont il espère un gain suffisant pour payer les arriérés de salaires, laissant la gestion de l'entreprise à Henry Bishop, Planché, Hector Berlioz, Frederick Gye et Max Maretzek. L'équipe se dissout rapidement et les grands projets d'opéra anglais de Jullien sont ajournés *sine die*. Maretzek reste alors dans l'expectative, sans projet. Cette expérience

²⁹⁹ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 72.

³⁰⁰ Ruth Henderson évoque également un troisième opéra, Riccio, qui aurait été produit à Londres si Maretzek n'avait quitté la ville. Cette œuvre est évoquée dans une publication non identifiée new yorkaise, datant probablement de l'automne 1849 (cf. Max Maretzek, *op. cit. (Further)*, p.4.)

³⁰¹ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 75.

anglaise s'achève quand Maurice Strakosch le recommande à Edward Plunket Fry, alors en quête d'un chef d'orchestre digne de l'Opéra new-yorkais. Désœuvré à Londres, peu soucieux de retrouver un Paris agité par les journées révolutionnaires, il accepte l'offre américaine et débarque du *Washington* aux États-Unis en septembre³⁰².

Lorsque Maretzek rejoint l'Astor Place, son opinion sur l'orchestre et les chœurs résidents est pour le moins réservée. Mettant à profit l'expérience acquise à Drury Lane et à Covent Garden, il entraîne les chœurs et améliore sensiblement la qualité de l'orchestre. Après que Fry a jeté l'éponge, les sociétaires appellent leur chef d'orchestre à la direction de l'Astor Place : en mai 1849, Maretzek devient imprésario. À vingt-sept ans, il s'est déjà fait remarquer comme chef d'orchestre et ses compositions ont remporté de timides succès. La carrière d'artiste est encore envisageable et envisagée. Pourtant, Maretzek prend une autre voie :

« J'acceptai un engagement aux États-Unis. Peu après, moi, Max Maretzek, je devins imprésario. Ne ris pas, ne montre pas une telle incrédulité en entendant cela et laisse-moi te dire qu'il est aussi simple de devenir imprésario aux États-Unis que d'obtenir la *Croix d'honneur* dans ton pays³⁰³. »

Sa première saison à l'Astor Place est aussi la première saison réussie de l'opéra italien à New York – au sens où pour la première fois, une compagnie tient toute une saison sans faire faillite, ceci ne signifie pas que la saison ait été profitable mais uniquement que les pertes sont surmontables (un déficit 3 600 dollars est considéré comme raisonnable³⁰⁴). Maretzek est réengagé pour la saison suivante.

Analysant les raisons de ces succès, Pacien Mazzagatti pointe quatre éléments déterminants : la capacité de Maretzek à améliorer les performances des chœurs et de l'orchestre, son expérience de la gestion d'un opéra, son attention à maintenir une bonne image médiatique et son rejet d'une approche élitiste de l'art³⁰⁵. Autrement dit, ses nombreuses expériences de chef d'orchestre dans l'empire austro-hongrois, en Allemagne, en France et en Angleterre et de chef de chœurs à Londres lui ont appris à former et à diriger un ensemble musical ; sa fréquentation des coulisses de Her Majesty's et de Drury Lane l'a familiarisé avec la gestion d'une institution aussi lourde qu'un opéra ; toutes ces expériences ainsi que son activité de critique musical l'ont sensibilisé à l'enjeu médiatique ; son séjour parisien a renforcé ses convictions progressistes. Les compétences acquises au cours des années passées en Europe se révèlent donc déterminantes pour la suite de sa carrière.

³⁰² Charles Haywood, « Introduction to the Dover Edition of Revelations of an Opera Manager in Nineteenth Century America », in Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*.

³⁰³ Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 12.

³⁰⁴ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 107.

³⁰⁵ Pacien Mazzagatti, *op. cit.*, p. 52.

À plus long terme, les relations nouées en Europe, et particulièrement à Londres, lui permettent de recruter des artistes de qualité, parfois en toute urgence. Ainsi, en 1851 alors que la cantatrice suédoise Jenny Lind s'apprête à remporter un triomphe écrasant à New York, Maretzek s'adresse à ses connaissances londoniennes pour s'assurer de la collaboration de Teresa Parodi, qu'il a écoutée sur la scène de Her Majesty's :

« J'écrivis à mon vieil ami et employeur et à l'active et dynamique Madame Puzzi, à Londres. Je leur dis franchement la situation et leur demandai une aide matérielle : m'envoyer Teresa Parodi. Par retour de courrier, j'appris qu'en échange d'un *bonus* de 20 000 francs, M. Lumley serait prêt à me céder l'engagement de Parodi³⁰⁶. »

Ses relations le servent durant toute sa carrière – qu'il les sollicite directement ou qu'il leur recommande l'un de ses agents, comme lorsqu'il envoie M. Paine en Europe :

« Avec l'aide des institutions théâtrales de Paris et de Milan, auxquelles je l'avais recommandé, M. Paine réussit à engager une troupe tout à fait extraordinaire, comprenant M^{me} Anna de la Grange, M^{me} Nantier-Didier comme contralto – autre excellente acquisition – Brignoli et Salviano (alias Albert Second, le célèbre écrivain français) comme ténors, Amodio et Morelli comme barytons et Marini comme basse³⁰⁷. »

Sa connaissance fine de la vie musicale européenne et du personnel lyrique lui permet enfin de recruter ses chanteurs avec discernement.

L'audace de Maretzek, la pertinence de ses choix musicaux et le sérieux de sa direction ont bien sûr été essentiels à sa réussite comme imprésario. Il ne s'agit pas ici de diminuer ses mérites personnels mais de souligner que ces qualités se sont développées dans un environnement particulier. Les succès de Maretzek s'expliquent aussi par les compétences acquises au cours de ses pérégrinations européennes.

Ces compétences musicales et cette expérience organisationnelle participent du savoir-faire commun aux imprésarios qui s'installent alors à New York. Plus surprenant est un autre trait partagé par la plupart de ces entrepreneurs : ils sont Juifs moraves.

³⁰⁶ Max Maretzek, *op. cit.* (*Crotchets*), pp. 123-124.

³⁰⁷ Max Maretzek, *op. cit.* (*Sharps*), p. 18.

II. Une confluence morave

Petite province de l'Empire des Habsbourg, la Moravie peut se prévaloir d'une belle tradition musicale juive à laquelle se rattache Joseph Fischhof, qui fut le professeur de Maretzek, et dont la plus remarquable figure sera Gustave Mahler³⁰⁸. Il se trouve que cette petite région a fourni les plus grands imprésarios américains de la seconde moitié du XIX^e siècle. Afin de comprendre ce phénomène, nous examinerons les trajectoires biographiques de ces agents artistiques puis nous étudierons la situation de la communauté juive morave de New York.

A. Un milieu dominé par les Juifs moraves

Nous avons vu que Max Maretzek était originaire de Brünn, petite ville de Moravie. Il partage cette caractéristique avec Maurice Strakosch, qui n'est autre que son cousin, mais aussi avec la famille Grau, autre dynastie d'imprésarios new-yorkais. Cette surreprésentation des Juifs moraves dans le petit milieu du commerce musical américain est si marquante que Ruth Henderson identifie le phénomène comme une « confluence morave³⁰⁹ ». Pour mieux le saisir, de brefs rappels biographiques sont nécessaires.

Brünn, Vienne, ... et New York

Premier de ce groupe à être arrivé aux États-Unis, Maurice Strakosch est né le 15 janvier 1825 à Gross-Seelowitz (aujourd'hui Židlochovice) à proximité de Brünn (aujourd'hui Brno), en Moravie³¹⁰. Il se distingue rapidement comme pianiste prodige et, à onze ans, exécute un concerto de Hummel. Le succès de ses débuts lui permet d'embrasser une carrière de pianiste dont son père, distillateur d'alcool qui ne croyait pas à la vocation de son fils, ne voulait pas entendre parler. Le garçon entreprend alors une tournée en Allemagne puis se fixe à Vienne où il étudie la composition auprès de Simon Sechter, « le plus célèbre professeur de l'époque, maître de Thalberg et de Vieuxtemps³¹¹ ». Cependant, plus attiré par la gloire de la scène, Strakosch se rêve en ténor et

³⁰⁸ Donald Mitchell, *Gustav Mahler, vol. II. The Wunderhorn Years*, University of California, p.1995, p. 74.

³⁰⁹ J'emprunte ce terme à Ruth Henderson : Ruth Henderson, « A Confluence of Moravian Impresarios: Max Maretzek, the Strakosches and the Graus », in John Graziano, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, Rochester, University of Rochester Press, 2006, pp. 235-242.

³¹⁰ Concernant la biographie de Maurice Strakosch, cf. Maurice Strakosch, *op. cit.*, pp. 1-8 ; « Death of Maurice Strakosch », *The New York Times*, October 10, 1887 ; « Forty Years A Manager », *The New York Times*, October 11, 1887.

³¹¹ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 2.

décroche un engagement en Croatie, à l'Opéra d'Agram (aujourd'hui Zagreb). Il s'y produit une saison, mais délaisse rapidement cette institution trop impécunieuse pour satisfaire ses ambitions. Afin de se perfectionner dans l'art du chant, il entreprend le traditionnel voyage en Italie où il espère se former auprès de l'ancienne *prima donna* Giuditta Pasta. La cantatrice l'accueille trois années à son domicile sur les rives du lac de Côme mais, plutôt que de le former au chant, elle l'initie à la pédagogie du chant. Ayant abandonné ses ambitions lyriques, Maurice Strakosch entreprend des voyages en Italie d'abord, puis en Europe, en qualité de pianiste. Ces tournées l'amènent au Festival musical de Vicence où, en 1843, il rencontre notamment Salvatore Patti³¹². En 1848, il est à Paris lorsqu'éclatent les troubles révolutionnaires et, considérant que « la politique et la musique s'accordent mal ensemble, [il se détermine] à partir pour le Nouveau Monde³¹³ ». Le 10 juin 1848, il fait ses débuts new-yorkais comme pianiste et, peu après, intègre l'orchestre de l'Astor Place dirigé par son cousin, Max Maretzek³¹⁴.

Quant à Jacob Grau, il est né peu avant 1817, également à Brünn où il semble avoir connu Max Maretzek, son cadet de quatre ans. Dans la mesure où il a suivi une formation en médecine, on peut supposer qu'il a passé quelques années à Vienne et peut-être fréquenté son université en même temps que son compatriote. En effet, la Moravie ne dispose pas d'université et, plutôt que Prague, c'est la capitale autrichienne qui remporte les suffrages des étudiants juifs moraves, souvent germanophones. Les raisons de son émigration pour les États-Unis restent floues, un article publié à l'occasion de son décès revient succinctement sur les circonstances de ses débuts comme agent artistique.

« À l'origine, M. Grau devait embrasser la profession médicale, mais en raison de sa mauvaise santé et de complications politiques dans son pays, il abandonna la profession qui avait été choisie pour lui et déménagea en Amérique. Son amour inné pour l'art trouva à se concrétiser dans cette seconde vie où il devint imprésario³¹⁵. »

Comme ses deux compatriotes, Jacob Grau ne se destinait pas à la carrière d'imprésario. Arrivé aux États-Unis avec une formation en médecine mais aussi, semble-t-il, en linguistique, il « possédait des compétences commerciales certaines [et faisait preuve] d'une présence imposante et raffinée³¹⁶ ». Ces qualités compensent le manque de formation musicale et il se place rapidement aux côtés des imprésarios les plus célèbres de l'époque :

³¹² *idem*, p. 9.

³¹³ *idem*, p. 8.

³¹⁴ *idem*, p. 83.

³¹⁵ « The Funeral of Jacob Grau », *New York Times*, 17 décembre 1877, p. 8.

³¹⁶ « Obituary. Jacob Grau, Manager », *New York Times*, 15 décembre 1877.

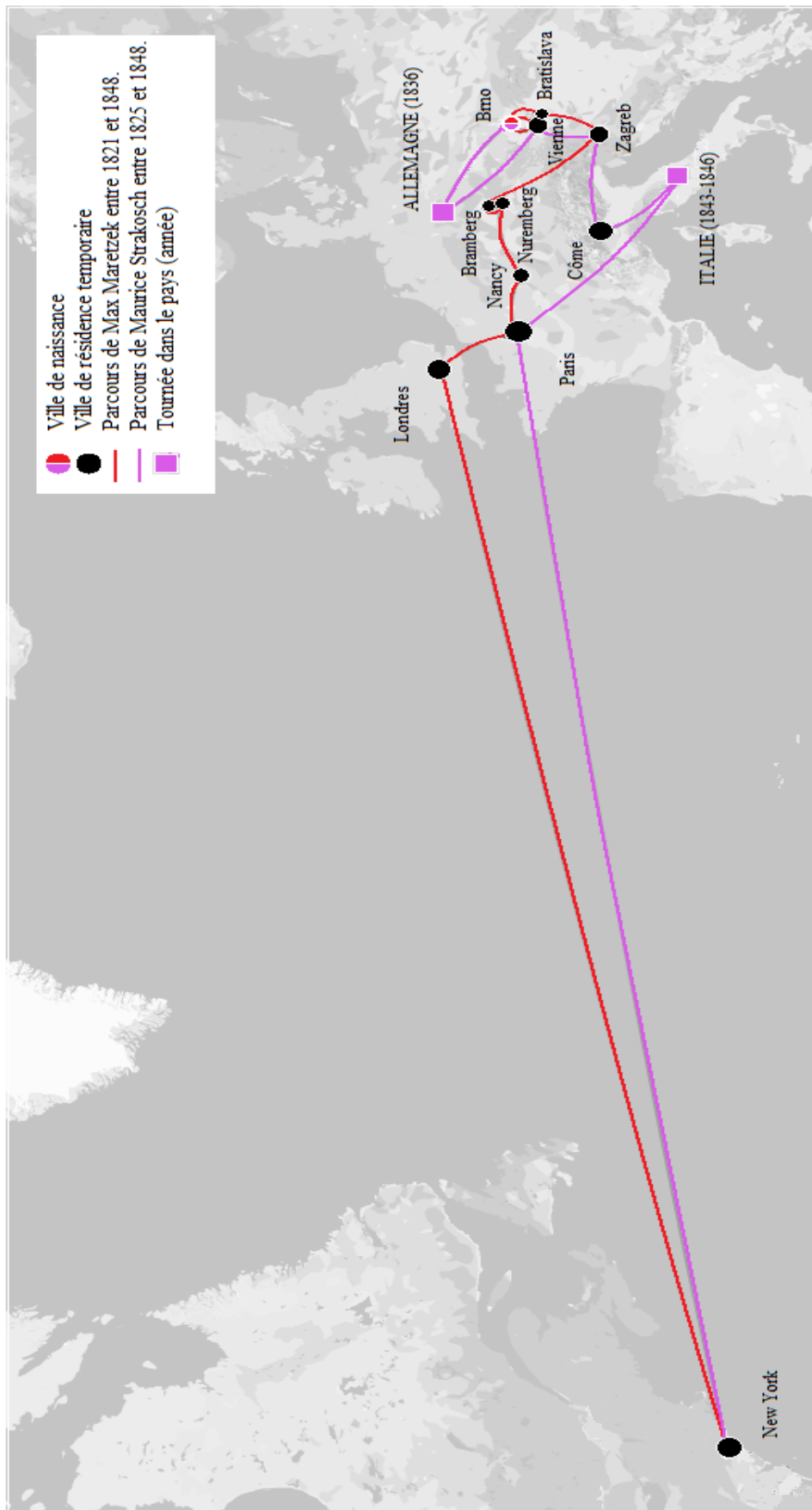


Figure 1 Parcours de Max Maretzek et Maurice Strakosch jusqu'à leur arrivée à New York

« Il côtoyait Bernard Ullmann, Maurice Strakosch et Max Maretzek quand ces *impresarii* étaient au faîte de leur gloire et, comme ses confrères, il a remporté de nombreuses victoires et supporté de nombreuses défaites³¹⁷. »

1848, un printemps musical américain

Autre point commun avec Strakosch et Maretzek : il arrive en Amérique poussé par les turbulences politiques que traverse l'Europe. Alors que le vieux continent est secoué par le Printemps des peuples, la vie musicale souffre de l'instabilité politique. Parmi tant d'autres, Maurice Strakosch a fui la révolution parisienne. Dans la préface de ses *Mémoires*, écrite le 21 mars 1848 à Londres, Berlioz témoigne de la tendance des musiciens à fuir l'agitation révolutionnaire :

« La République passe en ce moment son rouleau de bronze sur toute l'Europe ; l'art musical, qui depuis si longtemps partout se traînait mourant, est bien mort à cette heure ; on va l'ensevelir, ou plutôt le jeter à la voirie. Il n'y a plus de France, plus d'Allemagne pour moi. La Russie est trop loin, je ne puis y retourner. L'Angleterre, depuis que je l'habite, a exercé à mon égard une noble et cordiale hospitalité. Mais voici, aux premières secousses de tremblement de trônes qui bouleverse le continent, des essaims d'artistes effarés accourant de tous les points de l'horizon chercher un asile chez elle, comme les oiseaux marins se réfugient à terre aux approches des grandes tempêtes de l'océan. La métropole britannique pourra-t-elle suffire à la subsistance de tant d'exilés³¹⁸ ? »

Il est vrai que pour de nombreux musiciens, l'Angleterre épargnée par l'agitation révolutionnaire apparaît comme un havre de paix. Elle accueille aussi bien ceux qui fuient les troubles que ceux exilés après l'échec du mouvement auquel ils ont participé. L'on pourrait ainsi citer le cas du révolutionnaire hongrois Remenyi réfugié à Londres, où il déclame d'ardents discours sur l'indépendance hongroise et sur la liberté, mais aussi découvre qu'il peut vivre de son talent de violoniste³¹⁹. Londres déborde d'artistes en quête d'engagements et les places disponibles se font rares, mais Londres est aussi l'antichambre des Amériques, le lieu où se concluent de nombreux contrats – en atteste l'exemple de Maretzek.

L'Autriche est également concernée par l'agitation politique : la révolution de 1848 et ses contrecoups affectent considérablement la communauté juive morave. Chacun à leur manière, Strakosch, Maretzek et Grau sont affectés par les mouvements de 1848. Selon l'endroit où il réside alors et selon leur activité, ils sont diversement touchés par les révolutions européennes mais tous,

³¹⁷ *idem*.

³¹⁸ Hector Berlioz, *Mémoires*, Paris, Michel Lévy frères, 1870, préface datée de Londres, 1848, p. II.

³¹⁹ James Henry Mapleson, *The Mapleson Memoirs, 1848-1888*, London, Remington and Co. Publishers, 1888, p. 15.

immédiatement ou peu après, font le choix de quitter l'Europe pour un temps indéterminé. Leur arrivée aux États-Unis est la conséquence directe du Printemps des peuples.

À eux trois, Maurice Strakosch, Max Maretzek et Jacob Grau posent les fondations d'une emprise « morave » sur le monde musical américain. Ils s'imposent comme les imprésarios dominants de la période et facilitent l'installation de leurs proches. Ainsi, fuyant les huit années de service militaire exigées par l'État des Habsbourg, Max Strakosch débarque à New York en septembre 1853 et est accueilli par son frère Maurice, désormais imprésario reconnu. Durant deux années - le temps nécessaire à ce qu'il apprenne l'anglais - il travaille dans une *dry goods house* à Wilmington (Caroline du Nord), un poste trouvé grâce à une relation familiale³²⁰. Max n'a aucune formation musicale. Pourtant, avec le soutien de Maurice, il se lance dans une carrière d'imprésario en 1857 - d'abord en secondant son frère puis, occasionnellement, de manière indépendante. De même en 1854, alors qu'il n'est à New York que depuis un an, Jacob Grau accueille ses neveux, Maurice et Robert Grau, alors âgés de 5 ans. Le premier se lance dans le management artistique en 1872, collaborant avec son oncle et, parfois, avec Henry A. Abbey ou avec Clara Kellogg (cantatrice, fondatrice de l'English Opera Company... et épouse de Robert Strakosch³²¹), tandis que le second devient un imprésario reconnu, également actif dans le domaine du vaudeville et du théâtre musical³²². Herman Grau, le frère de Jacob, s'impose comme imprésario d'opéra allemand de 1868 à 1895 puis ce sont les fils d'Herman, Jules et Matt, qui dirigent une compagnie d'opéra comique anglais de 1882 à 1903.

Dans le New York du milieu du XIX^e siècle, l'arrivée plus ou moins concomitante de Maretzek, des Strakosch et des Grau et leur domination écrasante sur le monde musical entraîne une troublante surreprésentation d'agents artistiques d'origine morave³²³. Bien sûr, le fait ne concerne pas tous les agents américains : Phineas Taylor Barnum, né en 1810 au Connecticut, est réputé pour ses spectacles proposant pêle-mêle variétés, cirque, opéra, expositions grotesques et toute autre curiosité susceptible d'intéresser le public ; Tony Pastor, né à Brooklyn en 1837 au sein d'une famille d'Italiens récemment immigrés devient une grande figure du vaudeville américain. Mais justement, Barnum, pourtant précurseur dans l'organisation de spectacles, peine à s'imposer comme

³²⁰ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 243, d'après les mémoires inédites de Max Strakosch.

³²¹ Dee Baily, « Grau, Maurice (1849-1907) », in Stanley Sadie (dir.), *Grove Music Online. The New Grove Dictionary of Opera*, (1992) 2004. <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.O004182> (consultée le 27 septembre 2016)

³²² Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, pp. 97-98.

³²³ Ruth Henderson, *op. cit.*

un agent artistique. Pour beaucoup, il reste un charlatan, ce « *prince of humbugs*³²⁴ » autoproclamé avec lequel nul artiste soucieux de sa réputation ne voudrait se compromettre. Louis Moreau Gottschalk refuse ses propositions pour ne pas avoir à jouer au milieu des chevaux³²⁵. De même, Max Maretzek, après avoir comparé Barnum à un Robert Macaire du show business, en dresse un portrait peu flatteur :

« [...] le plus grand bonimenteur de tous les temps, ainsi qu'il l'avouait lui-même avec une candeur des plus naïves, qui soudain à court de travail, s'est senti on ne sait comment porté vers la musique, espérant innocemment y faire son profit. Cet individu, singulièrement crédule et sans scrupule était, inutile de le préciser, P.T Barnum³²⁶. »

Le principal reproche fait à Barnum : l'usage forcené de publicités tapageuses et le manque d'ancrage artistique de ses spectacles. Les deux faits sont avérés – Barnum fait passer la chanteuse Jenny Lind pour un ange, un singe affublé d'une queue de poisson pour une sirène fidjienne, une vieille esclave noire pour la nourrice de Georges Washington... mais ces pratiques n'avaient jusqu'alors rien de scandaleux. Que leur usage devienne une marque infamante révèle une chose : les nouveaux venus européens ont imposé leurs critères du « bon goût ».

Pour quelques années, les agents moraves détiennent presque systématiquement les contrats avec les artistes les plus « légitimes » – qui sont aussi exclusivement des artistes européens. Bernard Ullmann est le seul à les concurrencer sur ce terrain. Les autres imprésarios se cantonnent à des secteurs bien circonscrits – notamment le vaudeville et diverses formes mêlant théâtre et musique. Ainsi, Otto von Hoym-Söllingen (premier manager du Stadttheater), Daniel Bandmann, Ned Harriman, Lester Wallach, Tony Pastor et David Belasco, tous à la fois artistes et managers, accomplissent de remarquables carrières dans le milieu du spectacle new-yorkais, mais le concert leur reste fermé³²⁷.

Parce qu'ils sont parvenus à s'imposer à New York, ville où se lancent les tournées des artistes européens et où se décide leur succès, ces hommes jouent un rôle essentiel dans le développement du spectacle musical aux États-Unis. Ce succès mérite d'être interrogé. Dans quelle mesure cette origine commune a-t-elle pu constituer une force pour les aspirants imprésarios ?

³²⁴ Phineas Taylor Barnum, *Life of P. T. Barnum*, New York, Redfield, 1855 ; —, *Struggles and Triumphs : or, Forty Years' Recollections of P. T. Barnum* (1876), New York, Courier company, 1883 ; —, *How I made millions : The Life of P.T. Barnum*, New York : G.W. Dillingham, 1888.

³²⁵ Catherine Sauvat, *op. cit.*, p. 69.

³²⁶ Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 118.

³²⁷ George Koegel, « The Development of the German-American Musical Stage in New York City, 1840-1890 », in John Graziano, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, Rochester, University of Rochester Press, 2006, p. 151.

B. Origine et appartenance communautaire

Les trois familles qui ont donné les premiers grands imprésarios américains sont issues de la communauté juive de Brünn. Nous chercherons à comprendre ce qu'implique être un immigré juif morave dans le New York de la seconde moitié du XIX^e siècle et ce que représente – pour ces imprésarios – le fait d'y arriver de façon concomitante.

Les communautés juives moraves

Les souvenirs idéalisés de Stephan Zweig donnent de la Moravie où grandit son père une image bucolique :

« La famille de mon père était originaire de la Moravie. Dans les petites agglomérations campagnardes, les communautés juives vivaient là en meilleure harmonie avec les paysans et les petits bourgeois ; ainsi ils ne manifestaient aucunement ce sentiment d'oppression et, d'autre part, cette impatience et cette souplesse des Juifs orientaux, des Galiciens. Rendus forts et vigoureux par la vie à la campagne, ils allaient leur chemin à travers les champs avec un calme assuré, tout comme les paysans de leur patrie. Émancipés de bonne heure de toute orthodoxie étroite, ils étaient des adhérents passionnés de la nouvelle religion du "Progrès" et fournissaient dans l'aire du libéralisme politique les députés du Parlement les plus considérés. Quand ils émigraient à Vienne, ils s'adaptaient avec une rapidité surprenante à la société la plus cultivée de la capitale, et leur élévation personnelle se rattachait intensément à tout l'élan ascensionnel de l'époque³²⁸. »

La description de Zweig restitue néanmoins correctement certains traits de ces communautés : le peuplement dispersé en petites agglomérations rurales, l'influence du libéralisme, la réussite de nombreux Juifs moraves émigrés à Vienne. En effet, si certains, à l'instar du père de Zweig qui fit fortune dans le textile, deviennent d'importants industriels, d'autres s'imposent comme des « géants culturels » : Sigmund Freud, Gustav Mahler ou Edmund Husserl³²⁹.

La Moravie du milieu du XIX^e siècle, comme toute l'Europe, traverse les secousses liées à l'essor du libéralisme et à l'agitation nationaliste. Or, la « Question Juive » se trouve au cœur des discussions

³²⁸ Stephan Zweig, *Le monde d'hier*, (1943), trad. Jean-Paul Zimmermann, Paris, Les Belles Lettres, 2013, p. 20.

³²⁹ Michael Laurence Miller, *Rabbis and Revolution. The Jews of Moravia in the Age of Emancipation*, Stanford, Stanford University Press, 2011, p. 8.

de 1848³³⁰. Dans la mesure où ils sont politisés, les Juifs affichent globalement des sympathies libérales. Leur situation est, depuis 1782, réglée par la *Toleranzpatent* promulguée par Joseph II. L'empereur allège les restrictions à la liberté de circulation et encourage l'implication des Juifs dans certaines activités économiques. Rapidement, quelques membres de la communauté juive intègrent les cercles culturels les plus prestigieux – mais sans pour autant que leur statut légal ne s'améliore sensiblement. Souvent germanophones (contrairement aux Juifs de Galicie qui revendiquent le statut de langue nationale pour le yiddish), les Juifs de Moravie se trouvent pris entre deux nationalismes : l'Allemand et le Tchèque. Leur position consiste globalement à se positionner comme « des soutiens fidèles du libéralisme de même que des sujets extrêmement loyaux envers la dynastie des Habsbourg³³¹ ». Dans ce contexte, le grand rabbin de Moravie Samson Raphael Hirsch unifie les multiples communautés moraves autour d'un projet commun : l'égalité civique et politique. Le mouvement est un succès puisque la Constitution du 4 mars 1849 proclame l'égalité de tous les citoyens. La taxe de tolérance, l'interdiction de possession de la terre et la privation de nombreux droits civils sont supprimées et les Juifs de l'Empire Habsbourgeois connaissent une première émancipation³³².

Le succès est cependant à double tranchant et les communautés juives sont bientôt confrontées à une crise profonde. Faisant usage de leur nouvelle liberté de circulation, de nombreux Juifs migrent vers les plus grandes villes (Brünn et Vienne) et cessent de payer les impôts à la communauté. De plus, alors que la loi d'octobre 1848 n'abolissait que la taxe juive, de nombreux contribuables en ont déduit que toutes les taxes dues aux institutions juives étaient abolies. Les fonds qui alimentaient les institutions religieuses, scolaires et caritatives diminuent considérablement, cinquante-deux communautés sont en cessation de paiements. En outre, les réactions antisémites, motivées par la crainte d'un déclassement chez certains Chrétiens, risquent de remettre en cause l'émancipation des Juifs. Suivant les recommandations de Hirsch, les Juifs de Moravie adoptent une position plutôt discrète et hésitent à faire usage de leurs nouveaux droits. Souvent, choisissant d'appliquer pleinement le principe constitutionnel selon lequel la confession ne distingue plus les citoyens, ils optent pour la voie de l'amalgame, Ainsi, certaines communautés font le choix de se

³³⁰ Klaus Kempfer, *Die Jellineks 1820-1955. Eine Familienbiographische Studie zum deutschjüdischen Bildungsbürgertum*, Düsseldorf, Droste Verlag, 1998 ; Michael Laurence Miller, *op. cit.* ; Werner E. Mosse, Arnold Paucker, Reinhard Rürup, *Revolution and Evolution. 1848 in German-Jewish History*, Tübingen, J.C.B. Mohr, 1981 ; Rürup Reinhard, *Emanzipation und Antisemitismus. Studien der « Judenfrage » der bürgerlichen Gesellschaft*, Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht, 1975.

³³¹ Catherine Horel, « Les juifs de l'empire des Habsbourg. Incarnation du modèle supranational ? », *Les cahiers Irice* 2015/1 (n° 13), pp. 49-62.

³³² Il faudra attendre les ordonnances du 28 février 1860 et du 26 février 1861 pour que les Juifs soient autorisés à acquérir des immeubles, à avoir des domestiques ou des apprentis chrétiens, à se marier librement et à exercer les professions dont l'accès leur avait été interdit. La Constitution autrichienne du 21 décembre 1867 proclame leur égalité absolue devant la loi et, en décembre 1867, les chambres hongroises votent l'émancipation des Juifs.

fondre dans les populations chrétiennes : en janvier 1850, la ville de Boskowitz est la première à fusionner les villages chrétiens et juifs, deux Juifs sont élus au Conseil municipal, les « bourgeois » (*Burger*) de Boskowitz affirmant ainsi leurs convictions constitutionnelles³³³.

Malgré ces tentatives encourageantes, dès mai 1850, une vague de violences antisémites balaye la Moravie. Les autorités rejoignent globalement les revendications antisémites. Dès le 31 décembre 1851 (Patente de la Saint Sylvestre), les acquis de l'émancipation juive sont remis en cause, François-Joseph abrogeant une large part de la Constitution. Le 25 juillet 1853, le gouvernement remet en vigueur l'ancienne législation maritale à l'égard des Juifs et, le 2 octobre, les anciennes discriminations sont rétablies. De nombreux Juifs quittent alors la Moravie et tentent leur chance aux États-Unis – Jacob Grau fut l'un d'eux.

Dans le contexte morave, la petite ville de Brünn montre quelques spécificités. Alors que le peuplement morave se caractérise surtout par l'émiettement, elle s'affirme comme centre urbain. En accueillant le premier musée fondé en Bohême, le Musée de Moravie (*Moravské zemské muzeum*, 1817) et le théâtre Reduta, aussi ancien que réputé, Brünn tente de s'imposer comme capitale culturelle mais ce titre ne lui est nullement garanti. Notamment, Olmütz, érigé en archevêché en 1777, s'affirme comme centre religieux. Les deux villes se disputent la primauté culturelle en Moravie. De façon générale, les bourgades moraves se partagent les fonctions urbaines sans que l'une ou l'autre ne l'emporte de manière décisive.

Concernant plus spécifiquement la communauté juive, le même phénomène se retrouve. En l'occurrence, la dispersion des communautés juives en petites villes est un héritage des expulsions des XV^e et XVI^e siècles. Nikolsburg, siège du rabinat morave et célébrée comme « cité et mère en Israël » (*'ir va-em be-yisrael*), concurrence Prossnitz, « Jérusalem du Hana » (c'est-à-dire des plaines) et illustre centre de formation rabbinique. Les communautés de Boskowitz, Leipnik, Holleschau et Trebitsch partagent la même importance relative. Six villes constituent ainsi des centres relatifs. Au sein de la communauté juive, Brünn ne se distingue en rien des autres agglomérations.

Grandir à Brünn plutôt qu'ailleurs a donc pu signifier un accès facilité aux offres culturelles : la ville dispose d'un théâtre et de quelques offres d'enseignement musical – et il semble que Maurice Strakosch en ait fait usage, puisqu'à onze ans il avait déjà reçu une formation pianistique suffisante pour entamer une tournée en tant qu'enfant prodige. Cependant, et les exemples de Jacob Grau, de Max Maretzek et de Maurice Strakosch le prouvent, Brünn reste une petite ville et les jeunes

³³³ Michael Laurence Miller, *op. cit.*, pp. 274-281.

soucieux de parfaire leur éducation partent se former à Vienne. La Moravie dispose certes d'une tradition musicale, mais les possibilités offertes aux Juifs de participer à la musique séculaire étaient relativement réduites. Les restrictions légales s'ajoutaient à la désapprobation rabbinique. La faiblesse des infrastructures pédagogiques ne faisait que renforcer le problème. En réalité, Maurice Strakosch, comme pianiste, et Max Maretzek, comme chef d'orchestre, figurent parmi les premiers Juifs moraves à avoir accompli une carrière musicale – encore qu'ils se soient expatriés³³⁴.

La situation politique en Moravie mais aussi, plus largement, en Autriche-Hongrie explique l'arrivée de nombreux Juifs aux États-Unis. Entre 1881 et 1914, le nombre des immigrants juifs originaires d'Autriche-Hongrie s'élève à 319 894 – 85 % d'entre eux venant de Galicie. Aux États-Unis, les juifs représentent 7 % des immigrants austro-hongrois, soit près de deux fois leur part dans la population de l'Empire³³⁵. En tant qu'immigrés juifs venus d'Europe de l'Est pour s'installer aux États-Unis, Maurice Strakosch, Max Maretzek et Jacob Grau participent donc à un mouvement général. Cela signifie aussi qu'à leur arrivée à New York, ils ne sont pas isolés mais, potentiellement, accueillis par la communauté juive de langue allemande.

Les migrants juifs-allemands à New York

Les guerres napoléoniennes avaient déjà provoqué un afflux important de migrants. Le mouvement se poursuit et New York accueille de nombreux ressortissants d'Europe de l'Est. En 1825, la seconde congrégation new-yorkaise, B'nai Jeshurun, se constitue et accueille des Allemands, des Polonais et des Anglais dont les préférences vont au rite Ashkenaze plutôt qu'au rite séfarde tel que pratiqué par la première congrégation, Shearith Israel. Les nouvelles congrégations se succèdent rapidement : l'Anshe Chesed (vers 1830), le Shaar Hashomayim (1841), et le Rodef Sholom (1842), rassemblant des Allemands, et le Shaaray Tsedek (1839) qui emploie la coutume (*minhag*) polonaise. En 1850, quand Maretzek, les Strakosch et les Grau s'installent à New York, la ville compte déjà 16 000 Juifs.

Nombreux sont d'ailleurs les migrants venus chercher là de meilleures conditions de vie³³⁶. En Moravie, le colportage constituait l'activité principale des Juifs, les plus aisés pouvant

³³⁴ Paul Nettl, « Music », in Avigdor Dagan, *The Jews of Czechoslovakia. Historical Studies and Surveys*, Philadelphie, Jewish Publication Society of America, 1968, vol 1, pp. 539-540 ; Alexander Knapp, « Jewish Music. Emancipation to World War II », in *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, vol. 13, New York, Grove, 2001, p. 93.

³³⁵ Catherine Horel, *op. cit.*, p. 53.

³³⁶ Andrew Godley, *Jewish Immigrant entrepreneurship in New York and London, 1880-1914*, New York, Basingstoke, Palgrave, 2001 ; Hasia R. Diner, *Lower East Side Memories. A Jewish Place in America*, Princeton, Oxford, Princeton University Press, 2000 ; Rael Meyerowitz, *Transferring to America. Jewish Interpretations of American Dreams*,

éventuellement ouvrir une boutique. Dans une Amérique demandeuse d'intermédiaires commerciaux, les migrants trouvent facilement à s'employer et poursuivent les mêmes activités. Ils s'illustrent notamment dans le secteur du textile. Ainsi, après avoir un temps préparé les commandes – le temps qu'il apprenne l'anglais – Max Strakosch obtient grâce à ses relations familiales un emploi dans une mercerie de Wilmington (Caroline du Nord), où il reste deux années³³⁷. L'intégration ne pose apparemment aucune difficulté particulière.

Cette communauté est culturellement active. Robert Grau souligne par exemple l'importance du théâtre Yiddish dans la vie culturelle new-yorkaise et la relie au poids de la communauté juive³³⁸. Évidemment, les programmations élaborées par Strakosch, Marezek ou Grau ne s'adressent pas spécifiquement à la communauté juive. Les représentations lyriques drainent un public largement élitiste, malgré quelques tentatives d'élargissement populaire. Quant aux concerts, ils visent à attirer le plus grand nombre de spectateurs possibles et le discours des imprésarios tend plutôt à s'assimiler au peuple américain dans son ensemble. Il demeure que le théâtre ethnique new-yorkais, c'est-à-dire le théâtre joué en une langue autre que l'anglais, est largement dominé par les scènes « *Kleindeutschland* » et yiddish, les deux étant alors très liées, partageant interprètes et audience. Le public de *New York's Kleindeutschland* applaudit aux opéras, opérettes, comédies musicales, pièces musicales, drames, comédies, farces, théâtres de variétés et tableaux vivants d'artistes germano-américains nés aux États-Unis ou à l'étranger. George Kegel souligne à quel point les Allemands se distinguent par l'importance de leur production (en allemand et en anglais) et par leur capacité à importer formes et structures artistiques aux États-Unis. Spectacles, théâtres, bals, parades, etc. sont autant d'occasions de manifestations musicales, la musique sert ici de support à la solidarité et à la fierté allemandes³³⁹.

Qu'il soit ou non actif et revendiqué, le rattachement des imprésarios à la communauté juive-allemande de New York n'est pas sans intérêt. Au-delà de toute dimension religieuse ou identitaire, elle les intègre dans une communauté particulièrement active dans le monde musical et leur ouvre potentiellement des portes. La présence à New York d'un grand nombre d'artistes juifs-allemands et l'appartenance des imprésarios à cette communauté se complètent de diverses manières. En effet, les milieux théâtraux et musicaux sont largement interconnectés. De nombreux musiciens se produisent sur les scènes de théâtre yiddish, et les deux secteurs font appel au service des mêmes

Albany, State University of New York, 1995 ; Sylvia Barack Fishman, *Jewish Life and American Culture*, Albany, State University of New York Press, 2000 ; Jeffrey S. Gurock, *Central European Jews in America, 1840-1880. Migration and Advancement*, New York, Routledge, 1998 ; Arthur Herzberg, *The Jews in America. Four Centuries of Uneasy Encounter*, New York, Simon and Schuster, 1989.

³³⁷ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 243.

³³⁸ Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and Drama*, New York, Broadway Publishing, 1909, p. 115.

³³⁹ George Kegel, *op. cit.*

professionnels : costumiers, décorateurs, peintres, charpentiers... L'accès à cette main-d'œuvre de réserve a sans doute été salutaire dans les moments les plus difficiles.

L'origine morave des Strakosch, des Grau et de Marezek, parce qu'elle les ancre dans une communauté extrêmement dynamique dans le monde du spectacle new-yorkais, constitue sans doute un atout. Mais outre qu'ils appartiennent à la même communauté, ces imprésarios se connaissaient personnellement avant leur arrivée aux États-Unis. Plus que dans un hypothétique héritage morave, peut-être est-ce dans les liens qu'entretiennent ces agents que nous pourrions trouver une explication à leur domination du milieu musical américain.

Un petit groupe soudé

Sociologues et anthropologues ont montré comment l'analyse des réseaux sociaux ouvrait la compréhension de faits sociaux inscrits à la fois dans un contexte micro et macrosocial, les relations sociales étant le produit d'interactions entre individus qui s'articulent selon des contextes politiques, économiques et sociaux plus larges³⁴⁰. La notion a notamment prouvé sa pertinence pour l'analyse de l'intégration sociale des migrants³⁴¹. Or, les imprésarios qui s'installent aux États-Unis au milieu du siècle s'intègrent dans une communauté et s'appuient sur un réseau dense irrigué de liens à la fois communautaires, familiaux et professionnels. Nous nous attacherons donc à décrire ces relations qui soutiennent leur activité. Il importe donc maintenant d'établir les liens, préexistants à leur installation américaine, qui unissent les Strakosch, les Marezek et les Grau.

Nous l'avons dit, Max Marezek et Maurice Strakosch se présentent comme « cousins ». Nous ignorons à quel degré, peut-être même ce terme n'a-t-il qu'une dimension affective. Certains indices plaident pourtant pour l'existence de liens familiaux entre les deux hommes. Par exemple, alors que les Strakosch sont installés à Paris depuis 1861, deux photographies de Julia, la fille de Maurice Strakosch, sont dédiées en 1869 et 1870 à la fille aînée de Max Marezek par ces mots « To my darling cousin, Marie »³⁴². Les deux hommes ont toujours entretenu de bonnes relations et semblent avoir nourri les meilleures intentions réciproques. Quant aux relations de Jacob Grau avec

³⁴⁰ Ulf Hannerz, *Explorer la ville*, (trad. I. Joseph), Paris, Éditions de Minuit, 1980 ; Alisdair Rogers, Steven Vertovec (dir.), *The Urban Context. Ethnicity, Social Networks and Situational Analysis*, Oxford/Washington, Berg Publishers, 1995, p. 20.

³⁴¹ voir les travaux de Nancy L. Green (notamment Nancy L. Green, Roger Waldinger, *A Century of Transnationalism : Immigrants and Their Homeland Connections*, Urbana, University of Illinois Press, 2016.)

³⁴² Ruth Henderson, *op. cit.*, pp. 245-246.

les deux autres, elles remontent probablement à leur enfance. Grau et Marezek s'étaient rencontrés à Brünn, peut-être Jacob y avait-il également rencontré Maurice Strakosch.

Les liens se renforcent certainement par d'étroites relations de voisinage. En l'occurrence, nous sommes redevables à Ruth Henderson pour la précieuse enquête qu'elle a menée sur les lieux de résidence des imprésarios et de leur famille. Elle montre d'abord qu'en 1853, quand Max Strakosch arrive à New York, Maurice Strakosch et sa famille habitaient à la même adresse que les parents et le frère de Marezek, au 168 East Tenth Street. La famille de Jacob Grau résidait elle aussi à cette même adresse³⁴³. Tous étaient les voisins immédiats de la famille Patti (alors devenue la belle-famille de Maurice Strakosch).

Il nous a semblé nécessaire de compléter ce carnet d'adresses par quelques considérations de géographie urbaine. Leur domiciliation est en effet révélatrice du milieu dans lequel évoluaient ces familles. Depuis que les blocs au nord de la Houston Street, aux abords de Broadway et de la Bowery ont été transformés en quartier résidentiel couru, dans les années 1820 et 1830, l'endroit connaît un développement rapide. L'ouverture du square Tompkins en 1834 encourage la spéculation immobilière et l'East Tenth Street est lotie de rangées de maisons majestueuses, dont la plupart ont été conçues dans le style italianisant par l'architecte Joseph Trench. Ces élégantes constructions sont achevées au cours des années 1840, mais ne parviennent pas à attirer l'élite espérée par les spéculateurs : un boucher américain, un menuisier écossais, un marchand, un bijoutier et un vendeur de fleurs artificielles s'installent³⁴⁴.

New York traverse alors d'importantes perturbations démographiques. Entre 1840 et 1850, la population new-yorkaise passe de 300 000 habitants à plus de 500 000, une augmentation supérieure à 60 %. La pression immobilière est forte et les quartiers à la mode se déplacent vers le nord, vers Union Square, Stuyvesant Square ou Gramercy Park. Les demeures individuelles de l'East Tenth Street sont divisées de manière à accueillir plusieurs familles et, sur les lots demeurés vacants, des logements collectifs sont construits. Ces immeubles ressemblent à tous ceux édifiés avant l'établissement du Department of Buildings (1862) et la première loi visant à l'amélioration des immeubles de rapport : hauts de cinq étages, larges de sept à huit mètres, profonds d'environ 15 mètres, ils accueillent entre 20 et 25 familles. Chaque appartement compte deux ou trois pièces, dont une seule dispose d'une fenêtre ; les autres n'ont ni lumière naturelle ni ventilation³⁴⁵. Au cours des années 1850, le quartier est délaissé par ses premiers occupants, remplacés par des

³⁴³ *idem.*, p. 246, d'après « 168 E. 10th St (Rode's City Directory, 1853-1854) ».

³⁴⁴ Mary Beth Betts (dir.), *East 10th Street Historic District Designation Report*, étude réalisée pour la New York City Landmarks Preservation Commission, 17 janvier 2012, p. 11.

³⁴⁵ Mary Beth Betts (dir.), *op. cit.*, pp. 12-13.

migrants, parfois originaires d'Irlande mais principalement d'Allemagne. De fait, la majorité des habitants de ce qui deviendra l'East Village viennent d'Allemagne, à tel point que l'endroit abrite la troisième plus grande concentration de germanophones au monde, seulement dépassée par Berlin et Vienne. Tompkins Square devient *Der Weisse Garden* et le quartier, surnommé *Kleindeutschland*, accueille la première communauté du pays à conserver sa langue et ses coutumes. Le premier Allemand à s'installer dans l'East Tenth Street est le Dr. Max Lilienthal, arrivé en 1850. Ce rabbin né en Allemagne est à la tête de la congrégation Anche Chesed et figure parmi les premiers dirigeants du mouvement de Réforme aux États-Unis. Le suivent une multitude de migrants germanophones, dont Raphaël et Anna Marezek avec leur fils Raphaël Jr., Maurice et Max Strakosch ainsi que la famille Grau.

À la fin de la décennie, les trois familles ont déménagé mais les Marezek et les Strakosch restent voisins. En 1857, « City directories » indiquent que Raphael et Anna Marezek ont emménagé au 202 Ninth Avenue – dans le même bâtiment qu'Albert Marezek (un frère de Max) et Maurice Strakosch³⁴⁶. Tous résident désormais à Chelsea. Bucolique jusqu'à l'arrivée des trains de marchandises en 1847, le quartier est devenu un centre important pour le commerce détail, désormais encombré d'entrepôts où s'accumulent les denrées transitant par l'Hudson River. Le déménagement ne reflète donc pas un changement de statut social, les Marezek et les Strakosch résident toujours dans les quartiers populaires de Manhattan.

Max Marezek, cependant, dédaigne Chelsea. Il vit brièvement au 113 Liberty Street au sud de Manhattan, puis revient vers Lower East Side au 111 Clinton Place. En 1850, il loue une maison d'été sur Rosebanks, à Staten Island où il finit par emménager définitivement – sa réussite rapide le lui permet. Sa femme acquiert une résidence sur la Bloomingdale Road, surplombant la baie de New York depuis les Pleasant Plains³⁴⁷. La demeure existe toujours, et la route qui y mène est aujourd'hui la Marezek Road. Là encore, Marezek suit de nombreux migrants germanophones. Peut-être la présence de l'Unitas Fratrum – une secte protestante aussi connue sous le nom de United Brethren, ou de Moraves – a-t-elle aussi influencé ce choix. En effet, Marezek s'est converti au christianisme et, bien qu'Apollonia Bertucca-Marezek soit catholique, la famille est inhumée dans le cimetière des Moraves³⁴⁸.

Sa petite ferme qui lui vaut les moqueries des critiques. Watson, qui consacre un article aux vacances estivales des vedettes de l'opéra, propose un portrait inhabituel de Max Marezek

³⁴⁶ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 252.

³⁴⁷ Max Marezek, *op. cit. (Further)*, p. 18.

³⁴⁸ *idem*, p. 20.

« cultivant maïs et patates dans sa ferme de Staten Island³⁴⁹ ». Elle accueille pourtant la société musicale new-yorkaise : les Maretzek ouvrent volontiers leur jardin à leurs amis, voisins et partenaires. Staten Island est d'ailleurs généralement appréciée des artistes séjournant à New York. La soprano Henrietta Sontag y prend ses quartiers durant la saison de 1853 ; le ténor Salvi (avec qui elle se produit) réside à quelques rues de là³⁵⁰. En 1870, Max Strakosch s'y installe lui aussi. Il rachète une propriété ayant appartenu aux Maretzek et devient leur voisin immédiat³⁵¹. À cette époque, Apollonia Maretzek était engagée comme harpiste par la compagnie de Max Strakosch, dont le directeur musical n'est autre que Max Maretzek.

Cette proximité géographique induit de multiples services entre voisins et une certaine amitié (même si la bonne entente entre les divers membres de ces familles fluctue). Notamment, le 2 janvier 1855, Max Maretzek est témoin lors de la naturalisation américaine de Max Strakosch³⁵². Ces deux hommes paraissent particulièrement proches : leurs carrières les ont souvent amenés à collaborer et chacun dresse de l'autre un portrait flatteur. En 1888, Max Strakosch fait l'éloge de Maretzek :

« Max Maretzek était alors à la tête des affaires lyriques de ce pays et jouissait des faveurs – méritées – du public mélomane. Il était jeune, dynamique et avait suivi une excellente formation musicale dans son pays natal (l'Autriche³⁵³). »

Ce dernier lui retourne volontiers le compliment et le décrit comme : « un compagnon libéral, noble, d'une grande élévation morale, bienveillant, généreux et un imprésario brillant³⁵⁴ » – un compliment d'autant plus remarquable que Maretzek n'en accorde qu'exceptionnellement à ses confrères³⁵⁵.

Ces relations se répercutent très concrètement sur le plan professionnel. À son arrivée à New York, à dessein ou par hasard, Jacob Grau devient le voisin de ses anciennes connaissances, les familles Maretzek et Strakosch. Durant deux années, il travaille pour Max Maretzek, alors imprésario de

³⁴⁹ *Evening Post*, 9 août 1859, cité in Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 247.

³⁵⁰ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 10.

³⁵¹ Il s'agit d'un terrain situé en face de la résidence des Maretzek, que Madame Maretzek avait acquis pour 10 000 dollars auprès d'Andrew et Mary R. Mille en 1865 mais revendu en 1868 pour 14 000 dollars ; cf. Max Maretzek, *op. cit. (Further)*, p. 79 ; d'après *Richmond County Real Estate Records* « Deeds, liber 60 », p. 237.

³⁵² Peut-être pour consolider leur image de patriote et d'Américains fervents auprès de leur public, nombreux sont les imprésarios à demander rapidement la naturalisation américaine : Maurice Grau, Oscar Hammerstein et Max Rabinoff agiront de même.

³⁵³ cité par Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 245, d'après les mémoires inédites de Max Strakosch.

³⁵⁴ « Max's Memories », *American Art Journal*, n° 59, 1892, p. 94.

³⁵⁵ La plume de Maretzek est le plus souvent acerbe à l'égard de ses concurrents. Les propos tenus au sujet de Bernard Ullmann dans *Crotchets and Quarvers* sont si violents que leur publication provoque l'irruption de l'intéressé, armé d'une arme à feu, dans le bureau de Maretzek.

l'Astor Place, et vend à la criée ses livrets d'opéra³⁵⁶. Il semble que les réussites de Maurice Strakosch et Max Maretzek aient inspiré le jeune homme qui, dans le milieu étroitement soudé de la communauté morave, trouve aisément les contacts nécessaires à l'avancement de sa carrière. Il se lance bientôt, et rencontre un succès à rendre Maretzek jaloux. En 1862, quand Maretzek rentre d'une désastreuse tournée mexicaine, Grau lui propose un contrat :

« M. Jacob Grau arriva dans mon humble cottage et, avec une grande condescendance, s'apitoya chaudement sur mes malheurs et m'offrit un contrat de trois à six ans en tant que chef d'orchestre pour son opéra. M. Jacob Grau, qui il y a dix ans de cela vendait mes livrets d'opéra en dehors de Castle Garden, avait réussi à tracer son chemin en tant qu'agent – ce qui, après le départ de Strakosch et d'Ullmann pour l'Europe et pendant mon absence à Mexico, ne représentait pas une grande difficulté³⁵⁷. »

Blessé par ce qu'il interprète comme une marque de condescendance, mais criblé de dettes, Maretzek n'accepte qu'un contrat de six semaines et promet de reprendre rapidement sa place d'imprésario. Il garde longtemps une rancune profonde à l'encontre de Jacob Grau et, des années plus tard, il dresse un portrait peu flatteur de son rival, accusé d'être plus sensible aux retombées financières d'une manifestation qu'à ses qualités artistiques :

« [En 1861] M. Jacob Grau tenta spasmodiquement quelques entreprises lyriques moins ambitieuses. M. Jacob Grau tenait plus du spéculateur que du directeur, plus du tâcheron au service de n'importe quel spectacle théâtral que du véritable imprésario d'opéra. Les mérites artistiques de ses représentations n'avaient pas tant d'importance à ses yeux que la vente de livrets, la location de lunettes d'opéra, les recettes des rafraîchissements au bar et autres à-côtés de ce commerce. Les seules nouveautés de l'opéra italien produites sous sa direction furent *Ballo in Maschera* de Verdi et *Pardon de Ploërmel* renommé, de *Dinorah*³⁵⁸. »

Les rapports entre les Strakosch et les Grau sont plus apaisés. Les deux familles semblent s'apprécier et Robert Grau rend hommage aux mérites de Maurice Strakosch dans l'un de ses ouvrages sur l'histoire du spectacle :

« Il est permis de douter que ceux qui ont tenu les chroniques de l'histoire de la musique et du Grand Opéra en Amérique aient accordé à ce grand artiste et imprésario la place qu'il méritait. Quoiqu'il en soit, je suis honoré de pouvoir affirmer que c'est lui qui a imaginé le projet du Metropolitan Opera House des années avant que cette entreprise majestueuse ne voie le jour et c'est également grâce à Maurice Strakosch que le public américain a pu si tôt découvrir le cycle des *Nibelungen* de Wagner, Strakosch ayant signé, avec Herr Niemann, le contrat qui rendit possible cette production³⁵⁹. »

³⁵⁶ Max Maretzek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 70.

³⁵⁷ Max Maretzek, *op. cit.* (*Sharps*), p. 70.

³⁵⁸ Max Maretzek, *op. cit.* (*Further*), pp. 49-50.

³⁵⁹ Robert Grau, *op. cit.*, p. 198.

Les relations sont maintenues au fil des générations, y compris hors du cadre professionnel et l'on retrouve ainsi Robert Strakosch à l'enterrement de Jacob Grau, pourtant célébré en comité restreint³⁶⁰.

L'amitié peut faciliter certaines affaires. Max Strakosch raconte par exemple que Max Maretzek aurait accepté d'engager le chef d'orchestre irresponsable Carlo Patti pour diriger l'orchestre du Jim Fisk's Grand Opera House, à seule fin de leur être agréable, à lui et à son frère³⁶¹. Max Maretzek et Max Strakosch coopèrent régulièrement. Ainsi, ce dernier présente Victoria Morosini-Hulskamp à Maretzek, alors que celle-ci aspire à une carrière lyrique³⁶². La cantatrice Clara Louise Kellogg raconte encore comment les deux hommes se retrouvent à Londres vers 1868 et, de là, décident d'une tournée aux États-Unis pour le nouvel opéra de Gounod, *Mireille*³⁶³. Il en résulte un contrat signé avec les frères Strakosch mais durant la saison, la cantatrice est également autorisée à chanter pour Maretzek :

« Mon contrat avec les Strakosch se prolongeait sur trente-cinq semaines, quatre apparitions par semaine, pour une centaine de représentations au total. Cette tournée n'a été interrompue que par un contrat court pris avec mon ancien directeur Maretzek à l'Académie de Musique de Philadelphie, arrangement que Max Strakosch avait pris pour moi lorsque nous sommes arrivés dans cette ville au printemps³⁶⁴. »

Une certaine confiance règne entre les deux familles. Les Strakosch agissent régulièrement comme agents pour Max Maretzek et, quand tous exercent des responsabilités d'imprésarios, ils ne répugnent pas à s'échanger quelques artistes et à s'entraider.

Les Maretzek, les Strakosch et les Grau sont régulièrement impliqués dans des partenariats professionnels. La qualité de leurs relations personnelles a parfois des répercussions sur leurs partenariats professionnels. Cependant, l'amitié n'est pas nécessaire. Max Maretzek montre peu d'estime pour Jacob Grau, cela ne l'empêche pas de travailler pour lui. Lorsqu'il prend sa retraite en 1874, il cède le matériel pour quarante opéras ainsi que l'intégralité de ses costumes à Maurice Grau, qui est alors l'assistant de Jacob³⁶⁵. Il importe finalement peu que Max Maretzek ait noué une véritable amitié avec Max Strakosch ou qu'il réserve quelques traits de sa plume acerbe à Jacob

³⁶⁰ « The Funeral of Jacob Grau », *New York Times*, 17 décembre 1877.

³⁶¹ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 245, d'après les mémoires inédites de Max Strakosch. Rappelons que Carlo Patti est le beau-père de Maurice Strakosch.

³⁶² Max Maretzek, *op. cit. (Further)*.

Victoria Morosini-Hulskamp apparaît d'abord sous le management de M. Amberg puis fait appel à Max Strakosch pour faire d'elle une chanteuse d'opéra. Ce dernier accepte et présente Victoria à Maretzek, requérant pour elle le rôle de Norina dans *Don Pasquale*.

³⁶³ Clara Louise Kellogg, *Memoirs of an American Prima Donna*, New York, G.P. Putnam's Sons, (ca. 1913), pp. 240-241.

³⁶⁴ *idem*, p. 201.

³⁶⁵ « The Spirit of the Times », *New York*, 27 juin 1874.

Grau : le fait est que les Strakosch, les Marezek et les Grau se tournent les uns vers les autres pour se proposer des engagements ou pour élaborer des stratégies communes. Au-delà de l'entente personnelle, ces hommes se connaissent et travaillent ensemble. Ils constituent le club fermé des imprésarios new-yorkais, dont seul Ullmann a réussi à forcer l'entrée – encore faut-il préciser qu'il y parvient grâce à un partenariat de longue durée avec Maurice Strakosch.

Le véritable atout de ces « imprésarios moraves » ne tient pas tant à une quelconque spécificité musicale de Brünn qu'à leur arrivée concomitante à New York. Il importe davantage qu'ils puissent s'appuyer sur une communauté largement représentée et globalement soudée. De plus, parce qu'ils se lancent dans des projets complémentaires et entretiennent des relations étroites, ils sont amenés à coopérer malgré leurs éventuelles rivalités.

III. Réseaux et circulations professionnels

Les imprésarios auxquels nous nous intéressons s'inscrivent dans un contexte migratoire, diasporique et circulatoire³⁶⁶. Des travaux récents, attentifs aux acteurs, aux usages et aux champs d'intervention, renouvellent notre compréhension des réseaux. Ils montrent comment les échanges culturels transforment les sociétés et contribuent à remodeler l'espace et soulignent le rôle essentiel joué par les réseaux dans ces métamorphoses³⁶⁷. D'autres s'attachent à mieux cerner les phénomènes de diasporas³⁶⁸.

À travers l'exemple de ces Juifs moraves imaginant les formes d'un marché musical américain, nous voulons aussi proposer une illustration du fonctionnement de ces réseaux multidimensionnels, à la fois familiaux et professionnels, et présenter des identités transnationales en construction.

³⁶⁶ Emmanuel Ma Mung, Mohamed Kamel Dorai, Marie-Antoinette Hily, Frantz Loyer, « La circulation migratoire, bilan des travaux », *Migrations études, revue de synthèse sur l'immigration et la présence étrangère en France*, n° 84, décembre 1998, pp. 1-12.

³⁶⁷ Citons en particulier les recherches publiées dans le cadre de l'ANR CITERE autour du programme « Circulations, Territoires et Réseaux en Europe de l'âge classique aux Lumières », (cf. Pierre-Yves Beaurepaire (dir.), *La Communication en Europe de l'âge classique au siècle des Lumières*, Paris, Belin, 2014), ou encore les recherches coordonnées par Carole Carribon et Dominique Picco, qui articulent histoire des réseaux et histoire des femmes (<http://cemmc.u-bordeaux3.fr/femmes.html>) ; les ateliers du programme Analisi delle Reti Sociali (notamment celui des 20-22 juin 2013, « Networks in Space and Time : Models, Data Collection and Applications ») et ceux de l'Historical Network Research (Gand, 15-19 septembre 2014) et le groupe RES-HIST, du laboratoire Junior Nhumérisme ou de l'atelier REPLIC à l'université de Bordeaux.

³⁶⁸ Voir Stéphane Dufoix, *La Dispersion : une histoire des usages du mot diaspora*, Paris, Éditions Amsterdam, 2011.

A. Importance des liens familiaux

Dans le milieu versatile des concerts et des engagements musicaux, la famille constitue une valeur refuge. Les liens familiaux jouent un rôle essentiel dans la carrière des imprésarios : ils facilitent la circulation des informations et encouragent l'élaboration de projets communs. La solidarité familiale a parfois permis à l'un ou à l'autre de ces agents de se tirer d'une situation délicate, ou d'obtenir un poste plus avantageux. À partir de la trajectoire biographique de Maurice Strakosch, nous étudierons l'influence déterminante de ces relations sur le parcours d'un imprésario.

Maurice Strakosch, un virtuose aux Amériques

Maurice Strakosch débarque aux États-Unis sans recommandation préalable. Il peut se prévaloir d'un certain talent pianistique et d'une bonne formation en pédagogie du chant. Il débute rapidement à New York et, le 10 juin 1848, donne son premier concert de piano et remporte quelques succès remarquables (sinon appréciés) par les critiques. Allen Lott rapporte notamment la critique publiée dans *The Bunkum Flagstaff and Independent Echo*, supplément humoristique du *Knickerbocker Magazine*. Caricaturé sous les traits de « HERR SMASH », Maurice Strakosch apparaît échevelé, poseur romantique au mouchoir parfumé de musc – peinture délicate qui contraste avec les traverses métalliques et les cordes nécessaires pour maintenir le pianiste et son instrument durant la prestation. Le critique rapporte :

« HERR SMASH lève les mains à trois pieds au-dessus du clavier, se concentre durant trois minutes et joue. Le piano se brise sous les doigts du pianiste qui se livre à une terrible interprétation de *Yankee Doodle* avant de donner une variété de "batailles" qui finissent en apothéose avec une *Canonnade de Grand Junction*. Les femmes agitent leurs mouchoirs, les enfants sanglotent, les hommes (sobres) hurlent d'enthousiasme³⁶⁹. »

Le tableau du virtuose est, toute exagération mise à part, relativement juste. Le 12 septembre 1849, le pianiste s'est effectivement produit au Tabernacle, où il a régalé son public d'une fantaisie dramatique sur un air de *Lucia di Lammermore*, exécuté le « Prayer » d'*Otello* « seulement avec la main gauche » et de diverses pièces de sa propre composition³⁷⁰. Le programme satisfait aux goûts d'un public friand de spectaculaire et de virtuosité, il valorise le jeu de Strakosch. Celui-ci joue pour impressionner son public – et il y parvient.

³⁶⁹ « Herr Smash », *The Knickerbocker*, 34, September 1849, pp. 244-246, cité par R. Allen Lott, *op. cit. (From Paris)*, p. 107.

³⁷⁰ Arthur Loesser, *Men, Women and Pianos. A social History*, New York, Simon and Schuster, 1954, p. 498.

À cela, il ne dédaigne pas d'ajouter une publicité plus ou moins outrancière, n'hésitant pas à s'affubler de titres immérités ou à faire passer un concert pour une occasion exceptionnelle. Ainsi, un prospectus distribué en 1849 invite les spectateurs à un concert unique du pianiste de l'Empereur de Russie :

« Maurice Strakosch, premier pianiste et soliste de l'Empereur de Russie, donnera son seul et unique concert instrumental et vocal, vendredi 29 juin 1849 à Brinley Hall. À cette occasion, Madame Casini, la célèbre *prima donna assoluta* du Grand Opera de la Nouvelle-Orléans interprétera plusieurs airs, ariettes et chansons³⁷¹. »

Cela n'empêchera évidemment pas qu'un « second et véritablement dernier grand concert instrumental et vocal³⁷² » soit annoncé pour le 2 juillet. Bien sûr, on peut concevoir que le second concert ait été programmé en dernière minute – le cas est relativement fréquent. Par contre, rien ne permet de justifier que Maurice Strakosch se présente comme pianiste de la cour de Russie. À notre connaissance, rien ne prouve même qu'il a mis un pied en Russie. Pourtant, il a plusieurs fois recours à cette supercherie – notamment lorsqu'il publie ses compositions³⁷³.

Prometteurs, ces débuts ne lui permettent cependant pas de gagner sa vie et le pianiste multiplie les activités parallèles. Assez classiquement, il publie des partitions pour piano. Occasionnellement, il arrange des opéras en vogue³⁷⁴. Il lui arrive parfois aussi de composer quelques œuvres évènementielles, telles celles célébrant la venue de la chanteuse Jenny Lind aux États-Unis en 1850³⁷⁵. La majeure partie de sa production consiste en des pièces relativement simples, accessibles à un(e) pianiste amateur. Il s'agit de danses (seize polkas, quatre valse, quatre mazurkas, trois galops), de pièces supposément folkloriques évoquant l'Italie, l'Espagne, la Hongrie ou les États-Unis ainsi que diverses rêveries, fantaisies ou nocturnes. Entre 1848 et 1856, il publie cinquante-neuf petites pièces pour piano, sans compter les arrangements. Plus qu'à exprimer un talent créatif, ces partitions ont vocation à se vendre et à être jouées dans les salons bourgeois américains. Il

³⁷¹ « Maurice Strakosch, principal pianist and solo player to the Emperor of Russia... », Worcester, Henry J. Howland, 1849 – University of Maryland, College Park.

³⁷² « Maurice Strakosch, principal pianist and solo player to the Emperor of Russia... 2 », Worcester, Henry J. Howland, 1849 – University of Maryland, College Park.

³⁷³ cf. par exemple : Maurice Strakosch, *Œuvres choisies de Maurice Strakosch, pianiste de S. M. l'empereur de Russie*, New York, William Hall & Sons, 1848.

³⁷⁴ Gaetano Donizetti (compositeur), Maurice Strakosch (arrangeur), *Grand fantasia (Lucia di Lammermoor)*, Boston, G. P. Reed, 1848 ; Michael William Balfe (compositeur), Maurice Strakosch (arrangeur), *Fantaisie [from] Bohemian girl*, New York, Kirksieg and Breusing, 1850 ; Giacomo Meyerbeer (compositeur), Maurice Strakosch (arrangeur), *Robert le Diable. Fantaisie*, New York, Schuberth and Co, 1855.

³⁷⁵ Maurice Strakosch, *Welcome to Jenny Lind, Valse*, New York, William Hall and Son, 1850 ; —, *Jenny Lind's Herdsman's Echo Song*, New York, William Hall and Son, 1850 ; —, Epes Sargent (parolier), *Jenny Lind's Salutation to America*, New York, William Hall and Son, 1850.

semble que ces publications rencontrent les faveurs du public, dans la mesure où certaines sont réarrangées et rééditées rapidement³⁷⁶. D'autres connaissent une réédition plus tardive³⁷⁷.

Mais Maurice Strakosch caresse aussi quelques ambitions artistiques et entreprend la composition d'un opéra, *Giovanna di Napoli*³⁷⁸. L'œuvre donne bien sûr lieu à de multiples publications – les airs les plus populaires sont édités séparément³⁷⁹. Cependant, un opéra n'existe réellement que s'il est créé et Strakosch n'est alors qu'un pianiste quelconque. La production d'un opéra suppose d'engager des chanteurs capables d'assurer brillamment les rôles principaux, des chœurs et un orchestre, mais aussi d'investir dans des décors et des costumes : elle coûte cher. Bien sûr, le public est avide de nouveautés et les imprésarios doivent se risquer à proposer des œuvres inconnues mais, en gestionnaires prudents, ils accordent leur faveur de préférence aux œuvres nouvelles mais susceptibles d'assurer un retour sur investissement : celles des compositeurs célèbres. Les chances de voir *Giovanna di Napoli* créée sont objectivement minces... ou du moins l'auraient-elles été s'il n'avait bénéficié d'un soutien efficace au sein de l'Opéra new-yorkais, Max Maretzek. L'imprésario de l'Astor Place n'est pas particulièrement téméraire dans ses programmations. Pourtant, en janvier 1851, il produit l'opéra composé par son cousin. Une première est organisée à Philadelphie puis, le 6 janvier 1851, l'opéra est présenté à New York. Maretzek organise un grand battage médiatique et engage sa grande vedette, Teresa Parodi, dans le rôle principal. Les billets sont vendus à prix réduits (1,50 dollar pour une place au parterre ou dans les loges, 50 cents dans l'amphithéâtre). Tout est fait pour que l'œuvre, annoncée comme « le premier opéra italien composé en Amérique » reçoive un accueil favorable³⁸⁰. Les critiques en décident autrement. *Giovanna di Napoli*, est jugée peu originale. Le *Figaro !* trouve qu'elle tient plus de Donizetti que de Verdi, la *Tribune* croit entendre Auber. Pire, certains critiques estiment que la musique n'entretient pas de lien avec l'action³⁸¹.

³⁷⁶ Maurice Strakosch, William Dressler (arrangeur), *Tenor romanza [from] Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1852 ; —, Charles Grobe (arrangeur), *Un carnival Naples, polka with brilliant variations, op. 350*, New York, William Hall and Son, 1853.

³⁷⁷ Maurice Strakosch, *The Banjo, Capriccio Caractéristique*, New York, Firth, Pond and Co, 1852, réédité vingt-huit ans plus tard : —, *The Banjo*, New York, Pond, Wm. A, 1880 et Maurice Strakosch, *Musical rockets, a brilliant capriccio*, New York, William Hall and Son, 1853, réédité : —, *Musical rockets*, Boston, Ditson and Co., Oliver, 1881.

³⁷⁸ Maurice Strakosch, *Giovanna di Napoli*, New York : William Hall and Son, 1851. Le livret, traduction anglaise d'une œuvre anonyme proposée par Henry C. Watson, est probablement inspiré de l'œuvre composée en 1839 par Walter Savage Landor mais jamais créée *Giovanna of Naples*.

³⁷⁹ Maurice Strakosch, *Still Dreaming and Thinking of Thee! Romanza from the Grand Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851 ; —, *While my Thoughts Still Turn to Thee, Brilliant Cavatina from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851 ; —, *One Smile of Kindness Beaming. Ah! Un sol Tuo Riso e Schi udermi, Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851 ; —, *Oh! Giovanna, Heaven Inspiring! Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851 ; —, *I Greet Thee Gentle Flowers, Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851 ; —, *For Our Queen and Liberty. Combattiam Per Nostra Regina. Brillante Aria with Chorus from the Grand Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

³⁸⁰ Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 133.

³⁸¹ *Figaro !*, 11 janvier 1851, p.29 ; *Tribune*, 8 janvier 1851 et *Parker's Journal*, 11 janvier 1851, p.42, tous cités in Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, pp. 133-134.

L'opéra sera encore joué le 8, le 10 et le 17 janvier, mais il n'obtient pas le triomphe escompté. La solidarité familiale a néanmoins permis à Strakosch de se confronter au public d'opéra.

Les débuts poussifs de son opéra encouragent Strakosch à explorer d'autres voies. Entrepreneur audacieux, il s'intéresse aussi aux innovations instrumentales. Ainsi, quand en juin 1852, M. Ky (Louisville) prétend avoir détourné le télégraphe de son usage habituel pour le transformer en machine écrivant la musique à mesure que le pianiste joue, Strakosch offre 10 000 dollars pour acquérir les droits sur cette invention³⁸². Il ne semble pas que l'affaire ait eu une quelconque suite. Qu'importe, en septembre, Strakosch ouvre un magasin de pianos, le Metropolitan Piano Emporium, au 629 Broadway. La chance lui sourit le mois suivant : un ticket de loterie dans le Maryland lui rapporte 24 940 dollars³⁸³.

L'alliance avec la famille Patti

Mais plus que sur le hasard, Strakosch mise sur la consolidation de ses relations familiales. À l'occasion de concerts donnés à Vicence en 1843, le musicien avait rencontré les Patti. Il jouait alors avec la chanteuse Clotilde Barilli, fille du premier mari de Madame Patti. En 1848, Salvatore Patti est le directeur du Théâtre Italien, rôle où il n'excelle pas. Strakosch engage la famille Patti pour un festival qu'il organise le 2 octobre 1848. Suite au succès de cette manifestation, il s'engage avec la mezzo-soprano Amalia Patti et la soprano Teresa Parodi pour une longue tournée américaine. L'aventure dure plusieurs années³⁸⁴. En mai 1852, après une saison d'opéra réussie à La Nouvelle-Orléans avec la troupe Patti, il épouse Amalia Patti³⁸⁵. Or, dans le récit qu'en donnent ses mémoires, son mariage avec Amalia est curieusement éclipsé par le rapprochement avec Adelina Patti, alors une enfant prodige d'une dizaine d'années :

« Maurice Strakosch [...] épousa Mlle Amalia Patti, devenant ainsi le beau-frère d'Adelina qu'il ne va plus quitter jusqu'au jour où elle deviendra Marquise de Caux³⁸⁶. »

Désormais, la carrière de Maurice Strakosch se structure autour d'Adelina Patti. De ses huit à onze ans, la jeune prodige tourne avec Strakosch et accumule les succès. L'impresario dirige la première tournée de la chanteuse (entre ses huit et onze ans), accompagnée du violoniste norvégien Ole Bull. En 1854 encore, il tourne avec Bull, Amalia et Adelina Patti. Alors que le management de l'Astor

³⁸² *Daily American Telegraph*, 16 juin 1852.

³⁸³ *New York Daily Times*, 5 octobre 1852.

³⁸⁴ Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, p. 10.

³⁸⁵ *Musical World and Journal of Fine Arts*, 15 mai 1852, p. 288.

³⁸⁶ Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, p. 10.

Place lui échappe, Max Maretzek rejoint la troupe de Strakosch, accompagné de sa femme, la chanteuse et harpiste Apollonia Bertucca.

Tandis que quelques années sont accordées à Adelina Patti afin qu'elle puisse se former et parfaire sa technique vocale, Strakosch se concentre sur d'autres projets artistiques. En 1855, lui et son frère Max s'accordent avec Bernard Ullmann pour diriger une courte saison à l'Astor Place. En 1856, les Strakosch sont devenus de sérieux concurrents de Maretzek. Maurice fonde une nouvelle troupe d'opéra qui, en 1857, fusionne avec celle d'Ullmann. Les deux hommes restent partenaires jusqu'en 1860. Quand Adelina est prête à retrouver la scène, Strakosch organise ses débuts new-yorkais durant la saison qu'il dirige à l'Academy of Music en 1859. Il quitte les États-Unis en 1861, précisément pour encadrer les tournées européennes de la soprano et ne rentre (temporairement) aux États-Unis qu'à la suite du mariage d'Adelina³⁸⁷.

De fait en s'alliant à la famille Patti, Strakosch intègre une famille de musiciens accomplis. Les parents, Salvator Patti et Catherine Chiesa, sont deux chanteurs professionnels et leurs enfants suivent la même voie³⁸⁸. L'aîné, Antonio, est compositeur et directeur artistique avant de devenir enseignant à New York. Parmi ses frères, Nicolo est une basse reconnue, Ettore est baryton (lui aussi deviendra professeur de chant à la fin de sa carrière scénique) et Carlos tourne comme violoniste. Les sœurs Patti embrassent toutes la carrière lyrique : Clotilde fait ses débuts comme chanteuse à dix-neuf ans mais un mariage précoce l'éloigne de la scène, Amalia s'affirme comme une contralto douée, Carlotta et Adelina s'illustrent comme sopranos. La tradition familiale se maintient : Carlotta Patti, enseigne la technique du chant à Febea (Phoebe) Strakosch, fille de Ferdinand et nièce de Maurice. La jeune chanteuse se produit à Ancone et à Gêne en 1898 dans la *Sappho* de Massenet, compositeur avec lequel elle semble entretenir des relations amicales³⁸⁹. Le 1^{er} octobre 1900, elle fait ses débuts américains au Metropolitan Opera dans le rôle de Marguerite du *Faust* de Gounod. Des années plus tard, en 1923, Giulia Strakosch est signalée au théâtre de l'Eldorado à Lyon³⁹⁰. On remarque ainsi une remarquable longévité de la famille Strakosch dans l'activité lyrique.

La transmission familiale joue aussi dans ce qui touche au commerce musical. Nous avons vu que Maurice avait initié son frère Max au métier d'agent artistique. Ce dernier poursuit dans cette voie

³⁸⁷ Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, et Maurice Strakosch, Joseph Schürmann, *L'impresario in angustie. Adelina Patti e altre Stelle fuori della legenda (1886-1893)*, Milan, Valentino Bompiani, 1940.

³⁸⁸ Antonio, Niccolo, Ettore et Clotilde sont les enfants d'un premier mariage entre Catherine Chiesa et le compositeur Barilli.

³⁸⁹ « Lettre de Febea Strakosch à Jules Massenet, Ancone, le 10 décembre 1898 », BNF, « Lettres de divers correspondants à Jules Massenet, 1867-1912 ».

³⁹⁰ « American Player Acts in French », *New York Herald*, 10 décembre 1923, BNF, « Recueil factice d'articles Re 11953 »

et monte sa première compagnie lyrique en 1865. Il prend aussi en charge la plupart de tournées américaines de Louis Moreau Gottschalk³⁹¹. Surtout, les membres de la famille Strakosch collaborent sur de nombreux projets, en témoigne la gestion des tournées de la soprano suédoise Christine Nilsson. D'abord engagée en 1870 auprès de Maurice Strakosch, la cantatrice confie l'organisation de ses concerts et représentations d'opéra pour les deux saisons suivantes aux deux frères, Max et Maurice :

« Le 3 septembre 1870, le jour de la bataille de Sedan, Christine Nilsson s'embarquait à Liverpool pour l'Amérique. Elle ne devait y chanter que dans des concerts organisés par Maurice Strakosch, tant dans l'Amérique du Nord qu'au Canada. [...] Le résultat de ce voyage dépassa toutes les espérances : partout où elle chanta, M^{elle} Nilsson fut l'objet d'ovations ; aussi les frères Strakosch sollicitèrent-ils de leur étoile une seconde saison, aux mêmes conditions, avec cette différence qu'il ne s'agissait plus de concerts, mais de représentations d'opéra. M^{elle} Nilsson accepta et chanta, sans défaillance aucune, quatre fois par semaine, des opéras tels que *Faust, les Huguenots, Lohengrin, etc.*³⁹². »

Plus tard, dans les années 1880, pour la tournée européenne de la même soprano, Maurice Strakosch collabore cette fois avec son fils Robert. Le père contracte l'engagement tandis que le fils assure l'aspect logistique du projet :

« Dans le voyage qu'elle entreprit dernièrement avec M. Strakosch, tournée si bien dirigée par Robert Strakosch, jeune imprésario qui marche sur les traces de son père, en Suède et en Norvège, la Nilsson eut une réception royale³⁹³. »

De fait, Robert s'affirme progressivement comme un imprésario reconnu. Travaillant aussi bien à Paris qu'aux États-Unis, il s'appuie lui aussi sur un réseau familial et professionnel solide. Robert Grau en rend ainsi compte :

« Un enfant de ce mariage [entre Amalia et Maurice Strakosch] – Robert – est maintenant un imprésario et un agent musical parisien. Il est souvent venu aux États-Unis et a participé aux aventures lyriques de "l'Oncle Max" ; une fois, il fut employé par mon frère. Robert Strakosch est le cousin d'Edgar Strakosch, qui a déjà une longue carrière dans les affaires lyriques et qui est maintenant à San Francisco. Autre membre de la jeune génération Strakosch, Carl, est un fils de Ferdinand Strakosch. Carl, qui a été imprésario durant de longues années, a épousé Clara Louis Kellogg, et tous deux coulent des jours heureux³⁹⁴. »

Poursuivant une tradition de coopération familiale, Max travaille régulièrement en collaboration avec son neveu Carl, comme ce fut le cas auprès de la soprano américaine Clara Louise Kellogg

³⁹¹ Louis Moreau Gottschalk, *Notes of a Pianist*, New York, Knopf, 1964, p. 43.

³⁹² Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, pp. 112-113.

³⁹³ *idem*, p. 117.

³⁹⁴ Robert Grau, *op. cit.*, p. 199.

(qui épouse Carl Strakosch en 1887)³⁹⁵. Quant à Edgar Strakosch, il devient l'impresario du Baltimore Music Hall avant de s'associer avec Maurice Grau au Metropolitan Opera de New York³⁹⁶.

La famille, un cadre essentiel

Nous nous sommes arrêtés ici sur la famille Strakosch, mais il importe de souligner que celle-ci n'a rien d'exceptionnel. La famille de Max Maretzek est liée au monde musical : outre le cousinage avec Maurice Strakosch, l'impresario a une sœur mariée au ténor italien Bettini³⁹⁷. S'il est le seul de sa famille à avoir acquis une véritable reconnaissance en tant qu'impresario, il est cependant secondé par ses proches. Son jeune frère Raphaël Jr. l'assiste dans les aspects commerciaux et son frère Albert, ancien régisseur du Drury Lane, le seconde parfois, lors de l'organisation du Grand Super-Mammoth Festival and Fête Champêtre en 1859 par exemple³⁹⁸. On le retrouve encore aux côtés de Max pour une tournée mexicaine en 1861³⁹⁹. Il encadre aussi certaines tournées des artistes de Max – et organise occasionnellement ses propres tournées avec des compagnies indépendantes⁴⁰⁰. Harpiste et soprano, l'épouse de Maretzek, Apollonia Bertucca appartient également au milieu musical. « Découverte » par Maretzek, elle interprète Gilda lors de la création de *Rigoletto* à New York en 1855 et forme la soprano américaine Lillian Nordica⁴⁰¹. Maretzek prétend à son sujet que « d'abord coqueluche du public, elle perdit son prestige auprès du public en épousant son impresario⁴⁰² ». L'argument est peu convaincant et Bertucca poursuit sa carrière, principalement dans les troupes de son époux.

Quant aux Grau, ils sont exemplaires d'une organisation familiale. Jacob Grau fonde son activité théâtrale en arrivant aux États-Unis en 1847. Son frère, Hermann, s'impose à New York comme un impresario d'opéra allemand de 1868 à 1895 puis ce sont les fils d'Herman, Jules et Matt, qui dirigent une compagnie d'opéra comique anglais de 1882 à 1903⁴⁰³. Un autre neveu de Jacob, Maurice, mène cependant la carrière la plus remarquable – il sera d'ailleurs le premier impresario à quitter la profession sans être ruiné. Pour cette raison peut-être, Luigi Arditi le décrit dans ses

³⁹⁵ Clara Louise Kellogg, *op. cit.*, p. VII.

³⁹⁶ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 240.

³⁹⁷ James Henry Mapleson. *op. cit.*, p. 24.

³⁹⁸ Lawrence indique en effet que Max Maretzek aurait été l'initiateur de cette semaine musicale, assisté d'Albert et de MM. Rallument, Charles G. Rosenberg et John Darcie (Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 308).

³⁹⁹ *idem.*, p. 418.

⁴⁰⁰ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 237.

⁴⁰¹ *ibidem.*

⁴⁰² Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 83.

⁴⁰³ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 240.

mémoires comme « le plus intelligent des entrepreneurs⁴⁰⁴ ». Robert, le frère de Maurice, s'associe à lui et encadre quelques tournées, comme celle de la Patti en 1903-1904. Il privilégie cependant sa vocation d'écrivain, consacrant au moins cinq ouvrages au monde de la scène et publiant d'innombrables articles sur la musique, le théâtre et le cinéma⁴⁰⁵.

On assiste ainsi à la mise en place de véritables dynasties d'imprésarios fondées sur une répartition du travail convenue, les pères engageant les artistes dont les fils organisent les tournées ou, pour le dire autrement, les pères se spécialisant dans le rôle d'agents tandis que les fils assurent la fonction d'imprésarios. Ce système assure une solidarité familiale financière et une répartition des risques dans un secteur professionnel particulièrement incertain, il permet aussi la pérennité de l'activité à long terme : les mêmes familles dominent le secteur lyrique durant des décennies et au début du XX^e siècle encore, les Strakosch comptent parmi les plus remarquables des imprésarios. On distingue dans cette organisation familiale les prémices d'une professionnalisation accrue et d'une spécialisation mieux affirmée.

Plus largement, les membres de ces familles se distinguent par une implication active dans le domaine musical et les liens entre agents et artistes débordent fréquemment le seul cadre artistique et professionnel comme en témoignent les nombreux mariages entre imprésario et chanteuse ainsi que les liens de filiation directe. La frontière entre relations privées et professionnelles reste généralement floue, dans la mesure où la plupart des acteurs se connaissent et s'apprécient (ou non) bien au-delà des seuls critères professionnels.

La fiabilité des solidarités familiales est essentielle dans les parcours professionnels mais aussi migratoires des imprésarios. Le cas de Maurice Strakosch illustre ainsi que les relations familiales, qui sont aussi des relations professionnelles, perdurent au travers des circulations, qu'il s'agisse de tournées pluriannuelles ou de déménagements transatlantiques. La solidité de ces réseaux sous-tend les stratégies circulatoires des agents⁴⁰⁶.

⁴⁰⁴ Luigi Arditi, *My Reminiscences*, (1896) New York, Da Capo, 1977, p. 282.

⁴⁰⁵ Robert Grau, *op. cit.*, pp. 178-179 et 275-277 ; —, *The Business Man in the Amusement World*, New York, Broadway Publishing, 1910 ; Karen Ahlquist, « Grau, Maurice », *American National Biography*, vol. 9, New York/Oxford, 1999, p. 433 ; Henry Edward Krehbiel, *Chapter of Opera*, New York, Knopf, 1964, p. 58 ; « Overdose of Drug Kills Robert Grau », *The New York Times*, 10 août 1916, p. 18.

⁴⁰⁶ Laurent Faret, *Les territoires de la mobilité. Migration et communautés transnationales entre le Mexique et les États-Unis*, Paris, CNRS éditions, 2003 ; Sylvie Fortin, *Trajectoires migratoires et espaces de sociabilité : stratégies de migrants de France et de Montréal*, Thèse de sociologie, Université de Montréal, 2002.

B. Identités circulantes

En effet, les imprésarios restent engagés dans des circulations quasiment incessantes. Ils s'inscrivent dès lors dans un réseau transnational qui définit partiellement leurs identités. Une part considérable de leurs compétences dépend d'ailleurs de leur expérience des circulations internationales.

Identités fluctuantes

Nous avons questionné l'importance que l'origine morave et l'appartenance à la communauté juive-allemande immigrée à New York avaient pu revêtir pour ceux qui sont devenus les imprésarios les plus puissants des États-Unis. De fait, ce point commun n'est pas anodin et les relations entretenues entre ces hommes leur ont permis de s'imposer dans un milieu très concurrentiel. Pourtant, si nombreux que soient les immigrés moraves dans le New York du milieu du siècle, il est exclu de parler d'une diaspora morave. On ne trouve chez-eux nulle revendication identitaire, nulle mythification de la Moravie, élément essentiel dès lors qu'il est question de diaspora ; nulle mobilisation politique de l'identité non plus⁴⁰⁷. D'ailleurs, on peut voir dans cette focalisation réductrice sur l'origine morave une trace de nationalisme méthodologique, c'est-à-dire le postulat selon lequel l'État serait le cadre « naturel » pour « penser la forme politique et sociale du monde moderne⁴⁰⁸ » – alors même que l'État morave n'existe pas et n'a jamais revendiqué d'existence propre. Il nous faut d'ailleurs reconnaître que ces imprésarios ne se sont jamais revendiqués « moraves », pas plus que « juifs », « austro-hongrois » ou autres. Marezek et Ullmann flattent volontiers le patriotisme américain en louant les vertus de leur pays d'adoption ; Marezek se fend à l'occasion d'un « Teutonic as I am »⁴⁰⁹ (mais le mot vise avant tout à excuser les maladroites de son anglais) ; les autobiographies évoquent rapidement une naissance aux environs de Brünn. Au-delà des livrets de famille et des procédures de naturalisation, l'identification de ces hommes reste à définir.

⁴⁰⁷ John Armstrong, « Mobilized and Proletarian Diasporas », *American Political Science Review*, vol. 70, n° 2, 1976, pp. 393-408 ; Avtar Brah, *Cartographies of Diasporas. Contesting Identities*, Londres/New York, Routledge, 1996 ; James Clifford, *Routes : Travels and Translations in the Late Twentieth Century*, Cambridge/Londres, Harvard University Press, 1997 ; Robin Cohen, *Global Diasporas : an Introduction*, Abingdon, Routledge, 2010 ; Stéphane Dufoix, *Les diasporas*, Paris, Presses Universitaires de France, 2003 ; Paul Gilroy, *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness*, Cambridge, Harvard University Press, 1993 ; Gabriel Sheffer, *Diaspora Politics : At Home Abroad*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003 ; Carolin Alfonso, Waltraud Kokot, Khachig Tölölyan, *Diaspora, Identity and Religion : New Directions in Theory and Research*, Londres/New York, Routledge, 2004.

⁴⁰⁸ Nina Glick Schiller, Andreas Wimmer, « Methodological Nationalism and Beyond : Nation-State Building, Migration and the Social Sciences », *Global Networks*, vol. 2, n° 4, 2002, pp. 301-334

⁴⁰⁹ Max Marezek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 95.

Les descriptions qu'ils donnent les uns des autres les définissent parfois de façon inattendue. Maurice Strakosch présente ainsi Maurice Grau :

« M. Grau, de nationalité autrichienne, mais Français de caractère et Parisien d'esprit, quoique très jeune, est un imprésario déjà célèbre⁴¹⁰. »

Maurice Grau est effectivement né à Brünn en 1849 et a donc un temps été sujet de l'empereur. Il reste cependant surprenant d'attribuer la nationalité autrichienne à cet homme arrivé à New York alors qu'il n'avait que cinq ans, formé à la Columbia University et naturalisé américain depuis plus de trente ans quand sont publiées ces mémoires. Mais aux yeux de Strakosch, Maurice Grau est presque Français. Les deux hommes se connaissent bien. Si Strakosch attribue une autre nationalité à Grau, ce n'est pas par ignorance, mais parce qu'il se fie à d'autres critères. D'une part, son ouvrage s'adresse au public français et l'on peut imaginer que ces quelques mots donnent une image positive d'un homme qu'il apprécie. Surtout, Strakosch précise peu après que « Maurice Grau a continué à populariser dans le Nouveau Monde la musique des compositeurs français, tels Offenbach, Lecoq et autres⁴¹¹ ». En effet, l'imprésario a organisé de nombreuses tournées pour des musiciens français, et celle de Jacques Offenbach est peut-être l'un de ses plus grands succès⁴¹². C'est en tant qu'imprésario de la musique française aux États-Unis que Maurice Grau est considéré comme Français.

Les identités nationales de ces imprésarios sont donc plus complexes que ne le laisse suggérer l'expression de « confluence morave ». Alors qu'ils fuient les soubresauts révolutionnaires parisiens et quittent une Europe agitée par le Printemps des peuples, ils ne mobilisent pas de discours nationalistes. Nous serions bien en peine d'établir leur sentiment d'appartenance nationale. La langue est alors reconnue comme un critère pertinent, or nous ignorons celle dans laquelle ils communiquaient – ce pourrait être l'anglais ou l'allemand, peut-être le yiddish. Marezek écrit ses mémoires en anglais, mais l'exercice semble ardu :

« C'est alors que je me suis écarté du monde, retiré à Staten Island avec une grammaire anglaise, un dictionnaire anglais et un ami anglais qui s'était expatrié pour devenir citoyen de cette "République libre et éclairée" et que je me suis décidé, avec l'aide de ces trois accessoires indispensables, à accomplir ma tâche⁴¹³. »

⁴¹⁰ Maurice Strakosch, *op. cit.* (*Souvenirs*), p. 97.

⁴¹¹ *ibidem*.

⁴¹² Dee Baily, « Grau, Maurice (1849-1907) », in *Grove Music Online. The New Grove Dictionary of Opera*, issue published in print December 1992, published online January 2004. <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.O004182> (consultée le 27 septembre 2016)

⁴¹³ Max Marezek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 112.

Quant à Maurice Strakosch, il publie les siennes en français mais ne les a pas personnellement rédigées. Il a préféré s'adjoindre les services d'un collaborateur, « Maurice Strakosch a causé ; et l'on a mis en ordre cette conversation. À ce travail s'est borné le rôle du collaborateur⁴¹⁴ ».

La langue n'apparaît pas ici comme marqueur national évident. Remarquables polyglottes, Maurice Strakosch comme Max Maretzek sont capables de s'exprimer dans la langue de leurs interlocuteurs, que celle-ci soit l'allemand, le yiddish, l'anglais, le français, l'italien, ou l'espagnol. Ils s'adaptent simplement à leur public. Ainsi, Maurice Strakosch publie également un livre autobiographique en italien⁴¹⁵. Plus exactement, leurs compétences linguistiques constituent un marqueur identitaire : elles soulignent la multiplicité de leurs appartenances. Le *Grove Dictionary* indique par exemple que Maurice Strakosch s'appelait aussi Moritz, Moische et Moïse⁴¹⁶. Ces identités multiples dialoguent et sont diversement mobilisées selon les circonstances. Il reste frappant qu'ils prennent soin de n'en mettre aucune trop en avant, préservant une image cosmopolite et ouverte.

La mise en scène par laquelle Max Maretzek ouvre *Sharps and Flats* est d'ailleurs révélatrice de ses positions à l'égard des nationalités. La scène se déroule dans un train de nuit entre Paris et Brest, où l'imprésario assiste à un débat animé :

« La veille, quand j'étais entré dans le compartiment, il était vide mais désormais je me trouvais en compagnie de cinq autres passagers. Ils s'étaient installés là pendant la nuit, au hasard des stations. Je regardai la personne qui avait exprimé si sincèrement son opinion sur l'opéra ; c'était un jeune français à l'air jovial et décontracté qui s'adressait à un allemand blond vénitien, assis en face de lui. On comptait parmi les autres occupants du compartiment ; un vieil homme grand et élancé, que je pris pour un officier hongrois ou autrichien, à en juger par sa coupe de cheveux, sa moustache et l'expression de son visage ; un prêtre catholique bien nourri, déplaçant ses doigts sur un chapelet et mouvant ses lèvres mécaniquement, sans doute en prière ; et pour finir, un américain de New York, en qui je reconnus un "*Tweed-Ring*"[...]»⁴¹⁷.

Alors que la compagnie devise sur les qualités spécifiques de différents genres musicaux, Maretzek conserve un silence prudent, suivant fidèlement l'un de ses principes : « Je ne me mêle jamais de politique, de religion ou de Wagner. Cela fait toujours bouillir les sangs et provoque des querelles⁴¹⁸ ».

Romancée, cette scène introductive des mémoires de l'imprésario est révélatrice de la façon dont Maretzek se perçoit – ou veut être perçu. Homme à la croisée des identités, habitué à côtoyer des

⁴¹⁴ Strakosch, « Préface », *op. cit. (Souvenirs)*, pp. III-VII.

⁴¹⁵ *ibidem* et Joseph Schürmann, Maurice Strakosch, *op. cit. (L'impresario)*.

⁴¹⁶ William Brooks, « Strakosch, Maurice (_ /1887), impresario », *Grove Music Online*, 2001 (<http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.45358>).

⁴¹⁷ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 3.

⁴¹⁸ *idem*, p. 6.

personnalités issues d'horizons divers, observateur avisé et capable de reconnaître les origines nationales et sociales de chacun, au fait de l'actualité politique et artistique... il est un homme du monde cultivé et informé, cosmopolite, ouvert à l'ensemble du monde occidental. Mais surtout, il fait preuve d'une discrétion rigoureuse sur tous les sujets sensibles. De fait, à notre connaissance, Marezek ne se réclame d'aucune appartenance nationale ou religieuse (si ce n'est la germanophonie évoquée plus haut).

Il n'est pas plus évident de déterminer l'attachement de ces hommes à la communauté juive. La dimension religieuse est absente de leurs autobiographies et de leurs essais. Maurice Strakosch livre quelques pages plutôt élogieuses à l'endroit de Ward Beecher, pasteur qui s'engagea dans la lutte contre l'antisémitisme, mais le propos de l'imprésario est surtout de rendre hommage à un homme qui entretint en son église une maîtrise de haute qualité où fut notamment formée Emma Thursby, une cantatrice américaine qui tourna avec Strakosch. Robert Grau évoque rapidement les théâtres yiddish de New York, sans faire référence à sa propre appartenance communautaire ou religieuse. Max Marezek reste muet sur la question.

Diverses raisons peuvent expliquer ce silence. On peut envisager une discrétion volontaire, motivée par la crainte de l'antisémitisme. Mais l'argument convainc difficilement, dans la mesure où New York fait plutôt figure de ville accueillante. Peut-être, à l'inverse, les documents dont nous disposons ne font-ils pas mention de l'appartenance juive de leurs auteurs, simplement parce que leurs auteurs ne se sentent pas particulièrement liés à la communauté juive. Divers éléments permettent d'argumenter dans ce sens. Ainsi, l'attachement de Marezek à la tradition juive semble assez ténu. Il épouse la catholique Apollonia Bertucca et leurs deux filles seront baptisées, lui-même se convertit au protestantisme. Les (fréquentes) allusions bibliques et autres références religieuses contenues dans *Crotchets & Quavers*, reflètent surtout un référentiel culturel commun à l'imprésario et à son public. Quelles que soient ses convictions intimes, son personnage public s'assimile volontairement à l'Amérique protestante. Marezek est en fait assez représentatif de nombreux libéraux pour qui le caractère juif est un fait, une réalité des ascendances, mais non une identité contraignante. La seule appartenance qu'il revendique effectivement est un patriotisme admiratif pour son pays d'adoption. Néanmoins, les trois familles conservent des liens avec la communauté juive et, à leurs yeux, cette dimension de leur identité existe – quand bien même ils ne l'abordent pas dans les ouvrages qu'ils publient.

Reste l'explication la plus évidente. Ces ouvrages ont tous pour objet l'organisation de concerts, le management d'opéra, ou le commerce musical. Ils répondent d'abord à des enjeux professionnels, et le fait est que Strakosch, Marezek et Grau partagent tous une approche sécularisée de leur

profession. Le rabbin Henry S. Jacobs, de la Thirty-fourth Street Synagogue, semble le seul à proposer un lien, si ténu soit-il, entre engagement professionnel et pratique religieuse :

« Dr. Jacob sermonna doucement mais fermement [ceux] qui considéraient la scène comme une œuvre du diable et les acteurs comme une classe de parias. Le judaïsme, dit-il, ne saurait inculquer des idées aussi étroites et bigotes⁴¹⁹. »

Pour ses hommes, il n'y a nulle interaction entre pratique religieuse et vie professionnelle. Tout au plus constatent-ils que leur foi – quand ils sont croyants – ne leur interdit pas d'exercer dans le milieu du spectacle.

Il est enfin plausible que nos sources n'abordent pas le rapport à la religion et à l'attachement communautaire des imprésarios moraves pour la simple raison qu'elles sont incomplètes. Dès lors que la vie privée est concernée, les questions religieuses sont naturellement abordées, comme le montre l'article du *New York Times* revenant sur les funérailles de Jacob Grau⁴²⁰. Celles-ci, organisées selon le rite judaïque par la Hebrew Mutual Benefit Society et célébrées par le rabbin Henry S. Jacobs, laissent supposer que Jacob Grau conservait des liens avec la communauté juive – Jacob Grau ou plus exactement le frère chez qui il demeura les sept dernières années de sa vie, paralysé des suites de ce qui ressemble à un accident cardio-vasculaire. Henry S. Jacobs était le rabbin de la congrégation B'nai Jeshurun, qui rassemble alors principalement des migrants d'origines allemande et polonaise. Le rattachement de la famille Grau à cette congrégation n'aurait donc rien de surprenant. Notons aussi que si Maurice Strakosch, qui réside alors à Paris, n'assiste pas à la cérémonie, son fils Robert compte parmi l'assemblée.

De même, certaines manifestations organisées par l'un ou l'autre des imprésarios ont une dimension communautaire revendiquée. Ainsi, Marezek organise plusieurs concerts au bénéfice de la Young Men's Hebrew Benevolent Association. Le 22 janvier 1850, au Broadway Theatre puis le 3 décembre de la même année à l'Astor Place, il lève des fonds destinés à distribuer du fuel aux indigents. Le 28 février 1850 un grand concert de gala est donné au profit de la Hebrew and German Benevolent Society au Tabernacle. Marezek y officie comme chef d'orchestre et présente au public une polka spécialement écrite pour l'occasion⁴²¹. Ceci dit, Marezek n'était pas avare de ses services et son soutien à un concert de charité n'implique pas nécessairement son ralliement au groupe concerné. Ainsi, le 15 janvier 1850, il se produit avec vedettes, chœur et orchestre au

⁴¹⁹ « The Funeral of Jacob Grau », *New York Times*, 17 décembre 1877, p. 8.

⁴²⁰ *idem*.

⁴²¹ Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 114 et Jacob Rader Marcus, *United States Jewry, 1776-1985*, vol. 3, Détroit, Wayne State University Press, 1989, p. 336.

Tabernacle, afin de lever des fonds pour l'érection de l'église Saint-Vincent-de-Paul de Canal Street – un évènement qui attire les membres de la communauté française⁴²².

Si nous savons où sont nés Max Marezek, les Strakosch et les Grau, nous ne pouvons pour autant en déduire une quelconque attache nationale de leur part. De même, si leurs origines juives sont attestées, nous ne pouvons en conclure à un sentiment d'appartenance réelle à la communauté juive new-yorkaise. En termes nationaux autant que religieux, accoler une identité nettement définie à l'un ou à l'autre des imprésarios s'avère aussi aléatoire que réducteur. Dans la mesure où les acteurs eux-mêmes ne se revendiquent pas d'une appartenance particulière, rien ne justifie que nous mettions en avant l'origine morave plutôt que l'appartenance juive, la nationalité américaine plutôt que les liens avec la communauté germanique. De plus, non seulement leurs origines et leurs discours ne permettent pas d'établir fermement leurs sentiments nationaux mais, surtout, leurs parcours professionnels complexifient encore leur identité. La notion de « confluence morave » a cela de problématique que, dans la mesure où ces imprésarios ne s'en prévalent pas, elle devient une étiquette artificielle et menace de sombrer dans l'essentialisme.

Agents circulants

Ruth Henderson conclut son article consacré à ces imprésarios originaires de Brünn en les qualifiant de pionniers qui « ont choisi de quitter la Moravie et l'Europe pour de meilleures opportunités aux États-Unis⁴²³ » et qui, « capitalisant sur leur formation musicale [...] et poussés par une longue tradition commerciale, ont entrepris de combler un besoin et de s'occuper de l'engagement et des tournées d'artistes invités aux États-Unis⁴²⁴ ». Elle propose ainsi une vision discutable de la carrière des imprésarios, puisque sa conclusion laisse entendre que ces imprésarios sont partis d'un point A (la Moravie) pour un point B (les États-Unis). Leur parcours n'est pas aussi simple : d'une part, ils n'effectuent pas directement le trajet de Brünn à New York (mis à part le neveu de Jacob Grau, Maurice, qui émigre à l'âge de cinq ans), d'autre part, l'arrivée à New York ne signifie jamais la fin des circulations.

Avant même leur départ pour les États-Unis, Marezek, les Strakosch, les Grau sont des migrants, le plus souvent formés à Vienne. Leurs carrières respectives les ont ensuite entraînés à Milan, Londres ou Paris. Ils ont acquis une expérience considérable sur les scènes européennes et ont noué des

⁴²² Vera Brodsky Lawrence, *op. cit.*, p. 114.

⁴²³ Ruth Henderson, *op. cit.*, p. 248.

⁴²⁴ *idem.*

relations précieuses. Au-delà d'une origine commune, les imprésarios qui ont su s'imposer dans le paysage américain partagent surtout une expérience européenne. Plus que des émigrés de l'empire austro-hongrois venus chercher fortune aux États-Unis, ils se distinguent par un mode de vie fondé sur la circulation. Ils ont beaucoup voyagé dans le cadre de tournées musicales, ils ont aussi résidé plusieurs années à l'étranger. Leur arrivée aux États-Unis s'inscrit dans un parcours complexe et constitue la suite logique d'une carrière musicale.

Non seulement ces hommes circulaient à travers l'Europe bien avant de traverser l'Atlantique, mais le passage en Amérique n'a nullement marqué la fin de leurs pérégrinations – simplement, celles-ci s'élargissent, couvrant désormais l'ouest américain en sus de l'Europe. Strakosch le rappelle alors qu'il résume la carrière de Maurice Grau, l'imprésario connu pour avoir fait jouer des opérettes aux États-Unis, mais également pour avoir organisé les tournées américaines de Rubinstein, de Salvini et de Mme Ristori ainsi que celle de Sarah Bernhardt en Amérique du Sud :

« On a peine à comprendre ces gigantesques entreprises qui nécessitent parfois de capitaux énormes et dans tous les cas une activité, une intelligence presque surhumaines. Il n'y a pas une ville, pas une bourgade où M. Maurice Grau ne soit allé ; et partout sur le continent américain, il est aussi aimé que populaire⁴²⁵. »

Ces intermédiaires sont, de par leur métier, amenés à circuler. Aucun ne s'est installé immédiatement et directement comme imprésario d'une salle pouvant entièrement se reposer sur des agents artistiques pour le recrutement de nouveaux artistes ou pour l'encadrement des tournées. Ils connaissent fréquemment des périodes moins glorieuses durant lesquelles, quittant le prestige de la salle d'opéra, ils suivent à nouveau les artistes en tournées. D'ailleurs, même une fois installés, ils parcourent encore l'Europe à la recherche de nouveaux talents. Ainsi, en 1849, Max Maretzek quitte New York avec pour mission de recruter une troupe lyrique d'exception. L'année suivante, il entreprend un nouveau voyage qui lui permet de signer avec Teresa Parodi. En 1852, il s'y rend une nouvelle fois afin d'engager une troupe digne d'inaugurer un Opéra flambant neuf, la New York Academy of Music. À l'automne 1854, Maurice Strakosch et Bernard Ullmann s'embarquent à la recherche d'artistes, ils reviennent après avoir signé respectivement avec Teresa Parodi et Anna de La Grange, deux cantatrices réputées. En 1856, Ullmann convainc Sigismond Thalberg, le grand pianiste parisien, de tourner avec lui, en 1857, il est engagé avec le violoniste belge Henri Vieuxtemps... désormais, l'imprésario passe systématiquement ses étés en Europe, à la recherche d'attractions pour ses saisons américaines. De même, presque chaque année, Maurice Strakosch traverse l'Atlantique pour convaincre des artistes européens de s'engager pour des tournées américaines. Il finit d'ailleurs par se réinstaller définitivement à Paris, en 1861. La même année,

⁴²⁵ Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, p. 98.

Maretzek quitte New York pour le Mexique et passe quelques mois en Amérique latine... La plupart se proclament fièrement Américains et font preuve d'un attachement sincère à leur patrie d'adoption. D'ailleurs, plus que n'importe quelle autre ville, New York est l'objet de leurs ambitions – malgré quelques aventures à Londres, l'Europe est principalement une source d'inspiration et un vivier d'artistes. Néanmoins, ils ne se sédentarisent pas et conservent la caractéristique majeure d'être des agents circulants.

Les mobilités des imprésarios ne sauraient donc être décrites comme le simple passage d'un territoire à l'autre. Leurs parcours sont ponctués d'escale, de zones de transit, voire de retours en arrière. Comme tous migrants, ils investissent diversement chacun des lieux balisant cet itinéraire : ils y travaillent, y nouent des relations, y échangent des idées et des savoir-faire... La mobilité conduit à acquérir des compétences particulières, un « savoir-circuler » fondé sur la capacité à mobiliser ses connaissances et son réseau migratoire, à mettre en place des stratégies de circulations. Elle n'est pas une rupture ou une parenthèse, mais partie intégrante d'une organisation sociale⁴²⁶.

La notion de « circulation migratoire », développée par les géographes pour décrire les migrations internationales actuelles, convient alors mieux pour décrire la mobilité des imprésarios dans la discontinuité des lieux investis⁴²⁷. Elle permet de mettre en lumière la complexité des itinéraires et de mieux appréhender les emboîtements d'échelle, du local au global. Ces travaux montrent notamment comment, « d'une identité territoriale, le migrant bascule le plus souvent dans une identité de réseau⁴²⁸ », la perte d'une référence nationale (territoriale ou linguistique) se trouvant compensée par une insertion dans des logiques transnationales. Le migrant ne se fonde pas purement et simplement dans un nouveau territoire : il est intégré dans divers réseaux.

La pertinence de cette notion s'explique par la spécificité du milieu dans lequel évoluent les imprésarios : le milieu musical. Comme le soulignent maintenant de nombreux travaux⁴²⁹, dans les

⁴²⁶ Chadia Arab, « La circulation migratoire : une notion pour penser les migrations internationales », *e-migrinter*, n° 1, 2008, pp. 20-25.

⁴²⁷ Chadia Arab, *La circulation migratoire des Aït Ayad : construction d'un espace migratoire entre le Maroc, la France, l'Espagne et l'Italie*, Thèse de géographie, Poitiers, Université de Poitiers, 2007 ; Mohamed Charef, *La circulation migratoire marocaine : un pont entre les deux rives*, Rabat, Sud Contact, 1999 ; Zoubir Chattou, *Migrations marocaines en Europe : le paradoxe des itinéraires*, Paris, L'Harmattan, 1998 ; Stéphane De Tapia, Emmanuel Ma Mung, Gildas Simon, *La circulation migratoire dans les diasporas ouvrières de la Méditerranée : la Turquie*, Poitiers, Migrinter, 1998 ; Kamel Dorai, Marie Antoinette Hily, Frantz Loyer, Emmanuel Ma Mung, *Bilan des travaux sur la circulation migratoire*, Poitiers, Migrinter, 1998 ; Hélène Guezengar, Nathalie Kotlok, *La circulation migratoire entre la France et le Portugal*, Mémoire de Maîtrise, Université de Poitiers, Poitiers 1988.

⁴²⁸ Bertrand Badie, *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Paris, Fayard, 1995.

⁴²⁹ voir notamment Christian Meyer, *Le musicien et ses voyages. Pratiques, réseaux et représentations*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2003 ; Rudolf Rasch (dir.), *The Circulation of Music in Europe, 1600-1900. A Collection of*

carrières musicales, la mobilité constitue un facteur d'ascension sociale et professionnelle. Louis Delpéch montre comment, dans ce contexte, « la capacité à mobiliser des solidarités professionnelles, affectives, familiales, culturelles voire confessionnelles permet aux artistes de contrebalancer plus ou moins ces aléas et ces obstacles, d'amortir les soubresauts qu'entraînent une vie d'itinérance et un métier soumis au goût changeant du public⁴³⁰ ». Ces solidarités se concrétisent sous forme de réseaux transnationaux, dont les intermédiaires sont plus ou moins directement liés au monde musical professionnel⁴³¹. Depuis l'époque moderne, les professions musicales se structurent autour de réseaux transnationaux et, depuis l'avènement du concert payant au tournant du XIX^e siècle, les artistes circulent en s'appuyant sur ces réseaux. Pour les imprésarios, la « communauté » transnationale des professionnels du spectacle est ainsi au moins aussi significative que les appartenances nationales ou religieuses – quand bien même les liens qui les unissent seraient plus souvent dictés par les nécessités économiques que par un sentiment d'appartenance commune.

Au-delà d'une origine commune, les imprésarios qui ont su s'imposer dans le paysage américain partagent donc surtout une expérience transnationale. Leurs multiples circulations façonnent leurs identités et leur apportent des compétences spécifiques, nécessaires à la réussite de leurs projets professionnels.

À la fin des années 1840, alors que la demande musicale américaine explose, de nombreux jeunes immigrés, plus ou moins qualifiés et plus ou moins compétents, se sont lancés dans la carrière théâtrale. Rares sont les agents ou imprésarios parvenus à une reconnaissance – voire à une estime – réelle. Quelques-uns, cependant, s'imposent comme des figures majeures de la scène musicale américaine : ceux qui, soit en accédant à la direction de salles réputées, soit en s'attachant la confiance d'artistes populaires, ont pu sortir de la précarité habituelle de la profession. Ullmann en

Essays and Case Studies, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2008 ; Daniel Roche, *Les circulations dans l'Europe moderne XVII^e-XVIII^e siècles*, Fayard, Paris, 2011 (première parution sous le titre *Humeurs vagabondes*, Fayard, Paris, 2003) et le numéro thématique dirigé par Mélanie Traversier, *Musiques nomades : objets, réseaux, itinéraires (Europe, XVII^e-XIX^e siècles)*, *Diasporas*, n° 26, 2015.

⁴³⁰ Louis Delpéch, in Mélanie Traversier (dir.), *op. cit. (Diasporas)*, pp. 57-73.

⁴³¹ Mélanie Traversier, « Like a Rolling Musician », *op. cit. (Diasporas)*, pp. 9-15.

fait partie, À ses côtés, nous devons remarquer Max Maretzek qui, le premier, assure la pérennité de l'opéra italien aux États-Unis, les frères Maurice et Max Strakosch et la famille Grau qui « détenaient une forme de monopole sur les affaires musicales en Amérique, dans la période comprise entre 1865 et 1885⁴³² ».

Le secteur est ainsi bientôt dominé par un petit groupe d'imprésarios moraves – auquel on peut ajouter le Hongrois Bernard Ullmann. Arrivés à New York par des voies diverses, les principaux d'entre eux sont intégrés à la communauté morave et, plus largement, à la communauté juive-allemande new-yorkaise. Surtout, ils entretiennent des relations étroites qui constituent leur force dans le milieu très concurrentiel du spectacle musical. Cependant, il serait réducteur de présenter leur mobilité comme le passage de Brünn à New York : leurs parcours se révèlent autrement plus complexes. Plutôt que de migrer, ils circulent, et ces circulations ininterrompues leur confèrent précisément les compétences et les savoir-faire nécessaires à la poursuite d'une carrière d'imprésario.

⁴³² Robert Grau, *op. cit.* (*Forty*), pp. 199-200.

Chapitre 3

Le premier âge d'or du *Show business* (1870-1910)

Les premiers imprésarios américains ont ouvert la voie à la commercialisation du spectacle aux États-Unis. Tenant compte des spécificités du pays, ils ont fait appel à des vedettes européennes et organisé les tournées qui permettaient de rentabiliser de telles invitations. La décennie 1850 fut ainsi celle des pionniers et des premières expérimentations. La guerre de Sécession ébranle sérieusement le développement des tournées⁴³³, mais l'alerte n'est que temporaire. Dès la fin des

⁴³³ Le cas du pianiste Gottschalk illustre la difficulté qu'il y a à organiser une tournée en temps de guerre. Parfois bloqués, faute de voies de communication ouvertes, parfois contraints à des allers-retours sur une journée, toujours contrôlés, lui et sa petite troupe parviennent le plus souvent à jouer, mais dans des conditions difficiles. La tournée est éprouvante.

C'est ainsi que, de passage en Pennsylvanie pour un concert à Williamsport en juin 1863, Gottschalk apprend que la ville est menacée par les sudistes. Malgré l'affolement général, l'imprésario Strakosch refuse de renoncer à l'engagement pris à Harrisburg – dont la position stratégique en fait pourtant une destination risquée – et entraîne son musicien dans un absurde périple. Le train est arrêté à deux kilomètres de l'arrivée. Gottschalk, Strakosch et la chanteuse qui les accompagne poursuivent à pied. Le plus grand désordre règne dans la ville, la gare est prise d'assaut

années 1860, parallèlement à l'essor économique, les loisirs se développent. Pour le dire avec les mots d'Alain Corbin, les États-Unis deviennent « le principal laboratoire du loisir de masse contemporain⁴³⁴ ». Le loisir n'y est plus une perte, mais un gain, une richesse, un acquis de la civilisation américaine. Profitant de l'enthousiasme général, les concerts se multiplient et ce qui se constitue alors en *show business* connaît un premier âge d'or.

Des villes apparaissent et, tandis que le chemin de fer les relie et favorise les déplacements, elles se dotent de salles de spectacle nombreuses et confortables. À mesure que le territoire est aménagé, disposer des aménités culturelles les plus avancées et offrir les divertissements les plus attractifs devient un des enjeux de la concurrence entre les villes. Les imprésarios peuvent alors organiser des tournées plus ambitieuses, couvrant en plusieurs mois la majeure partie du continent. Or, justement parce que le *show business* atteint une masse critique, le secteur peut se professionnaliser et les fonctions se diversifier. La conception même du métier évolue, plaçant progressivement l'intermédiation au cœur de l'activité. L'imprésario s'affirme alors comme un personnage essentiel du développement musical des États-Unis. Sur le marché international, il occupe la double fonction de *gate-keeper* et de passeur culturel. Sélectionneur des œuvres et des artistes qui accéderont aux scènes américaines, il est un intermédiaire incontournable entre l'Europe et les États-Unis. Son rôle ne se limite cependant pas à délivrer (ou non) des autorisations à jouer : il lui revient de présenter les artistes et d'adapter les concerts de telle façon que ceux-ci soient compris et favorablement accueillis par le public américain.

I. Un nouveau marché musical

Les États-Unis connaissent un développement spectaculaire et le dynamisme économique concerne tous les secteurs, y compris celui des divertissements. La conquête de l'Ouest entraînant le peuplement de vastes territoires et l'apparition de villes demandeuses d'infrastructures culturelles, de nouveaux marchés s'ouvrent aux musiciens professionnels. Parallèlement, l'offre de spectacles se réorganise : les imprésarios redéfinissent leur métier et se concentrent davantage sur l'intermédiation.

et les pianos restent introuvables. Les trois personnages fuient finalement à Philadelphie. (Catherine Sauvat, *Le pianiste voyageur. La vie trépidante de Louis Moreau Gottschalk (1829-1869)*, Paris, Payot, 2011, pp. 139-143).

⁴³⁴ Alain Corbin, *L'avènement des loisirs 1850-1960*, Paris, Champs Flammarion, 1995, p. 13.

A. L'explosion de la demande

L'essor économique des États-Unis fournit un contexte favorable au développement des concerts et, plus particulièrement, des tournées. La construction du réseau ferré, l'ouverture de salles de concerts et le maillage plus serré du territoire permettent d'envisager plus aisément des tournées et de multiplier les représentations.

Le réseau ferré, un élément structurant des tournées

Après la guerre de Sécession, le développement musical des États-Unis reprend de façon spectaculaire. À une première ligne transcontinentale, ouverte en 1869, s'ajoutent, au cours de la décennie 1880, trois nouvelles voies ferrées qui permettent l'organisation de tournées véritablement américaines. Cette donnée est cruciale pour les imprésarios qui peuvent désormais déplacer des artistes à travers le continent rapidement et à moindre coût.

Symbole de la conquête de l'Ouest, le rail marque l'imaginaire américain. Réalisation humaine impressionnante, preuve d'une modernité triomphante, il autorise les projets les plus ambitieux. Lorsque Fortune Gallo sillonne le pays pour proposer le spectacle des musiciens italiens de la Banda Rossa, une troupe comparable à celles de Sousa, Liberati ou Victor Herbert, aux propriétaires de salles, il est particulièrement frappé par ces constructions :

« Certains canyons furent l'œuvre du Créateur. D'autres furent creusés par l'homme. Partout où j'allais, il semblait que des équipes étaient au travail, dynamitant les roches pour ouvrir un passage au ruban métallique du chemin de fer⁴³⁵. »

Surtout, le chemin de fer permet de relier entre elles les villes qui se développent sur l'ensemble du pays. De fait, les villes qui maillent progressivement le territoire américain constituent autant de marchés potentiels pour les artistes. Certaines tendent à devenir de véritables pôles d'attraction culturels. Évoquant ses souvenirs de San Francisco au tournant du XX^e siècle, Gallo se rappelle :

« Un demi-siècle s'était écoulé depuis les combatives journées de 1849, mais le bruyant esprit pionnier survivait. [...] La ville bouillonnait, de nouveaux venus débarquaient des quatre coins du monde. Elle n'avait pas eu le temps de se doter d'une tradition culturelle, mais elle essayait⁴³⁶. »

⁴³⁵ Fortune T. Gallo, *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967, pp. 63-64.

⁴³⁶ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 73.

D'ailleurs, autant que les aménagements du territoire et le développement urbain, l'esprit des pionniers marque les entrepreneurs qui s'aventurent dans ces régions. L'enthousiasme soulevé par la conquête de l'Ouest est partagé par les multiples acteurs de l'économie musicale, des artistes au public en passant par les imprésarios. Des décennies après les orpailleurs, les musiciens connaissent leur ruée vers l'or.

L'importance du rail est cruciale. Les questions ferroviaires sont d'ailleurs amplement renseignées par le *Julius Cahn's Official Theatrical Guide*, qui se présente d'abord comme « une somme statistique à destination des membres de profession théâtrale et des représentants de commerce⁴³⁷ ». Le guide fournit la liste des théâtres affiliés au *Syndicate* (avec leur capacité d'accueil et les dimensions de la scène), celle de l'ensemble des établissements par ville et par genre, et celle d'un grand nombre d'imprésarios et agents. Il propose aussi une notice relative au droit d'auteur, des informations sur les quotidiens et les hebdomadaires locaux et nationaux, les dates de congé de chaque état, ou encore des renseignements sur l'hôtellerie. Enfin, les quinze dernières pages sont consacrées aux « Railroads Officials Who Transact Theatrical Business », témoignant de la prise en compte de ces clients particuliers par les compagnies ferroviaires. Un supplément mensuel est même disponible gratuitement de septembre à mai, afin de proposer un éditorial sur les dernières nouveautés artistiques et, surtout, d'offrir un récapitulatif mis à jour des horaires de train, détaillant les correspondances possibles.

Outil de travail, le train est aussi un lieu de rencontre. Les imprésarios et les agents qui traversent les États-Unis se croisent dans les gares et le hasard fait parfois qu'ils voyagent par le même train. Ainsi s'échangent des informations, des anecdotes et certaines ficelles du métier. Fortune Gallo raconte avoir rencontré de nombreux collègues dans les gares, au début de sa carrière, et rend hommage à Marvin Richtman pour les conseils que ce dernier a pu lui prodiguer. Là aussi se nouent, sinon des amitiés, du moins des relations. Gallo souligne d'ailleurs qu'en plus de ses contacts professionnels, de son expérience et du respect de ses pairs, sa sociabilité de gare constitue un atout non négligeable pour l'avancement de sa carrière :

« Enfin – et à l'époque, c'était cela le plus important – on pouvait à peine trouver un habitué du chemin de fer entre Trenton et Topeka, entre Louisville et Los Angeles, qui n'avait pas fumé mes cigares et débattu avec moi des horaires de train⁴³⁸. »

⁴³⁷ *Julius Cahn's Official Theatrical Guide*, New York, Publication Office Empire Theatre Building, 1903, p.VII.

⁴³⁸ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 100.

1901 JULIUS CAHN'S OFFICIAL THEATRICAL GUIDE 1902

"BIG FOUR ROUTE."

Direct Line and Best Service between

NEW YORK,

BOSTON

N. Y. C. & H. R. R.
GRAND CENTRAL STATION.

BOSTON AND
ALBANY STATION.



AND

Cincinnati, St. Louis, Columbus, Indianapolis

With Elegant Through Pullman Sleeping Cars.

UNEXCELLED DINING CAR SERVICE.

Best Line—Cincinnati, Louisville, Indianapolis & Chicago

M. E. INGALLS,

President,

WARREN J. LYNCH,

Gen'l Pass. and Ticket Agt.

C. E. SCHAFF,

General Manager

W. F. DEFFE,

Asst Gen'l Pass. and Ticket Agt.

CINCINNATI, O.

II

Figure 2 Publicité pour les "Big Four Route", publiée dans le guide théâtral Julius Cahn's Official Theatrical Guide, 1901-1902, New York, Publication Office Empire Theatre Building, 1901, p. II.

Autour des voies ferroviaires se construit ainsi une sociabilité lâche, mais large, nourrissant le sentiment d'une expérience commune et d'une identité américaine.

Enfin, les imprésarios font occasionnellement du train lui-même un spectacle. Ainsi, alors que les acteurs Lawrence Barrett, Patrick Thorne et C. B. Bishop, engagés au Booth Theatre de New York le 1^{er} juin 1876, sont appelés se produire dans *Henry V* au McCullough's California Theatre de San Francisco le 5 juin, le délai semble impossible à tenir. Un train de voyageur met en effet au minimum sept jours pour couvrir les 5 340 kilomètres qui séparent New York de San Francisco. Henry C. Jarrett, du bureau d'imprésarios Jarrett & Palmer, imagine alors d'affréter un train spécial Jarrett & Palmer afin de diviser ce temps par deux. En coordination avec les compagnies ferroviaires, un convoi spécial est ainsi organisé, de façon à relier les deux villes en 84 heures seulement, correspondances et arrêts inclus. Le projet suscite l'enthousiasme, comme en atteste l'intérêt qu'y portent le *New York Herald* et le Post Office Department⁴³⁹. Le convoi est impatientement attendu à San Francisco, et la prouesse technique excite l'intérêt pour la proposition artistique de Barret, Thorne et Bishop.

La multiplication des salles

Le concert, comme toute autre forme de spectacle, est d'abord conçu comme une attraction. Un soin exigeant est apporté au confort et à la modernité des espaces de loisir. La qualité des salles de spectacle s'améliore, et même les observateurs les plus critiques reconnaissent la réussite des architectes américains. Au tournant du XX^e siècle, alors qu'il peine à trouver la moindre qualité esthétique aux œuvres qui lui sont présentées, l'imprésario Joseph Schürmann admire cependant les lieux qui les accueillent :

« Le contenant, par contre, vaut mieux que le contenu : au lieu d'être, ainsi que les nôtres, en forme d'œuf coupé par le haut, les théâtres américains ont adopté la forme carrée ou rectangulaire. Comme l'on vient pour voir et non pour être vu, supprimées ces places de côté, pépinières de torticolis ; tout le monde égal devant la rampe, tout le monde en face de la scène. Pas ou presque pas de loges, mais un balcon immense qui s'avance jusqu'à la moitié du parterre⁴⁴⁰. »

⁴³⁹ D. L. Joslyn, « The Jarrett and Palmer Special », *The Railway and Locomotive Historical Society Bulletin*, n° 11 (1926), pp. 31-38.

⁴⁴⁰ Joseph Schürmann, *Une tournée en Amérique*, Paris, F. Juven, 1900, p. 231.

1903 JULIUS CAHN'S OFFICIAL THEATRICAL GUIDE 1904



MANAGERS

Advance Agents,

... AND ...

Members of the
Profession

When you have occasion to go North, South,
East or West, remember that

ONE POPULAR THROUGH CAR TRUNK LINE

WEST-SHORE RAILROAD

makes a specialty to cater to
your requirements. See the
map and the points reached
by the

But Keep in Mind the Fact That We Run

ELEGANT PULLMAN SLEEPING CARS

Over Connecting Lines, reaching

New York,	Kingston,	Syracuse,
Jersey City,	Saugerties,	Rochester,
Hoboken,	Coxsackie,	Buffalo,
Newburgh,	Canajoharie,	Niagara Falls,
	Utica,	

.. AND FROM ..

Boston,	Montreal,	St. Thomas,
Waltham,	Toronto,	Dunkirk,
Fitchburg,	Hamilton,	Erie,
Worcester,	London,	Ashtabula,
North Adams,	Detroit,	Cleveland,
Troy,	La Fayette,	Fostoria,
Saratoga,	Decatur,	Ft. Wayne and

CHICAGO and ST. LOUIS.

RATES ALWAYS THE LOWEST.

TIME THE FASTEST.

Ready to Contract for Special Service and Parties at the shortest notice.

Call, write or wire your wants to any West Shore Railroad Agent, or to

E. A. WATSON, N. E. A., 300 Washington Street, Boston, Mass.
A. E. BRAINARD, General Agent, Albany, New York.
H. PARRY, General Agent, 377 Main Street, Buffalo, New York.
J. W. COOK, General Western Passenger Agent, 205 Clark Street, Chicago, Ill.
H. B. JAGOE, General Eastern Passenger Agent, 359 Broadway, New York City.

C. E. LAMBERT, General Passenger Agent, 7 East 42d Street, New York.

Figure 3 Publicité pour la "West Shore Railroad", publiée dans le guide théâtral *Julius Cahn's Official Theatrical Guide, 1903-1904*, New York, Publication Office Empire Theatre Building, 1903, p. 4.

Pensées comme des temples du loisir populaire et démocratique, les salles américaines adoptent une architecture idoine. Les cafés-concerts et les music-halls misent sur la maximisation de l'espace, parfois à l'excès selon les descriptions qu'en livrent certains visiteurs européens :

« Seuls, les cafés-concerts ou les music-halls possèdent une profusion de ces petites cases où l'on s'empile à six ou huit pour être deux bons tiers à ignorer la toile du fond, et à friser de près la congestion cérébrale ; dans l'établissement de Koster et Bial, j'en ai compté quatre-vingt-dix⁴⁴¹. »

Néanmoins, comme le souligne Schürmann, seules les salles de moindre prestige proposent de telles conditions. Dans l'ensemble, l'accueil des spectateurs est soigné. Surtout, une attention particulière est accordée aux questions de sécurité. L'impresario poursuit ainsi ses descriptions :

« Disposé à la bonne humeur et à l'indulgence longtemps avant le lever du rideau, rien n'empêche de savourer, par surcroît, le moelleux et l'ampleur des fauteuils – des canapés auprès de ceux de Paris – et de remarquer le nombre et la facilité des sorties. Un sinistre semblable à celui de l'Opéra-Comique [en 1887/442] devient ainsi tout à fait impossible⁴⁴³. »

Conçues comme un environnement propice à la détente, les salles de spectacles répondent aussi de mieux en mieux aux attentes des mélomanes. D'importants progrès sont réalisés en matière d'acoustique, permettant à l'ensemble des auditeurs – et non plus aux seuls premiers rangs – de profiter des concerts. La visibilité de la scène, depuis les diverses catégories de places est également améliorée. L'un des théâtres construits par Oscar Hammerstein à New York, en 1914, recueille ainsi les éloges de la presse :

« Le Lexington Avenue Opera House s'apparente à un grand mégaphone dont l'avant-scène serait le pavillon. Le son porte si bien que les spectateurs des sièges du fond entendent aussi bien que ceux des premiers rangs. Il résonne sans le moindre soupçon d'écho. Comme l'auditorium s'élargit selon une forte pente, chacun jouit d'une vue parfaite sur la scène et, de ce que perçoivent l'œil et l'oreille, rien ne se perd⁴⁴⁴. »

Parallèlement à ces améliorations qualitatives, les infrastructures musicales se développent aussi quantitativement. La multiplication des villes entraîne en effet celle des salles et une transformation du marché musical. Certes, New York conserve son statut de capitale culturelle et s'affirme au niveau international, tandis que Boston et Philadelphie restent les deux autres villes les plus dynamiques en la matière. Mais de nouveaux centres émergent dans le paysage musical. Ainsi,

⁴⁴¹ *idem*, p. 232.

⁴⁴² Au soir du 25 mai 1887, alors que 1 600 personnes assistaient à la représentation de *Mignon* d'Ambroise Thomas à l'Opéra-Comique, une herse à gaz, trop proche des décors, provoque un incendie. Le bilan catastrophique (110 morts et plus de 200 blessés) relance la polémique latente sur la sécurité dans les salles de spectacles. En effet, le sinistre s'inscrit dans une trop longue série (à l'Opéra Le Peletier en 1873 ; à Montpellier en 1876 ; à Nice en 1881 et, la même année, le terrible incendie du Ring Theater de Vienne, avec ses 470 morts).

⁴⁴³ Joseph Schürmann, *op. cit.*, p. 234.

⁴⁴⁴ « Coupure de presse portant la mention manuscrite "29 janvier 1918" », NYPL (Hammerstein).

Chicago, qui au milieu du siècle était encore à l'écart des circuits de tournées, dispose en 1900 d'un nombre honorable de salles, témoignant toutes d'un « souci du luxe et de l'impeccable aménagement⁴⁴⁵ ». Sur un toit, à hauteur d'un vingtième étage, le Masonic Roof Garden accueille jusqu'à 1 600 spectateurs pour des concerts en plein air où se produisent des musiciens allemands ou des mandolinistes et chanteurs napolitains en costume traditionnel national. La Chicago Opera House offre 1 750 places, concurrencée par l'Olympia. Le théâtre Powers (précédemment théâtre Hooley), vieux bâtiment coquettement restauré en style Louis XV, accueille jusqu'à 1 500 spectateurs. Surtout, l'Auditorium, avec ses 4 200 sièges et une capacité d'accueil de 6 000 personnes, symbolise les ambitions musicales de la ville :

« Il n'y a pas de loges ; mais d'énormes galeries demi-circulaires soutenues par des colonnes de fer sobrement décorées. C'est l'Éden musical des amateurs d'art lyrique allemand. Car n'oublions pas que Chicago, ville soi-disant américaine, est en réalité l'une des plus importantes cités allemandes du globe⁴⁴⁶. »

Toutes ces salles permettent aux imprésarios de programmer un ou plusieurs concerts dans l'Illinois, dans la mesure où ils ont de bonnes chances de pouvoir jouer devant un public suffisant à rentabiliser le déplacement et la soirée. Ces infrastructures permettent donc non seulement de développer les activités musicales locales, mais aussi d'attirer des artistes nationaux et internationaux. Elles renforcent le rayonnement culturel de la ville.

La concurrence entre les villes explique d'ailleurs la multiplication des infrastructures musicales. Disposer de salles pouvant accueillir plusieurs milliers de spectateurs et susceptibles de programmer les spectacles les plus exigeants permet à une agglomération de se positionner dans la course aux équipements culturels. Par exemple, l'existence de l'Auditorium sert efficacement les ambitions lyriques que l'imprésario Max Rabinoff nourrit pour Chicago :

« À l'aube du vingtième siècle, les Chicagoans manifestèrent le désir ostensible de posséder leur propre opéra municipal. Boston prévoyait d'en construire un, Philadelphie en exigeait un et New York, bien sûr, avait l'assurance de son Metropolitan. Enfin, Max Rabinoff conçut l'idée d'une compagnie lyrique chicagoyenne. En 1908, il intéressa

⁴⁴⁵ Joseph Schürmann, *op. cit.*, p. 200.

⁴⁴⁶ *idem*, p.203. Notons que la disponibilité des salles ne suffit pas toujours à convaincre les artistes. Ainsi, alors qu'elle est en tournée américaine avec Joseph Schürmann, Sarah Bernhardt refuse de se produire à Chicago au prétexte étonnant que les chicagoyens ne seraient que des vendeurs de porcs, incapables d'apprécier le grand art (« J'aime beaucoup mieux m'étendre un peu plus longuement sur une ville d'un million cinq cent mille âmes, où, malgré l'assurance de recettes fastueuses, nous n'avons pas voulu jouer. *She hates fish and Chicago* [...] imprimèrent, à cette occasion, les feuilles locales en caractères de dix centimètres de haut. La raison de cette abstention, je peux bien la dévoiler [...] : notre tournée ayant un caractère éminemment artistique et la grande tragédienne qui en était l'âme cherchant, avant tout, les applaudissements des gens de goût, il nous déplaisait d'interpréter notre répertoire devant une assistance ouverte au seul plaisir du trafic et de l'agio. », in Joseph Schürmann, *op. cit.*, p. 191.)

largement la population à son projet, rassembla 600 000 dollars et obtint l'Auditorium pour y présenter de l'opéra⁴⁴⁷. »

Ainsi, l'infrastructure a facilité, sinon permis, le développement d'une institution. Bien sûr, toutes les villes ne se dotent pas d'une troupe lyrique permanente au prétexte qu'elles disposent d'une salle qui le permettrait, car encore faut-il qu'une telle démarche réponde aux attentes du public.

Un maillage plus serré du territoire

Le phénomène touche également les petites villes. En 1910, Robert Grau constate que les localités les plus modestes s'ouvrent aux concerts et accueillent des artistes qui, quelques années auparavant, n'auraient jamais envisagé d'y faire étape :

« Les plus grandes villes ne sont plus les seuls endroits où espérer des résultats financiers phénoménaux ; certaines petites localités qui, une décennie plus tôt [en 1900], étaient inconnues de l'histoire musicale sont maintenant des étapes remarquables pour les artistes les plus admirables⁴⁴⁸. »

Effectivement, pour reprendre l'exemple développé par Grau, dans la ville de Houghton (Michigan), qui pourtant ne comptait alors que 5 000 habitants, les billets pour le concert de la contralto Ernestine Schumann-Heink étaient déjà tous vendus trois mois avant le soir de la représentation. Rendu confiant par un tel enthousiasme, Albert R. Cox, l'imprésario de la chanteuse, se décide à engager la soprano australienne Nellie Melba et la polonaise Marcella Sembrich pour la saison suivante.

Étapes envisageables pour des artistes solistes, les petites villes ne peuvent encore suffire à rentabiliser des spectacles plus ambitieux et surtout plus coûteux proposés par les troupes lyriques. Ainsi, après des débuts new-yorkais qui lui permettent de se faire remarquer pour son interprétation de *Carmen* au Thalia Theater, la San Carlo Opera Company (troupe d'artistes italiens constituée aux États-Unis) entame, en décembre 1913, une tournée qui l'entraîne à Wilmington (Delaware), puis vers le sud avant de passer le printemps dans l'Oklahoma et de retourner à Saint-Louis (Milwaukee) pour enfin achever la tournée sur la côte Atlantique. Son imprésario, Fortune Gallo, précise les critères qui ont présidé à ces choix :

⁴⁴⁷ James R. McCarthy, « It is a Sentimental », *New York American*, 16 octobre 1932, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁴⁴⁸ Robert Grau, *The Businessman in the Amusement World. A Volume of Progress in the Field of the Theatre*, New York, Broadway Publishing Company, 1910, p. 29.

« La San Carlo Company ne se produirait que dans les centres les plus densément peuplés. Là, imaginions-nous, le public potentiel serait important et les possibilités d'hébergement bon marché plus nombreuses⁴⁴⁹. »

Les troupes lyriques constituent en effet un cas à part : la haute qualification des artistes justifie des appointements élevés, tandis que le transport d'une troupe parfois conséquente, des costumes et des décors génèrent des coûts considérables. Ces caractéristiques doivent être prises en compte pour l'élaboration d'un itinéraire de tournée. Dans le cas de la San Carlo Company, le choix est fait d'éviter les étapes trop petites pour supporter plusieurs représentations :

« Nous ne pouvions nous permettre trop d'étapes d'une soirée dans des petites salles. Nos frais de fonctionnement étaient trop élevés⁴⁵⁰. »

Il s'agit toujours de trouver un équilibre entre les frais engendrés par la tournée et les bénéfices escomptés. Chaque spectacle se doit d'attirer un nombre minimal de spectateurs, sous peine de jouer à perte, le prix des billets n'étant pas démesurément élastique. Or pour les représentations lyriques, ce seuil dépasse souvent les capacités d'accueil des plus petites salles.

De ce fait, l'apparition de nouvelles étapes facilite la rentabilité des tournées et appelle un nombre accru d'artistes sur les routes américaines. Réciproquement, toutes ces salles ne fonctionnent que grâce à la venue de nombreuses compagnies. En effet, rares sont les établissements capables d'entretenir une troupe permanente. Le marché musical, tel qu'il se développe alors, repose principalement sur les circulations à l'échelle du continent. La multiplication des équipements permet alors avant tout un meilleur ancrage dans la vie musicale nationale. Ainsi, après que l'avocat et mécène Guy Golterman a offert à Saint-Louis (Missouri) l'immense Coliseum, en 1908, la ville devient une étape envisageable même pour les troupes les plus prestigieuses. Fortune Gallo, l'imprésario de la San Carlo Opera Company souligne combien cette initiative fut décisive pour intégrer le Missouri dans l'itinéraire des tournées et, par conséquent, pour permettre à ses habitants d'accéder à ce type de concerts :

« [Guy Golterman] était l'un des plus fervents soutiens que le monde de la musique et du *show business* ait jamais eu. Grâce à ses efforts, un immense colisée de 10 000 places fut construit. De même, à sa demande et sous sa direction, outre la San Carlo Company, les troupes du Metropolitan Opera et du Chicago Opera inclurent également le Missouri à leur itinéraire. Il a même donné des représentations en plein air à Forest Park (*Aïda* pendant une semaine), réussie autant artistiquement que financièrement. S'il n'avait pas été avocat, et s'il avait vécu à New

⁴⁴⁹ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 133.

⁴⁵⁰ *idem*, p. 104.

York, je crois qu'il serait devenu l'un des grands noms du *show business*, à pied égal avec Frohman, Belasco et Ziegfeld⁴⁵¹. »

Le marché musical américain se développe ainsi à grande échelle. Chaque ville cherche davantage à s'intégrer dans le réseau des tournées nationales qu'à devenir « musicalement autonome ».

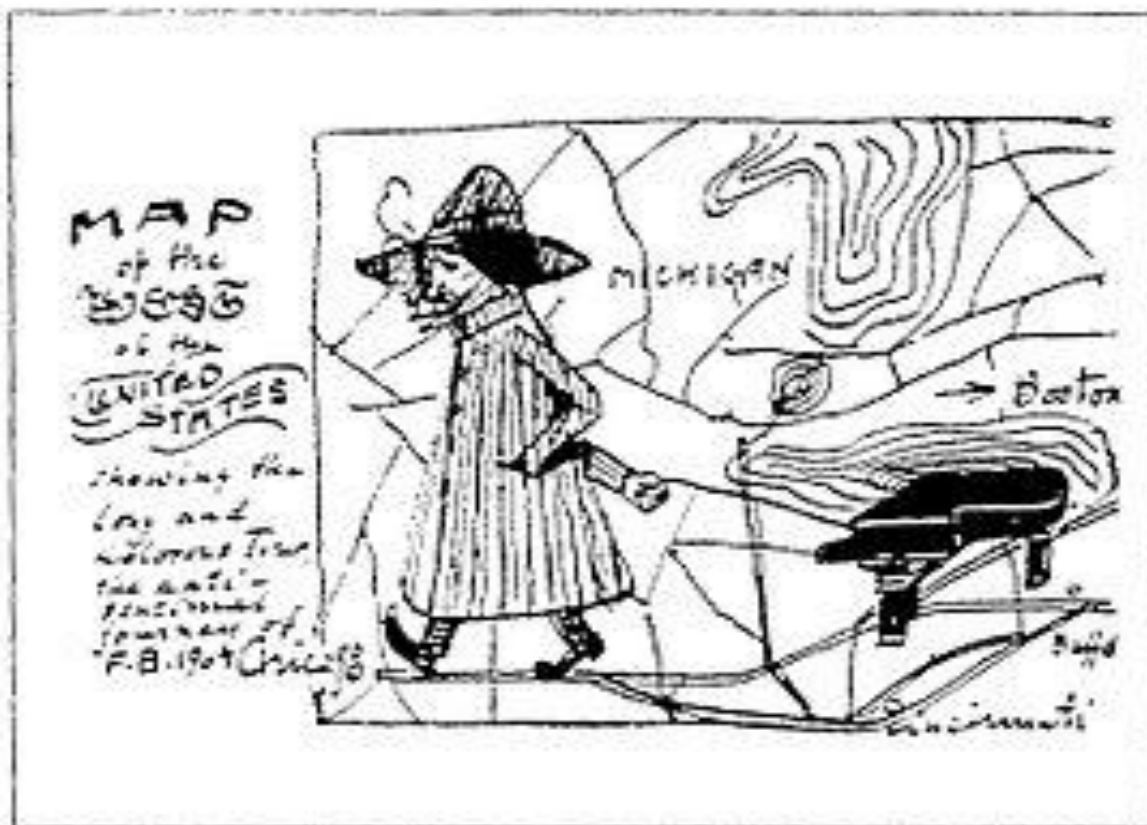


Figure 4. Ferruccio Busoni, "Map of the West of the United States Showing the Long and Dolorous Tour, the Anti-Sentimental Journey of F.B., 1904, Chicago".

B. Les nouvelles voies du commerce musical

Constatant l'ouverture des petites villes à des spectacles plus variés et plus exigeants, Robert Grau avance l'idée que les imprésarios seraient à l'origine de ces transformations et sous-entend déjà que la définition même de ces professionnels mériterait d'être élargie :

⁴⁵¹ *idem*, p. 145.

« Cela tient à l'avènement d'un type supérieur de gestionnaire local, dont les réalisations sont telles qu'il ne lui est pas interdit de prétendre au titre d'imprésario. L'époque des "concierges d'établissement" chargés des négociations avec les troupes musicales de passage est une époque révolue⁴⁵². »

De fait, les imprésarios américains de la fin de XIX^e siècle sont certes les héritiers de Max Maretzek, des frères Strakosch et de Jacob Grau, mais ils participent à un profond renouvellement de l'exploitation musicale. Leur activité témoigne d'une double évolution : d'une part les fonctions se spécialisent, distinguant entre *advance men*, imprésarios et *booking agents*, de l'autre l'ouverture à de multiples genres musicaux et spectaculaires se confirme.

Vers un art du commerce

Le profil des imprésarios qui émergent aux États-Unis après la guerre de Sécession est, à première vue, comparable à celui de leurs prédécesseurs. Jeunes hommes ambitieux, issus de familles de commerçants et intéressés aux choses théâtrales, lyriques ou musicales, des hommes tels qu'Oscar Hammerstein (1846-1919) ou, plus tard, Max Rabinoff (1877-1966), ressemblent par bien des points à leurs devanciers. L'apport de ces jeunes immigrants juifs d'Europe de l'Est au *melting pot* américain est volontiers souligné. Le portrait d'Hammerstein publié par *The Review* en 1919 l'illustre :

« Allemand de naissance, Juif de race, dans quelque pays qu'il se fût trouvé, son génie aurait donné sa mesure, mais la forme qu'il a précisément adoptée ne pouvait émerger qu'aux Amériques, et probablement seulement à New York. Son goût pour l'opéra français, ses relations avec les artistes italiens, sa compréhension du public américain prouvent s'il en était encore besoin l'universalité de son esprit⁴⁵³. »

En effet, Hammerstein et Rabinoff, comme Maretzek et Strakosch avant eux, s'appuient sur des savoir-faire et des réseaux européens pour développer leurs entreprises américaines.

Aux États-Unis, de jeunes immigrants s'investissent dans le monde du spectacle. Là encore, la mobilisation des réseaux est essentielle. Le cas de Fortune Gallo (1878-1970) en est exemplaire. Jeune napolitain arrivé à New York en 1895, il s'intègre dans le milieu des immigrants italiens et travaille dans une banque. Peu après, en 1897, la Banda Rossa, une troupe de musiciens dont il avait été proche durant son adolescence à Torremaggiore, se lance dans une tournée américaine. Gallo les retrouve à New York en 1898 et est bientôt engagé par leur imprésario, Channing Ellery, pour

⁴⁵² Robert Grau, *op. cit.* (*The Businessman*), p. 29.

⁴⁵³ Grenville, « Music. Oscar Hammerstein », *The Review*, 16 août 1919.

précéder la troupe dans ses tournées et annoncer les spectacles dans chacune des villes traversées⁴⁵⁴. Parfois, la solidarité italienne suffit à justifier une aide. Gallo fait ainsi volontiers appel à sa communauté, dès qu'une situation paraît trop complexe pour la résoudre seul. Par exemple, à Los Angeles, il se recommande auprès de Secondo Guasti, grand producteur de vin et sommité locale, pour obtenir la location d'une salle, et ce avec succès⁴⁵⁵.

Dans la continuité avec les décennies précédentes encore, une part non négligeable des imprésarios peut se prévaloir de réelles compétences musicales. Max Rabinoff a suivi une formation pianistique complète et possède une excellente culture musicale, Oscar Hammerstein se montre capable de composer, en 1903, la comédie musicale *Punch, Judy & Co.*, tandis que Fortune Gallo a exercé ses talents musicaux à la fanfare du village, à l'harmonica et aux percussions, puis occasionnellement au sein de troupes professionnelles. Aussi légères qu'elles puissent paraître, Fortune Gallo affirme que ces compétences le classent parmi les musiciens et le distinguent de ses concurrents. Il détaille de quelle manière il en fait usage pour convaincre les salles d'accueillir son spectacle :

« Contrairement à d'autres *advance men*, j'avais une bonne connaissance pratique de la musique et cela m'aidait énormément lorsque je visitais une ville pour obtenir un engagement. Que le Royal Italian Band soit l'un des meilleurs en son genre ne lui garantissait pas systématiquement une audition. Dans les années précédentes, il y avait déjà eu des troupes allemandes, des troupes britanniques, des troupes américaines de toutes tailles et de talents divers. Me présenter dans une ville et demander une réservation pour ma troupe n'aurait pas servi à grand-chose. J'avais besoin d'un truc, un petit quelque chose qui fasse saliver le public.

Ma première décision fut de récupérer tous les articles de presse consacrés à la troupe. Je persuadai aussi Ellery de faire photographier les principaux musiciens. Ensuite, j'écrivis une ribambelle de biographies – généralement en train, puisque je n'avais pas de bureau – et, avec les photos, je composai une mise en page attirante [...] Quand j'arrivais dans une ville, j'étais parfaitement préparé [...]. Je distribuais ma publicité judicieusement puis me présentais pour répondre aux éventuelles questions des autorités municipales ou des managers de théâtres⁴⁵⁶. »

Plus exactement donc, ce ne sont donc pas ses connaissances musicales qui servent Gallo, mais ses accointances avec les musiciens, dont il connaît parfaitement les carrières, et les innombrables anecdotes glanées à Broadway dont il peut régaler son auditoire. Plus que de musicologie, un agent doit savoir parler du monde musical et des musiciens. Il est avant tout un publicitaire dont la tâche première est de vendre un produit – en l'occurrence un concert.

⁴⁵⁴ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 55.

⁴⁵⁵ *idem*, p. 80.

⁴⁵⁶ *idem*, pp. 69-70.

De même, plus que de ses réelles connaissances musicales, Channing Ellery tire profit de ses relations parmi les musiciens. Propriétaire du magazine *Mail and Express*, il rédige régulièrement des critiques musicales et est bien introduit dans le monde du spectacle. Sa carrière prend un nouveau cours lorsqu'il décide de se lancer comme imprésario :

« Apparemment las de se contenter de publier les nouvelles du monde musical, il décida d'en devenir un acteur. Tirant profit de ses contacts, il réussit à rassembler un éventail complet de talents musicaux latins, certains venus d'Europe, d'autres issus de la Banda Rossa. Avec eux, il fonda le "Royal Italian Band". L'Europe avait son Biarritz, son San Sebastian et son Deauville, où le gratin trompait la monotonie de son séjour en assistant à des spectacles musicaux. Par la suite, Ellery créa dans le New Jersey son propre Biarritz-sur-Hudson⁴⁵⁷. »

Les voies par lesquelles Mario Lambardi vient au commerce musical sont plus surprenantes. Architecte italien engagé pour construire l'Opéra national à Bogotá, il est encore sur place quand, l'ouvrage achevé, les autorités s'aperçoivent qu'elles n'ont aucune troupe à y installer. Lambardi est alors nommé imprésario et aussitôt envoyé en Europe à la recherche d'une troupe lyrique. Celle-ci constituée, elle se produit quelques semaines mais, le public de la capitale colombienne étant trop limité, Lambardi se voit bientôt obligé d'organiser une tournée improvisée en Amérique centrale pour rémunérer ses chanteurs⁴⁵⁸.

Il faut donc constater que la sensibilité et l'intelligence musicales ne caractérisent plus nécessairement l'imprésario, même talentueux. Robert Grau l'admet au sujet de son oncle, qui fut pourtant l'imprésario du Metropolitan Opera House :

« Maurice ne fut jamais un grand théoricien de la musique. Il ne prétendait pas travailler au service de l'art ; il comprenait le public⁴⁵⁹. »

Ainsi, alors que les imprésarios du milieu du siècle valorisaient autant que possible leurs compétences musicales et se présentaient volontiers comme des défenseurs de l'art, leurs successeurs n'hésitent pas à mettre en avant leurs talents commerciaux. Ce changement narratif reflète une nouvelle conception du métier : la fin du XIX^e siècle voit la consécration du *show business* : le spectacle est exploité commercialement et une organisation spécifique se déploie à cette fin.

⁴⁵⁷ *idem*, p. 60.

⁴⁵⁸ *idem*, p. 19 ; voir aussi Thomas Kaufman, « Lambardi, Mario - impresario », in Stanley Sadie (dir.), *Grove Music Online. The New Grove Dictionary of Opera*, (1992) 2004.

<http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.O004260> (consultée le 3 mars 2017).

⁴⁵⁹ Robert Grau, *op. cit. (The Businessman)*, p. 23.

La spécialisation professionnelle

À l'exception notable du cas new-yorkais, rapidement auto-suffisant, le *show business* américain se développe sur la base des tournées, dont les années 1870 à 1910 constituent un âge d'or. Les troupes les plus variées présentent des spectacles musicaux et lyriques, mais aussi du cirque ou de théâtre, ces différents éléments se juxtaposant éventuellement les uns aux autres. Le nombre d'entrepreneurs de spectacle augmente significativement durant ces décennies. Corollairement, ceux-ci se spécialisent : les diverses fonctions jusqu'alors assumées par un même impresario sont désormais partagées entre plusieurs acteurs distinctement identifiés.

Le nouveau mode d'exploitation des spectacles se traduit par une spécialisation des « impresarios ». En effet, là où le français n'utilise qu'un seul terme, l'anglais voit fleurir une multitude de dénominations permettant une identification plus précise des fonctions assumées. Alors qu'il a, un temps, désigné tout entrepreneur de spectacle, le terme d'impresario se décline en *advance man* ou en *booking agent*, tandis que le nom spécifique d'*impresario* semble désigner plus spécifiquement les propriétaires de salles et les directeurs de troupes lyriques – c'est-à-dire qu'il revient à son sens italien premier. La fluidité des carrières et la perméabilité des rôles empêchent cependant que les définitions ne se fixent avec certitude. Néanmoins, la profession se diversifie, un nouveau « monde de l'art⁴⁶⁰ » se structure et le vocabulaire s'attache à clarifier les fonctions.

L'*advance man* est l'un des maillons de cette chaîne. Ceux qui ont exercé cette fonction sont le plus souvent oubliés, disparus sans laisser de traces, à l'exception des rares qui ont su utiliser cette position comme tremplin pour devenir impresario à proprement parler. Cependant, la grande majorité d'entre eux restent de simples hommes de main, nécessaires au bon déroulement d'une tournée, mais secondaires. Fortune Gallo rend hommage aux plus connus d'entre eux :

« Quelques-uns des noms de ceux qui furent célèbres dans leur domaine sont peut-être oubliés aujourd'hui. Les plus remarquables pourtant, ceux qui usaient de leurs compétences et de leur imagination plutôt que de la fourberie, resteront présents dans la mémoire des arts vivants. Des personnes comme Frank Braden, Dexter Fellows, Allan Lister, Bernie Head et, plus récemment, Hal Oliver et Beverly Kelly⁴⁶¹. »

Les quelques noms que cite l'impresario n'évoquent à vrai dire guère de souvenirs. Pourtant, ces *advance men* jouent un rôle non négligeable dans l'organisation d'une tournée. Ils endossent une

⁴⁶⁰ La notion développée par Howard Becker est parfaitement adaptée à la description de l'économie qui s'organise alors. La production d'un spectacle suppose la participation d'un nombre conséquent – et croissant – d'intermédiaires (Howard S. Becker, *Les mondes de l'art*, (1982), Paris, Flammarion, 1988).

⁴⁶¹ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 64.

grande part des responsabilités qui revenaient jusqu'alors à l'agent d'un artiste ou à l'imprésario d'une troupe. Gallo rend fidèlement compte des tâches qu'il a accomplies à ce titre :

« Je dois peut-être expliquer qu'en ce temps-là, les troupes n'étaient pas réservées comme elles le sont aujourd'hui. Il n'existait rien de comparable aux opérations puissantes et ultra-efficaces dirigées depuis New York ou Hollywood. Les grandes troupes prenaient la route et cherchaient des engagements en chemin. L'agent était publiciste, attaché de presse, vendeur de ticket, n'importe quoi.

Chaque spectacle en tournée avait son représentant, les plus importants en avaient plusieurs. Mais, seuls ou en équipe, ces agents avaient toujours le même objectif même : chanter les louanges de leur spectacle et saboter les efforts des troupes rivales⁴⁶². »

Le métier s'apprend sur la route et dans les gares. La mission est évidente : il s'agit d'annoncer l'arrivée du spectacle représenté. Les manières de déjouer la concurrence sont plus difficiles à découvrir. Au gré des rencontres, Gallo apprend à badigeonner ses affiches de savon pour empêcher toute troupe rivale de recoller derrière lui, à expédier les affiches d'un concurrent à l'autre bout des États-Unis ou à évoquer d'antiques lois pour détourner ses compétiteurs... Outre ces tours plus ou moins légaux, les *advance men* rivalisent d'imagination pour vendre leurs spectacles, et il apparaît que le plus efficace est encore d'être le plus professionnel et le mieux préparé possible. Gallo raconte aussi avoir élaboré des dossiers de presse et des publicités appropriées⁴⁶³. La professionnalisation se traduit donc non seulement par une identification et une répartition des tâches relatives à l'organisation d'une tournée, mais aussi par la création d'outils adaptés.

Après avoir travaillé comme *advance man* du Ellery Royal Italian Band, Gallo voit sa carrière évoluer. Il est évident que son expérience de publicitaire des tournées lui a ouvert quelques portes :

« J'avais déjà reçu plus d'une proposition flatteuse pour rejoindre un autre orchestre. Cette proposition récompensait au moins autant mes contacts et mon expérience que mes qualités personnelles. On me connaissait comme quelqu'un qui réussissait à obtenir des engagements quand les autres n'y arrivaient pas. J'appelais la plupart des imprésarios par leur prénom. Les huiles de chez Schuberts, Klaw & Erlanger et d'autres géants du commerce musical avaient, je crois, un certain respect pour ma façon de procéder⁴⁶⁴. »

L'*advance man* a en effet de multiples occasions de prouver ses compétences et de construire son réseau professionnel. Dans un microcosme où chacun observe ses concurrents, les plus talentueux sont remarqués. En l'occurrence, Gallo rejoint finalement le Francisco Ferrulo's Band, pour lequel il organise des tournées américaines. Il devient donc *booking agent*, autre terme que le français traduit encore par imprésario, mais qui recouvre des fonctions sensiblement différentes de celles de

⁴⁶² *idem*, pp. 63-64.

⁴⁶³ *idem*, pp. 69-70.

⁴⁶⁴ *idem*, p. 100.

l'advance man, dans la mesure où Gallo ne précède plus la troupe, mais supervise la tournée. Bientôt, il se charge également des réservations pour d'autres groupes, dont celui de Giuseppe Creatore et Caesar La Monaca. En 1910, il peut ouvrir un bureau dans le Tribune Building de Chicago, disposer d'une suite permanente au York Hotel de Manhattan et de QG officieux dans la plupart des grandes villes du pays. Il constitue ainsi un brillant exemple de réussite dans le domaine de l'organisation de concerts.

Cependant, la progression d'*advance man* à *booking agent* ou même à directeur de troupe ou à propriétaire de théâtre est loin d'être la norme. Le cas de Will J. Davis, engagé par Haverly comme *advance man* de la Georgia Minstrels Troupe, puis assistant manager au Haverly Theater de Chicago, auprès d'Al et Alf Hayman, est certainement plus représentatif des parcours habituels. Bien qu'ayant été un *advance man* tout à fait honorable, Davis n'a jamais été considéré suffisamment doué pour gérer seul une entreprise théâtrale et n'a jamais souhaité (ou pu) tenter l'expérience en son nom propre. D'autre part, tous les imprésarios n'ont pas commencé leur carrière comme *advance men*. Ainsi, la division des tâches et la spécialisation des fonctions, si elle s'accompagne d'une hiérarchisation, ne signifie pas nécessairement ouverture d'une carrière. Des passerelles existent entre ces diverses figures de l'imprésario, mais seuls les plus talentueux les franchissent.

Les innovations commerciales

Il n'est pas anodin que le développement musical aux États-Unis se fonde sur des bases commerciales. Le musicologue Richard Crawford fait du pragmatisme mercantile l'une des caractéristiques propres de la musique américaine. En l'absence d'une classe privilégiée finançant la musique, l'Amérique se distingue de l'Europe en considérant d'emblée le concert comme une activité économique parmi d'autres. Aux États-Unis, l'art se devrait donc d'être, sinon rentable, du moins utile, ce qui se traduit généralement par « accessible au plus grand nombre⁴⁶⁵ ».

Ce rapport particulier au public explique que le *show business* constitue, outre-Atlantique, une catégorie plus efficiente que l'organisation de concerts. Ce n'est pas tant le contenu de la représentation qui importe, mais le fait qu'elle soit donnée en spectacle. D'ailleurs, Robert Grau, introduisant son ouvrage sur la musique et le théâtre aux États-Unis des quarante dernières années, fait état de son expertise en vaudeville. Il s'apprête à narrer comment le « *variety show* » des temps

⁴⁶⁵ Richard Crawford, *The American Musical Landscape*, Berkeley/Los Angeles/London, University of California Press, 1993.

passés, incarné par Delehanty, Hengler, Mackin et Wilson, a cédé la place au *modern vaudeville*. Pourtant, son ouvrage traite également des réalisations de Strakosch et de Maretzek⁴⁶⁶. C'est que vaudeville et art lyrique, spectacle populaire et concert élitiste sont pris en charge par les mêmes professionnels, et que ces spectacles sont concernés par le même processus de commercialisation.

Au cours des décennies 1870 et 1880, quelques grands imprésarios renouvellent les approches commerciales du spectacle, dont Henry E. Abbey (1846-1896), J. H. Haverly (1837-1901), John Stetson et Henry « Harry » Miner sont sans doute les figures plus marquantes. Avec ces entrepreneurs, les imprésarios sortent plus franchement du domaine de l'opéra et mettent en place des stratégies commerciales plus agressives. Si les carrières de Maretzek ou de Strakosch ont pu inspirer leurs successeurs, de notables évolutions se produisent néanmoins dans la manière d'organiser et de commercialiser le spectacle. En effet, et cela est essentiel, alors que les premiers se spécialisaient strictement dans le domaine lyrique, dirigeant un opéra ou la tournée d'un chanteur (plus rarement d'une troupe)⁴⁶⁷, les seconds se diversifient volontiers et traitent indifféremment affaires lyriques, musicales, ou même théâtrales. Ainsi, Henry Eugène Abbey, resté célèbre comme imprésario du Metropolitan Opera House, montre un intérêt soutenu pour l'opéra et pour le théâtre. Il débute en 1867 comme vendeur de billet à l'Opéra d' Akron, dans l'Ohio – sa ville natale –, établissement dont il devient le manager deux ans plus tard. En mars 1870, il dirige sa propre compagnie, la Susan Galton Opera Troupe. Il entreprend ensuite d'approfondir ses connaissances en management théâtral et travaille à la nouvelle Academy of Music d' Akron, puis au Ellser Theatre de Pittsburg où il est embauché comme trésorier, avant d'organiser les tournées américaines d'Edwin Adams (1873), de Lotta Crabtree (1873 et 1874-1875) et d'une troupe incluant Lotta Crabtree, John T. Raymond, Edwin Adams et Mrs. D. P. Bowers⁴⁶⁸ (1875-1876). À partir de 1876, il s'associe à John B. Schoeffel ; ensemble, ils dirigent l'Academy of Music de Buffalo (New York) et, l'année suivante, se lancent à Broadway, au Park Theatre, où ils établissent une compagnie. Des pièces de Bronson Howard, de William Schwenck Gilbert ou encore de Bartley Campbell sont données, confirmant l'orientation théâtrale choisie par Abbey et Schoeffler. L'entreprise étant bien établie, des projets plus ambitieux sont envisageables, et Abbey se rend en Europe, déterminé à

⁴⁶⁶ Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and Drama*, New York, Broadway Publishing, 1909, p. 1.

⁴⁶⁷ Seul Max Maretzek s'est exclusivement consacré à l'art lyrique. Maurice et Max Strakosch, Bernard Ullmann, Jacob et Maurice Grau ont tous mis leurs talents au service de musiciens non lyriques. Cependant, pour ces imprésarios, l'opéra restait le véritable objectif professionnel.

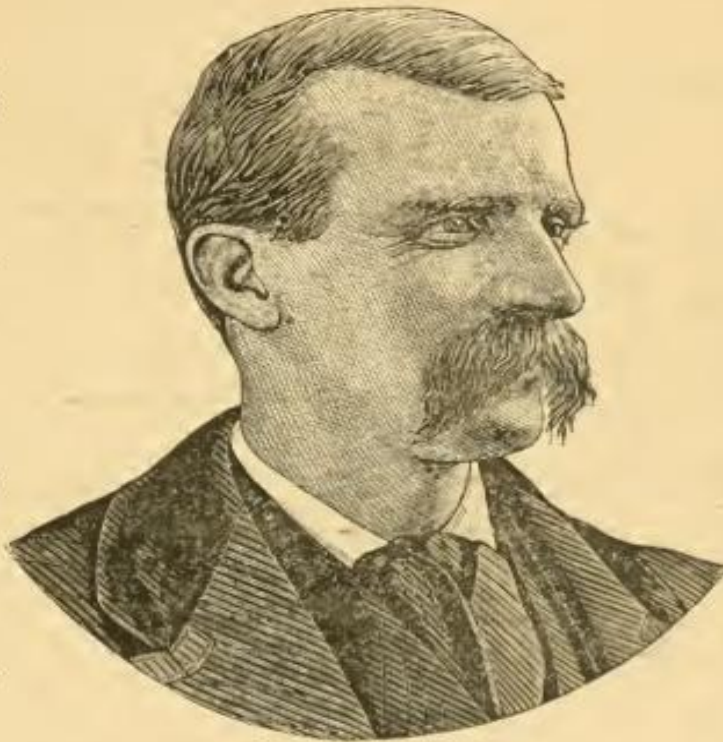
⁴⁶⁸ Mrs. D. P. Bowers est le nom de scène de la comédienne américaine Elizabeth Crocker Bowers.

J. H. HAVERLY'S AMERICAN ENTERPRISES.

Haverly's Niblo's Garden Theatre, New York.

Haverly's Fifth Avenue Theatre, New York.

Haverly's 14th St. Theatre, New York.
Haverly's Brooklyn Theatre, N. Y.
Haverly's Chicago Theatre, Chicago, Ill.



Haverly's Church Choir Company.
Haverly's Juvenile Opera Company.
Haverly's Widow Bedott Company.

Haverly's American United Mastodon Minstrels.

Haverly's Athletic and Pedestrian Amphitheatre.

Haverly's Genuine Negro Minstrel & Jubilee Comp'y

Haverly's Golden Group Mining Co., Colorado.

Haverly's Mining Exchange, Chicago, Ill.

Haverly's Jockey Club & Driving Park, Chicago, Ill.

Figure 5 Publicité pour les entreprises Jack Haverly, in *Where to go to become rich: Farmers', miners' and tourists' guide to Kansas, New Mexico, Arizona and Colorado*, Chicago, Belford, Clarke & Co., 1880.

engager Sarah Bernhardt pour une première tournée américaine (1880-1881). Un succès financier couronne l'entreprise : Abbey & Schoeffler affiche un bénéfice supérieur à \$100,000 :

« Ces chiffres étaient suffisamment encourageants pour convaincre M. Abbey qu'il agissait judicieusement en cherchant ses futures sources de revenus auprès de vedettes étrangères. Dès lors, il les mit au cœur de sa stratégie compétitive⁴⁶⁹. »

Abbey organise alors la tournée de l'acteur Edwin Booth à l'automne 1881, puis renoue avec l'opéra en dirigeant celle d'Adelina Patti. Il retourne ensuite en Europe, où il engage la soprano suédoise Christine Nilsson pour cinquante concerts, l'actrice britannique Lillie Langtry pour une tournée de six mois et l'acteur anglais Henry Irving pour une durée similaire la saison suivante. En 1883, unissant leurs forces à celles de Maurice Grau, Abbey et Schoeffler obtiennent la direction du Metropolitan Opera House pour une saison, laquelle sera désastreuse. Renonçant temporairement à la direction de la grande salle new-yorkaise, l'entreprise Abbey, Schoeffler & Grau entretient néanmoins des collaborations occasionnelles. En 1891, les trois hommes tentent à nouveau l'aventure mais modifient profondément la programmation du Metropolitan : leur direction décide de l'abandon (relatif) des opéras allemands et du retour des œuvres italiennes. Le succès est au rendez-vous mais ne suffit pas à détourner les associés de leurs activités théâtrales, comme en attestent leurs diverses acquisitions (le Wallack's Theatre et le Star, à New York) et constructions (le Tremont, à Boston).

Tout comme Abbey, Jack H. Haverly, ne limite pas ses activités à l'opéra : lui aussi s'intéresse au théâtre et dirige plusieurs établissements à New York (le Haverly's Niblo's Garden Theatre, le Haverly's Fifth Avenue Theatre, le Haverly's 14th Street Theatre et le Haverly's Brooklyn Theatre) et à Chicago (le Haverly's Chicago Theatre). Il est encore à la tête de diverses compagnies dont la Haverly's Church Choir Company et la Haverly's Juvenile Opera Company mais il s'illustre surtout comme imprésario de *blackface minstrel*. Misant sur des troupes importantes et des costumes de scènes spectaculaires, il dirige une douzaine de troupes dont les 40, Count 'Em, les 40 Mastodon Minstrels (troupe fondée en 1878 et, plus tard, doublée pour devenir les Haverly's United Mastodon Minstrels), ou les Georgia Colored Minstrels, forts d'une centaine de musiciens. Sillonnant le continent américain, les troupes de Haverly sont également présentes en Europe. Ainsi, les Haverly's United Mastodon Minstrels tournent dans les îles britanniques et effectuent notamment un engagement de dix-sept semaines à Londres. Ce succès explique certainement que Haverly installe dans la capitale anglaise une nouvelle troupe, les Genuine Colored Minstrels⁴⁷⁰. Outre la diversité des genres abordés et l'ouverture à des styles plus populaires, Haverly se distingue par la

⁴⁶⁹ « Death of Henry E. Abbey », *The New York Times*, 18 octobre 1896.

⁴⁷⁰ William Osbourne, *Music in Ohio*, Kent, Kent State University Press, 2004, p. 417.

stratégie commerciale qu'il a notamment appliquée dans ses spectacles de *blackface minstrel*, et qu'il détaille d'ailleurs dans un guide professionnel⁴⁷¹. En imposant des troupes toujours plus importantes et des costumes de scène toujours plus impressionnants, Haverly génère une augmentation des coûts de production des spectacles de *minstrels* et entraîne par ce biais l'élimination d'une grande partie de la concurrence⁴⁷².

Tandis que certains imprésarios, comme Haverly, s'efforcent de produire des spectacles toujours plus impressionnants, d'autres misent plutôt sur l'engagement de vedettes pour attirer le public, et développent ainsi le principe du *star system*. John Stetson, grand concurrent de la firme Abbey & Schoeffler, imprésario de plusieurs théâtres à Boston, dont l'Athenaeum, l'Olympic, le Globe et le Park ainsi qu'à New York où il dirige le Booth's, le Fifth Avenue, le Standard et le Star, pousse la logique à son comble. Il propose d'engager des vedettes européennes pour les intégrer à des troupes américaines. Il recrute ainsi les acteurs italiens Tomasso Salvini et Ernesto Rossi dans des productions où ils jouent en italien, tandis que leurs partenaires de scène leur donnent la réplique en anglais. La première est donnée en octobre 1881, et cette interprétation bilingue du *Roi Lear* de Shakespeare remporte les éloges de la presse⁴⁷³.

Les imprésarios américains développent ainsi une approche du *show business* volontiers généraliste. Refusant de se limiter à un genre précis, ils n'hésitent pas à passer outre les distinctions de style et les frontières entre art élitiste et art populaire. Leurs productions misent largement sur le grandiose, sur le spectaculaire et sur ce qui, depuis les années 1860, se nomme le *star system*.

C. L'intermédiation au cœur du métier

À la fin du XIX^e siècle, le métier se recentre autour de l'intermédiation. Délaissant les aspects proprement artistiques des concerts, certains imprésarios assurent la viabilité de leur entreprise en se concentrant sur l'organisation des tournées et en systématisant les relations entre établissements. Parti du milieu du théâtre et des variétés, ce principe inspire ensuite les imprésarios lyriques et ceux actifs dans le domaine du concert savant.

⁴⁷¹ Jack H. Haverly, *Negro Minstrel. A Complete Guide to Negro Minstrelsy, Containing Recitations, Jokes, Crossfires, Conundrums, Riddles, Stump Speeches, Ragtime and Sentimental Songs, etc., Including Hints on Organizing and Successfully Presenting a Performance – Burnt Cork Specialties*, Chicago, Frederick J. Drake & Company, 1903.

⁴⁷² Robert C. Toll, *Blacking Up. The Minstrel Show in Nineteenth-century America*, New York, Oxford University Press, 1974 ; Mel Watkins, *On the Real Side. Laughing, Lying, and Signifying. The Underground Tradition of African-American Humor that Transformed American Culture, from Slavery to Richard Pryor*, New York, Simon & Schuster, 1994.

⁴⁷³ Patricia Marks, *Sarah Bernhardt's First American Theatrical Tour, 1880-1881*, Jefferson, McFarland, 2003, p. 191.

The Syndicate war

L'essor du *show business* s'explique aussi par les innovations apportées aux modalités de réservation. Celles-ci transforment profondément le rôle de l'imprésario et mettent la fonction d'intermédiaire au cœur du métier.

Henry Clay « Harry » Miner fut le premier, semble-t-il, à regrouper plusieurs établissements de spectacle au sein d'une même chaîne. Après avoir exercé comme pharmacien, policier, pompier et marchand d'accessoires de toilette, le propriétaire de la chaîne de pharmacies H. C. Miner Company s'intéresse aux affaires théâtrales à partir de 1864, lorsqu'il est engagé comme *advance man* par un conférencier en médecine, le professeur De Courcey. Il exerce ensuite les mêmes fonctions auprès des acteurs William Cody (Buffalo Bill), James Butler Hicock (Wild Bill Hickok) et John Wilson Vermillion (Texas Jack), du magicien et dresseur d'oiseau Signor Blitz, et de la Slavianski's Russian Opera Company. Malgré l'échec d'une brève expérience comme directeur de théâtre lyrique à Baltimore, il se lance à New York où il dirige, en 1875, le Falk's Volk's Garden, puis fonde le London Theatre, une salle dédiée au vaudeville. Le succès de ces opérations lui permet de créer la première chaîne de théâtres new-yorkaise, rassemblant l'American Theatre, le 13th Street Theatre, le Miner's People's Theatre, le Miner's 8th Avenue Theatre, le Fifth Avenue Theatre (remplacé par l'Imperial Music Hall après sa destruction dans un incendie) et le célèbre Miner's Bowery Theatre (ouvert en 1878), établissements auxquels s'ajoutent des salles à Brooklyn et à Newark (New Jersey). En outre, Miner loue d'autres théâtres, notamment à Détroit. Organiser ses théâtres en une chaîne spécialisée dans le vaudeville et les variétés musicales, lui permet d'engager une même troupe dans plusieurs établissements. Il convient de souligner que Miner fut le premier à adopter ce type de gestion. Enfin, à ces activités s'ajoutent celles de lithographe (grâce à laquelle il édite de magnifiques publicités pour ses spectacles) et de député⁴⁷⁴. Ainsi Miner figure parmi les rares imprésarios ayant fait fortune, quand bien même sa réussite financière ne repose pas uniquement sur les affaires théâtrales.

Mais si Miner prospère, –il reste une exception. Robert Grau estime que, jusqu'aux années 1870, seulement une demi-douzaine de professionnels du *show business* sont parvenus au niveau de réussite suffisant pour disposer d'un bureau. Pour le plus grand nombre, la plupart des affaires se traitent encore dans la rue :

« Les comédiens les plus éminents, les vedettes mêmes, et leurs imprésarios et agents respectifs paraissent sur le trottoir, leur livre d'engagement à la main, [...] Tous types d'artistes de scène

⁴⁷⁴ Franck Cullen, Florence Hackman, Donald McNeilly, *Vaudeville Old & New. An Encyclopedia of Variety Performances in America*, Hove, Psychology Press, 2001, p. 767.

y convergeaient, et c'est là que s'échafaudèrent les projets des plus célèbres hommes de théâtre. Il n'y avait alors que peu d'agences et les conceptions les plus primitives prévalaient. Un imprésario s'occupant de plus d'un ou deux théâtres était un oiseau rare [...] et les opportunités de tournées faisaient défaut⁴⁷⁵. »

En effet, hormis quelques imprésarios actifs dans le domaine lyrique, la plupart des intermédiaires sont ni plus ni moins que des propriétaires de salles ou des directeurs de troupes.

Les choses changent lorsque Hal Sleeper Taylor fonde le premier bureau spécialisé dans la réservation de théâtres, le Taylor Exchange, situé East 14th Street, vers 1875. Il y accueille les directeurs de théâtres venus de tous les États-Unis, qui profitent de l'été pour se rendre à New York et programmer les spectacles de leur saison hivernale⁴⁷⁶. Il systématise les procédures pour les salles comme pour les compagnies artistiques. Pionnier des *booking agents*⁴⁷⁷, il pose les principes qui s'imposent ensuite à l'ensemble du *show business*, opéra excepté. Son approche novatrice lui vaut une réussite rapide et il est bientôt imité par Charles Frohman, W. W. Randall et Julius Cahn.

En 1885, Marc Klaw et Abraham L. Erlanger succèdent à Hal Sleeper Taylor. Propriétaires de deux théâtres à la Nouvelle-Orléans (la « clef du Sud »), ils dirigent également à New York un bâtiment dédié à la construction du matériel de scène et accueillant les bureaux de nombreux agents et managers. Alors que Taylor se trouve endetté après quelques échecs comme producteur, Klaw et Erlanger rachètent le Taylor Exchange dix années après sa création. Ils deviennent les *booking agents* en puissance de tous les théâtres du sud des États-Unis. Leurs ambitions sont encore plus élevées : ils aspirent à s'imposer à l'ensemble des théâtres américains.

Ce projet se réalise une décennie plus tard. Al Hayman, qui a fait fortune en Californie et en Australie s'associe à la firme Klaw & Erlanger. Parmi les plus proches partenaires de Hayman figure Charles Frohman. Les deux hommes sont par exemple co-propriétaires de l'Empire Theatre. Producteur, Frohman dirige son propre bureau de réservation et est le *booking agent* d'une chaîne de théâtres dans l'Ouest américain, jusqu'à la côte Pacifique. Ces quatre New-Yorkais s'associent avec Samuel F. Nirdlinger (dit Nixon) et Frederick Zimmerman, localisés à Philadelphie où ils possèdent quelques théâtres et à partir d'où ils gèrent d'importants intérêts théâtraux en Pennsylvanie et dans l'Ohio, ainsi qu'avec Isaac Baker Rich et William Harris de Boston.

⁴⁷⁵ Robert Grau, *op. cit.* (*The Businessman*), p. 2.

⁴⁷⁶ Robert Grau, *op. cit.* (*Forty*), p. 65.

⁴⁷⁷ En français, *booking agents* se traduit éventuellement par « agent de réservation », mais l'expression reste peu usitée et le terme d'« imprésario » lui est généralement préféré. Par souci de clarté, nous nous en tenons au terme anglo-saxon.

Ensemble, en 1896, ils fondent le Theatrical Syndicate dont les bureaux sont d'abord installés dans le Holland Building, puis au New Amsterdam Theatre⁴⁷⁸.

Concrètement, le Theatrical Syndicate est un trust. L'accord signé entre les partenaires stipule en effet que :

« Dans le cas où un spectacle serait maintenu dans une salle ou un théâtre rival aux salles et aux théâtres affiliés au Syndicate [...] sans avoir obtenu l'autorisation écrite de jouer dans une salle de spectacle ou un théâtre rival, alors ce spectacle sera banni des salles et des théâtres affiliés. Les parties en présence conviennent que, concernant les spectacles dont elles détiennent les droits, elles les feront jouer dans les salles et les théâtres [affiliés] ou s'abstiendront de les faire jouer dans les villes où se trouvent ces salles et ces théâtres. Il est ainsi entendu et accepté que les parties ne peuvent faire jouer les spectacles dont elles détiennent les droits dans des salles ou des théâtres rivaux à moins d'en avoir reçu l'autorisation écrite de la part de la salle ou du théâtre affilié à qui elle ferait ainsi concurrence⁴⁷⁹. »

Or, le Theatrical Syndicate contrôle non pas l'ensemble des salles des grandes villes, mais plutôt les établissements des petites villes, dont les recettes sont indispensables au financement d'une tournée. Ainsi, Klaw et Erlanger contrôlent les principales salles entre Washington et La Nouvelle-Orléans (Richmond, Norfolk, Columbia, Atlanta, Montgomery et Mobile) ainsi que la route de l'Ohio au Tennessee⁴⁸⁰. Pour leurs tournées, les directeurs de compagnies traitent alors directement avec le Syndicate, et non plus avec les directeurs de théâtre : aux bureaux de Klaw et Erlanger, une tournée leur est proposée clés en main, en échange d'une commission de 5 % des recettes. Ainsi, exception faite de quelques indépendants, les directeurs de théâtre perdent la maîtrise de leur programmation.

Une concurrence émerge cependant, dirigée par les frères Schubert, Sam, Lee et J. J.. En 1899, âgé de vingt-un ans seulement, Sam Schubert possède déjà un théâtre à Utica, deux à Rochester, deux à Syracuse, un à Troy et un à New York. Au cours des cinq années suivantes, il obtient la gestion du Casino, du Princess, du Madison Square et du Lyric, à New York, du Lyric de Philadelphia, du Garrick de Chicago, du Columbia à Boston, du Garrick à Saint-Louis, du Duquesne de Pittsburgh et de l'Hyperion à New Haven. Outre ces établissements, il dirige encore quelques troupes itinérantes⁴⁸¹. Grâce à ces nombreuses acquisitions, les Schuberts peuvent ainsi engager des troupes pour une année entière, qui se produisent à travers le réseau des établissements sous leur contrôle. Pour autant, ils ne possèdent pas suffisamment d'établissements pour étendre cette durée au-delà d'un an ; en outre, il reste extrêmement coûteux de se déplacer d'une grande ville à l'autre, les

⁴⁷⁸ Steve Travis, « The Rise and Fall of the Theatrical Syndicate », *Educational Theatre Journal*, Vol. 10, n° 1 (mars 1958), pp. 35-40.

⁴⁷⁹ Norman Hapgood, « The Theatrical Syndicate », *The International Monthly*, I, (Janvier 1900), p. 12.

⁴⁸⁰ Steve Travis, *op. cit.* p. 37.

⁴⁸¹ Michael B. Leavitt, *Fifty Years in Theatrical Management*, New York, Broadway Publishing, 1912, p. 286.

salles des villes-étapes étant toujours sous le contrôle du Theatrical Syndicate. S'engage alors la guerre du Syndicat (*Syndicate war*), en 1908, au cours de laquelle s'affrontent les Schuberts et le Theatrical Syndicate.

Les Schuberts adoptent alors une nouvelle stratégie : au lieu d'acquérir de nouveaux théâtres, ils engagent les artistes les plus célèbres et prennent sous contrat les spectacles à succès. De ce fait, le Syndicate peine à remplir ses salles et les directeurs qui réservaient par son intermédiaire s'insurgent. Dès mai 1910, les propriétaires de petites salles fondent la National Theatre Owners Association et proclament leur droit à réserver qui bon leur semble, et ce par la *booking agency* de leur choix.

Cependant, la fin de la guerre des syndicats coïncide aussi avec une période de repli des tournées artistiques continentales, un phénomène que Steve Travis qualifie avec éloquence de « Mort de la route » (*Death of the road*). De fait, plusieurs facteurs concourent au déclin des compagnies, troupes et groupes itinérants. L'émergence de distractions concurrentes détourne une partie du public des salles de spectacles, au profit des cinémas et des stades. De plus, l'augmentation relative des tarifs ferroviaires au début du XX^e siècle accroît le coût des tournées et perturbe un équilibre déjà précaire. En outre, l'avènement du syndicalisme parmi les artistes favorise l'enracinement local au détriment des tournées. Enfin, la guerre des syndicats s'achève sur l'émiettement des services de réservation, le retour de la concurrence et du manque de visibilité à long terme pour les troupes itinérantes.

Dès lors, les spectacles commerciaux se replient à Broadway, même si quelques foyers musicaux sont encore entretenus dans les plus grandes villes. Le vide laissé par ce repli est occupé par les artistes locaux : orchestres universitaires, communautaires ou autres formations d'amateurs ont éclos à travers le pays⁴⁸². Dans les années 1910, seuls les plus grands artistes et les spectacles dont la renommée est faite s'aventurent encore sur les routes américaines.

⁴⁸² Steve Travis, *op. cit.*, p. 40.

Stratégies nationales et internationales

Le Syndicate et ses rivaux se sont principalement concentrés sur les manifestations les plus populaires et potentiellement les plus rentables : les représentations théâtrales et les spectacles de variétés. L'organisation des concerts de musique classique et lyrique n'était donc pas directement concernée par cette lutte. Pourtant, la même tendance à la concentration s'observe parmi les imprésarios de ces genres musicaux, quoi qu'elle ne prenne jamais une ampleur comparable.

Afin d'assurer la rentabilité de leurs entreprises, ces agents développent les stratégies habituelles de popularisation des concerts et d'appel aux vedettes. À partir de 1898, les *Sunday Concerts* organisés par Max Rabinoff à Chicago en sont une parfaite illustration. D'une part le choix du dimanche permet aux travailleurs qui le souhaitent d'assister aux concerts, d'autre part une politique de prix attractive vise à séduire les moins fortunés. Ces manifestations se distinguent des concerts proposés par le Thomas Orchestra non seulement par leurs prix et leur dimension populaire, mais aussi par la présence, à chaque concert, d'un artiste lyrique de renommée internationale. Cette spécificité est présentée comme l'élément essentiel d'une stratégie visant à l'éducation (voire à la constitution) d'un public de mélomanes et, par suite, à l'édification d'un opéra permanent à Chicago⁴⁸³. Rabinoff soigne aussi son image et se présente en chevalier au service de la musique démocratique et populaire, en butte aux oppositions conservatrices. Le contenu des représentations est adapté aux néophytes : chaque concert inclut des arias populaires en plus des pièces d'orchestre. Enfin, quelques grands noms sont invités tout au long de la saison. La presse se montre enthousiaste :

« Max Rabinoff, l'imprésario des *Sunday Concerts*, qui seront donnés chaque semaine au cours de l'hiver prochain, est revenu de New York avec la promesse de nouveaux solistes et de surprises, qui allongent encore la liste des engagements déjà annoncés pour cet ambitieux projet. Une demi-douzaine de sensations fortes ont été garanties par M. Rabinoff mais, en raison de l'ampleur de la contestation – car à la saison prochaine, Chicago connaîtra l'affrontement musical le plus vif de son histoire –, il a été réticent à rendre public le résultat de sa quête et à préciser les nouveautés qui seront présentées avec le nouveau Chicago Philharmonic Orchestra⁴⁸⁴. »

Cependant, ces entreprises chicogoannes ne résument pas à elles seules sa stratégie. L'imprésario se positionne en fait dans une double perspective, à la fois internationale et nationale, de nature à garantir plus sûrement la pérennité de ses activités.

⁴⁸³ « The New Orchestra », *New York American*, 6 octobre 1909, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁴⁸⁴ *idem*, p. 100.

En particulier, Rabinoff s'attache à faire de Chicago le point de départ de tournées musicales couvrant l'ouest américain, un projet rendu possible par le tracé des voies ferrées qui, effectivement, fait de la ville le point de connexion entre le réseau oriental et le réseau occidental :

« D'agréables informations, qui promettent à Chicago un avenir musical radieux , ont fuité avec le retour de Max Rabinoff d'un long séjour à New York, Boston et Philadelphie, au cours duquel il a finalisé les détails de son plan ambitieux pour couvrir tout l'Ouest de concerts, avec la ville des vents comme base des opérations. [...]

[Les *Sunday Concerts*] deviendraient le lieu de recrutement d'une sélection de célébrités, le point de rendez-vous d'où, périodiquement, des tournées partiront à la conquête des plus petites villes. Il ambitionne de créer un circuit (ou une série de circuits) qui rendrait possible le passage des plus grandes productions musicales, imitant en cela les imprésarios de théâtre qui parviennent ainsi à organiser des tournées audacieuses⁴⁸⁵. »

Pour mener à bien cette adaptation du système développé dans le champ des variétés, l'imprésario se propose de fonder une organisation spécifique, la Direction de concerts Max Rabinoff, en collaboration avec le journaliste et « organisateur de grands projets de divertissement » Ben H. Atwell. Ce dernier serait en charge de la partie économique de l'affaire, tandis que Rabinoff se réserverait la direction musicale. Le projet est ambitieux et, dans le strict domaine de la musique « cultivée », novateur :

« Ce projet ambitieux, nouveau dans le monde du concert, sera mené au nom de la “Direction de concerts Max Rabinoff”, une grande organisation parfaitement structurée, assurant toutes les fonctions du producteur et du bureau musical. Les artistes et les organisations musicales auront un interlocuteur professionnel, non seulement pour Chicago, mais pour tout l'Ouest du pays. Des représentants sillonneront le territoire et, en outre, un système coopératif a été mis en place avec les imprésarios locaux⁴⁸⁶. »

Outre les imprésarios dirigeant des salles du Midwest, Rabinoff travaille aussi avec ceux représentant des artistes internationaux, dont la collaboration est nécessaire à l'élaboration d'un programme exigeant et attrayant. Il travaille ainsi avec Henry W. Savage, qui a introduit aux États-Unis le chef d'orchestre Chevalier N.B. Emanuel, avec Oscar Hammerstein, qui lui prête le baryton italien Mario Sammarco⁴⁸⁷ et la soprano australienne Lalla Miranda⁴⁸⁸, avec l'imprésario anglais Daniel Mayer, agent du violoniste Jascha Bron, ou encore avec R.E. Johnston, agent du violoniste ukrainien Mischa Elman et du pianiste polonais Arthur Rubinstein.

⁴⁸⁵ « An Interview With Max Rabinoff », *The Musical Leader and Concert Goer*, 22 avril 1908, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁴⁸⁶ *idem.*

⁴⁸⁷ *Chicago Auditorium Sunday Concerts. Programme de la saison 1909-1910*, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁴⁸⁸ *Idem.*

Rabinoff se lance alors dans une carrière internationale. Parallèlement à ses entreprises artistiques, il fonde la Russian Import-Export Company⁴⁸⁹, une entreprise commerciale qui lui permet de développer ses relations avec son pays d'origine, la Russie. Ce n'est qu'ensuite qu'il crée les deux entreprises jumelles, Entreprises of Max Rabinoff Inc. et Russian Amusement Company Inc. (producers and Managers of Grand Opera, Opera Comique and Concert Tours), qui sont toutes deux basées à New York et possèdent des filiales à Londres et à Saint-Pétersbourg. À travers elles, il organise des tournées américaines pour les artistes européens, opérant le plus souvent au service d'un agent principal. Ainsi, dès 1908, Max Rabinoff est le relais américain d'Artemieff, l'agent du contrebassiste Serge Koussevitsky, qui deviendra plus tard le prestigieux chef de l'Orchestre symphonique de Boston⁴⁹⁰. Rapidement, il devient une référence en matière d'art russe⁴⁹¹.

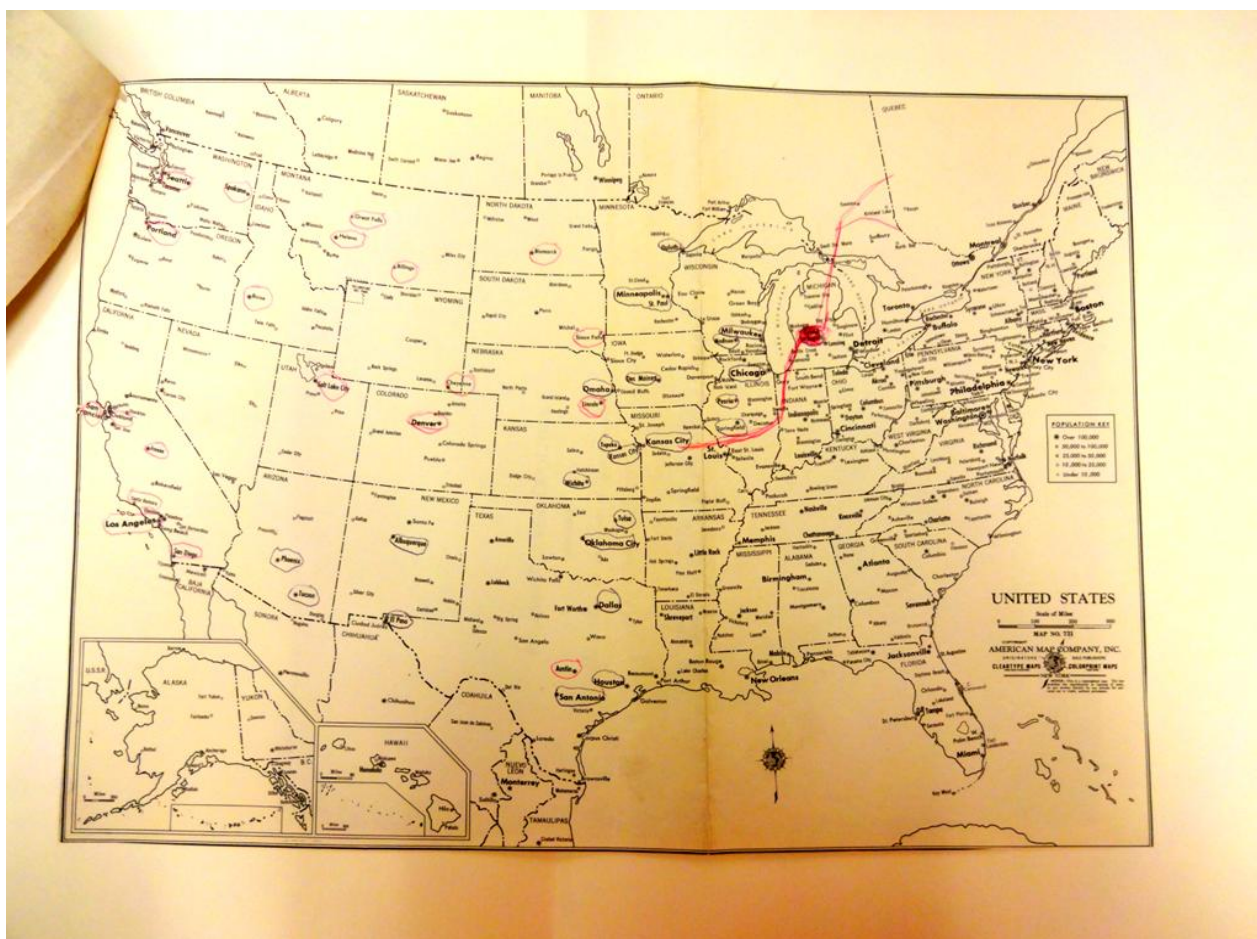


Figure 6 Document préparatoire pour la fondation de la Direction de concerts Max Rabinoff, ca. 1908, Columbia, (Rabinoff), Box 1 ; Max Rabinoff semble avoir marqué en rouge les principales villes où il importerait d'établir un partenariat avec un imprésario local

⁴⁸⁹ « Attestation du Consulat impérial russe à Chicago, le 15 juillet 1901 », Columbia, (Rabinoff), Box 3.

⁴⁹⁰ « Lettre de James Saw (responsable londonien des Entreprises of Max Rabinoff Inc.) à Max Rabinoff, Londres, 1908 », Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁴⁹¹ Lætitia Corbière, « Au nom de l'art et du business. Max Rabinoff et les relations russo-américaines (1892-1966) », *Monde(s)*, n°11, 2017/1, pp. 225-246.

Au total, la fin du XIX^e siècle se caractérise par une transformation en profondeur du métier d'imprésario. Celle-ci se caractérise par trois mouvements complémentaires. Tout d'abord, les fonctions exercées par les imprésarios *lato sensu* se différencient. Des rôles auparavant confondus sont progressivement identifiés, définis et confiés à des professionnels spécifiques : les *advance men*, les directeurs de troupe, les *booking agents*... Ensuite, et corollairement, les activités de l'imprésario se recentrent autour de la fonction d'intermédiation. Alors qu'au milieu du XIX^e siècle encore, l'imprésario était d'abord et avant tout le directeur d'une troupe ou d'un théâtre italien, une cinquantaine d'années plus tard, ce sont les spécialistes de l'intermédiation, les *booking agents*, qui s'imposent comme les figures marquantes du commerce musical et, plus largement, du *show business*. Cette redéfinition de la fonction de l'imprésario s'inscrit dans un mouvement de concentration que manifeste la *Syndicate war*. Précisément, la concentration des activités d'intermédiation se traduit par un changement d'échelle qui les rend rémunératrices. Parce qu'elle se développe désormais à une échelle continentale voire internationale, l'intermédiation devient rentable et se place au cœur du métier d'imprésario. Or en redéfinissant leur rôle sur des bases commerciales et fonctionnelles, cette nouvelle conception libère les imprésarios d'une définition professionnelle fondée sur des critères artistiques et explique le caractère parfois éclectique de leurs activités : que Jack Haverly s'occupe de *blackminstrel*, d'opéra, de théâtre ou encore de mines et de parkings est secondaire, peu importe que Miner prospère dans le vaudeville ou la pharmacie : ces hommes se définissent d'abord comme comme intermédiaires professionnels.

La commercialisation du concert est désormais assumée et le *show business* est consacré comme une branche économique à part entière, voire comme un système. Robert Grau y voit « la moisson rendue possible par quatre décennies de persévérance⁴⁹² », et observe :

« [L'imprésario] de 1910, comparé à son prédécesseur de 1870, est un personnage vigoureux et les progrès des quarante dernières années ont installé le fournisseur de divertissements dans une position qui en fait l'égal des grands magnats et des financiers des mondes commerciaux et industriels⁴⁹³. »

Ces transformations semblent avoir de plus larges conséquences et contribuer à positionner plus sûrement les États-Unis sur le marché musical que ne l'aurait fait l'émergence d'un art américain reconnu. Robert Grau s'enthousiasme ainsi à l'annonce de l'établissement à New York d'un bureau dirigé par l'imprésario britannique Thomas Quinlan :

« Récemment, une annonce importante a été faite, qui tend à confirmer que l'Amérique devient la Mecque du monde musical. M. Thomas Quinlan, un imprésario anglais qui domine la scène

⁴⁹² Robert Grau, « Introductory », *op. cit.* (*The Businessman*), (np).

⁴⁹³ *idem*.

londonienne, a acheté et absorbé le Wolfsohn Musical Bureau⁴⁹⁴, la plus grande et plus ancienne agence du pays⁴⁹⁵. »

Robert Grau se réjouit de cette fusion dans laquelle il voit la promesse de grands projets artistiques. En effet, le bureau musical se spécialise dans l'organisation de tournées pour des artistes européens, travaillant notamment pour la contralto hollandaise Tilly Koenen (1909), le violoncelliste Boris Hambourg (première tournée en 1910) et le chanteur parisien Reinhold von Warlich (1910).

II. L'imprésario comme *gate-keeper*

Les travaux traitant des intermédiaires artistiques portent une attention croissante aux réseaux transnationaux et montrent comment la prise de décision est décentralisée et déléguée à des *gate-keepers* opérant à divers échelons du marché culturel⁴⁹⁶. En effet, les œuvres et les artistes qui circulent font l'objet d'une sélection préalable, répondant à des critères artistiques et économiques variables, mais toujours arbitrée par un intermédiaire musical. L'imprésario s'assimile ainsi à un *gatekeeper* contrôlant l'accès des productions européennes au marché américain. En cette fin du XIX^e siècle, ils confirment l'hégémonie européenne sur le monde musical américain, mais sélectionnent aussi parmi ces productions celles qui leur paraissent les mieux adaptées aux attentes du public.

A. La difficile émergence de la musique américaine

Au cours du XIX^e siècle, la musique européenne s'impose de façon hégémonique sur les scènes américaines. Cette domination se traduit dans les programmations musicales autant que dans le recrutement des artistes.

⁴⁹⁴ Fondé par Henry A. Wolfsohn, il s'agit de l'un des principaux bureaux de concerts américains. *The story of the Wolfsohn Musical Bureau*, New York-London, Wolfsohn Musical Bureau, New York, (ca. 1919).

⁴⁹⁵ Robert Grau, *op. cit.* (*The Businessman*), p. 28.

⁴⁹⁶ Denise Bielby, Violaine Roussel (dir.), *Brokerage and Production in the American and French Entertainment Industries: Invisible Hands in Cultural Markets* (dir.), Lanham, Lexington Books, 2015 ; Michael Curtin, Kevin Sanson (dir.), *Precarious Creativity: Global Media, Local Labor*, Oakland, University of California press, 2016 ; Roderik Smits, « Gatekeeping and Networking Arrangements: Dutch Distributors in the Film Distribution Business », *Poetics*, 58, Octobre 2016, pp. 29-42.

Le goût de la musique européenne

Ce sont paradoxalement les œuvres et les interprètes américains qui rencontrent le plus de difficultés à convaincre le public. Le problème est ancien et depuis longtemps souligné. En 1837, Ralph Waldo Emerson s'insurgeait déjà : « Voilà trop longtemps que nous succombons aux aimables muses de l'Europe⁴⁹⁷ ». Des décennies plus tard, s'inscrivant dans un mouvement international de nationalisation de la musique, les meilleurs compositeurs américains (John Knowles Paine, George Whitefield Chadwick, Horatio Parker, Edward MacDowell) tentent toujours de forger un langage musical qui serait typiquement américain, sans pourtant parvenir à s'affranchir de l'héritage européen.

La fascination pour l'Europe s'exerce autant sur les compositeurs que sur les intellectuels, et l'historiographie de la musique américaine révèle les mêmes polarisations⁴⁹⁸. Jusqu'au milieu du XIX^e siècle, les auteurs qui s'y intéressent se concentrent sur ses créations religieuses⁴⁹⁹. Mais, durant la seconde moitié du siècle et jusqu'au début du XX^e siècle, les études se focalisent essentiellement sur la musique européenne et montrent un relatif désintérêt pour les productions nationales⁵⁰⁰ qui ne se dément réellement qu'après la Seconde Guerre mondiale quand, finalement, les musicologues s'intéressent aussi à la musique folk puis à la musique populaire⁵⁰¹. Richard Crawford observe ainsi que l'historiographie musicale américaine passe d'une perspective « cosmopolite » à une focalisation « provinciale »⁵⁰².

⁴⁹⁷ Ralph Waldo Emerson, *The American Scholar*, 1837 cité par Alex Ross, *The Rest is Noise, À l'écoute du XX^e siècle : la modernité en musique* (2007), traduction par Laurent Slaars, Arles, Actes Sud, 2010, p. 53.

⁴⁹⁸ Richard Crawford, *The American Musical Landscape*, Berkeley, Los Angeles, and London, University of California Press, 1993.

⁴⁹⁹ George Hood, *A History of Music in New England With Biographical Sketches of Reformers and Psalmists*, Boston, Wilkins, Carter, 1846 ; Nathaniel D. Gould, *Church Music in America, Comprising Its History and Peculiarities at Different Periods, with Cursory Remarks on Its Legitimate Use and Its Abuse; with Notices of the Schools, Composers, Teachers, and Societies*, Boston, A. N. Johnson, 1853.

⁵⁰⁰ William S. B. Mathews (dir.), *A Hundred Years of Music in America: An Account of Musical Effort in America During the Past Century, Including Popular Music and Singing Schools, Church Music, Musical Conventions and Festivals, Orchestral, Operatic and Oratorio Music; Improvements in Musical Instruments; Popular and Higher Musical Education; Creative Activity, and the Beginning of a National School of Musical Composition*, Chicago, G. L. Howe, 1889 ; Louis C. Elson, *The History of American Music*, New York, Macmillan, 1904 ; W. L. Hubbard (dir.), *History of American Music*, Toledo, I. Squire, 1908 ; Arthur Farwell, W. Dermot Darby (dir.), *Music in America*, New York, National Society of Music, 1915 ; Oscar G. Sonneck, *Early Concert-Life in America (1731-1800)*, Leipzig, Breitkopf und Hirtel, 1907 ; Oscar G. Sonneck, *Early Opera in America*, New York, G. Schirmer ; Boston, The Boston Music Co., 1915.

⁵⁰¹ John Tasker Howard, *Our American Music: A Comprehensive History from 1620 to the Present*, 4^e édition, New York, T. Y. Crowell, 1965 ; Gilbert Chase, *America's Music, from the Pilgrims to the Present*, 3^e édition, Urbana, University of Illinois Press, 1987 ; Wilfrid Mellers, *Music in a New Found Land: Themes and Developments in the History of American Music*, New York, Barrie and Rockliff, 1964 ; H. Wiley Hitchcock, *Music in the United States: A Historical Introduction*, 3^e édition, Englewood Cliffs (N.J.) Prentice Hall, 1988.

⁵⁰² Richard Crawford, *The American Musical Landscape*, Berkeley, Los Angeles, and London, University of California Press, 1993, p.7.

De fait, dès lors qu'il s'agit d'élaborer un programme musical, les imprésarios témoignent d'un patriotisme modéré. Quand Maurice Strakosch s'essaie à la composition avec *Giovanni di Napoli*, Marezek tente bien de valoriser l'œuvre en la présentant comme « le premier opéra italien écrit en Amérique », mais son implication dans la promotion d'un art proprement américain n'ira guère plus loin. Peut-être fait-il preuve d'une sage prudence : en 1848, l'imprésario Edward Plunket Fry s'était vu opposer un refus catégorique lorsqu'il avait tenté d'inscrire *Leonora*, œuvre de son frère William Henry Fry et premier opéra américain, au répertoire de sa troupe.

À la fin du XIX^e siècle encore, les productions locales sont rares, au point que Joseph Schürmann témoigne de son étonnement :

« Du dimanche 18 janvier [sic] 1896 au samedi 18 avril, je n'ai jamais vu sur un programme le nom d'un musicien indigène. Le répertoire se composait des œuvres françaises, allemandes et italiennes les plus en vogue ; de partitions américaines, point⁵⁰³ ! »

Longtemps d'ailleurs, il demeure impossible de donner un concert d'envergure qui n'inclurait que des œuvres américaines. La tentative du directeur du Metropolitan Opera, Heinrich Conried, et du chef d'orchestre autrichien Felix Mottl, en 1904, se solde par un échec cinglant. Le projet est audacieux et s'attire la sympathie d'une petite partie de la presse, mais le public garde ses distances et la critique reste tiède. Le *New York Times* consacre malgré tout un article à la soirée :

« Dimanche soir, Herr Conried et Herr Mottl ont rendu un très bel hommage à l'art américain, à l'occasion d'un concert dédié aux compositions américaines.

En organisant ce concert, Herr Mottl, un étranger, désirait tout d'abord saluer le peuple qu'il visite et honorer ses compositeurs. La personne qui a écrit ces lignes sait que depuis des semaines, Herr Mottl a examiné des dizaines de chansons et en a consciencieusement et minutieusement étudié les partitions. Il a consacré autant de répétitions que possible aux œuvres qui seraient interprétées. Herr Conried a requis les services de trois de ses meilleurs artistes, M^{lle} Walker, M^{me} Homer et M^{me} Campanari, ainsi que ceux du ténor américain Lloyd Rand. Herr Mottl a demandé à certains des compositeurs de diriger leurs propres œuvres [...].

Quel fut le résultat des bonnes intentions de Herr Mottl et de son intérêt affiché pour nos compositeurs ? De trop rares annonces dans les journaux ; une audience somme toute médiocre ; un compositeur, dont le nom figurait au programme, demandant que ses œuvres ne soient pas jouées, sous prétexte qu' "en donnant un tel concert, on reconnaît implicitement que nous n'avons pas le niveau pour supporter la comparaison avec les compositeurs européens⁵⁰⁴" ; pas même un critique musical notable n'a assisté au concert et, de ce fait, les journaux du lendemain n'ont livré de comptes-rendus qu'en petit nombre, et très superficiels⁵⁰⁵. »

⁵⁰³ Joseph Schürmann, *Une tournée en Amérique*, Paris, F. Juven, 1900, p. 230.

⁵⁰⁴ Il s'agit vraisemblablement d'Edward MacDowell, qui a en effet refusé que ses œuvres soient représentées.

⁵⁰⁵ « Conried and American Art. Praise for the Impresario and Herr Mottl Latest Endeavor », *The New York Times*, 21 février 1904.

D'ailleurs, encore en 1911, une récompense de \$10,000 est allouée pour un opéra en anglais écrit par un compositeur né américain. L'œuvre primée, *Mona Lisa*, composée par Horatio Parker sur un livret de Brian Hooker, ne parvient cependant pas à convaincre le public⁵⁰⁶.

Ces remarques doivent toutefois être nuancées. Schürmann a bel et bien assisté à des spectacles purement américains – il en témoigne tout au long de son récit. Simplement, il ne les reconnaît pas comme tels : à ces yeux, les créations musicales afro-américaines ne méritent pas le statut d'œuvres. Les descriptions qu'il en donne montrent à quel point son mépris se teinte de racisme :

« Dans le fond passe négligemment un nègre, qui file droit sans s'arrêter. Nouvelle apparition deux minutes plus tard du même héros obscur qui refait le chemin en sens inverse, suivi, cette fois, d'un camarade de même teint, à moins que ce ne soit d'une négresse. Le manège se répète jusqu'à ce qu'ils soient six ou huit. Tous alors remplacent le soliste devant la rampe, et chacun exécute, à tour de rôle, avec force contorsions et grimaces, un caractère pas de danse.

Après quoi sortie générale.

L'hilarité devient du délire, quand, comme je l'ai vu, l'une des ballerines cherche, en sautillant, les puces qui la mordillent à travers ses bas. Cela n'a peut-être pas le comique "en dedans" d'Yvette Guibert ; mais la dépense d'efforts est plus considérable et, au moins, si l'on n'a pas ri, on ne regrette que 25 cents⁵⁰⁷ au lieu de mille et quinze cents francs de cachets⁵⁰⁸. »

Évidemment, il existe une production musicale américaine dynamique et de nombreux artistes animent les scènes des petites salles à travers le pays. En revanche, le titre de « musique » n'est pas reconnu à ces œuvres qui échappent aux grilles de lecture traditionnelles. Le beau musical est estimé à l'aune des critères européens, et ne sont considérées comme esthétiquement admirables que les œuvres qui s'y conforment. Dans ces conditions, les productions du Vieux Continent bénéficient *de facto* d'un avantage substantiel. Les compositeurs américains, comme John Knowles Paine et Dudley Buck, reprennent docilement le langage musical de l'école germanique et inspirent, à la fin du XIX^e siècle, les membres de l'école de Boston (George Chadwick, Amy Beach, Horatio Parker...). Malgré les efforts de Dvořák pour promouvoir un langage proprement américain, il faut attendre l'entre-deux-guerres pour qu'une telle approche de la musique classique s'impose, grâce à Charles Ives, Georges Gershwin et Aaron Copland.

Il est à ce propos remarquable que certains styles spécifiquement américains ne deviennent visibles qu'en Europe. Ainsi, Fortune Gallo découvre le ragtime lors d'un voyage en Italie. Après douze années passées aux États-Unis, comme *advance man* pour l'Ellery's Italian Royal Band, il peut s'enorgueillir d'une solide culture musicale... mais n'avait encore jamais entendu ce son syncopé.

⁵⁰⁶ Milton V. O'Connell, « A century of Grand Opera in America », *Programme pour la soirée de gala du 10 novembre*, 1925, p. 34, Columbia, (Rabinoff), Columbia, Box 2.

⁵⁰⁷ Selon Schürmann, le *cake walk* doit son nom à la rémunération que les danseurs tiraient de leur prestation : une part de gâteau, ou son équivalent monétaire : vingt-cinq cents.

⁵⁰⁸ Joseph Schürmann, *op. cit.*, p. 125.

Parti recruté de nouveaux talents italiens pour Ellery, il passe la soirée du nouvel an 1907 sur la Riviera, chez une comtesse italienne dont il tait le nom. L'orchestre invité lui ouvre de nouveaux horizons. Il entend parler pour la première fois de Jim Europe, et prend conscience des récentes évolutions qui transforment la musique américaine. À son retour aux États-Unis, persister dans le vieux style combinant airs folkloriques et œuvres de compositeurs européens tels que Tchaïkovsky lui semble une erreur. À ses yeux, en refusant d'évoluer vers le son syncopé – malgré la motivation et l'enthousiasme de ses musiciens – Ellery condamne sa troupe à la désuétude⁵⁰⁹. Gallo n'a guère de préjugés sur la nécessité de présenter une musique « légitime » ; en Italie, il note surtout que l'assemblée danse sur ces rythmes nouveaux et en déduit que la mode change. En bon entrepreneur, il y voit donc une opportunité. Pourtant, ne fréquentant pas les clubs américains où se jouent ces musiques, il a fallu qu'il aille en Europe pour avoir l'occasion de les entendre.

La préférence pour les artistes « européens »

De même qu'elle valorise avant tout les compositions étrangères, l'Amérique cherche sur les scènes européennes les artistes susceptibles d'emporter l'adhésion du public. De fait, alors même que les formations musicales américaines s'améliorent, de nombreux artistes persistent à approfondir leur formation musicale sur le vieux continent. À Helen Trauble, une jeune artiste douée qui lui demande des conseils, Gallo répond :

« Si vous pouvez vous le permettre, allez en Europe [...]. Ce n'est pas qu'il n'y ait pas de bons professeurs de chant en Amérique ; il y en a. Mais l'Europe a longtemps été le berceau des arts. Vos chances de bénéficier d'un encadrement expert, mais aussi d'apparaître à l'opéra – devant un public en chair et en os – dans quelques-uns des établissements dispersés à travers le continent seraient infiniment plus élevées que si vous restiez aux États-Unis⁵¹⁰. »

Pouvoir attester d'une expérience parisienne, viennoise ou milanaise est encore l'un des meilleurs atouts pour un artiste américain et les notices biographiques soulignent à l'envi les engagements européens. L'exemple d'Ellen Beach Yaw est représentatif d'une tendance générale, lorsque Robert Grau écrit à son propos :

« Ellen Beach Yaw, la *prima donna* américaine descend d'une ancienne et excellente famille new-yorkaise, mais elle a passé la majeure partie de sa vie en Californie et c'est là-bas qu'elle se sent chez elle.

⁵⁰⁹ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, pp. 95-98.

⁵¹⁰ Fortune T. Gallo, *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967, p. 146.

Alors qu'elle se préparait à une carrière professionnelle, elle eut la chance d'être guidée et conseillée par l'adorable et talentueuse M^{me} Hervor Tarpadie qui, déjà à l'époque, enseignait le chant à New York.

Cette femme remarquable l'a soigneusement, religieusement, entraînée pour les grandes œuvres qu'elle était destinée à interpréter et la future *prima donna* passa directement de ses mains à celles des plus grands maîtres d'Europe, dont elle sortit en artiste accomplie et remarquable. M^{lle} Yaw fut envoyée à Paris où elle étudia pendant trois ans sous la direction exigeante de M^{me} Marchesi, après quoi elle alla en Italie pour apprendre tous les rôles de l'opéra italien. Elle fit ses débuts à Rome en interprétant Lucia de *Lucia di Lammermoor*, et obtint un beau succès. Ensuite, elle chanta brillamment d'autres rôles en Italie, en France et en Angleterre. Elle fit ses débuts français comme Ophélie, dans *Hamlet*. Après ces succès européens, M^{lle} Yaw revint vers sa terre natale et fit sa première apparition au Metropolitan Opera le 21 mars 1908 : ce fut un véritable triomphe⁵¹¹. »

De façon générale, l'artiste américain peut espérer faire carrière dans son pays natal, à la condition expresse d'avoir suivi une formation européenne et, si possible, d'avoir connu des succès sur les scènes du Vieux Continent. Sans doute, le patriotisme américain célèbre-t-il à l'occasion un enfant du pays – Gottschalk bénéficie de cette sympathie lors de son retour en Louisiane :

« Étant à cette époque le seul pianiste américain reconnu par le public européen, un brin de chauvinisme aidant, je fus reçu avec un indescriptible enthousiasme par les Louisianais, moins sans doute eu égard à mes mérites que parce que j'avais été célèbre à Paris sous le nom de "pianiste compositeur louisianais"⁵¹². »

Pourtant, même alors, le public américain lui sait surtout gré d'avoir dignement représenté le pays à l'étranger. Assurément, l'Europe donne encore le *la* du goût musical et impose ses vedettes. Encore en 1910, alors même qu'il cherche à valoriser l'art américain, l'impresario Max Rabinoff engage quelques artistes américains, mais tous ont suivi une formation européenne : la pianiste Fannie Bloomfield Zeisler a étudié à Vienne, l'organiste Eddy Clarence à Berlin⁵¹³.

Les impresarios américains sont parfois prêts à payer à prix d'or la participation d'artistes européens très en vue. Ainsi en 1912, Giulio Gatti-Casazza, alors directeur du Metropolitan Opera, s'inquiète du salaire astronomique prévu pour le baryton Titto Ruffo. L'artiste italien a en effet su négocier un cachet de 2 000 dollars, alors même que la promesse de ne pas dépasser les 1 200 dollars avait été échangée entre MM. Dippel, Rabinoff et Russel, les impresarios concernés à New York et à Chicago :

« Jusqu'à présent, j'avais cru que les trois compagnies coopéraient afin de maintenir les prétentions des chanteurs dans les limites du raisonnable. J'avais aussi espéré que l'accord informel liant M. Dippel et M. Russel aboutirait non pas à ce que vous vous concurrenciez, mais

⁵¹¹ Robert Grau, *op. cit.* (*Forty*), pp. 201-202.

⁵¹² Catherine Sauvat, *op. cit.*, p. 71.

⁵¹³ « Chicago Auditorium. Sunday Concerts, programme de la saison 1909-1910 », Columbia, (Rabinoff), Box 1.

à ce que vous coopérez dans tous les sujets menaçant d'entraver le développement artistique. Il me semble que si vous aviez fait une offre collective à M. Ruffo, il aurait certainement consenti à un cachet inférieur et, quand bien même il aurait refusé, cela aurait sans doute mieux servi nos intérêts que ce précédent que vous venez d'établir⁵¹⁴. »

Gatti-Casazza craint qu'un tel précédent ne déséquilibre le marché de l'opéra et n'encourage une flambée des cachets, avec tout ce qu'une telle situation représente de complications pour la rentabilité des opéras américains. Il est frappant de constater qu'alors même que l'Europe s'inquiète des effets perturbateurs du *star system* sur son marché musical, l'Amérique partage les mêmes préoccupations. Or c'est bien le développement transatlantique des échanges musicaux et l'appel à des vedettes européennes sur les scènes américaines qui conduit à l'envolée exceptionnelle des cachets sur les deux continents. En effet, parce qu'en effectuant le voyage aux États-Unis, les artistes renoncent aux bénéfices d'une saison européenne et acceptent certains risques, ils en attendent des retombées financières exceptionnelles et rehaussent d'autant leurs exigences salariales. L'avènement du *star system* est ainsi un phénomène transatlantique.

B. Une certaine musique européenne

Musicalement donc, l'Europe domine les États-Unis ; à l'époque déjà l'idée est largement partagée et aisée à défendre. Le propos doit toutefois être nuancé. Comme l'a montré Pascale Casanova au sujet des échanges littéraires, les cultures, pas plus que les économies, ne sont en situation d'équivalence⁵¹⁵. Au contraire, elles répondent à une hiérarchie, certes mouvante, mais structurante. Ce ne sont pas toutes les œuvres européennes qui sont données à New York, et moins encore sur l'ensemble du continent américain.

Concrètement, les intermédiaires du monde musical jouent un rôle essentiel dans la sélection des productions appelées à traverser l'Atlantique et peuvent être assimilés à des *gate-keepers*. Les imprésarios exercent une influence profonde sur l'offre de spectacles : ils se rendent en Europe pour engager les artistes dont ils espèrent un succès américain, ils choisissent de valoriser une œuvre, un genre ou un compositeur... Si leurs paris se fondent sur une expérience et une connaissance des goûts du public, ils reposent également sur leurs convictions personnelles, leur formation artistique et leur réseau professionnel, tous ces éléments s'imbriquant étroitement.

⁵¹⁴ « Lettre de Giulio Gatti-Casazza à Max Rabinoff, New York, le 11 novembre 1912 », Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵¹⁵ Pascale Casanova, *La république mondiale des lettres*, Paris, Éditions du Seuil, 1999.

Le rôle de l'imprésario dans le processus de sélection

L'histoire de l'opéra aux États-Unis montre combien la présentation d'œuvres dépend des concurrences entre imprésarios et des logiques de distinction. Traditionnellement, l'opéra italien est le premier présenté à New York. Maretzek avait ainsi acquis ses lettres de noblesse en introduisant aux États-Unis quelques-uns des opéras appelés aux plus grands succès. En 1854, il supervisait la création américaine de *Semiramide* de Rossini et d'*Il Trovatore* de Verdi. *Rigoletto* (Verdi) était créé l'année suivante, *La Traviata* (Verdi) et *Guillaume Tell* (Rossini) en 1856. En 1863, il s'ouvrait à l'opéra français et assurait la première américaine du *Faust* de Gounod. Le public new-yorkais lui doit la représentation de nombreuses autres œuvres de Verdi (*Forza del Destino*, *Aroldo*, *I Masnadieri*, *Luisa Miller*, *I Due Foscari*, *Attila*, *Macbeth*, *I Lombardi*) et de Donizetti (*Don Sebastiano* ; *Roberto [Devereux]* ; *Anna Bolena* ; *Maria di Rohan* ; *Linda di Chamounix* ; *La Favorita* ; *Don Pasquale* ; *Marino Faliero* ; *Belisario*), les deux compositeurs italiens étant les plus volontiers donnés. L'imprésario propose également des représentations d'autres compositeurs italiens moins connus, tels Errico Petrella (*Ione*), les frères Ricci (*Crispino e la Comare*), Giovanni Pacini (*Saffo*) et Achille Peri (*Judith*) ainsi que de compositeurs italiens travaillant à Paris sur des livrets en français mais traduits en italien pour le public américain comme Cherubini (*Medea*). La sélection de Maretzek n'est pas exclusivement italienne puisque Meyerbeer (*Le Prophète* ; *L'Africaine* ; *L'Étoile du Nord*), Auber (*Fra Diavolo*) et Gounod (*Romeo et Juliette*) y trouvent place. Elle n'est pas même limitée aux créations contemporaines, puisque l'opéra-ballet *Le Carnaval de Venise* d'André Campra, créé en 1699, est également programmé. Cependant, à ces quelques exceptions près, Maretzek s'impose aux États-Unis comme l'imprésario de l'opéra italien. Non seulement le prestige du genre favorise un accueil bienveillant, mais le public américain a préalablement été familiarisé avec les airs italiens. En effet, si les virtuoses des années 1840 interprétaient principalement leurs propres compositions, ils ont aussi introduit des mélodies à la mode en Europe. Par exemple, le pianiste Leopold de Meyer s'inspirait des mélodies entendues au cours de ses voyages (ses compositions s'intitulent *Airs Russes*, *Chant bohémien*, etc.) mais, surtout, de l'opéra italien, incluant des fantaisies sur des airs de *Norma* et de *I Puritani* de Bellini, de *L'Elisir d'amore*, *Lucia di Lammermoor* ou encore *Lucretia Borgia* de Donizetti et de *La donna del lago* et *Semiramide* de Rossini. Les partitions des arias se vendent à travers le pays, diffusant le goût italien. Maretzek ou Strakosch ont la perspicacité de s'appuyer sur cette tendance, et les œuvres qu'ils présentent s'imposent bientôt comme les grands classiques de l'opéra aux États-Unis.

Progressivement, le répertoire américain s'étoffe, notamment du fait de la concurrence entre les imprésarios. En effet, dans cette compétition où chacun cherche à se démarquer, les options de

singularisation sont limitées : vedettes internationales, spectacles grandioses, publicité agressive et répertoire novateur sont les principaux arguments des agents. Dans cette perspective, à partir des années 1870, Maurice Grau popularise la musique des compositeurs français, comme Offenbach et Lecocq⁵¹⁶. Une dizaine d'années plus tard, Oscar Hammerstein poursuit la stratégie ébauchée par Maurice Grau et développe réellement l'opéra français aux États-Unis, programmant de nombreuses œuvres françaises pendant le temps où il dirige le Metropolitan⁵¹⁷. Plus tard, c'est à Leopold Damrosch que l'école allemande doit de supplanter l'école italienne, l'imprésario présentant également au public les artistes germaniques Amalie Materna, Marie Schroeder-Hanfstangl, Augusta Seidel-Krauss (l'épouse d'Anton Seidl) et Anton Schott. Puis, en 1890, la direction conjointe de M. Abbey et Maurice Grau au Metropolitan marque le retour de l'opéra italien, avec une compagnie incluant Lilian Nordira, Adelina Patti, Emma Albani, Francesco Tamagno, Andreas Dippel, les Frères Reszke, Emma Eames et Jean Lasalle.

Les imprésarios jouissent d'un réel pouvoir décisionnel sur la définition des programmations musicales. *Gate-keepers* des scènes, ils permettent ou non les représentations et donc, indirectement, façonnent le goût artistique de leurs contemporains. Certains d'entre eux sont parfaitement conscients de ce rôle, ainsi le britannique Thomas Willert Beale écrit au sujet des imprésarios :

« Une large part de la communauté est influencée par son jugement. Ses efforts peuvent favoriser les progrès de la musique et de l'art dramatique ; il peut s'avérer plus utile à un jeune talent que le plus "distingué mécène", et ceci justifie certainement que l'imprésario soit fier de lui-même. Sa vocation est légitime⁵¹⁸. »

Mais s'il est établi que les imprésarios s'imposent comme acteurs essentiels du processus de sélection, encore faut-il se pencher sur les mécanismes à l'œuvre dans leurs choix.

Les mécanismes de sélection

Les imprésarios jouent un rôle décisif en promouvant certaines créations plutôt que d'autres. Dans la mesure où ils décident quelles œuvres seront soumises au public, ils sélectionnent les styles qui seront connus – peut-être appréciés. Parfois, le talent de l'imprésario consiste au contraire à saisir les tendances et à répondre aux attentes encore non formulées des mélomanes, c'est du moins ce

⁵¹⁶ Maurice Strakosch, *op. cit.*, pp. 97-98.

⁵¹⁷ Milton V. O'Connell, « A Century of Grand Opera in America », *Programme pour la soirée de gala du 10 novembre, 1925*, p. 34, Columbia (Rabinoff), Box 2.

⁵¹⁸ Walter Maynard (pseudonyme de Thomas Willert Beale), *The Enterprising Impresario*, Londres, Bradbury, Evans & Co, 1867, pp. 8-9.

que laisse entendre Charles Pike Sawyer lorsqu'il revient sur le rôle d'Oscar Hammerstein dans l'importation d'œuvres françaises :

« Les gens avaient envie d'aimer la musique moderne française, mais personne n'avait envie de leur en donner l'occasion – jusqu'à ce qu'Hammerstein entre en scène au Manhattan Opera House, dans West 34th Street, et présente sa merveilleuse troupe de chanteurs et de comédiens dans ce que nous pourrions appeler de l'*opéra intime*⁵¹⁹. Mais l'opéra coûte cher et si Hammerstein avait l'art de gagner de l'argent, il était aussi un idéaliste, et le seul usage qu'il savait faire de son argent était de servir ses idéaux. Il aimait la musique par-dessus tout et était convaincu que le reste du monde devait en faire autant. [...] En 1905, son esprit caressa d'autres rêves. Il se persuada que la programmation du Metropolitan Opera était archaïque, que le public devait découvrir l'art dramatique moderne, notamment les œuvres délaissées de l'école française⁵²⁰. »

Le rôle d'Hammerstein dans l'ouverture de la scène américaine aux opéras français et, partant, à l'école française, est largement reconnu. Il y est encore fait référence en 1925, à l'occasion d'une soirée de gala donnée pour l'inauguration de l'école des arts de la scène de Stony Point⁵²¹. Pourtant, l'idée que le public aurait « attendu » les œuvres françaises n'a de sens que rétrospectivement. Hammerstein croyait au succès possible de ces drames, il était convaincu de leur pertinence pour le développement culturel américain, développement pour lequel il s'engageait avec une sincérité dont nous n'avons pas de raison de douter ; mais il ne savait pas, ne pouvait pas savoir, quelles étaient les attentes secrètes du public. D'ailleurs, Pike Sawyer l'indique, Hammerstein a fait le pari d'une programmation française alors même que les œuvres italiennes et allemandes satisfaisaient pleinement les goûts du public. En matière d'opéra, en particulier, parce que les salles susceptibles de donner des soirées lyriques sont rares, l'offre crée plus sûrement la demande que le public ne décide de ses propres préférences. Il n'est ainsi pas si rare qu'un imprésario aille à l'encontre des goûts du public et s'acharne à faire jouer les œuvres qui lui tiennent à cœur – éventuellement jusqu'à la ruine.

Bien sûr, la seule volonté d'un imprésario ne suffit pas toujours à lever les difficultés. Les obstacles auxquels se heurte Henry Draper en témoignent : il est délicat de sortir des sentiers battus. Alors que l'imprésario envisageait, en 1866, de monter des œuvres en anglais, il en est empêché par les difficultés à constituer une troupe capable de chanter dans cette langue.

« Samedi soir, M. Draper a inauguré sa saison lyrique au New French Theatre, de la 14th Street, mais sans l'opéra anglais qu'il avait souhaité. Ses préparatifs en la matière n'ayant pas encore abouti, il a engagé une excellente troupe lyrique italienne et va donner une série d'opéras

⁵¹⁹ en français dans le texte

⁵²⁰ Charles Pike Sawyer, « Oscar Hammerstein as he was », NYPL (Hammerstein)

⁵²¹ Milton V. O'Connell, « A Century of Grand Opera in America », *Programme pour la soirée de gala du 10 novembre, 1925*, p. 34, Columbia (Rabinoff), Box 2.

italiens, soigneusement interprétés et produits. Les artistes déjà engagés sont M^{elle} Boschetti, M. Tamaro, M. Orlandini et M. Barili. L'opéra qui doit être donné ce soir est *Le Barbier de Séville* de Rossini, le plus pétillant et le plus brillant des opéras comiques jamais écrits. Nous croyons que les rôles correspondent bien aux artistes et nous nous attendons à un spectacle des plus réjouissants. Un beau chœur italien a été engagé, ainsi qu'un orchestre comprenant certains de nos meilleurs musiciens⁵²². »

L'opéra italien représente incontestablement une valeur sûre, bien que d'autres facteurs soient nécessaires au succès d'une soirée. Ainsi, le succès attendu pour *Le Barbier de Séville* s'explique aussi par l'absence de concurrence, la présence de nombreux étrangers à New York, et surtout, le chroniqueur le souligne : « nos concitoyens se passionnent pour leur divertissement favori, l'opéra italien⁵²³ ». Le souci d'ouverture de Draper se traduit dans le choix de programmation suivant : *Faust* de Gounod doit être donné juste après *Le Barbier* – mais il sera interprété en italien, avec Leonilda Boschetti dans le rôle de « Marguerita ». En effet, si puissant que soit le désir d'un imprésario de monter une pièce, il doit s'adapter aux compétences des artistes disponibles. Parce que les chanteurs sont formés en italien (et refuseront longtemps l'anglais comme langue lyrique), les opéras sont le plus souvent soit des œuvres italiennes, soit des adaptations en italien d'œuvres européennes, les créations allemandes se distinguant bientôt comme concurrentes potentielles.

L'Italie, patrie du *bel canto*, et l'Allemagne, dont Jessica Gienow-Hecht a démontré l'influence sur la musique américaine⁵²⁴, s'imposent comme les deux principales « puissances musicales » et, partant, comme les premiers fournisseurs d'œuvres et d'interprètes. Cette domination écrasante pourrait masquer le rôle d'une autre scène pourtant centrale dans les échanges musicaux : Londres. Déjà en 1839, le *Musical World* soulignait ironiquement :

« Les Allemands ont inventé la musique, les Italiens y ont familiarisé les masses, les Français l'ont contrefaite, et les Anglais l'ont achetée ! Heureux Anglais ! Ils possèdent tout sans avoir à prendre part au processus de production et simplement parce qu'ils sont si peu artistes, ils sont naturellement les vrais patrons de l'art⁵²⁵. »

Quelques décennies plus tard, les Britanniques sont devenus les receleurs de l'art européen et les fournisseurs des imprésarios américains. En effet, les œuvres musicales italiennes et allemandes qui

⁵²² « Italian Opera – French Theatre », *The American Art Journal*, Vol.5, n°18, (22 août 1866), p. 275.

⁵²³ *idem*.

⁵²⁴ Les chiffres du moins sont éloquentes : plus de 60 % des symphonies jouées entre 1890 et 1915 étaient l'œuvre de compositeurs austro-allemands, tandis que les musiques française et russe représentaient chacune 12 % des représentations et que les Italiens (4 %) et les Américains (moins de 1 %) se partageaient les dernières miettes (Philip Hart, *Orpheus in the New World: The Symphony Orchestra as an American Cultural Institution*, New York, WW Norton, 1973, p. 59, cité par Jessica Gienow-Hecht, « Trumpeting down the Walls of Jericho: The Politics of Art, Music and Emotion in German-American Relations, 1870-1920 », *Journal of Social History*, Vol. 36, n°3, Printemps 2003, p. 599).

⁵²⁵ *The Musical World*, 18 juillet 1839, p. 179, cité par Christophe Charle, *La dérégulation culturelle. Essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 2015, p. 263.

nourrissent les scènes du Nouveau Monde sont d'abord et avant tout des succès londoniens, alors que les circulations théâtrales sont surtout le fait de succès parisiens. Une première sélection section donc sur le marché très concurrentiel de Londres.

Concrètement, de nombreux projets artistiques se forment dans la capitale britannique. Ainsi, Clara Louise Kellogg relate comment Maretzek est venu y chercher les artistes et les opéras à inscrire au programme de sa prochaine saison américaine :

« Ce fut au cours de cette saison à Londres que Max Maretzek et Max Strakosch décidèrent de se lancer dans l'organisation d'opéras en Amérique, et Max Maretzek vint à Londres pour rassembler sa troupe. Pauline Yucca et moi devions être les *prime donne* et *Mireille*, le nouvel opéra de Gounod basé sur le poème du provençal Frédéric Mistral, serait l'une des quatre nouveautés présentées, Je dis "nouveau" car cet opéra était encore inconnu en Amérique, sans doute parce qu'il avait été un échec à Londres où il avait déjà été donné. Le "Magnifique" était cependant sûr de remporter un succès aux États-Unis, du fait de la vogue pour Gounod qui y sévissait depuis *Faust* et *Roméo et Juliette*.

Je devais chanter *Mireille*. En compagnie de M. Jarrett, envoyé par le colonel Mapleson, je passai chez Gounod, qui vivait alors à Londres, afin d'apprendre le maximum du maître lui-même⁵²⁶. »

L'imprésario y retrouve non seulement la soprano avec qui il a déjà travaillé, mais aussi des collaborateurs capables de le mettre en contact avec le compositeur de l'œuvre qui l'intéresse (et qui réside également à Londres à ce moment). L'échec londonien de *Mireille* est certes pris en compte, mais certains éléments tangibles lui permettent d'estimer les risques plus limités aux États-Unis. En 1863, la première new-yorkaise de *Faust* avait été donnée avec Kellogg dans le rôle de Marguerite, ce qui lui avait permis de faire ses débuts dans ce rôle à Londres en 1867. Ceci constituait donc un élément supplémentaire de nature à conforter Maretzek dans sa conviction de monter *Mireille* (avec Kellogg).

Enfin, outre le contexte « géopolitique » qui détermine des hiérarchies musicales relativement stables et l'influence de lieux d'échange tels que Londres, les préférences personnelles des imprésarios entrent également en compte. Sans doute sont-elles partiellement modelées par l'environnement culturel mais, à l'intérieur de ce cadre, les acteurs se positionnent et élaborent, consciemment ou non, une stratégie⁵²⁷. D'une part, leurs goûts personnels jouent un rôle important, comme il a été vu avec le cas d'Hammerstein. Sans doute est-il souvent arrivé qu'un imprésario renonce à programmer une œuvre qui lui tenait à cœur mais dont il prévoyait l'échec commercial et il serait exagéré de prétendre que l'intermédiaire valorise d'abord ce qu'il aime. Néanmoins, il n'est

⁵²⁶ Clara Louise Kellogg, *Memoirs of an American Prima Donna*, New York, G.P. Putnam's Sons, (ca. 1913), pp.240-241.

⁵²⁷ Pierre Bourdieu, « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 145, n°1, 2002/5, pp. 3-8.

pas tout à fait fortuit que Marezek, qui s'est rêvé compositeur d'opéra, que Strakosch, qui caressa l'espoir d'une carrière lyrique, ou que Gallo, qui épousa une soprano, promeuvent si activement l'opéra italien. De même, les origines des imprésarios influencent profondément leurs choix. Le patriotisme autant que l'accès à un réseau professionnel à l'étranger (grâce aux connaissances personnelles et aux compétences linguistiques) contribuent à expliquer qu'un imprésario russe comme Rabinoff développe son activité autour d'artistes compatriotes. C'est donc fort logiquement que les affinités artistiques et personnelles se répercutent sur les programmations.

Des parcours éclectiques

En fait, rares sont les imprésarios qui se limitent à un seul type de spectacle. Les aléas et les opportunités qui jalonnent les carrières invitent à mener alternativement des projets musicaux et lyriques, mais aussi théâtraux ou chorégraphiques. Contrairement à ce que l'on observera en Europe, les imprésarios américains passent assez librement d'un registre à l'autre. Ainsi, Maurice Grau réinvestit les 60 000 dollars que lui a rapportés la tournée d'Anton Rubinstein et Henryk Wieniawski dans une nouvelle tournée artistique, certes, mais portée par Tommaso Salvini, comédien italien célèbre pour ses rôles shakespeariens⁵²⁸.

À cet égard, le parcours de Fortune Gallo constitue un cas d'école. Lorsque, au faîte de sa carrière, il publie ses mémoires, il est célèbre pour avoir réinventé les modes de représentation de l'opéra. D'abord célèbre pour avoir fondé la San Carlo Opera Company, une troupe dont les membres sont stables mais qui n'est pas attachée à un établissement, il fut le premier à présenter un opéra en plein air, le premier encore à organiser une série de divertissements lyriques en plein air pour une station balnéaire. Pourtant, c'est d'abord aux entrepreneurs de la variété et du théâtre que cet imprésario lyrique rend hommage, en les considérant comme ses prédécesseurs, puisqu'il les nomme parmi ceux qui l'ont inspiré « les Schuberts, Klaw, Erlanger et d'autres géants⁵²⁹ ». D'ailleurs, sa carrière l'a effectivement conduit à promouvoir les spectacles les plus divers, comme le rappelle Charles Oxtan dans son introduction aux mémoires de l'imprésario :

« Plus que quiconque, il a élevé l'intérêt du public pour le monde de la musique – opéras et opérettes, ballets et symphonies, bandes militaires et orchestres de jazz⁵³⁰. »

⁵²⁸ Robert Grau, *op. cit.* (*The Businessman*, p. 19).

⁵²⁹ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 100.

⁵³⁰ Charles Oxtan, « Introduction », Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 7.

En effet, Gallo fait ses premiers pas dans les affaires musicales comme *advance man* de la Banda Rossa⁵³¹, dont les musiciens se produisent aussi bien au Metropolitan Opera House que dans des salles plus polyvalentes. Son répertoire est large. Couvrant les grands classiques aussi bien que les airs populaires, cet ensemble permet de proposer les programmes en phase avec les circonstances. Ainsi, alors que la troupe doit jouer dans le Nebraska le 4 juillet 1901, Gallo croit plus convenable de faire écho au patriotisme américain :

« À mes yeux, étant données les circonstances ; c'eut été pure folie que de proposer notre programme habituel et de jouer les airs à la mode de Bizet, Beethoven et Tchaïkovsky. Je proposai à Ellery que nous leur substituions un programme 100 % américain, à base de classiques tels que *Swanee River*, *Dixie*, *Columbia*, *Gem of the Ocean*, et *Yankee Doodle Dandy*⁵³². »

Après avoir découvert le *ragtime* lors d'un séjour en Italie, il tente de convaincre Channing Ellery, l'imprésario de la troupe, de moderniser son répertoire :

« Je n'étais pas un incondicional du *ragtime*, je proposai seulement des airs plus populaires qui répondent mieux aux nouveaux goûts musicaux. [...] Ma première discussion avec Ellery ne fut pas particulièrement encourageante. Bach, Beethoven, Wagner et Tchaïkovsky étaient les valeurs sûres de son répertoire et il voyait d'un œil excessivement sévère le moindre écart de goût.

Je plaïdai : "Ils ne sont plus au goût du jour. Les gens veulent taper des pieds, bouger leur corps. Ils ne veulent faire qu'un avec la musique, pas juste l'écouter. Je les ai vus, je sais de quoi je parle"⁵³³. »

Ne se contentant pas de ses seules impressions, Gallo recueille le sentiment des musiciens avec lesquels il travaille : fréquentant les clubs new-yorkais, ceux-ci se montrent bien mieux informés que lui au sujet de ces musiques :

« J'exposai mon cas à ceux qui sauraient mieux que nous – les musiciens eux-mêmes. Je rassemblai de petits groupes de saxophonistes, de clarinettes, de trompettistes et de flûtistes dans des chambres d'hôtel et leur décrivis en détail le rythme que j'avais entendu outre-Atlantique, à la fois sur la Riviera et à Paris. Ils ont vite saisi : ils avaient glané quelques notions de rythmique syncopée au cours de leurs pérégrinations musicales autour de Manhattan. Quelques-uns de nos solistes les plus populaires, qui étaient avec nous depuis les débuts de la troupe, se firent les défenseurs fervents (à défaut d'être convaincants) de la nouvelle pulsation à chaque fois qu'ils croisaient Ellery. Ils suggéraient, d'abord vaguement puis plus précisément, que l'introduction de nouvelles mélodies pourrait rafraîchir leurs programmes⁵³⁴. »

⁵³¹ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 55.

⁵³² *idem*, p. 62.

⁵³³ *idem*, p. 99.

⁵³⁴ *idem*, p. 100.

L'imprésario refuse poliment mais fermement. À ses yeux, la musique de danse ne répond pas aux hautes exigences culturelles qu'il assigne à la musique. Ellery souhaite divertir les Américains, mais sans renoncer à les éduquer :

« De toute évidence, il se voyait en croisé de la musique, en chevalier dévoué à l'éducation du goût musical des masses. Elles n'avaient pas étudié la musique. Il était sincèrement convaincu d'être mieux qualifié qu'elles pour juger⁵³⁵. »

Proche dans ses convictions d'un Max Rabinoff ou d'un Oscar Hammerstein, Ellery reste persuadé que la musique américaine doit se développer à partir des productions européennes. À ses yeux, la musique reste avant tout un art du concert, fondé sur l'écoute, et non sur la création de clubs conçus pour faire danser. Si répandue qu'elle soit, cette position ne fait néanmoins pas l'unanimité et il est remarquable que Gallo s'y oppose avec véhémence. Il quitte alors Ellery et s'installe à son propre compte, organisant les tournées de divers groupes.

En mars 1910, alors qu'il exerce depuis quelques années comme imprésario de variétés, il reçoit un télégramme de Mario Lambardi, envoyé depuis le Costa Rica :

« Seriez-vous intéressé par l'engagement de la Lambardi Opera Company aux États-Unis ? Transmettez de vos conditions⁵³⁶. »

La troupe est en piteux état, mais elle permet à Gallo de mettre un pied dans le monde de l'opéra. Après quelques représentations à San Francisco, une tournée est envisagée. La chose n'est ni acquise ni évidente. L'expérience de Gallo ne comprend pas encore de tournées lyriques et son savoir-faire doit être adapté :

« Allais-je essayer d'engager des troupes et me risquer dans la grande aventure de l'opéra ? Précisément, quelle était ma place dans le *show business* ? Jusqu'alors, j'avais surtout été un touche-à-tout. J'avais réussi, c'est vrai, mais était-ce suffisant⁵³⁷ ? »

D'ailleurs, cette première tentative ne fait pas définitivement de lui un imprésario lyrique. Observateur attentif de la vie musicale américaine, Gallo n'est pas insensible aux nouveautés apportées par Earl Fuller, Vincent Lopez, Al Jolson, l'Alexander's Ragtime Band, l'Oceana Roll et le Ragtime Violin. Il note aussi le succès des entreprises portées par les Schuberts et autres imprésarios engagés dans cette vogue. Longtemps encore, Gallo hésite entre la voie lyrique et le monde de la variété :

⁵³⁵ *idem*, p. 99.

⁵³⁶ *idem*, p. 102.

⁵³⁷ *idem*, p. 104.

« Mais que faisaient les grandes troupes durant ces temps de transition ? Ils chassaient toujours les fantômes du passé. Si je restais avec eux, il ne fallait pas réfléchir bien longtemps pour deviner comment je finirais. Comme un disque rayé, la question revenait encore et encore. Devais-je me concentrer sur l'opéra dont le succès, à défaut d'être spectaculaire, était intemporel ? Devais-je diversifier mes activités et manager un groupe populaire ? Devais-je changer totalement d'activité⁵³⁸ ? »

Sa préférence va finalement à l'opéra, avec des justifications relevant de la légitimité culturelle et de l'aspiration intellectuelle. Plus précisément, sa femme est une soprano issue de l'élite californienne et Gallo estime que sa compagne ne saurait s'intéresser à des discussions sur le *blackminstrel* ou le *ragtime*...seul l'opéra serait à la hauteur de ses aspirations artistiques. Il n'empêche : l'imprésario persiste dans son aspiration à moderniser l'art et à inspirer la musique américaine. Aux critiques qui s'intéressent à la compagnie qu'il vient de fonder, il répond :

« "Dans un avenir proche, nous pourrions entendre des opéras écrits par des compositeurs qui créent aujourd'hui les airs à la mode"
"Dans tout cela, où se situe votre compagnie ?", insista le second critique
"Officiellement, nulle part. Officieusement, partout. Les compositeurs à venir auront besoin d'un exemple, d'un modèle. Ma compagnie peut être cet exemple, ce modèle. Elle peut le faire. Mes groupes ne le peuvent pas⁵³⁹." »

Il conçoit ainsi son entreprise lyrique comme une fusion entre les deux dimensions des productions de l'époque, à la fois artistiquement ambitieuse et populairement appréciée.

À la fin du XIX^e siècle, la musique américaine subit donc encore la domination européenne et peine à imposer sa spécificité. Les imprésarios jouent de ce point de vue un rôle de *gate-keeper*, c'est-à-dire de sélectionneur des œuvres et des artistes européens. Pour ce faire, ils arbitrent entre leurs goûts personnels et ce qu'ils perçoivent des attentes spécifiques du public américain. Pourtant, à bien y regarder, les concerts donnés aux États-Unis, quand bien même ils ne mettraient en scène que des artistes européens, ne sont pas exactement les mêmes que ceux présentés en Europe.

III. L'imprésario comme passeur culturel

En 1890, plein d'un humanisme aussi généreux que réducteur, Max Maretzek entonne le refrain complaisant et éculé de l'universalité du langage musical, accessible à tous, sans frontières culturelles ni barrières linguistiques :

⁵³⁸ *idem*, p. 105.

⁵³⁹ *idem*, p. 111.

« La musique est un langage universel, intelligible pour chaque esprit, accessible à chaque cœur. De tous les arts, la musique est le seul qui ait l'avantage de parler le même langage universel, depuis l'époque d'Orphée jusqu'à celle de Richard Wagner, exprimant sous diverses formes nos enthousiasmes et nos détresses, nos passions et nos extases.

Puisque les passions qui agitent la nature humaine n'ont jamais changé et que les sentiments de joie, de deuil, de patriotisme, etc. sont restés inchangés depuis des millénaires, il serait incompréhensible qu'un type de musique traduise les sentiments humains passés et qu'un autre exprime ceux de l'avenir. Les expressions formelles peuvent changer, les moyens de production peuvent varier et s'accroître mais, en réalité, il n'y a pas de musique du passé, du présent ou de l'avenir ; il n'y a que la musique, la seule vérité vraie⁵⁴⁰. »

Il oublie ainsi rapidement les efforts qu'il a dû fournir, avec d'autres musiciens et intermédiaires, pour implanter l'opéra et, plus largement, la musique classique aux États-Unis ; il efface aussi d'un coup de plume le travail d'acculturation et d'intermédiation qu'ont mené les impresarios américains pour acclimater une musique née dans les cours et les conservatoires européens, pour séduire un public avide de nouveautés musicales mais encore peu familiarisé avec ces formes de création et, peut-être, pour créer un concert plus spécifiquement américain.

A. « Rien, *speech* à part, ne ressemble à un concert comme un concert⁵⁴¹ » ?

Parce qu'elle n'est pas un langage verbalisé, la musique a pu être comprise comme un art immédiatement intelligible. Cependant, le concert ne se réalise pas en dehors d'un appareil paratextuel qui contribue à lui donner sens, et sur lequel les intermédiaires exercent leur influence.

L'illusoire immédiateté de la musique

Au retour de sa tournée américaine, le pianiste Henri Herz revient sur ses expériences. Il met en exergue le *speech*, petit discours en forme de conclusion du concert, ressemblant fort à un concours de politesse. De son point de vue, cet échange de compliments serait bien la seule différence distinguant un concert en Europe et un concert aux États-Unis. Le pianiste reprend ainsi une idée largement répandue alors, selon laquelle la musique ferait fi des barrières culturelles et linguistiques et, indépendamment de toute contingence, se produirait avec les mêmes effets devant tout auditoire. Se fondant sur une théorie de l'irréductible communicabilité des émotions humaines – la musique

⁵⁴⁰ Max Maretzek, *op. cit.* (*Sharps*), p. 1.

⁵⁴¹ Henri Herz, *Mes voyages en Amérique*, Paris, A. Faure, 1866, p. 96

étant conçue le vecteur d'émotions « brutes », « pures » – cette conception simpliste a depuis été battue en brèche par les sociologues de la réception⁵⁴², et en particulier de la réception musicale⁵⁴³.

Pourtant, le récit de Herz souligne bel et bien certains écarts entre concerts européens et américains, et le rituel du *speech* est plus révélateur que ne le laisse supposer l'amusement étonné du pianiste. Françoise Escal a emprunté à Gérard Genette sa méthode d'analyse des éléments paratextuels⁵⁴⁴ pour l'adapter au statut ontologique particulier des œuvres musicales⁵⁴⁵. Alors que dans le domaine littéraire, la majorité des paratextes sont, comme le texte lui-même, des dispositifs écrits, en matière musicale, les objets d'accompagnement sont tributaires de la double nature écrite et sonore des œuvres. Pour rendre compte le plus largement possible des paratextes musicaux, Escal distingue donc les messages non verbaux (prologue et ouverture d'opéra, programmation, iconographie, corps du musicien, salle de concert) et les messages verbaux (nom de l'auteur, dédicace, notice d'œuvre, conférence pré-concert, entretien, etc.). Or, le *speech* participe des éléments paratextuels et sa simple existence modifie le concert. L'échange de compliments offre à un spectateur – le plus souvent une personnalité locale – l'occasion de monter sur scène. Au nom de la communauté, il dresse l'éloge de l'artiste « invité » et attend que ce dernier lui retourne la politesse. Ce rituel tend donc à assimiler le concert à un témoignage culturel du prestige de la communauté, puisque l'expert international qu'est l'artiste se montre flatté de pouvoir jouer devant une telle assemblée et lui rend hommage. À travers le *speech*, le concert devient un élément de la vie sociale.

Une conception élargie du paratexte pourrait également inclure la publicité faite autour du concert. Celle-ci est certes diffusée en amont de la représentation, mais elle modèle les attentes des spectateurs et contribue à déterminer le spectacle. Selon les cas, elle évite ou, au contraire, donne de la consistance aux cas de « malentendu culturel⁵⁴⁶ ». En effet, de même que « les textes circulent

⁵⁴² Pierre Bourdieu, *La Distinction*, Paris, Minuit, 1979 ; Isabelle Charpentier (dir.), *Comment sont reçues les œuvres*, Paris, Éd. Creaphis, 2006 ; Wencelas Lizé, Delphine Naudier, Olivier Roueff, *Intermédiaires du travail artistique : à la frontière de l'art et du commerce*, Paris, Ministère de la culture et de la Communication - DEPS, 2011 ; « Intermédiaires culturels, territoires professionnels et mobilisations collectives dans les mondes de l'art » *Le Mouvement social* n° 243, numéro thématique coordonné par Olivier Roueff et Séverine Sofio, 2013 ; Laurent Jeanpierre, Olivier Roueff (dir.), *La culture et ses intermédiaires. Dans les arts, le numérique et les industries créatives*, Paris, Éditions des Archives contemporaines, 2014.

⁵⁴³ Richard Leppert, Susan McClary (dir.), *Music and Society. The Politics of Composition, Performance and Reception*, Cambridge/Londres/New York, Cambridge University press, 1987 ; Antoine Hennion, *La passion musicale. Une sociologie de la médiation*, Paris, Éditions Métailié, 1993 ; Antoine Hennion, Sophie Maisonneuve, Émilie Gomart, *Figures de l'amateur. Formes, objets, pratiques de l'amour de la musique aujourd'hui*, Paris, La Documentation française, 2000 ; Emmanuel Pedler, *Entendre l'opéra. Une sociologie du théâtre lyrique*, Paris/Budapest/Turin, L'Harmattan, 2003 ; Wencelas Lizé, Olivier Roueff, « Les partitions du goût musical », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 181-182, mars 2010.

⁵⁴⁴ Gérard Genette, *Seuils*, Paris, Seuil, 1987.

⁵⁴⁵ Françoise Escal, *Aléas de l'œuvre musicale*, Paris, Hermann, 1996.

⁵⁴⁶ Nous empruntons ce concept à Emmanuel Pedler, (Emmanuel Pedler, « entendement musical et malentendu culturel : le concert comme lieu de confrontation symbolique », *Sociologie et sociétés*, vol. 36, n° 1, (Printemps 2004), pp. 127–144).

sans leur contexte⁵⁴⁷ », les œuvres musicales circulent en dehors de ce que l'on pourrait appeler, avec Pierre Bourdieu, leur champ de production et, notamment dans le cas des circulations musicales internationales, sont reçues et réinterprétées par des récepteurs eux-mêmes intégrés dans des champs de production et de réception différents. Le sens et la fonction de l'œuvre étant autant déterminés par le champ d'origine que par le champ d'accueil, un écart significatif entre ces deux champs est logiquement générateur de malentendus⁵⁴⁸. Étant établi que la compréhension des œuvres n'est pas innée⁵⁴⁹, Emmanuel Pedler développe l'idée selon laquelle il existerait un décalage entre l'interprétation des promoteurs d'une offre et celle du public (soulignons que le décalage se situe bien entre offreurs et receveurs, non entre œuvre et receveurs). Ainsi, l'œuvre musicale ne surgit pas, telle une nouveauté absolue, dans un désert d'information, mais au contraire, comme le souligne Hans-Robert Jauss, le public est prédisposé à un certain mode de réception par « tout un jeu d'annonces, de signaux – manifestes ou latents – de références explicites, de caractéristiques familières⁵⁵⁰ ». Le paratexte participe de ce jeu et a précisément vocation à réduire les malentendus : il explique l'œuvre, la contextualise et propose des clefs de compréhension adéquates... du moins en théorie.

La réclame, un élément du paratexte musical

En l'occurrence, la publicité telle que la mettent en place les imprésarios tend bien à proposer une certaine interprétation du concert présenté. Cependant, la conception américaine de la réclame diffère sensiblement de sa version européenne, et les artistes se montrent souvent surpris, voire choqués, par les procédés employés. La frontière entre annonce et *humbug* (boniment) y est plus ténue et cette perméabilité trouble les artistes européens, qui ne se reconnaissent pas toujours dans les annonces faites à leur sujet et peuvent s'en trouver vexés. À l'initiative de ces pratiques, Phileas T. Barnum est peut-être celui qui a osé les affichages les plus grotesques, n'hésitant pas à faire passer Jenny Lind pour un ange tombé des cieux. Il se justifie en affirmant que le seul nom de la soprano ne suffirait pas à attirer les foules (un conducteur de chemin de fer lui avait avoué ne pas

⁵⁴⁷ Karl Marx, *Le manifeste du Parti Communiste*, cité par Pierre Bourdieu, *op. cit.* « *Les conditions* », p. 4.

⁵⁴⁸ Pierre Bourdieu, « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », p. 4, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2002, vol. 145, n° 1, pp. 3-8.

⁵⁴⁹ « Dans tous les autres cas [si le récepteur n'est pas en mesure de décrypter les chiffrages historique et social de l'œuvre qui lui est présentée], le malentendu partiel ou total est de règle, l'illusion de la compréhension immédiate conduisant à une compréhension illusoire, celle de l'ethnocentrisme comme erreur sur le chiffre ; bref, lorsqu'elle s'inspire d'une foi naïve en l'identité de l'humanité et qu'elle ne dispose d'aucun autre instrument de connaissance que le transfert intentionnel en autrui, comme dit Husserl, l'interprétation la plus compréhensive risque de n'être qu'une forme particulièrement irréprochable d'ethnocentrisme. », Pierre Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Genève/Paris, Droz, 1972, pp. 241-242.

⁵⁵⁰ Hans-Robert Jauss, *Pour une esthétique de la réception*, trad. C. Maillard, Paris, Gallimard, 1978, p. 50.

connaître la soprano⁵⁵¹) et qu'il est commercialement plus sûr d'attiser la curiosité du public. Le procédé est discutable, mais il est en tout cas efficace.

Les imprésarios ne cesseront pas de vouloir se démarquer du montreur de sirènes, prêt à proposer tout et n'importe quoi au spectateur volontairement dupe⁵⁵². Pourtant, tous suivront le huitième des dix commandements de Barnum : « Faites de la publicité⁵⁵³ ». Aux yeux de Maretzek, les artistes ne sont exceptionnels que dans la mesure où leur imprésario investit dans la réclame :

« Si vous connaissiez [les vedettes] aussi bien que moi, vous comprendriez bien vite [...] qu'elles ne sont que des déesses de type ingersollien, *id est* : qu'elles ne le seront qu'aussi longtemps que leurs imprésarios croient de leur intérêt de payer pour les faire croire telles⁵⁵⁴. »

D'ailleurs, une réclame plus fine et moins tapageuse est le plus souvent mise en œuvre, les procédés excessifs de Barnum ayant tendance à éloigner les spectateurs en quête de musique « légitime ». La publicité remplit alors pleinement sa vocation de paratexte, présentant les soirées de façon à les rendre compréhensibles et attrayantes même aux yeux du public le moins informé musicalement. Les *advance men* ont d'ailleurs pour tâche essentielle de trouver le point d'accroche par lequel le spectacle deviendra accessible aux potentiels auditeurs. Maretzek évoque ainsi les procédés utilisés par l'un de ses représentants :

« Il y a quelques années de cela, j'envoyai en tournée deux cantatrices réputées, un pianiste intelligent et une basse adulée. À leur arrivée dans une ville de Nouvelle-Angleterre, l'agent qui les accompagnait s'aperçut que la population n'avait aucune idée de leurs succès de New York, Boston et Philadelphie. Ils étaient plus ou moins inconnus. Après réflexion, il décida d'afficher les noms des compositeurs dont les œuvres devaient être interprétées, plutôt que ceux des artistes⁵⁵⁵. »

Il n'est enfin pas indifférent que cette forme de management se développe au moment même où la critique musicale s'affirme. La presse est en effet le principal vecteur des annonces musicales et elle contribue d'autant plus certainement à construire les gloires que des critiques chroniquent les principales soirées, dont les comptes rendus sont lus à travers le pays. En effet, en l'absence de conservatoires ou de cercles professionnels installés et reconnus, c'est d'abord aux critiques qu'incombe la responsabilité d'analyser et d'apprécier les œuvres. La presse devient un élément incontournable. Nul n'espère de succès si ce n'est avec l'appui des critiques. Par leur intermédiaire sont diffusées les publicités les plus discrètes et les plus efficaces, par eux sont connues les

⁵⁵¹ Phineas T. Barnum, *Barnum's Own Story: The Autobiography of P.T. Barnum*, New York, Viking Press, 1927, p.303.

⁵⁵² Maretzek se fait virulent à l'encontre de Barnum, Strakosch définit l'imprésario comme un anti-Barnum (Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 121 ; Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, p. 8).

⁵⁵³ Phineas Taylor Barnum, *How I made millions: The Life of P.T. Barnum*, New York, G.W. Dillingham, 1888.

⁵⁵⁴ Max Maretzek, *op. cit. (Sharps)*, p. 2.

⁵⁵⁵ Max Maretzek, *op. cit. (Crotchets)*, p. 72.

agitations du monde musical. Par journal interposé, les imprésarios en concurrence s'opposent âprement – au plus grand bénéfice des journaux et des représentations concernées⁵⁵⁶. De façon générale, les agents s'appliquent à soigner leurs relations avec la presse et celles-ci prennent d'ailleurs facilement une tournure personnelle⁵⁵⁷.

Ainsi, loin d'être immédiate, la musique se donne dans le cadre de concerts annoncés par la réclame et par la critique musicale. L'œuvre est donc précédée et encadrée par des paratextes qui guident l'oreille et orientent les spectateurs. Si l'artiste peut se produire sur scène, c'est ainsi grâce à la mobilisation d'un monde de l'art dense et diversifié, qui inclut nécessairement de nombreux intermédiaires, parmi lesquels les imprésarios.

B. Des concerts adaptés

Le rôle premier des imprésarios tient à l'organisation proprement dite des tournées – et il est vrai qu'ils imposent en la matière un rythme plus soutenu qu'il ne l'est habituellement en Europe. Cependant, leur influence ne se limite nullement à l'établissement du calendrier des concerts et aux aspects logistiques. Intermédiaires entre les artistes et le public, ils font office de passeurs culturels, adaptant le contenu des concerts aux attentes du public ou, plus exactement, des publics.

Du spectacle avant toute chose

Les imprésarios jouent un rôle croissant auprès des artistes et leur influence est loin d'être négligeable. D'ailleurs, pour en revenir aux réflexions de Herz sur les concerts américains et européens, il convient de préciser que sa comparaison ne concerne que ses premières prestations aux États-Unis. Sans doute n'a-t-il pas préparé ses premiers concerts new-yorkais différemment de ses prestations parisiennes, ainsi peut-il affirmer :

⁵⁵⁶ Max Maretzek, *op. cit.* (*Crotchets*), p. 83. Le désaccord peut aussi opposer un imprésario et un critique : alors que le « maître du bon goût new yorkais » Nathaniel P. Willis attaque féroceMENT Maretzek dans le *Home Journal*, l'imprésario réplique par un duel journalistique, et tous deux en sortent gagnants : les employés de l'opéra et les habitués issus de la classe moyenne, qui n'avaient jamais entendu parler du *Home journal*, se mettent à le lire ; les lecteurs de Willis, intrigués par l'effroyable monstre que semble être Maretzek, fréquentent l'opéra pour assouvir leur curiosité.

⁵⁵⁷ Il est bien sûr courant que les imprésarios remercient les auteurs d'un article flatteur, mais les correspondances donnent aussi des nouvelles familiales cf. « Lettre autographe de Jacob Grau à William Winter, datée du 9 mars 1871 », et « Lettre autographe de Maurice Grau à William Winter, datée de décembre 1877 », Folger Shakespeare Library, Washington D.C. (Robert Young Collection Relating to William Winter).

« Rien, *speech* à part, ne ressemble à un concert comme un concert. Aussi ferai-je grâce au lecteur de l'histoire des six ou huit soirées musicales que je donnai à New York avant de me rendre à Philadelphie⁵⁵⁸. »

Or, si Herz a apparemment organisé seul ces soirées, il s'en remet ensuite à Ullmann, qu'il a engagé comme imprésario et dont il reconnaît que « l'apprenti devint bientôt un maître, et [qu'il aura] plus d'une fois l'occasion [...] de rendre hommage à l'habileté, à la vive imagination et au tact de cet entrepreneur⁵⁵⁹ ». Rapidement, ce partenariat change l'organisation des concerts :

« Un jour Ullmann vint m'annoncer que nous partions pour Philadelphie, que *nous donnions* concert dans cette ville le lendemain, que la salle était louée, que les affiches étaient posées, que toutes les places étaient retenues d'avance, que nos malles étaient bouclées, que nos tickets de chemin de fer étaient pris, qu'une voiture nous attendait à la porte pour nous conduire à la gare du chemin de fer. Je m'étais fait une règle invariable d'obéir à Ullmann. Sans répliquer un seul mot, je le suivis, et une heure après nous roulions sur les rails⁵⁶⁰. »

Ce témoignage illustre le pouvoir d'initiative de l'imprésario. Herz souligne lui-même qu'il ne donne plus ses concerts seul, quand bien même il se produirait toujours en soliste, mais que ces représentations sont des œuvres communes, fruits de la coopération entre l'imprésario et l'artiste.

L'acculturation musicale est risquée. Parce que les œuvres sont données face à un public qui ne possède pas toujours les clefs pour les décrypter et les apprécier, le malentendu est hautement probable. En outre, l'importation des œuvres augmente sensiblement leur coût de production (ne serait-ce que pour inviter les artistes). À court terme, le gain est généralement moindre que pour les productions autochtones⁵⁶¹. Les efforts déployés par des entrepreneurs pour présenter des créations européennes outre-Atlantique peuvent donc surprendre. La dimension symbolique, sociale et politique de ces transferts doit sans doute être prise en considération : Donald Sassoon a montré dans son analyse des marchés littéraires que dans le cas des œuvres à diffusion restreinte, ces facteurs importent davantage que les seules considérations économiques⁵⁶². Malgré tout, une telle explication est difficilement convaincante dans le cadre d'une représentation lyrique ou même d'un concert. Ces spectacles relèvent en effet de la grande production : le seuil de rentabilité est trop élevé pour qu'un imprésario se permette une aventure dont il n'espère pas de retombées économiques. Peut-être un généreux mécène pourrait s'offrir une telle fantaisie, mais les intermédiaires professionnels n'en ont pas les moyens.

⁵⁵⁸ Henri Herz, *op. cit.*, p. 96.

⁵⁵⁹ *idem*, p. 98.

⁵⁶⁰ *idem*, pp. 103-104 (Herz souligne).

⁵⁶¹ Pascal Casanova, *op. cit.*, pp. 235-236.

⁵⁶² Donald Sassoon, *The Culture of the Europeans from 1800 to the Present*, Londres, Harper Press, 2006.

En tout état de cause, pour surmonter l'obstacle de l'acculturation musicale, les imprésarios adaptent d'abord la programmation. Ainsi, Ullmann convainc Herz de laisser le public lui suggérer des airs à partir desquels improviser. Le procédé vise à séduire un public provincial peu coutumier de ses œuvres de mais le musicien ne montre guère d'enthousiasme pour cet exercice qu'il n'a jamais pratiqué. Pourtant, le succès est immédiat et l'improvisation devient bientôt l'une des prestations favorites du pianiste. À New York en revanche, Ullmann choisit d'engager également le violoncelliste George Knopp et le violoniste Camillo Sivori (ce dernier avait déjà donné quelques concerts communs avec Herz) et, surtout, suggère des programmes plus intellectuels, incluant des trios de Beethoven, bien moins populaires que les improvisations, mais qu'il estime mieux convenir à un public élitiste.

L'imprésario intervient également sur la mise en scène des concerts, privilégiant souvent la dimension spectaculaire aux exigences artistiques. Ainsi Ullmann réorchestre l'ouverture de *Semiramide*, et la confie à seize pianistes dans une version à trente-deux mains et huit pianos⁵⁶³. Son argument est imparable : si la délicatesse et la subtilité du jeu de Herz peuvent échapper à une oreille peu exercée, nul ne peut manquer l'effet de huit pianos. En outre, cela oblige à faire monter sur scène des musiciens locaux, célébrités de clochers qui attirent aussi leur propre public. Herz reconnaît que ces mises en scènes imaginées par Ullmann l'ont conduit à revoir à la baisse ses ambitions artistiques et à accepter de produire ce que son imprésario appelle de la « *financial music* »⁵⁶⁴. À vrai dire, d'ailleurs, l'idée originale n'est pas d'Ullmann : des extravagances similaires ont été données en Europe, auxquelles Liszt et Chopin eux-mêmes ont dû se plier. En revanche, ce qui restait exceptionnel en Europe devient un classique aux États-Unis où le concert se doit, d'une manière ou d'une autre, d'être spectaculaire.

Les concerts organisés par Ullmann avec Herz ont eu un impact de long terme sur la scène américaine. Le succès remporté par Herz attise les appétits de nouveaux artistes européens. Pour les critiques américains, ses prestations serviront de repère pour estimer le talent de ses successeurs. Pour Ullmann, cette expérience auprès de Herz fut un entraînement intensif dans l'art du management, entraînement dont il tira les leçons durant plus de 30 ans⁵⁶⁵. Pour de nombreux aspirants imprésarios, cette opération constitue le modèle sur lequel s'organiseront les tournées

⁵⁶³ *Herald*, 11 novembre 1846 ; *Mirror*, 12 novembre 1846 – notons que cette version est encore parfois donnée aujourd'hui.

⁵⁶⁴ Henri Herz, *op. cit.*, p. 128.

⁵⁶⁵ R. Allen Lott, « Bernard Ullman: Nineteenth-Century American Impresario », in Richard Crawford, R. Allen Lott, Carol J. Oja (dir.), *A Celebration of American Music. Words and Music in Honor of H. Wiley Hitchcock*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990, pp. 174-191 ; Laure Schnapper, « Bernard Ullman – Henri Herz, an Example of Financial and Artistic Relationship », in William Weber (dir.), *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans and Idealists*, Bloomington, Indiana University Press, 2004, pp. 130-144.

d'artistes européens, reprenant approximativement l'itinéraire et les procédés spectaculaires développés alors. Au fur et à mesure, cependant, les exigences artistiques du public américain s'élèvent, de même que les ambitions pédagogiques des musiciens et, parfois, de leurs imprésarios.

Ambitions pédagogiques

Certains musiciens font preuve d'ambitions artistiques et espèrent contribuer à la constitution d'un large public susceptible d'apprécier les œuvres les plus exigeantes. Ainsi, au milieu du XIX^e siècle, faisant écho aux vellétés du Reich allemand de développer l'influence internationale de la *Kultur*, les virtuoses romantiques allemands montrent un « zèle presque missionnaire à éduquer les auditeurs américains à la musique classique⁵⁶⁶ », et opposent leurs conceptions artistiques élevées aux ambitions économiques de leurs imprésarios. Ces derniers ne se montrent pas insensibles aux projets des artistes, s'ils peuvent en tirer profit. Peu à peu, les effets conjugués du snobisme des uns et des efforts pédagogiques des autres conduisent à une diversification des spectacles donnés. Un public élitiste se montre friand de divertissements plus raffinés et de mises en scènes moins clinquantes. Alors qu'il a signé avec le pianiste Thalberg, Ullmann n'use d'aucun des stratagèmes habituels pour attirer le public : ni fanfare accueillant les artistes, ni réclame tapageuse, ni répétition publique, ni apparition dans les salons privés⁵⁶⁷. Seul l'amour de l'art doit attirer le mélomane averti. Sur le modèle européen, l'imprésario organise des matinées musicales (un horaire qui exclut les travailleurs), où il exacerbe l'entre-soi : à Boston, les spectateurs potentiels doivent ainsi soumettre leur candidature et prouver qu'ils résident dans les beaux quartiers. Circonspect malgré tout quant à la capacité d'attraction de la seule musique, il agrémente ces concerts d'un décor intimiste et élégant dans lequel des serveurs noirs en livrée proposent glaces et gâteaux aux « convives ». En 1857, Thalberg est le premier pianiste à se produire en récital solo aux États-Unis et, outre ses propres compositions, il n'hésite pas à interpréter des œuvres relativement austères de Beethoven et Hummel. Alors que le concert est généralement perçu aux États-Unis comme un divertissement populaire, une frange de la population s'approprie une version relativement plus européenne du concert comme signe de distinction sociale.

Cette valorisation sociale de pratiques conformes aux habitudes européennes ne résume cependant la vie musicale américaine. D'abord, les professionnels sont toujours tenus d'attirer le public le plus vaste possible et, à côté des événements élitistes, des concerts plus populaires sont organisés. Ainsi,

⁵⁶⁶ Jessica Gienow-Hecht, *op. cit.* (« *Trumpeting* », p. 594.

⁵⁶⁷ Pacien Mazzagatti, *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse soutenue à la Manhattan School of Music, New York, 2005, p. 94.

Thalberg lui-même réserve ses concerts de musique de chambre à New York et Boston. Quelques semaines plus tard, en tournée avec Maurice Strakosch, il se produit à Toronto, Chicago, Louisville ou dans des villes aussi petites que Dubuque (Iowa) et Wheeling (West Virginia) et abandonne les œuvres de Beethoven et Chopin au profit de quelques arrangements clinquants sur des airs d'opéra et des mélodies américaines.

Lorsque cela lui semble nécessaire, Ullmann n'hésite pas à refuser fermement les projets trop exigeants des artistes sous sa direction. Certains se montrent particulièrement ambitieux, trop selon l'imprésario. Ainsi, dans une lettre à sa mère, Hans von Bülow explique qu'il ressent de plus en plus la nécessité d'éveiller l'intérêt de son auditoire et de lui transmettre sa connaissance de la musique :

« Susciter, progressivement, un intérêt fiévreux pour la musique – *voilà ma mission* !⁵⁶⁸ Comme tu le sais, je suis un véritable artiste, pas un amuseur public ; pour cette raison, je refuse toute concession au mauvais goût⁵⁶⁹. »

Une telle position n'implique pas un désintérêt financier de la part des artistes, en atteste le contrat conséquent qu'ont conclu von Bülow et Ullmann : pour une tournée de huit mois comprenant 172 concerts, l'artiste doit toucher près de 20 000 dollars, une somme colossale⁵⁷⁰. Néanmoins, von Bülow se montre moins souple que Herz en matière de programmation et refuse les propositions de son imprésario. En la matière, leurs conceptions semblent irréconciliables. Alors qu'Ullmann suggère d'inclure quelques morceaux de bravoure virtuose, le musicien s'offusque :

« Je serai incapable de la moindre concession quant à la teneur "classique" de mes programmes. Les fantaisies sur un air d'opéra (que ce soit *Don Juan* ou *La Traviata*), les arrangements, – en bref, tout ce répertoire de l'époque de Thalberg ne trouvera pas sa place dans mes programmes⁵⁷¹. »

L'imprésario rétorque sèchement et repousse les exigences de von Bülow, démontrant qu'un programme mettant en avant les grands classiques allemands serait inaccessible pour le public américain et qu'il serait plus judicieux, dans un premier temps, d'assurer la renommée du pianiste. Les ambitions pédagogiques sont repoussées à un avenir indéterminé :

« Bach et trop de Beethoven auraient des répercussions désastreuses sur les recettes et (croyez-moi) en fin de compte sur votre réputation. Vous avez déjà montré ce que vous saviez faire, il serait souhaitable pour la saison prochaine de choisir des programmes moins complexes, adaptés aux Américains. Vous ne parviendrez pas à les conformer à votre esprit. Sans tomber dans la trivialité, peut-être pourriez-vous adoucir vos exigences sans violenter votre sensibilité

⁵⁶⁸ en français dans le texte.

⁵⁶⁹ Hans von Bülow, *Briefe und Schriften*, VI, Leipzig, Breitkopf und Härtel, 1907, pp. 370-371.

⁵⁷⁰ R. Allen Lott, « A Continuous Trance : Hans von Bülow's Tour of America », *The Journal of Musicology*, vol. 12, n°4, , automne 1994, p. 532.

⁵⁷¹ Hans von Bülow, *Letter to Bernard Ullman*, Londres, 2 janvier 1875, cité par R. Allen Lott, *op. cit.*, p. 533.

artistique... Abandonnez votre zèle missionnaire, vous seriez déçu ici. Prenez l'Amérique pour ce qu'elle est : un pays où faire fortune, c'est tout. Il faudrait encore vingt ans pour mener à bien votre mission⁵⁷². »

La prédiction n'est pas tout à fait absurde. En effet, les projets inadaptés en 1875 trouvent leur public au tournant du XX^e siècle et les ambitions pédagogiques de certains artistes sont progressivement acceptées et relayées par leurs imprésarios.

Le cas d'Oscar Hammerstein est exemplaire de ce changement de position. Directeur de nombreuses entreprises artistiques, l'imprésario affiche une préférence ostentatoire pour ses théâtres lyriques et semble dédaigner ses salles de variétés. Selon Minnie Tracey, professeur de chant à Cincinnati, Hammerstein considérait ces dernières comme de pures entreprises lucratives permettant de financer son goût pour l'opéra, et les désignait péjorativement comme « de petites machines à sous, juste bonnes à financer les œuvres qu'il aimait vraiment⁵⁷³ ». L'imprésario a non seulement ouvert les salles new-yorkaises aux œuvres françaises et ainsi diversifié les propositions musicales, mais il a aussi monté, en 1909-1910, une saison d'opéra pédagogique qui devait répondre à l'une de ses plus profondes aspirations :

« [Hammerstein] aimait la musique plus que tout, et il était convaincu que le reste du monde devrait en faire autant. Il aimait aussi gagner de l'argent, mais seulement pour en faire le moyen de sa fin ultime – l'éducation du petit peuple.

“L'opéra est encore balbutiant“, dit-il une fois, alors qu'il discutait de sa carrière. “J'espère vivre assez longtemps pour voir le jour où chaque ville de taille respectable disposera de son propre Opéra et y accueillera les meilleurs chanteurs et les plus belles œuvres. Je pense que ces établissements doivent être construits avec quelques considérations pour les désirs de Monsieur Tout-le-Monde⁵⁷⁴. »

Une telle position n'est pas spécifiquement américaine : à Vienne aussi, Albert Gutmann développe des concerts populaires, avec l'ambition affichée d'élargir le public de la musique classique. Néanmoins, elle se colore d'une nuance patriotique aux États-Unis. Ainsi, Hammerstein revendique de reconsidérer la place de la musique dans la culture et son rôle social. Alors qu'elle n'aurait été jusqu'alors que le privilège de quelques-uns (et l'imprésario attaque implicitement les sociétaires du Metropolitan), il ambitionne de l'offrir désormais au peuple :

« Quand Mozart, Gluck et tant d'autres compositeurs ont écrit des opéras, ils l'ont fait convaincus de n'être entendus que par les plus riches, les plus cultivés. Les autorités d'Europe devaient le croire aussi, si l'on en juge par les dehors clinquants, les rangées de loges spacieuses

⁵⁷² « Bernard Ullman, Letter to Bülow, 18 Avil 1876 », cité par R. Allen Lott, *op. cit.*, p. 542.

⁵⁷³ « Hammerstein's Dream of Opera in France Discussed by Cincinnati Teacher », *Musical America*, 6 septembre 1919.

⁵⁷⁴ Charles Pike Sawyer, *op. cit.*

contrastant avec les galeries où s'entasse un peuple méprisé. Tout cela provoque la chute de l'opéra, et c'est pourquoi j'entends me battre contre un système qui perdure depuis vingt-cinq ans, seul s'il le faut⁵⁷⁵. »

L'imprésario propose ainsi une nouvelle conception de la musique. Celle-ci ne se veut plus un simple divertissement, mais un outil d'éducation populaire, et la diffusion du goût lyrique auprès des masses aurait comme inestimable corollaire de réinsuffler de la vitalité au répertoire lyrique⁵⁷⁶.

Il convient de discerner la part d'autopromotion dans ces déclarations de l'imprésario. Il n'est nullement le premier à proposer de transformer l'opéra en un loisir de masse – Max Rabinoff, par exemple, s'y attelle alors depuis une décennie à Chicago. Il n'est pas non plus le seul à souhaiter promouvoir la culture musicale : en 1906, rappelle Fortune Gallo, « la Metropolitan Opera Company convertissait le public à la musique cultivée⁵⁷⁷. » Ainsi, là où Hammerstein prétend défendre seul les intérêts supérieurs de la musique, il serait plus juste de considérer qu'il s'inscrit dans une tendance générale.

Parce qu'il est perçu comme un symbole des bienfaits de la civilisation américaine⁵⁷⁸, le loisir mérite d'être valorisé et cette célébration des divertissements en tant que tels permet une plus grande perméabilité entre les types, plus ou moins légitimes, du spectacle. C'est que depuis le milieu du XIX^e siècle, le public s'est étoffé et ses attentes se sont modifiées. Désormais, il n'est plus incompatible de proposer des programmes exigeants et de remplir les salles. Si le spectaculaire attire toujours, la distinction est elle aussi devenue potentiellement attractive. Ainsi, popularisation ne signifie pas nécessairement simplification ou réduction. Les imprésarios cherchent avant tout l'adhésion du public, critère ultime de la valeur d'une œuvre, et au tournant du XX^e siècle, cette adhésion peut être obtenue par la renommée d'une vedette et par la qualité d'un programme aussi bien que par une mise en scène sensationnelle.

C. Un spectacle transnationalisé

Concevoir le concert essentiellement comme un spectacle est une spécificité américaine. Dès lors, la présentation d'interprètes et d'œuvres européens dans un contexte américain dont les conceptions artistiques diffèrent fondamentalement de celles en vigueur dans leur champ de production originel

⁵⁷⁵ *idem*.

⁵⁷⁶ En effet, les Opéras achèvent alors une mutation : de théâtres de nouveautés, ils sont devenus des maisons de répertoire (Rémy Campos, Aurélien Poidevin, *La scène lyrique autour de 1900*, Paris, L'Œil d'Or, 2011).

⁵⁷⁷ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 80.

⁵⁷⁸ Alain Corbin, *op. cit.*, p. 13.

constitue, en réalité, une reproduction non pas à l'identique, mais plutôt une production nouvelle. Le travail de mise en signification auquel participent les imprésarios, s'ancrant dans les réalités américaines, permet donc une réinterprétation, une réappropriation culturelle. Il nous semble ainsi que les échanges entre l'Europe et les États-Unis donnent lieu à un dialogue fécond qui nourrit le concert occidental dans son ensemble.

Ce processus a pu, dans un premier temps, passer inaperçu aux yeux des imprésarios et des artistes, le dénigrement systématique des particularités américaines empêchant de saisir la portée des changements. Pourtant, progressivement, le processus de re-création à l'œuvre est plus clairement perçu, parfois revendiqué. Par exemple, Max Rabinoff clame haut et fort son ambition de « nourrir la création américaine de l'art russe⁵⁷⁹ » et justifie ainsi l'importation de productions étrangères. La réappropriation devient alors un objectif affiché. L'imprésario engage ainsi des artistes russes, propose des œuvres inouïes aux États-Unis et présentées comme les joyaux des scènes slaves. Pour la bonne réception de ces spectacles cependant, l'imprésario s'assure de proposer un art intelligible et conforme au goût du public américain. Adaptant les œuvres aux réalités américaines, Rabinoff offre un art transnationalisé, assimilable. Toutes ses propositions n'ont malgré tout pas eu la même postérité – une différence qui s'explique aussi par le contexte artistique international.

Les ballets russes selon Max Rabinoff

L'imprésario adapte soigneusement les spectacles à son public. Ainsi le répertoire de la première tournée américaine Pavlova-Mordkin (1909) traduit des choix prudents. Deux ballets sont proposés : le très classique *Giselle*, et le ballet d'inspiration folklorique *Les nuits arabes*, chorégraphié par Mordkin sur des compositions de Glazounov, Rimski-Korsakov, Chaminade, Rubinstein, Borodin et Bourgault-Ducoudray. De même, les divertissements proposés comportent des danses russes, bohémiennes, polonaises et hongroises de Tchaïkovsky, Dargomiszli, Rubinstein, Glinka ou Glazounov et d'autres morceaux célèbres tirés de *L'oiseau de feu* et de *La Belle au Bois Dormant*. Fondée sur le répertoire des danseurs, cette sélection est largement dominée par les grands classiques des ballets impériaux et accorde une place de choix aux compositeurs russes. Les représentations elles-mêmes répondent aux canons établis et les ballets s'exécutent en tutu, à l'époque où les ballets russes parisiens bousculent les convenances en créant un costume pour chaque rôle, dont les pantalons orientaux de Tamara Karsavina dans *L'Oiseau de feu*.

⁵⁷⁹ « Russian Dreamer Who Became Opera Director », *Globe*, 7 novembre 1915, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

On est ici bien loin des audaces avant-gardistes de Diaghilev à Paris, ce qui traduit non pas une forme de conservatisme de la part de Rabinoff, mais plutôt la qualité et le sérieux de son travail d'imprésario. Au début du XX^e siècle, en effet, la danse est encore un art peu développé. Le public américain reste largement ignorant des subtilités chorégraphiques, à tel point que le prospectus annonçant la première tournée d'Anna Pavlova et Mikhaïl Mordkin se doit d'apporter des précisions élémentaires. On y lit :

« Les stupéfiantes performances de la Pavlova et de Mordkin ne donnent qu'une idée, rien de plus, d'un art ancien et parfaitement établi en Russie, mais nouveau pour le reste du monde. Il s'agit du déploiement ou de la représentation d'une narration – drame, opéra, appelez-le comme vous voudrez – par Terpsichore. Pas une phrase n'est prononcée, pas un mot n'est chanté. Seules la grâce des mouvements et l'emprise rythmique des danseurs de caractère, rehaussées par une musique spécialement écrite, éclairent le thème, ou le récit⁵⁸⁰. »

Le propos est évidemment exagéré : vers 1835 déjà, Paul Hazard (de l'Opéra de Paris) avait fondé une école de danse à Philadelphie, et la tournée de Fanny Elsser (1840-1842) avait éveillé un certain intérêt pour le ballet classique⁵⁸¹. Il est toutefois vrai qu'à l'aube du XX^e siècle, le ballet n'est pas aux États-Unis cet art reconnu, cette institution affiliée aux compagnies d'opéra qu'il est en Europe. Les performances sont rares et le public restreint. Pour séduire des spectateurs encore novices, le choix d'œuvres classiques et élégantes, doucement exotiques mais aisément compréhensibles, paraît parfaitement adapté. Nul besoin ici de choquer ou de révolutionner les pratiques académiques : il s'agit au contraire de conquérir un public avide de nouveauté, de spectaculaire, d'impressionnant... Les prouesses techniques et l'émouvante sensibilité de la Pavlova (aujourd'hui encore considérée comme la ballerine la plus douée de l'histoire) conviennent parfaitement ; rehaussées par des costumes soignés et des décors grandioses, elles rencontrent un succès phénoménal. La première tournée de Pavlova et Mordkin avec la Boston Opera Company n'est qu'une brève apparition de la danse russe sur le sol américain. En un mois, ces artistes ne touchent que trois villes : New York, Boston et Baltimore. Cette tentative prudente se conclut pourtant sur un succès artistique et financier.

Les « ballets russes » présentés par Max Rabinoff semblent d'ailleurs davantage appréciés aux États-Unis qu'en Russie. Ainsi les représentations se donnent à guichets fermés, la critique est élogieuse et les danseurs sont glorifiés :

« Partout où se produisait la Metropolitan Opera Company, on lui demandait d'inclure à son programme la plus excitante des créations de cette décennie. Ces attentes étaient pourtant

⁵⁸⁰ « the Russian Ballets – What it means », *Prospectus 1909*, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵⁸¹ Paul Bourcier, *Histoire de la danse en Occident, tome 2 Du romantique au contemporain*, Paris, Seuil, 1994 ; Carol Lee, *Ballet in Western Culture. A History of its Origins and Evolution*, New York, Routledge, 2002.

vouées être déçues. Le congé accordé par le gouvernement impérial russe expirait le 1^{er} avril et, telles des âmes soumises à la discipline militaire, les danseurs mettraient la distance de l'océan entre eux et le pays où ils avaient allumé le désir d'une distraction nouvelle⁵⁸². »

Cet article témoigne pourtant d'une sérieuse incompréhension entre le public américain et les artistes russes. En effet, la danse y est présentée comme un simple divertissement, et la conception américaine des ballets russes n'a que peu en commun avec la vision moscovite. En Russie, la danse est considérée comme un art à part entière dont il faut savoir apprécier les subtilités – techniques, mais aussi et surtout créatives – et non comme un simple divertissement. Dès lors, des voix critiques s'élèvent en Russie pour déplorer que des artistes aussi talentueux que Pavlova et Mordkin gâchent leur génie en se produisant devant un public incapable de l'apprécier, et ce d'autant plus que cela prive le public russe du plaisir de les voir. Certains regardent avec tristesse ce qu'ils qualifient de « Barnum russe » : un spectacle pour masses ignorantes de l'art de la danse, une représentation faussée de la Russie comme nation barbare et semi-orientale⁵⁸³.

De fait, les mises en scène choisies mettent en valeur les prouesses techniques de danseurs parfaitement entraînés, et soulignent pleinement la dimension spectaculaire et éblouissante des représentations. Les prospectus insistent sur ces aspects, mais restent discrets sur la dimension véritablement artistique des ballets. Rien n'est dit sur la place des œuvres proposées dans l'histoire de la danse ni sur l'originalité de chaque création. D'ailleurs, les chorégraphies sont systématiquement remaniées par Mordkin : ce ne sont pas les créations « authentiques » des ballets impériaux qui sont présentées au public américain, mais des œuvres américanisées. Reprenant les caractéristiques fondatrices des ballets russes en les adaptant aux attentes et aux goûts du public international, Rabinoff a contribué – avec, évidemment, Serge Diaghilev – à faire de ces ballets des œuvres transnationales, originaires de Russie mais modelées par la confrontation à un public international et finalement reconnues à travers les frontières.

Gloires et misères des importations culturelles

Promoteur d'un art russe « américanisé », Max Rabinoff a su attirer la sympathie et l'admiration du public et des critiques sur les créations slaves. Reste à évaluer l'influence que ces œuvres ont exercée sur l'art américain. Pour l'éditorialiste du *Washington Star*, les choses sont évidentes :

« La plupart d'entre nous se remémoreront aisément la différence entre les standards en

⁵⁸² « The Russian Ballet – What it means », *Prospectus 1909*, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵⁸³ Hanna Järvinen, « ‘The Russian Barnum’: Russian Opinions on Diaghilev's Ballets Russes, 1909-1914 », *Dance Research: The Journal of the Society for Dance Research*, 26/1 (été 2008), pp. 18-41.

musique, danse et art dramatique de ce pays avant ce que nous pourrions appeler l'invasion russe et ceux d'aujourd'hui. Plus qu'aucun autre, le génie créatif et coloré des Slaves a stimulé notre vie artistique et l'influence de leurs idées se retrouve dans chaque école de musique ou de théâtre.

Trop souvent pourtant, on oublie généralement ce que nos artistes et notre public doivent à Max Rabinoff : non seulement la découverte de l'art et des artistes russes année après année, mais aussi, grâce à ses courageuses entreprises le fait même de savoir apprécier ces qualités artistiques⁵⁸⁴. »

De fait, les activités théâtrales de Max Rabinoff ont ouvert les salles américaines à de nombreux artistes russes et ont largement influencé les pratiques artistiques américaines. Tout au long de sa carrière, l'imprésario n'a d'ailleurs revendiqué qu'un seul et unique objectif : éduquer le public américain aux arts lyrique, chorégraphique et dramatique. L'importation du savoir-faire russe vise ici au développement de l'art américain. Il exprimera très explicitement ses vues dix ans plus tard, lorsqu'il introduit le Ukrainian National Chorus :

« En présentant en Amérique, sous ma responsabilité, les quarante choristes de l'Ukrainian National Chorus, dirigé by Prof. Alexander Koschetz, le célèbre chef d'orchestre et compositeur ukrainien, j'ai le sentiment d'apporter sur la scène musicale américaine une forme nouvelle d'art qui démontrera bientôt son importance et son intérêt. D'un point de vue strictement artistique, je les crois aussi valables que les ballets russes de Pavlova et Mordkin en 1910 ou que l'Andreev Balalaika Orchestra en 1912⁵⁸⁵. »

Malgré tout, au regard de l'histoire musicale américaine, l'impact des artistes russes paraît minime. La modernité musicale américaine s'est affirmée dans la musique populaire, mais les compositeurs américains sont largement restés des « hommes invisibles⁵⁸⁶ ». Leur émergence sera longue et l'impulsion espérée par Rabinoff se laisse désirer. D'autre part, les aspirations de l'imprésario se sont heurtées à un obstacle a posteriori insurmontable : l'emprise de la musique allemande sur les scènes et les écoles américaines⁵⁸⁷. La puissance de la tradition germanique et la densité du réseau allemand parmi les professionnels de la musique ne laissaient en réalité qu'une place périphérique aux créations russes.

La danse fait cependant exception à ce constat. Dans ce domaine précis, les projets montés par l'imprésario ont eu une belle postérité. Il a ouvert la voie aux ballets russes : Diaghilev organise sa première tournée américaine en 1915. Rabinoff et le célèbre directeur russe étaient d'ailleurs en

⁵⁸⁴ « American Art Is Indebted to Rabinoff, Opera Head », *Sunday Star*, Washington D.C., 31 janvier 1926, Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵⁸⁵ « Prospectus pour l'Ukrainian National Chorus, 1922 », Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵⁸⁶ Alex Ross, *op. cit.*, pp. 175-177.

⁵⁸⁷ Jessica Gienow-Hecht, *Sound Diplomacy. Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, Chicago/Londres, The University of Chicago Press, 2009.

contact et il semble que cette stratégie soit le fruit d'une concertation entre les deux hommes⁵⁸⁸. Les danseurs russes font des émules et les troupes au nom russisant se multiplient⁵⁸⁹ : pour de longues années, en matière de danse, « russe » sera synonyme d'« excellent⁵⁹⁰ ».

En proposant un art russe mais transnationalisé, adapté au public américain, Max Rabinoff avait l'ambition de mettre à la portée des créateurs américains des sources d'inspiration susceptibles de nourrir leurs œuvres. Si la concurrence impitoyable de la musique allemande et les handicaps propres à la scène savante américaine ont ruiné son rêve d'une musique savante et américaine forte, le domaine chorégraphique lui a donné plus de satisfaction. L'école américaine a su se réapproprier le savoir-faire russe pour faire émerger une danse moderne et spécifiquement américaine.

Les États-Unis sont le berceau de l'intensification et de la modernisation des circulations musicales au milieu du XIX^e siècle. Le système mis en place fait volontiers appel à des vedettes européennes et repose largement sur l'organisation de tournées. L'essor économique du pays, l'urbanisation et le développement du rail permettent d'organiser un nombre croissant de tournées et de développer une économie propre au monde du spectacle. Alors que les premiers imprésarios ne représentaient qu'un petit groupe d'entrepreneurs principalement actifs dans le domaine lyrique, avec quelques incursions dans le monde des instrumentistes virtuoses, leurs héritiers diversifient leurs centres d'intérêt dans le dernier quart du XIX^e siècle. Exigences artistiques et ambitions commerciales se combinent alors de façon inédite. Fait caractéristique de l'activité de ces agents américains, les spectacles produits témoignent d'une diversité assumée. Non seulement le même imprésario travaille alternativement avec des artistes lyriques, des instrumentistes ou des chanteurs de variétés, mais encore les différentes formes d'art se mêlent et il n'est pas incongru qu'un spectacle allie théâtre, danse et musique. La première évaluation de la qualité d'une œuvre se fait en fonction de l'enthousiasme du public et des résultats du *box-office*. Cette conception du spectacle soutient une approche commerciale et populaire du concert qui, si elle valorise toujours des œuvres européennes, les réinterprète cependant et génère ainsi des productions transnationales, déjà américanisées.

La géographie du pays et ses infrastructures musicales ont justifié le recrutement d'artistes européens et l'organisation de tournées de grande ampleur, le concert américain dépendant de la

⁵⁸⁸ Dossier « Diaghilev », Columbia, (Rabinoff), Box 1.

⁵⁸⁹ « Warning Against Pirates », affiche non datée, Columbia, (Rabinoff), Box 2.

⁵⁹⁰ Plus essentiel pour un impact profond, Mikhaïl Mordkin fonde en 1927 le Mordkin School of Dance. L'engouement américain pour les maîtres russes convainc l'ancien maître de ballet de Diaghilev, George Balanchine, de s'installer à New York où il fonde l'École de ballet américain en 1934. Avec Lincoln Kirstein, il contribue là à la création d'une école de danse proprement américaine, réalisant enfin le vieux rêve de Rabinoff. Ainsi, lorsque l'historien de la danse George Amberg revient sur les origines de cet art aux États-Unis, il reconnaît Pavlova et Mordkin comme les « pionniers impériaux » (cf. George Amberg, *Ballet in America. the Emergence of an American Art*, New York, Mentor, Duell, Sloan and Pearce, 1949).

constitution d'un marché transnational. Quelques imprésarios ont su capitaliser sur leurs savoir-faire et leurs réseaux européens et s'appuyer sur leur communauté immigrée pour développer ce marché et installer plus solidement la musique en Amérique. Ils ont posé les prémices d'une figure bientôt centrale du monde artistique : l'intermédiaire musical. Avec la spécialisation accrue des fonctions, l'imprésario se distingue progressivement du musicien et s'affirme avant tout comme intermédiaire, non seulement entre musiciens et public, mais aussi entre marchés musicaux. Par rapport aux œuvres et aux artistes venus d'Europe, il joue alors le double rôle de *gate-keeper* et de passeur culturel.

Ainsi, bien qu'elle s'inscrive encore en apparence dans une tradition européenne, la musique américaine diffère déjà des productions européennes, dans la mesure où les œuvres sont aussi conçues comme des produits commerciaux. Si les États-Unis semblent encore largement inféodés à l'Europe, en assumant une approche résolument commerciale, voire capitaliste, du concert et en développant des logiques artistiques fondées sur la rentabilité, ils élaborent le cadre de changements profonds dans l'approche musicale – changements qui se répercuteront aussi en Europe. D'ailleurs, si les États-Unis importent les œuvres d'Europe, ils y exportent les imprésarios.

« On chantait partout en italien, mais on ne chantait en français dans aucun grand théâtre étranger. Aujourd’hui, tout est changé. Il y a chaque année une saison d’opéra français en Amérique, et pendant la saison de Londres on donne aussi des opéras en français. Les impresarii anglais et américains traquent les artistes de l’Opéra ; ils leur font des offres auxquelles il est difficile de résister ; rien ne les arrête ; et le directeur de l’Opéra doit payer ses premiers artistes beaucoup plus cher qu’autrefois, bien heureux encore quand il peut les conserver [...]. »

Discours de Georges Berger à l’Assemblée Nationale⁵⁹¹

DEUXIÈME PARTIE

DIFFUSION TRANSNATIONALE D’UNE NOUVELLE ÉCONOMIE MUSICALE (1880–1910)

⁵⁹¹ Discours de Georges Berger à l’Assemblée Nationale, (*Journal Officiel. Documents parlementaires. Chambre des Députés, Annexe n° 1857, 10 juillet 1900*), pp. 1821-1822, cité par Sylvain Nicolle, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse dirigée par Jean-Claude Yon et soutenue à l’Université Paris-Saclay, 2015, p. 738.

Chapitre 4

Développements européens : vers une généralisation des approches commerciales des concerts

Le monde musical européen n'est pas indifférent aux bouleversements qui, depuis le milieu du XIX^e siècle, transforment les pratiques américaines. La commercialisation assumée du concert, la mise en avant de vedettes et la promotion des tournées sont observées avec la plus grande attention par les musiciens et les organisateurs de concerts du Vieux Continent, suscitant autant d'intérêt que d'inquiétudes. L'imprésario moderne tel qu'il s'est développé aux États-Unis est d'ailleurs souvent tenu pour responsable, voire coupable, de ces changements. Cependant, la transformation des

pratiques musicales qui aboutit dans les années 1880 à une restructuration du marché artistique est un phénomène global. L'influence américaine est indéniable, mais elle ne suffit pas à expliquer l'évolution du concert en Europe qui répond à la fois à des logiques internes et à des processus transnationaux.

En Europe aussi, des intermédiaires professionnels remplacent dès les années 1880 les proches des musiciens dans l'organisation des tournées des virtuoses et, bientôt, de celles des ensembles et des orchestres. Les éléments expliquant l'apparition de ces agents sont complexes. Avant tout, ils répondent à une transformation profonde du monde musical dont la principale manifestation est le développement du vedettariat : le *star system* est alors perçu comme une importation américaine menaçant de bouleverser le marché musical international (quand bien même des précédents européens existent). Mais si la commercialisation du spectacle exige en Europe comme aux États-Unis de renouveler les cadres de la vie musicale, les circonstances diffèrent entre ces deux espaces. L'Europe dispose en effet de structures musicales anciennes et bien développées ainsi que d'acteurs prêts à prendre en charge la fonction d'intermédiation musicale, notamment les maisons d'édition musicale. S'y développe une approche alternative qui, sur bien des points, se distingue de la proposition américaine. Pour autant, tous ces intermédiaires participent du même écosystème : ils sont actifs sur le même marché, travaillent avec les mêmes artistes, fréquentent souvent les mêmes lieux. Les échanges incessants et les collaborations actives contribuent à unifier les pratiques professionnelles.

I. Généralisation du *star system* en Europe

L'Europe de la fin du XIX^e siècle constitue déjà un marché musical structuré et cohérent, dans lequel le commerce payant est une pratique généralisée. Cependant, à partir des années 1870, le *star system* se développe dans des proportions jusqu'alors inconnues et suscite bien des inquiétudes quant à la pérennité des structures musicales européennes. Les imprésarios, et plus particulièrement les imprésarios anglo-saxons, sont volontiers accusés d'avoir déstabilisé ce marché. Pourtant, prendre en compte la dimension internationale de ces échanges et les spécificités de l'économie du spectacle vivant conduit à une réévaluation plus juste du rôle des intermédiaires musicaux.

A. Le marché musical européen

Au-delà des spécificités locales, l'Europe apparaît musicalement comme un espace de goûts partagés. Au XIX^e siècle, ce caractère s'accroît encore : certes, les nationalismes marquent profondément la création et la réception musicale, mais la tendance de fond par laquelle le concert se commercialise touche l'ensemble du continent. C'est désormais à cette échelle que s'organise la vie musicale, rythmée par les tournées internationales et les apparitions des vedettes.

Une ancienne tradition musicale européenne

Dans le domaine musical, il est possible de parler d'une scène européenne ancienne. Au-delà des différences nationales, plusieurs éléments suggèrent que cet espace constitue un ensemble hétérogène mais cohérent. L'Europe musicale a depuis longtemps été unifiée par la soumission aux mêmes règles de musique liturgique et par le cosmopolitisme des élites. Cela n'empêchait nullement une multitude d'expressions locales spécifiques mais, globalement, les musiciens européens lisaient les mêmes portées, respectaient les mêmes règles d'harmonie, appréciaient les mêmes styles... En outre, les offres venues de loin et l'appel des cours prestigieuses favorisaient les échanges à travers l'Europe et instaurent des relations intenses, encore encouragées par « l'homogénéité des conditions de l'édition musicale et sans doute des principes de fabrication des instruments comme de ceux de l'exécution quand l'écriture musicale se fixe⁵⁹² ».

Le siècle des nationalismes ne perturbe qu'en apparence cette unité européenne. Certes, la concurrence entre les grandes métropoles culturelles pour le titre de capitale musicale s'intensifie et le patriotisme s'invite sur la scène musicale et inspire les musiciens. Chacun se fait le chantre de son pays⁵⁹³, tandis que le phénomène académique arrive à maturité et favorise le développement d'écoles nationales⁵⁹⁴. La salle de concert devient un espace de conflits, où les oppositions entre nations s'expriment sous forme symbolique mais virulente⁵⁹⁵. Paris, Vienne, Londres et Berlin cherchent à attirer les plus grandes figures et les compositeurs les plus en vue. Cependant, un tel mouvement est intrinsèquement international⁵⁹⁶. Les agents se montrent parfois extrêmement habiles à jouer des rivalités, en témoignent les manœuvres de Skrivan, l'imprésario du

⁵⁹² Daniel Roche, *Les circulations dans l'Europe moderne XVII^e-XVIII^e siècle*, Paris, Fayard, 2011, p. 830.

⁵⁹³ Didier Francfort, *Le chant des nations. Musiques et cultures en Europe, 1870-1914*, Paris, Hachette Littérature, 2010.

⁵⁹⁴ Michael Fend, Michel Noiray (dir.), *Musical Education in Europe (1770-1914). Compositional, Institutional, and Political Challenges*, (2 volumes), Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2005.

⁵⁹⁵ Didier Francfort, *op. cit.*

⁵⁹⁶ Anne-Marie Thiesse, *La création des identités nationales*, Paris, Seuil, 1999.

jeune Kubelik, faisant croire à un triomphe parisien pour assurer l'accès de son protégé à toutes les scènes européennes⁵⁹⁷. L'Europe musicale émerge ainsi comme un espace hiérarchisé et concurrentiel⁵⁹⁸. Cette situation se traduit également par une internationalisation des revues, des critiques, des attentes. Le public européen n'est certes pas unifié, mais pour hétéroclites que soient ses goûts, ils sont discutés à travers le continent.

Les mouvements artistiques se développent à l'échelle européenne. En particulier, le Romantisme a marqué un tournant dans la conception de la musique – et par conséquent dans l'organisation de la vie musicale. De « subalterne⁵⁹⁹ », pour reprendre Franz Liszt qui déplorait la soumission de son art aux considérations politiques, sociales et religieuses, ou fonctionnelle, la musique acquiert ses lettres de noblesse tardives (par comparaison avec la littérature ou la peinture) par l'affirmation d'un art « pur », « absolu », affranchi des contingences matérielles ou commerciales et reconnu par-delà les frontières⁶⁰⁰. Un culte musical idéaliste et universaliste consacre la musique « sérieuse » (et tout particulièrement la symphonie) et honore quelques musiciens « héroïques », au premier rang desquels la triade originelle Mozart-Haydn-Beethoven. Progressivement s'établit un canon qui regroupe quelques « génies » reconnus et domine les programmes des salles européennes.

Soulignons encore que si cette aspiration à une musique indépendante des considérations économiques se traduit par une posture de refus de la commercialisation, cette position s'exprime au moment exact où la musique se commercialise. La bourgeoisie honnie des artistes romantiques est en réalité le principal sponsor de leurs œuvres et, bientôt plus largement, de la musique classique⁶⁰¹. Le développement du concert classique est indissociablement lié à l'essor de la bourgeoisie.

⁵⁹⁷ L'anecdote est racontée par Hugo Knepler dans son autobiographie professionnelle : Kubelik aurait négocié une accolade de Saint-Saëns à la fin de concert, et la photographie de ce geste sympathique (sinon sincère) aurait permis d'attester l'enthousiasme du compositeur pour le jeune artiste (Hugo Knepler, *O diese Künstler ! Indiskretionen eines Managers. Mit achtundzwanzig ganzseitigen Bildern*, Vienne-Leipzig, Fibaverlag, 1931).

⁵⁹⁸ Pascale Casanova, *La République mondiale des Lettres*, Paris, Seuil, 1999.

⁵⁹⁹ Franz Liszt, « De la situation des artistes et de leur condition dans la société », *Revue et gazette musicale*, mai 1835 ; articles repris in Franz Liszt, *Sämtliche Schriften*, Wiesbaden/Leipzig/Paris, Breitkopf & Härtel, 2000, vol.1, pp. 2-65 et cité in Christophe Charle, *La dérégulation culturelle. Essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 2015, p. 289.

⁶⁰⁰ Paul Bénichou, *Romantismes français*, Paris, Gallimard, 2004 ; Carl Dalhaus, *L'idée de la musique absolue, une esthétique de la musique romantique*, Genève, Contrechamps, 1997 ; Edward Lowinsky, « Musical Genius : Evolution and Origins of a concept [I] », *Musical Quarterly*, vol. 50, n° 3, juillet 1964, pp. 321-340 et « Musical Genius : Evolution and Origins of a concept [II] », *Musical Quarterly*, vol. 50, n° 4, octobre 1964, pp. 476-495 ; Camille Mauclair, *La religion de la musique*, Paris, Fischerbacher, 1909.

Dominique Rabaté (dir.), *L'invention du solitaire*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux, 2003 ; Catherine Soussloff, *The Absolute Artist: The Historiography of a Concept*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1997.

⁶⁰¹ Pierre Bourdieu, « Le marché des biens symboliques », *L'Année sociologique*, vol. 22 (1971), pp. 49-126.

L'artiste face au public : des faveurs du maître aux succès publics

Précisément, l'apparition de l'artiste génial, entièrement voué à sa muse au mépris des conventions bourgeoises, est concomitante avec le développement de la société bourgeoise. D'ailleurs, ce n'est que par l'existence de ce public rémunérateur que le musicien peut échapper à son statut curial⁶⁰², l'artiste dépendant désormais de ses succès publics plus que des faveurs d'un maître. Pour autant, cette nouvelle liberté est ambivalente. La sortie de « l'Ancien Régime culturel⁶⁰³ » offre aux compositeurs et aux interprètes la possibilité – aussi fragile soit-elle – de vivre de leur art, en même temps qu'elle les soumet au jugement des salles, dont rien ne prouve qu'il est plus conciliant ni plus ouvert.

Il est du moins certain que le public musical se développe. Selon des chronologies différenciées à travers le continent, la sphère musicale s'élargit, en particulier dans le domaine de la musique savante. L'amélioration du niveau de vie, le développement des loisirs et la scolarisation d'une part, l'industrialisation de la facture instrumentale et de l'édition musicale d'autre part permettent l'essor de la pratique amateur et la diversification des formes de sociabilités musicales⁶⁰⁴. Dans le même mouvement, l'urbanisation concentre les populations et augmente le public potentiellement intéressé par les programmations des salles de spectacles fixes. À mesure que le siècle avance, le continent entre dans ce que Jean-Pierre Rioux et Jean-François Sirinelli appellent « le temps divertissement⁶⁰⁵ ».

L'Europe n'est donc pas étrangère au processus de commercialisation du concert. Christophe Charle relève ainsi, au cours du XIX^e siècle, « la mise en place progressive d'un marché musical, qu'on entende ce terme de manière classiquement économique ou, plus largement, comme un espace de circulation étendu, arbitré par des institutions inégalement dépendantes de considérations économiques⁶⁰⁶ ». En particulier, le concert payant, qui est apparu dès la fin XVII^e siècle à Londres

⁶⁰² Sur la position sociale du musicien dans une société de cour et ses implications quant aux normes de création et aux structures de l'art, voir Norbert Elias, *Mozart, sociologie d'un génie*, Paris, Seuil, 1991 ; Pierre-Michel Menger, *Le paradoxe du musicien. Le compositeur, le mélomane et l'État dans la société contemporaine*, Paris, Flammarion, 1983 ; Pierre-Michel Menger, *Portrait de l'artiste en travailleur. Métamorphose du capitalisme*, Paris, Seuil, 2002 ; ainsi que Tia De Nora, *Beethoven et la construction du génie. Musique et société à Vienne, 1792-1803* (1997), Paris, Fayard, 1998, dont les interprétations sont fermement discutées dans Pierre-Michel Menger, « Le génie et sa sociologie. Controverses interprétatives sur le cas Beethoven », *Annales HSS*, 57/4, 2002, pp. 967-999.

⁶⁰³ Christophe Charle, *La dérégulation culturelle, essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, PUF, 2015.

⁶⁰⁴ Christophe Charle, *op. cit.*, p. 265 ; voir en particulier le chapitre 6 consacré à « La difficile émancipation de la culture musicale » pp. 263-312.

⁶⁰⁵ Jean-Pierre Rioux, Jean-François Sirinelli, (dir.), *Histoire culturelle de la France*, tome IV « Le temps des masses », Paris, Le Seuil, 1998, pp. 75-92.

⁶⁰⁶ Christophe Charle, *op. cit.*, p. 267.

et s'est développé au Royaume-Uni et en France au siècle suivant, s'institutionnalise à l'échelle européenne au cours du XIX^e siècle⁶⁰⁷.

Pendant de la commercialisation du concert en Europe, les tournées internationales se développent. Certes, les circulations musicales ne sont pas un phénomène nouveau. Les travaux d'Élodie Oriol sur les transformations sociales du milieu musical romain au XVIII^e siècle montrent qu'à l'époque déjà, les interprètes lyriques ne pouvaient construire de carrières honorables qu'à condition d'être mobiles, non seulement à l'échelle de la péninsule italienne, mais aussi à travers l'Europe⁶⁰⁸. Plus largement, les recherches récentes soulignent l'ancienneté des circulations musicales ainsi que leur importance pour la formation des artistes comme pour le déroulement des carrières⁶⁰⁹. Néanmoins, le phénomène prend une ampleur inédite et occupe désormais une place centrale dans la vie musicale.

La décennie 1860 constitue un tournant majeur. L'Europe connaît alors une vague libérale qui concerne également le monde du spectacle. Instaurée dès 1843 à Londres, la libéralisation du régime des théâtres est acquise en 1864 en France, en 1869 en Allemagne et en Espagne, et peu après 1871 en Italie⁶¹⁰. Les répercussions de cette ouverture sont multiples. Dans le cas français, le décret impérial du 6 janvier 1864 instaure la liberté d'entreprendre dans l'industrie du spectacle, signifiant entre autres « la fin des itinéraires officiels, la possibilité de s'organiser librement, qu'il s'agisse de tarifs, d'abonnements, de contrats, d'association ou de recrutement ; le droit de construire, d'exploiter un théâtre, de donner tous les genres de spectacles ou de recourir à l'ancien

⁶⁰⁷ William Weber, *Music and the Middle Class. The Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna, 1830-1848*, Oxford, Oxford University Press, 1998 ; Hans Erich Bödeker, Patrice Veit, Michael Werner (dir.), *Le concert et son public, mutations de la vie musicale en Europe de 1780 à 1914, France, Allemagne, Angleterre*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 2002.

⁶⁰⁸ Élodie Oriol, *Vivre de la musique à Rome au XVIII^e siècle : lieux, institutions et parcours individuels*, thèse dirigée par Brigitte Marin (université Aix-Marseille) et Renata Ago (Università degli studi La Sapienza, Rome), soutenue en 2014.

⁶⁰⁹ *Nouvelles perspectives pour l'histoire de la musique (1770-1830)*, numéro thématique coordonné par Mélanie Traversier, *Annales historiques de la Révolution française*, janvier-mars 2015, n° 379 ; Mélanie Traversier, « Like a Rolling Musician », pp. 9-15, in *Musiques nomades : objets, réseaux, itinéraires. Europe, XVII^e-XIX^e siècles*, numéro thématique coordonné par Mélanie Traversier, *Diasporas. Circulations, migrations, histoire*, 26|2015 ; Vincent Dorothée, *Les Arts du spectacle à la cour de Lorraine : nature, statut et rôle au sein des échanges européens au début du XVII^e siècle*, thèse en cours sous la direction de Colette Nativel (université de Paris I) ; Emmanuelle Delattre, *Histoire de l'école de danse de l'Opéra de Paris (1784-1939)*, thèse sous la direction de Jean-Claude Yon, Université Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines.

⁶¹⁰ Christophe Charle, *op. cit.*, p. 371 ; sur cette question, voire également Christophe Charle, *Théâtres en capitales. Naissance de la société du spectacle à Paris. Berlin, Londres et Vienne 1860-1914*, Paris, Albin Michel, 2008 ; Jean-Claude Yon, *Les spectacles sous le Second Empire*, Paris, Albin Colin, 2010 ; Jean-Claude Yon, *Une histoire du théâtre à Paris de la Révolution à la Grande Guerre*, Paris, Aubier, 2012 ; Tracy C. Davis, *The Economics of the British Stage 1800-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000 ; Joseph W. Donohue (dir.), *The Cambridge History of British Theatre, 1860 to 1895* (vol. 2), Cambridge, Cambridge University Press, 2004 ; Carlotta Sorba, *Teatri. L'Italia del melodramma nell'età del Risorgimento*, Bologne, Il Mulino, 2001.

répertoire est désormais affranchi de toute autorisation administrative ⁶¹¹ ». Désormais, l'organisation des concerts est prioritairement laissée à l'initiative privée des entrepreneurs de spectacle et régie par les lois de la concurrence. Ce nouveau contexte juridique et le moindre engagement de l'État (dans une mesure variable selon les pays) favorisent l'émergence de nouveaux acteurs, intermédiaires privés et professionnels entre les artistes et le public. La multiplication des concerts entraîne ainsi l'apparition de nouveaux métiers, tels que les facteurs d'instruments, les éditeurs de musique et, surtout, les directions de concerts ⁶¹².

B. Implantation du *star system* en Europe

De même que les conditions d'organisation des spectacles évoluent, les attentes du public se modifient au cours du siècle. Dans un contexte éloigné de celui que nous avons observé aux États-Unis et pour des raisons bien différentes, le goût du public s'ouvre à des productions éclectiques, et notamment aux interprètes étrangers. Les virtuoses ont commencé une pratique qui se développe : la tournée internationale. Les spectateurs ne se contentent plus des productions des troupes locales mais attendent désormais de découvrir de nouveaux talents. Myriam Chimènes relève ce goût des salons parisiens qui « ouvrent leurs portes à la musique et attendent avec anxiété l'arrivée des paquebots transatlantiques et des Orient-Express qui amènent à Paris les stars étrangères ⁶¹³ ». À vrai dire, le phénomène déborde les salons élégants et concerne l'ensemble du public : la mise en place du *star system* ⁶¹⁴ est partie prenante de la massification culturelle.

Cachet des vedettes et concurrence internationale

Cette place croissante des vedettes dans l'organisation des concerts (et, plus généralement, des spectacles) n'est pas sans susciter des résistances. L'imprésario Charles Baret reconnaît « qu'une

⁶¹¹ Dominique Leroy, *Histoire des arts du spectacle en France*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 93.

⁶¹² voir notamment Laure Schnapper, « Le rôle des facteurs de piano dans le développement du concert public à Paris » in Hans Erich Bödeker, Patrice Veit et Michael Werner (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe, 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschafts-Verlag, 2008, pp. 237-256 ; Cyril Ehrlich, « Piano Makers and Concert Life in 19th Century England », in *ibidem* pp. 231-236 et Bianca Maria Antolini, « Les éditeurs italiens, organisateurs de concerts au XIX^e siècle : Ricordi, Lucca, Guidi, Clausetti », in *ibidem* pp. 213-230.

⁶¹³ Myriam Chimènes, *Mécènes et musiciens. Du salon au concert à Paris sous la III^e République*, Paris, Fayard, pp. 395-396 ; voire aussi, de la même auteur, « Les salons parisiens et la promotion des musiciens étrangers (1870-1940) », in Christophe Charle, Daniel Roche (dir.), *Capitales culturelles, capitales symboliques : Paris et les expériences européennes (XVIII^e-XX^e siècles)*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002, pp. 239-380.

⁶¹⁴ Anne Martin-Fugier note que si l'anglicisme *star*, qui désigne au moins depuis les années 1820 en Angleterre un acteur de théâtre ou un chanteur de grande renommée, apparaît en France vers le milieu du XIX^e siècle, le terme « étoile » est alors peu usité (Anne Martin-Fugier, *Comédiennes. Les actrices en France au XIX^e siècle*, Paris, éditions Complexe, 2008, p. 96).

étoile crée toujours une disproportion et un désaccord », à tel point, selon lui, que certains directeurs rejetteraient purement et simplement le vedettariat :

« Un directeur de théâtre ne disait-il pas dernièrement :

Les étoiles ?.. Il n'en faut plus ! [...] Savez-vous quel serait mon rêve à moi ? Un chef-d'œuvre interprété par des gens de métier qui ne se préoccuperaient que de traduire la pensée de l'auteur... et dont on ne saurait jamais les noms⁶¹⁵ ! »

De fait, l'engagement d'une vedette soulève quelques difficultés. Outre les fameux « caprices », les cachets exigés pèsent sur le budget alloué au recrutement des interprètes et les parties secondaires sont souvent déléguées à des interprètes moins exigeants financièrement... et souvent moins talentueux, à moins que les économies ne se fassent sur le nombre de répétitions.

Pourtant, force est de constater que le vedettariat s'établit durablement. Au début du XX^e siècle, le montant des cachets s'impose comme critère distinctif du grand artiste et comme mesure du succès. Ainsi, Robert Grau vante-t-il en ces termes la réussite de la vedette du music-hall Richard George Knowles :

« R.G. Knowles a enregistré plusieurs disques depuis ses débuts à l'Olympic Theatre de Chicago, il y a vingt ans de cela. Sa plus grande œuvre cependant, il l'a réalisée en Angleterre et dans les possessions britanniques où il avait les faveurs du public. C'est lui qui a ouvert Londres aux artistes américains. Personne avant lui n'avait décroché ces engagements de long terme ; quel que fut le succès de certaines célébrités, aucune n'a obtenu de cachets comparables à ceux de Knowles en Grande-Bretagne⁶¹⁶. »

Si Knowles est reconnu comme un grand artiste, c'est donc au nom de sa réussite britannique – il a effectivement contribué à acclimater les chansons humoristiques américaines en Angleterre –, de la durée de sa carrière, mais aussi de ses cachets faramineux⁶¹⁷.

Or l'importance de ces cachets perturbe l'économie musicale. Non seulement quelques vedettes drainent l'essentiel des ressources allouées aux engagements mais, à l'échelle internationale, les salles entrent en concurrence pour s'assurer le concours des plus illustres interprètes.

⁶¹⁵ Charles Baret, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909, pp. 56-57.

⁶¹⁶ Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, New York/Baltimore, Broadway Publishing Company, 1909, pp.189-190.

⁶¹⁷ La pratique est d'ailleurs ancienne, et Sylvain Nicolle cite le préfet de police de Paris qui, en 1836, prévient Thiers contre une confiance naïve qui voudrait croire aux cachets annoncés par la presse : « Je dois aussi faire connaître qu'il est d'usage reçu parmi les artistes, pour se donner du relief par l'argent, de toujours augmenter de beaucoup les appointements qu'ils sont censés recevoir, ce qui n'empêche pas qu'ils ne reçoivent que ce dont ils sont convenus avec le directeur. Ainsi, par exemple, Lablache, ne reçoit réellement que 45 000 francs et cependant c'est un bruit public qu'il reçoit 80 000 francs. Il en est de même pour les autres artistes » (F²¹ 1113. Note de Gisquet intitulée Renseignements sur le Théâtre Royal Italien, mai 1836, cité par Sylvain Nicolle, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse de doctorat dirigée par Jean-Claude Yon, Université Paris-Saclay, 2015, p. 743).

« Mais la meilleure direction possible arriverait-elle de nos jours à former une belle grande troupe d'opéra ? Dans ces derniers temps, M. Roqueplan s'y est employé de toute son intelligence, de toute sa témérité, et voici les résultats obtenus : 1° M. Tamberlick⁶¹⁸, ténor italien, dont l'ampleur et la beauté de la voix conviennent merveilleusement à notre grand Opéra, aurait refusé jusqu'à 145 mille francs par an ! ... C'est que M. Tamberlick gagne à Saint-Pétersbourg 80 mille francs par saison, 65 mille francs à Londres, total : 145 mille francs, pour chanter la musique qu'il aime et qui convient à son talent ; 2° l'excellente basse Formés aurait fait une réponse également négative aux offres brillantes de M. Roqueplan ; il restait Mlle Cruvelli, qui a déclaré renoncer complètement à l'idée de chanter en français.

Veut-on maintenant connaître les prétentions des chanteurs italiens communiquées à S.M. l'empereur, par M. Corii, avant sa définitive renonciation au privilège des Bouffes ? les voici : 1° Mlle Alboni demandait 2 000 francs par soirée ; 2° Mario et Mlle Grisi, 150 mille francs par saison, si toutefois ils parvenaient à rompre le traité qui les lie pour cinq mois à des spéculateurs américains, moyennant une somme assurée de 450 mille francs !.. Ces entrepreneurs n'ayant pu réaliser qu'une caution de 225 mille francs, celle-ci a été déclarée insuffisante !.. On devait, de plus, couvrir de tous frais M. Mario, Mlle Grisi et leur suite pendant les cinq mois d'exploitation projetée ; 3° quant à Mme Delagrangé, dont l'étoile se levait à peine à l'horizon, la Russie vient de nous l'enlever selon les us moscovites⁶¹⁹. »

Ainsi, dès le milieu de siècle, les organisateurs de concerts et les directeurs de salles sont contraints de composer avec une concurrence internationale, prête à verser d'imposantes rémunérations pour s'attacher le concours des artistes les plus réputés.

Le phénomène est ancien et Sylvain Nicolle montre qu'il inquiétait déjà les députés sous la Restauration, et qu'il s'amplifie encore à la fin du siècle⁶²⁰. Jules Simon argumente en ce sens devant l'Assemblée Nationale le 20 mars 1872 :

« Je sais bien que vous me direz que les prétentions des artistes sont aujourd'hui très exagérées, et que, lorsque Nourrit, en 1830, touchait 25 000 francs, c'était une rémunération suffisante pour ses services. Mais outre que 25 000 francs en 1830 ne seraient pas 25 000 francs en 1872, on n'est pas maître de ces questions, attendu que les artistes ne sont pas limités à un pays. Ils sont demandés par toutes les capitales, tous les directeurs se les disputent, et si la rémunération n'atteignait pas un certain taux, il est parfaitement certain qu'ils nous échapperaient⁶²¹. »

⁶¹⁸ Selon Maurice Strakosch, ce ténor a le premier prétendu à des cachets mirobolants : « Tamberlick, en dehors de son ut dièze, en dehors de ses éminentes qualités artistiques, marque une époque, celle des cachets élevés dont avant lui on n'avait jamais entendu parler. Achille Tamberlick, son père et son agent, exigea 8000 francs par soirée pour ce ténor incomparable. », Maurice Strakosch, *Souvenirs d'un imprésario*, Paris, Paul Ollendorff, 1887, p.131.

⁶¹⁹ Jacques-Léopold Heugel, « La semaine théâtrale », *Le Ménestrel : Journal de musique*, n° 405 (vingtième année/38), 28 août 1853, p. 2.

⁶²⁰ Sylvain Nicolle, *op. cit.*, p. 736.

⁶²¹ JO du 21 mars 1872, p. 2001, cité par Sylvain Nicolle, *op. cit.*, p. 737. Nicolle précise à ce propos que Jules Simon anticipe un peu sur la rémunération du fameux ténor Adolphe Nourrit : entré à l'Opéra le 1er juillet 1821 comme remplaçant à 500 francs par mois, il recevait à l'apogée de sa carrière comme « 1^{er} ténor en chef et sans partage » (entre 1833 et 1837) 25 000 francs par an et 100 francs de feux (d'après Anne-Sophie Cras, *L'exploitation de l'Opéra sous la monarchie de Juillet*, Thèse de l'école des Chartes, 1996, p. 319).



Figure 7 "Jacques Thibaud. Le célèbre violoniste qui vient de faire 3 millions de recette en 6 mois, en Amérique", couverture de Musica, 1904. Musica est une revue publiée par Gabriel Astruc. L'impresario parisien saisit là l'occasion de promouvoir l'un de ses artistes (tout en se présentant lui-même comme un agent capable d'organiser des tournées internationales pour ses artistes).

L'internationalisation des carrières musicales est particulièrement sensible dans le domaine de l'art lyrique. Un mémoire de la SACEM envoyé aux députés déplore ainsi la concurrence des scènes étrangères pour recruter des chanteurs.

« Il faut remarquer que nos théâtres, sous ce rapport, trouvent une concurrence redoutable dans la quantité de troupes italiennes qui exercent, si cela peut se dire, dans tous les pays ; lesquelles, tout le monde le sait, sont loin d'être composées uniquement d'artistes italiens. Les scènes étrangères demandent sans cesse des chanteurs étrangers, et, comme on fait à ceux-ci des avantages très considérables, ils n'hésitent pas à embrasser la carrière italienne⁶²². »

Mais si, à la fin du XIX^e siècle encore, les députés sont surtout concernés par l'art lyrique, leur intérêt s'explique d'abord par l'épineuse question des subventions publiques à l'Opéra. En réalité, le phénomène touche tous les types de spectacles musicaux. Surtout, il importe d'en expliquer les causes.

Une importation américaine ?

L'Europe présente les conditions économiques et sociales nécessaires pour que se développe le vedettariat. L'essor de la musique commerciale s'appuie sur la professionnalisation de la pratique musicale et les programmes valorisent les grands noms célèbres, les artistes dont la réputation assure le succès de la manifestation – les virtuoses Franz Liszt et Niccolò Paganini figurant comme les premières vedettes. Parallèlement, l'époque est marquée par d'autres bouleversements qui ne sont pas sans incidence sur les carrières musicales : tandis que l'industrialisation permet le développement du chemin de fer et du steamer transatlantique, du télégraphe et de la standardisation de la facture instrumentale, l'émergence d'une presse généralisée et spécialisée porte les débats musicaux à l'échelle européenne⁶²³.

Pourtant, l'amplification des tournées internationales trouve aussi d'autres causes. Se trouvent d'abord sur le banc des accusés les imprésarios américains, soupçonnés par Georges Berger de contribuer ainsi à une homogénéisation des programmations à travers le monde, et donc à une perte d'identité musicale au profit d'une standardisation des pratiques culturelles. Selon lui, en exportant

⁶²² Mémoire évoqué par le comte d'Osmoy devant l'Assemblée nationale le 21 mars 1872 et cité par Sylvain Nicolle, *op.cit.*, p. 738

⁶²³ Olivier Bara, « Les spectacles », in Dominique Kalifa, Philippe Régner, Marie-Ève Thérenty et Alain Vaillant (dir.), *La civilisation du journal : Histoire culturelle et littéraire de la presse française au XIX^e siècle*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011, pp. 1059-1075 et Jean-Claude Yon, « La presse théâtrale », in *ibidem*, pp. 375-382 ; Christophe Charle, *Le siècle de la presse (1830-1930)*, Paris, Éditions du Seuil, 2004 ; Christian Delporte, « Presse et culture de masse en France (1880-1914) », *Revue historique*, vol. 299, n° 1, 1998, pp. 93-121 ; Christian Goubault, *La critique musicale dans la presse française de 1870 à 1914*, Genève, Slatkine, 1984 ; Frédéric Hellouin, *Essai de critique de la critique musicale*, Paris, A. Joannin & Cie, 1906.

à travers le monde les différents styles, les imprésarios auraient induit une similarité des répertoires entre toutes les salles, puisque n'importe quel théâtre propose des œuvres allemandes, françaises ou italiennes. Rien ne distinguerait plus alors la Scala de Milan du Metropolitan Opera ou de Covent Garden. On retrouve là le reproche fréquemment adressé au capitalisme, ici incarné par les imprésarios anglo-saxons, de conduire à une standardisation des pratiques culturelles.

Louis Buyat⁶²⁴ reprend l'accusation à son compte sept ans plus tard et dénonce une dénaturation l'art musical (français) à coups de « *banknotes*⁶²⁵ » :

« Peu à peu, les directeurs de nos théâtres de musique, ne pouvant plus résister à cette formidable concurrence, vont être amenés à engager "au cachet" les artistes de tête et à organiser pour ces artistes des séries de représentation. C'est, à n'en pas douter, la détestable mode américaine qui s'implante chez nous. Jusqu'alors nos théâtres d'État avaient été préservés de ce mal ; il n'y avait que rarement des vedettes et l'ensemble restait la force essentielle de nos grandes scènes⁶²⁶. »

En réalité, le fait est déjà ancien et depuis des décennies l'Opéra s'inquiète de la concurrence étrangère.

Cependant, l'accusation portée contre les agents américains est révélatrice des craintes européennes. Elle est partiellement justifiée. De fait, les imprésarios américains, suivant l'exemple de Maurice Strakosch et Bernard Ullmann, sont venus puiser dans le réservoir de talents européens. Indéniablement, ils ont fait miroiter à ces artistes des cachets inimaginables sur les scènes du vieux continent. Clairement, ils ont contribué à organiser la vie musicale américaine autour du *star system* et cette innovation a pu inspirer les organisateurs de concerts outre-Atlantique.

L'ambition de ces imprésarios n'était nullement de promouvoir ce modèle en Europe. Si une telle organisation semble avoir été la seule viable dans l'Amérique du milieu du XIX^e siècle, elle ne remporte pas pour autant les suffrages de ceux qui l'ont mise en place. À les en croire, les imprésarios américains n'aspiraient ni plus ni moins qu'à s'installer comme directeurs de théâtre, à la manière de leurs prédécesseurs européens et à diriger une troupe stable. Mais parce qu'ils devaient faire appel au concours d'artistes de passage, ils ont développé une gestion fondée sur des saisons brèves mettant en valeur des artistes prestigieux et particulièrement bien rémunérés.

⁶²⁴ Louis Buyat est un député élu en 1902, il siège au sein de la Gauche radical-socialiste (Jean-Jolly (dir.), *Dictionnaire des parlementaires français (1889-1940)*, Paris, Presses Universitaires de France, 1962.

⁶²⁵ *Journal Officiel. Documents parlementaires*. Chambre des Députés (JODOC CD), Annexe n° 1238, 11 juillet 1907, p. 1634, cité par Sylvain Nicolle, *op. cit.*, p. 744.

⁶²⁶ *idem*.

Or, si la hauteur des rémunérations se justifiait d'abord par la nécessité de vaincre les réticences de nombreux artistes à se lancer dans des tournées aussi lointaines que risquées, elle impose par la suite une redoutable concurrence aux salles européennes. Dans un contexte mondialisé, en effet, les entrepreneurs de concerts sont en concurrence et la surenchère des cachets a beau être décriée, elle n'en est pas moins logique et inévitable.

C. Étoiles, salles et imprésarios

Le développement européen du *star system*, qui répond donc à la fois à une évolution des cadres socio-économiques de la vie musicale et à une tendance mondialisée, a des conséquences directes sur l'organisation des concerts, conséquences souvent critiquées et dont les imprésarios sont généralement perçus comme les premiers responsables : leur action nuit à la qualité des représentations tout en induisant une flambée des coûts. Il nous semble que de tels reproches sont excessifs.

La responsabilité des imprésarios

En premier lieu, la concurrence internationale à laquelle se livrent les salles pour s'attacher le concours des vedettes incite les artistes les plus réputés à multiplier les engagements plutôt qu'à privilégier le rattachement à une troupe fixe. Les tournées internationales se révèlent à la fois plus prestigieuses et plus rémunératrices. Mais cette préférence a des répercussions sur la gestion interne des salles : la qualité de l'orchestre local ne suffit plus à attirer les spectateurs et, notamment dans le cas des théâtres lyriques, les saisons se font plus courtes, les directeurs préférant renoncer à quelques soirées qu'à la venue de célébrités étrangères et offrir à leur public la plus grande diversité d'affiches possible. Le sous-secrétaire d'État à l'Instruction Publique Albert Desjardins le déplore dès 1874, regrettant le choix des artistes d'appliquer en France des manières étrangères :

« Ils vont dans des pays qui ont depuis longtemps adopté et qui cherchent à nous inspirer le déplorable système des "étoiles" ; ces étoiles, ce sont les premiers sujets qui viennent donner des représentations pendant un certain nombre de semaines et qui s'en vont ensuite. Il en est de ces grands théâtres à l'étranger comme il en est trop souvent de nos théâtres de province ; le répertoire n'y est pas varié ; ou bien il n'y a qu'une saison, et alors ce qu'on appelait autrefois une troupe n'existe pas⁶²⁷. »

⁶²⁷ *Journal Officiel* du 28 juillet 1874, p. 5308.

Mais, aussi fréquente soit-elle, il n'est pas assuré que la critique concernant la qualité des spectacles soit réellement fondée. Charles Baret, qui organisait des tournées principalement théâtrales mais aussi lyriques et de variétés, argumente dans le sens inverse :

« Ma profession est utile et même indispensable – par la très simple et très forte raison qu'une tournée présente toujours sur une troupe sédentaire une supériorité réelle et indiscutable. En effet, à supposer même que la troupe en tournée soit composée de comédiens ordinaires et d'une valeur égale à ceux de la troupe sédentaire, la Tournée assure toujours aux pièces une meilleure interprétation⁶²⁸. »

À l'appui de ces prétentions, il fait valoir que, concentrés sur un répertoire restreint et habitués à le répéter et à le travailler ensemble, les artistes parviennent à un accord, à un rendu qu'une troupe locale ne peut espérer atteindre, ne serait-ce qu'à cause du renouvellement constant des affiches. Ces arguments peuvent s'entendre et il n'est finalement pas certain que la qualité des représentations souffre de l'activité des imprésarios.

Un autre reproche est régulièrement adressé aux imprésarios : ils contribueraient à la flambée des cachets en cherchant pour les artistes qu'ils représentent les contrats les plus rémunérateurs – et, surtout, en laissant entendre à ces artistes qu'ils peuvent (et doivent) prétendre à des sommes astronomiques. De fait, étant généralement payés au pourcentage, les imprésarios ont tout intérêt à obtenir des engagements généreux. D'ailleurs, la concurrence qu'ils exercent les uns sur les autres pour obtenir l'exclusivité de la représentation de tel ou tel musicien peut les inciter à promettre les cachets les plus alléchants. Cependant, à côté de la concurrence des salles, qui pousse en effet à l'inflation des rémunérations, existe une autre concurrence, celle des artistes, qui tend au contraire à modérer les cachets. Or l'avènement des imprésarios résulte aussi en une mise en concurrence des artistes, et pas seulement des salles de concert. L'impact final de leur activité sur les rémunérations est donc plus ambigu que ce que laissent supposer les critiques les plus fréquentes.

D'ailleurs, les inquiétudes soulevées par l'envolée des coûts d'un spectacle sont partagées par les imprésarios eux-mêmes. Marezek ne se prive pas de critiquer les cachets exorbitants des chanteurs⁶²⁹, et Maurice Strakosch conclut même ses mémoires par un plaidoyer pour plus de modération :

« En ce moment, l'Opéra Italien a sombré partout ; comme le Phénix, il renaîtra de ses cendres ; c'est la conviction profonde de Maurice Strakosch qui, en cette matière, peut revendiquer une autorité indiscutable. Laissez disparaître quelques étoiles dont les exigences ont amené un déplorable état de choses, et bientôt le ciel artistique s'éclaircira. Tant que l'on s'obstinera à

⁶²⁸ Charles Baret, *op. cit.*, p. 15.

⁶²⁹ Max Marezek, *Crotchets and Quavers: or, Revelations of an Opera Manager in America*, New York, Samuel French, 1855 et —, *Sharps and Flats*, New York, American Musician Publishing Co., 1890.

déclarer les représentations italiennes impossibles sans le concours d'une sommité du chant, les directeurs à Londres comme à Paris, à Vienne ou à Pétersbourg, feront des efforts inutiles pour relever l'Opéra Italien et se ruineront sans profit pour l'art⁶³⁰. »

L'imprésario américain qui, parmi les premiers, a organisé des tournées transatlantiques pour des artistes européens et s'est illustré comme agent d'Adelina Patti, fait sans aucun doute partie de ces « impresarii anglais et américains [qui] traquent les artistes de l'Opéra » et causent tant de peine à Georges Berger. Pourtant, les deux hommes portent un regard similaire sur le système des étoiles et ses conséquences sur l'art lyrique. Leurs analyses divergent malgré tout sur un point : le rôle des imprésarios. Strakosch ne nie pas que ceux-ci aient eu un rôle à jouer dans le développement du vedettariat, au contraire il affirme que les « impresarii ont eux-mêmes créé les étoiles⁶³¹ » et accuse :

« Aux agents incombe en grande partie la responsabilité d'un état de choses déplorable. Ils ont entraîné les artistes dans cette voie des émoluments ruineux, leur remise s'accroissant naturellement à mesure que grossissait le chiffre du cachet. Ils comprendront bientôt que, sous peine de tuer la poule aux œufs d'or, il est temps pour eux de revenir de leurs illusions qui consistent à se figurer que le sort de l'Opéra Italien dépend uniquement des étoiles⁶³². »

Cependant, son propos est plus nuancé et ses conclusions diffèrent sensiblement de celles de Georges Berger. Strakosch souligne d'abord que, comme l'ensemble du monde lyrique, les imprésarios et les agents souffrent de ce système, il leur reproche surtout de n'avoir pas su assumer les responsabilités qui leur incombaient :

« Un homme d'État, le marquis d'Azeglio, écrivait que les nations qui aiment les arts outre mesure et qui font des folies pour les artistes sont des nations en décadence. Dans cette pensée, malgré son exagération, il y a certainement du vrai ; dans tous les cas, elle s'applique rigoureusement à la question de l'Opéra Italien dont la décadence provient des folies amenées par cette passion du public pour quelques artistes et à laquelle n'ont pas su résister les impresarii⁶³³. »

Ainsi pour Strakosch, le véritable tort des imprésarios serait de n'avoir su s'opposer à la démesure des rémunérations, certes, mais surtout d'avoir accompagné les « passions » du public au lieu de les canaliser et de les raisonner. Parce que la demande était avide, l'offre a atteint des coûts exorbitants et les imprésarios n'ont pas endossé le rôle de régulateurs du marché qui aurait dû être le leur.

⁶³⁰ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 288.

⁶³¹ *idem*, p. 155.

⁶³² *idem*, p. 160.

⁶³³ *idem*, p. 286.

L'économie archaïque du spectacle vivant

Les coûts d'exploitation d'un théâtre croissent avec l'augmentation des cachets des artistes. Sans doute les exigences des étoiles expliquent en partie le phénomène, mais les analyses de William Baumol et William Bowen⁶³⁴ en proposent une compréhension plus globale. Ces deux économistes furent en effet chargés par la fondation Ford, en 1965, du pilotage d'une commission visant à comprendre pourquoi les théâtres subventionnés requièrent une subvention toujours accrue. À cette époque, une augmentation croissante de leurs coûts d'exploitation, leur non-profitabilité chronique et une raréfaction de leur public contraignent de nombreux théâtres américains à déposer le bilan – une situation comparable à celle du théâtre italien un siècle auparavant.

Les deux économistes partent d'une division du monde économique en deux secteurs : l'un « archaïque », l'autre « progressif ». Le premier se caractérise par une faible productivité, l'impossibilité de générer des gains de productivité importants et le faible niveau des salaires. Le second, qui correspond peu ou prou dans leur esprit au secteur industriel, se définit par une productivité du travail élevée, que le capital, les progrès techniques et les économies d'échelles peuvent encore accroître, productivité contrebalancée par des salaires élevés. Baumol et Bowen constatent ainsi un écart important de productivité entre ces deux secteurs.

Le spectacle vivant relève du secteur archaïque, caractérisé par la stagnation de l'innovation technologique : pour le dire de façon schématique, il faudra toujours une vingtaine de minutes à quatre musiciens pour interpréter le premier quatuor pour cordes en sol majeur de Mozart. Au mieux peut-on augmenter la capacité d'accueil des salles, mais le nombre de représentations est restreint. La marge de manœuvre est faible et les économies d'échelle limitée⁶³⁵. Dès lors, les gains de productivité sont quasi-inexistants ; le facteur travail prédomine et reste incompressible. Or, sans même évoquer ici les cachets des vedettes, la rémunération dans l'industrie du spectacle tend à s'aligner sur les autres secteurs et les coûts de production s'élèvent dans les mêmes proportions. Parce que la demande n'est pas inélastique⁶³⁶, il est impossible d'augmenter le prix des places proportionnellement aux coûts de production, sous peine de voir chuter la fréquentation des salles (et donc les recettes diminuer). Demeure l'option d'une amélioration qualitative, répondant aux envies d'un public toujours plus informé et exigeant, mais les représentations les plus spectaculaires

⁶³⁴ William J. Baumol, William G. Bowen, *Performing Arts. The Economic Dilemma*, New York, Twentieth Century Fund, 1966.

⁶³⁵ Les développements techniques du xx^e siècle ouvrent de nouvelles perspectives et modifient sensiblement les choses, dans la mesure où un concert peut dès lors être radiodiffusé et enregistré (mais l'on sort ici du cadre strict du spectacle vivant). Quoi qu'il en soit, le facteur travail reste prépondérant et l'élasticité de la demande n'est pas nulle.

⁶³⁶ En économie, l'élasticité-prix de la demande mesure la variation de la demande lorsque le prix d'un bien augmente de 1 %. Une élasticité nulle signifie que le prix n'a aucune influence sur la demande.

sont aussi les plus coûteuses et des billets trop chers interdisent d'élargir le public, quand ils ne menacent pas d'essouffler la demande existante.

Ainsi, l'économie du spectacle vivant, caractérisée par des gains de productivité faibles, des coûts de production croissant et des recettes inélastiques, est soumise à ce que Baumol et Bowen nomment la loi de la fatalité des coûts croissants. Les producteurs du marché spectacle vivant sont alors confrontés à un manque chronique de liquidités, que seuls peuvent combler les subventions publiques ou le mécénat. La loi de la fatalité des coûts croissants explique donc que l'économie du spectacle vivant soit condamnée à une perpétuelle instabilité, sans qu'il soit nécessaire d'invoquer l'irresponsabilité des imprésarios, l'inconséquence des agents ou la voracité des artistes. Ainsi, malgré la perception qu'en ont les acteurs (y compris les imprésarios eux-mêmes), il serait faux de dire que les seules ambitions financières des artistes expliquent les difficultés auxquelles doivent faire face les organisateurs de concerts.

En revanche, dans le cas de tournées, l'exceptionnelle présence d'une étoile peut justifier un cachet mirobolant dans la mesure où cette unique représentation assure de jouer à guichets fermés, y compris à un tarif plus élevé qu'à l'accoutumée. En ce sens, la gestion d'une tournée se distingue de l'exploitation régulière d'une salle de spectacle. Strakosch l'explique :

« Il importe, en effet, de ne pas confondre l'exploitation régulière d'un théâtre avec des tournées en province et à l'étranger. Dans ces tournées, les impresarii produisent les divas dont la réputation s'est faite à Paris ou à Londres, mais ce n'est là qu'une manière d'exposition : les spectateurs ne regardent pas au prix pour entendre une cantatrice phénoménale. Dans ce cas, l'étoile peut avoir des prétentions insensées, et qui seront justifiées par le fanatisme de ses admirateurs exotiques. Pour ces tournées, la valeur d'une étoile est toute de convention ; il n'en est pas ainsi à l'égard d'un théâtre permanent dont l'étoile seule ne peut faire la fortune et dont les profits sont forcément limités⁶³⁷. »

Cependant, un tel raisonnement a ses limites. En effet, Strakosch feint de ne pas voir que les artistes engagés pour les tournées et pour les saisons régulières sont les mêmes. Dès lors, l'augmentation des cachets de tournée entraîne une augmentation des cachets réguliers, à moins que les salles ne se contentent d'artistes de second ordre et renoncent à inclure les interprètes pouvant prétendre participer à des tournées.

Le développement des tournées a donc nécessairement des conséquences sur l'économie globale du spectacle vivant. Si les agents sont des acteurs incontournables de cette évolution, leur responsabilité quant à la déstabilisation économique du secteur est loin d'être évidente. À rebours des critiques habituelles, il faut aussi reconnaître que les salles persistent à faire appel à leurs

⁶³⁷ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 156.

services et envisager qu'elles y trouvent leur intérêt. En effet, si certains artistes refusent systématiquement de traiter eux-mêmes leurs engagements et délèguent cette tâche à leur agent⁶³⁸, les salles trouvent un avantage certain à négocier directement avec un petit nombre d'agents bien implantés, compétents musicalement et capables d'adapter leur offre d'interprètes aux besoins du moment.

En réalité, les agents assurent également un rôle essentiel de stabilisation du marché musical, puisqu'ils participent à la réduction des risques et permettent de réaliser des économies substantielles. En arbitres du goût, ils garantissent les gains des salles. Cette situation correspond en fait aux besoins d'un marché désormais organisé sur une grande échelle, comme le souligne Cyril Ehrlich à propos de la Royal Philharmonic Society. L'historien démontre en effet comment les agents, loin de profiter indûment de l'activité musicale, ont encadré la croissance d'une industrie mondiale, volatile et risquée⁶³⁹. Les agents sont dès lors aussi utiles aux artistes dont ils représentent les intérêts qu'aux salles en quête d'interprètes aux qualités précises. Rendus incontournables par l'internationalisation du marché musical, ils développent leur activité de chaque côté de l'Atlantique. Comme aux États-Unis, l'organisation de la vie musicale européenne ne peut plus faire l'économie d'intermédiaires capables de prendre en charge les tournées d'artistes.

Pourtant, et cela explique que « l'imprésario anglo-saxon » soit si aisément identifiable pour ceux qui regrettent les évolutions en cours, les formes de l'intermédiation se développent sur des bases différentes dans chacun des deux continents. Alors que les États-Unis souffraient de la faiblesse des infrastructures musicales, l'Europe bénéficie au contraire d'une longue tradition. De façon logique les intermédiaires musicaux préexistants au développement des tournées s'affirment comme les mieux à même de les organiser.

⁶³⁸ Ainsi Hans von Bülow refuse de négocier avec la Philharmonie de Londres et demande à la direction de la salle de s'adresser à son agent, Hermann Wolff.

⁶³⁹ Cyril Ehrlich, *First Philharmonic: A History of the Royal Philharmonic Society*, Oxford, Clarendon Press, 1995, pp.170-174. (« Loin de ravager la musique en augmentant les coûts et en prélevant leur pourcentage, la majorité des agents se sont avérés cruciaux pour le fonctionnement et le développement d'une industrie mondiale, instable et risquée. Ils ont articulé les marchés, fourni des informations sur les répertoires et les artistes, adaptant l'un à l'autre ; offert des alternatives aux vendeurs et aux acheteurs, avec des perspectives plus larges et bien plus de flexibilité que jamais auparavant. Ils ont partagé le fardeau administratif et les risques, permettant des gains de temps. Ils ont proposé un plus large choix au public et soutenu les carrières des musiciens en leur permettant de se consacrer à la musique. »)

II. Les organisateurs de concerts européens

Si les imprésarios américains s'inspirent en premier lieu de leurs prédécesseurs italiens, un autre modèle se développe en Europe. Parmi les nombreux intermédiaires qui, à travers le continent, proposent leurs services pour organiser les tournées, les maisons d'édition musicale se distinguent par des atouts indéniables. Certaines de ces entreprises vont développer de nouvelles activités et se transformer en agences musicales et autres bureaux de concerts, organisateurs de concerts sensiblement distincts du modèle américain. Cependant leur approche de l'organisation de concerts peut aussi être analysée comme une tentative de synthèse entre la conception commerciale américaine et les exigences socioculturelles européennes.

A. Des origines multiples

Le commerce musical préexiste aux intermédiaires qui s'affirment à partir des années 1880 en Europe. Les imprésarios de la tradition lyrique italienne dès le XVII^e siècle, puis quelques agences britanniques au début du XIX^e siècle ont posé les prémices de cette activité commerciale. Pourtant, les directions de concerts allemandes s'affirment et sont reconnues comme les premières du genre.

Rupture avec la tradition lyrique italienne

La question de savoir quel fut le premier « imprésario moderne européen » est âprement discutée. Deux agents prétendent avoir inventé cette activité : le berlinois Hermann Wolff et le viennois Albert Gutmann. Retraçant les origines de la maison Gutmann, qu'il gère encore au début des années 1930, Hugo Knepler propose sa vision des origines des imprésarios modernes :

« Il y a toujours eu des personnes faisant profession de superviser des artistes, des acteurs, des jongleurs, etc., de les emmener d'une ville à l'autre. Cependant, le modèle de l'imprésario, tel qu'on l'entend aujourd'hui, est une création de ces cinquante dernières années.

Dans le passé, les artistes étaient plutôt casaniers et leur réputation se limitait à leur petit pays. Grâce à l'amélioration des moyens de transport, au développement constant de la publicité dans le domaine artistique, à la demande accrue du public en termes de nouveauté et de changement et à l'avidité des artistes, les trajets et les hébergements ont exigé une meilleure organisation. [...] Les premiers instrumentistes à parcourir le monde [...] se sont adjoint les services d'un imprésario. [...] Vivait alors à Berlin Hermann Wolff, jeune homme cultivé et doué d'un grand sens musical qui, au détour d'un salon, fit la connaissance d'Anton Rubinstein. Le maître se prit de sympathie pour ce jeune gars éveillé et, en peu de temps, il en fit son manager et compagnon

de route. Avec lui, Wolff traversa toute la Russie et les grandes villes d'Allemagne, alla à Vienne et dans les Balkans et, surtout, amassa une petite fortune au fil des triomphes. De retour à Berlin, Wolff imagina de se consacrer entièrement à ce métier et fonda la Direction de concerts Hermann Wolff, qui aujourd'hui encore compte parmi les entreprises allemandes les plus en vue et les plus remarquables.

Mais, quelque temps auparavant déjà – en 1877⁶⁴⁰ – Albert Gutmann était venu de Nürnberg à Vienne, avait ouvert un magasin de musique sous les arcades de l'Opéra et entrepris d'organiser des concerts grâce à l'entreprise Direction de Concerts Albert Gutmann⁶⁴¹. »

L'anecdote contée par Knepler est aussi partielle que révélatrice. Tout d'abord, il fait appel aux arguments habituels – et d'ailleurs justes – pour expliquer l'apparition de l'imprésario « tel qu'on l'entend aujourd'hui ». Selon lui, les transformations industrielles et culturelles se sont répercutées sur l'organisation de la vie musicale et ont justifié l'apparition d'un nouveau type d'intermédiaire. Il établit ainsi une rupture, datée de 1880 : auparavant, les artistes auraient été guidés par ce que l'on peut imaginer comme des directeurs de troupes – en effet, le modèle le plus traditionnel est une troupe familiale placée sous l'autorité du chef de famille, lui-même à la fois artiste, gestionnaire et organisateur. À compter du dernier quart du siècle, la fonction d'organisateur de concert s'autonomise et un imprésario distinct du directeur de troupe apparaît.

Il est d'ailleurs à noter que Knepler fait totalement abstraction de ses plus illustres prédécesseurs : les imprésarios italiens, actifs depuis des siècles déjà dans le milieu lyrique et auxquels la profession doit pourtant son nom. Ce n'est pas que l'agence Gutmann ne s'intéresse qu'aux instrumentistes, au contraire : fondée sous les arcades de l'Opéra de Vienne, elle travaille en étroite coopération avec les membres de cette institution et organise de nombreuses soirées lyriques. Une explication peut cependant être avancée : dans la mesure où le couronnement d'une carrière dans le théâtre italien consiste à obtenir la gestion d'un établissement, il est possible que Knepler considère ces deux conceptions de l'imprésario comme nettement distinctes. En effet, une agence de concert n'a jamais vocation à se substituer à l'Opéra, quand bien même une étroite collaboration lie les deux entités (comme dans le cas de la Direction de concerts Gutmann et de l'Opéra de Vienne). La rupture identifiée par Knepler correspondrait ainsi à l'émergence d'une fonction spécifique consistant à apparier artistes et organisateurs de spectacles ou directeurs de salles. Elle reconnaît l'aboutissement du processus d'autonomisation de l'agent artistique dans le domaine musical.

⁶⁴⁰ Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff*, Berlin, E.D. Bote & G. Bock, 1954, pp. 9-10.

⁶⁴¹ Hugo Knepler., *op. cit.*, p. 10.

Des précédents britanniques mésestimés

Plus surprenant, Knepler n'accorde aucun regard à ses prédécesseurs britanniques. Pourtant, dès le XVIII^e siècle, selon Xavier Cervantès, la société londonienne envisage la musique « comme un objet commercial et monnayable dont les circuits de production et de consommation étaient régis par des réseaux étroitement tissés et souvent très complexes d'échanges entre mécènes et artistes⁶⁴² ». L'historien montre comment l'urbanisation et la libéralisation des politiques culturelles se conjuguent avec une commercialisation marquée des loisirs et de la culture pour faire de l'Angleterre un marché en pleine expansion pour le théâtre italien. Surtout, il analyse comment l'opéra y passe progressivement, quoique de façon non linéaire, des mains des aristocrates mécènes à celles des entrepreneurs professionnels. Certes, il faut encore quelques décennies pour que, de l'imprésario britannique, émergent deux fonctions distinctes, d'une part le directeur d'opéra, de l'autre l'agent artistique.

En l'occurrence, le premier intermédiaire de ce type est probablement Henry James Mapleson. Ce dernier peut se prévaloir de l'organisation de tournées internationales dès le milieu du siècle : à l'automne 1850, il monte une tournée pour une troupe incluant Roger et Madame Viardot, alors célèbres pour leurs interprétations du *Prophète* de Meyerbeer⁶⁴³. Surtout, après qu'une infection de la gorge l'a obligé à abandonner toute ambition lyrique, il se réoriente dans le commerce musical et devient, en 1856, le fondateur de la première agence musicale de Londres :

« Ma voie était désormais tracée. À l'avenir, je pourrais être un agent musical, un directeur de concert ou un imprésario – mais pas un chanteur. En 1855, les deux grandes figures de la troupe que j'emmenais en tournée étaient M^{lle} Hayes et M^{me} Gassier. L'année suivante, j'ouvrai une agence musicale à Haymarket, la première fondée à Londres. M. Lumley et M. Gye faisaient tous deux appel à mes services quand ils avaient besoin de chanteurs. Comme j'étais bien connu en Italie, de nombreux artistes vinrent s'inscrire sur mes registres. Je fis de bonnes affaires et je gagnai bien ma vie. Mes relations professionnelles me rapprochèrent notamment de M. Lumley, le directeur de Her Majesty's Theatre. Il me faisait suffisamment confiance pour me confier l'adaptation de *Bohemian Girl* de Balfe pour la scène italienne⁶⁴⁴. »

De même que Gutmann, Mapleson se consacre à une entreprise dont l'unique objet est de mettre en relation les artistes et leurs employeurs potentiels. Il se constitue un répertoire d'artistes – principalement des interprètes lyriques dont il a fait la connaissance durant ses années de formation milanaise, entre 1851 et 1853 – et ses relations avec Lumley n'équivalent pas à une dépendance vis-à-vis du Her Majesty's Theatre. Ainsi, objectivement, l'agence musicale de Mapleson est

⁶⁴² Xavier Cervantès, « Du mécène aristocratique à l'entrepreneur professionnel : l'opéra italien comme enjeu social et culturel à Londres 1705-1745 », *Dix-huitième siècle* 2011/1 (n° 43), pp. 77-99.

⁶⁴³ James Henry Mapleson, *The Mapleson Memoirs, 1848-1888, vol I.*, New York, Bedford, Clarke & co, 1888, p. 18.

⁶⁴⁴ James Henry Mapleson. *op. cit.*, pp. 25-26.

antérieure aux entreprises de Wolff ou de Gutmann, et peut-être même est-elle la première de ce type.

Pourtant, Knepler ignore Mapleson et ne cherche à prouver son antériorité que par rapport à la Direction de concerts Wolff. Bien sûr, dans la mesure où elle exerce dans l'espace germanique et se positionne comme la plus puissante des agences artistiques, la maison Wolff est un concurrent bien plus inquiétant que tout autre pour Knepler. Pourtant, on peut penser qu'il ne s'agit pas pour Knepler d'un simple reflet des positions concurrentielles, car l'idée selon laquelle Wolff aurait fondé la première direction de concerts semble assez largement admise en Europe. Ainsi, Arthur Dandelot se réfère lui aussi à la maison berlinoise pour décrire les activités qu'il entreprend en 1898 :

« C'est alors que sur le conseil [de mon beau-frère Auguste Mangeot], je fondai l'Administration de Concerts qui s'établissait en un bien modeste local de la maison de la famille Mangeot, siège de la Revue, 3, rue du 29-Juillet. [...] Il est vrai que le précieux appui d'Édouard Risler m'attira promptement une clientèle de marque, Jacques Thibaud devenant, dès ses premiers pas dans la carrière, un autre parrain dévoué de la nouvelle maison, instituée, en forte réduction, sur le modèle de la célèbre firme Wolff de Berlin⁶⁴⁵. »

Contraire aux faits, cette croyance n'en est pas moins solidement ancrée. L'existence d'imprésarios britanniques est pourtant bien connue en Europe – nous avons d'ailleurs vu combien elle pouvait inquiéter les députés français. Or il semble que le nœud du problème se situe précisément là. Alors que les agents britanniques sont vus comme des entrepreneurs avides de gains financiers immédiats, sans vision à long terme pour le développement musical, voire sans intérêt pour la musique elle-même, les agents allemands (et ceux qui s'en réclament) revendiquent un dévouement total à l'art et à ses interprètes, dans lequel la dimension commerciale, si elle n'est pas niée, est minorée.

Le modèle de la *Konzertdirektion* germanique

Il n'est pas anodin que ces directions de concerts soient particulièrement liées à la diffusion de la musique allemande. En premier lieu, cette position favorise leur développement international, dans la mesure où les œuvres et les artistes germaniques sont ceux qui s'exportent le mieux, exception faite du secteur lyrique toujours dominé par l'Italie. En outre, la revendication d'un art musical (se souhaitant) affranchi des contraintes commerciales, spirituellement élevé et grammaticalement complexe s'affirme comme le sommet de la réalisation musicale. Or cette aspiration se concrétise

⁶⁴⁵ Arthur Dandelot, *Petits Mémoires musicaux*, Paris, La Nouvelle Revue, 1936, p. 16.

plus spécifiquement dans le genre « allemand » par excellence qu'est la symphonie. Jusqu'alors réservée à une élite sociale, la musique revendique désormais une supériorité spirituelle, culturelle et morale, tenant ainsi un discours en parfait accord avec les attentes d'une bourgeoisie allemande en quête de quartiers de noblesse et valorisant une *Kultur* exigeante⁶⁴⁶. Reprenant à leur compte ce discours promouvant une musique a-fonctionnelle et a-commerciale, les agences allemandes acquièrent la légitimité artistique asseyant leur autorité. Dans un paradoxe qui recoupe celui de l'artiste romantique, l'agence artistique fonde donc son succès commercial sur un dénigrement des questions « bassement » financières. Ainsi en témoigne la fille d'Hermann Wolff :

« Il devait à cette formation exigeante de déchiffrer aisément n'importe quelle partition et de pouvoir tout accompagner au piano. En lui, l'artiste et l'imprésario ne faisaient qu'un. Les musiciens le considéraient *pares inter pares*, ce qui le distinguait de tous les autres agents de concert⁶⁴⁷. »

Parce qu'elles assument pleinement la dimension intéressée et rentable de leur entreprise, les agences britanniques (puis, plus largement, anglo-saxonnes) se trouvent rejetées hors du champ de l'acceptable, du visible, par les mélomanes de la fin du siècle. Sans doute l'imprésario est-il devenu incontournable, mais il n'est socialement accepté que s'il démontre ses aspirations artistiques et la hauteur de ses exigences musicales.

L'argument est spécieux. Si, indiscutablement Wolff est lui-même un musicien accompli et un mélomane averti, il envisage clairement l'organisation de concerts comme une activité lucrative professionnelle. Carl Flesch témoigne de sa conception du métier :

« C'était là l'idée de Wolff : il y aurait selon lui une similitude entre les performances artistiques et les produits agricoles ou industriels. Pourquoi un virtuose ne pourrait-il pas être "commandé" et "livré" aussi bien que du blé ou du métal ? Ce n'était qu'une question d'organisation, et les salles de concerts devraient s'habituer à passer leurs commandes par l'intermédiaire d'une agence centrale⁶⁴⁸. »

Hermann Wolff réalise ainsi une forme de synthèse entre l'approche purement commerciale développée par les imprésarios américains et les exigences socioculturelles européennes. Il instaure une forme d'intermédiation autonome, assumée et reconnue comme une activité professionnelle à part entière.

Alors que la fonction émerge tout juste, les imprésarios doivent justifier de leur légitimité. Cela suppose une rupture avec leurs prédécesseurs et passe par l'adoption d'une nouvelle désignation :

⁶⁴⁶ cf. Norbert Elias, *La civilisation des mœurs*, (1939) trad. Pierre Kamnitzer, Paris, Calmann-Lévy, 1973.

⁶⁴⁷ Edith Stargardt-Wolff, *op.cit.*, p. 14.

⁶⁴⁸ Carl Flesch, *Memoirs of Carl Flesch*, (1957), Boston, Da Capo Press, 1979, p. 133.

leurs entreprises s'affichent désormais comme des « directions de concerts » (directement inspirées des *Konzertdirektionen* allemandes ou autrichiennes) ou, éventuellement, des « agences de concerts ». Leur tentative de légitimation repose aussi sur la réappropriation des codes des salons musicaux aristocratiques. Or il est en ce domaine un type d'intermédiaire particulièrement bien préparé à assumer ce rôle : les maisons d'édition musicales.

B. Les maisons d'édition musicale

Bien que discrètes, les maisons d'édition musicales s'avèrent des acteurs incontournables dès lors que l'on veut retracer l'émergence des imprésarios modernes en Europe. En effet, elles tirent profit d'avantages techniques, sociaux et symboliques non négligeables pour s'imposer comme organisatrices de concerts.

Des acteurs incontournables

Par exemple, et contrairement à ce qu'avance Knepler, ce n'est pas « au détour d'un salon » qu'Hermann Wolff rencontre Anton Rubinstein. Loin d'être un hasard, cette collaboration est le résultat d'une recommandation.

En effet, dès les années 1860, alors que son emploi à la Bourse de Berlin ne lui rapporte guère, le jeune Hermann cherche à améliorer l'ordinaire en proposant des articles à divers journaux et en écrivant des poésies de commande. Pendant la guerre franco-prussienne, où il est engagé comme traducteur, il publie les nouvelles du front dans la *Vossische Zeitung* et le *Berliner Börsenkurier*. Il tente aussi une première expérience comme organisateur de concerts à Wittenberg, où stationne son régiment. À son retour en Allemagne, il s'intéresse particulièrement aux nouvelles musicales, comme en atteste l'une de ses lettres :

« J'ai donc entrepris de rassembler pour notre revue musicale les informations glanées dans tous les journaux possibles (anglais, allemands, français et italiens), et d'en rédiger les compte-rendu⁶⁴⁹. »

Dans les années qui suivent, il intègre la maison d'édition Bote & Bock. En 1878, il y reprend le poste de son ancien professeur d'harmonie, Richard Wüerst, et devient rédacteur de la *Neue*

⁶⁴⁹ Lettre d'Hermann Wolff (ca 1875), citée par Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 24.

Berliner Musikzeitung, publiée par cette société⁶⁵⁰. Cette position lui ouvre de nouvelles perspectives lorsque le pianiste Anton Rubinstein, cherchant un imprésario, s'adresse à l'éditeur :

« Au détour d'une tournée, le célèbre compositeur et pianiste russe Anton Rubinstein rendit visite à son éditeur Hugo Bock, le propriétaire de la maison d'édition musicale Bote & Bock.

L'artiste était visiblement soucieux et angoissé. Quand Bock le questionna sur les motifs de cette sombre humeur, il souffla : "Je sillonne le monde toute l'année, année après année, et mes tournées me rapportent des sommes colossales. Pourtant, je n'arrive toujours pas à économiser et à constituer un petit pécule pour ma famille Je devrais me trouver un bon imprésario, fiable et sincère, capable de mettre de l'ordre dans mes affaires. Moi-même, j'en suis incapable et je me fais toujours arnaquer. Mon cher Bock, peut-être connaissez-vous un globe-trotteur polyglotte qui connaît son affaire et pourrait travailler pour moi ?" "Je connais un homme qui correspond à cette description, répondit l'éditeur en souriant. Il parle un bon anglais, un français parfait, écrit dans un style distingué, a de réelles qualités humaines et sait faire preuve d'initiative. Il a de l'expérience avec les artistes, il est lui-même musicien lui-même. Je le sais tout à fait digne de confiance. Le souci, voyez-vous, c'est qu'il est déjà engagé – et même engagé par moi⁶⁵¹ !" »

L'éditeur accepte évidemment de mettre à la disposition du pianiste l'employé dont il a tant vanté les qualités. Hermann Wolff sera chargé de préparer la prochaine tournée de Rubinstein, puis mis en congé par l'éditeur le temps nécessaire pour accompagner l'artiste dans ses concerts espagnols. Ainsi est lancée sa carrière d'imprésario, non par le hasard d'une rencontre mondaine, mais grâce à l'entremise d'un éditeur musical.

L'anecdote est révélatrice à plusieurs égards. Tout d'abord, plus qu'un imprésario au sens où nous l'entendons, Rubinstein cherche à s'adjoindre les services d'un assistant, une personne de confiance capable d'organiser sa tournée et de gérer ses gains, dépendante de lui. Il n'y a donc là rien de novateur par rapport au rôle que Belloni pouvait par exemple jouer auprès de Liszt⁶⁵². Ensuite, au-delà de l'aspect romancé que lui donne Edith Stargardt, il ressort de ce récit que Rubinstein se fie aux conseils de son éditeur pour recruter un tel assistant. De fait, les maisons d'édition musicale apparaissent comme des lieux crédibles pour trouver une personne polyglotte, dotée d'un bon sens pratique, de qualités rédactionnelles et, surtout, de compétences en matière musicale.

Plus généralement, d'ailleurs, la plupart des imprésarios européens ont été formés au sein de l'édition musicale. Hermann Wolff fait ses débuts chez Bote & Bock ; Albert Gutmann ouvre d'abord un commerce de partitions (qu'il édite en partie) ; Tito Ricordi, héritier de la maison éponyme fondée en 1808 à Milan, est également un imprésario reconnu ; en 1896, fort de son

⁶⁵⁰ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 14.

⁶⁵¹ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 27.

⁶⁵² William Weber, *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans, and Idealists*, Bloomington, Indiana University Press, 2004, pp. 113-115.

expérience comme critique musical à la revue *Piano Soleil* et comme éditeur (avec son beau-père, le facteur de piano Édouard Mangeot, et son beau-frère Auguste Mangeot) du *Monde musical*, Arthur Dandelot⁶⁵³ fonde le Bureau de concerts Dandelot à Paris⁶⁵⁴ ; avant de devenir le principal imprésario français ; Gabriel Astruc fait ses premiers pas professionnels chez Wilhelm Enoch & Cie, etc..

Les atouts professionnels des maisons d'édition musicale

En effet, l'édition musicale est une excellente école pour les aspirants imprésarios. Astruc le souligne dans ses mémoires : avoir travaillé dans ce milieu le rapproche d'un univers qui, bientôt, deviendra le sien :

« Si l'éditeur littéraire est en contact avec des romanciers, des philosophes, des mémorialistes, l'éditeur de musique, lui, vit dans l'ambiance des théâtres, des concerts, du music-hall et du café chantant. Il touche à tous les arts. Poètes, critiques, compositeurs, peintres, lithographes, sont les familiers de son laboratoire⁶⁵⁵. »

De fait, les magasins de musique sont aussi des lieux de rencontres. Maurice Strakosch se souvient par exemple avoir découvert Christine Nilsson lors d'un passage dans la librairie musicale Escudier, et son témoignage illustre l'importance de ces endroits pour les recrutements artistiques :

« Maurice Strakosch causait un jour à Paris dans le magasin de musique des frères Escudier, situé rue de Richelieu. Il avait pour interlocuteur Eugenio Merelli, le fils du directeur de la Scala de Milan et du Théâtre impérial de Vienne. E. Merelli cherchait des artistes pour l'Opéra de Vienne, que d'ordinaire il engageait pour un certain nombre d'années⁶⁵⁶. »

Sans être lui-même artiste, l'éditeur gravite dans le même univers. Il discute les mêmes questions, aiguise ses goûts et ses jugements, prend position en publiant telle ou telle œuvre, tel ou tel compositeur. Il côtoie les créateurs qui lui soumettent leurs épreuves autant que les interprètes qui lui commandent des partitions. Pour le formuler autrement, il dispose du capital intellectuel et social nécessaire à un bon imprésario. Plus encore, il est symboliquement plus acceptable en tant qu'intermédiaire artistique que ne le sont les imprésarios reconnus comme tels, souvent perçus comme honteusement commerciaux. Ainsi, mieux que les intermédiaires « à l'anglo-saxonne », l'éditeur musical peut se positionner comme imprésario légitime. Pour les mêmes raisons, le

⁶⁵³ Précisons également que sa mère et sa tante avaient créé « près de l'École militaire, une librairie qui bénéficia de la clientèle assidue des officiers du Second Empire » (Arthur Dandelot, *op. cit.*, (*Petits mémoires*), p. 9).

⁶⁵⁴ Arthur Dandelot, *Autres petits côtés amusants de la vie musicale*, Paris, édité par Arthur Dandelot, 1932.

⁶⁵⁵ Gabriel Astruc, *Le pavillon des fantômes* (1929), Mémoire du Livre, Paris, 2003, p. 299.

⁶⁵⁶ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 100.

critique musical constitue un intermédiaire également acceptable. Il faudra néanmoins renommer la profession, y apporter une garantie de légitimité et d'exigence artistique : ainsi apparaissent les directions de concerts – ou plutôt les *Konzertdirektionen*, puisque les premières à porter ce titre sont les maisons Wolff et Gutmann.

Cet engouement des éditions musicales pour la direction de concerts s'explique encore par un autre facteur. Durant le dernier quart du XIX^e siècle, le secteur de l'édition traverse en effet une crise liée à l'accroissement de la concurrence⁶⁵⁷. Le secteur, longtemps dominé par des firmes françaises telles que Chevardière, Huberty, Sieber ou Imbault, se développe, notamment grâce à l'activité de maisons comme Walsh, Forster ou Longman and Broderip à Londres, Le Cène à Amsterdam ou Breitkopf à Leipzig. La grande édition allemande et autrichienne prend son immense essor avec les périodes classique et romantique : Artaria à Vienne (Haydn, Mozart), Naegeli à Zurich (Bach, Haendel), André à Offenbach (Mozart, Beethoven), Simrock à Bonn (Beethoven, Haydn), Schott à Mayence... Les premières grandes éditions monumentales paraissent chez Breitkopf, Schlesinger (Paris) ou Peters (Leipzig) mais le répertoire lyrique représente l'essentiel des fonds et une part considérable du chiffre d'affaires des éditeurs⁶⁵⁸.

Les nouveaux besoins d'intermédiation musicale constituent ainsi une opportunité bienvenue pour les maisons d'édition, qui ont besoin de diversifier leurs activités. L'organisation de concerts se trouve en parfaite complémentarité avec leur secteur d'origine, puisqu'elles disposent à la fois des contacts et de l'expertise nécessaire, sans compter que la diffusion des œuvres de leur répertoire sous forme de concerts constitue la meilleure publicité qui soit pour leurs partitions.

Dans une moindre mesure, ce besoin de diversification s'applique également aux publications musicales. Les critiques musicaux sont eux aussi bien introduits auprès des artistes et disposent des compétences nécessaires à l'organisation de concerts. Ainsi, Dandelot ne se décide à développer une activité d'organisation de concerts qu'à partir du moment où son jeune beau-frère rejoint l'entreprise *Monde musical*, laquelle ne peut en aucun cas suffire à la subsistance d'une si large famille⁶⁵⁹. Cependant, alors que l'organisation de concerts permet souvent de soutenir l'activité d'une maison d'édition, le rapport s'inverse dans le cas de la presse, et c'est plus souvent la critique qui offre une visibilité accrue aux activités d'un bureau de concerts⁶⁶⁰.

⁶⁵⁷ Anik Devriès-Lesure, « Commerce de l'édition musicale française au XIX^e siècle, les chiffres du déclin », *Revue de Musicologie*, 1993, t. 80, n° 2, pp. 253-286.

⁶⁵⁸ http://www.larousse.fr/encyclopedie/musdico/%C3%A9dition_musicale/167414

⁶⁵⁹ Arthur Dandelot, *op. cit.* (*Petits Mémoires*), p. 16.

⁶⁶⁰ Marie-Pier Leduc, *Artisans, génies et vedettes. Le statut des compositeurs dans la presse musicale française au début du XX^e siècle*, mémoire de musicologie, soutenu à l'Université de Montréal, 2015.

C. Choix esthétiques et légitimité

Le positionnement social de ces nouveaux intermédiaires n'est pas sans conséquences sur la façon dont se construit l'intermédiation musicale moderne en Europe, en particulier s'agissant de la composition des répertoires.

Préférence pour la musique savante et stratégies de distinction des directions de concerts

Par définition, les maisons d'édition sont spécialisées dans la musique écrite – autrement dit la musique savante, une orientation qui marque sensiblement leurs choix esthétiques. Par conséquent, les directions de concerts qui se constituent alors se concentrent sur un répertoire savant, volontiers élitiste. Elles se distinguent de l'éclectisme des imprésarios américains : on note au contraire une nette tendance à la spécialisation, par exemple sur les critères nationaux. Il convient de souligner qu'un tel positionnement ne relève pas uniquement d'un patriotisme musical, mais également d'un effort de visibilité. Pour se distinguer sur un marché concurrentiel, les agences doivent être identifiables. La direction Wolff, qui jouit d'une renommée inégalée et a sous contrat exclusif les plus grands interprètes de son époque, fait preuve de la plus grande ouverture. Son répertoire comprend des pianistes et des violonistes aussi bien que des compositeurs et des chanteurs. Elle représente également des artistes de toutes nationalités. À l'inverse, ses concurrents ne bénéficient pas d'une position aussi avantageuse et sont amenés à se spécialiser davantage. Les plus importants d'entre eux dominent une aire géographique et s'imposent comme représentants des artistes locaux. Ainsi, Albert Gutmann promeut activement les compositeurs contemporains viennois, tandis que Gabriel Astruc défend les artistes français et leur trouve des engagements en Angleterre.

À mesure que de nouvelles agences ouvrent leurs portes, la spécialisation de chacune s'accroît. Au début du XIX^e siècle, la majorité d'entre elles élaborent des stratégies de distinction basées sur l'occupation de niches culturelles. À Munich, où il ouvre un bureau de concerts en 1906⁶⁶¹, Emil Gutmann revendique par exemple une expertise dans le domaine de la musique française.

Cependant, malgré leur diversité, un point commun rassemble tous ces acteurs : ils se consacrent à une musique savante, volontiers qualifiée de classique. William Weber remarque avec justesse que l'autorité des agents de concerts est étroitement liée à l'hégémonie de la musique classique sur la vie musicale à partir des années 1870⁶⁶². L'agent n'est pas seulement un organisateur de concerts, il

⁶⁶¹ « Lettre d'Emil Gutmann, Munich, juin 1906 », CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann).

⁶⁶² William Weber, *op. cit.*, p. 116.

s'affirme aussi comme l'arbitre du goût musical, ce qui se concrétise par la promotion la musique classique. Or, c'est bien ce rôle de juge esthétique qui lui permet de se différencier du « vulgaire » spéculateur. Précisément, le XIX^e siècle est une période d'incorporation de la musique dans un système d'exploitation capitaliste qui résulte en une polarisation opposant divertissement musical commercial (musiques populaires) et art sérieux (musique savante)⁶⁶³. Ainsi, alors que l'orientation vers la musique classique apparaissait d'abord comme le prolongement logique d'une activité d'édition musicale, elle devient un choix esthétique et symbolique permettant aux agents d'assurer leur légitimité artistique, en proclamant une différence essentielle entre leur activité et celle des entrepreneurs qui persistent à s'occuper de divertissements commerciaux. Leur quête de légitimité sociale s'appuie donc sur la différenciation de la musique classique en même temps qu'elle la réaffirme et la confirme.

Entre amour de l'art et intérêt commercial, une position ambiguë

Outre les choix esthétiques, les modes de sociabilité reflètent aussi les aspirations des directions de concerts. En l'occurrence, la proximité avec le monde des salons est marquante. Les agents côtoient de près cet univers et offrent leurs services aux aristocrates mélomanes autant qu'aux directeurs de salles. Myriam Chimènes le souligne : « l'imprésario fait partie des fournisseurs et sert d'intermédiaire pour l'engagement des artistes, français comme étrangers, au calendrier desquels ces séances privées voisinent tout naturellement avec leurs concerts publics⁶⁶⁴. » D'ailleurs, la vie mondaine de Gabriel Astruc rejoint régulièrement ses préoccupations professionnelles : il est ainsi présenté à Serge Diaghilev par la comtesse Greffuhle, tandis que les saisons italienne de 1905 et russe de 1907 sont organisées grâce au soutien actif de cette dernière et du comte Isaac de Camondo. Les liens entre ces deux aspects de son activité sont tels que ses archives professionnelles comportent un dossier intitulé « Vie Mondaine-Correspondants de la haute société »⁶⁶⁵. De façon générale, les mémoires et témoignages des directeurs de concerts évoquent l'ambiance des salons, comme l'illustrent les souvenirs d'Edith Stargardt-Wolff :

« Bien sûr, le Bureau de concerts Wolff que mon père avait fondé en 1880 était une entreprise commerciale. Mais d'emblée, les relations étroites et l'amitié que mes parents entretenaient avec de nombreux artistes célèbres ont conféré à la maison Wolff un prestige particulier. Il y régnait une convivialité extraordinaire, caractérisée par une atmosphère spirituelle et plaisante.

⁶⁶³ Derek B. Scott, *Sounds of the Metropolis. The 19th-Century Popular Music Revolution in London, New York, Paris and Vienna*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

⁶⁶⁴ Myriam Chimènes, *op. cit.*, pp. 395-396.

⁶⁶⁵ CHAN 409AP/33 et CHAN 409/AP34 (Vie Mondaine-Correspondants de la haute société).

Là, des hommes tels que Brahms, Anton Rubinstein, Bülow, Weingartner, Nikisch et bien d'autres, libérés de toutes les lourdeurs conventionnelles, déployaient tout leur charme. En effet, là, ils se sentaient chez eux. La discussion ne portait pas sur des considérations commerciales, on traitait des arts et des sciences. On tenait des conversations enjouées, on se lançait les traits d'humour comme des ballons. Là s'épanouissait l'esprit des "Déjeuners de la Philharmonie". Traditionnels depuis l'époque de Bülow, ils avaient lieu les samedis midi, après la répétition publique du Philharmonique⁶⁶⁶. »

L'auteur donne probablement une image embellie des dîners de sa jeunesse et de l'ambiance qui régnait autour de la Direction de concerts Hermann Wolff. Mentionnée, la dimension commerciale des relations est aussitôt éclipsée par les préoccupations intellectuellement élevées des invités de Wolff, lequel, à défaut de tenir salon, organise un déjeuner hebdomadaire. Valorisant une communauté d'intérêt pour l'art et les sciences et un sentiment d'intimité entre les membres de ce microcosme musical, cette peinture reflète fidèlement l'image que ces maisons souhaitent donner d'elles-mêmes. Cette description relève d'ailleurs du *topos* autant que du souvenir, dépeignant l'idéal de la sociabilité pour un directeur de concerts.

Cependant, quels que soient les efforts déployés par les nouveaux intermédiaires européens, il demeure que leur activité est également commerciale et s'inscrit pleinement dans les échanges internationaux et transatlantiques. D'ailleurs, au-delà des discours idéalistes visant à distinguer l'imprésario américain de la direction de musique européenne, la frontière entre les deux professions reste en réalité largement poreuse.

III. Marché international et intermédiation transnationale

Imprésarios, directeurs de concerts et agents sont régulièrement amenés à coopérer sur divers projets ; en dehors même des coopérations, les occasions de rencontre sont nombreuses. À travers ces interactions, des pratiques circulent et une communauté professionnelle et transnationale se constitue. Ses acteurs participent de la même économie musicale et partagent une conception capitaliste de la musique qui s'affirme progressivement au cours de la période. Les pratiques professionnelles sont d'abord diffusées par les imprésarios dont l'activité se développe à l'échelle internationale, comme Maurice Strakosch. Très tôt assumée aux États-Unis, cette vision du concert ne se généralise que progressivement, parfois portée par des événements sans rapport direct avec l'organisation de concerts. Ainsi, l'Exposition universelle de Chicago, en 1893, constitue une étape

⁶⁶⁶ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 9.

initiatique pour certains futurs imprésarios. Enfin, les liens transnationaux qui unissent les agents se formalisent et tendent à se contractualiser.

A. Ni totalement Américains, ni purement Européens : des carrières transatlantiques

Engagés dans l'organisation de tournées internationales, mobiles, s'appuyant sur des salons cosmopolites, les imprésarios sont logiquement amenés à travailler avec des partenaires étrangers. En outre, dans la mesure où les États-Unis sont en demande d'artistes européens, l'hypothèse selon laquelle les agences européennes pourraient se développer à l'écart d'imprésarios promouvant une vision trop commerciale de la musique chancelle. La distinction entre imprésarios anglo-saxons d'une part et directions européennes de concerts de l'autre est à ce point artificielle que nombre d'intermédiaires développent leur carrière de façon transatlantique, travaillant alternativement en Europe et aux États-Unis et endossant les caractères professionnels attendus en fonction de chaque projet et des interlocuteurs qu'il mobilise. À ce titre, la carrière de l'imprésario Maurice Strakosch est exemplaire de fluidité.

Maurice Strakosch, un imprésario américain (ou parisien)

Strakosch fait ses premières armes comme imprésario américain. De 1859 à 1861, associé à Ullmann, il s'illustre à l'Astor Place pour lequel il recrute en Europe des artistes lyriques : sa troupe comprend notamment M^{mes} Frezzolini, De la Grange, Cortesi, Gazzaniga et Colson⁶⁶⁷, le ténor Mirate, la basse Formès⁶⁶⁸. Ne serait-ce qu'en cela, il participe à l'internationalisation du marché musical. Plus tard, alors que son frère Max lui succède dans l'administration de l'Opéra new-yorkais, « Maurice va en Europe où il recrute les artistes qui doivent continuer à maintenir le rang pris par l'Académie de musique de New York⁶⁶⁹ ».

Il se consacre surtout à Adelina Patti dont il devient l'agent. En effet, à seize ans, celle-ci est prête à se lancer dans une carrière internationale. Après quelques concerts dans les Amériques, Adelina obtient un engagement à Londres⁶⁷⁰. Les succès européens de la Patti ouvrant des perspectives

⁶⁶⁷ Maurice Strakosch, *op.cit.*, p. 17.

⁶⁶⁸ *idem*, p. 84.

⁶⁶⁹ *idem*, p. 85.

⁶⁷⁰ La soprano devait se produire à Her Majesty's Theatre. Cependant, suite à un arrangement entre Frederick Gye, le directeur de Covent Garden, et M. Smith, successeur de Lumley à la tête de Her Majesty's, le théâtre garde portes

d'autant plus séduisantes que la guerre de Sécession a éclaté, Strakosch demeure en Europe comme agent d'Adelina jusqu'en 1868, date du mariage de la chanteuse avec le Marquis de Caux⁶⁷¹. Son activité l'amène à se familiariser avec les principales scènes européennes et à nouer des liens sur tout le continent. Cependant, quand il n'est pas sur les routes des tournées, l'imprésario s'installe à Paris. En 1861, en effet, Maurice Strakosch, sa famille, ainsi que la famille Patti y ont emménagé. L'imprésario y demeure par intermittence jusqu'à sa mort, en 1887. Ruth Henderson donne un portrait intéressant de l'homme qu'il était alors et le définit comme « l'archétype des imprésarios parisiens⁶⁷² ». L'homme est en effet un bourgeois cultivé, vient du milieu musical et s'intéresse aux aventures spéculatives. Ses origines ne le distinguent d'ailleurs guère des imprésarios italiens du XIX^e siècle, qui étaient principalement des commerçants⁶⁷³. Ce regard américain révèle avec justesse les ambiguïtés identitaires de Strakosch. Pianiste et pédagogue morave devenu imprésario aux États-Unis, il allie les traits caractéristiques des entrepreneurs américains à ceux des agents européens. Ambitieux et intéressé, il présente volontiers ses activités sous leur aspect commercial et n'hésite pas à dévoiler le contenu des contrats signés ou le montant des recettes (ou des déficits) concluant une représentation.

En même temps, il s'adapte avec facilité aux exigences sociales du commerce musical parisien, où il déploie ses qualités musicales et mondaines. Strakosch est en effet parfaitement inséré dans le tissu social parisien. Il a su conserver durant ses années américaines les amitiés nouées en France alors qu'il étudiait la pédagogie lyrique auprès de la Pasta ou tournait comme pianiste virtuose. Parmi les plus influentes de ses amitiés, celle avec Louis-Napoléon Bonaparte est aussi l'une des plus durables. Clara-Louise Kellogg l'évoque dans ses mémoires :

« Mis à côte à côte, les noms de Paris et de Maurice Strakosch évoquent inmanquablement le souvenir de Napoléon III qui, durant sa jeunesse en exil, avait été un intime de Maurice. Louis-Napoléon, après s'être échappé du fort de Ham, avait passé quelque temps à Londres. À cette époque, Maurice et lui déjeunaient ou dînaient souvent ensemble. [...] Aussitôt qu'il devint empereur, il fit appeler Maurice et lui offrit la direction du théâtre des Italiens, mais Maurice déclina l'honneur. Il était trop occupé à "représenter" la Patti pour se soucier d'autres projets.

closes pour la saison. Adelina Patti se produit finalement à Covent Garden où elle obtient un engagement de cinq années (*idem*, pp. 26-27 et p. 32).

⁶⁷¹ Maurice Strakosch reprendra son rôle d'imprésario auprès de la Patti en 1878 pour une tournée en Italie (*idem*, p. 61).

⁶⁷² Ruth Henderson, « A Confluence of Moravian Impresarios. Max Maretzek, the Strakosches and the Graus », in John Graziano (dir.), *European music and musicians in New York City, 1840-1890*, New York, University of Rochester Press, 2006, p. 244.

⁶⁷³ John Rosselli, *The Opera Industry in Italy from Cimarosa to Verdi: The Role of the Impresario*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

Malgré tout, il a donné des cours de chants à l'impératrice Eugénie et est toujours resté en bons termes avec elle comme avec l'empereur⁶⁷⁴. »

Outre la sphère politique, le monde musical aussi réserve un accueil amical à l'imprésario. Il retrouve notamment à Paris le compositeur Rossini, dont il est suffisamment proche pour être régulièrement invité à dîner chez lui⁶⁷⁵. De même, ses activités pédagogiques, qu'il poursuit dans la capitale française, le conduisent à entretenir ses relations avec les musiciens parisiens, en particulier avec le directeur du Conservatoire de Paris, Ambroise Thomas⁶⁷⁶.

Des allers-retours incessants

Cependant, la guerre franco-prussienne éclate et, aux yeux de Strakosch, la situation politique est incompatible avec la tenue d'une entreprise musicale.

« Pendant quelque temps la glorieuse époque de l'Opéra Italien à Paris semblait renaître, mais l'horizon politique s'obscurcissait.

La guerre est déclarée à l'Allemagne, les revers s'entassent les uns sur les autres ; le siège de Paris, et les défaites de l'armée française, la proclamation de la troisième République, ne permettent plus de songer à d'autre musique qu'à celle du canon⁶⁷⁷. »

Comme il l'avait fait en 1848 et en 1861, Strakosch traverse l'Atlantique à la recherche de conditions plus propices aux entreprises musicales. En l'occurrence, il s'embarque pour diriger la tournée de la soprano suédoise Christine Nilsson :

« Le 3 septembre 1870, le jour de la bataille de Sedan, Christine Nilsson s'embarquait à Liverpool pour l'Amérique. Elle ne devait y chanter que dans des concerts organisés par Maurice Strakosch, tant dans l'Amérique du Nord qu'au Canada⁶⁷⁸. »

Avec son frère Max, il organise pour la chanteuse deux tournées de sept mois chacune, avant que celle-ci ne rentre en Europe. Un troisième tour américain est lancé en 1874, puis Robert Strakosch (le fils de l'imprésario) dirige une nouvelle tournée de Nilsson en Suède et en Norvège tandis que Maurice Strakosch poursuit ses entreprises américaines en engageant Carlotta Patti et Mario⁶⁷⁹.

⁶⁷⁴ Clara-Louise Kellogg, *Memoirs of an American Prima Donna*, New York, G.P. Putnam's sons, (s.d.), p. 149.

⁶⁷⁵ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 64.

⁶⁷⁶ Archives de la BNF Richelieu, (Mus.L.a.103, Souliez-Strunz).

⁶⁷⁷ Maurice Strakosch, *op. cit.*, p. 133.

⁶⁷⁸ *idem*, p. 135.

⁶⁷⁹ *idem*, pp. 111-120.

Cependant, le séjour américain de Strakosch ne se prolonge guère et l'imprésario rentre à Paris. Il y retrouve ses élèves et reprend ses activités pédagogiques, mais est bientôt amené à renouer avec la direction théâtrale :

« En 1873, Maurice Strakosch était à Paris, s'occupant de la formation de quelques futures étoiles, lorsque M. Batbie, ministre des Beaux-Arts, eut l'idée de ressusciter le Théâtre-Italien et s'adressa à lui. Strakosch accepta la proposition et composa rapidement une fort belle troupe, dans laquelle il eut soin d'introduire deux de ses élèves sur lesquelles il comptait beaucoup, Melle Anna de Belloca et Mlle Belval, devenue Mme Vianesi⁶⁸⁰. »

Après une saison fructueuse à la salle Ventadour, Strakosch cède son bail à Léon Escudier. Il n'abandonne cependant pas définitivement la direction et, associé à son frère, il reprend le théâtre Apollo de Rome :

« À la mort de Jaccovacci, l'Apollo fut mal administré et pour relever le théâtre périliclitant on appela Ferdinand Strakosch⁶⁸¹ qui ne faillit pas à sa mission : avec des artistes tels que M^{mes} Donadio, Turolla, Marie Durand, Kupfer, Osélio, Kopka, Duvivier, MM. Barbacini, Stagno, Cotogni, Maini, Engel, Bertini, Lorraine, Vaselli, on représenta le *Mefistofele* de Boïto, la *Gioconda* de Ponchielli, *Lohengrin* de Wagner ; et pour la première fois en Italie, *Lackmé*, de Delibes. Le chef d'orchestre était M. Mascheroni.

Maurice Strakosch avait composé une troupe de sujets pleins de talent, mais dont les prétentions n'étaient pas de nature à ruiner une entreprise. D'un bout de la saison à l'autre, le théâtre d'Apollo fut très couru et le soir de la clôture Ferdinand Strakosch reçut du public une véritable ovation⁶⁸². »

Strakosch n'hésite pas à décrire cette saison 1884-1885 comme « la plus brillante [...] que l'on ait vue dans la capitale de l'Italie depuis vingt-cinq ans⁶⁸³ ». Le qualificatif semble dithyrambique, mais il est vrai que cette saison constitue une belle conclusion à la longue carrière de Strakosch. Celui-ci se retire ensuite à Paris, où il rédige ses mémoires, publiés deux ans plus tard, seulement quelques mois avant son décès.

La carrière de Strakosch démontre le caractère arbitraire d'une division trop rigide entre intermédiaires américains et européens. Lui-même fut à la fois l'un et l'autre, d'autres, comme Henry James Mapleson, ont été des imprésarios actifs et reconnus à Londres, à Paris et aux États-Unis. Il est vrai que les choix de Strakosch le rattachent davantage à un modèle imprésarial daté, hérité des imprésarios italiens des siècles précédents : son ambition première semble toujours avoir été de diriger une salle et, si ses activités auprès d'Adelina Patti et de Christine Nilsson figurent

⁶⁸⁰ Charles Darcours, « Le roman d'un imprésario. Maurice Strakosch », *Le Figaro. Supplément littéraire du dimanche*, 22 octobre 1887, n° 43 ; voir également : Maurice Strakosch, *op. cit.*, pp. 134-135.

⁶⁸¹ Ferdinand est un frère de Maurice et Max Strakosch.

⁶⁸² Maurice Strakosch, *op. cit.*, pp. 152-153.

⁶⁸³ *idem*, p. 151.

parmi ses plus grandes réussites financières, il attache une grande fierté au fait d'avoir dirigé l'Academy of Music de New York, le Théâtre-Italien de Ventadour à Paris et l'Appolo de Rome. Soit il s'attache au service d'un artiste, soit il dirige une salle, jamais il ne s'installe comme agent indépendant. Sans doute ces caractéristiques sont-elles aussi largement dépendantes du genre musical auquel Strakosch s'est consacré : l'opéra italien, depuis longtemps doté de structures commerciales favorisant les circulations des artistes et des œuvres. Pourtant, à l'image des agents qui lui succéderont, il s'affiche déjà comme un musicien accompli – à la fois pianiste virtuose et pédagogue – et évolue volontiers dans un univers social plus proche des salons aristocratiques que des troupes d'artistes.

En outre, le parcours de Strakosch souligne, une fois de plus, la justesse de l'analyse de Sylvie Granger, qui postulait que « loin d'être une divagation déracinée, l'itinérance a ses règles, ses itinéraires réguliers, ses haltes récurrentes, ses réseaux... Non seulement l'endogamie y est forte, mais aussi les solidarités et les fidélités⁶⁸⁴ ». Ce que Sylvie Granger constatait déjà à l'époque moderne se renforce peut-être encore avec l'internationalisation des circulations. Ainsi, il est remarquable que les réseaux familiaux et professionnels (et parfois amicaux) de Strakosch s'étendent à l'échelle internationale et, tout en couvrant au moins l'Amérique, l'Angleterre, la France et l'Italie, conservent une solidité à l'épreuve des ans et des faillites. Or ces réseaux sont autant de vecteurs par lesquels se diffusent des méthodes de travail et des pratiques professionnelles.

B. L'affirmation de l'influence américaine sur le commerce musical

Au-delà des coopérations rendues nécessaires par les derniers développements du commerce musical, l'Amérique est reconnue en elle-même comme une source d'inspiration et semble avoir profondément influencé les hommes d'affaires, y compris les imprésarios. En particulier, certains événements font office de catalyseurs et marquent plus profondément les esprits ; l'Exposition universelle de Chicago est de ceux-là.

⁶⁸⁴ Sylvie Granger, *Musiciens dans la ville, 1600-1850*, Paris, Belin, 2002, p. 161.

L'Exposition universelle de Chicago (1893) comme lieu d'échanges

Pascal Ory a montré que pour la puissance invitante, une Exposition universelle est une occasion inestimable de se montrer sous son aspect le plus attractif, devant une vaste assemblée⁶⁸⁵. Lieux de rencontres et d'échanges, reflets aussi des grandes questions qui structurent une époque – l'Exposition de Chicago fut ainsi marquée par les débats autour du droit de vote des femmes –, ces manifestations accélèrent « le transfert d'idées, de techniques et de marchandises qui participent à la recomposition des formes d'acculturation, voire à l'accélération des phénomènes de mondialisation, à l'échelon de la planète⁶⁸⁶. »

Or cette Exposition intervient alors que les États-Unis ont atteint une certaine maturité musicale. Si, en dehors de la musique populaire, l'influence européenne domine toujours sans partage, les salles américaines sont désormais reconnues et considérées comme prestigieuses, et participer à une tournée outre-Atlantique ne relève plus de l'aventurisme. Les formations musicales américaines ne sont peut-être pas encore en mesure de concurrencer les conservatoires européens et les compositeurs du nouveau monde s'inclinent encore devant leurs homologues allemands, français ou italiens ; pourtant, les États-Unis proposent bel et bien des innovations en matière musicale : une approche plus explicitement capitaliste de l'organisation de concerts. En cette fin du XIX^e siècle, les infrastructures musicales américaines ont acquis une certaine solidité, et l'efficacité de leurs méthodes est susceptible d'intéresser les agents européens. Or, bien que nul pavillon ne mette spécifiquement en avant le commerce musical, l'Exposition ouvre de nouvelles perspectives pour les Européens qui y découvrent les pratiques américaines.

⁶⁸⁵ Pascal Ory, 1889, *L'Expo universelle*, Bruxelles, Éditions complexe, 1989. Voir également Charles Kennedy, « When Cairo Met Main Street: Little Egypt, Salome Dancers, and the World's Fairs of 1893 and 1904 », Michael Saffle (dir.), *Music and Culture in America: 1861-1918*, New York, Garland Publishing, 1998, pp. 271-298 ; Erik Mattie, *World Fairs*, New York, Princeton Architectural Press, 1998 ; Robert Rydell, *World of Fairs: The Century-of-Progress Expositions*, Chicago, University of Chicago Press, 1993 ; Pascal Ory, Duanmu mei, « Les expositions universelles : un objet d'histoire "bon à penser" », in *Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité, Relations internationales*, 2015/4 (n°164), Presses universitaires de France, pp. 105-110.

⁶⁸⁶ Claude Hauser, François Vallotton, « Entre *soft power*, compétition économique et divertissement de masse : les expositions internationales aux XIX^e et XX^e siècles », p. 6 in *Relations internationales, « Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité », 2015/4 (n°164), Presses universitaires de France, pp. 3-8.*

Les expositions universelles reflètent aussi les débats d'une époque et les grandes questions qui agitent une société. Ainsi, organisée à un moment où la question du droit de vote féminin structure et divise le militantisme féministe, l'Exposition de Chicago fut un espace de débat et de représentation pour les femmes, un lieu qui leur permit de se positionner en tant qu'actrices de la modernisation de leur pays. De la même façon, elle fut « un marché culturel sans précédent qui a contribué à redéfinir les termes sous-jacents de la marchandisation imminente de la musique populaire noire » (Myriam Boussahba-Bravard, « L'autopromotion des femmes à la Foire internationale de Chicago (1893) : identités, représentations et structuration politique », in *Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité, Relations internationales*, 2015/4 (n°164), Presses universitaires de France, p.41-58 ; Lynn Abbott, Doug Seroff, *Out of Sight: the Rise of African American Popular Music, 1889-1895*, Jackson, University Press of Mississippi, 2002, p.XI).

Elle apparaît comme un révélateur pour quelques jeunes ambitieux passionnés de musique. Le jeune Rabinoff la visite alors qu'il n'a pas seize ans. Homme à polir sa légende, l'imprésario propose une vision romantique de son arrivée aux États-Unis (laquelle est volontiers relayée par la presse) :

« Max Rabinoff est né en Russie. Jusqu'à l'âge de 15 ans, il vivait à Moscou où son père était un avocat (attorney) réputé. Il a étudié à l'école de musique (Conservatoire ?) Rubinstein et, s'il n'avait tant désiré voir l'Exposition Universelle de Chicago, il serait certainement devenu artiste plutôt qu'imprésario⁶⁸⁷. »

Dans ce cas, l'impact de l'Exposition reste limité. Elle constituerait un pôle d'attraction suffisamment puissant pour inciter un jeune Russe à traverser l'Atlantique seul. Sans nécessairement remettre en cause son enthousiasme pour l'Exposition universelle, il faut néanmoins replacer cette migration dans le contexte des pogroms russes⁶⁸⁸. Plutôt que de croire sans réserve au récit plus ou moins fantaisiste d'une fugue entreprise par idéalisme, on peut supposer que les parents de Max Rabinoff ont aidé leur fils dans son immigration, afin de le mettre à l'abri de l'antisémitisme sévissant en Russie. Il demeure que Rabinoff se choisit une histoire romancée :

« [celle] d'un rêveur russe, d'un homme qui est arrivé dans ce pays encore enfant, qui serait mort de faim pour son idée, qui a travaillé nuit et jour pour la faire vivre et qui est aujourd'hui sur le point de voir se réaliser le rêve de toute une vie : poser la première pierre sur laquelle bâtir un Grand Opéra Américain.

Il est peu de parcours aussi romantiques que celui de Max Rabinoff, directeur de la Boston Grand Opera Company. Nul capitaine d'industrie parti de rien et arrivé aux sommets ne pourrait livrer de récit plus pittoresque que celui qui a commencé sa carrière d'imprésario en organisant des concerts de bienfaisance à Chicago et en donnant des leçons de musique aux enfants pauvres des quartiers ouvriers⁶⁸⁹. »

Ainsi donc, l'identité choisie par l'imprésario russo-américain est celle, typiquement américaine, du *self-made-man*. Dans cette reconstruction, il n'est pas innocent qu'il choisisse justement comme élément déclencheur de son destin l'Exposition universelle de 1893, symbole de la modernité américaine et de la reconnaissance internationale qu'acquièrent alors les États-Unis.

⁶⁸⁷ « Russian Dreamer Who Became Opera Director », *Globe*, (7 ?) novembre 1915, Columbia (Rabinoff), Box 1.

⁶⁸⁸ À la suite des expulsions, ne demeurent à Moscou que 9 000 Juifs, et 20 000 Juifs à Saint-Pétersbourg, le plus souvent baptisés. Au sujet de l'antisémitisme en Russie, voir Jean-Jacques Marie, *L'antisémitisme en Russie, de Catherine II à Poutine*, Paris, Tallandier, 2009. Concernant plus spécifiquement ses répercussions dans le milieu musical, voir Frans C. Lemaire, *Le destin juif et la musique. Trois mille ans d'histoire*, Paris, Fayard, 2001 ; Frans C. Lemaire, *Le destin russe et la musique. Un siècle d'histoire de la Révolution à nos jours*, Paris, Fayard, 2006.

⁶⁸⁹ « Russian Dreamer Who Became Opera Director », *op. cit.*, Columbia (Rabinoff), Box 1.

La promotion d'une approche rationnelle et capitaliste du concert

Gabriel Astruc évoque lui aussi l'influence de l'Exposition sur sa carrière. Or, et en cela son témoignage nous est particulièrement utile, à la différence de Rabinoff, son récit ne relève pas principalement du conte ou du fantasme. Au contraire, il avance quelques arguments concrets pour relier son expérience chicogoane à sa vocation :

« C'est au contact des dirigeants de l'Exposition de Chicago que je commençai la formation américaine qui fut la base de ma carrière directoriale. Si j'ai vu grand, si j'ai pu traiter, sur un câble concis, des affaires considérables, transporter l'Opéra de New York au Châtelet, faire chanter au Trocadéro les cinq cents choristes de Leeds, créer la Grande Saison de Paris et construire le Théâtre des Champs-Élysées, c'est parce que j'ai admiré et compris la mentalité américaine et conçu mes projets sous le signe du dollar⁶⁹⁰. »

À l'époque où il découvre les États-Unis, le jeune Astruc n'envisage pas encore d'embrasser la carrière d'imprésario. Membre de la délégation française à l'Exposition Universelle de Chicago, il arrive en Amérique en tant qu'attaché au Commissariat principal des Expositions des Beaux-arts en France et à l'Étranger, avec mission à Chicago⁶⁹¹. Plus précisément, il lui revient d'éditer le catalogue de la Section des Beaux-arts et de rédiger les télégrammes officiels concernant les activités de la Section française.

Un passage du rapport publié pour le ministère du Commerce, de l'Industrie, des Postes et des télégraphes nous éclaire sur ce que les délégués français ont retenu de l'industrie et des usages commerciaux américains :

« En France, en Europe, la règle presque constante est de procéder avec circonspection lorsqu'on se propose de créer une industrie ou d'établir un nouveau centre de fabrication, et l'on subordonne généralement le développement que comportera l'entreprise à l'accroissement espéré des transactions, à la nécessité de satisfaire aux commandes qui pourront se produire.

[...] Les Américains ont une conception toute différente des affaires, leur esprit entreprenant et quelque peu téméraire ne les porte pas à attendre de l'extension lente mais assurée d'une entreprise des bénéfices qu'elle pourrait procurer.

Le plus souvent aux États-Unis, lorsqu'on se propose de lancer une affaire, et lancer est ici le mot juste, [...] on considère comme acquis les débouchés [...] escomptés et l'on monte une usine qui est tout d'abord pourvue de tous les perfectionnements permettant de fabriquer dans les meilleures conditions économiques. [...] Si les ordres se présentent, on retire le meilleur effet

⁶⁹⁰ Gabriel Astruc, *op. cit.*, p. 286.

⁶⁹¹ *idem*, p. 274.

des installations adoptées [...], mais en cas de non-réussite, ou même si le courant commercial prévu ne s'établit pas aussi vite qu'on l'avait espéré, l'entreprise s'effondre [...] ⁶⁹². »

Selon l'auteur, commissaire rapporteur et délégué du ministère à l'Exposition, ces pratiques expliquent la rapidité avec laquelle les fortunes américaines se font et se défont. Prenant en compte les risques, il se prononce fermement en faveur du système européen.

Les conclusions d'Astruc diffèrent nettement de celles de ce commissaire rapporteur. Au contraire, il affirme que ce sont précisément l'observation et l'imitation des méthodes commerciales américaines qui l'ont guidé dans la conduite de ses affaires. De cette expérience relativement éloignée de l'organisation de concerts, il tire donc la « base de sa carrière directoriale » : une approche décomplexée et ambitieuse de l'économie musicale. On mesure ici l'écart entre cette position et celles de ses prédécesseurs européens qui présentaient l'aspect commercial de leurs affaires comme un simple moyen au service d'une cause plus élevée – l'amour de l'art – et pouvaient affirmer avec Maurice Strakosch :

« L'imprésario [...] ne cherche que la production d'artistes ou d'œuvres artistiques ; évidemment, il ne néglige pas le côté matériel de son entreprise, mais souvent il fait passer l'honneur de l'art avant le profit ⁶⁹³. »

La position d'Astruc doit être nuancée – lui-même considère comme un honneur la faillite des Champs-Élysées, sacrifiés au *Sacre du Printemps* et, trouve quelques accents lyriques pour la justifier :

« Ô Stravinsky, enfant terrible ! Cher Igor génial qui vouliez démanteler mes murs de refend, je ne regrette pas ma folie puisque de ma ruine sortit le *Sacre du printemps* ⁶⁹⁴. »

Cependant, quand l'imprésario publie ses mémoires, les temps ont changé et se présenter comme un homme d'affaires n'est plus honteux. Les agents ont acquis une certaine légitimité et n'ont plus besoin de cultiver une image de mécènes. Il est désormais globalement admis que les concerts puissent être organisés selon une logique capitaliste.

⁶⁹² Camille Krantz (dir.), *Exposition internationale de Chicago en 1893. Rapports publiés sous la direction de M. Camille Krantz, commissaire du gouvernement français. Comité 38. Instruments de musique*, Paris, Imprimerie nationale, 1894, p. 15.

⁶⁹³ Maurice Strakosch, *op. cit.*, pp. 8-9.

⁶⁹⁴ Gabriel Astruc, *op. cit.*, p. 370.

C. Le développement des coopérations transatlantiques

En réalité, certains imprésarios sont actifs sur les deux rives de l'Atlantique. Plus largement, tous sont en relation permanente avec des artistes de diverses nationalités, avec leurs homologues (partenaires et concurrents) et, aussi, avec des mécènes. Tous ces liens rapprochent concrètement les deux rives de l'Atlantique et durant les premières années du XIX^e siècle, il n'est plus rare que des projets artistiques associent des acteurs de chaque continent.

Des entreprises toujours risquées

Les entreprises d'importations culturelles restent délicates. Vers 1910, les mésaventures d'Oscar Hammerstein illustrent encore cette réalité. Après s'être illustré comme imprésario à Philadelphie et, surtout, à New York, l'entrepreneur s'accorde avec la direction du Metropolitan Opera et, en échange de 1 600 000 dollars, renonce pour dix années à toute entreprise lyrique susceptible de concurrencer la grande salle new-yorkaise. Il est alors particulièrement apprécié à Paris. Non seulement ses efforts pour promouvoir les œuvres françaises aux États-Unis flattent la fibre patriotique, mais l'homme est personnellement connu et admiré. La chanteuse Minnie Tracey, qui l'aurait converti à l'opéra français, en témoigne :

« Je le pressai de programmer des opéras français. Je lui répétai qu'il trouverait là un excellent matériel. Il était réceptif à l'idée, mais me demanda de l'initier. Je m'exécutai. Ensemble, nous avons visité des opéras et de grands projets ont vu le jour. Après cela, M. Hammerstein est devenu la coqueluche des Français. À chacune de ses visites parisiennes, ils le recevaient chaleureusement. À cause de son style remarquable, il le voyait comme un "type"⁶⁹⁵. »

Alors que l'imprésario se trouve désœuvré, Minnie Tracey lui soumet une idée audacieuse, consistant à introduire l'opéra russe à Paris. L'entrepreneur parisien Canon est prêt à soutenir activement le projet et à fournir le terrain où pourrait s'ériger le nouveau bâtiment⁶⁹⁶. Pourtant, malgré l'enthousiasme et les soutiens rencontrés, les préférences de Hammerstein vont à Londres. En 1911, Hammerstein ouvre une saison lyrique anglaise, au Hammersmith Theatre. Minnie Tracey s'en désole :

« M. Hammerstein a été mal conseillé. Il est allé en Angleterre plutôt qu'à Paris, et son entreprise a lamentablement échoué. Il a perdu une immense fortune en essayant de produire des

⁶⁹⁵ « Hammerstein's Dream of Opera in France Discussed by Cincinnati Teacher », *Musical America*, 6 septembre 1919.

⁶⁹⁶ Évalué à plus d'un million de dollars, le lieu devient finalement un hôpital de guerre, place Edouard VII.

opéras à Hammersmith. Ce n'était pas un choix logique – il n'avait pas là-bas la sympathie du public qu'aurait pu lui offrir une France chaleureuse et accueillante⁶⁹⁷. »

Pourtant, quoiqu'en dise la chanteuse, le choix de l'imprésario s'explique logiquement. Londres s'affirmant alors comme une plaque tournante entre les États-Unis et l'Europe, il est parfaitement rationnel pour cet Américain de s'installer dans cette ville anglo-saxonne, au cœur des relations transatlantiques.

L'échec est sans appel. En quelques représentations, l'imprésario est ruiné et doit abandonner l'entreprise. Néanmoins, les explications de Minnie Tracey paraissent à la fois trop faciles et trop légères. Sans doute Hammerstein bénéficiait de la sympathie des Parisiens, mais il n'avait pas moins de contacts en Angleterre et le public ne lui y était pas hostile. De façon plus convaincante, le *London Musical News* tire de cette saison le bilan suivant :

« Cette entreprise a échoué, principalement parce que son promoteur n'a pas compris le public londonien. L'entreprise a été accueillie avec une joyeuse désinvolture, mais chacun était prêt à la juger selon ses mérites. Les extravagances inutiles de M. Hammerstein, son manque de tact, ses conflits avec les solistes et ses réclames tapageuses (à nos yeux) ont conduit la saison à une fin sans gloire⁶⁹⁸. »

Si l'on se réfère aux conclusions du *London Musical News*, l'imprésario aurait donc été sanctionné pour ses méthodes, trop américaines et donc inadaptées au public britannique. Cet échec illustre alors les difficultés que peut rencontrer un imprésario désireux de transposer son entreprise à l'étranger. Même entre deux pays dont les cultures semblent proches, les incompréhensions peuvent causer la faillite d'une saison.

Peut-être pour limiter les risques et s'épargner de telles mésaventures, les agents évitent généralement de porter seuls des projets internationaux et travaillent plus volontiers en réseau.

De nouvelles formes de coopérations internationales

Un réseau dense s'organise progressivement, reliant les principaux pôles musicaux. Y participent les agences d'ambition internationale et les artistes qu'elles représentent, mais aussi les directeurs de salles qui accueillent ces interprètes et, enfin, les mécènes, membres d'une élite cosmopolite et susceptibles de soutenir des projets outre-Atlantique. Revenant sur sa rencontre avec l'Amérique,

⁶⁹⁷ « Hammerstein's Dream... », *op. cit.*

⁶⁹⁸ « Obituary », *London Musical News*, 16 août 1919.

Gabriel Astruc donne un aperçu éclairant de la façon dont s'organise ce réseau mi-mondain, mi-professionnel :

« [En 1904], j'entrai plus activement en relation avec ses *businessmen*. Comme directeur de la Société musicale, je fis la connaissance d'Heinrich Conried, manager du Metropolitan Opera. Cet homme un peu fruste, rigoureusement honnête, m'inspira dès le premier abord une certaine sympathie. Allemand d'origine naturalisé américain, il avait un masque beethovenien et aimait profondément la musique. Je connus grâce à lui l'un des plus grands mécènes des États-Unis : Otto H. Kahn, président de l'Opéra de New York et fondateur du New Theatre, où il fit venir à ses frais la troupe du Vieux-Colombier. Otto H. Kahn me facilita les représentations à Paris de la *Salomé* de Richard Strauss que nous allâmes ensemble entendre à la Monnaie de Bruxelles⁶⁹⁹. »

Ce témoignage montre comment le manager d'une salle sert d'intermédiaire entre son directeur et un agent. En l'occurrence, le directeur du Metropolitan Opera, Otto Kahn⁷⁰⁰, est un banquier philanthrope et mélomane, réputé pour sa francophilie. Son intérêt pour les projets d'Astruc en assurera parfois la réalisation, en particulier lors de la création du Théâtre des Champs-Élysées :

« Par la suite, [Otto Kahn] prit une part active dans la création du Théâtre des Champs-Élysées. "Inscrivez-vous pour vingt mille dollars" télégraphiait-il à Henri de Rothschild. Et aussitôt arrivaient d'autres télégrammes que le baron Henri me transmettait de l'Abbaye des Vaux de Cernay ! "Mrs. W.K. Vanderbilt subscribed 20 000 dollars", "James Stillman sent a cheque of 20 000 dollars". Le baron Henri était animé d'un tel élan que, recevant chez lui Pierpont Morgan, il le taxa immédiatement à la même somme. Quand il m'apporta le paraphe authentique du célèbre banquier, il me dit en souriant : "Suis-je un bon courtier ?" »

Otto Kahn reste à New York l'ami et le protecteur de l'Art Français⁷⁰¹. »

Si les archives de la Direction de concerts Hermann Wolff ont malheureusement disparu, on peut malgré tout supposer que cette maison entretenait elle aussi des relations suivies avec la direction du Metropolitan Opera. En effet, Heinrich Conried était un ami de longue date de Louise Wolff. Alors que celle qui s'appelait encore Louise Schwarz étudiait l'art dramatique à Vienne, Conried fut son professeur. Lorsque la carrière de Louise la conduisit à Berlin, elle renoua avec son ancien mentor, devenu son ami, et lui présente son futur époux, Hermann Wolff. Ces liens privilégiés – et le goût personnel de Conried pour la musique allemande – constituèrent certainement un atout non négligeable pour la Direction de concerts Wolff.

Ces multiples relations d'amitié, ces coopérations professionnelles, ces intérêts partagés pour tel ou tel style musical suscitent la constitution d'un réseau informel et souple. Celui-ci permet de lever des fonds, de faire voyager des artistes et circuler des œuvres, de construire des théâtres et

⁶⁹⁹ Gabriel Astruc, *op. cit.*, p. 288.

⁷⁰⁰ Theresa Mary Collins, *Otto Kahn: Art, Money, & Modern Time*, Chapel Hill, UNC Press Book, 2002.

⁷⁰¹ Gabriel Astruc, *op. cit.*, p. 289.

d'organiser des festivals. Mais son efficacité repose avant tout sur la bonne volonté des acteurs et/ou sur leur conviction d'y trouver leur intérêt, à plus ou moins long terme. Ainsi, alors que la faillite menace le Théâtre des Champs-Élysées, le soutien de ses amis américain fait défaut à Astruc, qui se souvient amèrement :

« Un appel, lancé par moi vers New York, ne me rapporta que ces trois mots qui me glaçant encore :

– *Sorry cannot help*⁷⁰². »

La fidélité, parfois aléatoire, des mécènes ne constitue évidemment pas le seul lien qui s'établit avec les États-Unis. En effet, organiser une tournée internationale suppose une connaissance fine des publics et des habitudes culturelles dans chacune des villes visitées, mais aussi la possibilité de disposer de relais fiables, à la fois logistiquement et financièrement. Les agences ont donc intérêt à s'appuyer sur un réseau de partenaires à l'étranger. Plus ou moins formalisé, plus ou moins actif, celui-ci détermine la capacité de l'entreprise à saisir les opportunités de tournées internationales, et se révèle essentiel à son prestige.

Les agences artistiques s'ancrent ainsi pleinement dans les réseaux internationaux, prenant soin dès leur fondation de tisser des liens étroits avec leurs futurs partenaires. Cette insertion constitue un élément fondateur dans la stratégie élaborée par une agence. Or les partenariats transatlantiques sont d'autant plus fréquents que les pays anglo-saxons apparaissent comme un Eldorado aux yeux de nombreux imprésarios. Alors que son agence n'est encore qu'un projet, Henry Mapleson sollicite la coopération de Gabriel Astruc et argumente ainsi son désir de travailler avec l'imprésario parisien :

« Mon grand désir est d'avoir une entente cordiale avec vous et, puisque vous êtes liés avec Conried et Higgins, il faut que je vous explique que j'ai renoncé au projet de faire construire un Opéra National à Londres, en concurrence avec Covent Garden, et que je vais faire alliance avec les commanditaires de ce dernier, dont Mr. Faber, mon grand ami, est le principal actionnaire. Pour cette raison, vous pouvez entrer en relations avec moi, car nos intérêts seront communs. Vous me connaissez assez bien pour savoir qu'en dehors de ma grande expérience comme imprésario, je suis au courant de tous les rouages de notre métier, et puisque l'Angleterre et l'Amérique sont les pays où les artistes gagnent le plus, et les seuls pays où on peut faire de grosses affaires, je crois que nous pouvons faire d'importantes affaires ensemble dans ces deux pays. À présent, vous n'avez pas de représentants capables de défendre vos intérêts, et en plus ils sont absolument sans capitaux. Sans entrer plus longuement dans ce projet, je vous prie de me faire savoir le plus tôt possible votre franche opinion, car il m'est absolument indispensable

⁷⁰² *idem*, p. 373.

de conclure un traité d'un autre côté, si vous n'êtes pas disposé à entrer en relations avec moi à ce sujet⁷⁰³. »

Étant données ses ambitions internationales, il semble logique que Mapleson ait cherché un partenaire en France et, plus précisément, à Paris, puisque la capitale française domine clairement la vie musicale nationale. Plusieurs éléments ont pu concourir à ce que son choix se porte sur Gabriel Astruc. D'une part, Astruc est alors l'un des principaux imprésarios français, si ce n'est le principal. Son répertoire comprend des artistes prestigieux et les deux hommes ont déjà eu l'occasion de coopérer sur des projets précédents⁷⁰⁴. Surtout, Astruc nourrit lui aussi des ambitions internationales et a déjà développé son propre réseau. Cependant, Mapleson se permet de juger les partenaires britanniques de l'imprésario français trop faibles, mettant en cause leurs compétences autant que leurs capacités d'investissements. Parce qu'il aspire à fonder une agence d'envergure internationale, le Britannique se sent capable de supplanter ses concurrents et espère en convaincre Astruc. À cette fin précisément, il lui fait miroiter des opportunités américaines. L'atout essentiel de Mapleson serait donc sa position potentielle d'intermédiaire vers les salles anglo-saxonnes. L'argument porte visiblement, puisque quelques jours plus tard, Astruc répond positivement à ces propositions⁷⁰⁵.

Par ailleurs, et Mapleson le souligne ici, l'imprésario français est en relations étroites avec Conried (du Metropolitan Opera, New York) et Higgins (de Covent Garden, Londres) ; cet élément est d'autant plus important qu'après avoir d'abord envisagé d'entrer en concurrence avec Covent Garden, Mapleson revoit ses plans et se prépare au contraire à une alliance avec le théâtre londonien. Renseigné sur l'insertion d'Astruc dans le réseau international, il prend en compte les relations préexistantes et rassure le Français quant à la compatibilité de ses projets avec les intérêts de celui-ci. Marque de politesse, cette attention souligne aussi le poids et la fiabilité des réseaux, et explique l'insistance avec laquelle Mapleson relance Astruc dans l'espoir d'un partenariat ou, pour reprendre ses termes, d'une « entente cordiale ».

Ainsi, les relations entre les intermédiaires musicaux tendent à se formaliser et à se contractualiser, la constitution de réseaux professionnels plus fiables étant seule à même de garantir les chances de succès d'une entreprise – ou du moins d'éviter les risques excessifs. Alors qu'au début de la période étudiée, les imprésarios continentaux cherchaient à se démarquer de leurs homologues anglo-saxons, au tournant du siècle les conceptions musicales et les relations économiques ont suffisamment évolué pour que les intermédiaires s'impliquent dans une coopération plus étroite.

⁷⁰³ « Lettre à Astruc, 13 août 1907, Paris », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁷⁰⁴ CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁷⁰⁵ « Lettre à Astruc, août 1907, Paris », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

À partir du dernier tiers du XIX^e siècle, le marché musical européen se développe selon une approche plus commerciale et met en avant les vedettes. Ainsi s'affirme le *star system* dont l'avènement perturbe profondément l'organisation des concerts et rend criante la nécessité d'intermédiaires musicaux capables d'apporter une certaine fluidité dans ces échanges artistiques économiques internationaux. Les maisons d'édition musicale se révèlent détenir une position stratégique dans le secteur de l'organisation de concerts, d'elles naîtront les premières directions de concerts. Or, parce qu'elles s'appuient sur un répertoire classique et sur une conception élitiste du concert, elles induisent une orientation spécifiquement européenne du commerce musical, éloignée des approches plus spectaculaires et plus populaires qui apparaissent aux États-Unis à la même époque. Néanmoins, les prétentions à une certaine exceptionnalité européenne n'éclipsent pas les relations bien réelles qui unissent le marché musical transatlantique. Surtout, à mesure que les États-Unis s'affirment comme une puissance et gagnent en légitimité culturelle, leur influence s'accroît et il devient plus acceptable, même pour une direction de concert européenne, de se réclamer d'une approche capitaliste de l'organisation de concerts. Concrètement, la frontière entre imprésarios anglo-saxons et agences européennes est pour le moins floue et bien des parcours relèvent alternativement des deux modèles. Surtout, la réalité des échanges internationaux rend inévitable les coopérations et la grande incertitude qui règne sur ce marché incite à s'appuyer sur des relais locaux et à développer un réseau professionnel.

Désormais, la réussite d'une agence de concerts ambitieuse repose donc sur son professionnalisme et sur la solidité de réseau international. Les contours de la fonction d'intermédiaire sont appelés à se définir entre ces deux pôles que sont l'amour de la musique et l'entrepreneuriat capitaliste, dans le cadre d'un dialogue transnational. Surtout, l'amour de la musique est aussi un élément de capital symbolique dans une logique de concurrence dans le milieu du commerce musical.

Chapitre 5

Construction transnationale d'un groupe professionnel

Alors que le capitalisme culturel est encore en pleine construction et que les règles de l'échange artistique se redéfinissent, entre 1880 et 1910, les intermédiaires affirment leur rôle et les modalités de leur activité. Des études ont été menées au sujet de constructions sociales comparables et se sont notamment aux marchands de tableaux qui, à la même époque, connaissent une évolution semblable. Paul Durand-Ruel (1831-1922), le marchand des impressionnistes, apparaît ainsi comme la figure fondatrice d'un nouveau type d'entrepreneur : innovateur, bailleur de fonds, organisateur osant prendre des risques, il s'impose comme un agent dynamique du marché⁷⁰⁶. Julie Verlaine, qui a consacré sa thèse de doctorat aux galeristes d'art contemporain parisien entre 1944 et 1970, a

⁷⁰⁶ Claire Durand-Ruel Snollaerts, *Paul Durand-Ruel : le marchand des impressionnistes*, Paris, Gallimard, 2012 ; Annie Cohen-Solal, *Leo Castelli et les siens*, Paris, Gallimard, 2009.

montré comment les mutations fondamentales que connaissent la promotion, la diffusion et la commercialisation de l'art affectent les intermédiaires et, en l'occurrence, se traduisent notamment par des phénomènes de professionnalisation et de globalisation⁷⁰⁷. De même, les commissaires d'exposition éveillent l'intérêt des sociologues⁷⁰⁸.

Au-delà des spécificités du spectacle vivant, les imprésarios ressemblent par certains points aux intermédiaires des arts plastiques. À l'intersection des sphères économique et artistique, ils sont par définition de fervents défenseurs de l'art *mais aussi* des entrepreneurs âpres au gain, alors même que l'héritage romantique prétend établir une stricte séparation entre l'ambition bourgeoise et l'aspiration artistique. Ambivalente et pourtant incontournable, leur fonction est amenée à se préciser. Les intermédiaires musicaux entendent en effet se faire une place dans un milieu jusque-là principalement organisé autour de deux types d'acteurs : les artistes et les propriétaires de salle. Leur émergence ne va donc pas sans frictions, malgré un dialogue constant avec les métiers voisins. De fait, il sera montré que c'est à travers ces interactions avec les autres acteurs du milieu que les intermédiaires musicaux construisent progressivement leur *territoire* professionnel⁷⁰⁹.

Or, ces acteurs que côtoient les imprésarios, ce sont d'abord et avant tout les artistes. Les intermédiaires vont donc tendre à se définir vis-à-vis des musiciens qui sont à la fois leurs partenaires et leurs concurrents dans la définition d'un territoire professionnel. Alors que dans les années 1850 à 1880, la recherche de légitimité se fondait d'abord sur une assimilation de l'intermédiaire à l'artiste, les discours développés à la fin du siècle mettent davantage en avant des critères de compétence et de savoir-faire : l'intermédiaire s'approprie progressivement une identité d'entrepreneur. Cependant, représenter l'intérêt commercial et une certaine morale petite bourgeoise dans un milieu qui se définit, entre autres, par un amour de l'art volontiers idéalisé ne va pas sans tensions ni sans contradictions.

Afin de comprendre comment les imprésarios deviennent entrepreneurs, comment les intermédiaires se constituent en groupe professionnel, nous nous appuyerons sur la tradition sociologique et historique de l'étude de la fabrication des identités sociales⁷¹⁰, nous analyserons

⁷⁰⁷ Julie Verlaine, *Les galeristes d'art contemporain à Paris. Une histoire culturelle du marché de l'art, 1944-1970*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2012.

⁷⁰⁸ Laurent Jeanpierre, Isabelle Mayaud, Séverine Sofio, « Représenter les commissaires d'exposition d'art contemporain en France : une intermédiation collective impossible ? », *Le Mouvement social*, « Intermédiaires culturels, territoires professionnels et mobilisations collectives dans les mondes de l'art », n° 243, avril-juin 2013, pp. 79-89.

⁷⁰⁹ La construction d'une fonction et d'une identité professionnelle passe par la négociation ; voire par la confrontation, avec les groupes occupant des fonctions proches. C'est dans cette perspective « écologique » qu'Andrew Abbott a développé une stimulante sociologie des professions (Andrew Abbott, *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*, Chicago, Chicago University Press, 1988).

⁷¹⁰ Luc Boltanski, *Les cadres. Formation d'un groupe social*, Paris, Les éditions de minuit, 1982 ; Simona Cerutti, *La ville et les métiers : naissance d'un langage corporatif (Turin, 17e-18e siècle)*, Paris, Éditions de l'École des hautes

d'abord les représentations artistiques et populaires des imprésarios, ainsi que la taxinomie déployée par ces intermédiaires eux-mêmes. Nous étudierons ensuite leurs pratiques politiques et les rapports institutionnels qu'ils entretiennent avec les institutions, notamment avec les syndicats et les autorités publiques. Enfin, nous questionnerons les conséquences de l'internationalisation des échanges artistiques et nous analyserons comment le développement des relations transnationales auxquelles participent les imprésarios influence leur professionnalisation.

I. Un groupe professionnel en construction

Dans la dernière décennie du XIX^e siècle, les intermédiaires musicaux se constituent comme groupe social. Ils deviennent identifiables, socialement reconnus. Pour étudier la manière dont cette construction sociale se réalise, nous reprenons les trois champs connexes identifiés par Boltanski : la taxinomie, les représentations et les institutions⁷¹¹. Nous étudierons donc d'abord la façon dont les intermédiaires musicaux sont désignés et les mots qui se rapportent à cette activité. Nous nous intéresserons ensuite à leurs représentations, c'est-à-dire aux manières dont ils sont perçus et à la façon dont ils se représentent. En particulier, nous nous interrogerons sur la dimension professionnelle de leur activité. Nous réservons l'étude de leurs pratiques politiques pour un second temps de ce chapitre.

A. Taxinomie : une fonction identifiable aux frontières variables

À en croire les mémoires publiés par les imprésarios, leur métier serait mal compris, peut-être mal aimé. Ce constat s'explique d'autant mieux que la fonction de l'intermédiaire musical ne s'est imposée que récemment et, en cette fin de XIX^e siècle, ses contours sont toujours en cours de définition. L'incertitude sémantique qui prévaut encore souligne les évolutions du métier.

études en sciences sociales, 1990 ; Bernard Lepetit (dir.), *Les formes de l'expérience. Une autre histoire sociale*, Paris, Albin Michel, 1995.

⁷¹¹ Luc Boltanski, *Les cadres. Formation d'un groupe social*, Paris, Les éditions de minuit, 1982.

Une fonction inutile ou une fonction incomprise ?

La majorité de ces acteurs tente de justifier leur existence (et leurs honoraires) en décrivant leur quotidien. Ainsi, chaque imprésario qui publie son autobiographie se sent l'obligation de présenter son métier. Charles Baret regrette et conteste le préjugé selon lequel l'imprésario ne serait qu'un intermédiaire inutile :

« Et d'abord il se trouve des gens pour en contester l'utilité et la légitimité ! Comme le philosophe, le métaphysicien et le poète, l'imprésario passe assez souvent pour quelqu'un qui ne sert à rien... Et sans doute, cela pourrait être vrai sans avoir aucune importance : car tout ce qui fait la joie et la beauté de vivre, c'est justement ce qui ne sert à rien. La Vénus de Milo est aussi inutile en soi qu'un fonctionnaire ou un monarque constitutionnel ; une symphonie de Beethoven n'a jamais servi à faire monter l'eau au sixième étage. Il suffirait donc qu'un imprésario fût tout simplement un Monsieur qui promène de belles choses et qui cherche à vulgariser et à décentraliser l'Art, pour qu'on n'eût point à lui reprocher d'être tout à fait inutile... [...] Mais à ceux qui ne me demandent rien, à vous, par exemple, chers lecteurs, je répondrai que ma profession est utile et même indispensable – par la très simple et très forte raison qu'une Tournée présente toujours sur une troupe sédentaire une supériorité réelle et indiscutable⁷¹². »

Selon Baret, la promotion d'un art exigeant et démocratique serait indissociable de l'organisation de tournées qui, seules, permettent de présenter des œuvres de qualité en dehors des seules capitales culturelles. D'ailleurs, sans même aller jusqu'à défendre une politique de vulgarisation artistique, la majorité des imprésarios justifient leur activité par l'existence même des tournées, auxquelles ils sont indispensables.

Le rôle de ces intermédiaires est le plus souvent fondé sur des arguments techniques : programmer une tournée devient une lourde tâche, impliquant de choisir une date favorable, de réserver la salle adéquate et de la préparer, d'engager les orchestres et les solistes chargés d'accompagner l'artiste, d'assurer la promotion, de veiller à remplir les conditions juridiques et fiscales, de planifier le transport et l'hébergement, etc. Un tel travail exige des compétences logistiques, des connaissances juridiques et des savoir-faire culturels qui outrepassent les aptitudes des amateurs. Indiscutablement, l'évolution du monde musical a généré un nouveau besoin. Désormais existe un espace pouvant être investi par des professionnels. Ainsi s'impose l'imprésario moderne.

Pour autant, ce constat n'augure pas encore des modalités de cette prise en charge. Dans la perspective développée par Andrew Abbott⁷¹³, les professions disposent d'un savoir-faire, d'une expertise, dont elles défendent la maîtrise auprès d'autres groupes professionnels. Le sociologue

⁷¹² Charles Baret, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909, p. 13.

⁷¹³ Andrew Abbott, *op. cit.*

américain nous invite à saisir l'unité d'un métier et sa différenciation interne mais aussi, dans une perspective écologique, les frontières qu'une profession établit avec les autres métiers. Dans le cas qui nous intéresse, une telle approche a une portée heuristique remarquable, en ce qu'elle permet de dépasser l'évanescence d'une figure fuyante.

En effet, « l'intermédiaire musical » semble échapper à la définition – car au fond, de qui parle-t-on ? Est-il impresario, directeur de concerts, agent artistique, manager... ? Un même acteur adopte consécutivement, parfois simultanément, ces différentes étiquettes et y accole des interprétations variées selon les enjeux et les contextes sociaux. Ainsi, le terme « impresario » ne revêt pas la même signification lorsqu'on l'applique à Gatti-Casazza, impresario du Metropolitan Opera de New York, quand il désigne Serge Diaghilev, l'impresario des Ballets russes, ou quand le même Diaghilev, outré, répond aux inquiétudes financières de Gabriel Astruc d'un péremptoire : « Je ne suis pas impresario, moi ! ». Selon les circonstances, l'impresario est le directeur d'une salle, le représentant d'une troupe ou le chargé des basses œuvres commerciales.

Questionner la professionnalisation à partir des interactions entre métiers et de la compétition qui s'exerce pour la maîtrise de prérogatives permet de comprendre comment les diverses formes d'intermédiation musicale s'élaborent et se différencient progressivement les unes des autres dans un processus qui vise avant tout à la légitimité. Dès lors, l'incertitude lexicale témoigne d'une construction professionnelle en cours, d'une élaboration non linéaire des formes et des modalités de l'intermédiation musicale. Elle invite à analyser la formation d'un ethos et de pratiques professionnelles dans une perspective dynamique, en acceptant la fluidité de la terminologie comme une donnée significative. La constitution des intermédiaires musicaux en un groupe professionnel s'initie au milieu du XIX^e siècle. Les stratégies mises en œuvre par les individus qui se lancent dans le commerce musical vont alors contribuer à la définition même de cette activité, et finalement aboutir à la constitution d'une profession autonome, dotée d'une fonction clairement définie et distincte dans ses objets et dans ses méthodes de celle des métiers voisins. L'intermédiaire musical protéiforme s'affine progressivement pour devenir un agent artistique spécifiquement en charge de l'organisation des tournées (mais non des concerts à proprement parler) et opérant selon des cadres établis.

Les noms de l'intermédiaire musical

Les définitions proposées par les acteurs varient. En 1867, Thomas Willert Beale se réfère simplement au *Graglia* pour rappeler la définition proposée par ce dictionnaire italien : « Impresario, s. m., celui qui entreprend un métier public – manager d'un théâtre » et conclure qu'en fin de compte, un impresario n'est ni plus ni moins qu'un directeur de théâtre que la bonne grâce des critiques a affublé d'un titre pompeux⁷¹⁴. Certains de ses confrères ont aussi à cœur de souligner la dimension artistique de leur métier. Maurice Strakosch, cherchant à se distinguer d'un vulgaire amuseur public, précise donc :

« Il est utile de ne pas confondre *impresario* avec Barnum. Barnum cherche, et ses successeurs chercheront comme lui, des exhibitions de toute espèce, pourvu qu'elles soient fructueuses ; qu'il s'agisse d'un éléphant ou des frères Siamois, c'est tout un pour Barnum. L'impresario, au contraire ne recherche que la production d'artistes ou d'œuvres artistiques ; évidemment, il ne néglige pas le côté matériel de son entreprise, mais souvent il fait passer l'honneur de l'art avant le profit⁷¹⁵. »

De même, Marezek prend grand soin de se différencier des agents qu'il compare à des vampires suçant le sang – l'argent – des artistes, à des boas constrictors étouffant les chanteurs pour gober leur succès, etc.⁷¹⁶. Tous ces impresarios du milieu du XIX^e siècle se définissent avant tout comme des directeurs de salles – si possible de salles lyriques – et s'inscrivent dans la lignée des impresarios italiens⁷¹⁷. Pourtant, ils contribuent à redéfinir le fonctionnement du marché musical et, par là même, le rôle de l'impresario.

Au contraire, Joseph Schürmann définit sa profession sans référence aucune à la direction de salle. D'ailleurs, il ne se cantonne nullement à l'art lyrique. Sa définition est la suivante :

« En quoi consiste le rôle de l'impresario ? Quel est l'ABC du métier ? J'aurai l'abnégation de soulever ces voiles, à l'intention des jeunes ambitieux qui désirent entrer dans la carrière, alors que très peu de leurs aînés y sont encore. De même qu'en toutes les grandes entreprises, les conditions primordiales sont : le flair, l'estomac et le nerf : nerf physique et nerf de la guerre ; la somme risquée variant communément entre 50 et 200 000 francs. Une fois muni de ces quatre viatiques, on jette son dévolu sur un sujet quelconque, homme ou femme, chanteur, comédien,

⁷¹⁴ Walter Maynard (pseudonyme pour Thomas Willert Beale), *The Enterprising Impresario*, Londres, Bradbury, Evans & Co, 1867, pp. 1-2.

⁷¹⁵ Maurice Strakosch, *Souvenirs d'un impresario*, Paris, Ollendorff, 1887, pp. 8-9.

⁷¹⁶ Max Marezek, *Crochets and Quavers: Or, Revelations of an Opera Manager in America*, New York, S. French, 1855, p. 180.

⁷¹⁷ John Rosselli, *The Opera Industry in Italy from Cimarosa to Verdi: the Role of the Impresario*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

musicien, acrobate, susceptible, au jugé, de soulever les masses, en un point indifférent de l'Univers⁷¹⁸. »

Selon lui donc, l'imprésario n'est ni plus ni moins qu'un entrepreneur spéculant sur le succès potentiel d'un spectacle. Revenant plus ou moins à la définition d'un Barnum, il se considère surtout comme un organisateur de tournées divertissantes

L'émergence des directions de concerts européennes induit une nouvelle conception de la profession. À partir de Mapleson et, plus encore, de Wolff et Gutmann, l'imprésario devient le directeur non plus d'une salle mais d'une agence artistique, d'une direction de concerts. Confrontée à la pratique cependant, la netteté de cette distinction théorique se brouille : Gabriel Astruc par exemple assume ces différentes fonctions, parfois de façon simultanée. D'ailleurs, l'évolution allant du directeur de théâtre au directeur d'agence n'a rien de linéaire. Au contraire, James Henry Mapleson dirige la première agence artistique de Londres dès 1856, mais opte bientôt pour une carrière à la tête de salles prestigieuses : il devient l'assistant de E.T. Smith à la tête du Haymarket Theatre en 1858, manager du Lyceum Theatre en 1861, de Her Majesty's Theatre de 1862 à 1867, puis du Drury Lane, en partenariat avec Frederick Gye. Alternant les saisons à Her Majesty's et à Covent Garden entre 1881 et 1889, il entreprend à chaque printemps une tournée dans les îles britanniques ainsi que, de 1878 à 1886, des tournées américaines organisées avec la participation de son fils Henry Mapleson.

Fluctuante, la sémantique rattachée aux intermédiaires musicaux témoigne d'abord du processus d'élaboration qui est à l'œuvre. La tendance générale va effectivement dans le sens d'une spécialisation des fonctions. Celle d'agent artistique s'autonomise : de plus en plus, les directeurs de salles font appel aux services d'intermédiaires pour recruter des interprètes, préférant se fier à ces professionnels plutôt que d'envoyer leurs employés à la recherche des artistes adéquats à travers l'Europe. En rationalisant l'exploitation musicale, les agents artistiques s'imposent comme des intermédiaires incontournables. Surtout, ils gagnent la bataille de la légitimité : le terme « imprésario » passe alors pour légèrement désuet ; le mot prend même une connotation péjorative, commerciale.

Dès lors, à la fin du XIX^e siècle, le terme d'agent (qui désignait généralement un subordonné) se trouve progressivement réhabilité, ou plutôt celui d'agence. C'est par l'anglais *agency* qu'il retrouve sa dignité, et l'on voit ainsi fleurir les « Vert's concerts agency » et autres « Elisabeth Marbury's agency ». Cependant, à la même période, l'allemand propose les *Konzertdirektionen*,

⁷¹⁸ Joseph Schürmann, *Les étoiles en voyage. La Patti, Sarah Bernhardt, Coquelin*, Paris, Tresse et Stock, 1893, pp. 9-10.

vocable au triple avantage puisqu'il tient à distance les « agents » et les « imprésarios » toujours suspects de voracité et de malhonnêteté, indique clairement l'objet de l'entreprise, et bénéficie de l'image favorable rattachée à la musique allemande⁷¹⁹. Au début du XX^e siècle enfin, apparaissent les « sociétés » et les « managers », symptômes des débuts d'une dépersonnalisation de la fonction d'intermédiaire.

Si les intermédiaires chargés du placement des artistes peuvent adopter différentes appellations, il est également vrai qu'une même dénomination peut recouvrir différentes fonctions. Félix Brunetière, définissant l'objet de sa thèse de droit, est amené à définir précisément l'imprésario. Il avance encore deux acceptions distinctes du terme :

« Alors intervient l'imprésario, pour faciliter la conclusion du contrat et permettre aux artistes de trouver les emplois qu'ils désirent. [...] son rôle, après avoir discerné les qualités professionnelles de l'artiste, est de servir d'intermédiaire entre ce dernier et le directeur d'une entreprise scénique ou musicale. [...] Il doit distinguer les talents et les mettre en lumière et, grâce à ce choix judicieux, il apporte à l'artiste une aide précieuse, et au directeur lui-même une collaboration efficace pour trouver rapidement les artistes dont le concours lui est nécessaire. L'imprésario recrute et négocie, moyennant une commission destinée à le rémunérer de ses services. [...]

Mais là ne se limite pas sa fonction. En effet, [...] l'imprésario est surtout un chef de troupe, un directeur de tournées, et dans cette hypothèse [...] il traite directement avec les artistes eux-mêmes. Il ne se borne alors plus à engager les artistes pour le compte d'autrui ; il les engage lui-même et se réserve de tirer personnellement profit de leur talent. Ses fonctions se ramènent à celles d'un directeur de théâtre ; c'est un entrepreneur de spectacle qui, en recrutant ses troupes, travaille pour son compte. Il prend l'initiative des manifestations artistiques qu'il organise et, la plupart du temps, il en supporte tous les risques. Son rôle consiste à présenter au public les artistes qu'il a choisis, et à les mettre en valeur, de la façon la plus convenable⁷²⁰. »

Au début du XX^e siècle, les juristes considèrent donc comme imprésario toute personne amenée, d'une manière ou d'une autre, à engager un artiste. Celle-ci peut agir soit comme intermédiaire, soit en son nom propre, comme directeur de théâtre ou comme tourneur.

Cet aperçu des pratiques de dénomination montre la labilité des termes. Si la fonction de l'intermédiaire paraît a priori identifiable, dans la mesure où elle répond aux nouveaux besoins générés par la commercialisation des concerts, aucun terme ne s'impose véritablement. Cette instabilité lexicale reflète la multiplicité des formes d'intermédiation adoptées autant que la lutte pour la légitimité que se livrent les intermédiaires. Se pose néanmoins la question de l'identification

⁷¹⁹ Jessica Gienow-Hecht a analysé la position dominante des musiciens allemands aux États-Unis dans son ouvrage stimulant. Ses conclusions peuvent être dans une certaine mesure élargies à l'Europe (Jessica Gienow-Hecht, *Sound Diplomacy. Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, University of Chicago Press, Chicago, 2009).

⁷²⁰ Félix Brunetière, *Des contrats entre artiste et impresario*, Paris, Édouard Duchemin, 1913, pp. 5-6.

de ces acteurs : une représentation sociale parvient-elle à se cristalliser malgré la pluralité des fonctions et des noms de ces intermédiaires musicaux ?

B. Représentation : un personnage reconnaissable

Considérant avec Denise Bulckaen que la caractérisation par le métier « repose sur l'identité entre l'homme et la fonction, que les caractéristiques suggérées relèvent de tendances satiriques ou de typologies conventionnelles⁷²¹ », il nous semble pertinent de questionner les représentations artistiques et/ou populaires des imprésarios, d'autant que ce personnage constitue un type récurrent. En effet, dans une certaine mesure, l'imprésario apparaît comme un personnage dont les traits distinctifs se répètent jusqu'à la construction d'un « type » professionnel. Néanmoins, ces représentations sont d'abord les œuvres d'artistes gravitant autour du monde du spectacle et elles nous renseignent autant sur les luttes de légitimité au sein de ce milieu que sur l'image des intermédiaires plus généralement. Il importera de compléter cette étude par les représentations véhiculées par les intermédiaires eux-mêmes.

Les imprésarios de papier

Au XVIII^e siècle, alors que les imprésarios ne sont encore actifs que dans le domaine lyrique, les premières occurrences de ce caractère littéraire apparaissent assez logiquement dans l'opéra. En 1760, Carlo Goldoni imagine les déboires d'un riche négociant turc s'improvisant imprésario à Venise⁷²². Cette pièce, *L'imprésario delle Smirne* (L'imprésario de Smyrne), fait défiler *prime donne*, seconds rôles et librettistes, et se présente d'abord comme une comédie sur la vanité et la jalousie qui sévissent dans le milieu artistique, mais dépeint également la précarité et les incertitudes auxquelles sont soumis les artistes. En 1786, dans le cadre d'une compétition musicale organisée par Joseph II⁷²³, Mozart reprend une thématique proche pour *Der Schauspieldirektor* dont l'argument repose sur les difficultés d'un imprésario devant la rivalité qui oppose ses querelleuses *prime donne*, Frau Herz et Faülein Silberklang. En 1786 également, À l'automne de la même année, Cimarosa développe un argument semblable et met en scène Teatro Nuovo di Napoli *L'imprésario*

⁷²¹ Denise Bulckaen, *Les Personnages secondaires dans les romans de Smollett*, Paris, Didier, 1992, p. 194.

⁷²² Carlo Goldoni, *Opere di Carlo Goldoni*, vol. 12, Venise, G. B. Pasquali, 1761-1764.

⁷²³ Il s'agissait d'opposer un *Singspiel* allemand à une œuvre italienne, en l'occurrence l'opéra buffa *Prima la musica, poi le parole*, d'Antonio Salieri (John A. Rice, « Prima la musica e poi le parole », *Grove Music Online*, Laura Macy (dir.), The New Grove Dictionary of Music Online, Oxford University Press, 2000, <https://doi.org/10.1093/gmo/9781561592630.article.O008592> (consulté le 16 juillet 2017).

*in angustie*⁷²⁴. L'œuvre connaît un beau succès. Elle est notamment appréciée par Goethe qui, l'ayant découverte à Rome en 1787, lors de son voyage en Italie, la traduit et la fait donner à Weimar le 24 octobre 1791, sous le titre *Die theatralischen Abenteuer*⁷²⁵.

De nombreuses pièces comiques se moquent volontiers des imprésarios. Si aucune d'entre elles n'a atteint la postérité, leur nombre laisse supposer que cette figure est devenue récurrente sur scène. En 1844, Mélesville et Dumanoir font donner au Palais-Royal la comédie dans laquelle les rebondissements des amours empêchées d'un duc pour une comédienne perturbent les projets d'un imprésario⁷²⁶ ; en 1856, Léon Battu et Ludovic Halévy écrivent *L'impresario*⁷²⁷, une opérette bouffe sur une musique de Mozart, mettant en scène Rosignuolo, vieux barbon d'une naïveté qui pourrait être touchante si elle n'était doublée d'un autoritarisme absurde ; en 1898, Luigi Mosca compose *L'impresario burlato*, une opérette sur les tourments subis par un imprésario incapable de tenir ses artistes⁷²⁸. Caricatures tendres ou acides des imprésarios, ces personnages évoquent à la fois Harpagon et Tartuffe, et livrent un portrait peu glorieux de ces intermédiaires.

En dehors des ouvrages destinés à la scène, l'imprésario inspire également la presse populaire. Les feuilletons ne se révèlent cependant guère plus élogieux : un court récit narre les manipulations d'un imprésario qui, profitant des envies suicidaires d'un pauvre bougre, s'apprête à remplir le théâtre pour ce spectacle morbide⁷²⁹ ; une nouvelle d'Octave Feré et de Saint-Yves dépeint un imprésario cauteux et obséquieux⁷³⁰ ; une autre dénonce l'un « de ces grands *impresarii* qui semblent s'être donnés pour mission de faire faire aux artistes idolâtrés du public le tour du monde en 80 jours » et qui, là encore, n'hésitent pas à tirer profit de la mort de leurs artistes si l'occasion s'en présente⁷³¹.

Dans une moindre mesure, les romanciers s'intéressent eux aussi à ces personnages. On découvre d'abord Bordenave, le directeur du Théâtre des Variétés imaginé par Zola, un homme cynique et violent, exubérant et caricatural, alternativement paternaliste et injurieux avec « ses petites femmes ». Confondant théâtre et maison close, celui-ci incarne ce que l'imprésario-proxénète peut représenter de pire :

⁷²⁴ « Partition manuscrite de Domenico Cimarosa, *Cimarosa nel impresario* (titre conventionnel : *L'impresario in Angustie*), sur un livret de Giuseppe Maria Diodati », BNF Richelieu, (L-17623).

⁷²⁵ Après un premier succès, cet opéra-bouffe tombe dans l'oubli durant le XIX^e siècle et n'est redécouvert que dans les années 1930, lorsque le Teatro Regio du Turin et La Scala de Milan le programment à nouveau.

⁷²⁶ Mélesville et Dumanoir, *Carlo et Carlin, Une comédie en 2 actes, mêlée de chant*, donnée au Palais Royal le 28 février 1844.

⁷²⁷ Léon Battu, Ludovic Halévy, *L'impresario*, Paris, G. Brandus, Dufour & Cie et Michel Lévy, 1856.

⁷²⁸ « Partition manuscrite de Luigi Mosca, *L'impresario burlato*, 1898 », BNF Richelieu (VM BOB-25745).

⁷²⁹ Trébia, « Une attraction sensationnelle », *Le Journal pour tous*, 13 octobre 1904.

⁷³⁰ Octave Feré, Saint-Yves, « La chanteuse de Marbre », *L'omnibus*, n° 620, 1889, p. 700.

⁷³¹ Jean Gascogne, « Le Ut posthume », *La caricature*, 18 juillet 1891.

« C'était donc là ce Bordenave, ce montreur de femmes qui les traitait en garde-chiourme, ce cerveau toujours fumant de quelque réclame, criant, crachant, se tapant sur les cuisses, cynique et ayant un esprit de gendarme⁷³² ! »

Et quand des visiteurs cherchent à le complimenter sur son théâtre, il les interrompt « tranquillement, d'un mot cru, en homme qui aime les situations franches. "Dites mon bordel⁷³³" ». N'ayant du reste guère de mots plus flatteurs pour ses comédiennes et ses chanteuses que pour son théâtre, il réserve ses amabilités aux critiques. En faisant de son imprésario un proxénète, Zola relaie des préventions largement partagées par ses contemporains⁷³⁴.

Sous un jour plus sympathique apparaît Cardailhac, directeur inventé par Alphonse Daudet en 1887. Aussi intéressé que Bordenave, Cardailhac est « le plus prompt et le plus adroit des emprunteurs⁷³⁵ », prêt à toutes les flatteries pour assurer le financement de son théâtre, notamment auprès de l'épouse léthargique de son mécène :

« Ce singe de Cardailhac ne s'en était pas tenu là ; voyant le goût de la demoiselle Afchin pour le théâtre, il avait fini par lui persuader qu'elle en possédait aussi l'intuition, la science, et par lui demander de jeter à ses moments perdus un coup d'œil de juge sur les pièces qu'on lui envoyait. Bonne façon d'agrafer plus solidement la commandite⁷³⁶. »

« Réputé pour son esprit presque autant que pour ses faillites, [...] dandy jusqu'au bout des ongles⁷³⁷ », l'imprésario des fêtes du bey flirte lui aussi avec le proxénétisme, s'assurant « que si le bey jette son mouchoir dans ce tas de belles filles, il faut qu'il y en ait une au moins pour le ramasser⁷³⁸ ».

Cependant, Cardailhac se distingue de Bordenave par son sens du travail. Qu'il s'agisse d'organiser un spectacle au théâtre ou une fête au château, il tient sa troupe d'une main de fer et s'assure de la bonne marche des préparatifs :

« Tout ce monde-là [...] ne demandait qu'à s'ébaudir, rigoler et chanter [...]. Mais Cardailhac ne l'entendait pas ainsi. Sitôt débarqués, débarbouillés, le déjeuner pris, vite les brochures, répétons ! [...] Assis au milieu du perron, comme à l'avant-scène de son théâtre, Cardailhac, en surveillant les répétitions, commandait à un peuple d'ouvriers, de jardiniers, [...] envoyait des dépêches, des estafettes aux maires, aux sous-préfets, à Arles pour avoir une députation de filles du pays en costume national, à Barbentane, où sont les plus beaux farandoleurs à Faraman [...], les messagers crevaient des chevaux sur les routes, et cette espèce de petit Sardanapale de Porte-

⁷³² Émile Zola, *Nana*, Georges Charpentier, Paris, 1881, p. 4

⁷³³ *idem.*

⁷³⁴ André Ibels, *La traite des chanteuses (mœurs de Province), beuglants et bouibouis, le prolétariat de l'art ou de... l'amour ?*, Paris, F. Juven, 1906.

⁷³⁵ Alphonse Daudet, *Le Nabab. Roman de mœurs parisiennes*, Alphonse Lambret, Paris, 1887, p. 46.

⁷³⁶ *idem.*, p. 129.

⁷³⁷ *idem.*, pp. 34-35.

⁷³⁸ *idem.*, p. 218.

Saint-Martin qu'on appelait Cardailhac répétait toujours : "il y a de quoi faire", heureux de jeter l'or à la volée comme des poignées de semailles [...] ⁷³⁹. »

Travailleur infatigable, organisant simultanément divers chantiers, l'imprésario dépêche ses agents à travers la région pour assurer la réussite d'un spectacle dont il n'exige pas d'autres qualités artistiques que de plaire à son maître, un bey tunisien visitant la Provence. Prodiges d'un argent qui ne lui appartient pas, il ne recule devant rien pour parachever de dispendieuses réceptions – que l'on considère les moyens matériels ou moraux. Personnage truculent mais séduisant, Cardailhac est l'un des imprésarios de papiers les plus accomplis.

Archives particulières, « les textes littéraires mettent en représentation les principes contradictoires de construction du monde social, les classements en acte par lesquels les individus, dans une situation donnée, classent les autres, partant se classent eux-mêmes ⁷⁴⁰ ». Ici, les divers portraits d'imprésarios proposés par les opéras, les opérettes, les comédies, les feuilletons populaires ou les romans soulignent les contradictions attachées au monde du spectacle. En dépit d'une respectabilité mieux affirmée, liée à la professionnalisation des métiers de la scène, ce milieu souffre encore des préjugés associant vie d'artiste et vie de débauche. La permanence de ces représentations sociales négatives, alors même que les évolutions économiques et sociales modifient la réalité des activités artistiques, mérite d'être soulignée. Cet univers fascine toujours, avant tout comme lieu de fantasmes, entre liberté et libertinage, entre luxe et frivolité. Les thèmes du sexe, de l'argent et de la mort sont récurrents et l'imprésario apparaît soit comme le coordinateur, soit comme la victime d'un monde qu'il prétend contrôler. Peu recommandable ou stupide, il est cantonné aux personnages globalement négatifs, pouvant au mieux prétendre à la reconnaissance de son âpreté au travail et de son affabilité. Jamais sa compétence artistique n'est valorisée, bien au contraire. En effet, l'intermédiaire est à la fois un auxiliaire et un concurrent de ces auteurs. Sa mainmise sur le monde du spectacle suscite des réactions (dont ces œuvres). Les artistes tendent donc à défendre leur singularité en opposant une morale romantique à la morale bourgeoise dégradée incarnée par les intermédiaires.

Il va sans dire que cette production culturelle constituerait difficilement une « arène de juridiction » au sens d'Abbott ⁷⁴¹, dans la mesure où ce ne sont évidemment pas les imprésarios qui en sont à l'origine. Il arrive toutefois que ces derniers prennent la plume, proposant des autoportraits bien différents, on l'aura deviné, des peintures précédentes.

⁷³⁹ *idem.*, p. 199.

⁷⁴⁰ Roger Chartier, *Culture écrite et société*, Paris, Albin Michel, 1996, p. 160.

⁷⁴¹ Andrew Abbott, *op. cit.*

Les imprésarios par eux-mêmes

Ne niant jamais que quelques personnages indignes puissent faire profession d'imprésario, ces auteurs reconnaissent leur exécrable réputation. Wilson Dall rapporte le jugement alors porté sur Henry Russell⁷⁴² :

« Cependant, ce fut Quaintance Eaton⁷⁴³ qui donna à Russell une épitaphe appropriée. Sans aucun doute, elle était juste ; sans aucun doute, elle avait été volée à quelqu'un : "prétentieux, snob, vaniteux, plus insignifiant que le plus insignifiant des ténors qu'il engageait, il correspondait parfaitement à l'imprésario tel qu'on se l'imagine – un terme qu'il dédaignait d'ailleurs, préférant se faire appeler "directeur artistique"⁷⁴⁴. »

Cependant, à peine Dall a-t-il avancé ce jugement sur l'imprésario moyen qu'il appelle à le corriger, reprenant exactement la distinction établie par les professionnels de l'époque :

« Eaton se trompait. L'imprésario tel qu'on se l'imagine était incarnée par Maurice Grau qui aimait les arts musicaux, les artistes et le public : Grau était authentiquement bon [...]. Grau : un art populaire et exigeant. L'imprésario tel qu'on se l'imagine Russell : chicaneur, snob, vanité, la folle hubris. L'imprésario fou⁷⁴⁵. »

Nous verrons que les mémoires publiés par les imprésarios tendent justement à souligner la distance qui existe entre la réalité d'un métier exigeant et son image publique.

Ces publications se présentent généralement comme un aperçu des coulisses du métier. Les souvenirs de Strakosch s'adressent ainsi à un public avide de détails sur les vedettes du monde lyrique :

« Les récits de M. Maurice Strakosch parurent tellement intéressants que l'on se hasarda à lui demander pourquoi il ne publiait pas des souvenirs constituant presque l'histoire du Théâtre Italien de nos jours, et qui devraient avoir un grand succès de curiosité, en raison des personnages qu'il pourrait mettre en scène⁷⁴⁶. »

Joseph Schürmann, Henry James Mapleson, Arthur Dandelot, Albert Gutmann et Hugo Knepler usent du même procédé, espérant attirer le lecteur par la promesse de quelques révélations concernant les célébrités musicales⁷⁴⁷. Certains récits se concentrent plus précisément sur les

⁷⁴² Henry Russel (1871-1937) était un imprésario anglais. Il a notamment organisé la San Carlo Opera Company en 1904 (troupe itinérante du San Carlo de Naples, pas confondre avec son homonyme américain). Il a en particulier travaillé au Boston Opera House, au Metropolitan et au théâtre des Champs-Élysées.

⁷⁴³ Quaintance Eaton est l'auteur de plusieurs ouvrages sur l'opéra, notamment : Quaintance Eaton, *How Music Developed in the Major American Cities, a Historical Panorama by Leading Authorities on Musical America*, Herbert F. Peyser, Cyrus Durgin, Mary Leighton, Robert A. Gerson, Norman Houk, New York, Allen, Town and Heath, 1949 ; —, *The Miracle of the Met: An informal History of the Metropolitan Opera 1883-1967*, New York, Meredith Press, 1968.

⁷⁴⁴ Wilson Dall, *Alice Nielsen and the Gayety of Nations*, disponible sur Mu Phi Epsilon, 2006.

⁷⁴⁵ *idem*.

⁷⁴⁶ Maurice Strakosch, *op. cit. (Souvenirs)*, p. 11.

⁷⁴⁷ Arthur Dandelot, *Petits Mémoires musicaux*, Paris, La Nouvelle Revue, 1936 ; Albert Gutmann, *Aus dem Wiener Musikleben : Künstler Erinnerungen, 1873-1908*, Vienne, 1914 ; Hugo Knepler, *O Diese Künstler...! Indiskretionen*

aspects professionnels d'une carrière d'imprésario. Marezek prend toujours soin de détailler les structures et les financements des scènes américaines, Schürmann n'omet pas les éléments techniques de l'organisation d'une tournée ; Baret conçoit ses ouvrages comme des manuels pour les aspirants imprésarios ; Robert Grau analyse les bouleversements de l'économie du divertissement et leurs conséquences sur les imprésarios ; Astruc revient sur les enjeux propres à ses plus grands « scandales »⁷⁴⁸. D'autres récits, enfin, se conçoivent comme des (auto-)biographies plus générales qui, si elles mettent toujours l'accent sur les réalisations professionnelles des imprésarios, abordent également des aspects plus personnels de leurs vies⁷⁴⁹.

Ces écrits ont tous en commun de mettre en valeur les compétences et le travail proprement dit de l'imprésario. Les incertitudes et les risques propres à cette activité sont volontiers soulignés, mettant en valeur la capacité des agents à répondre aux exigences artistiques et logistiques de leur métier, tandis que de multiples anecdotes permettent non seulement de faire sourire le lecteur, mais surtout de souligner leurs talents de conciliation et d'organisation. L'iconographie reprend également volontiers cette thématique et les imprésarios sont régulièrement représentés à leur table de travail, laquelle est parfois encombrée de cartes et autres documents. La coupe sobre de leur costume et leur coiffure disciplinée les opposent à l'artiste dont le génie débordant s'exprime à travers un cheveu fier et un style débridé (fig. 8 et 9). La valeur du travail est donc mise en avant et en opposition à celle du talent, confortant ainsi la division symbolique imposée dans les pièces grand public évoquées précédemment.

eines Managers, Vienne/Leipzig, Fiba-Verlag, 1931 ; James Henry Mapleson, *The Mapleson Memoirs, 1848-1888*, New York, Belford, Clarke & Co., 1888 ; Joseph Schürmann, *op. cit. (Les étoiles)*.

⁷⁴⁸ Gabriel Astruc, *Mes scandales* (1936, version non éditée), Paris, C. Paulhan, 2013 ; Charles Baret, *C'est ma tournée ! Histoire d'une tournée Ch. Baret*, éditeur inconnu, (ca.) 1907 ; Charles Baret, *op. cit. (Propos)* ; Robert Grau, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, New York, Baltimore, Broadway Publishing Company, 1909 ; Max Marezek, *op. cit. (Crochets)* ; —, *Sharps and Flats: A Sequel to Crotchets and Quavers*, New York, American musician publishing Company, 1890 ; Joseph Schürmann, *Une tournée en Amérique*, Paris, F. Juven, 1900.

⁷⁴⁹ Gabriel Astruc, *Le pavillon des fantômes. Souvenirs*, Paris, Bernard Grasset, 1929 ; Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff, den Gründern der ersten Konzertdirektion. 1880-1935*, Berlin, Ed. Bote & G. Bock, 1954.



Figure 8 Job, « Emballément de l'impresario », in Charles Baret, *C'est ma tournée ! Histoire d'une tournée Ch. Baret*, éditeur inconnu, ca. 1907 (<http://www.regiethentrale.com/index/index/photographies/une-tournee-charles-baret.html>).

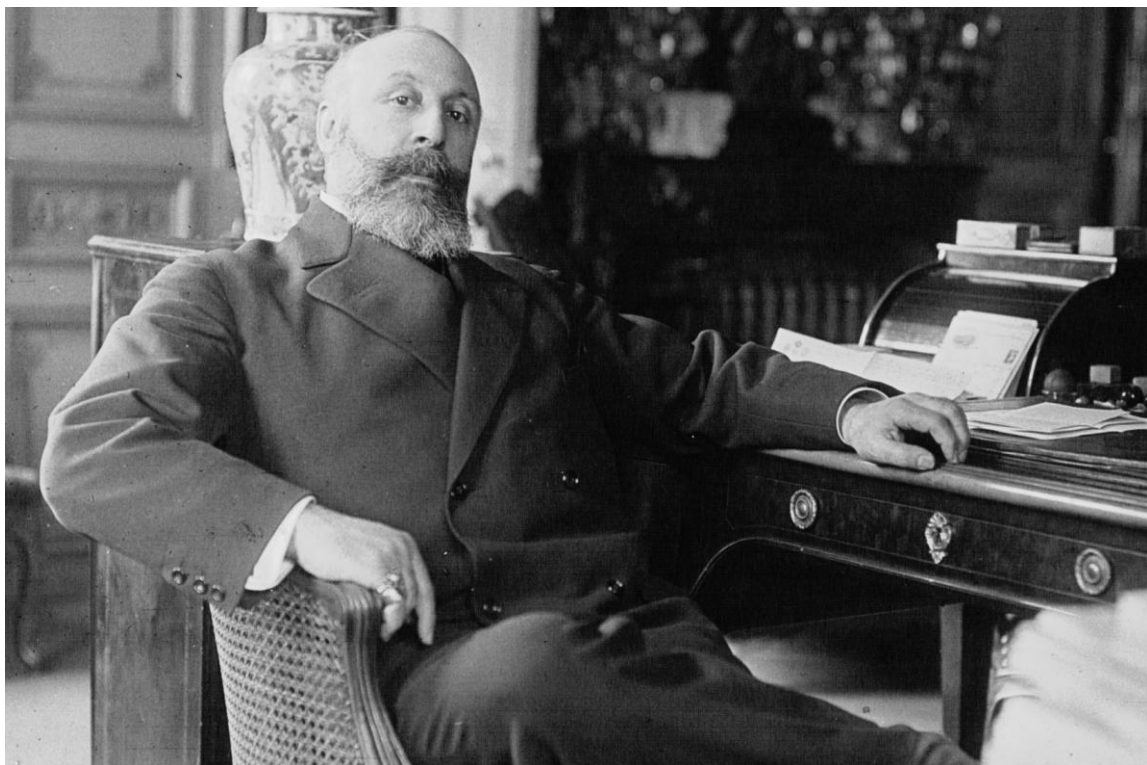


Figure 9 Gabriel Astruc, Photographie de presse, agence Meurice, 1914.

Globalement enfin, les imprésarios se représentent volontiers comme de preux chevaliers combattant sous la bannière des Arts. Dirigeant une tournée comme on mène une campagne, ils s'enorgueillissent volontiers de surnoms aux consonances altières : Marezek « the Magnificent » aime aussi à se comparer à Don Quichotte ; James Henry Mapleson n'est connu que sous le nom de colonel Mapleson ; comme Alessandro Lanari avant lui, Charles Baret se fait volontiers représenter en Napoléon (fig. 10), tandis que Max Rabinoff est comparé à un Gengis Khan sans turban ; Daudet, avec plus d'ironie, fera de Cardhailac un « Sardanapale de la Porte-Saint-Martin ». On retrouve aussi, derrière ces images combatives, la figure sans doute inspirante d'autres marchands d'art, ceux qui, actifs dans les arts plastiques, émergent à la même époque et que Laurence Bertrand Dorléac peut dépeindre en ces termes : « La figure centrale du marchand conquérant s'érigea à la fin du XIX^e siècle : intuitif, aimant le risque, batailleur, fidèle aux avant-gardes et marchant étroitement avec l'artiste dans sa lutte. [...] Le marchand se chargeait d'inventer et de cultiver une clientèle pour l'artiste ; et l'artiste, en retour, acceptait un contrat d'exclusivité qui le liait étroitement à son défenseur⁷⁵⁰ ».

Aussi surprenant que cela puisse paraître au regard de leur réputation générale, il s'avère que cette image globalement flatteuse des imprésarios est partagée dans le monde musical. Ainsi, les portraits proposés par les musiciens dans leurs mémoires recoupent étonnamment les caractéristiques établies par les imprésarios. Le chef d'orchestre Désiré-Émile Inghelbrecht décrit ainsi Gabriel Astruc :

« De son bureau, Gabriel Astruc donnait des ordres précis et sûrs qui ne se discutaient jamais et qu'on exécutait toujours [...]. De forte corpulence et d'allure assyrienne, Astruc était généralement vêtu avec l'élégance qu'on nommait alors celle du boulevardier. À la belle saison, il coiffait hardiment le chapeau melon ou le haut-de-forme gris des turfistes. Son goût inné des bijoux se révélait à la perle de sa cravate, aux lourdes bagues gemmées qu'il portait au petit doigt velu de chacune de ses mains, aux émeraudes de ses manchettes et à l'épaisse gourmette d'or qui entourait son poignet droit. Sa boutonnière était invariablement ornée d'un œillet pourpre, qu'il abandonna dès qu'il put le remplacer par un ruban de la Légion d'honneur, longuement convoité⁷⁵¹. »

⁷⁵⁰ Laurence Bertrand Dorléac, « L'artiste », in Jean-Pierre Rioux, Jean-François Sirinelli (dir.), *La France d'un siècle à l'autre, 1914-2000*, Paris, Hachette-Pluriel, 1999, tome II, p. 273.

⁷⁵¹ Désiré-Émile Inghelbrecht, *Mouvements contraires, Souvenirs d'un musicien*, Paris, Domat, 1947, p. 170.



Figure 10 Couverture de C'est ma Tournée ! Histoire d'une tournée Ch. Baret, éditeur inconnu, ca 1907, représentant l'imprésario Charles Baret en Napoléon

On retrouve dans ce passage tous les poncifs du portrait d'imprésario (cf. fig. 9). D'un point de vue caractériel d'abord : qu'ils soient autoritaires ou diplomates, les imprésarios de papier apparaissent toujours comme des personnalités directives, aux goûts sûrs et affirmés, de préférence audacieux, mais pas nécessairement. Si la « forte corpulence » est facultative, une « allure assyrienne » rappelle la forte présence de Juifs parmi les imprésarios, tandis que le code vestimentaire est invariablement ajusté à la mode du jour mais avec un goût prononcé, voire tapageur, pour les bijoux. Enfin, le désir de décorations nationales souligne souvent un souci de reconnaissance et de légitimité. Le « colonel » Mapleson, ou Max Rabinoff en « Gengis Khan sans turban » sont autant de variations sur cet archétype⁷⁵². Là encore, l'iconographie fait écho aux témoignages (fig. 11 et 12).

Au final, la figure de l'imprésario est évocatrice. Ainsi, sous la plume du journaliste Sutherland Denlinger, le style clinquant de Max Rabinoff et son accent étranger suffisent à l'identifier comme imprésario, ce qui n'est pas nécessairement perçu comme un avantage :

« Max Rabinoff est un imprésario lyrique, et jamais il n'y eut d'imprésario lyrique ressemblant autant que Max Rabinoff à un imprésario lyrique. D'une certaine manière, c'est malheureux. En effet, M. Rabinoff est tellement d'autres choses, mais il faut discuter avec lui pour s'en rendre compte.

Sa voix conserve des traces d'accent russe après quarante-deux années dans notre pays. Il porte un costume brun, une croche et des boutons de manchette en diamants. Sa chemise framboise assortie à sa cravate fait forte impression. Il a l'air d'un homme qui sait comment faire avancer les choses dans le monde du théâtre – et c'est le cas. Seulement, cette fois il fait avancer les choses sans se soucier de son profit personnel, et c'est l'une des raisons pour lesquelles il n'est pas un imprésario comme les autres⁷⁵³. »

Ainsi, les imprésarios sont bien identifiables, même s'ils pâtissent d'une réputation relativement négative. À la fois hommes d'affaires et acteurs du monde artistique, ils sont des « hommes doubles », à l'image complexe et ambiguë.

⁷⁵² On trouve un portrait semblable de Henry Mapleson (« La figure du colonel Mapleson », in *Musica*, novembre 1905), de Max Rabinoff (Sutherland Denlinger, « Rabinoff, Unusual Impresario of the Hipp. Hopes to Reclaim Artists Defeated by the Depression », *World-Telegram*, New York, 12 décembre 1934).

⁷⁵³ Sutherland Denlinger, *op. cit.*



Figure 11 Max Maretzek, 1851, Library of Congress Prints and Photographs Division Washington.



Figure 12 Max Rabinoff, 21 septembre 1928, Library of Congress Prints and Photographs Division Washington.

C. Être imprésario : un métier reconnu ?

L'activité des intermédiaires musicaux se développe mais, au début du XX^e siècle, leur légitimité est encore à établir. L'imprésario cherche d'abord à défendre un métier (au sens d'un ensemble de compétences et de savoir-faire) en mettant en avant son travail. Il tente également d'apparaître comme un professionnel, détenteur de connaissances spécifiques et membre d'un groupe social défini. Essentielles à la définition d'un métier, la formation attendue et la liberté d'exercice de l'activité sont donc à prendre en compte dans l'analyse de la professionnalisation des imprésarios.

Un métier qui ne s'apprend pas ?

L'accès au métier d'imprésario – quelle que soit la définition que l'on donne à ce terme – n'est pas réglementé. Les professionnels installés regrettent parfois cette ouverture et se plaignent des jeunes arrivistes qui débudent et empiètent sur leur marché. Charles Baret déplore cette tendance, qu'il met au compte de la vanité et de l'ambition :

« Le nombre des impresarii augmente chaque jour. – On s'improvise imprésario, comme on devient orateur. Un monsieur qui cause avec abondance ne désespère jamais de pouvoir quelque jour *connaître les joies du Pouvoir !...* De même, quiconque "s'occupe de théâtre" s'estime capable de diriger, le cas échéant, une scène subventionnée... ou un théâtre de la nature. L'imprésario professionnel trouve des concurrents sérieux parmi les innombrables impresarii *d'occasion*. Ils pullulent aujourd'hui⁷⁵⁴. »

Son aigreur semble davantage justifiée par le souci de maintenir la concurrence à un faible niveau, plutôt que par l'existence de réelles nuisances provoquée par les « amateurs ». En effet, en dehors de l'expérience, rien ne distingue réellement le professionnel de l'amateur.

Aucune formation n'existe pour préparer les aspirants imprésarios aux tâches qui leur incomberont. L'expertise des imprésarios ne relève que de leur goût artistique, de leur « flair » commercial et de la densité de leur réseau social. Thomas Bealfe le reconnaît :

« Nous peinons à répondre de manière satisfaisante sur les attributs qui définissent l'imprésario professionnel. Il est difficile de dire quel cursus scolaire le qualifierait pour sa vocation, ou même s'il doit ou non se mettre sous l'aile protectrice d'une Alma Mater⁷⁵⁵. »

Baret abonde dans le même sens. Même s'il concède uniquement aux hommes politiques le droit d'exercer une profession sans l'avoir apprise, il défend son propre cas par une pirouette peu

⁷⁵⁴ Charles Baret, *op. cit.*, 1909, p. 4.

⁷⁵⁵ Walter Maynard, *op.cit.*, p. 3.

convaincante. Selon lui, il importerait peu que les imprésarios ne soient pas systématiquement formés avant d'entrer dans la profession, dans la mesure où leur formation serait permanente :

« Notre profession est de celles qu'on apprend tous les jours et qu'on ne sait jamais complètement car il est difficile de lui imposer des règles fixes et d'en établir les lois, puisqu'elle est une lutte constante contre le hasard. Le rôle de l'imprésario peut se résumer dans la phrase célèbre de Talleyrand : *il faut toujours s'attendre à de l'imprévu*. Tel accident qui bouleverse une tournée peut devenir un enseignement précieux et suggérer par la suite un nouveau plan⁷⁵⁶. »

Au final, les compétences sont acquises « sur le tas », auprès d'un imprésario ou même par une mise immédiate au service d'artistes, et le professionnel n'est jamais qu'un amateur expérimenté. Au début du XX^e siècle encore, le profil des candidats reste très ouvert. M. Beaubernard fait ainsi partie des aspirants les plus qualifiés et peut présenter une lettre de recommandation élogieuse :

« M. Beaubernard a été dans mon bureau à Londres où il a appris l'anglais et nos habitudes en ce qui concerne les artistes, les concerts, etc. Il aime beaucoup le théâtre et tout ce qui s'y attache et je serais très heureux si vous pouviez par vos grandes relations lui faire avoir une place de secrétaire, correspondant ou autre emploi analogue dans un théâtre à Paris, ou même dans vos bureaux⁷⁵⁷. »

Son ancien employeur, Mapleson, met en avant son expérience, sa connaissance du monde anglo-saxon et son goût pour les arts. De telles références sont, à notre connaissance, rarissimes.

À défaut de formations reconnues, diverses voies permettent d'entrer dans la profession. Hermann Wolff, Albert Gutmann ou Gabriel Astruc ont mis à profit les connaissances musicales et le réseau social acquis au cours d'une expérience dans l'édition, musicale ou non. Henry James Mapleson, Max Maretzek et Maurice Strakosch trouvent dans l'intermédiation les débouchés que la carrière artistique proprement dite leur refuse. Quelques agents doivent au hasard leur intérêt pour le commerce musical : Joseph Schürmann entame sa carrière de « promeneur de célébrités » en 1877, alors qu'il seconde Ferdinand de Lesseps, Abel Couvreur et le comte de Dionne – lesquels « ont résolu de porter la bonne parole panamiste dans les principales villes des Pays-Bas⁷⁵⁸ ». Cette première expérience l'incite à poursuivre en organisant une tournée hollandaise pour Sarah Bernhardt. De même, Skrivan décide de devenir l'imprésario du violoniste Jan Kubelik après l'avoir entendu en concert en 1898, alors même qu'il n'a aucune connaissance particulière de la musique⁷⁵⁹.

⁷⁵⁶ Charles Baret, *op. cit.* (*Propos*), p. 3.

⁷⁵⁷ « Lettre de Mapleson à Astruc, 17 mars 1913, Londres », CHAN 409AP/14 (Mapleson),

⁷⁵⁸ Joseph Schürmann, *op. cit.* (*Les Étoiles*), p. 5.

⁷⁵⁹ Hugo Knepler, *op. cit.*, p. 32

Cependant, passée cette première période des « fondateurs », la plupart des imprésarios actifs ont soit perpétué l'activité familiale, soit repris l'entreprise par laquelle ils étaient employés. Ainsi, Henry Mapleson, fils de l'imprésario Henry James Mapleson, apprend les bases du métier en accompagnant son père lors de tournées ; Emil Gutmann travaille au sein de l'agence paternelle avant de fonder sa propre direction – indépendante et cependant liée à la Direction de Concerts Albert Gutmann – ; nous avons vu combien l'entraide familiale facilitait les affaires des Strakosch et des Grau ; Louise Wolff, veuve d'Hermann, reprend la direction de l'entreprise où travaillent également ses filles. Quant à Hugo Knepler, il fut le bras droit d'Albert Gutmann avant de présider aux destinées de la Direction de concerts Gutmann.

Une professionnalisation avortée

Selon les conclusions des travaux sur la professionnalisation menés par Andrew Abbott⁷⁶⁰, les professions se caractérisent par la maîtrise d'un savoir « expert » dont elles négocient et défendent la maîtrise auprès d'autres groupes professionnels. L'enjeu tient à la définition d'un champ de compétences qui évolue avec la demande sociale et les innovations, mais aussi à la reconnaissance de ces compétences par les autres acteurs du monde du spectacle et sur les scènes politiques et judiciaires. Le sociologue américain invite ainsi à analyser sur quels fondements s'exercent les pouvoirs professionnels, et à décrire comment les groupes professionnels cherchent à les étendre ou à les stabiliser dans un espace social compétitif. Pour ce faire, il souligne l'importance de i) saisir l'unité d'un métier ; ii) fixer les éléments de différenciation interne ; iii) analyser les frontières mobiles qu'il construit avec d'autres métiers, dans une perspective écologique.

Or, dans le cas qui nous occupe, ces éléments font globalement défaut. Certes, la fonction assumée par les intermédiaires musicaux est définie et leur figure identifiable. Cependant, leur activité prend des formes diverses sans qu'aucune définition stable et fiable ne puisse être apportée. Il est difficile de défendre la thèse d'une unité professionnelle entre les directeurs de théâtre, d'une part, et les agents qui n'agissent qu'en tant qu'intermédiaires, d'autre part. La facilité (et la fréquence) avec laquelle les intermédiaires adoptent l'un ou l'autre de ces rôles interdit de fixer les éléments de différenciation et de hiérarchisation internes au métier, de même que la collusion habituelle avec des fonctions proches et l'accès relativement facile au métier empêchent de tracer une quelconque frontière professionnelle.

⁷⁶⁰ Andrew Abbott, *op.cit.* ; sur la pertinence des travaux de Abbott pour les historiens, voire Claire Zalc, « Trajectoires de persécution. Un exemple des apports de la lecture d'Abbott à l'écriture historique » in Didier Demazière, Morgan Jouvenet, *Andrew Abbott et l'héritage de l'école de Chicago*, Paris, Éditions EHESS, 2016.

C'est que la professionnalisation n'exerce visiblement qu'un attrait limité sur les imprésarios de cette période. Certes, le métier évolue et implique des compétences toujours plus spécifiques, mais on n'observe aucune velléité de reconnaissance professionnelle en tant que telle. Cette situation s'explique selon nous par la spécificité du milieu artistique. Si les intermédiaires musicaux sont objectivement des commerciaux engagés dans le monde du spectacle, ils ne gagnent rien à mettre en avant cette dimension de leur activité. Ils sont en effet, pour reprendre l'expression de Christophe Charle, des « hommes doubles » : aux yeux des artistes et des producteurs, ils indiquent le goût du (ou des) public(s) ; aux yeux du public, ils sélectionnent les tendances nouvelles⁷⁶¹. Ressortissant à la fois de l'univers commercial et du monde de l'art, ils n'appartiennent complètement ni à l'un, ni à l'autre, et jouent diversement de cette ambiguïté. D'abord soucieux de légitimer leurs compétences artistiques, ils répugnent dans un premier temps à assumer l'aspect lucratif de leur activité, et par conséquent sa dimension marchande. La normalisation de la commercialisation culturelle rend dans un second temps plus acceptable le statut d'homme d'affaires dans le domaine culturel. De l'imprésario toujours suspect de participer à l'exploitation – voire à la traite – des artistes, l'intermédiaire devient un agent reconnu, un directeur de concerts tout à fait honorable.

Cette transformation du statut social, selon des temporalités variables en fonction des pays, a certainement permis l'affirmation d'une fonction à la fois artistique et économique. Heurté et non linéaire, ce processus d'autonomisation de la fonction d'intermédiation est tangible mais n'entérine toutefois pas à lui seul la professionnalisation des imprésarios.

Surtout, il apparaît que le métier est peu – voire mal – encadré. La pratique politique des imprésarios en tant que groupe, autrement dit leur institutionnalisation, peine à s'affirmer tandis que la réglementation structurant l'activité reste pour le moins souple.

II. Encadrement légal et aspects juridiques

La mauvaise réputation des imprésarios ne leur vient pas uniquement de la littérature ou, plus exactement, la littérature trouve dans les faits de nombreuses sources d'inspirations pour dépeindre des imprésarios malhonnêtes ou même simplement engagés dans des conflits judiciaires. En effet, les situations conflictuelles sont aussi fréquentes que médiatisées. Cependant, plus que par une malhonnêteté « inhérente au métier », il nous semble que ces conflits incessants s'expliquent par le

⁷⁶¹ Christophe Charle, « Le temps des hommes doubles », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 39/1, janvier-mars 1992, pp. 73-85.

flou juridique qui entoure l'activité de l'imprésario, notamment en matière de placement artistique, et que ni les imprésarios ni les pouvoirs publics ne parviennent réellement à clarifier.

A. Une activité structurellement conflictuelle

Souvent décriés, les imprésarios pâtissent, on l'a vu, d'une image publique déplorable. Réalisant des bénéfices grâce à l'organisation de concerts exécutés par d'autres, ils sont perçus comme des « négriers », des « exploiters », transformant l'artiste en esclave et asséchant les mannes de l'économie musicale par leur avidité démesurée. Quelle que soit la forme prise par leur activité – imprésario préposé à la gestion d'une salle, agent au service d'un artiste unique durant une tournée ou encore direction de concerts – ces intermédiaires sont l'objet d'attaques récurrentes. Si certains de ces conflits semblent clairement liés à l'inconséquence d'un imprésario, leur fréquence indique l'existence d'un problème structurel.

L'imprésario, exploiteur infâme et exploitant avide

Parce qu'ils exercent une activité publique, les imprésarios sont soigneusement observés : le public comme les critiques attendent que les concerts proposés soient à la hauteur des espérances éveillées par la réclame, à plus forte raison quand ces spectacles sont donnés sur une scène subventionnée. Pour autant, même dans ces circonstances, la bonne tenue des activités n'est pas assurée. Marezek le reconnaît :

« Il est vrai que l'agent italien se livre officiellement au commerce d'esclaves artistiques sous la protection des autorités locales. Les extorsions, les abus, les exigences et la domination dégradante pratiquée en Italie, par ces *industriels*, sur les artistes auraient pu fournir la matière brute d'un livre qui, pour peu qu'il soit bien écrit, surpasserait les scènes émouvantes des romans de cette grande productrice de fictions, M^{me} Beecher Stowe.⁷⁶² »

Si l'emphase mélodramatique de Marezek décrédibilise quelque peu son propos, elle se retrouve pourtant sous la plume de nombreux acteurs du monde du spectacle. Ainsi Émile Bergerat affirme-t-il sans nuance : « La traite des nègres, sur les côtes d'Afrique, est humaine et douce auprès du négoce anthropologique que ces marchands d'artistes pratiquent avec les directeurs de la province et de l'étranger⁷⁶³ ».

⁷⁶² Max Marezek, *op. cit.* (*Crochets*), p. 180.

⁷⁶³ « La traite des comédiens », *Le Matin : derniers télégrammes de la nuit*, n°4153, 15 juillet 1895, p. 1.

De fait, même sous la responsabilité des autorités locales, les imprésarios manquent parfois à leurs engagements. Il arrive ainsi que les manifestations ne répondent pas aux exigences artistiques, ou que la gestion de la salle soit incontestablement déplorable. Les récriminations à l'encontre de l'imprésario sont alors généralement publiques et publiées. Ainsi, à Nantes, un « indiscret » anonyme adresse par lettre ouverte aux membres du Conseil municipal ses plaintes concernant l'usage fait par l'imprésario Gaultier de Loncle de la subvention municipale⁷⁶⁴. Considérant que la programmation de ce dernier, trop ouverte aux opérettes, est en deçà d'un « art digne, un art sérieux, un art honorable et honoré », l'auteur peut aisément avancer un dossier de presse à charge contre l'imprésario, tant ses passages précédents à Reims et à Lille ont laissé des traces. En 1881-1882 déjà, directeur de la scène de Reims, Gaultier déçoit et les critiques lui reprochent la faiblesse de sa troupe, dont les artistes sont à la fois trop peu nombreux et trop mauvais⁷⁶⁵. Dans le Nord la saison suivante, il ne fait pas meilleure impression et le Conseil municipal lillois met fin à son contrat avant le terme. Outre la piètre qualité des artistes et des représentations, il est reproché à Gaultier d'avoir volontairement abaissé les exigences artistiques de la scène pour maximiser ses profits. Un rapport lu devant le Conseil rappelle :

« Il résulte des dépositions faites par des témoins d'une impartialité incontestable, tels que M. Contamine, secrétaire-adjoint de la Mairie, qu'à peine son contrat était-il signé, M. Gaultier déclarait hautement qu'il était *avant tout un industriel devant gagner de l'argent* dans son entreprise ; et que s'il éprouvait des mécomptes à ce sujet, il n'hésiterait pas à employer *certaines ficelles* (ce sont ses propres expressions) sur lesquelles il comptait pour augmenter ses recettes⁷⁶⁶. »

De fait, à Nantes aussi, les manquements de l'imprésario, devenu Gaultier de Loncle, sont flagrants. L'auteur du pamphlet souligne notamment que certains points majeurs du cahier des charges n'ont pas été respectés : la durée maximale des débuts⁷⁶⁷ fixée à deux mois, la contrainte d'assurer vingt représentations mensuelles d'opéra ou d'opéra comique et deux représentations hebdomadaires de comédies ou de vaudeville, l'engagement d'un orchestre complet. Cependant, comme l'espère d'ailleurs cet « indiscret », les municipalités ont les moyens de contrôler les imprésarios qu'elles rémunèrent, par l'intermédiaire de cahiers des charges imposés en l'échange de l'attribution de subventions. Les choses sont plus complexes pour les particuliers.

⁷⁶⁴ *Nos cent vingt mille francs de subvention sous la direction Gaultier de Loncle et renseignements sur cet illustre impresario. La campagne doit-elle être votée pour la campagne prochaine ?*, Nantes, éditeur inconnu, 1884.

⁷⁶⁵ *L'Avenir de l'Est* 10-11 octobre 1881, 1^{er} novembre 1881 et 5 février 1882 ; *L'Indépendant Rémois*, 5 et 13 février 1882 ; *Le Courrier de la Champagne*, 13 février 1882 et *La Champagne*, 14 février 1882.

⁷⁶⁶ « Rapport de la commission d'enquête sur le théâtre municipal », Procès verbal des séances. Séance extraordinaire du 13 avril 1883, pp. 363-369, Archives municipales de Lille.

⁷⁶⁷ Soit le temps imparti à l'imprésario pour constituer sa troupe.

Conflits entre imprésarios et artistes

Charles Gounod fait ainsi les frais d'un malentendu relatif à un engagement – à moins qu'il n'en tire parti. L'affaire porte sur une tournée que le compositeur aurait dû faire en Amérique. En juin 1889 déjà, un premier projet avait avorté : « l'avant-veille du jour où l'on devait terminer, M. Gounod se récusa, prétextant son état de santé⁷⁶⁸ », sans qu'il soit clairement établi qu'il n'a pas donné la priorité à d'avantageuses propositions en Russie. Les négociations reprennent cependant, à l'initiative de Gounod. Ce dernier propose de « diriger comme chef d'orchestre, avec le concours d'un pianiste-pédaliste, 60 exécutions de ses œuvres en Amérique et cela pour la somme d'un million de francs⁷⁶⁹ », ainsi que les frais de voyage pour lui, un accompagnant et un domestique. Cette tournée devait se faire en quatre mois, du 26 octobre 1890 au 25 février 1891. « M. Gounod envoya son agent en Amérique, avec une autorisation de traiter en son nom. L'agent partit dans le courant du mois de mars et revint à Paris le 1^{er} juin, après avoir préparé la tournée dans les principales villes de l'Amérique du Nord⁷⁷⁰. »

À partir de là, les versions de Gounod et de ses employeurs américains diffèrent. Le compositeur dément avoir jamais apporté de sanction définitive au traité. À Albert Delacourtie, avec qui il prépare sa défense, il écrit :

« Il me semble évident qu'on ne peut pas me regarder comme engagé vis-à-vis de gens qui ne le sont pas envers moi, qui ne m'ont jamais donné la moindre prise sur eux au cas où eux-mêmes n'auraient pas donné suite (pour une raison quelconque) aux projets en question, et dont je n'ai ni garanties ni signatures puisque M. Coulon s'est toujours posé comme n'agissant pas en son propre nom, il ne pouvait y avoir non seulement de traité valide qu'étant conclu (ce qui n'a jamais eu lieu ainsi qu'il appert) mais encore revêtu des signatures des contractants véritables⁷⁷¹. »

Au contraire, les imprésarios américains affirment que l'engagement était ferme et produisent les preuves d'engagements pris avec des directeurs de théâtres américains⁷⁷². Selon eux, les démarches sont déjà bien avancées :

« Le 22 juin dernier, M. Gounod ayant signé les conditions acceptées par les Américains et imposées par lui, on envoya à New York une copie du projet signé du maître, et, le 9 juillet, un de ces messieurs s'embarquait avec les fonds nécessaires pour remplir les termes des conventions, c'est-à-dire : 1° le dépôt de 800 000 francs au nom de M. Gounod chez un banquier de Paris, désigné par lui ; 2° une somme de 100 000 francs à lui verser directement entre ses mains, comme avances, et 3° les avances et frais de voyage pour une troupe lyrique, chœurs et

⁷⁶⁸ Georges Boyer, « Courrier des Théâtres », *Le Figaro*, 9 septembre 1890, p. 4.

⁷⁶⁹ *La Diane. Journal politique paraissant le dimanche*, n° 131, 24 août 1890.

⁷⁷⁰ Georges Boyer, *op. cit.*, p. 4.

⁷⁷¹ « Lettre de Charles Gounod à Albert Delacourtie, le 28 août 1890 », BNF Richelieu (Mla 24(282)).

⁷⁷² « Lettre de D'Orsan et Th. Andrews, directeurs propriétaires », reproduite in Georges Boyer, *op. cit.*, p. 4.

orchestre, ce qui montait à la somme de 700 000 francs à déboursier avant le départ d'Europe⁷⁷³. »

Le 14 juillet cependant, Gounod renonce à la tournée et Coulon, le délégué des imprésarios américains, n'en est averti qu'à son arrivée à Paris, le 19 juillet. Le compositeur ne répondant pas même à la sommation faite par huissier le 4 août, l'Américain engage un procès auprès du tribunal de commerce : « une somme de plus de 160 000 francs pour refus d'exécution d'un traité attendu que ce refus n'était pas fondé sur un cas de force majeure mais sur une opposition de [la] famille [du musicien]⁷⁷⁴ » ainsi que sur des raisons de santé⁷⁷⁵. Refusant tout caractère définitif aux discussions engagées, Gounod propose néanmoins une indemnité de 10 000 francs, pour le remboursement des frais de voyage de Coulon et consorts en Amérique, ce qui permettrait un règlement à l'amiable. L'offre étant acceptée, l'affaire est finalement rayée du rôle⁷⁷⁶.

L'opposition des syndicats

Compositeur au sommet de sa gloire, Charles Gounod dispose des moyens nécessaires pour régler ce genre de différends avant d'en arriver au procès. La majorité des artistes n'ont cependant pas cette possibilité. Pire, ils sont souvent contraints de signer les contrats proposés sans oser négocier les clauses annexes. Ce sont alors les syndicats qui interviennent pour garantir les points les plus sensibles. Ainsi, l'Union syndicale des artistes lyriques (USAL) cherche à faire adopter le contrat-type, le paiement des matinées et le minimum de salaires :

« Voilà chers camarades, de Paris et de province, l'espoir devant vous de ne plus avoir à signer ces contrats remplis d'articles plus léonins les uns que les autres, voilà l'espoir d'être engagés à la représentation, supprimant de ce fait les abus sans cesse grandissants de l'augmentation du nombre de matinées, voilà enfin l'espoir avec le minimum de salaire de pouvoir manger en travaillant et de supprimer ceux qui encombrant un métier qui n'arrive pas à les faire vivre⁷⁷⁷ »

L'objectif est clairement de se débarrasser des intermédiaires, encombrants parasites d'un système incapable de les supporter. En établissant le contrat-type, les artistes espèrent simplifier les négociations et les engagements, rendant ainsi inutile le recours aux agences et aux imprésarios⁷⁷⁸.

⁷⁷³ Georges Boyer, *op. cit.*, p. 4.

⁷⁷⁴ « Lettre de Charles Gounod, le 21 (?) août 1890 », BNF Richelieu, (M1a 24(280)).

⁷⁷⁵ « Lettre de Charles Gounod, le 5 juillet 1890 », BNF Richelieu, (M1a 24(283)).

⁷⁷⁶ *Le Ménestrel*, 30 novembre 1890, p. 382.

⁷⁷⁷ *L'artiste lyrique. Organe de l'Union syndicale et mutuelle des artistes lyriques. Concerts, criques et music-halls*, 30 décembre 1911, pp. 3-4.

⁷⁷⁸ À notre connaissance, aucun contrat-type n'a été formellement imposé, même si les législateurs interdisent certaines pratiques. Il semble plutôt que l'homogénéisation (toute relative) des contrats s'explique par les phénomènes de

Ces récriminations soulignent le niveau des tensions qui portent, presque toujours, sur la question des engagements et du contrat qui lie l'artiste et l'imprésario. Exposant les revendications des artistes, M. Gémier n'a que l'embaras du choix pour illustrer ce qu'il entend par clauses abusives :

« Voici un premier engagement contracté par l'intermédiaire d'une agence connue qui expédie son signataire à l'étranger ; il a une durée de six mois et pendant ces six mois, l'artiste s'engage à tenir les emplois de "jeune premier, premier amoureux, rôle de genre, chantant la partie de ténor dans les chœurs", ce qui veut dire plus simplement qu'au gré du directeur, il s'engage à jouer la comédie, le drame, le vaudeville, l'opérette ou l'opéra ! Pour cette somme de travail qui peut être considérable [...], le malheureux touche le salaire dérisoire de cent soixante-dix francs par mois, le dernier mois aux deux tiers des appointements, desquels il faut encore déduire cinq pour cent destinés à l'agence.

[Une] directrice de tournées exige avant le départ deux mois de répétitions sans aucun salaire.

[...] Un imprésario, partant pour de longs mois, insère dans l'engagement d'une jeune femme cette clause inhumaine, véritable prime à l'avortement et à l'infanticide, que la grossesse non déclarée, survenant dans la saison, et même en cas de légitimité entraîne pour le directeur seul le droit de rompre l'engagement avec paiement du dédit⁷⁷⁹. »

En dehors du petit cercle des vedettes, les musiciens sont rarement en mesure d'imposer leurs volontés. Faiblement rémunérés et souvent mal reconnus, ils se trouvent le plus souvent engagés par des contrats faiblement rémunérés et qui ne leur offrent que peu de garanties sur leurs conditions de travail. L'interlocuteur qui impose de telles contraintes est alors logiquement perçu comme un adversaire, et les syndicats artistiques aspirent volontiers à remplacer les imprésarios.

En l'occurrence, si les conditions ne sont pas réunies pour que les unions syndicales puissent assurer le placement des artistes, il demeure que les contrats d'engagement constituent un point d'achoppement récurrent. L'engagement artistique, c'est-à-dire la convention par laquelle un artiste s'oblige, pendant un temps déterminé, sous certaines conditions, et moyennant une rémunération fixée à l'avance, à mettre l'exercice de son art au service d'un imprésario⁷⁸⁰, reste encore faiblement encadré au début du XX^e siècle et commence à intéresser les juristes qui réfléchissent à cet objet relativement neuf et très polémique :

« Le contrat d'engagement entre artiste et imprésario n'a été l'objet d'aucune réglementation spéciale de la part du législateur. Le mutisme de la loi explique que de nombreuses divergences aient surgi entre les auteurs pour déterminer la nature juridique de ce contrat⁷⁸¹. »

concurrence (les imprésarios ne peuvent se permettre d'imposer des conditions extraordinaires aux artistes) et à une meilleure information des artistes quant à l'acceptable et à l'habituel.

⁷⁷⁹ Firmin Gémier, « M. Gémier du Théâtre Antoine, a exposé à M^e André Hesse les revendications de ses camarades », reproduit in *L'art lyrique de Lyon, théâtral et sportif*, n° 10, 20 mars 1906, p. 1.

⁷⁸⁰ Edmond Blanc, Auguste Vivien, *Traité de la législation et de la jurisprudence des théâtres*, Paris, Brissot-Thivars, 1830 ; Charles Le Senne, *Code du théâtre*, Paris, Tresse, 1882, p. 784 ; Henri Dubosc, Julien Goujon, *L'engagement théâtral*, Paris, Édouard Duchemin, 1910, p. 1.

⁷⁸¹ Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 9.

Or, outre de savants débats juridiques, ce silence légal crée un terrain propice aux conflits entre les contractants. Il est d'ailleurs significatif que, pour défendre les artistes, M. Gémier insiste sur le contrôle des contrats d'engagement plutôt que sur les garanties financières. Certes, il demande « qu'en cas de faillite d'un directeur, les artistes fussent payés par privilège », puisque le musicien, « lui, est un nomade qui, ayant cru souvent aux belles paroles d'un imprésario d'occasion, ne peut compter pour vivre que sur les gains du théâtre dans lequel il fut engagé⁷⁸² ». Cependant, ses propos se font plus virulents lorsqu'il aborde le sujet des contrats :

« Mais il y a autre chose que nous sommes décidés à obtenir, et par tous les moyens, c'est la suppression de ces formules d'engagements archaïques et draconiennes, contraires au bon sens et si ridicules souvent, qu'on serait tenté d'en rire si ces engagements ne devenaient, entre les mains de certains négriers, des armes terribles contre leurs pensionnaires⁷⁸³. »

La dureté des clauses inscrites dans les contrats trouve son origine dans le souci des imprésarios de se prémunir au mieux contre les aléas du succès. Exposés aux exigences d'un public capricieux et volatil, ils prennent un maximum de précautions – fussent-elles excessives et abusives. Face à eux, pressés par la nécessité, les artistes acceptent généralement ces exigences. Le législateur est donc amené à statuer sur ces questions et « nombreuses sont les décisions de jurisprudence qui sont intervenues à leur égard, décisions qui se sont efforcées de protéger, au nom de l'équité, les intérêts des artistes trop souvent méconnus par des clauses rigoureuses⁷⁸⁴ ».

Néanmoins, malgré quelques clarifications dues à la jurisprudence, l'activité des imprésarios reste relativement mal encadrée au niveau juridique. Le juge comme le parlementaire semblent impuissants à définir les conditions d'exercice de ces intermédiaires.

B. Des réglementations héritées et inadaptées

« Anciennement, le directeur de théâtre était toujours en même temps acteur et souvent auteur. Il s'agissait uniquement pour lui de produire son talent devant le public et d'en tirer parti. On pouvait donc avec raison le considérer comme exerçant en quelque sorte une profession purement civile, à peu près comme le peintre qui expose ses tableaux ; mais, depuis la Révolution, et particulièrement de nos jours, le directeur de théâtre et l'imprésario sont, avant tout, des spéculateurs ; ils spéculent sur le talent des artistes qu'ils présentent au public, sur l'éclat de la mise en scène, etc.⁷⁸⁵... »

⁷⁸² Firmin Gémier, *op. cit.*

⁷⁸³ *idem.*

⁷⁸⁴ Félix Brunetière, *op. cit.*, pp. 2-3.

⁷⁸⁵ Pierre-Claude-Jean Baptiste Bravard-Veyrières, Charles Demangeat, *Traité de droit commercial*, tome IV, Paris, Chevalier-Marescq, 1888-1892.

Brayard et Demangeat mettent ici le doigt sur une caractéristique essentielle des imprésarios tels qu'ils se présentent à partir de la fin du XIX^e siècle : sous une dénomination ancienne s'exerce en réalité une activité renouvelée. Ayant évolué plus rapidement que les normes qui l'encadrent, celle-ci soulève logiquement nombre de malentendus et de divergences.

Débats juridiques sur les statuts de l'artiste et de l'imprésario

Félix Brunetière souligne combien l'évolution des relations entre imprésarios et artistes a modifié la nature de leurs rapports. Là où tournait auparavant une troupe familiale ou une communauté artistique, se produit désormais une troupe professionnelle rassemblée sous la direction d'un entrepreneur de spectacles :

« Nous sommes loin du temps où régnait une certaine osmose entre le directeur et son personnel ; les exigences du public, dont l'éducation est devenue plus perfectionnée en matière d'art, imposent au directeur et à l'imprésario un choix plus attentif. Redoutant un échec possible de l'artiste, ils insèrent dans les engagements un réseau serré de clauses rigoureuses que l'acteur ou le musicien signe souvent sans les lire et qui l'exposent à de dures déconvenues⁷⁸⁶. »

Pourtant, les règles juridiques dont relève le monde du spectacle n'ont que trop lentement évoluées⁷⁸⁷. Surtout, elles véhiculent toujours les préjugés qui pesaient sur le milieu artistique. Le débat sur la nature civile ou commerciale du contrat d'engagement est ainsi révélateur de ces héritages.

Certes, il n'est pas indifférent pour les parties concernées de relever du droit civil – régissant les rapports entre particuliers – ou du droit commercial. Les enjeux portent principalement sur deux aspects. Tout d'abord, se pose la question de la nature des preuves admissibles devant le tribunal : en l'absence de preuve écrite – considérée comme ayant une valeur intrinsèquement supérieure –, la preuve testimoniale est ainsi admise sans restriction en matière commerciale, mais seulement pour juger de litiges d'un montant inférieur à 150 francs dans le domaine civil. Le second enjeu est celui du tribunal compétent, car la juridiction commerciale est à la fois plus rapide et plus sévère que les juridictions civiles. Que l'imprésario soit un commerçant ne fait pas débat⁷⁸⁸. En revanche, parce qu'ils reçoivent des appointements fixes et n'engagent pas leur capital, les artistes ne sont ni des

⁷⁸⁶ Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 12.

⁷⁸⁷ Michel Gautreau, *La musique et les musiciens en droit privé français*, Paris, Presses universitaires de France, 1970.

⁷⁸⁸ Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 13.

commerçants, ni des spéculateurs ; ils sont au contraire des producteurs⁷⁸⁹. Longtemps cependant, leur statut est défini selon des idées préconçues plus que par la nature réelle de leur activité :

« Si les magistrats ont persisté, pendant la première moitié du XIX^e siècle, à classer les artistes dans la profession commerciale, c'est par souvenir de la réglementation fort sévère du théâtre sous l'Ancien Régime ; on pensait entourer d'une sanction plus sérieuse les obligations des artistes envers les directeurs en imprimant la commercialité à l'engagement, étant donné la procédure particulièrement rapide et sévère des tribunaux consulaires⁷⁹⁰. »

La professionnalisation des artistes et le développement des loisirs culturels permettent de battre en brèche certains préjugés et les artistes deviennent mieux reconnus. Cependant, au dernier quart du XIX^e siècle, la loi peine encore à s'adapter aux évolutions des activités artistiques et de divertissement. L'organisation du spectacle vivant impose de réviser certaines positions et d'actualiser quelques conceptions.

Ainsi, la nature même du contrat d'engagement est âprement discutée : s'agit-il d'un mandat ? D'un contrat *sui generis* ? D'un « louage d'ouvrage », c'est-à-dire, en termes plus contemporains, d'une location ou prestation de service ? Le premier cas supposerait que le mandataire (l'imprésario) représente son mandant (l'artiste), une position qui peut se défendre dans le cas globalement minoritaire où l'imprésario est au service d'un artiste. Les juristes suivent cependant une autre voie. MM. Aubry et Rau, dans leur désir de soustraire les professions libérales à la qualification de louage d'ouvrage, soutiennent le contrat *sui generis*⁷⁹¹ tandis que Brunetière se prononce en faveur du louage d'ouvrage, dans la mesure où l'artiste met son talent au service de l'imprésario qui l'engage. Il semble que la jurisprudence adopte un avis semblable. Un arrêt de la Cour de Cassation du 8 décembre 1875 précise que « le traité par lequel un artiste dramatique s'engage envers un directeur de théâtre à remplir un rôle n'est autre chose qu'un louage d'industrie⁷⁹² », sans pour autant trancher définitivement les débats, dans la mesure où l'engagement touche aux intérêts matériels mais aussi moraux de l'artiste (conditions de travail, promiscuité, etc.) et où la liberté des deux parties n'est pas égale dans le contrat. En fait, les artistes en France adoptent le contrat de louage de leur ouvrage en 1875, renonçant à la commercialité de leur profession pour n'avoir pas à assumer les risques financiers liés aux montages des spectacles comme peuvent le faire les directeurs qui les embauchent. Pour autant, ils ne sont toujours pas considérés comme des

⁷⁸⁹ Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 16 ; Alphonse Boistel, *Précis de droit commercial*, Paris, E. Thorin, 1870, §23 ; Charles Lyon-Caen, Louis Renault, *Traité de droit commercial*, Paris, F. Pichon, 1898 ; Edmond Blanc, Auguste Vivien, *op. cit.*, p. 127.

⁷⁹⁰ Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 17.

⁷⁹¹ Charles Aubry, Charles-Frédéric Rau, *Cours de droit civil français*, t. IV, Paris, Cosse, Marchal, 1907, p. 371.

⁷⁹² Félix Brunetière, *op. cit.*, p. 19.

travailleurs indépendants, et ne bénéficient d'aucune des protections liées au statut de salarié⁷⁹³. La non-reconnaissance de ce statut (que supposerait pourtant l'activité de placement) met les artistes dans une position ambiguë, et bien souvent dans une situation de faiblesse face aux agences⁷⁹⁴.

Les débats juridiques révèlent ainsi une contradiction légale qui touche autant au statut de l'artiste qu'à celui de l'imprésario⁷⁹⁵. L'extension du marché musical – et plus largement du marché artistique –, la reconnaissance du statut professionnel de l'artiste ont modifié l'activité d'appariement entre l'offre et la demande dans le monde du spectacle. Le décret de 1791, qui autorise tout un chacun à ouvrir un théâtre, puis le décret impérial du 6 janvier 1864, instaurant la liberté d'entreprendre dans l'industrie du spectacle⁷⁹⁶, permettent l'accroissement du nombre de salles et installent durablement les imprésarios⁷⁹⁷. Libérée à la Révolution, l'activité de placement est progressivement régulée en France⁷⁹⁸, du moins dans les textes. En théorie, les agences devraient être soumises au décret du 25 mars 1852 sur les bureaux de placement : ce texte prévoit une déclaration d'activité auprès des municipalités et place les bureaux sous la surveillance des pouvoirs publics, y compris en matière d'établissement des tarifs⁷⁹⁹. En outre, un texte de 1872 contraint les placeurs à remplir certaines conditions de moralité, et dispose que les agents ne perçoivent de commissions que dans le cas où la personne employée conserve sa place à l'issue de la période d'essai⁸⁰⁰. Pourtant, parce qu'ils maîtrisent l'information relative aux emplois potentiels, les imprésarios outrepassent la plupart du temps ces règles, sans que les artistes soient en mesure de s'y opposer.

⁷⁹³ Il faut attendre 1936 pour que la qualité de salarié soit reconnue aux artistes lyriques, dramatiques et aux musiciens (cf. Pascale Goetschel, Jean-Claude Yon (dir.), *Directeurs de théâtre XIX^e-XX^e siècles, histoire d'une profession*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2008, pp. 18-20).

⁷⁹⁴ André Villière, *Des conséquences de la faillite de l'entrepreneur de spectacles : contribution à l'étude de la législation et de la jurisprudence théâtrale. Thèse pour le doctorat de sciences juridiques*, Paris, C. Noblet, 1912, pp. 81-121.

⁷⁹⁵ Lambert Brockmann, *Der Vertrag des Impresarios von Bühnenkünstlern nach heutigem Reichsrecht*, Papenburg, Buchdruckerei der Ems-Zeitung, 1901 ; Félix Brunetière, *op. cit.*

⁷⁹⁶ Dominique Leroy, *Histoire des arts du spectacle en France*, Paris, L'Harmattan, 1990, pp. 93-95.

⁷⁹⁷ Martine de Rougemont, *La vie théâtrale en France au XVIII^e siècle*, Paris, H. Champion, 2001 ; Alain Viala, *Le théâtre en France des origines à nos jours*, Paris, Presses Universitaires de France, 1997.

⁷⁹⁸ Delphine Naudier, « La construction sociale d'un territoire professionnel : les agents artistiques », *Le Mouvement Social*, 2013/2 (n° 243), pp. 41-51 ; Pierre Fournier, « Éléments pour une histoire des textes concernant le placement et l'embauche des travailleurs », *Cahiers du Chatefp* [Comité d'histoire des administrations chargées du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle], n° 2-3, janvier 2000 : http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/Elements_pour_une_histoire_des_textes_concernant_le_placement_et_l_embauche_des_travailleurs.pdf.

⁷⁹⁹ Décret du 25 mars 1852 sur les bureaux de placement.

⁸⁰⁰ Marie-Ange Rauch, *De la cigale à la fourmi. Histoire du mouvement syndical des artistes interprètes français (1840-1960)*, Paris, Éditions de l'Amandier, 2006, p. 39.

Une exemption au bénéfice des agences de placement artistique

Alors même que l'activité de placement artistique est théoriquement soumise à des cadres juridiques précis, il s'avère que les imprésarios ne les respectent pas. Plus précisément, ces derniers bénéficient d'une exemption. Les débats parlementaires de 1910 nous éclairent sur les motifs qui ont pu la justifier⁸⁰¹. Revenant sur la loi du 14 mars 1904, relative aux bureaux de placement et sur la mise à l'écart des agences dramatiques qui assurent le placement du personnel des théâtres, des cirques et des music-halls⁸⁰², le sénateur Julien Goujon rappelle les raisons qui ont motivé cette décision. Face à la faiblesse des syndicats d'artistes, les agences semblaient seules capables d'assurer le placement des musiciens. Surtout, la possibilité d'un contrôle municipal sur des agences œuvrant à l'échelle nationale et capables de jouer sur les rivalités locales ne paraissait pas réaliste⁸⁰³. Dans un milieu où les compétences sont davantage personnelles qu'ailleurs et où une connaissance fine des qualités et des attentes de chacun est indispensable, les imprésarios occupent une position stratégique qui leur permet d'échapper à une réglementation trop contraignante – et ce d'autant plus que les parlementaires peinent à définir effectivement leur activité. En 1904 donc, les agences sont simplement contraintes de se conformer au décret de 1852 :

« Le projet qui vous est présenté n'a pas cru devoir assimiler, comme vous l'aviez fait, les agences théâtrales aux bureaux de placement payants et les soumettre à la législation nouvelle. Elles feront l'objet d'une proposition spéciale, car l'on pouvait craindre, soit que les syndicats ne soient pas en mesure de recueillir leur succession, soit qu'à raison du caractère non pas local, mais général de leurs opérations, elles ne transportent leur siège dans une ville voisine, après avoir été supprimées et indemnisées dans une autre. Du moins votre vote antérieur aura eu pour effet de mettre cette industrie, jusqu'à ce jour libre de toute entrave et de tout contrôle administratif, sous le régime du décret de 1852, en attendant l'application de dispositions législatives complémentaires⁸⁰⁴. »

Cependant, dans la pratique, les agences ne se soumettent pas aux exigences du décret de 1852, et les dispositions législatives complémentaires se font attendre, ce qui justifie la proposition de loi de 1910.

⁸⁰¹ « Proposition de loi réglementant les agences qui assurent le placement du personnel des théâtres, des cirques, des music-halls et de toute autre entreprise de spectacles publics déposé par le sénateur Julien Goujon, 1910 » (JODoc, Session extraordinaire, Annexe n° 361, 22 novembre 1910, pp. 12-14).

⁸⁰² loi du 14 mars 1904, article 12, paragraphe 3 : « Les agences théâtrales, les agences lyriques et les agences pour cirques et music-halls ne sont pas soumises aux prescriptions de la présente loi ».

⁸⁰³ Sur cette question, cf. Sylvain Nicolle, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse dirigée par Jean-Claude Yon, Paris Saclay, 2015.

⁸⁰⁴ Discours de Jean Chambon, rapporteur de la loi du 14 mars 1904, à la Chambre des Députés, cité in « Proposition de loi réglementant les agences qui assurent le placement du personnel des théâtres, des cirques, des music-halls et de toute autre entreprise de spectacles publics déposé par le sénateur Julien Goujon, 1910 » (JODoc, Session extraordinaire, Annexe n° 361, 22 novembre 1910, pp. 12-14).

Selon Goujon, la suppression radicale et immédiate des agences dramatiques payantes et leur remplacement par des agences gratuites dont le fonctionnement eût été assuré, soit par les municipalités, soit par les syndicats serait la « solution désirable » mais prématurée. Le taux encore faible de syndiqués dans le milieu artistique d'une part, l'incompétence des municipalités en la matière d'autre part, empêchent en effet encore de se dispenser des services des imprésarios. Il importe donc d'autant plus de réglementer leur activité. Sur ce sujet, les principaux articles portent sur le cumul des fonctions, interdisant à l'intermédiaire d'avoir un intérêt dans une entreprise de spectacles publics (art.4) ; le contrôle des honoraires et la répartition de leur charge (art.5) ; les conditions de prélèvement des commissions (art.6).

Quelle que soit la motivation des parlementaires, la récurrence des contentieux suggère que leurs efforts demeurent vains, ou du moins impuissants à encadrer véritablement des acteurs qui, bien que vilipendés, détiennent un important pouvoir sur le monde du spectacle. Cependant, la structuration des mouvements syndicaux, que l'on considère les syndicats d'artistes ou les associations de directeurs, tente de suppléer à l'action des parlementaires.

C. Des ambitions syndicales avortées

Dans une logique de construction des territoires professionnels, les divers acteurs du monde du spectacle se structurent en unions syndicales et en associations. Le contrôle du placement artistique constitue l'enjeu central des oppositions entre artistes et intermédiaires. Les premiers syndicats artistiques se constituent, les imprésarios rencontrent plus de difficultés à s'organiser. Le processus est lent et incertain, mais il contribue à définir les compétences de chacun et sa place dans le « monde de l'art », pour reprendre la belle expression d'Howard Becker⁸⁰⁵.

Les syndicats d'artistes

Les artistes mettent en place des structures de secours mutuel assurant l'assistance et la prévoyance. La première fut l'Association des artistes dramatiques, créée en 1840 par le baron Taylor pour les artistes dramatiques et lyriques⁸⁰⁶, suivie quatre décennies plus tard par la Société de secours mutuels des artistes lyriques, fondée par Jules Pacra en 1881 pour les artistes de café-concert. À la différence des sociétés d'entraide préexistantes, dont l'action se limitait à une aide ponctuelle par

⁸⁰⁵ Howard S. Becker, *Les mondes de l'art* (1982), Paris, Flammarion, 1888.

⁸⁰⁶ En 1950, cette association prend le nom de Mutuelle nationale des artistes (MNA).

l'organisation de galas de charité, celles-ci créent une assurance maladie, une rente vieillesse et une maison de retraite pour les artistes. Dans la foulée de la loi de 1884, une première chambre syndicale des artistes dramatiques, lyriques et musiciens est créée le 31 mars 1890. Quelques syndicats en sont issus, tels que l'Association générale des artistes dramatiques et lyriques de France en 1899 et le Syndicat des artistes dramatiques en 1903, mais le mouvement peine à trouver son souffle⁸⁰⁷.

L'opposition aux agents fait partie des mots d'ordre fédérateurs des artistes de la Chambre syndicale qui affirme son ambition de maîtrise du marché du travail⁸⁰⁸. Considérant les intermédiaires comme des parasites, les premiers syndicats demandent leur interdiction, en vain. Les revendications portent alors sur l'application aux artistes du droit commun sur le placement (on se souvient qu'ils avaient été exclus du champ d'application de la loi de 1904)⁸⁰⁹. La maîtrise du placement est en effet un enjeu crucial, dans la mesure où elle recouvre celle de l'accès au marché artistique. Alors que les frontières professionnelles y sont encore peu normées, définir qui est ou non autorisé à travailler permet théoriquement de réguler la concurrence. Les syndicats cherchent alors par tous les moyens à s'assurer la maîtrise du marché du placement.

Comme le montre Angèle David-Guillou⁸¹⁰, un phénomène semblable s'observe en Grande-Bretagne, où le marché musical enregistre une expansion considérable puisque le nombre de musiciens y est multiplié par sept entre 1879 et 1930⁸¹¹. Qualifiés ou non, les artistes sont mis en concurrence et l'excellence individuelle ne suffit plus à faire la différence dans un monde professionnel bouleversé par l'essor du music-hall. En 1893 sont fondées deux unions syndicales, l'Amalgamated Musicians' Union, née à Manchester, et la London Orchestral Association, plus élitiste. Pour ces deux organisations aussi, la question de la définition du « musicien professionnel » est un enjeu central.

Pour répondre aux deux plus grands défis posés par l'industrialisation du spectacle aux musiciens – définition des compétences professionnelles et maîtrise des placements –, les syndicats de musiciens se généralisent en Europe. Ils se construisent principalement sur une logique d'opposition

⁸⁰⁷ Marie-Ange Rauch, *op. cit.*

⁸⁰⁸ Vincent Cardon, Mathieu Grégoire, « Les syndicats du spectacle et le placement dans l'entre-deux-guerres », *Le Mouvement Social* 2013/2 (n° 243), pp. 19-30.

⁸⁰⁹ Malgré l'engagement de certains parlementaires pour une révision du statut des artistes (cf. projet de loi 1910), les services des agences artistiques restent à la charge des artistes jusqu'au vote de loi du 16 mars 1928, alors qu'ils sont à la charge de l'employeur dans l'ensemble du salariat depuis la loi de 1904.

⁸¹⁰ Angèle David-Guillou, « L'organisation des musiciens dans la Grande-Bretagne du XIX^e siècle : vers une nouvelle définition de la profession », *Le Mouvement Social*, 2013/2 (n° 243), pp. 9-18.

⁸¹¹ Cyril Ehrlich, *The Music Profession in Britain since the Eighteenth Century: A Social History*, Oxford, Clarendon Press, 1985, p. 51.

frontale aux imprésarios, avec des résultats globalement décevants. Cependant, le principe de l'action collective s'affirme et l'idée est relayée plus largement. Ainsi, le poète et auteur dramatique Émile Bergerat⁸¹² propose également de lutter collectivement contre les abus des agents :

« Par ce temps de corporations, [...] où les métiers, pour se défendre, en reviennent au Moyen Âge et forment des syndicats professionnels, la Société des artistes dramatiques est coupable d'abandonner de la sorte à des agences de placement le sort de ses membres et compagnons. Certes, très coupable, car elle est riche, et elle n'a qu'à souffler sur les vendeurs du Temple pour les voir disparaître. Un registre ouvert sur une table, au siège de l'Association, et tout serait fini⁸¹³. »

Ainsi, à côté des syndicats proprement dits, des associations d'artistes telles que la Société des Artistes Dramatiques ou la Société des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs de musique (SACEM, fondée en 1851) se positionnent, elles aussi, en résistance face au pouvoir des imprésarios. Ainsi, les statuts de la SACEM stipulent que celle-ci a pour objet « la protection mutuelle » de ses membres « envers les entrepreneurs de spectacle et établissement publics qui exécutent des œuvres musicales⁸¹⁴ ».

Les premières tentatives d'associations directoriales

Ces incessantes critiques syndicales provoquent un sursaut des intermédiaires. Des efforts sont entrepris pour assurer une moralisation des pratiques et améliorer autant l'image publique de la profession que les conditions de travail en vigueur dans les théâtres. L'objectif est aussi – et surtout – de lutter contre les maux qui menacent le théâtre. Alphonse Lemonnier revient ainsi sur l'une des premières tentatives d'union syndicale des directeurs :

« Ah ! certes, Messieurs, c'était une bien belle idée que celle qui vous vint un jour de créer un syndicat des directeurs destiné à combattre, à détruire tous les abus du théâtre ! Vous sembliez bien décidés à tirer profit du proverbe qui dit : "l'Union fait la force", et chacun d'applaudir à votre initiative. Mais s'il est bien d'avoir une bonne idée, encore faut-il savoir la mettre en pratique... Or, pour que le syndicat des directeurs réussît dans la lutte qu'il entreprenait contre l'État, contre certains auteurs dont les exigences sont parfois ruineuses, contre les artistes prétentieux, les fournisseurs de tous genres, il lui fallait, avant tout, l'appui de la Presse [...].

⁸¹² Mieux connu peut-être sous son pseudonyme, Caliban, Émile Bergerat (1845-1923) était aussi chroniqueur au *Voltaire* et au *Figaro*. Il était le gendre de Théophile Gautier.

⁸¹³ « La traite des comédiens », *Le Matin : derniers télégrammes de la nuit*, n°4153, 15 juillet 1895, p. 1.

⁸¹⁴ Statuts de la Société des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs de musique, 1851.

Il y avait de l'ouvrage, mais avec de l'entente et de la persévérance, on pouvait arriver à trouver quelques remèdes aux maux dont les théâtres déclarent souffrir⁸¹⁵. »

Pourtant, si le but affiché est bien le même que celui des artistes, la définition des maux à traiter diffère sensiblement. Ainsi, dans les pages qui suivent, Lemonnier laisse libre cours à ses récriminations, se lamentant de ne pouvoir engager d'orchestre sans musiciens, de devoir s'acquitter du droit des pauvres et des droits d'auteur, d'avoir à supporter les exigences des artistes, les retards des machinistes, les roueries des ouvreuses et, bien sûr, la cruauté du public.

Pourtant, malgré l'ampleur de la tâche à accomplir pour relever un théâtre que l'on croyait déjà moribond, les directeurs de salles ne parviennent finalement pas à s'entendre. Les diverses tentatives équivalentes sombrent de la même manière⁸¹⁶. Encore faut-il remarquer qu'en la matière, les directeurs de salles ont au moins la vertu d'avoir tenté quelque chose. Les autres intermédiaires ne parviendront pas à constituer une organisation professionnelle avant 1941, tardive date à laquelle MM. Dandelot, Kiesgen et de Valmalète fondent, sous les auspices du Syndicat Général du Commerce et de l'Industrie, la Chambre Syndicale des Organiseurs de Concerts, Conférences, Spectacles, un syndicat visant à « assurer la défense de la profession et celle des artistes représentés par leurs agences [ainsi qu'à] garantir le sérieux et le professionnalisme de ses membres⁸¹⁷ ».

Les intermédiaires, imprésarios et agents artistiques souffrent d'une image publique controversée, mais trop souvent justifiée, et peinent à définir de façon univoque leur activité. D'ailleurs, l'absence de compétences spécifiques identifiées et de formation établie les décrédibilise et tend à renforcer leur réputation de parasites inutiles. Métier en pleine transformation, l'intermédiation musicale a évolué plus rapidement que les normes qui l'encadrent, ce qui se traduit par le fait qu'un grand nombre des activités des imprésarios s'exercent dans un contexte d'incertitude juridique. Celui-ci est particulièrement propice à la multiplication des situations conflictuelles avec les autres professionnels, en particulier les artistes. Ceci est d'autant plus vrai qu'à la différence de ces derniers, les imprésarios ne parviennent pas à s'organiser au sein d'une union professionnelle qui pourrait, à défaut de normes publiques claires, édicter des règles privées. Aussi la

⁸¹⁵ Alphone Lemonnier, *Les abus du théâtre. Quelques directeurs en robe de chambre*, Paris, Tresse & Stock, 1895, pp. 7-8.

⁸¹⁶ Les tentatives plus pérennes ne seront menées que pendant l'entre-deux-guerres, avec la fondation d'un Syndicat Patronal par les Directeurs de Théâtres Privés, soucieux de sauvegarder une certaine idée de la culture, de renforcer leur cohésion et leur solidarité professionnelle le 10 novembre 1936. Régi par les lois des 21 mars 1884, 12 mars 1920 et 25 février 1927, il est immatriculé à la Préfecture de la Seine sous le n° 7.224. Historiquement créé par et pour les théâtres, le Syndicat n'ouvre ses statuts aux entrepreneurs de tournées qu'en janvier 2009, date à laquelle il est donc renommé « Syndicat National Des Directeurs et Tourneurs du Théâtre Privé » (SNDTP) <http://www.theatresprives.com/historique-du-sndtp/>

⁸¹⁷ D'après le site officiel de la chambre syndicale www.csaamc.com (consulté le 19/07/2012).

professionnalisation des imprésarios apparaît-elle singulièrement limitée et, quel que soit l'angle d'analyse, leur capacité d'organisation collective largement restreinte.

Au même moment, cependant, l'intensification des échanges internationaux oblige à une identification plus claire de ces intermédiaires.

III. La professionnalisation par l'internationalisation

L'ampleur des tournées et les savoir-faire désormais requis entraînent une spécialisation professionnelle. Au début du XX^e siècle, l'imprésario ne se contente plus de suivre un artiste ou une troupe, mais devient le directeur d'une agence de concerts et s'appuie sur une équipe au sein de laquelle les tâches se différencient : tourneurs, administrateurs et régisseurs remplacent les génériques secrétaires des époques précédentes. Parallèlement, l'internationalisation débouche elle aussi sur une division du travail plus nette, cette fois entre *general manager* et *local manager*. Or, parce que dans le cadre international, les investissements consentis augmentent en même temps que les risques supportés, l'internationalisation des tournées va conforter la professionnalisation des imprésarios.

A. Complexification et internationalisation des tournées

À mesure que les tournées se développent et se généralisent, les intermédiaires s'adaptent à un environnement plus complexe. L'agent d'un artiste ou d'une troupe cède le pas à une agence artistique gérant plusieurs tournées simultanément. Avec l'internationalisation des tournées, les imprésarios doivent s'appuyer sur des réseaux capables de les seconder à l'étranger.

Une organisation mieux structurée

L'organisation de tournées plus longues et plus lointaines exige des compétences accrues et une logistique solide. Au cours du troisième quart du siècle, les relations interpersonnelles primaient encore largement, et une lettre comme celle que Liszt envoie à sa fille en 1877 est certainement encore bien représentative des us de l'époque :

« J'ignore le contenu de la lettre "très importante" que M. B. Ullman [sic]⁸¹⁸ me demande de faire parvenir à M. de Bülow. En m'acquittant de cette commission, je vous envoie ci-joint la lettre que m'adresse Ullman [sic], toute relative aux concerts de Wagner à Londres.

Veillez me dire si je dois répondre, – et de quelle façon ?

Sans avoir l'avantage de connaître M. Ullman [sic] (que je n'ai vu qu'une seule fois à Pest, autrefois), je lui porte estime, et je sais qu'il remplit honorablement et intelligemment son office⁸¹⁹. »

Alors que Wagner projette de diriger des concerts à Londres pour compenser le déficit prévu à Bayreuth⁸²⁰, son beau-père, Liszt, lui apporte son aide en intercédant auprès d'Ullmann, qui est aussi l'imprésario du précédent gendre de Liszt, Hans von Bülow. On voit donc qu'Ullmann développe son activité en s'appuyant sur les relations personnelles et en particulier familiales, qui lient ses clients. Ses courriers transitent ainsi avec les lettres personnelles de Liszt.

Cependant, au début du XX^e siècle, alors que les tournées se sont développées, les intermédiaires sont amenés à constituer de véritables équipes chargées de la communication. Joseph Schürmann le souligne avec humour en affirmant qu'un « imprésario qui se respecte, et veut, surtout, être respecté, ne saurait se passer d'une demi-douzaine de secrétaires polyglottes chargés de la correspondance et des premières entrevues⁸²¹ ». Plus largement, l'organisation sous la forme d'agence devient une nécessité, à mesure que le modèle commercial structuré autour de la carrière d'un seul artiste disparaît au profit d'entreprises gérant les engagements de plusieurs musiciens à la fois : dans ce cadre nouveau, l'imprésario ne peut plus assurer seul les diverses démarches. Schürmann, là encore, nous éclaire sur la gestion concrète de ces affaires. S'il revient généralement à l'imprésario de conclure les contrats, les démarches concrètes jusqu'à la tenue du concert sont ensuite accomplies par ses employés :

« Un homme de confiance se met en route, illico, muni d'une forte sacoche argentifère, et de quelques centaines de photographies de la célébrité qu'il a mission d'annoncer. Partout où il la précède, il s'assure la propriété temporaire d'un théâtre, débat le prix des frais de représentation, visite les journalistes, arrête des chambres d'hôtel, lance le placement des premiers billets et surveille l'affichage. En même temps, du bureau de Paris, sont adressés tous les trois jours, aux notabilités, aux chroniqueurs artistiques des villes que l'on traversera, des biographies, des panégyriques, des anecdotes, quelques-unes fantaisistes, mais toutes en jargon de l'endroit, concernant la remarquable personnalité que les indigènes auront, sous peu, le privilège d'applaudir. Ce qui n'empêche pas, naturellement, l'expédition des listes d'accessoires, de

⁸¹⁸ Il s'agit bien de l'imprésario Bernard Ullmann, dont le nom accepte de nombreuses orthographes.

⁸¹⁹ Lettre de Franz Liszt à sa fille, Cosima Wagner, Budapest, le 6 mars 1877, in Franz Liszt, *Lettres à Cosima et à Daniela*, présentées et annotées par Klára Hamburger, Mardaga, Sprimont, 1996.

⁸²⁰ Au mois de mai 1877, huit concerts « Wagner » sont donnés à Londres, certains dirigés par le compositeur, d'autres par Hans Richter.

⁸²¹ Joseph Schürmann, *op. cit. (Les Étoiles)*, pp. 9-10.

plantations de décors, les répétitions, la confection des costumes... et le versement, avant le départ, aux sujets ordinaires de la troupe, d'un demi-mois d'émoluments⁸²². »

L'ampleur de la tâche justifie déjà une division rigoureuse du travail. Progressivement, les compétences se spécialisent. Les missions des bureaux centraux restent globalement les mêmes : négociation du contrat d'artiste, constitution et diffusion du dossier de presse et centralisation logistique. Au sein de la tournée, en revanche, les rôles se différencient de mieux en mieux. Charles Baret explique ainsi qu'une tournée d'ordre moyen comprend, outre les artistes, un administrateur contrôleur et deux régisseurs :

« [L'administrateur contrôleur] ne s'occupe que du contrôle, du paiement des artistes et des bordereaux des frais de journée et de soirée.

Au régisseur général est confiée la mise en scène. En arrivant dans chaque ville sa mission consiste à se mettre en rapport avec les chefs de service, machiniste, tapissier, accessoiriste pour s'assurer que rien ne manque aux plantations⁸²³ et aux listes d'accessoires qui ont été expédiées quinze jours auparavant.

Le second régisseur (*bagageman*) est responsable de tous les colis de la troupe, il doit en prendre livraison à la gare en constatant qu'ils sont en bon état et il les confie aux camionneurs et garçons de théâtre qui, d'après ses ordres, doivent se trouver sur le quai de la gare à l'arrivée de la Troupe⁸²⁴. »

Encore n'évoque-t-on alors que des tournées nationales. Si les distances parcourues peuvent parfois être impressionnantes, il demeure que le bureau central dispose d'informations fiables aussi bien sur les salles et leurs publics que sur les moyens de transport disponibles. Charles Baret consacre ainsi de longues pages à détailler les caractéristiques de chacune des compagnies de chemin de fer exerçant en France qui, si elles semblent surtout destinées à soulager des années de rancœur accumulée, n'en témoignent pas moins d'une bonne connaissance du réseau et d'une réelle capacité à en tirer parti pour prévoir l'itinéraire d'une tournée⁸²⁵.

Des liens interpersonnels aux réseaux professionnels

La dimension internationale constitue une dimension supplémentaire de complexité, et non des moindres. Dès lors que les tournées ambitionnent d'être internationales, les imprésarios devraient maîtriser aussi bien les caractéristiques des différentes salles et les habitudes culturelles des

⁸²² *idem.*, pp. 13-14.

⁸²³ La plantation est la mise en place des décors sur la scène.

⁸²⁴ Charles Baret, *op. cit. (Propos)*, p. 11.

⁸²⁵ *idem.*, pp. 30-37.

multiples villes visitées que les exigences administratives propres à chaque endroit et les possibilités ouvertes par les infrastructures de transport. De tels profils sont évidemment rares et l'on observe pour cette raison une division du travail non seulement fonctionnelle mais également géographique. Les rôles se répartissent alors entre *general manager* et *local manager*. Concrètement, un artiste signe avec un agent, lequel devient son principal imprésario, voire le seul, dans le cas où un contrat d'exclusivité a été conclu. Lorsqu'un concert à l'étranger est envisagé, l'agent principal est chargé d'en organiser les modalités. Or les informations dont il dispose ne suffisent pas toujours à sélectionner la salle adéquate, à élaborer un programme adapté ou à mener une campagne de publicité correctement ciblée. Généralement, cet agent principal prend alors contact avec un homologue installé dans la ville (ou dans le pays) devant accueillir le concert. Ce deuxième agent devient alors *local manager*, ce qui signifie simplement que le *general manager* lui a cédé le droit d'organiser des concerts pour son client, dans un laps de temps donné et sur un espace délimité. Le *local manager* prélève dans ce cas une commission sur le cachet de l'artiste, comme il le ferait avec ses propres clients, mais en reverse une part au *general manager*. Pour donner un ordre de grandeur, les conditions habituelles prévoient que l'artiste reçoive 60 % des bénéfices, le *local manager* 35 % et le *general manager* 5 %, ces chiffres variant selon les exigences de l'artiste, les modalités de location de la salle et de financement de la réclame. S'établissent ainsi des chaînes de coopération et, parfois, d'interdépendance. Une telle organisation a non seulement pour conséquence de tisser un vaste réseau mondial reliant les salles aux artistes par des chaînes d'intermédiaires, mais également de valoriser les agences installées dans les capitales culturelles les plus attractives⁸²⁶.

Parce que l'ampleur des projets mis en œuvre suppose des fonds de plus en plus importants et une stabilité accrue des partenariats, les relations entre agences se contractualisent. Les démarches entreprises par Henry Mapleson lorsqu'il ambitionne de fonder sa propre agence témoignent de l'importance prise par la question internationale. Tout d'abord, sa direction de concerts doit ouvrir simultanément à Londres et à New York, sans compter le bureau parisien que Mapleson loue à l'entresol de la maison Pleyel, au 7 rue Meyerbeer, dédié aux « affaires européennes », c'est-à-dire continentales⁸²⁷. Le bureau central est installé aux Crediton Mansions, 47 Charing Cross Road, dans l'Ouest londonien ; l'agence Mapleson & Co est dotée d'une direction incluant Henry Mapleson lui-même en tant que « managing director », la basse polonaise Edouard de Reszké⁸²⁸ comme directeur

⁸²⁶ Christophe Charle, Daniel Roche (dir.), *Capitales culturelles capitales symboliques. Paris et les expériences européennes, XVIII^e-XIX^e siècles*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002.

⁸²⁷ « Lettre à Astruc, Genève, le 7 août 1904 », CHAN 409AP/14 (Mapleson)

⁸²⁸ Édouard de Reszké, frère aîné du ténor Jean de Reszké, a mené avec succès une carrière lyrique d'une vingtaine d'années. Il se produit plus de trois cents fois à Covent Garden et interprète une large palette de rôles, chantant aussi

artistique, et le new yorkais F.C Whitney, en tant que directeur pour les États-Unis. En outre, la direction de concerts dispose également de représentants à Berlin, Saint-Pétersbourg, Milan, Vienne, Melbourne, Montréal, soit les capitales culturelles européennes et anglo-saxonnes⁸²⁹. Nous ignorons quel est le degré d'autonomie de ces représentants. Peut-être sont-ils des employés de Mapleson & Co, peut-être s'agit-il d'agences indépendantes ayant accepté par contrat de représenter les intérêts de leur homologue britannique, à charge de réciprocité.

Ainsi, la recherche de partenaires fiables et financièrement capables de supporter des projets ambitieux favorise les plus grandes agences, qui sont généralement aussi celles qui sont implantées dans les capitales culturelles. Les tentatives de limitation des risques soutiennent alors un processus jusque-là timide, celui de la professionnalisation des imprésarios, qui passe notamment par la fondation d'entreprises plus modernes, les sociétés anonymes.

B. Le développement des sociétés anonymes

L'internationalisation des tournées impose des investissements plus lourds à leurs promoteurs et induit une hiérarchisation des intermédiaires, selon leur capacité à porter des projets ambitieux. La nouvelle dimension prise par le commerce musical conduit dès lors à une rationalisation des relations professionnelles entre imprésarios.

Le poids des investissements

Au tournant du XX^e siècle, les tournées internationales se sont généralisées au point de devenir la norme d'une carrière réussie. Les exigences du public en termes de nouveauté et les ambitions des musiciens les rendent incontournables, tout agent ambitieux se doit de proposer à ses clients des opportunités à l'étranger. Il demeure que ces tournées sont coûteuses et risquées. À vrai dire, l'organisation d'un concert suppose toujours un investissement conséquent : la location de la salle, la publicité et, le cas échéant, l'engagement de musiciens auxiliaires se chiffrent facilement à plusieurs milliers de francs. Dans le cas d'une tournée internationale, le coût d'organisation est encore augmenté des frais de transport et d'hébergement. Seul l'espoir d'une recette importante

bien Wagner que Verdi, Mozart que Gounod. Il se retire de la scène en 1903, suite à des difficultés vocales et entreprend de donner des cours de chant. Lorsque Mapleson fait appel à lui en 1904, il recrute donc une célébrité du monde lyrique qui bénéficie encore d'une image positive auprès du public, notamment en Angleterre, aux États-Unis et en France

⁸²⁹ D'après l'en-tête des courriers, CHAN 409AP/14 (Mapleson).

justifie l'engagement de telles sommes. Pourtant, le risque d'échec est lui aussi proportionnel à la distance : la renommée d'un artiste ne voyage pas toujours avec lui, et toute tournée implique de conquérir un nouveau public.

Même dans un cadre modeste, l'organisation d'un concert – à plus forte raison d'une tournée – exige que quelqu'un soit prêt à investir, presque à parier, sur le succès d'un artiste. Parfois, un riche mécène se déclare, parfois l'artiste dispose des moyens nécessaires mais, le plus souvent, ce sont les intermédiaires qui avancent la somme. Le cas du violoniste Jacques Thibaud est révélateur. En 1904, alors qu'il rentre d'une glorieuse et lucrative tournée américaine⁸³⁰, le virtuose souhaite se produire en Grande-Bretagne. Il est d'abord adressé à Hugo Görlitz, imprésario londonien qui le presse de s'adapter aux habitudes locales et de donner quelques concerts dans les salons aristocratiques de la capitale anglaise, puis d'organiser à ses frais un concert public. Thibaud refuse cet arrangement qu'il juge indigne de son rang⁸³¹. De nouvelles négociations sont entreprises avec un concurrent de Görlitz, Leslie Hibberd. Bien qu'il prodigue globalement les mêmes conseils que Görlitz en se heurtant à la même fin de non-recevoir, Hibberd parvient cependant à conclure quelques engagements en Écosse mais abandonne les négociations lorsque Thibaud refuse un contrat pour une tournée organisée par Percy Harrison. Alors que le violoniste s'offusque de voir ses cachets drastiquement diminués, Hibberd ne comprend pas ce dédain pour une tournée qui lui aurait gratuitement apporté une certaine renommée anglaise, clef d'un succès à Londres⁸³². Finalement, Jacques Thibaud signe en 1907 avec le colonel Mapleson, lequel vient de fonder une nouvelle société musicale et se montre prêt à investir pour le violoniste⁸³³, vérifiant ainsi les propos qu'il tenait déjà trois années auparavant :

« Les agents qui existent déjà à Londres ne sont pas du tout à la hauteur et pour cette raison il n'y a presque pas d'artistes français qui viennent à Londres, sauf pour l'Opéra, et ils y sont peu nombreux à présent. Vous me connaissez assez bien pour savoir que je parle en connaissance de cause⁸³⁴. »

Parallèlement, le développement des tournées commerciales entraîne mécaniquement une multiplication du nombre d'imprésarios prêts à offrir leurs services, mais qui se révèlent plus ou moins honnêtes et plus ou moins compétents selon les cas. Pour celui qui souhaite organiser une tournée internationale pour l'un de ses artistes, s'assurer de la fiabilité de ses partenaires est un

⁸³⁰ Otto, « Jacques Thibaud, le célèbre violoniste qui vient de faire 3 millions de recette, en 6 mois, en Amérique », *Musica*, 1904.

⁸³¹ « Lettres de 1904 », CHAN 409AP/13 (Görlitz).

⁸³² « Lettres de 1905 », CHAN 409AP/13 (Hibberd).

⁸³³ « Lettres de 1907 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁸³⁴ « Lettre du Colonel Mapleson à Gabriel Astruc, Londres, le 3 août 1907 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

enjeu d'autant plus essentiel que l'investissement est lourd et les possibilités de recours en cas de litige diversement assurées selon les pays.

La rationalisation des négociations

La nécessité de traiter rapidement un grand nombre d'affaires avec divers partenaires entraîne une certaine dépersonnalisation des enjeux. Sans s'effacer totalement, les relations interpersonnelles laissent de plus en plus place à des négociations d'entreprises : les correspondances sont par exemple progressivement adressées à « MM. de la Société Musicale », plutôt qu'à « M. Gabriel Astruc » ou au « Cher M. Fichelet ». En outre, ces négociations supposent la création d'un éthos international, l'établissement de conventions implicites auxquelles se plient les imprésarios actifs à l'échelle internationale. L'agent de ce calibre doit correspondre au portrait de l'entrepreneur ambitieux (*l'enterprising impresario* valorisé par Thomas Bealfe⁸³⁵), afficher un solide sens musical, une connaissance fine du milieu artistique, une audace spectaculaire, un rapport décomplexé aux affaires, un certain cosmopolitisme mais, surtout, un grand professionnalisme. Parce qu'ils sont capables d'organiser des tournées mondiales, ces imprésarios internationaux attirent les artistes les plus talentueux et leurs répertoires sont des plus prestigieux : en d'autres termes, ils dominent leur champ. Il est donc probable que leur exemple ait inspiré leurs concurrents moins chanceux et ait contribué à diffuser une approche plus professionnelle du métier d'imprésario.

Pour ces raisons, les habituelles relations interpersonnelles ne suffisent plus et les partenariats se contractualisent, comme l'illustrent les cas de la Vert's Concert Agency ou de la Mapleson & Co Agency, qui ne concluent de contrats de partenariats qu'avec des agences solidement implantées et reconnues. Ainsi, l'identification comme agence fiable et compétente permet l'insertion dans un réseau international qui, réciproquement, renforce la position de l'agence au niveau local. La réputation d'une agence devient un enjeu majeur ; or le plus efficace des signaux à l'échelle internationale est encore d'apparaître comme un professionnel, un acteur compétent et de fiable.

Le poids des investissements nécessaires et l'importance d'une réputation solide et internationalement reconnue favorisent la mise en place de structures capitalistes modernes, à même de mobiliser des fonds importants et de se construire une image de marque. Au tournant du XX^e siècle, les agences connaissent une nouvelle évolution et beaucoup prennent la forme de sociétés

⁸³⁵ Walter Maynard, *op.cit.*.

anonymes. En 1904 est ainsi fondée à Paris la Société musicale G. Astruc. Trois ans plus tard, Mapleson annonce vouloir « fonder à Londres une société musicale internationale tout à fait sur les mêmes lignes [...] (société anonyme)⁸³⁶ », et espère bien trouver une « Entente cordiale » avec son homologue parisien⁸³⁷.

Se constituer en société anonyme comporte plusieurs avantages. Non seulement les actionnaires ne sont responsables des dettes de la société qu'à concurrence de leur participation dans le capital mais, surtout, le capital peut être augmenté en fonction des besoins de la société. Potentiellement, ce type de structure sera donc mieux à même de porter des projets ambitieux. Il semble bien que tel soit l'objectif de Mapleson : fort d'un capital de 10 000 livres⁸³⁸, il envisage une double implantation londonienne et new yorkaise et met en avant son expérience, mais aussi ses ressources financières, pour garantir sa capacité à concrétiser ses ambitions :

« Vous me connaissez assez bien pour savoir qu'en dehors de ma grande expérience comme imprésario, je suis au courant de tous les rouages de notre métier, et puisque l'Angleterre et l'Amérique sont les pays où les artistes gagnent le plus, et les seuls pays où on peut faire de grosses affaires, je crois que nous pouvons faire d'importantes affaires ensemble dans ces deux pays. À présent, vous n'avez pas de représentants capables de défendre vos intérêts, et en plus ils sont absolument sans capitaux.⁸³⁹ »

D'emblée, l'agence Mapleson & Co se positionne à l'échelle internationale, comme le révèle son organisation interne (cf. supra). Mais l'envergure de la société ne se mesure pas uniquement à son expansion géographique : elle innove également en faisant le choix d'un modèle d'intégration verticale, c'est-à-dire qu'elle assure un grand nombre de fonctions musicales, sur le modèle des trusts. Ainsi, l'un de ses trois directeurs, F.C. Whitney se trouve être propriétaire d'une trentaine de théâtres aux États-Unis et au Canada⁸⁴⁰, une situation qui ouvre des opportunités de placement pour les artistes de l'agence et reproduit l'organisation déjà développée aux États-Unis. En outre, l'agence organise des auditions publiques auxquelles sont conviés des critiques musicaux, afin de recruter de jeunes talents qu'elle envisage de former.

L'évolution de la Société Musicale G. Astruc, quant à elle, montre bien comment évoluent les formes entrepreneuriales. Lorsqu'il fonde sa société en 1904, Gabriel Astruc choisit la forme de la commandite simple, qui distingue deux formes d'associés : les commanditaires, dont les responsabilités sont limitées à hauteur de leur apport en capital et qui n'interviennent pas

⁸³⁶ *idem.*

⁸³⁷ *idem.*

⁸³⁸ « Lettre du Colonel Mapleson à Gabriel Astruc », Londres, le 7 octobre 1908 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁸³⁹ « Lettre à Astruc », Paris, le 13 août 1907 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁸⁴⁰ « Encart », *Daily Telegram*, 18 septembre 1908.

directement dans la gestion de la société, et les commandités, indéfiniment responsables mais dotés du pouvoir décisionnel (ici, Gabriel Astruc). Pourtant, Astruc ambitionne sans doute déjà de faire évoluer son entreprise, puisqu'en 1905 il a déjà prévu les statuts pour une société en commandite par actions au capital de 500 000 francs, un statut fixé par les lois du 24 juillet 1867 et du 1^{er} août 1893. Il justifie ainsi ce changement :

« Désireux de donner plus d'extension aux affaires de la Société en commandite simple qu'il a constituée il y a quelques mois pour l'exploitation d'une maison d'éditions musicales et d'entreprises et organisations de concerts, Société dont il est le seul gérant ; [Gabriel Astruc] a établi ainsi qu'il suit les Statuts de la Société en commandite par actions qu'il souhaite fonder⁸⁴¹. »

Le projet reste lettre morte, temporairement du moins. Huit ans plus tard, Astruc entérine effectivement les nouveaux statuts de ce qui s'appelle désormais la Société musicale (Fondation Gabriel Astruc) SA, au capital de 150 000 francs, statuts établis suivant l'acte reçu par M^e Nottin, notaire à Paris.

Entre les deux projets, la principale différence tient évidemment au capital levé : du demi-million espéré, il se réduit à 150 000 francs. La forme juridique a également changé puisque la société en commandite par actions est devenue une société anonyme. Pour autant, l'esprit initial est préservé puisqu'Astruc se réserve le pouvoir décisionnel et que les statuts le définissent comme « seul associé responsable et gérant », les autres n'étant que propriétaires des actions⁸⁴². En 1913 est donc fondée une société anonyme dont le second article des statuts précise que :

« La Société a pour objet la continuation de l'exploitation du fonds d'édition de commerce de musique, d'agence de concerts et de toutes opérations se rattachant à la musique et au théâtre, établis et précédemment exploités par la Société "G. Astruc & Cie". Cette Société pourra également s'intéresser dans toute affaire théâtrale ou musicale de quelque ordre que ce soit⁸⁴³. »

Plus précisément, l'apport des associés est représenté par 300 actions de 500 francs, dont 270 sont attribués à Gabriel Astruc et les 30 autres partagées entre le comte de Goltstein, Robert Brussel, Léon Jué, Daniel Enoch, Georges Enoch et Le François⁸⁴⁴.

S'il n'a pas directement abouti, le premier projet de Gabriel Astruc nous intéresse néanmoins. Écrit par Astruc lui-même, il n'a pas le caractère policé et neutre des textes juridiques professionnels et reflète davantage les espoirs de l'entrepreneur. On y lit ainsi que la société aurait pour objet

⁸⁴¹ « Statuts pour une société en commandite par actions au Capital de 500 000 francs (Pavillon de Hanovre, 33 boulevard des Italiens), brouillon, p. 3, 1905 », CHAN 149AP/2 (Société Musicale).

⁸⁴² « Statuts pour la Société musicale – Fondation Gabriel Astruc SA au capital de 150 000 francs, 1913 », CHAN 149AP/2 (Société Musicale).

⁸⁴³ *idem*.

⁸⁴⁴ « Coupure de l'*Excelsior*, 6 novembre 1913 », CHAN 149AP/2 (Société Musicale)

l'exploitation de la maison de commerce connue sous le nom de Maison G. Astruc & Cie et la dénomination Société Musicale, et spécialement :

- « - l'exploitation de tout ce qui concerne les éditions musicales et les organisations et entreprises de concerts et de représentations théâtrales, tant en France que dans les Colonies et même à l'Étranger ;
- la représentation de Maisons étrangères en France ;
- l'achat de tout fonds de commerce similaire pour les exploiter sous la raison sociale de la Société et même la prise d'intérêts dans des affaires analogues, soit en France, soit à l'étranger⁸⁴⁵ ».

L'article 5 précise encore que « le Gérant pourra établir des succursales et agences partout où il le jugera nécessaire, soit en France, soit dans les Colonies, soit à l'Étranger⁸⁴⁶ ».

Toutes ces références aux colonies et à l'étranger ont disparu du texte final, qui ne comporte en fait aucune indication géographique quant au champ d'action de la société. La dimension internationale est devenue implicite – peut-être a-t-elle paru évidente. Pourtant, il nous semble que ces précisions initiales témoignent des motivations profondes d'Astruc pour changer la forme juridique de sa société. Plus que toute autre raison, c'est l'ambition internationale qui motive la modernisation juridique et organisationnelle des agences musicales et des directions de concerts.

C. Internationalisation des échanges et internationalisation des normes

Internationalisation des échanges et internationalisation des normes se stimulent réciproquement. En effet, si le développement de tournées internationales se traduit par un intérêt pour la protection des droits des artistes à l'étranger, l'inverse est également vrai, et la ratification de conventions internationales permet de dynamiser les circulations artistiques.

Vers une reconnaissance internationale du droit d'auteur

Dès le XVIII^e siècle, la commercialisation des œuvres a entraîné l'élaboration d'un droit spécifique, le droit d'auteur. En 1709, la Chambre de Communes anglaise vote le *Statute of Anne*, première loi fondatrice du droit d'auteur, reconnaissant à l'auteur « le droit exclusif de les imprimer à nouveau pendant une durée de vingt-et-un ans ». En France, dans la lignée de la philosophie des Lumières et

⁸⁴⁵ « Statuts pour une société en commandite par actions au Capital de 500 000 francs (Pavillon de Hanovre, 33 boulevard des Italiens), brouillon, art. 2, 1905 », CHAN 149AP/2 (Société Musicale).

⁸⁴⁶ *op. cit.*, art. 5.

de l'affirmation de la liberté individuelle, la loi du 17 janvier 1791 reconnaît le droit des auteurs sur la représentation de leurs œuvres de leur vivant, et pendant cinq ans post-mortem au profit de leurs héritiers. Elle est élargie dès l'été 1791 à l'exécution publique des concerts⁸⁴⁷. En Allemagne, il faudra cependant attendre le 19 juin 1901 pour que soit votée la loi portant sur le droit d'auteur des œuvres littéraires et musicales, qui entre en vigueur en 1902.

Jusqu'à la création d'un droit international spécifique, c'est le pur droit national qui s'applique. Ainsi le décret du 28 mars 1852 stipule que les auteurs étrangers et leurs ayants droit bénéficient en France des mêmes droits que les auteurs d'œuvres publiées originairement en France, sans rien préciser toutefois s'agissant de la représentation des œuvres : seule la publication est protégée. La même situation prévaut dans la Confédération germanique, puisque seules les représentations d'œuvres inédites sont protégées par une résolution de la Diète du 22 avril 1841. En Autriche, la réciprocité s'applique : les œuvres étrangères sont protégées dans l'exacte mesure où les productions autrichiennes sont protégées dans leurs pays d'origine⁸⁴⁸. Les droits d'auteur nationaux ne sont donc pas très protecteurs pour qui ambitionne de faire commerce de la musique à l'échelle internationale.

Les exploitants du commerce musical international tentent cependant de faire reconnaître leurs droits et ceux des artistes qu'ils représentent à l'étranger. Ainsi, en 1840, Giovanni Ricordi, fondateur de la célèbre maison d'édition musicale, obtient la signature d'une convention sur le droit d'auteur entre le royaume de Sardaigne et l'Autriche-Hongrie. Les autres États italiens adhèrent à cette convention. L'évènement est fondateur d'une reconnaissance internationale du droit d'auteur⁸⁴⁹. Progressivement, des traités similaires sont conclus : entre la France et l'Empire habsbourgeois en 1866, par exemple. Ces dispositions permettent à Ferdinand Langlé, trésorier de la Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques (SACD, fondée en 1777), d'annoncer dès 1854 que « les perceptions sur les théâtres étrangers commencent à prendre un cours régulier », sans pour autant résoudre tous les problèmes. Langlé poursuit d'ailleurs en rappelant que « les traités internationaux ne tranchent pas les difficultés aussi complètement qu'on pourrait le croire. Les industries étrangères résistent et résisteront tant qu'il leur sera possible⁸⁵⁰ ». En Espagne et en Angleterre, notamment, les réserves concernant les adaptations et imitations de bonne foi

⁸⁴⁷ En 1777, Beaumarchais avait été à l'origine de la création de la Société des auteurs et compositeurs dramatiques – la musique n'était pas encore suffisamment considérée pour être concernée – mais l'abolition des privilèges de 1789 touche également les auteurs.

⁸⁴⁸ Emmanuelle Loubat, *La circulation des opérettes entre Paris et Vienne (1856-1904)*, mémoire d'histoire dirigé par Christophe Charle et soutenu à l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne, 2000, p. 13.

⁸⁴⁹ Francesco Degrada (dir.), *Musica, musicisti, editoria: 175 anni di Casa Ricordi, 1808-1983*, Ricordi, Milan, 1983.

⁸⁵⁰ Procès-verbaux de Commission, Société des Auteurs et Compositeurs dramatiques, Assemblée générale annuelle, dimanche 30 avril 1854, p. 307.

permettent de contourner le règlement des droits. En Belgique, les agents de la SACD n'ont pas même accès aux théâtres⁸⁵¹.

De ce fait, malgré les efforts entrepris, les droits des compositeurs de musique restent mal défendus à l'international. Si la SACEM, vise « la protection mutuelle » de ses membres « envers les entrepreneurs de spectacle et établissement publics qui exécutent des œuvres musicales » et accueille des auteurs de toutes nationalités désireux de se faire représenter en France dès 1851, la création de ses homologues étrangères est parfois tardive : l'autrichienne *Gesellschaft der Autoren, Componisten und Musikverleger* (GACM) n'est fondée qu'en 1897, l'allemande *Anstalt für musikalisches Aufführungsrecht* qu'en 1903. Pourtant, progressivement, ces structures nationales s'organisent et se défendent mutuellement. Ainsi, la SACEM n'acceptera d'auteur autrichien parmi ses membres que s'il est également inscrit auprès de la GACM.

Le véritable tournant dans l'élaboration d'un droit international protégeant les compositeurs a lieu en 1886. Cette année-là est signée la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques. Celle-ci repose sur trois principes fondamentaux : le « traitement national », qui assure à chaque auteur le même traitement que celui accordé aux nationaux de l'État concerné ; la « protection automatique », ne subordonnant la protection à aucune formalité ; et l'« indépendance », permettant la protection y compris en l'absence d'un droit équivalent dans le pays d'origine⁸⁵².

Texte de protection des droits d'auteur, la Convention de Berne n'a cependant aucune conséquence pour les conditions de travail des interprètes à l'étranger. Il revient donc aux syndicats d'artistes de se soucier du sort de leurs membres à l'étranger. Cela passe notamment par la tenue d'une veille sur les pratiques plus ou moins frauduleuse de certains agents organisant des tournées internationales. Ainsi, l'Union syndicale et mutuelle des artistes lyriques prévient :

« Nous attirons l'attention des artistes qui signent des engagements pour l'Amérique du Sud sur la prétention bizarre de certains directeurs de music-halls qui ont ajouté cette clause nouvelle à leur contrat : "M. X... est tenu de payer les droits d'auteur qui pourraient être réclamés par l'agent de la société des auteurs⁸⁵³". »

Fidèle à ses conceptions internationalistes, le syndicat coopère avec l'Internationale Artisten Loge, syndicat allemand présidé par Konorah, et la Variety Artistess Federation, Union anglaise présidée par Clémart.

⁸⁵¹ Emmanuelle Loubat, *op. cit.*, p. 11.

⁸⁵² *Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques*, 9 septembre 1886.

⁸⁵³ *L'artiste lyrique. Organe de l'Union syndicale et mutuelle des artistes lyriques. Concerts, criques et music-halls*, 30 décembre 1911, p. 6.

Aux côtés des syndicats d'artistes, les pouvoirs publics s'impliquent, trop timidement peut-être, dans la défense des artistes à l'étranger. En France, la proposition de loi de 1910 inclut donc un article spécifiquement relatif aux engagements à l'étranger, pour lesquels les rapporteurs du texte se veulent « plus rigoureux encore, [afin d'éviter] ces tristes odyssées, qui se terminent par l'abandon des pauvres comédiens à mille lieues de chez eux⁸⁵⁴ ». En l'occurrence, il s'agit de l'article 7, établissant que :

« Tout agent qui traite sans être muni d'un pouvoir régulier de l'employeur est personnellement responsable de toutes les suites de l'engagement par lui contracté avec un artiste.

Il est également responsable des engagements qu'il a fait contracter avec des directeurs notoirement insolvable, lorsqu'il a négligé d'en aviser l'artiste.

Pour les engagements qui doivent recevoir exécution à l'étranger, les agents doivent s'entourer et se justifier de tous renseignements préalables sur l'honorabilité ou la solvabilité des entrepreneurs de spectacles, sous peine de supporter la responsabilité des engagements contractés par leur intermédiaire⁸⁵⁵. »

Ces dispositions légales ont ceci de singulier qu'elles vont au-delà des exigences conventionnelles et, parfois, les contredisent. Les rapporteurs reconnaissent que l'on pourrait les juger « trop sévères » et trouver « qu'elles portent atteinte au principe de la liberté des conventions ». Ils défendent néanmoins leur position en avançant les précédents allemands et américains et affirment que « la législation allemande, qui a été mise en vigueur le 1^{er} octobre 1910, et la législation de l'État de New York sont infiniment plus rigoureuses que les quelques articles par lesquels nous avons voulu réprimer des abus trop évidents⁸⁵⁶ ».

Portée par les associations d'auteurs, les syndicats d'interprètes et les parlements nationaux, la reconnaissance du droit des artistes à l'étranger suit ainsi deux voies parfois contradictoires : l'établissement de conventions internationales et l'encadrement plus strict par le droit national. Elles témoignent cependant toujours du souci de prendre en compte l'internationalisation des échanges et d'élaborer les moyens juridiques permettant de protéger les artistes au-delà des frontières, s'agissant tant de la reconnaissance de leurs droits d'auteur que de la responsabilité des imprésarios et agents. L'évolution des normes reflète ainsi les nouveaux enjeux du commerce musical international, tandis que le développement des échanges participe à une harmonisation des droits.

⁸⁵⁴ « Proposition de loi réglementant les agences qui assurent le placement du personnel des théâtres, des cirques, des musics-halls et de toute autre entreprise de spectacles publics déposé par le sénateur Julien Goujon, 1910 », JOdoc, Session extraordinaire, Annexe n° 361, 22 novembre 1910, pp. 12-14.

⁸⁵⁵ *idem.*

⁸⁵⁶ *idem.*

Cependant la réciproque se vérifie, elle aussi : la signature de conventions internationales permet de dynamiser les échanges artistiques.

Harmonisation des normes et dynamisme des échanges

La signature d'une convention littéraire et artistique entre la Russie et la France, en novembre 1912, illustre cette dimension. Au mois de mai, l'Agence littéraire et dramatique franco-russe, fondée précisément dans la perspective de nouvelles opportunités commerciales, démarché les agences artistiques françaises. Son directeur est Notovitch⁸⁵⁷, ancien rédacteur en chef du journal *Novosti* qui, après avoir participé à l'élaboration de la convention, organise « à Paris l'Agence littéraire et dramatique franco-russe, dont le but principal est de servir d'intermédiaire entre les lettres françaises et russes pour la conclusion de transactions relatives au droit de reproduction, de traduction et d'édition d'œuvres littéraires, artistiques et scientifiques, ainsi que de représentation de pièces de théâtre pour les scènes russes et françaises⁸⁵⁸. »

Concernant principalement le théâtre, cette convention intéresse aussi les sociétés de concerts dont les répertoires incluent facilement quelques livrets d'opérette. Surtout, à l'époque, il est courant qu'une même agence s'occupe à la fois de théâtre, de musique voire, à l'occasion, de conférences scientifiques. Ainsi, la Société Musicale de Gabriel Astruc est démarchée par l'agence de Notovitch. Pourtant, les deux entreprises ne développent pas de partenariat : intéressée par les perspectives russes, la Société Musicale se montre plus sensible aux propositions de Bienstock, avocat pétersbourgeois aspirant à la charge d'agent pour la Russie auprès de la Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques (SACD).

Dans la perspective d'un développement de ses activités en Russie, Bienstock adresse à la Société Musicale d'Astruc un document⁸⁵⁹ présentant le système de perception des droits d'auteur en Russie, mais également les principales salles russes, moscovites et pétersbourgeoises et leur répertoire, ainsi que la place des auteurs étrangers sur la scène russe. Il y prévoit que la signature de la convention franco-russe entraîne d'abord un désintérêt pour les nouvelles pièces françaises, au profit du répertoire déjà traduit et libre de droit, ou de pièces anglaises et allemandes, encore non protégées. Cependant, l'avocat table sur la prédilection du public russe pour les succès parisiens

⁸⁵⁷ Il s'agit du frère du journaliste et écrivain russe Nicolas Notovitch, l'auteur controversé de *La vie inconnue de Jésus-Christ* en 1894.

⁸⁵⁸ « Lettre de Notovich à Gabriel Astruc, Paris, le 12 mai 1912 », CHAN 409AP/13 (Bienstock).

⁸⁵⁹ « La perception des droits d'auteur en Russie et le rôle de l'agent représentant de la Société des Auteurs Dramatiques », CHAN 409AP/13 (Bienstock).

pour venir à bout des réticences des directeurs de salles à se soumettre à cette convention. Surtout, il met en exergue l'importance pour les auteurs français et leurs représentants de disposer d'un relais qui pourrait en leur nom « encaisser les droits dus aux auteurs français [et] surveiller et poursuivre impitoyablement les tentatives de contrefaçons, [mais aussi] mener des négociations avec les directeurs de théâtre⁸⁶⁰ » afin d'établir, salle par salle, le mode de calcul des droits. Bienstock suggère alors la constitution d'« une société ayant pour objet de participer comme commanditaire dans l'exploitation de la charge d'agent pour la Russie de la Société des Auteurs Dramatiques et Compositeurs français [sic]⁸⁶¹ »

Suivant la proposition de Bienstock, une structure ad hoc est projetée, conditionnée à la nomination définitive de l'avocat auprès de la SACD. S'adressant d'abord à des hommes de théâtre, cette Agence dramatique russe (ADR) regroupe des directeurs de théâtre tels qu'Abel Deval (qui dirige l'Athénée depuis 1899), Victor Gustave Quinson et Léon Soucaret, respectivement directeur et président du conseil d'administration du Théâtre du Palais-Royal, ou le dramaturge René Chavance. Eugène Gugenheim, administrateur de la Société cinématographique des auteurs et gens de lettres, y participe également, aux côtés de Gabriel Astruc qui s'intéresse plus spécifiquement aux questions musicales. Définie comme « une association en participation [ayant] pour objet l'étude de tout ce qui concerne l'exploitation en Russie et sur tout le territoire russe, du répertoire dramatique et musical français et étranger, la représentation et l'audition des œuvres dramatiques, lyriques, musicales des auteurs et compositeurs français et étrangers, la perception et le versement des droits qui pourraient leur être dus à cette occasion, après la mise en vigueur de la convention littéraire entre la France et la Russie⁸⁶² », l'organisation s'engage à mandater Bienstock pour l'exploitation de certaines œuvres en territoire russe.

Les débuts de l'ADR semblent prometteurs et les premières négociations sont de nature à apaiser les craintes, puisque Bienstock annonce dès septembre :

« La convention littéraire et artistique entre la France et la Russie va entrer en vigueur le 1/14 Novembre⁸⁶³ de cette année. C'est à partir de cette date que la production dramatique française sera protégée en Russie et que les quelques pièces qui nous appartiennent commenceront leur carrière en Russie. [...] Je dois vous dire, cher Monsieur, que des pourparlers que j'ai eus avec les principaux directeurs de théâtres russes, il résulte que presque tous acceptent très volontiers l'idée de payer un certain pourcentage ou des droits fixes plus élevés que ceux qu'ils payaient avant la convention. [...] De cette façon, les sommes versées à valoir à ces différents auteurs

⁸⁶⁰ *idem*.

⁸⁶¹ « Proposition de contrat, brouillon (ca 1912) », CHAN 409AP/13 (Bienstock).

⁸⁶² « Proposition de contrat entre M. Gabriel Astruc, M. René Chavance, M. Abel Deval, M. Eugène Gugenheim, M. Armand Lévy, M. Gustave Quinson, M. Soucaret, le 29 janvier 1912 », CHAN 409AP/13 (Bienstock),

⁸⁶³ Le 1^{er} novembre du calendrier julien alors en vigueur en Russie correspond au 14 novembre du calendrier grégorien.

seront assez rapidement remboursées et nous permettront, avec les 3 675 francs disponibles, d'acquérir d'autres pièces qui auront du succès à Paris⁸⁶⁴. »

Ainsi, avant même l'entrée en vigueur de la convention, des dispositions sont prises pour favoriser l'exploitation des œuvres en Russie et développer les échanges artistiques entre les deux pays.

L'image publique des intermédiaires musicaux s'élabore dès le XVIII^e siècle. D'abord incarné à l'opéra, le personnage de l'imprésario se retrouve ensuite dans les feuilletons et les romans, où il revêt le plus souvent un caractère négatif : avide, abusif, à la limite du proxénétisme, l'imprésario de papier n'a pas une réputation enviable. Les agents de chair et d'os, à travers leurs nombreux mémoires, donnent d'eux-mêmes une image plus flatteuse : toujours exigeants et ambitieux, ils sont aussi des acteurs avertis du monde musical. Au-delà de l'image, les fonctions de l'intermédiaire sont encore mal cernées, dans la mesure où elles se précisent justement au cours du dernier quart du XIX^e siècle. Elles se subdivisent alors en différents métiers plus spécialisés et mieux identifiés, tels que le directeur de salle, le tourneur ou l'agent personnel. En effet, la tendance à la division des tâches – qui va de pair avec leur définition progressive – est un processus non linéaire, qui s'accomplit par une adaptation au cas par cas des agents qui, au gré des opportunités, se font directeurs ou tourneurs.

Liée au flou et à l'instabilité qui entoure la fonction encore émergente de l'intermédiation musicale, la piètre réputation des imprésarios s'explique aussi par l'importance des conflits les opposant aux artistes ou aux collectivités locales, procès largement relayés par la presse. C'est que l'indéfinition des cadres juridiques est la caractéristique d'un métier qui, suivant le rythme des bouleversements capitalistes, a évolué plus vite que la législation et n'a pas su se doter de structures syndicales ou représentatives efficaces. Ainsi, pâtissant d'une image peu glorieuse, incapables de contrôler l'accès à leur métier ou de se faire efficacement représenter auprès des pouvoirs publics, les imprésarios semblent avoir échoué à se professionnaliser ou, pour être plus exact, il apparaît qu'ils n'ont pas réellement cherché à établir leur métier comme profession, se rapprochant plutôt de petits commerçants indépendants.

⁸⁶⁴ « Lettre de Bienstock à Gabriel Astruc, Paris, le 15 septembre 1912 », CHAN 409AP/13 (Bienstock).

C'est finalement la dimension internationale prise par les affaires qui modifie les enjeux. Les importants investissements et les risques supportés pour l'organisation d'une tournée à l'étranger pèsent trop lourd pour se dispenser d'une assurance à l'égard des partenaires internationaux. Ce besoin d'assurance favorise les agences les mieux implantées, celles qui peuvent attester de leur sérieux et, précisément, de leur professionnalisme. La fin du XIX^e siècle est ainsi logiquement marquée par la transformation structurelle des agences : de fonds de commerce familiaux, celles-ci deviennent des sociétés anonymes, capables de lever des fonds plus importants tout en en assurant une protection relative à leurs actionnaires et, surtout, capables de se projeter par-delà les frontières et d'entretenir des collaborations transnationales. Parallèlement, le droit international évolue pour s'adapter à la multiplication des échanges artistiques : des conventions internationales sont conclues pour accompagner et encadrer les évolutions du commerce musical, qui, en retour, stimulent encore ces échanges.

Alors que la professionnalisation ne semblait revêtir que peu d'intérêt pour les imprésarios tant qu'ils évoluaient à l'échelle nationale, la conclusion de partenariats transnationaux rend incontournable une certaine reconnaissance mutuelle des multiples parties engagées et, ainsi, promeut indirectement le processus de formalisation et d'identification des imprésarios.

Chapitre 6

Le réseau international des intermédiaires musicaux

Le processus d'échanges musicaux et commerciaux qui se met en place à l'aube du XX^e siècle nécessite l'établissement de relations professionnelles à l'échelle internationale. Artistes, intermédiaires musicaux et directeurs de salles travaillent désormais ensemble, tissant un réseau mondial dans lequel s'enchevêtrent relations économiques et artistiques. Dépendant du jeu des concurrences et des modes qui balaient le monde du spectacle, ce réseau est dense, complexe et instable. Pour autant, il n'est pas hasardeux. Au contraire, il se structure en fonction des contraintes géographiques, culturelles et géopolitiques de l'espace où il se développe.

Les objectifs initiaux de cette recherche incluait une reconstitution du réseau international qui reliait imprésarios et artistes et, surtout, dans la perspective qui est la nôtre, les imprésarios entre eux. Dans le cadre d'une thèse sur les circulations musicales internationales, il aurait semblé logique de modéliser les relations professionnelles des imprésarios européens et américains en 1875, alors que s'ouvrent les premières agences de concerts européennes, et en 1910, date à laquelle ce système atteint en quelque sorte son apogée. Malheureusement, l'état des sources a rendu cette ambition caduque.

En effet, lors de la reproduction d'un réseau, il importe de vérifier l'exhaustivité des données et de s'assurer que celles collectées sont, sinon complètes, à tout le moins représentatives des phénomènes étudiés. Or, non seulement les sources sont, comme souvent, partielles, mais, surtout, elles ne peuvent être considérées comme suffisamment représentatives. En premier lieu, leur caractère parcellaire est gênant : par rapport à l'activité déployée par les imprésarios, seul un petit nombre de documents a été conservé. Tout d'abord, parce que nombre de rencontres entre imprésarios furent des évènements exclusivement oraux, ils n'ont généré aucune trace écrite ; en particulier les projets de coopération restés à l'état d'ébauche sont totalement perdus. Dans les nombreux cas, ensuite, où ces relations ont donné lieu à des réalisations artistiques, des contrats ont certainement été signés ; malheureusement, la plupart des agences ont disparu sans laisser d'archives, et bien peu de ces documents ont pu être conservés. Seules de rares grandes maisons ont jugé utile de verser leurs fonds aux archives.

Le caractère parcellaire des sources n'est cependant pas un argument suffisant. Il eût été possible que les documents disponibles donnent malgré tout une vision suffisamment précise des échanges entre les principaux imprésarios. Pourtant, et en second lieu, si nos données permettent d'établir des milliers de relations entre divers intermédiaires, elles recèlent un défaut fondamental, dans la mesure où les archives du principal agent européen, la Direction de concerts Wolff, ont été presque intégralement détruites. Établir un réseau européen sur la base des données dont nous disposons reviendrait donc à ignorer le poids de cette agence vraisemblablement centrale et à masquer son importance. De fait, nous ne pouvons que supposer sa centralité. Les nombreuses références qui y sont faites, l'excellence et le nombre des artistes qu'elle représente, les collaborations dont nous trouvons trace, les témoignages élogieux : tout indique que ce bureau de concerts était le plus puissant des intermédiaires à l'échelle européenne, et même mondiale. Pourtant, en l'absence de données mesurables et modélisables, nous ne pouvons l'intégrer dans une représentation des réseaux d'intermédiaires musicaux. Dès lors, la représentation à laquelle nous pourrions aboutir serait trop biaisée pour être pertinente, puisque la centralité (et la périphérie) des divers nœuds

apparaîtrait faussée. Une modélisation de réseau qui ferait l'impasse sur quelques-uns des principaux acteurs ne serait qu'un dessin fallacieux, sans aucune portée heuristique.

Renonçant donc à modéliser entièrement le réseau des imprésarios à l'échelle mondiale, nous nous attacherons plutôt à mettre en exergue les éléments qui structurent leurs relations professionnelles, aussi bien de façon très concrète et matérielle (comme le chemin de fer) que de façon plus symbolique mais non moins déterminante, en tenant compte des concurrences artistiques et géopolitiques. Ensuite, nous interpréterons les éléments que les sources laissent à notre disposition à la lumière des concepts développés par l'analyse des réseaux, lesquels permettent malgré tout de mieux comprendre les enjeux de ces interactions. Enfin, nous analyserons le cas de Gabriel Astruc pour saisir comment cet imprésario a su tirer parti d'une position dominante dans une importante capitale culturelle, Paris.

I. Caractéristiques de l'espace musical

Les tournées internationales doivent évidemment tenir compte de l'espace dans lequel elles s'inscrivent, aussi bien l'espace géographique que l'espace politique. En effet, une tournée repose non seulement sur les artistes et le répertoire qu'elle propose, mais aussi sur l'itinéraire suivi, décidé en fonction des contraintes matérielles autant que par rapport à la concurrence internationale et au poids symbolique et économique des villes les unes par rapport aux autres.

A. Les itinéraires

« Les itinéraires – Retenez bien ce point, jeunes élèves : le premier élément de succès pour une tournée dramatique, c'est un itinéraire dûment raisonné. L'itinéraire, tout est là ! Un bon itinéraire peut sauver une mauvaise pièce, mais jamais une bonne pièce n'a sauvé un mauvais itinéraire. Un bon itinéraire ne se fait pas en un jour, il faut le préparer pendant trois mois au moins, tenir compte des habitudes de chaque ville et de chaque province, de la mentalité des populations, de l'état des esprits... et de la température⁸⁶⁵. »

Avec la verve qui lui est propre, Charles Baret souligne combien le succès d'une tournée dépend de sa préparation et d'une bonne prise en compte de l'espace, « cet ennemi-là, qui a fini par vaincre le plus grand des petits caporaux, [et contre lequel] l'impresario passe toute sa vie à s'escrimer...⁸⁶⁶ ».

⁸⁶⁵ Charles Baret, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909, pp. 6-7.

⁸⁶⁶ *idem*, p. 29.

Or, dans l'esprit de Baret, affronter l'espace recouvre principalement deux aspects. Il s'agit d'abord, très concrètement, de gérer les déplacements : existence de lignes de chemins de fer, coût et durée des trajets en train, confort des voyages, conditions de transports des malles et des décors sont autant d'éléments à considérer. Ensuite, l'intermédiaire doit aussi être capable de construire une tournée en cohérence avec les concerts qu'il s'apprête à présenter. En particulier, il doit s'assurer de l'adéquation entre le public et le spectacle.

Des tournées dépendantes du rail

La dimension internationale des tournées constitue de toute évidence une difficulté majeure. La géographie exige des imprésarios qu'ils réalisent des prouesses logistiques en même temps qu'elle impose une fatigue considérable aux artistes. Quelques chiffres permettent de mesurer l'ampleur des contraintes. Le pianiste Gottschalk affirme avoir parcouru 130 000 kilomètres en deux ans, pour une moyenne de trois concerts tous les deux jours. Il est vrai que le virtuose multiplie les prestations à un rythme vertigineux, contraint par ce « triste métier de marchand d'enthousiasme, de sensibilité et de passion⁸⁶⁷ » mais surtout par d'insatiables besoins financiers – il avait ces années-là couvert l'ensemble des Amériques. Les imprésarios doivent aussi se soumettre au rythme des tournées et Baret avance quant à lui des chiffres, sinon aussi démesurés, du moins encore impressionnants :

« Moi qui vous parle, en quinze ans de tournées, j'ai parcouru plus de trois cent mille kilomètres (20 000 par an en moyenne...) Autrement dit, j'ai fait sept fois le tour du monde et connu tous les moyens de transport, depuis le pousse-pousse jusqu'à la quatre-vingt-dix chevaux de la fameuse maison [...].

J'ai couché dans dix mille hôtels. J'ai signé vingt-cinq mille engagements. J'ai collé trois cent mille timbres-poste...⁸⁶⁸ »

Ainsi, outre les kilomètres parcourus, les moyens de transport utilisés et les lieux d'hébergements importants et, même indirectement, contribuent à la réussite d'une tournée.

Certains artistes posent des exigences particulières. Par exemple, lors de ses tournées américaines, Sarah Bernhardt n'exige rien moins que d'avoir à sa disposition « un Pullman spécial pour [ses] voyages, contenant [sa] chambre, un salon dans lequel devait se trouver un piano, quatre lits pour [son] personnel, et deux cuisiniers pour [lui] faire la cuisine pendant la route⁸⁶⁹ ». Mais Sarah

⁸⁶⁷ Catherine Sauvat, *Le pianiste voyageur. La vie trépidante de Louis Moreau Gottschalk (1829-1869)*, Paris, Payot, 2011, p. 14.

⁸⁶⁸ Charles Baret, *op. cit.*, p. 12.

⁸⁶⁹ Sarah Bernhardt, *Ma double vie. Mémoires*, t. II, Paris, Eugène Fasquelle, 1907, p. 141.

Bernhardt est une artiste hors-norme et la très grande majorité des troupes et compagnies n'ont pas ces prétentions⁸⁷⁰. Parce qu'ils résument et condensent des expériences tirées de multiples tournées rassemblant des artistes plus ou moins célèbres, les souvenirs de Baret nous paraissent plus représentatifs de l'expérience moyenne des tournées de spectacles, à ceci près que l'imprésario profite de cette publication pour régler d'anciens comptes avec les compagnies de transport ferroviaire. En effet, le chapitre de ses mémoires qu'il consacre aux compagnies de chemin de fer semble un long pamphlet de récriminations contre les retards, les coûts, le manque de considération, les tracasseries administratives, l'absence de « chefs d'égards⁸⁷¹ »... mais un tel acharnement témoigne aussi et surtout de la dépendance de l'imprésario vis-à-vis du rail.

De fait, le chemin de fer est sans conteste le principal moyen de transport sur lequel se structurent les tournées musicales. La somme allouée aux billets de train représente d'ailleurs une part non négligeable du budget d'une tournée – Baret estime à soixante mille francs la somme qu'il verse annuellement aux compagnies de chemin de fer⁸⁷². Parce que les impératifs de la représentation imposent parfois de transporter de lourdes charges (telles qu'un ou plusieurs pianos), éventuellement des partitions, plus rarement des costumes et des décors, mais dans tous les cas des groupes d'artistes plus ou moins nombreux et leurs accompagnateurs, le train présente des avantages certains sur tout autre moyen de transport. Les imprésarios s'organisent pour permettre les voyages de leurs artistes dans les meilleures conditions, avec une attention particulière portée au poids des malles (dans la crainte d'un éventuel – et coûteux – excédent) et à leur surveillance. Un régisseur est spécialement affecté aux bagages et au contrôle de leur transbordement. Un étiquetage des plus voyants permet aux employés de gare de repérer et de rassembler aisément les effets de la troupe.

Surtout, l'argument de la vitesse emporte l'adhésion des organisateurs de tournées. Baret souligne :

« Étant donné la vitesse des trains, les grandes tournées sont forcées d'utiliser les express... car il ne faudrait pas moins de onze heures [...] pour aller de Nantes à Bordeaux en train omnibus⁸⁷³. »

D'ailleurs, toutes les lignes ne se valent pas : l'imprésario précise par exemple que d'Angers à Poitiers, il faut cinq heures pour faire 157 kilomètres, tandis que de Tours aux Sables-d'Olonne, il

⁸⁷⁰ Même si Charles Baret indique « qu'il y a des étoiles qui emportent 250 kilos » (Charles Baret, *op. cit.*, p. 37).

⁸⁷¹ Charles Baret, *op. cit.*, pp. 29-37.

⁸⁷² *idem*, p. 34.

⁸⁷³ *idem*, p. 32.

faut huit heures pour faire 250 kilomètres⁸⁷⁴. Le confort du voyage est également à prendre en compte, afin d'éviter une fatigue excessive aux artistes :

« Dans les grandes tournées, c'est-à-dire dans les tournées qui ne s'arrêtent que dans les grandes villes et qui conséquemment sont obligées de faire de longs trajets, le réseau de l'Ouest est celui qui fatigue le plus la troupe. Les wagons sont sales et inconfortables. Les trains, même express, s'arrêtent souvent. *Une rondeur* peut difficilement supporter sans une extrême fatigue un voyage entre Brest et Nantes. Elle risque de devenir *une cassure*⁸⁷⁵. » ;

L'inefficacité relative de certaines lignes incite d'ailleurs les imprésarios à éviter les villes les moins bien desservies. Baret regrette ainsi les rigoureux traitements imposés à des artistes contraints de circuler en trains omnibus et indique avoir « souvent dû, à [son] grand regret, refuser les propositions des Sociétés alsaciennes de Strasbourg parce que cela [lui] eût imposé *quinze heures* de trajet dans des wagons malaxeurs⁸⁷⁶ » et pleure sur la compagnie Paris-Lyon-Marseille, « réseau le moins propre à l'organisation d'un itinéraire », qu'il stigmatise en ces termes :

« On tremble toujours en inscrivant sur le parcours d'une tournée Le Puy ou Annecy. On se demande comment on s'y rendra et l'on craint de ne jamais en revenir ! Je parle seulement des tournées qui ne visitent que les villes au-dessus de 20 000 âmes. Quant aux autres, il en est qu'on n'a jamais revues⁸⁷⁷ ! »

Pourtant, l'imprésario tient à reconnaître la bonne tenue et la ponctualité de la ligne Paris-Nice, desservie par cette même compagnie. Il n'est pas anodin que précisément cette liaison, qui cumule de nombreux avantages, trouve grâce à ces yeux. Attirant un public riche et friand de divertissements, la Riviera est aussi particulièrement bien desservie par le train qui achemine indifféremment touristes et artistes.

Une tournée internationale : la tournée Patti par Schürmann (1885-1886)

Si Baret présente à nos yeux l'intérêt précieux d'avoir consacré des pages entières au récit de ses rapports avec les compagnies de chemin de fer, nous pouvons regretter qu'il n'ait rien écrit de ses tournées internationales, doutant probablement de la curiosité de ses lecteurs français pour ces détails dans lesquels ils ne reconnaîtraient pas leur propre expérience. Pourtant, quelques indices

⁸⁷⁴ *idem*, p. 33.

⁸⁷⁵ *idem* p. 34.

⁸⁷⁶ *ibidem*

⁸⁷⁷ *idem*, p. 35.

nous portent à croire que cette expérience française peut être élargie, au moins à l'échelle européenne. Plus disséminées, les allusions de ses homologues au transport ferroviaire ne permettent pas de dresser un bilan de l'expérience internationale du voyage par rail mais témoignent cependant de l'importance de ce moyen de transport pour toute tournée. Dans les pages qu'il consacre à la tournée européenne qu'il a organisée pour Adelina Patti en 1885-1886, Joseph Schürmann se souvient que « de Bucharest, [la diva, son époux et lui-même filent] directement, à toute vapeur, pour Paris⁸⁷⁸ », ou encore évoque ses démêlés avec le buffetier de la gare frontière de Port-Bou, illustrant ainsi les aléas du voyage.

D'ailleurs, s'il est moins disert que Baret sur les voyages proprement dits, Schürmann détaille plus précisément les itinéraires qu'il suit et la manière dont il les a construits. Ainsi, alors qu'il vient de signer un contrat de délégation avec l'imprésario d'Adelina Patti, devenant alors l'agent de la soprano, Schürmann s'attelle à l'élaboration d'une tournée européenne. Il écrit dans ses souvenirs :

« Ce contrat dûment paraphé, je pars seul, en éclaireur, je traverse l'Autriche, la Hongrie, la France, l'Espagne le Portugal, j'élabore des combinaisons, je loue des salles de spectacle, partout où le goût artistique assure des recettes suffisantes... et le 12 décembre 1885, j'attends sur le quai de la gare de Buda-Pesth l'arrivée de la diva⁸⁷⁹. »

Pour cet imprésario, les principaux éléments à prendre en compte dans la construction d'un itinéraire sont donc la présence d'un public potentiellement intéressé et solvable, la disponibilité de salles appropriées au type de concerts qu'il entend proposer, à des dates permettant un maximum de soirées pour un minimum de déplacements.

En l'occurrence, la Patti se produit soit dans des concerts au cours desquels elle interprète divers arias célèbres, soit dans des opéras. Dans ce dernier cas, son répertoire comprend les quatre œuvres suivantes : *Lucie de Lammermoor* de Donizetti, *La Traviata* de Verdi, *Le Barbier de Séville* de Rossini, et *Carmen* de Bizet. Elle interprète donc des succès de l'opéra italien, un genre dans lequel elle excelle et qui a fait sa réputation. Certes, quelques adaptations sont parfois nécessaires : ainsi à Budapest, Schürmann se souvient que les capacités linguistiques des artistes obligent à certaines concessions : « nous jouons *Lucie de Lammermoor* (la Patti s'égosillant en italien, et le restant de la troupe en roumain⁸⁸⁰) », écrit-il. Mais globalement, un tel répertoire permet à la Patti d'attirer un large public à travers l'Europe.

⁸⁷⁸ Joseph Schürmann, *Les étoiles en voyage. La Patti – Sarah Bernhardt – Coquelin*, Paris, Tresse et Stock, 1893, p. 54.

⁸⁷⁹ Joseph Schürmann, *op. cit. (Les étoiles)*, p. 26.

⁸⁸⁰ *idem*, p. 49.

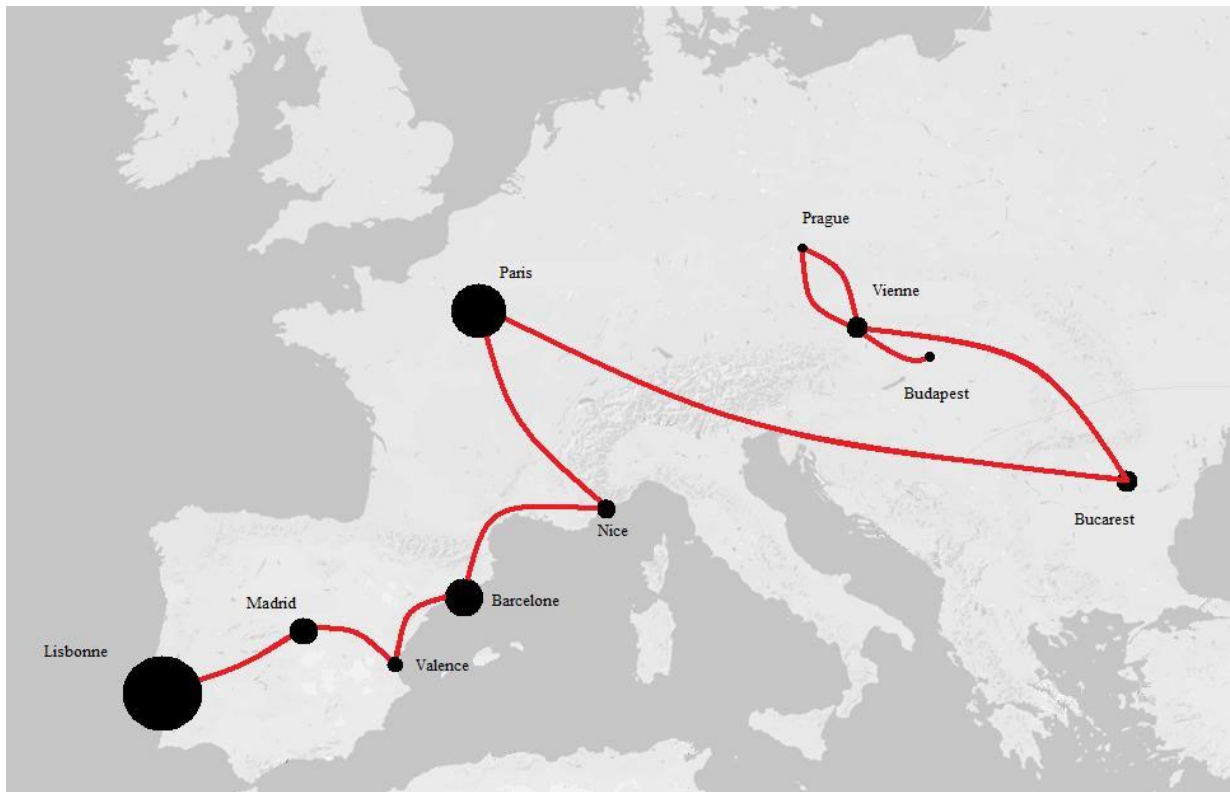


Figure 13 Itinéraire de la tournée Patti-Schürmann (décembre 1885-avril 1886)

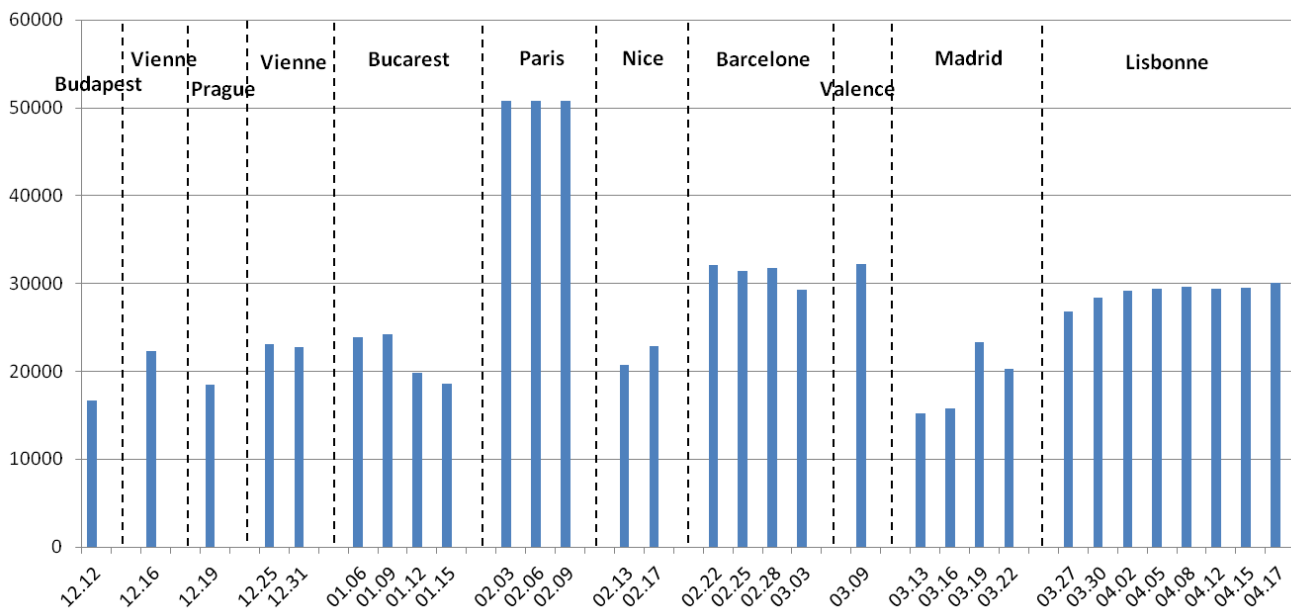


Figure 14 Recettes en francs des différents concerts de la tournée Patti-Schürmann (décembre 1885 – avril 1886)

	Nombre de concerts	Recettes totales (francs)
Budapest	1	16 690
Vienne	3	68 098
Prague	1	18 520
Bucarest	4	86 475
Paris	3	152 300
Nice	2	43 535
Barcelone	4	124 513
Valence	1	32 170
Madrid	4	74 667
Lisbonne	8	232 297
Total	31	849 265

Figure 15 Tournée Patti-Schürmann : Nombre de concerts et recettes totales par ville

En tenant compte des clauses spécifiques que la chanteuse a fait inclure dans son contrat – en particulier, elle n’accepte de chanter qu’un jour sur trois, afin de ne pas abîmer ses cordes vocales –, son imprésario lui organise une tournée dont il s’enorgueillit, avec la précision extrême qui le caractérise, qu’elle lui a rapporté 849 265,15 francs de recette – soit en moyenne 27 396 francs par représentation, un montant largement supérieur aux recettes moyennes générées par un concert à cette époque. Plus précisément, la tournée s’ouvre sur une soirée budapestoise, le 12 décembre 1885, et se poursuit à Vienne, où la soprano donne trois représentations entrecoupées d’une soirée à Prague. Au mois de janvier 1886, quatre concerts sont donnés à Bucarest, qui closent cette première période en Europe orientale. La tournée se poursuit en France, avec trois dates à Paris et deux à Nice, du 3 au 17 février. Elle s’achève sur une série de concerts dans la péninsule ibérique, où la Patti se sent chez elle (étant née à Madrid). La chanteuse se produit d’abord à Barcelone pour quatre représentations, donne un concert à Valence puis quatre à Madrid et, enfin, huit à Lisbonne où elle reste jusqu’à la mi-avril (cf. figures 13-15 ci-dessus).

De ce parcours ressortent quelques points essentiels : la préférence donnée aux capitales pour les concerts présentant des vedettes d’envergure internationale, une répartition inégale du nombre de concerts par pays et même par ville, adaptée au succès attendu de l’artiste en chacun des lieux. En outre, toutes les villes ne se révèlent pas également rémunératrices : par exemple, les trois concerts donnés à Paris se distinguent par le niveau très élevé des recettes par concert ; à Lisbonne, les recettes sont moindres qu’à Paris pour chaque concert, mais le succès de la Patti permet d’y organiser huit concerts, ce qui en fait l’étape la plus rentable de la tournée (cf. figure 14). On le voit,

les itinéraires s'organisent dans un espace hiérarchisé que les imprésarios se doivent de prendre en considération.

B. Un espace hiérarchisé

Prenant en compte les spécificités géographiques et géopolitiques de l'espace dans lequel ils évoluent, les imprésarios s'organisent et, ainsi, participent à l'organisation de l'espace musical. La concurrence internationale de ces intermédiaires reflète celle qu'entretiennent les capitales culturelles, en même temps qu'elle tend à renforcer les positions acquises.

Une concurrence internationale

L'espace musical est hiérarchisé, et cette caractéristique essentielle structure l'organisation des tournées. Il s'agit notamment d'un espace différencié : en dépit des nombreux échanges à l'échelle continentale, il demeure polarisé autour de quelques métropoles en concurrence⁸⁸¹. On distingue l'espace de la double-monarchie qui gravite autour de Vienne, celui polarisé par Paris qui englobe la Belgique mais concerne aussi partiellement l'Espagne et l'Italie. Londres et Berlin font également figure de capitales culturelles imposantes. Mais ces polarisations interfèrent les unes avec les autres. Par exemple, en fonction des domaines artistiques et des dimensions politiques (musique ou peinture, avant-garde ou conservatisme), la Hongrie regarde soit vers Paris, soit vers Vienne. En outre, les grandes métropoles sont engagées dans une compétition dynamique et leurs relations évoluent considérablement entre 1880 et 1910. Le cas de Berlin est particulièrement représentatif de ces relations : après s'être émancipée de la tutelle culturelle de Vienne en se positionnant comme centre de la modernité⁸⁸², la capitale allemande entretient une relation particulière de concurrence et d'inspiration réciproque avec un autre grand pôle moderne : Londres⁸⁸³.

Aussi les agences artistiques sont-elles non seulement caractérisées par les styles musicaux dans lesquels elles se spécialisent, mais également – et cela est essentiel – par leur implantation géographique : elles ont dans l'immense majorité des cas acquis une forme d'expertise dans les

⁸⁸¹ Sur la question de la hiérarchisation de l'espace culturel et dans le domaine de la littérature, cf. Pascale Casanova, *La République mondiale des Lettres*, Paris, Seuil, 1999.

⁸⁸² *Wien – Berlin. Kunst zweier Metropolen*, Vienne, Belvedere, 2014.

⁸⁸³ Tobias Becker, Len Platt, « Popular Musical Theatre, Cultural Transfer, Modernities: London/Berlin, 1890–1930 », *Theatre Journal*, Volume 65, n° 1, mars 2013, pp. 1-18.

villes où elles sont sises, qui leur procure un avantage comparatif pour y conclure des contrats pour leurs clients. Par exemple, après une discussion avec l'imprésario français Charles Baret sur les chances de succès d'une tournée égyptienne, Gabriel Astruc préfère s'en remettre au cairote Joseph Mondolfo pour un avis plus éclairé⁸⁸⁴.

Pour autant, les agences les plus puissantes – celles capables de signer avec les artistes les plus réputés et les plus cotés – doivent être en mesure d'organiser pour eux des tournées internationales, tournées qui supposent un bon ancrage local. Les agences résolvent ce paradoxe apparent par la construction progressive d'un réseau de partenaires à l'étranger, réseau plus ou moins formalisé, plus ou moins actif, mais tout aussi essentiel au prestige de l'entreprise que la qualité de son répertoire artistique. Assurant le rôle de *general managers* quand elles le peuvent, déléguant le suivi des tournées lointaines à des *local managers* de confiance et jouant elles-mêmes ce rôle quand l'opportunité se présente, les agences artistiques sont des acteurs à la fois locaux et internationaux. La capacité de projection vers l'extérieur et l'ancrage local ne sont donc pas nécessairement antagonistes, tant s'en faut. C'est particulièrement vrai pour les agences installées dans des capitales culturelles.

De fait, une telle organisation a non seulement pour conséquence de tisser un vaste réseau mondial reliant les salles aux artistes par des chaînes d'intermédiaires, mais aussi de valoriser les agences installées dans les capitales culturelles⁸⁸⁵. Ainsi, la Vert's Concert Agency de Londres, agence solide qui a su obtenir l'exclusivité mondiale sur les contrats de Mischa Elman, ou encore l'exclusivité en Grande-Bretagne sur ceux de la Compagnie de l'Opéra de Boston, du violoncelliste Pablo Casals, ou du violoniste Franz von Vecsey, prend soin de nouer des relations durables de représentation à l'étranger. En l'occurrence, elle s'appuie sur un réseau d'agents implantés dans les villes avec lesquelles elle est le plus susceptible de travailler : Loudon Charlton à New York, Madier de Montjau et Kiesgen à Paris, la direction de concerts Hermann Wolff à Berlin, la direction de concerts Albert Gutmann à Vienne, Alfred Schmid Nachf à Munich et Robert Knoblauch à Francfort-sur-le-Main⁸⁸⁶. Sont donc retenues les incontournables capitales que sont New York, Berlin, Vienne et Paris, ainsi que deux grandes villes allemandes.

Les agences qui bénéficient de situations centrales disposent d'abord d'un accès privilégié à un public plus important, dans la mesure où celui-ci se trouve précisément dans les capitales

⁸⁸⁴ « Lettre à Gabriel Astruc, le 3 novembre 1908, Le Caire », CHAN 409AP/14 (Mondolfo).

⁸⁸⁵ Christophe Charle, Daniel Roche (dir.), *Capitales culturelles capitales symboliques. Paris et les expériences européennes, XVIII^e-XIX^e siècles*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002.

⁸⁸⁶ « Dossier Vert's Concert Agency », CHAN 409AP/15 (Divers).

culturelles. Surtout, par le jeu de la presse et de la critique internationale, les succès qui comptent le plus pour un artiste sont ceux remportés dans les salles les plus prestigieuses. Il importe donc d'éviter tout échec lors d'une représentation qui pourrait ruiner un début de carrière, ou ternir une gloire précédemment acquise. Les recommandations avisées et fiables de partenaires informés des goûts du public, capables d'évaluer les chances de succès d'un artiste avant d'engager trop de frais, constituent donc une ressource précieuse. Ainsi, le colonel Mapleson prodigue-t-il de prudents conseils à Gabriel Astruc, dissuadant par exemple l'imprésario français de tenter quoi que ce soit à Londres avec le Double Quintet de Paris, convaincu que ce type de formation ne saurait s'attirer les faveurs du public anglais sans un long et hasardeux travail de préparation⁸⁸⁷.

En conséquence les agences basées dans les capitales culturelles sont doublement importantes : elles ouvrent vers des marchés potentiellement lucratifs et, surtout, par les informations privilégiées dont elles disposent, elles détiennent souvent la clé des succès symboliques essentiels pour une carrière artistique. Les agents savent se montrer extrêmement habiles à jouer de la portée d'un concert réussi dans une salle, dans une ville reconnue. En témoignent les manœuvres de Skrivan, l'imprésario du jeune Kubelik, qui n'hésite pas à acheter une embrassade publique de Saint-Saëns à son protégé, à la fin d'un concert parisien de celui-ci, puis à diffuser la photographie de l'évènement à toutes les rédactions européennes pour accréditer le récit d'un triomphe parisien et assurer l'accès de Kubelik à toutes les scènes européennes⁸⁸⁸.

À l'inverse, les agents peuvent aussi jouer la carte de la validation internationale pour assurer le succès de leurs artistes. De la même manière que, dans le domaine de l'avant-garde picturale, Béatrice Joyeux-Prunel démontre que « nul n'est prophète en son pays⁸⁸⁹ », Baret souligne le rôle de la Belgique comme antichambre des succès français :

« Bien des Français, qui ne connaissent de Bruxelles que le "Manneken Pis", n'apprendraient pas sans étonnement que nos meilleurs auteurs d'avant-garde sont plus connus et mieux appréciés en Belgique que chez nous. Brieux était déjà connu là-bas quand il n'était encore apprécié chez nous que d'un cercle d'amateurs restreint et bien des pièces lyriques ou dramatiques, aujourd'hui consacrées en France, sont des chefs-d'œuvre "retour de Bruxelles"⁸⁹⁰. »

Ainsi, le commerce musical utilise les ressorts de la concurrence internationale et les imprésarios élaborent de véritables stratégies reposant sur celle-ci pour défendre les artistes de leur répertoire.

⁸⁸⁷ « Lettres à Gabriel Astruc, 1909 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

⁸⁸⁸ L'anecdote est racontée par Hugo Knepler dans son autobiographie professionnelle : Hugo Knepler, *O diese Künstler ! Indiskretionen eines Managers*, Vienne/Leipzig, Fibaverlag, 1931.

⁸⁸⁹ Béatrice Joyeux-Prunel, *Nul n'est prophète en son pays ? L'internationalisation de la peinture des avant-gardes parisiennes, 1855-1914*, Paris, N. Chaudun, 2009.

⁸⁹⁰ Charles Baret, *op. cit.*, p. 73.

En effet, dans le même temps, la concurrence s'intensifie entre les grandes métropoles culturelles qui prétendent au titre de capitale musicale, et le nationalisme s'invite sur la scène musicale. L'internationalisation des revues, des critiques, des attentes traduit et exacerbe une concurrence qui se joue à l'échelle internationale. Quand bien même le public n'est pas parfaitement uniforme, les goûts musicaux sont discutés par-delà les frontières, et notamment de part et d'autre de l'Atlantique. La salle de concert devient un espace de confrontation spectaculaire, où les oppositions entre nations s'expriment sous forme symbolique mais virulente⁸⁹¹. Paris, Vienne, Londres, Berlin ou New York cherchent à attirer les plus grandes figures et les compositeurs les plus en vue. Ainsi se constitue progressivement un espace musical hiérarchisé et concurrentiel⁸⁹².

Bien sûr, les imprésarios participent à ce processus concurrentiel. En un sens, ils se conforment à cette hiérarchie urbaine. Un succès acquis dans une capitale retentit dans l'ensemble de son espace périphérique. Les agents incluent donc cette donnée dans leurs stratégies commerciales et, pour un artiste réputé mais étranger à un espace donné, le concert dans la capitale a valeur de test, voire de garantie s'il est concluant. Par exemple, lorsque Gabriel Astruc souhaite faire tourner le pianiste Ricardo Viñes dans l'empire des Habsbourg, espace dont il maîtrise mal les codes, il s'adresse d'abord à la direction Gutmann et lui propose un partenariat. Il se voit pourtant opposer un refus : selon le fondé de pouvoir de la direction, Hugo Knepler, un tel projet est prématuré. Il répond en ces termes à l'agence parisienne :

« C'est impossible de faire des engagements fixes pour un pianiste inconnu en Autriche-Hongrie. En tout cas, il est nécessaire que cet artiste donne d'abord un concert à Vienne et seulement, quand il a un très grand succès, il est possible de lui faire des engagements⁸⁹³. »

L'Europe est donc quadrillée par des routes définies et, surtout, certaines d'entre elles sont protégées par des péages. De fait, la concurrence entre imprésarios peut limiter les possibilités de tournées : les agents les plus puissants sont capables de protéger leurs positions en se rendant incontournables. Il ne suffit donc pas d'engager l'artiste adéquat et de réserver une salle et des billets de train pour organiser une tournée : il faut aussi en acquérir le droit. Emil Gutmann doit ainsi en référer à Gabriel Astruc pour organiser des concerts sur la Riviera⁸⁹⁴.

Force est de constater que tous les agents se conforment à ces règles non écrites, qui portent d'ailleurs sur tous les aspects du métier. En effet, parce que cette double relation de concurrence et de coopération est inévitable, ils n'ont d'autre choix que de s'accorder a minima sur certaines

⁸⁹¹ Didier Francfort, *Le chant des nations*, Hachette, Paris, 2004.

⁸⁹² cf. Pascale Casanova, *op. cit.*

⁸⁹³ « Lettre de Hugo Knepler à C. Fichet, Vienne, le 13 mars 1911 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

⁸⁹⁴ « Lettre d'Emil Gutmann à la Société Musicale (G. Astruc & Co, Munich, le 15 octobre 1909 », CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann).

pratiques. Les tarifs pratiqués, la répartition des responsabilités, le pouvoir d'initiative et même la possibilité de contacter les artistes directement se codifient. Il n'est bien évidemment pas ici question d'un code écrit, mais plutôt d'une coutume qui s'élabore contrat après contrat, reconnaissant et entérinant les choix de certaines directions. De cette manière, les imprésarios les plus puissants imposent leurs règles.

La puissance d'un imprésario dépend notamment – même si ce critère n'est nullement suffisant – de sa position dans l'espace musical. Or trois facteurs principaux caractérisent cet espace : l'héritage de traditions artistiques, la dotation en infrastructures de spectacles, et la libéralisation relative de la vie musicale.

Traditions, infrastructures et politiques

Les traditions artistiques influencent l'activité des intermédiaires musicaux. D'une part, les imprésarios s'adaptent aux traditions de « productions artistiques ». Ainsi, exemples parmi d'autres, les artistes italiens ont la préférence des imprésarios en quête de chanteurs lyriques, tandis que les Russes remportent les suffrages des amateurs de danse. Ces choix s'expliquent notamment par l'accumulation d'un savoir-faire, découlant de l'existence de centres de formation de haut niveau, et par la réputation d'excellence qui s'y rattache. Certains artistes ou agents peu scrupuleux n'hésitent d'ailleurs pas à usurper celle-ci en usant de pseudonymes trompeurs⁸⁹⁵.

D'autre part, les lieux sont aussi marqués par des traditions de « réception artistique », c'est-à-dire par une éducation musicale, par des habitudes de participation aux concerts, par des goûts plus ou moins spécifiques. Certains publics sont ainsi réputés pour leur accueil ou pour leur intelligence. Baret s'enthousiasme par exemple sur « l'excellent public suisse [qui] montre moins d'enthousiasme et d'emballement que le public belge [mais] est d'une extrême intelligence, rien ne lui échappe et il y a plaisir à jouer devant d'aussi parfaits connaisseurs⁸⁹⁶ ».

Ces pratiques musicales héritées se traduisent également dans les infrastructures de concert que les villes sont en mesure de proposer aux artistes en tournées. Baret chante les louanges du Stadsschouwburg d'Amsterdam, qualifié de « théâtre idéal⁸⁹⁷ » et peut-être égalé par les théâtres de

⁸⁹⁵ Rabinoff doit ainsi prévenir les spectateurs contre la multitude de ballets russes sillonnant les États-Unis, dont la plupart n'accueillent pas le moindre artiste russe ni même formé en Russie (New York Public Library for Performing Arts, Music Division, Max Rabinoff Papers).

⁸⁹⁶ Charles Baret, *op. cit.*, p. 74.

⁸⁹⁷ *idem*, p. 87.

Berne, de Munich et de Vienne. Plus largement, il témoigne des différences qualitatives de l'accueil selon les lieux :

« Toutes les tournées françaises pourraient affirmer combien leur étonnement est grand et leur admiration vive dès la frontière passée. Sans parler des porteurs qu'on trouve à toutes les gares et du confort des hôtels, il n'y a aucune comparaison à établir entre nos pauvres scènes de province et celles de Suisse, de Belgique et d'Allemagne. Presque partout en Suisse, les théâtres sont mieux tenus qu'en France et pourtant, à part Genève et Berne, ce sont de vieux théâtres et qui ne paient pas de mine : mais l'organisation y est parfaite. Le chauffage est installé partout ; et dans les plus petites villes les services de la scène, de la salle et du contrôle pourraient servir de modèle à nos plus grands théâtres. Quant à la Belgique, je serais tenté d'adresser à ses théâtres le même éloge qu'à son public ; c'est presque la perfection et tous les gens de métier s'accordent à reconnaître la propreté légendaire des théâtres belges, la salubrité et le confortable des loges d'artistes, les heureuses dispositions des salles et des foyers, et l'organisation sérieuse, intelligente et avisée qu'on retrouve dans tous les détails du service... [...] Il va sans dire que sur les scènes d'Allemagne, on observe cette discipline exacte qui fait la force des armées et des bonnes administrations⁸⁹⁸. »

Et l'imprésario exhorte ses compatriotes à s'inspirer de ces réussites étrangères. Il conspue les théâtres français, « seuls, parmi ce progrès indéniable, [à demeurer] comme un vestige de la barbarie et comme un défi au bon sens⁸⁹⁹ », dont il déplore les places inconfortables et les vues bouchées, l'acoustique déplorable et l'hygiène douteuse, l'exiguïté des loges et la misère des décors, n'épargnant pas même les théâtres de Rouen, Évreux et Bourges, pourtant récemment construits. Le propos est bien sûr excessif et sombre dans la caricature. Pourtant, il montre comment la comparaison avec l'étranger sert d'aiguillon à l'orgueil national, indiquant indirectement que la situation de concurrence internationale pèse sur la vie musicale, y compris en termes de développement des d'infrastructures.

Enfin, les politiques publiques influencent profondément la vie musicale dans son ensemble et, plus particulièrement, l'activité des imprésarios. Ainsi, la libéralisation précoce de la vie artistique britannique permet le développement d'un marché musical dynamique et offre une marge de manœuvre confortable aux agents. Contrairement à ce que l'on observe dans les États continentaux, la monarchie britannique se montre peu interventionniste dans les affaires culturelles⁹⁰⁰. Les lois du marché régissent davantage la vie musicale à Londres qu'à Paris ou à Vienne, comme dans les autres domaines de la vie culturelle et sociale⁹⁰¹.

⁸⁹⁸ *idem*, p. 88.

⁸⁹⁹ Charles Baret, *op. cit.*, pp. 76-77.

⁹⁰⁰ William Weber, *Music and the Middle Class. The Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna*, New York, Holmes & Meier, 1975, pp. 32-34.

⁹⁰¹ Christophe Charle, *La dérégulation culturelle, essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 2015, p. 270.

Les routes du spectacle vivant sillonnent l'Europe suivant une géographie complexe, dépendante des infrastructures de transport, des aménités culturelles des territoires et de l'attrait symbolique des villes. En élaborant leurs itinéraires, les imprésarios se conforment à une réalité qu'ils modèlent en retour, en proposant une certaine offre culturelle. Les tournées musicales sont ainsi des faits spatiaux autant que culturels.

S'inscrivant dans une réalité spatiale, elle s'appuie aussi sur des réseaux professionnels, ceux que les intermédiaires musicaux tissent à travers le continent.

II. Le commerce musical à la lumière de l'analyse des réseaux

Réticulaire par nature, l'activité des intermédiaires musicaux peut certainement être mieux comprise à la lumière des enseignements de l'analyse des réseaux. Nous nous attacherons donc à appliquer à notre objet d'étude certains des concepts développés par cette branche des sciences humaines afin de caractériser, dans la mesure du possible, le fonctionnement de ce réseau.

A. Intérêt de l'analyse des réseaux

Dans la mesure où les imprésarios se définissent eux-mêmes comme des intermédiaires – entre artistes et directeurs de salle, entre offre et demande culturelles, entre sphères économique et artistique –, il semble naturel de questionner la dimension réticulaire de leur activité et les dynamiques relationnelles à l'œuvre. Surtout, l'analyse des réseaux est une approche technique qui a développé des concepts éclairants et stimulants, même si l'état de nos sources constitue un facteur limitant pour leur usage.

Les apports des analyses de réseaux

Un réseau est un ensemble de relations entre un groupe d'acteurs. Organisé ou non, il recouvre des relations de nature variée, formalisées ou non, spécialisées ou non, symétriques ou non. Une telle structure résulte des multiples interactions existant entre les agents considérés, mais elle contraint réciproquement les éléments qui la constituent. Aborder les relations sociales à travers l'analyse des

réseaux – indépendamment des normes et des idées des individus – a constitué une double rupture, comme l’a montré Mark Granovetter⁹⁰².

Cette perspective permet d’abord une approche originale des faits sociaux, entre l’individualisme méthodologique et le structuralisme. Elle aspire à dépasser le modèle simpliste du choix rationnel et le déterminisme des structures en s’intéressant au lien social, aux aspects organisationnels, à ce que certains appellent le niveau « méso »⁹⁰³. Ainsi Michel Callon affirme que « le réseau abolit l’écart entre le micro et le macro [et] permet de suivre ce travail de reconfiguration puisqu’il en constitue à la fois la forme et la matière⁹⁰⁴ » et trouve dans cette approche « une solution élégante à l’énigme de l’agrégation⁹⁰⁵ ».

Cette méthodologie offre aussi la possibilité de comprendre les relations – et en particulier les relations économiques – de façon plus fine que les seules approches utilitaristes, en incluant les cadres culturels, politiques et économiques dans lesquels les réseaux se développent⁹⁰⁶. De fait, les échanges économiques sont compris, sont encastés⁹⁰⁷ au sein de relations interpersonnelles concrètes, lesquelles transmettent également des informations, des idées ou diverses formes de capital. Dès lors, la position des acteurs dans le réseau conditionne leurs possibilités d’action.

Les historiens se sont largement approprié ces nouvelles méthodes et les ont appliquées à des domaines variés. Jean Boutier souligne d’ailleurs l’intérêt de ses collègues pour les réseaux « de famille, d’alliance, de parenté, de proximité, de voisinage, entourage, espace de connivence, chaînes de connaissances, réseaux de fidélités, d’amitié, de clientèle, de sociabilité, de pouvoirs, de crédits, d’origine, réseaux marchands, intellectuels, professionnels, épistolaires, diplomatiques, religieux, maçonniques, migratoires, clandestins, latents⁹⁰⁸ so. Au-delà du seul usage métaphorique et intuitif, les analyses de réseaux permettent une compréhension non seulement plus précise mais aussi plus juste des interactions. Les outils ainsi mis à disposition de la recherche historique permettent de faire apparaître des relations ou des positions de pouvoir qui, autrement, seraient certainement

⁹⁰² Marc Granovetter, « Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, n° 91, 1985, pp. 481-510.

⁹⁰³ Paul-André Rosental, « Pour une analyse mésoscopique des migrations », *Annales de démographie historique*, 2002, n° 2, pp. 145-160 ; Emmanuel Lazega, « Rationalité, discipline sociale et structure », *Revue française de sociologie*, 44, 2003, pp. 305-329.

⁹⁰⁴ Michel Callon, « Économies et inventions techniques », in Roger Guesnerie et François Hartog (dir.), *Des sciences et des techniques : un débat*, EHESS, 1998, p. 329.

⁹⁰⁵ *ibidem*.

⁹⁰⁶ Marc Granovetter, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000, p. 35.

⁹⁰⁷ Karl Polanyi, *La grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (1944), traduit de l’anglais par Catherine Malamoud et Maurice Angeno, Paris, Gallimard, 2009.

⁹⁰⁸ Jean Boutier, « Sources, objets, outils. Quelques remarques pour éviter de conclure », p. 539, in Pierre-Yves Beaurepaire, Dominique Taurisson (dir.), *Les ego-documents à l’heure de l’électronique. Nouvelles approches des espaces et des réseaux relationnels*, Montpellier, Presses universitaires de Montpellier, 2003, pp. 535-544.

passées inaperçues⁹⁰⁹. Plus qu'un effet de mode, l'analyse des réseaux aide à saisir les réalités sociales et permet de reposer les questionnements historiques.

Dans la mesure où les imprésarios ne sont jamais que des intermédiaires, il semble logique de chercher à comprendre leurs actions comme des interactions. L'analyse de réseaux se prête d'autant mieux à l'étude de ses agents à la croisée de l'artistique et de l'économique qu'elle permet justement de dépasser ce que Michel Callon appelle la « scolastique des champs ou des sphères sociales⁹¹⁰ ». Parce que l'analyse de réseau permet de saisir l'individu dans ses multiples interactions, elle constitue un outil d'une histoire compréhensive, abordant l'agent dans ses diverses facettes et rendant compte de l'encastrement de l'économique, de l'artistique et du social.

Les approches en termes de réseaux permettent ainsi, au-delà des transactions ponctuelles et des contrats, de comprendre les dynamiques d'association entre les acteurs. En effet, ces approches ne se contentent pas de repérer l'existence d'un réseau, mais permettent surtout de s'interroger sur sa nature et son fonctionnement : est-il hiérarchisé, multipolaire ? Mouvant ou tenace ? Fonctionne-t-il plutôt comme ressource ou comme contrainte ? Il nous semble que de telles approches peuvent avec profit être appliquées à l'étude des imprésarios.

Le commerce musical, une activité de réseau

Si les imprésarios sont des agents échangeant des produits sur le marché musical, il serait simpliste de les réduire à des entités atomisées. Au contraire, leurs choix économiques s'inscrivent dans le cadre de relations personnelles, dans un environnement social et dans un contexte culturel donnés. Le modèle de marché standard, limitant l'échange à une rencontre entre une offre et une demande – entre un spectacle et son public – ne rend donc que très partiellement compte de la réalité. Précisément, c'est bien parce que la réalité est plus complexe qu'il est nécessaire de faire appel à des intermédiaires capables d'apparier offre et demande. Les caractéristiques du travail des imprésarios invitent donc assez naturellement à questionner leur activité en termes de « réseaux ».

Selon Mark Granovetter, la forme des réseaux affecte l'activité selon trois leviers principaux : la diffusion (et le crédit) de l'information ; la distribution de récompenses ou de sanctions ; la

⁹⁰⁹ Claire Lemercier, « Analyse des réseaux et histoire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 2005/2 (n°52-2), pp. 88-112.

⁹¹⁰ Michel Callon, Michel Ferrary, « Les réseaux sociaux à l'aune de la théorie de l'acteur réseau », *Sociologies pratiques* 2006/2 (n° 13), pp. 37-44.

confiance⁹¹¹. En effet, non seulement l'information circule à travers les réseaux, mais les sources dont elle provient ne sont pas neutres et influencent de façon déterminante la propension des acteurs à se fier, ou non, à ce qui leur est communiqué. Ainsi, lorsqu'ils organisent une tournée à l'étranger, envisagent d'engager un nouvel artiste, ou simplement cherchent l'adresse d'un musicien, les imprésarios s'appuient sur leur réseau professionnel. Or, dans un environnement technique où l'information présente un coût significatif, chaque renseignement fourni a sa valeur. Parfois, cette valeur est négociée économiquement : c'est le cas lorsqu'Emil Gutmann publie un annuaire du monde musical professionnel pour lequel il demande une cotisation sonnante et trébuchante⁹¹². Mais le plus souvent, ces transactions ne se monnaient pas. Elles ouvrent plutôt une créance informelle, étant entendu que le service devra être rendu quand l'occasion s'en présentera. Se tissent de cette manière une multitude de liens par lesquels les agents sont redevables les uns aux autres.

Les réseaux sont également une source importante de récompenses et de sanctions. Les premières « récompenses » que distribuent les imprésarios sont, sans surprise, des places de concert. Baret souligne avec autant d'humour que d'agacement à quel point est ancrée la tradition des « billets de faveur » :

« Il est très rare qu'à peine débarqué le directeur de la Tournée ne soit pas appréhendé par le chef de gare qui lui demande des places pour sa famille et tous ses parents en ligne directe et collatérale. [...] Il me souvient qu'à Nîmes, je répondis naguère à l'un de ces chefs de gare et de famille qui m'exposait la requête habituelle :

— Pensez-vous qu'une cinquantaine de places pourraient suffire ?

À quoi il me répondit sans sourciller :

— Ça pourra aller.

Mon silence accablé dut lui paraître injurieux⁹¹³ ! »

Mais le personnel des gares ne représente qu'une part anecdotique des billets de faveur demandés, ou du moins les imprésarios distribuent ceux-là à leur guise. Le sujet est beaucoup plus central quand il s'agit de répondre aux requêtes de personnalités influentes. Le billet de faveur est alors un outil à la disposition des agents pour s'attirer les bonnes grâces de mécènes généreux, de donateurs potentiels⁹¹⁴ ou de partenaires éventuels⁹¹⁵. Les imprésarios sont aussi régulièrement amenés à rédiger des lettres de recommandation pour des artistes, mais également pour des confrères⁹¹⁶. Introduire un agent auprès d'une maison de concerts réputée peut constituer une récompense. En

⁹¹¹ Mark Granovetter, « L'influence de la structure sociale sur les activités économiques », p. 9, *Sociologies pratiques*, 2006/2 (n° 13), pp. 9-36.

⁹¹² CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann).

⁹¹³ Charles Baret, *op. cit.*, p. 36.

⁹¹⁴ CHAN 409AP/33 à 35.

⁹¹⁵ CHAN 409AP/13 à 15.

⁹¹⁶ CHAN 409AP/14 (Marbury)

outre, dans le cadre des relations contractuelles qu'ils entretiennent, les agents les plus puissants – ceux qui sont en capacité de se positionner comme *general managers* – peuvent choisir avec qui ils souhaitent travailler. Ils sont ainsi en mesure de sanctionner une bonne réputation ou une mauvaise expérience en ouvrant ou en fermant l'accès à une section du marché.

Enfin, les réseaux permettent d'assurer ou d'accroître la confiance, ici définie comme « l'assurance que les autres feront la chose "juste" en dépit d'une claire incitation à faire le contraire⁹¹⁷ ». Cet élément est crucial car, dès lors qu'ils se projettent à l'international, les imprésarios évoluent dans un monde plus incertain. Certes, la professionnalisation accrue garantit mieux les contrats, mais le manque d'assurance demeure longtemps un obstacle conséquent. Or les correspondances entre imprésarios laissent apparaître l'importance accordée aux relations les plus solides, et surtout aux relations les plus personnelles. Ainsi, quand Mapleson propose un partenariat à Astruc, davantage que sur des garanties économiques – son projet d'opéra national anglais sera d'ailleurs rapidement abandonné –, l'imprésario insiste sur l'ancienneté des relations qui le lient à Astruc :

« Vous me connaissez assez bien pour savoir que je parle en connaissance de cause et aussitôt que l'opéra national sera fini à Londres, nous pouvons faire valoir davantage l'art lyrique français.⁹¹⁸ »

Il apparaît donc que les imprésarios ont pleinement conscience que leurs interactions conditionnent et déterminent leurs opportunités professionnelles. Leurs positions au sein du vaste réseau professionnel et social qu'ils constituent participent de leurs registres d'action et de leurs ressources spécifiques. Empiriquement, ils s'emploient à y développer et à y consolider leur position, et ce quand bien même ils ne disposent pas des moyens nécessaires à une appréhension globale de ce réseau.

Les obstacles à une analyse complète

Divers obstacles se posent à l'application d'une analyse de réseau à notre objet, dont il est nécessaire de tenir compte. En effet, ce type d'approche permet de représenter un ensemble de relations simples, comparables et exhaustives.

En premier lieu, donc, il importe de pouvoir qualifier de façon univoque et modélisable les relations existant entre deux entités. Ce premier point suppose de choisir le type d'interactions qui seront prises en compte. Il pourrait s'agir, par exemple, de modéliser uniquement les contrats, ou toutes les

⁹¹⁷ *ibidem*.

⁹¹⁸ « Lettre du Colonel Mapleson à Gabriel Astruc », Londres, le 3 août 1907 », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

correspondances entre agents. Le premier cas revient à prendre le risque d'oblitérer toutes les interactions n'ayant pas concrètement abouti, alors même qu'elles constituent autant de préalables pour d'éventuelles affaires futures. Le second cas supposerait d'attribuer la même importance à des actes non-coercitifs qu'à des engagements signés devant notaire. La carte de visite déposée au bureau de concert serait enregistrée de la même façon que le contrat effectif. Certes, il est théoriquement possible de distinguer entre les liens (amicaux, mondains, professionnels, etc.) mais, outre que l'accumulation d'informations tend à diluer la lisibilité des résultats, il faut reconnaître que les différents aspects se mêlent souvent subtilement. Nous sommes ici confrontés au problème de la comparabilité des données.

La simplicité des relations recouvre encore une autre dimension. Dans la mesure où les liens ne peuvent unir les entités que deux à deux, ils ne suffisent pas à décrire toutes les situations possibles, échouant notamment à rendre compte des situations de groupes. On peut alors faire appel aux hypergraphes, bien que la plupart des logiciels d'analyse ne les intègrent pas. Toutefois, si ces représentations peuvent se révéler parfaitement adaptées pour modéliser une transaction précise, elles perdent en pertinence pour représenter un réseau étendu et complexe puisque, là encore, le risque de perdre en lisibilité est élevé.

Une autre option qui se présente au chercheur est, dans une logique métonymique, d'analyser une section du réseau, de se concentrer sur un cas déterminé pour comprendre comment les imprésarios jouent des conditions locales et internationales. S'il est impossible de modéliser le réseau des imprésarios dans son ensemble, nous pouvons cependant travailler sur des sections de ce réseau, c'est-à-dire analyser un égo-réseau, centré sur un acteur défini, par exemple l'imprésario parisien Gabriel Astruc. La bonne conservation de ses fonds rend la chose possible, le rôle central de cet agent sur la scène parisienne et son activité internationale en font un cas pertinent pour la compréhension plus générale de ces réseaux professionnels.

Enfin, il convient de tenir compte de la sensibilité aux données manquantes. L'étude des réseaux suppose en effet de disposer de l'information, sinon exhaustive, du moins la plus complète possible. L'omission d'information risque grandement d'influencer sur la définition des personnages « centraux » dans l'ensemble étudié, et les résultats risquent de s'en trouver faussés. Cette caractéristique de l'analyse des réseaux est incontournable.

De toute évidence, du fait de l'importance des données manquantes, mener une véritable analyse structurale paraît irréaliste. Cependant, nous avons du moins accès à quelques éléments qui

permettent caractériser le réseau des imprésarios autour de 1910, ainsi qu'à des informations relatives à la façon dont ceux-ci le percevaient et s'y adaptaient.

B. Concepts fondamentaux de l'analyse des réseaux

Nous tenterons donc, dans la mesure du possible, de comprendre comment l'organisation et la forme du réseau des intermédiaires musicaux peuvent influencer l'activité des agents qui y participent et, plus largement, les formes du commerce musical international.

La question de l'échelle

Comme toujours en histoire, la question de l'échelle se pose. En effet, selon la perspective adoptée, l'analyse révélera des résultats différents⁹¹⁹. La variation de focale est déterminante pour la délimitation des terrains d'enquête, la production de données et la mise en forme narrative. En particulier, la territorialité des imprésarios se développe sur deux plans. Localement, ils s'enracinent dans un contexte spatial, social et culturel, contexte sur lequel ils prennent appui et dont il faut rendre compte avec précision. Mais, en même temps, ils participent au vaste espace transnational dans lequel se déploient les circulations musicales. Ces deux plans s'articulent inextricablement et cette territorialité complexe est perçue non seulement par l'historien, mais revendiquée à l'époque par les intermédiaires eux-mêmes.

Complexifiée par la nature transnationale de l'activité des intermédiaires musicaux, la notion de l'échelle mérite d'être reformulée. De fait, plutôt que de nous interroger sur une focale spatiale, nous pouvons aborder la question dans une perspective fonctionnelle. Ainsi, plutôt que de raisonner sur l'articulation entre local, national et global, peut-être serait-il plus pertinent de considérer que l'élargissement de la focale consiste à passer de la tournée à l'imprésario, et de l'imprésario au réseau d'agences.

On peut d'abord s'essayer à reconstituer le réseau concerné par l'organisation d'une tournée. Celui-ci peut être relativement simple, comprenant l'artiste principal et les musiciens qui lui apportent leur concours pour une portion plus ou moins étendue de la tournée, ainsi que l'imprésario, les directeurs de salles et les mécènes éventuels. Dans le cas de projets plus ambitieux, par exemple les tournées des Ballets russes, il faut prendre en compte des réseaux beaucoup plus complexes.

⁹¹⁹ Jacques Revel (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard-Le Seuil, 1996.

Une autre approche peut consister à se concentrer sur l'analyse d'un égo-réseau. Il s'agit dans ce cas de modéliser les interactions d'un imprésario avec ses artistes, ses homologues, ses relations mondaines, amicales et éventuellement familiales. Dans ce cas, l'analyse vise à comprendre comment l'acteur au centre de l'étude s'insère dans une dynamique de liens protéiformes, que cet acteur soit itinérant ou non.

Dans l'hypothèse où l'analyse porterait sur un imprésario itinérant, à la manière de Maurice Strakosch, Oscar Hammerstein ou Joseph Schürmann, qui ont accompagné des tournées et/ou ouvert des salles de spectacles dans divers points du globe, la dimension internationale de l'analyse est évidente. Mais même si l'imprésario étudié est profondément attaché à une ville, comme l'est Hermann Wolff à Berlin, dès lors qu'il est actif à l'échelle internationale, l'étude de son réseau professionnel implique de modéliser également les interactions à l'échelle mondiale, et conduit à visualiser le maillage d'un réseau transnational.

Ces divers cas de figure soulèvent une autre question : comment géo-localiser les agences de concerts ? En effet, si les directions de concerts sont (généralement) domiciliées, les imprésarios eux-mêmes sont mobiles, et dans tous les cas, se font volontiers représenter par des agents dépêchés à l'étranger pour négocier un contrat important. Faut-il ainsi assigner l'agent à résidence et ne pas tenir compte de ses déplacements préalables, en considérant que si l'agence qu'il représente est basée, par exemple, à Londres, alors les interactions de cet imprésario doivent également être localisées à Londres ? Dans ce cas, nous assimilons l'agent à l'agence, un choix défendable mais qui revient à fixer localement l'activité commerciale.

On peut d'abord envisager les circulations musicales à travers l'Europe et les Amériques, et chercher à transcrire les interactions entre artistes et imprésarios autant qu'entre imprésarios eux-mêmes en les géo-localisant, de façon à rendre compte de ces interactions à l'échelle mondiale – sous réserve de disposer des bases de données relatives à un tel projet.

Ainsi la modélisation du ou des réseau(x) des imprésarios se heurte à deux obstacles contradictoires. D'une part, la pléthore de données qu'un tel projet suppose de collecter, de formaliser et de traiter constitue un défi, et impose quelques simplifications consciencieusement mesurées. D'autre part, les lacunes des archives font de l'exhaustivité des sources un mirage inatteignable et paraissent condamner toute représentation juste du réseau. Le chercheur qui se confronte à ce type d'analyse dans le cadre de recherches transnationales risque donc de se sentir bloqué entre le « trop » et le « trop peu ».

Pourtant, les travaux déjà menés fournissent des résultats éclairants, à partir desquels il est envisageable de cerner plus précisément le fonctionnement du réseau des intermédiaires musicaux. En nous gardant d'extrapoler à l'excès, nous pouvons déduire quelques-unes des caractéristiques de cet espace social.

La forme du réseau : instabilité, faiblesse des liens et intermédialité

Les choix des agents témoignent des opportunités qui se sont présentées à eux et, indirectement, nous renseignent sur la forme du réseau dans lequel ils s'inscrivent. Si les silences des archives ne nous permettent pas de lister l'ensemble des intermédiaires qui exercèrent au niveau international, nous retrouvons, au fil des témoignages des musiciens, quelques noms incontournables, et une multitude d'inconnus dont il n'est fait mention qu'une fois, presque par hasard.

Par exemple, au tournant du XX^e siècle les carnets du violoniste Ovide Musin signalent un certain nombre d'imprésarios dont ne retrouvons trace nulle part ailleurs : un Potier, imprésario et régisseur de troupe ; L. J. Lohr qui lui organise une trentaine de dates en Australie et en Nouvelle-Zélande ; Wilhelm Kuhe, dont nous ne savons rien de plus ; Max Kugel, un Viennois (peut-être lié à l'imprésario Ignaz Kugel) qui entraîne Musin à Abo et Helsingborg (en Finlande), à Saint-Pétersbourg, Réval (aujourd'hui Tallinn), Riga, Vilna (Vilnius) et Odessa ; un certain Ferraud, français ; un Belge nommé Bageard rencontré à Los Angeles... Cette multitude côtoie des agents mieux connus et installés : les frères Strakosch, l'anglais Harrison ou encore Harry Jarrett⁹²⁰. Cet exemple illustre la grande instabilité du réseau d'alors. Mal définie, attirant de nombreux aventuriers plus ou moins doués, cette profession recouvre une majorité d'imprésarios d'occasion, et quelques figures bien installées. Le caractère ponctuel et temporaire des contrats renforce encore le caractère éphémère de certaines de ces relations professionnelles, limitées au temps d'une tournée, voire à quelques soirées. Il en résulte un réseau faiblement formalisé, souple et complexe, qui constitue une structure peu contraignante et relativement instable, malgré la permanence de « grandes » directions de concerts qui parviennent, elles, à s'imposer durablement.

De la professionnalisation balbutiante des imprésarios et de l'obligation dans laquelle ils se trouvent de toujours contracter de nouveaux partenariats, nous pouvons déduire qu'ils évoluent dans un réseau de faible densité. À la différence d'un réseau de succursales, par exemple, le réseau des intermédiaires musicaux réunit des entités certes inter-agissantes, mais fondamentalement

⁹²⁰ Ovide Musin, *My Memories: A Half-Century of Adventures and Experiences and Globe Travel Written by Himself*, New York, Musin Publishing Company, 1920.

autonomes. De même, contrairement à un réseau amical, il se fonde sur des relations intermittentes. Si un projet nécessite parfois des rencontres fréquentes et des échanges de courrier quotidiens, il n'est pas rare que deux agents restent sans nouvelles l'un de l'autre pendant plusieurs années, jusqu'à ce qu'une nouvelle entreprise commune les rassemble. Réciproquement, les réseaux de faible densité se caractérisent par des normes plus floues et plus difficilement imposables, ce qui explique aussi la faible professionnalisation des imprésarios, dans la mesure où la professionnalisation passe par l'acceptation de normes communes. Parce que ce réseau n'est ni dense, ni cohésif, il est peu probable que des actions collectives (syndicalisation, lobbying) y soient entreprises.

En revanche, davantage d'informations circulent à travers des liens faibles qu'à travers les liens forts, ce que Granovetter appelle « la force des liens faibles⁹²¹ ». L'existence de liens faibles assure la diffusion de l'information au-delà des « cliques », ces cercles de proches, permettant de faire circuler l'information dans des structures de grande taille. Le réseau d'intermédiaires qui se développe alors en Europe, sur le pourtour méditerranéen et aux Amériques, beaucoup plus faiblement en Asie, en Afrique et en Océanie, facilite grandement les circulations artistiques au sein de ces espaces. Ainsi, si lâche que soit le réseau des imprésarios, il permet de présenter aux publics des œuvres inédites et des artistes inconnus.

Plus que la qualité des liens, c'est la manière dont les différentes parties du réseau s'interconnectent qui importe ici⁹²². Sont notamment favorisés les agents ayant des liens dans plusieurs sous-réseaux qui sont largement isolés les uns des autres. De fait, ceux qui exploitent des « trous structuraux » et constituent le seul canal de transmission possible d'une partie du réseau à une autre peuvent bénéficier d'un avantage considérable. Le concept d'« intermédiation » définit alors la position du *broker*, celui qui représente le passage obligé (*path dependency*), entre deux groupes qui, par ailleurs, s'ignorent – position qui constitue, dans certaines situations, une situation de pouvoir (par exemple par le biais du contrôle de l'information). Cependant, le *broker* peut aussi se trouver dans une position vulnérable. La morphologie seule, en effet, ne dit rien, mais, interprétée en fonction de la connaissance du terrain, elle peut se révéler riche d'enseignements.

Dans le cas des imprésarios, on observe une nette tendance à constituer et à protéger des situations d'intermédiation. La clause d'exclusivité, par laquelle un agent se positionne contractuellement comme le seul interlocuteur habilité à traiter avec un artiste, en est la parfaite illustration. D'autres

⁹²¹ Mark Granovetter, « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6 (mai 1973), pp. 1360-1380.

⁹²² Ronald S. Burt, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, 1995, 36-4, Analyses de réseaux et structures relationnelles. Etudes réunies et présentées par Emmanuel Lazega, pp. 599-628 ;

stratégies sont encore mises en place. En particulier, le milanais Sonzogno met en place un véritable « trust italo-argentin », visant à réserver l'accès des salles lyriques aux seuls artistes qui signeraient avec lui ou l'un de ses partenaires⁹²³. Or c'est bien parce que Sonzogno a pu constituer et stabiliser un réseau d'entrepreneurs lyriques en Amérique latine qu'il peut afficher de telles prétentions. De façon moins exclusive, la place londonienne occupe également une position d'intermédiation privilégiée. En effet, les principaux imprésarios américains y font leur première escale lorsqu'ils viennent chercher sur le vieux continent de nouveaux talents pour étoffer leurs troupes et, pour les artistes, la capitale anglaise représente souvent une première étape avant une tournée américaine. On soulignera d'ailleurs que nombre de maisons, à l'image de la direction Max Rabinoff et de l'agence Mapleson, maintiennent un bureau à Londres et à New York. Ces situations confirment la définition des réseaux proposée par Michel Callon et Michel Ferrary : « une grammaire des forces et des rapports de force qui se traduisent par des formes qui parfois "s'irréversibilisent", au moins pour un certain temps⁹²⁴. »

Le principal *broker* de la scène musicale internationale au début du XX^e siècle est l'imprésario qui, le premier, a eu recours à la clause d'exclusivité : Hermann Wolff. Il est donc essentiel à la compréhension de ce réseau de mieux définir la position qu'y occupe son agence.

C. Hermann Wolff, un centre devenu invisible

Nous l'avons déjà indiqué : la direction de concerts dirigée par Hermann Wolff est à maintes reprises présentée comme l'une des premières agences mondiales, peut-être la première, à avoir développé le rôle de l'organisateur de concerts sous sa forme moderne, dès 1880. Or si les archives propres de cette maison ont disparu, des traces de son influence considérable ont néanmoins été préservées. À partir d'elles, nous tenterons de comprendre comment cette direction de concerts s'imposait à ses concurrents et/ou partenaires, et dans quelle mesure elle doit être considérée comme un pôle essentiel du réseau international des intermédiaires musicaux.

⁹²³ CHAN 409AP/15 (Sonzono)

⁹²⁴ Michel Callon, Michel Ferrary, « Les réseaux sociaux à l'aune de la théorie de l'acteur réseau », p.38, *Sociologies pratiques* 2006/2 (n° 13), pp. 37-44.

Un agent incontournable

Hermann Wolff, fondateur d'une agence berlinoise et représentant des principaux artistes allemands et européens apparaît comme le principal agent européen⁹²⁵. Dans le milieu de la musique savante, il est largement reconnu comme le premier et le plus puissant des imprésarios. Il détient en effet un répertoire d'artistes enviable et, surtout, il a su s'imposer à l'échelle européenne. Certains agents se sont directement inspirés de son activité pour fonder leur entreprise⁹²⁶. Pour autant, il nous semble que d'autres facteurs que l'imitation pure et simple expliquent la diffusion du modèle Wolff en Europe, au premier rang desquels la clause d'exclusivité. Wolff, en effet, dispose dans son répertoire de certains des artistes les plus demandés ; mais le point essentiel est que ceux-ci ne sont représentés que par lui. Toute personne désireuse de les engager devra donc faire appel à ses services. Pour preuve, quand le Philharmonique de Londres le contacte pour un engagement, Hans von Bülow refuse de répondre et renvoie l'affaire à Hermann Wolff, le chef d'orchestre refusant de gaspiller son temps précieux pour des questions non musicales⁹²⁷. L'institution anglaise n'a d'autre choix que de se conformer aux désirs de l'artiste et aux règles de son agent.

De même, dans ses correspondances avec ses homologues, Hermann Wolff rappelle régulièrement qu'il est le représentant exclusif de tel ou tel artiste, et que toute négociation doit impérativement passer par lui. Ainsi en juillet 1909, il écrit à Rey, l'associé de Gabriel Astruc :

« Maître Joachim, de qui je suis le seul représentant, me fait part de la correspondance que vous lui avez adressée au sujet d'une série de cinq soirées à Paris (l'intégrale des quatuors de Beethoven) et m'a prié de vous communiquer qu'il consent à accepter les cinq jours [...]. Je vous prie donc, cher Monsieur, de vouloir bien vous adresser à moi pour les négociations avec le quatuor et de me dire quel cachet vous pouvez offrir pour ces cinq soirées⁹²⁸. »

Pareillement, lorsque le pianiste Ferruccio Busoni est contacté pour un engagement à la Société Philharmonique de Paris, Hermann Wolff rappelle sèchement que « M. Busoni est depuis des années dans [sa] clientèle et ne pense pas du tout en faire un changement⁹²⁹ » et prie son homologue de le renseigner « le plus consciencieusement possible au point du contrat⁹³⁰ ».

⁹²⁵ Du moins dans le domaine de la musique savante, à laquelle il se consacre exclusivement.

⁹²⁶ C'est le cas de l'imprésario parisien Arthur Dandelot (Arthur Dandelot, *Petits Mémoires musicaux*, Paris, La Nouvelle Revue, 1936).

⁹²⁷ Exemple cité par Cyril Ehrlich (Cyril Ehrlich, *First Philharmonic A History of the Royal Philharmonic Society*, Oxford, Clarendon Press, 1995, p. 170).

⁹²⁸ « Lettre de la direction de concerts Hermann Wolff à MM. Astruc & Cie, Berlin, le 19 juillet 1907 », CHAN, MI150, Dossier 46.

⁹²⁹ « Lettre de la direction de concerts Hermann Wolff à MM : Astruc & Cie, Berlin, le 13 juillet 1909 », CHAN, MI150, Dossier 46.

⁹³⁰ idem.

Norbert Elias a montré que la liberté de l'individu et son pouvoir se mesurent à l'étendue du réseau d'interdépendances dans lequel il se trouve et sur lequel il peut agir. Plus sont denses les dépendances réciproques qui lient les individus, plus est forte la conscience qu'ils ont de leur autonomie⁹³¹. De la même manière, l'imprésario Hermann Wolff, représentant exclusif de certains des artistes les plus prestigieux de l'époque, et donc en négociations incessantes avec les plus grandes salles de concerts comme avec de nombreux imprésarios, entretient nécessairement un nombre considérable d'interdépendances, s'assurant ainsi une autonomie relative par rapport à ses confrères.

Cette autonomie n'exclut d'ailleurs pas un haut degré de coopération avec d'autres agents, mais elle lui donne un cadre. En effet, adoptant les habitudes de l'agence berlinoise, les imprésarios actifs à l'international évitent de renégocier systématiquement tous les points des contrats. De ce fait, dans l'espace culturel germanique où il est particulièrement bien installé, la domination d'Hermann Wolff peut se révéler écrasante pour ses concurrents. Elle l'est en tout cas dans pour la direction Albert Gutmann.

L'organisateur des projets internationaux les plus ambitieux

Fin novembre 1884, Albert Gutmann programme un évènement aussi ambitieux qu'audacieux : inviter l'orchestre de la cour de Meiningen, dirigé par Hans von Bülow, à Vienne. Il revient dans ses mémoires sur cette initiative :

« La réputation des exploits artistiques et des succès extraordinaires de la chapelle de la cour ducale de Meiningen sous la direction de son intendant Hans von Bülow avait couru dans le monde entier. En plus de mon enthousiasme pour ce génial meneur du monde artistique, ce constat m'a persuadé de l'inviter à Vienne. Parce que ce dispositif conséquent ne pouvait se déplacer qu'à grands frais et parce que l'intendance ducale de Meiningen ne répondait qu'aux engagements fixes, Vienne n'aurait pas suffi à rentabiliser le déplacement. J'optais donc pour l'organisation d'une tournée en Autriche. Trois concerts étaient prévus à Vienne⁹³². »

Le projet fait soulever l'enthousiasme autant que le scepticisme. À l'époque, l'organisation de concerts « invités » est effectivement inhabituelle. Pire, qu'un orchestre étranger ose se produire

⁹³¹ Norbert Elias, *La société des individus*, (1987), Paris, Fayard, 1991.

⁹³² Albert Gutmann, *Aus dem Wiener Musikleben : Künstler Erinnerungen, 1873-1908*, Vienne, Albert Gutmann Verlag, 1914, p. 22.

dans la ville du Philharmonique, « l'orchestre le plus abouti au monde⁹³³ », provoque tensions et incompréhensions. En même temps, l'évènement est impatientement attendu. Pour l'imprésario, ce projet dispendieux comporte une importante part de risque⁹³⁴. L'essentiel réside peut-être là : comme en témoigne Theodor Helm, il fait sensation⁹³⁵. Le succès critique et commercial rencontré par la chapelle de Meiningen à Vienne représente beaucoup pour Gutmann : désormais, il apparaît comme un agent entreprenant et avisé, capable de s'engager pleinement au nom de l'art. Une telle réputation constitue, pour un imprésario, la meilleure des cartes de visite.

Cependant, à y regarder de plus près, Albert Gutmann omet un élément essentiel de cette aventure : il n'est pas à l'initiative du projet. En effet, Hans von Bülow est exclusivement représenté par Hermann Wolff et c'est l'imprésario berlinois qui, le premier, a imaginé organiser des tournées d'orchestre. Les recherches de Hans-Joachim Hinrichsen le confirment : la tournée autrichienne de la chapelle de Meiningen est elle aussi un projet porté par l'imprésario berlinois⁹³⁶. Alors que cet évènement est primordial pour sa carrière, Albert Gutmann est en fait soumis aux exigences d'Hermann Wolff. De même, si l'on compare les répertoires d'artistes des deux agents, il apparaît que les artistes les plus convoités que produit la direction Gutmann (Ferruccio Busoni, Anton Rubinstein, Piotr Tchaïkovski...) apparaissent également au répertoire de Wolff. Dans tous ces cas, par conséquent, le Viennois n'est que le *local manager*, dépendant du *general manager* qu'est Hermann Wolff.

Ce rapport de domination entre les deux agents est le reflet des rapports qu'entretiennent Vienne et Berlin. Tout en traitant leurs affaires au niveau individuel, les deux hommes participent en effet à un phénomène de concurrence plus général. Leur activité internationale est relative au contexte dans lequel elle s'inscrit et, dans la mesure où Wolff s'impose, il renforce la domination musicale de Berlin sur le reste de l'Europe. Le cas ne doit cependant pas être généralisé à l'excès. Il ne signifie nullement que les agents ne peuvent que conforter les situations acquises : il leur arrive tout autant de les remettre en cause. En se livrant une concurrence à l'échelle européenne, ils peuvent également en venir à modifier les hiérarchies continentales⁹³⁷.

⁹³³ *idem*.

⁹³⁴ Andreas Holzer, *Die Konzert-Direktion Gutmann*, Dokumente des Musiklebens. Aus dem Archiv des Instituts für Musikgeschichte, volume 7, 1999, p. 5.

⁹³⁵ Theodor Helm, *50 Jahre Wiener Musikleben (1866–1916). Erinnerungen eines Musikkritikers*, (1915-1920), Vienne, édité par Max Schönherr, 1974, p. 180.

⁹³⁶ Hans-Joachim Hinrichsen, « Die Reisen der Meininger Hofkapelle und ihre Organisation durch die Agentur Hermann Wolff », Christian Meyer, *Le Musicien et ses voyages. Pratiques, réseaux et représentations*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2003.

⁹³⁷ Nous verrons plus loin qu'Albert Gutmann ne se contente pas de subir l'ascendant de son homologue berlinois, mais s'emploie activement à la contourner.

Le réseau des intermédiaires musicaux et des organisateurs de concerts se caractérise par des liens souples mais nombreux, propices à la circulation des informations mais insuffisants à la promotion de normes contraignantes. S'il s'étend mondialement, il est principalement développé en Europe et en Amérique du Nord et se structure en grandes zones, correspondant globalement aux grandes régions linguistico-culturelles (l'espace germanique, l'espace habsbourgeois, l'espace francophone et sud-méditerranéen, l'espace anglo-saxon, l'Italie et l'espace hispanophone) et dominées par des pôles culturels. Hiérarchisé, il valorise les intermédiaires positionnés dans les capitales culturelles (Berlin, Vienne, Paris, Londres et New York, Milan) et, plus particulièrement dans le domaine de la musique classique, semble dominé par la direction de concerts Hermann Wolff. Cependant, d'autres centres détiennent des positions stratégiques, notamment Milan qui s'affirme comme tête de pont vers l'Amérique latine et Londres, qui relie l'Europe et les États-Unis.

Afin de comprendre comment ce réseau d'intermédiaires musicaux s'encastre dans des sociabilités complexes, nous nous proposons d'étudier plus finement l'un des centres de ce réseau, Paris, à travers le sous-réseau constitué autour de l'imprésario Gabriel Astruc.

III. Gabriel Astruc, imprésario parisien

Principal imprésario parisien des années 1900-1914, Gabriel Astruc a déjà intéressé bien des musicologues, ainsi que quelques historiens. La place centrale qu'il a occupée dans la vie culturelle du début du XX^e siècle tout comme l'exceptionnelle conservation de ses archives⁹³⁸ en fait un sujet de choix. César Leal a consacré sa thèse de doctorat à l'étude de la culture musicale du Paris de l'époque à travers la figure de ce personnage à la croisée des milieux sociaux et artistiques⁹³⁹. Quelques publications portant sur le théâtre fondé et dirigé par l'imprésario, le théâtre des Champs-Élysées, ont vu le jour⁹⁴⁰. *Musica*, la revue éditée par Gabriel Astruc et Pierre Lafitte⁹⁴¹, a suscité de nombreux travaux⁹⁴² : ceux de Danièle Pistone, puis de Jean-Michel Nectoux⁹⁴³, Aki Yamamoto-

⁹³⁸ Celles-ci sont conservées pour partie au Centre Historique des Archives Nationales (CHAN), à Pierrefitte (Fonds Gabriel Astruc, 409AP). Un autre fonds, entièrement dédié à l'implication d'Astruc dans les Ballets Russes, est détenu par la New York Public Library (Gabriel Astruc Papers, Dance Collection).

⁹³⁹ Cesar A. Leal, *Re-Thinking Paris at the Fin-De-Siècle: A New Vision of Parisian Musical Culture from the Perspective of Gabriel Astruc (1854-1938)*, thèse de doctorat, Lexington, University of Kentucky, 2014.

⁹⁴⁰ *Théâtres des Champs-Élysées 1913-1963 : Cinquante Années de Créations Artistiques*, Paris, O. Perrin, 1963 ; Jean-Michel Nectoux (dir.), *Les Dossiers du Musée d'Orsay : 1913, Le Théâtre des Champs-Élysées*, Paris, Éditions de la Réunion des Musées Nationaux, 1987.

⁹⁴¹ En particulier, le *Fonds Pierre Lafitte*, conservé à l'Institut Mémoires de l'édition contemporaine (l'IMEC), contient des correspondances, des contrats et autres documents relatifs aux publications de la maison d'édition Lafitte.

⁹⁴² Danièle Pistone, « Contribution aux dépouillements de périodiques parisiens : Musica (1902-1914) », dans *La critique musicale en France*, numéro thématique de la *Revue internationale de musique française*, n° 17, juin 1985, pp. 87-100 ; —, « Poésie et musique à la Belle Époque : Les suppléments musicaux de Musica (1912-1914) », dans Joseph-

Naji⁹⁴⁴ ou encore Marie-Pier Leduc⁹⁴⁵. Enfin, la réédition de *Mes scandales* en 2013, conduite par Myriam Chimènes et Olivier Corpet, atteste de la permanence de l'intérêt pour cet acteur central de la vie musicale parisienne⁹⁴⁶.

Notre objectif ici n'est donc pas de dresser un bilan de son activité d'organisateur de concert et d'agent artistique ou d'évaluer son influence sur la vie musicale parisienne : d'autres l'ont fait avant nous. Nous nous attacherons plutôt à montrer comment son insertion dans divers réseaux – sociaux, artistiques et professionnels – lui a permis de développer la Société de Musique G. Astruc & Cie et de se positionner comme une figure incontournable du commerce musical.

A. Une personnalité à la croisée des secteurs artistiques, mondains et économiques

D'abord intéressé par la littérature, le jeune Gabriel Astruc est une figure secondaire de la bohème parisienne. Journaliste et éditeur musical, il est aussi bien introduit dans les cercles mondains et artistiques. Ces relations s'avéreront des atouts cruciaux pour la carrière de l'imprésario.

Tentations littéraires et vie mondaine

Fils d'Élie-Aristide Astruc⁹⁴⁷, Gabriel naît à Bordeaux en 1864 mais grandit à Bruxelles, dès lors que son père devient grand rabbin de Belgique, en 1866. Il poursuit pourtant ses études en France,

Marc Bailbé (dir.), *Poésie et musique*, Rouen, Université de Rouen, 1999, pp. 33-40 ; —, *Les suppléments de Musica (1912-1914) : Listes alphabétique et chronologique, autographie et inédits*, Paris, Observatoire musical français, 2009.

⁹⁴³ Jean-Michel Nectoux, « Musica : Une revue musicale illustrée », *Les Nouvelles de l'INHA*, n°26, octobre 2006, pp. 11-12.

⁹⁴⁴ Aki Yamamoto-Naji, *La représentation du son par l'image : Quelques éléments de réflexion sur la grammaire iconographique de Musica, 1902-1914*, thèse de licence, Paris, Conservatoire national supérieur de musique et de danse de Paris, 2003 ; —, *Musica des Éditions Pierre Lafitte & Cie : Un magazine musical pour un public familial ?*, mémoire de master, Paris, École des Hautes études en sciences sociales, 2007 ; —, *Promouvoir une culture musicale de masse : Le périodique Musica (1902-1914) des publications Pierre Lafitte & Cie*, thèse de doctorat, Paris, Conservatoire national supérieur de musique et de danse de Paris, 2009.

⁹⁴⁵ Marie-Pier Leduc, *Artisans, génies et vedettes. Le statut des compositeurs dans la presse musicale française au début du XX^e siècle*, mémoire de musicologie, Université de Montréal, 2015.

⁹⁴⁶ Gabriel Astruc, *Mes scandales*, (1936), Paris, Éditions Claire Pauhlan, 2013, édition incluant la préface de 1936 rédigée par Émile Vuillermoz, « Gabriel Astruc, "un prodigieux animateur" » de Myriam Chimènes et une « Introduction à la présente édition » par Olivier Corpet.

⁹⁴⁷ Élie-Aristide Astruc fut adjoint du grand rabbin de Paris avant de devenir grand rabbin de Belgique. Il est l'un des membres fondateurs de l'Alliance Israélite Universelle (1860), société culturelle internationale juive, luttant contre l'antisémitisme par l'intercession auprès des autorités politiques dans le monde au bénéfice des Juifs persécutés et par le développement d'un réseau scolaire. L'Alliance s'est donnée comme objectif de « répandre les bienfaits de l'émancipation et de la civilisation française dans le monde juif » (Catherine Nicault, « L'Alliance au lendemain de la Seconde Guerre mondiale : ruptures et continuités idéologiques », *Archives juives*, 2001/1, n° 34, pp. 23-53).

au lycée Fontanes⁹⁴⁸, où il développe une vocation littéraire. Dans ses jeunes années en effet, Gabriel Astruc se rêve homme de lettres et publie quelques ouvrages. Le premier, *Les Morales du Rastaquouère*, est un recueil de fables-express « orné de merveilleux croquis de l'inimitable baron Caran d'Ache [et] préfacé par Coquelin Cadet⁹⁴⁹ ». Il rassemble de petits textes humoristiques alors en vogue, destinés à être récités dans les cafés, détournant des proverbes ou des citations connues. Astruc – ou Surtac, puisque tel est son nom de plume – écrit par exemple :

« Oun moissé voulait faire des glissades en embrassan oune joli fame sur lé lac dé la bois dé la Boulogne. Il en mourutt...

Morale

On né patine pas avec l'amour⁹⁵⁰. »

De telles publications le rattachent au milieu des cafés-concerts, milieu qu'il fréquente d'ailleurs assidûment. Ses deux autres publications sont des pièces de théâtre. L'une, *Le bain de la mariée*, est une innocente comédie sentimentale évoquant les œuvres de Marivaux, tandis que l'autre, *La matérielle*, propose une réflexion sur l'incarcération et les mécanismes de contrôle social⁹⁵¹.

Parallèlement à ces timides débuts littéraires, Astruc se rapproche du monde de l'édition. Après un court passage dans la maison Enoch & Costallat, les éditeurs de César Franck, d'Emmanuel Chabrier, d'André Messager et de Louis de Ganne, il entre en 1882 dans la maison d'édition Paul Ollendorff, dont la vocation littéraire l'attire alors davantage. Il entame aussi une carrière de journaliste. Dès 1885, il publie quelques articles et chroniques pour *Le succès* et *Le Moniteur Universel*, bientôt, il écrit également pour *Le Figaro* et *Le Gaulois*⁹⁵². Son intérêt se porte tout particulièrement sur le cirque, au sujet duquel il écrit pour Armand Lévy⁹⁵³.

En 1897, alors que Gabriel Astruc est fiancé à Marguerite Enoch, Wilhelm Enoch (son ancien employeur et futur beau-père) et son associé se séparent, et le jeune homme se voit offrir le poste. Il abandonne dès lors ses prétentions littéraires pour se plonger dans l'univers de la musique et du spectacle. Il publie des compositeurs encore méconnus, tels que Georges Enesco, Maurice Ravel ou Henri Rabaud, et propose bientôt sa collaboration à Pierre Lafitte, lequel vient de fonder le premier

⁹⁴⁸ Entre 1874 et 1883, le lycée Condorcet est ainsi renommé en l'honneur de Louis de Fontanes (1757-1821). Il est alors le grand lycée libéral de la rive droite, et l'établissement privilégié par la bourgeoisie libérale.

⁹⁴⁹ « Bibliographie, *Les Morales du Rastaquouère* », *Le Chat Noir*, July 17, 1886.

⁹⁵⁰ Surtac (pseudonyme de Gabriel Astruc), « La Quatrième », *Les Morales du Rastaquouère*, Paris, Paul Ollendorff, 1886.

⁹⁵¹ Gabriel Astruc, *Le Bain de la Mariée*, Paris, Ollendorff, 1888 ; —, *La Matérielle*, Paris, Librairie Morière, 1903.

⁹⁵² Surtac, « La Fosse aux ours », *Le Figaro*, Supplément Littéraire, 11 décembre 1886, p.2 ; —, « Les Grands Ténors de la Librairie », *Le Gaulois*, 14 février 1887, p.2.

⁹⁵³ Il semble que Gabriel Astruc et Armand Lévy aient envisagé de fonder un journal artistique, *L'Amateur*, mais que le projet soit resté lettre morte (NYPL, « Register of the Papers of Gabriel Astruc »).

magazine français, *Femina*. Astruc suggère un supplément musical, *Musica*⁹⁵⁴. Fondée en 1902, cette splendide revue bimensuelle tire à quarante-cinq mille exemplaires, et entraîne Astruc vers une nouvelle activité : l'organisation de concerts. Suivant l'exemple des « Five o'clock » organisés par *Le Figaro* depuis 1896, l'équipe de *Femina-Musica* propose des concerts qui n'auront jamais l'envergure de ceux du *Figaro*, mais qui seront pour Astruc l'occasion de faire ses premières armes en tant qu'imprésario⁹⁵⁵.

Roger Martin du Gard souligne l'implication journalistique d'Astruc autant que la diversité de ses activités :

« Soireux à l'*Évènement*, journaliste, rédacteur parlementaire à la *Liberté*, au *Figaro*, attaché à l'administration des Beaux-Arts, à l'agence Dalziel où il a "fait" les rois comme d'autres font les chiens écrasés, M. Gabriel Astruc a passé toute sa vie dans les coulisses de la vie parisienne⁹⁵⁶. »

Comme l'écrivain le remarque, ces activités sont autant d'opportunités de rencontres et d'amitiés. Sa carrière, qui mêle les activités de journaliste, d'éditeur et d'organisateur de concerts, dote Astruc d'une expérience remarquable et d'un entregent considérable, deux caractéristiques essentielles pour la réalisation de ses projets les plus ambitieux.

Astruc sait en effet s'entourer de soutiens aussi puissants que variés. Ses talents d'organisateur de soirées le rapprochent des salons de l'aristocratie et de la haute bourgeoisie parisienne⁹⁵⁷. Il produit de multiples artistes chez la comtesse Greffulhe ou chez la princesse Edmond de Polignac⁹⁵⁸, il fait par exemple danser la Pavlova dans le jardin des Ephrussi⁹⁵⁹ et Karsavina au Pavillon des musées chez Robert de Montesquiou. Répondant aux attentes explicites de ses clients ou saisissant l'occasion pour présenter ses découvertes artistiques, Gabriel Astruc côtoie donc l'élite culturelle parisienne, ainsi que de potentiels mécènes. Il est notamment soutenu par de grands banquiers juifs, parmi lesquels figurent les Rothschild, les Camondo ou les Deutsch, avec lesquels il partage un lien

⁹⁵⁴ Pour une analyse détaillée de cette revue, se référer aux travaux de Marie-Pier Leduc (Marie-Pier Leduc, *Artisans, génies et vedettes. Le statut des compositeurs dans la presse musicale française au début du XXe siècle*, mémoire de musicologie soutenu à l'Université de Montréal, 2015).

⁹⁵⁵ Gabriel Astruc, *op. cit. (Le Pavillon)*, pp. 344-345.

⁹⁵⁶ Roger Martin du Gard, « Le Pavillon des fantômes, par Gabriel Astruc », *Les Nouvelles Littéraires, artistiques et scientifiques*, 25 mai 1929.

⁹⁵⁷ Myriam Chimènes, *Mécènes et musiciens. Du salon au concert à Paris sous la III^e République*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 2004.

⁹⁵⁸ En 1905, il est chargé d'organiser un concours de musique en mémoire du prince de Polignac (« Lettre de la princesse de Polignac à Gabriel Astruc, 26 novembre 1905 », CHAN 409AP/27) ; à l'occasion, il propose des artistes pour les séances dominicales de la princesse (« Lettres de la princesse de Polignac à Gabriel Astruc, 13 et 25 décembre 1905 », CHAN409/AP/27).

⁹⁵⁹ « Lettres de Madame Ephrussi à Gabriel Astruc, mai 1907 », CHAN 409AP/34.

communautaire doublé d'intérêts artistiques semblables⁹⁶⁰. Ses relations sont d'ailleurs internationales, et Astruc peut également compter sur l'appui des financiers américains William K. Vanderbilt, Pierpont Morgan et Otto Kahn⁹⁶¹. En outre, ses activités auprès des ministères et des autorités publiques – nous avons d'ailleurs déjà évoqué sa participation à la délégation française pour l'Exposition universelle de Chicago en 1893 – et ses travaux pour *Liberté* l'ont aussi introduit dans les cercles politiques : en particulier, Astruc entretient une forte amitié avec Louis Barthou⁹⁶².

Le talent d'Astruc pour s'entourer des bonnes personnes est notoirement connu et ses homologues n'hésitent pas à faire appel à lui pour prendre en charge les aspects mondains d'un projet. En 1910, Emil Gutmann, qui souhaite organiser une fête de la musique française à Munich et récolter des fonds auprès de riches parisiens amis de la musique, demande à Astruc de bien vouloir devenir le représentant autorisé à Paris du Comité de l'exposition de Munich et précise : « Chacun sait bien que par vos excellentes relations dans la société parisienne et dans le monde des musiciens français, vous étiez tout indiqué pour organiser une fête de ce genre⁹⁶³. De fait, ces soutiens seront précieux dans les projets musicaux de l'imprésario.

La Société Musicale et le théâtre des Champs-Élysées

Fort de ses expériences diverses et de ses soutiens solides, Astruc quitte en 1904 la maison d'édition Enoch & Cie pour fonder sa propre affaire. Au 33 boulevard des Italiens, à l'angle de la rue Louis-le-Grand, il emménage dans le Pavillon de Hanovre et crée la Société Musicale G. Astruc. Son succès est rapide :

⁹⁶⁰ Gabriel Astruc, *op. cit.* (*Le Pavillon*).

⁹⁶¹ Astruc jouit d'un certain prestige aux États-Unis, à telle enseigne que le *New York Times* lui consacre un article et une interview. L'imprésario y confirme ses liens avec les financiers américains : « I am particularly enthusiastic over the support which the Théâtre des Champs-Élysées has already received in America. As you know, the American committee, which is headed by Mrs. W. K. Vanderbilt, includes Mrs. J.J. Astro, Mr. and Mrs. Otto Kahn, J. Pierpont Morgan, and James Stillman. I have the utmost faith in any enterprise which combines American enterprise and French art, and this entente, which has so long existed between France and America, is constantly growing stronger. » (« M. Astruc Coming Here », *The New York Times*, 7 décembre, 1907).

⁹⁶² Républicain modéré, Louis Barthou est député des Basses-Pyrénées de 1889 à 1922, date à laquelle il devient sénateur. En 1894, il est ministre des Travaux publics, en 1896, ministre de l'Intérieur, de nouveau ministre des Travaux publics de 1906 à 1909 puis Garde des Sceaux de 1909 à 1913. En 1913, il est Président du Conseil sous la présidence de Poincaré.

⁹⁶³ « Lettre d'Emil Gutmann à MM. Astruc & Cie, Berlin, 8 février 1910 », CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann). Autre signe de l'intense activité mondaine de Gabriel Astruc, il ne faut pas moins de trois cartons d'archives pour contenir les courriers mondains non directement professionnels reçus et traités par l'imprésario entre 1904 et 1914 : CHAN AP409/33 à 35.

« Wanda Landowska, appréciée seulement par l'élite, et le jeune Arthur Rubinstein, tout frais arrivé de Lodz, furent les premières étoiles de notre firmament. Elle et lui firent accourir le Tout-Paris et la foule des snobs – dont je ne médis pas – à des concerts que patronnèrent Saint-Saëns et la comtesse Greffulhe⁹⁶⁴. »

Le répertoire de la Société Musicale s'étoffe considérablement et ses pages publicitaires dévoilent des listes de noms impressionnantes : les soprani Lina Cavalieri, Emily Destinn, Felia Litvinne ou Selma Kurz, les ténors Ernest Van Dyck et Arthur Plamondon, les basses Fédor Chaliapine et Johannes Messchaert, les pianistes Eugen d'Albert, Ferruccio Busoni, Alfred Cortot et Raoul Pugno, les violonistes Jan Kubelik, Franz von Vecsey et Eugène Ysayë, mais aussi les compositeurs Gabriel Fauré, Camille Saint-Saëns et Richard Strauss figurent à son répertoire⁹⁶⁵. Sa renommée est encore augmentée par les « Grandes Saisons de Paris » qu'il organise chaque printemps, à commencer par une saison italienne avec Caruso et la Melba en 1905. Parmi celles-ci, les huit saisons de Ballets Russes (à partir de 1909) sont certainement celles qui ont le plus fort retentissement.

Réalisant un « rêve de directeur », il ouvre en 1913 son propre établissement, le Théâtre des Champs-Élysées. Au 15 rue Montaigne, cette architecture de béton mêle hardiment les styles classique et art déco, et s'offre aux regards comme un manifeste artistique de modernité et d'audace. Sa fondation marque aussi la géographie artistique parisienne. En effet, avec Pierre Lafitte, Astruc figure parmi ceux qui ont attiré les « élégants » du Tout-Paris dans l'Ouest, à une époque où les spectacles se concentraient autour des Grands Boulevards. Roger Martin du Gard souligne le rôle qu'a joué à cet égard l'imprésario :

« Aussi, ne dites point que la guerre a bouleversé nos habitudes, qu'elle seule a pu tout changer de place, les gens comme les choses et qu'elle a remplacé, aux Champs-Élysées, une noblesse ruinée et sans voix par le commerce de luxe. Dans cette transformation de tout un quartier parisien, Monsieur Astruc a plus de responsabilité que la guerre ! C'est lui qui a accéléré cette marche vers l'ouest en édifiant le Théâtre des Champs-Élysées. Responsabilité qu'il partage avec M. Pierre Lafitte, qui a fondé le Théâtre Femina où vous savez, après avoir créé le magazine du même nom au troisième étage – au fond de la cour – rue Saint-Honoré, à un moment où les publications se faisaient presque toutes sur la rive gauche ou autour de la Bourse⁹⁶⁶. »

Astruc conçoit son Théâtre comme un « temple de la musique ». La programmation s'ouvre aux chefs-d'œuvre oubliés autant qu'aux créations les plus modernes et à la musique française contemporaine. Le Théâtre est ainsi inauguré le 31 mars 1913 par l'un des rares opéras romantiques français, le peu connu *Benvenuto Cellini* d'Hector Berlioz, puis, le 2 avril, un concert de musique

⁹⁶⁴ Gabriel Astruc, *op. cit.* (*Le Pavillon*), p. 347.

⁹⁶⁵ CHAN 409AP/15 (Société Musicale)

⁹⁶⁶ Roger Martin du Gard, *op. cit.*

française est donné avec la participation de Camille Saint-Saëns, de Claude Debussy, de Paul Dukas et de Vincent d'Indy. Au cours de cette brève et fulgurante saison, le fait de gloire de l'imprésario est néanmoins la création du *Sacre du Printemps*, le 29 mai.

De fait, l'audace dont Gabriel Astruc fait preuve à la tête du Théâtre des Champs-Élysées lui vaut certes la ruine, mais aussi la reconnaissance du monde artistique. L'imprésario failli est célébré comme ami des arts, presque mécène. Marcel Proust, qui avait non seulement pressé Astruc de rédiger ses mémoires, mais aussi proposé ses services d'écrivain pour ce faire, lui adresse d'ailleurs cette dédicace :

« À Monsieur Astruc, qui a suscité des chefs-d'œuvre de Debussy, de Stravinski, de Maurice Denis, de Bakst, qui a monté *Boris Godounov* et, en général, suppléa aux défaillances de l'Opéra-Comique et de l'Opéra, en créant un théâtre unique, vrai temple de la musique, de l'architecture et de la peinture, et qui, pour que soit encore ennoblie d'un désastre la plus haute tentative de l'art, en a été remercié comme on sait⁹⁶⁷. »

Ces multiples activités en font une figure connue du Tout-Paris, proche des artistes aussi bien que des personnalités politiques françaises, admirée par ses collaborateurs comme par ses concurrents. À Paris, il est incontournable, toujours d'après Martin du Gard :

« C'est l'animateur par excellence, le plus riche carnet d'idées et d'adresses de Paris ; et avec cela, le sens jamais en défaut de la qualité, le goût de la perfection, l'amour du détail à s'en réveiller la nuit. Que n'a-t-il fondé depuis le Racing Club, et cela conserve un homme, jusqu'à *Musica*, pour finir par le Théâtre des Champs-Élysées⁹⁶⁸. »

Or cet ancrage dans le milieu culturel parisien, qui lui confère une position idéale au niveau national, est aussi un atout indéniable à l'échelle internationale.

B. Une position parisienne

La position parisienne s'affirme à deux niveaux complémentaires. Non seulement la ville est la capitale française et domine l'espace francophone aussi bien culturellement qu'économiquement, mais ces atouts en font un lieu convoité par les imprésarios européens et établissent le rayonnement parisien en matière de commerce musical.

⁹⁶⁷ Marcel Proust in Gabriel Astruc, *op. cit.* (*Le Pavillon*), p. 252.

⁹⁶⁸ Roger Martin du Gard, *op. cit.*

Paris en France

À l'échelle nationale, Paris détient en effet une position clé. Non seulement l'hypertrophie de la capitale française ne se dément pas dans le domaine musical mais, en outre, les agences françaises sont très majoritairement installées à Paris. Autrement dit, ce sont des agences parisiennes qui gèrent la majorité des concerts internationaux en France et il est, sinon impossible, du moins difficile d'organiser une tournée pour un artiste étranger sans (en) passer par la capitale.

Ainsi, Gabriel Astruc reçoit à son bureau parisien des demandes pressantes d'Emil Gutmann, un imprésario munichois désireux d'organiser quelques concerts pour l'un de ses artistes, le pianiste wagnérien Alexander Dillmann, sur la Riviera. Alors même que ce pianiste a été invité par le « duc de Montecarlo » n[sic]⁹⁶⁹, Astruc fait figure d'intermédiaire incontournable, puisque le « duc » n'accepte de conclure aucun contrat qui ne passe par son entremise. On comprend d'autant mieux qu'Astruc défende ce privilège si l'on se souvient du statut particulier de l'Opéra de Monte-Carlo dont le budget, alimenté par les recettes du casino, semble intarissable. Le député Louis Buyat s'en émeut et plaide la cause des directeurs de salles parisiennes :

« Comment, en effet, nos directeurs peuvent-ils lutter avec un imprésario qui assurera à un artiste, pour quatre semaines, les appointements qui lui sont octroyés à Paris pour une saison ? C'est que le budget du jeu est là, quotidien, permettant à ces généreux barnums de superbes largesses⁹⁷⁰... »

De fait, le contrôle des salles les plus rémunératrices assure une indéniable attractivité aux imprésarios. Cela leur permet non seulement de trouver des engagements intéressants pour leurs artistes, mais aussi d'être en position de force pour négocier d'éventuels partenariats. Ainsi, lorsque Minkus, imprésario viennois, cherche à faire engager ses artistes lyriques à Ostende ou à Dieppe, il en appelle à Astruc. Globalement, et même si les exceptions à cette règle sont nombreuses, la plupart des tournées d'artistes internationaux dans l'espace francophone se décident à Paris, l'influence de la capitale s'étendant parfois au-delà des frontières nationales, en Belgique et en Suisse romande. Cette position écrasante de Paris sur l'espace francophone européen explique les efforts déployés par les agents pour y défendre leurs artistes.

Les cas des imprésarios viennois Albert Gutmann et Wilhelm Minkus témoignent parfaitement de l'enjeu que peut représenter un point d'entrée vers la France. Tous deux sont parfaitement bien

⁹⁶⁹ Il s'agit vraisemblablement du Prince de Monaco.

⁹⁷⁰ *Journal Officiel. Documents parlementaires.* Chambre des Députés, Annexe n°2023, 13 juillet 1908, p. 1192. Le même reproche est adressé par Adrien Bernheim à propos des primes attractives versées aux compositeurs grâce à « un budget formidable » (cf. Sylvain Nicolle, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse dirigée par Jean-Claude Yon, Paris Saclay, 2015, p. 699.)

installés localement. Wilhelm Minkus, « K. k, Theater- und Concert Agentur » tient à Vienne une position avantageuse. La direction est d'ailleurs en mesure de proposer à Gabriel Astruc des contrats avec Nikisch, Gustav Mahler ou encore le ténor Erich Schmedes, ce qui prouve un accès privilégié aux artistes de l'opéra viennois. Quant à Gutmann, ses puissantes relations avec les milieux musicaux de la capitale habsbourgeoise en font le premier des agents viennois. Pourtant, les deux agents sont confrontés à la concurrence d'Hermann Wolff, dont l'agence berlinoise domine sans partage l'espace germanophone. Concrètement, il leur est difficile de proposer à leurs artistes des tournées au-delà de l'aire danubienne sans passer par cet encombrant voisin. Le risque est donc grand pour eux de perdre, à terme, leurs artistes au profit du Berlinois. L'une des alternatives consiste à développer davantage de partenariats directs avec des agents étrangers en Italie ou en France.

Pour ce faire, Albert Gutmann met en place une stratégie ambitieuse. En 1906, il fonde à Munich une antenne dirigée par son fils, Emil, laquelle promeut activement la musique française et positionne la famille Gutmann comme un interlocuteur connu et apprécié par les compositeurs français et leurs agents. Deux années plus tard, un bureau parisien est ouvert, sous la direction directe d'Albert Gutmann. L'agent s'emploie dès lors à placer ses artistes à Paris, tout en promouvant dans la capitale française une approche traditionnelle de la musique viennoise, différente de celle, plus moderne, défendue par lui à Vienne.

Un tel déploiement de moyens peut surprendre. Indirectement, les lamentations adressées par Minkus à Astruc permettent de les expliquer. En dépit de son prestigieux répertoire, le concurrent de Gutmann rencontre quelques difficultés à organiser des tournées françaises pour ses artistes. Au lieu d'entreprendre une conquête volontaire de Paris, Minkus cherche à établir des contacts et des partenariats avec la France de la même manière qu'il l'a fait pour la Russie et la péninsule ibérique, c'est-à-dire en s'appuyant sur le réseau de ses propres clients :

« Ce qu'il me faut, c'est de pouvoir placer mes clients en France. Pour la Russie, c'est Madame Bellincioni qui m'a fait des relations, pour l'Espagne [et le] Portugal, c'est Monsieur Bonci qui m'a fait le chemin⁹⁷¹. »

Pourtant, dans le cas parisien, la démarche s'avère infructueuse et, d'après les informations dont nous disposons, il ne semble pas que Minkus ait réellement réussi à introduire ses artistes sur le marché français.

⁹⁷¹ « Lettre de Wilelhm Minkus à Astruc, le 18 novembre 1904, Vienne », CHAN 409AP/14 (Minkus).

De fait, il est probable que, pour un agent français, engager des artistes autrichiens ou allemands ne fasse pas grande différence et, de toute évidence, les propositions ne manquent pas. En effet, l'espace germanique est extrêmement morcelé. En Allemagne, si 56 % des homologues avec lesquels Astruc entretient des relations d'affaires sont à Berlin, il s'en trouve également quelques-uns à Cologne et à Bonn, ainsi qu'un dans chacune des villes suivantes : Ebersfeld, Francfort-sur-le-Main, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Munich et Nüremberg, auxquels s'ajoutent quelques partenaires viennois. À titre de comparaison, 90 % de ses affaires avec la Grande-Bretagne sont traitées avec Londres, Birmingham et Édimbourg se partageant les 10 % restants. Liée à une histoire politique et culturelle propre à l'espace germanique autant qu'à l'excellente réputation de ses artistes, cette multiplicité des interlocuteurs génère une importante concurrence dans le monde musical.

Dès lors, il est crucial pour un agent international – notamment pour ceux issus du monde germanophone – d'être présent à Paris, afin de nouer les relations personnelles grâce auxquelles il pourra se distinguer de ses concurrents. Si nous avons vu que de nombreuses directions internationales de concerts ont une agence à Paris, ou au moins un bureau, il faut souligner aussi que même les agents qui ne disposent pas d'un tel bureau se rendent régulièrement à Paris. En effet, ceux-ci préfèrent souvent se rendre sur place pour négocier directement les contrats plutôt que de se lancer dans de longues et fastidieuses correspondances, qui ont tendance à multiplier les malentendus et à rallonger d'autant les délais.

Paris dans le monde

À la Belle Époque (1900-1914), Paris bénéficie d'une position centrale dans le système du commerce musical international, position qui était pourtant loin de lui être acquise d'emblée. En effet, si l'on s'en tient aux domaines strictement musicaux et commerciaux, la capitale française est certes un centre important, mais elle n'est jamais en situation de domination incontestée.

D'un point de vue musical, l'Allemagne domine clairement la scène mondiale. Jessica Gienow-Hecht a montré l'influence des Allemands sur la musique états-unienne. Si les pays européens s'appuient sur des traditions nationales propres, qui peuvent parfois faire contrepoids, il demeure que les canons classiques sont allemands et que les interprètes allemands sont les plus représentés sur les scènes européennes, l'opéra constituant une exception où s'illustre l'Italie. Certes, le colonel

Mapleson se lance dans un grand plaidoyer pour développer la musique française en Angleterre, estimant que la musique allemande a fait son temps :

« Il y a eu tellement d'artistes allemands à Londres, et depuis tellement d'années, que le public est maintenant fatigué de l'école allemande.

Jusqu'à présent, aucun agent ne s'est spécialisé dans les artistes français. Daniel Mayer travaille presque exclusivement avec des artistes allemands et la plupart de ses employés sont Allemands, si bien qu'en visitant ses bureaux, on peut se croire à Berlin plutôt qu'à Londres : on n'y parle qu'allemand⁹⁷². »

En réalité, ce type de discours, par sa répétitivité, prouve seulement que les autres nations peinent à imposer leurs artistes à l'étranger et que les intermédiaires, conscients de cette situation, n'hésitent pas à jouer sur la corde sensible patriotique. En l'occurrence, même si sa francophilie ne peut être mise en doute, lorsque Mapleson rédige cette lettre, en 1908, il travaille à la fondation d'une Société de Musique Internationale pour laquelle il souhaite obtenir l'exclusivité des droits des artistes de Gabriel Astruc sur le territoire britannique, circonstance qui peut l'induire à exagérer l'attractivité de la Grande-Bretagne pour les clients de l'imprésario français.

Quant à la perspective commerciale, ce n'est là encore pas Paris qui s'impose en Europe, mais bien Londres. Dans le petit champ qui nous intéresse, à savoir le commerce de concerts, les premiers imprésarios « modernes » sont apparus aux États-Unis, avant que l'Angleterre ne suive rapidement le mouvement. Plus exactement, la professionnalisation s'est réalisée plus rapidement en Grande-Bretagne, où de nombreuses agences parfaitement structurées existent : la Vert's Concert Agency, Ibbs & Tillett, la Daniel Mayer's Concert Agency, la Société internationale de Musique etc. qui travaillent déjà toutes à l'échelle internationale.

Pourtant, la capitale française a d'autres atouts à faire valoir et parvient à s'imposer parmi les quelques centres névralgiques du réseau imprésarial. Au-delà de la scène strictement musicale, Paris reste en effet la capitale du théâtre. Ses salles de spectacles attirent de nombreux artistes qui se produisent devant de larges audiences. Elle fait figure de capitale culturelle, à telle enseigne que l'on trouve des critiques des spectacles parisiens dans la presse musicale internationale. Pour un artiste, un succès sur une grande scène parisienne reste un gage de qualité, mais surtout de reconnaissance et de célébrité. C'est donc logiquement que la ville trouve sa place dans le réseau imprésarial. Outre quelques agences familiales locales telles que les maisons Dandelot ou Kiesgen, elle attire de nombreux agents étrangers.

⁹⁷² « Lettre à Louis de Morsier, 21 novembre 1908, Londres », CHAN 409AP/14 (Mapleson).

En effet, de nombreux imprésarios étrangers s'assurent une représentation parisienne. Ainsi, Elisabeth Marbury dirige une agence basée à New York et constituée de trois bureaux : New York, Londres et Paris. Cette dernière est le siège des « affaires continentales », bien que des agents représentent également Marbury à Berlin, Vienne, Milan et Moscou, de façon plus informelle et indirecte. De même, la correspondance entre Gabriel Astruc et Elisabeth Marbury atteste que l'Américaine effectuait de fréquents séjours en France, au cours desquels elle prenait soin de toujours rendre une visite de politesse à son homologue français, voire de lui proposer quelque nouvelle affaire⁹⁷³. De même, le Viennois Albert Gutmann, le Berlinois Hermann Wolff, le Londonien Henry Mapleson... Tous ont leurs habitudes dans la capitale française, dont ils fréquentent autant les salles de concerts que les bureaux d'agences.

Le rayonnement parisien s'appuie donc évidemment sur une tradition culturelle prestigieuse et sur une réputation de capitale théâtrale. Parallèlement à ces éléments culturels, des facteurs économiques renforcent la position parisienne, au premier rang desquels l'importance du public potentiel. L'hypertrophie culturelle et économique française consolide encore la position parisienne, puisque la capitale s'affirme comme porte d'entrée de la France, voire de l'espace francophone, une porte d'entrée d'autant plus convoitée que la concurrence sévissant dans l'espace germanique pousse de nombreux imprésarios à tenter leur chance en France.

La spécificité de la vie culturelle française éclaire encore l'importance de la position parisienne. En effet, au-delà des spectacles de la capitale, les imprésarios parisiens ont souvent la main sur les salles de province ; Paris constitue également la porte d'entrée du marché français.

⁹⁷³ CHAN 409AP/14 (Marbury).



Figure 16 Carte du réseau professionnel de Gabriel Astruc à l'échelle mondiale, 1905-1913. Établie à partir des correspondances de cet imprésario avec ses homologues (archives conservées au CHAN ; 409AP/13-15) ; réalisé avec Gephi.



Figure 17 Carte du réseau professionnel de Gabriel Astruc à l'échelle de l'Europe, 1905-1913. Établie à partir des correspondances de cet imprésario avec ses homologues (archives conservées au CHAN ; 409AP/13-15) ; réalisé avec Gephi

C. Structure du réseau professionnel de Gabriel Astruc

Centre culturel d'envergure mondiale, capitale hypertrophiée de l'espace francophone, ville âprement courtisée par les agents de toute l'Europe, Paris attire donc une multitude d'imprésarios et peut être considérée comme un haut lieu du commerce musical international. Gabriel Astruc tire le meilleur parti de cette géographie économique et artistique, et sa position parisienne en fait une figure essentielle du système imprésarial international. La réussite de ses entreprises lui ouvre en effet des opportunités multiples en France autant qu'à l'étranger, et il devient l'interlocuteur privilégié de ses homologues européens :

« Le succès de mes deux "stars" [Wanda Landowska et Arthur Rubinstein] m'attira des propositions de tous les centres musicaux français et étrangers. L'agence Wolff de Berlin, les impresarii italiens, anglais et monégasques s'émurent⁹⁷⁴. »

En effet, l'imprésario parisien se trouve au sein d'un dense réseau d'agences. Les correspondances conservées au Centre Historique des Archives Nationales (Pierrefitte) permettent de répertorier 120

⁹⁷⁴ Gabriel Astruc, *op.cit.* (*Le Pavillon*), p. 347.

impresarios, agences ou directions de concerts avec lesquelles la Société Musicale G. Astruc négocie, ainsi que 62 salles avec lesquelles elle traite, directement ou indirectement. Grâce à ces archives, nous pouvons surtout modéliser et analyser le réseau impresarial de Gabriel Astruc, car, pour autant que nous puissions en juger, elles sont exhaustives. Quand bien même nous ignorons tout du contenu des discussions tenues lors de tel ou tel entretien, une carte de visite nous informe du moins que Gabriel Astruc ou un membre de la Société Musicale a reçu un agent dont nous connaissons le nom, l'affiliation le cas échéant, et l'adresse approximative. À partir de ces informations, nous pouvons reconstituer le réseau professionnel du principal impresario parisien.

La cartographie du réseau de Gabriel Astruc fait apparaître son étendue et ses spécificités géographiques. Bien implantée dans l'espace francophone, la Société Musicale G. Astruc est d'abord en relations denses et régulières avec toutes les salles parisiennes : l'implantation locale reste déterminante. Elle est aussi particulièrement active sur la côte flamande, la côte normande et la Riviera, ciblant spécifiquement les lieux de villégiature du public aisé. D'autre part, la cartographie révèle l'importance de Londres. La capitale anglaise, lieu de rencontre entre le vieux et le nouveau monde, constitue de fait un carrefour incontournable. Le prestige des salles anglaises – notamment aux États-Unis – justifie les efforts de la Société Musicale pour s'introduire sur le marché londonien et, plus largement, sur le marché anglo-saxon. Apparaissent encore les multiples agences germaniques, reflet du dynamisme de la musique allemande, du prestige de ses artistes et de la décentralisation culturelle du pays. Enfin, on observe une présence, plus timide mais réelle, au Moyen-Orient et en Amérique latine. Surtout, ce réseau est structuré de façon originale. Non seulement l'agence négocie avec ses homologues britanniques, allemands, autrichiens, italiens, latino-américains ou ibériques, mais elle se trouve surtout au centre du réseau. Évidemment, la nature de nos sources peut expliquer cette situation qui n'est, en soi, guère surprenante. Pourtant, le contenu des lettres confirme ce que laisse transparaître le graphe du réseau impresarial de Gabriel Astruc : ce réseau ne correspond pas au type « petit monde ». Autrement dit, les acteurs ne se connaissent en général pas directement et leurs relations passent souvent exclusivement par l'intermédiaire de l'agent français. Par exemple, lorsque Karl Junkermann, agent basé à Londres et qui s'occupe alors des tournées de Kubelik, souhaite organiser une tournée sud-américaine pour son client, il s'adresse à Astruc, dont il attend une mise en relation avec des personnes compétentes. Astruc travaille en effet de façon régulière avec William Chimène, impresario parisien disposant d'importants contacts avec l'Argentine, l'Uruguay et le Brésil⁹⁷⁵. Par ailleurs, Astruc est en mesure de proposer à Junkermann des engagements à Paris et à Ostende pour Kubelik.

⁹⁷⁵ CHAN 409AP/13 (Chimènes) et « Llettres à Astruc du 23 avril 1907 et du 17 mai 1907 », CHAN 409/AP/14 (Junkermann).

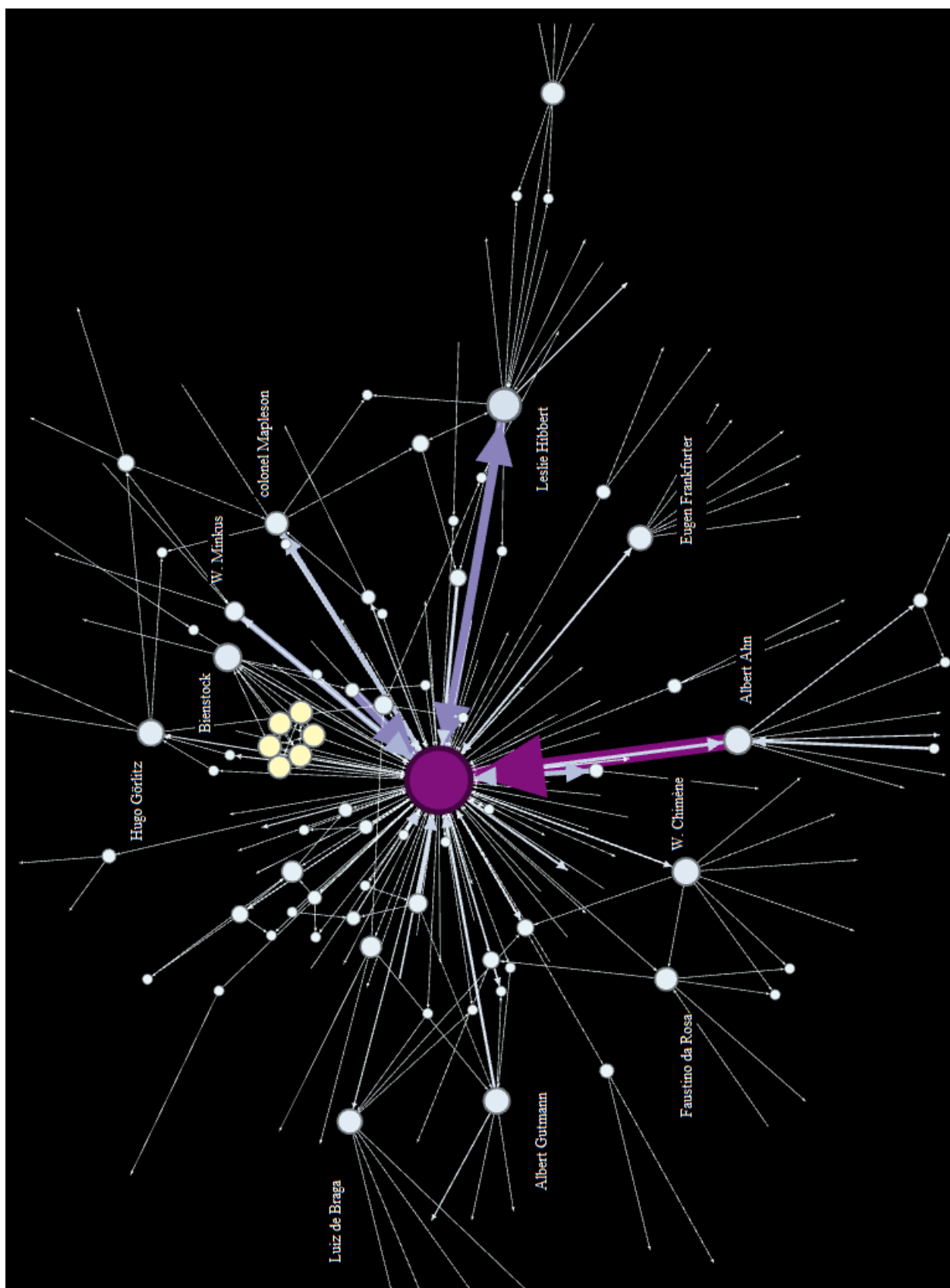


Figure 18 Graphe relationnel de Gabriel Astruc. Établi à partir des correspondances de cet imprésario avec ses homologues (archives conservées au CHAN ; 409AP/13-15) ; réalisé avec Gephi.

Ce graphe permet de visualiser les liens professionnels mobilisés par Gabriel Astruc dans le cadre de son activité d'organisation de concerts. Les liens représentent les correspondances de cet agent (l'épaisseur du trait est proportionnelle au nombre de courriers échangés, sa couleur au nombre d'affaires traitées). La taille des points est relative à leur degré d'intermédiarité : le point central représente Gabriel Astruc, les points jaunes correspondent aux membres de l'Agence dramatique russe, et nous avons indiqué le nom des partenaires les plus actifs de Gabriel Astruc.

Le réseau d'Astruc est ainsi clairement fractionné, ce qui est contraire au modèle le plus fréquent et semble indiquer une volonté de cloisonnement. En particulier, les difficultés induites par la distance géographique ne peuvent totalement justifier cette situation. Par exemple, pour engager Ferruccio Busoni ou Ossip Gabrilowitch, l'imprésario polonais Hilsberg, dont l'agence est installée à Lodz, fait appel à Astruc plutôt que de s'adresser directement à ces musiciens ou même au berlinois Hermann Wolff⁹⁷⁶. En effet, établir une relation privilégiée avec un artiste ou avec un intermédiaire constitue une part du travail des imprésarios et ceux-ci protègent leur carnet d'adresses professionnelles avec la même jalousie que leur répertoire d'artistes. Ils tentent de fidéliser leurs partenaires par des modalités de négociations adaptées, par l'entretien de liens amicaux (voire familiaux), ou par la contractualisation de missions de représentation. Il en résulte – uniquement pour les imprésarios les plus habiles –, un réseau cloisonné, permettant d'assurer une position dominante à celui qui en occupe le centre, c'est-à-dire à celui qui est capable d'obtenir les plus courts accès au plus grand nombre d'agents.

Ce que démontre aussi l'analyse de ce réseau, c'est que le principal agent français occupe une position clé entre les agents britanniques d'une part, latino-américains d'autre part. Cela tend à prouver que Paris constitue un carrefour entre le monde anglo-saxon et l'Amérique latine, confirmant la position spécifique de la capitale française dans le domaine musical.

⁹⁷⁶ CHAN 409AP/14 (Hilsberg).

Le commerce musical international se développe selon des réseaux spatiaux et sociaux. Géographiquement d'abord, les échanges suivent les voies ouvertes par le rail et sont polarisés par les capitales culturelles. Socialement, il est supporté par les réseaux professionnels que tissent les imprésarios. Par le jeu des concurrences et des collaborations, les intermédiaires musicaux confirment mais aussi modifient les itinéraires établis. De cette façon, leurs interactions contribuent à façonner l'espace musical mondial.

Les outils de l'analyse des réseaux permettent de les modéliser et font apparaître certaines dynamiques à l'œuvre. Souple et très informel, le réseau des intermédiaires permet cependant la circulation des productions artistiques à travers un marché mondial. De sa structure dépendent les formes de l'échange. Concrètement, la géographie de la production musicale et celle du commerce musical ne se recoupent qu'imparfaitement et, tirant parti d'une position stratégique dans le réseau des intermédiaires, certains imprésarios peuvent devenir des acteurs déterminants, au-delà de ce qu'expliquerait la seule production artistique. Ainsi Milan s'affirme comme la porte de l'Amérique latine et Paris s'affirme comme un lieu plus central pour les imprésarios que Berlin.

TROISIEME PARTIE

LE COMMERCE MUSICAL ENTRE GUERRE ET CRISES (1910-1930)

Chapitre 7

Commerce musical, nationalités et nationalismes (1900-1920)

Le commerce artistique a ceci de spécifique que son objet est fortement connoté symboliquement et politiquement, l'œuvre d'art (et en l'occurrence l'œuvre musicale) pouvant aussi être conçue comme l'expression de l'âme nationale⁹⁷⁷. Les historiens ont montré la forte dimension internationale de la construction des identités nationales, qui s'inscrit paradoxalement dans un contexte de développement des circulations et d'amplification des échanges. Ils ont aussi souligné comment le sentiment d'appartenance nationale s'appuyait sur une communauté imaginaire de désir

⁹⁷⁷ Didier Francfort, *Le chant des nations. Musiques et cultures en Europe, 1870-1914*, Paris, Hachette Littérature, 2010.

et de destin et, par conséquent, mis en évidence l'importance du rôle des arts dans ce processus⁹⁷⁸. En effet, non seulement les œuvres proposeraient une incarnation du « génie national », mais les progrès artistiques seraient propres à nourrir la fierté populaire. Jann Pasler montre notamment comment, en France, la Troisième République a soutenu des politiques culturelles en faveur de la musique qui pouvaient servir la républicanisation des Français⁹⁷⁹.

En outre, dans le cas particulier du spectacle vivant, les producteurs ne peuvent guère s'autoriser de délai avant de trouver leur public, chaque représentation perdue étant toujours difficile à rattraper financièrement. Pour exister, les artistes (et donc leurs représentants) doivent souvent se plier aux exigences de la presse, et fabriquer des polémiques rejoignant les préoccupations de l'époque. Au début du XX^e siècle, cela se traduit par une forte pression du paradigme national sur le monde des arts⁹⁸⁰. Les intermédiaires artistiques affichent donc leurs sentiments nationalistes et développent des discours qui peuvent relever autant du patriotisme culturel que de l'argument commercial. Ils affirment précisément développer leur activité au niveau international *au nom de ce patriotisme*.

La Grande Guerre marque un apogée des nationalismes et la conflagration européenne perturbe considérablement le commerce musical. Néanmoins, nous avons fait le choix de questionner les interactions entre le commerce musical international et les constructions identitaires sur une période chronologique plus longue. En effet, il nous semble nécessaire d'analyser le rapport des imprésarios au nationalisme préalablement au conflit, dès les premières années du XX^e siècle. À cette époque, les organisateurs de concerts actifs à l'échelle internationale ont acquis une certaine reconnaissance professionnelle ; ils sont devenus des personnages identifiables – et souvent décriés. Or, une part de la méfiance qu'ils inspirent est précisément liée à leur identité nationale jugée parfois ambiguë. À

⁹⁷⁸ Ernest Gellner, *Nations et nationalisme*, trad. fr. Bénédicte Pineau, Paris, Payot, 1989 ; Eric Hobsbawm, *Nations et nationalismes depuis 1780. Programme, mythe, réalité*, trad. fr. Dominique Peters, Paris, Gallimard, 1992 ; Jean-Claude Caron, Michel Vernus, *L'Europe au XIX^e siècle. Des nations aux nationalismes, 1815-1914*, Paris, Armand Colin, 1996 ; Benedict Anderson, *L'imaginaire national. Réflexions sur l'origine et l'essor du nationalisme*, trad. fr. Emmanuel Dauzat, Paris, La découverte, 1996 ; Anne-Marie Thiesse, *La création des identités nationales. Europe XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Seuil, 1999 ; Blaise Wilfert, *Paris, la France et le reste... Importations littéraires et nationalisme culturel en France, 1885-1930*, thèse de doctorat sous la direction de Christophe Charle, Université de Paris 1, Paris, 2003.

⁹⁷⁹ Jann Pasler, *Composing the Citizen: Music as Public Utility in Third Republic France*, Berkeley, University of California Press, 2009, p. XII ; paru en version française : Jann Pasler, *La République, la musique et le citoyen, 1871-1914*, Paris, Gallimard, 2015.

Sur ce sujet, voir également : Sally Charnow, *Theatre, Politics, and Markets in the Fin-de-Siècle Paris. Staging Modernity*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2005 ; Annegret Fauser, *Musical Encounters at the 1889 Paris World's Fair*, Rochester, University of Rochester Press, 2005 ; Annegret Fauser, Mark Everist (dir.), *Music, Theater, and Cultural Transfer: Paris, 1830-1914*, Chicago, University of Chicago Press, 2009 ; Jane Fulcher, *The Composer as Intellectual: Music and Ideology in France 1914-1940*, Oxford, Oxford University Press, 2005 ; Steven Huebner, *French Opera at the Fin de Siècle: Wagnerism, Nationalism, and Style*, Oxford, Oxford University Press, 1999 ; Barbara Kelly (dir.), *French Music, Culture, and National Identity, 1870-1939*, Rochester, University of Rochester Press, 2008 ; James Lehning, *The Melodramatic Thread: Spectacle and Political Culture in Modern France*, Bloomington, Indiana University Press, 2007.

⁹⁸⁰ Béatrice Joyeux-Prunel, *Les avant-gardes artistiques 1848-1918. Une histoire transnationale*, Paris, Gallimard, 2015, p. 35.

cette époque aussi, le réseau des intermédiaires musicaux est déjà largement constitué et les tournées sont devenues la norme pour les musiciens professionnels, mais cette activité transnationale s'est construite avec le souci constant des réalités nationales. Nous interrogerons donc le rapport des imprésarios au nationalisme puis nous analyserons la façon dont ces intermédiaires se saisissent de l'idée nationale dans le cadre même de leur activité, notamment en se positionnant comme les promoteurs culturels de leur patrie. Ensuite seulement, nous étudierons l'impact de la guerre sur le commerce musical et les solutions apportées par les agents aux difficultés soulevées par le conflit.

I. Le nationalisme des imprésarios

Le commerce musical international se développe au moment même où s'affirment les nationalismes européens. À l'instar de leurs contemporains, les imprésarios sont confrontés à ces problématiques. Cependant, de manière plus immédiate que la plupart de leurs concitoyens et parce que leur activité commerciale est internationale, ils sont conduits à prendre position sur le sujet et à affirmer leur identité nationale.

A. De l'universalisme musical au cosmopolitisme des imprésarios

Que leur activité se situe à une échelle internationale et se fonde sur des échanges soutenus pourrait laisser croire que les imprésarios cultivent une tendance naturelle au cosmopolitisme. Le *topos* de la musique comme expression artistique de l'harmonie entre les peuples est inlassablement répété : alors que Berlin accueillait le congrès des Nations, Hermann Wolff admirait son orchestre, « vingt-huit violons, dix altos, dix violoncelles, dix contrebasses de toutes les nationalités, Anglais, Allemands, Français, Hollandais, Belges et Italiens jouaient ensemble et réalisaient sur le plan musical l'idéal des Conférences de Paix⁹⁸¹ » ; la représentation de *Salomé* organisée par Gabriel Astruc en 1907 a été analysée comme un effort diplomatique contrastant avec la montée des tensions nationalistes de l'avant-guerre⁹⁸².

⁹⁸¹ « Lettre de Hermann Wolff, Manchester, 1878 », citée in Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff, den Gründern der ersten Konzertdirektion. 1880-1935*, Berlin, Ed. Bote & G. Bock, 1954, p. 60.

⁹⁸² Jann Pasler, *Writing Through Music: Essays on Music, Culture, and Politics*, New York, Oxford University Press, 2008, p. 313.

Les impresarios se réapproprient de bonne grâce la réputation de l'art dont ils font commerce : ils se décrivent eux-mêmes comme des citoyens du monde et aiment à se dire partout chez eux. Un journaliste de *The Review* dresse ainsi le portrait d'Oscar Hammerstein :

« Allemand de naissance, Juif de race, il était à la fois extraordinairement cosmopolite et fondamentalement américain. Il était cosmopolite en ceci qu'il était partout chez lui, aussi bien à Paris ou à Rome qu'à New York. Il était américain par l'optimisme généreux de son caractère et de ses méthodes⁹⁸³. »

Le cosmopolitisme de l'impresario – qui est cependant bien identifié comme américain – souligne ici l'aisance et l'ouverture d'un homme qui s'est illustré en introduisant l'opéra français aux États-Unis avant d'ouvrir une salle à Londres. Il apparaît comme une qualité essentielle pour qui aspire à présenter au public américain les plus grands artistes européens et, de fait, la maîtrise d'un réseau international, une bonne connaissance des cultures et des langues étrangères constituent des prérequis pour établir une agence musicale internationale.

Dans une autre perspective, à l'étranger, le cosmopolitisme des agents peut être apprécié comme une marque d'intérêt et d'estime du pays visité. Ainsi, le colonel Mapleson bénéficie d'un portrait flatteur dans *Musica* – il est vrai qu'il avait pris soin de le rédiger lui-même :

« La figure du colonel Mapleson est bien connue de tous les Parisiens qui se sont intéressés au mouvement théâtral et artistique de ces dernières années. Elle est curieuse à plus d'un titre dans sa complexité. Tour à tour soldat, globe-trotter, chasseur, journaliste, impresario, le colonel Mapleson a eu la vie la plus mouvementée et la plus originale. [...] Le colonel Mapleson avait déjà conquis, par sa bonne grâce personnelle, son esprit brillant, ses lettres de naturalisation parisienne. Il a travaillé sans cesse pour l'entente cordiale entre la France et l'Angleterre, et le président de la République lui a dernièrement conféré la croix du Chevalier de la Légion d'honneur avec le consentement et l'approbation du roi Édouard VII. Le colonel est également président de la Société Internationale de Musique et rédacteur à *The English and American Gazette*, le grand journal anglo-américain publié en France⁹⁸⁴. »

Conscient des arguments susceptibles de lui attirer la sympathie du public français, l'impresario met en avant sa personnalité romanesque et ses qualités personnelles, mais il insiste surtout sur sa parfaite assimilation du savoir-vivre à la française (caressant au passage la fierté nationale), sur son rôle d'intermédiaire entre les cultures française et anglo-saxonnes et sur son implication active dans le rapprochement entre les deux pays.

⁹⁸³ Grenville, « Music. Oscar Hammerstein », *The Review*, 16 août 1919, NYPL (Hammerstein).

⁹⁸⁴ Article publié dans *Musica* ou *Femina*, par Astruc à la demande de Mapleson (lettre du 21 novembre 1905), à partir d'un portrait paru dans *Gil Blas*.

Ainsi, le cosmopolitisme des imprésarios peut être conçu comme une source d'enrichissement culturel pour le pays où sont importées les œuvres. Il s'apparente aussi à une marque de distinction, attribut d'un esprit cultivé et ouvert. Cependant, à une époque où nationalisme et cosmopolitisme sont « des passions qu'on tisonne sur la place publique, [...] des enseignes de partis, des injures faciles qu'on se renvoie d'un camp à l'autre⁹⁸⁵ », cette particularité suscite aussi des réactions violentes.

B. Un patriotisme suspect

Le cosmopolitisme des imprésarios leur est parfois âprement reproché : parce qu'ils importent des œuvres étrangères, ils seraient antinationaux. Alfred Cortot reproche ainsi à Astruc de ne pas suffisamment soutenir les artistes français et de leur préférer systématiquement et injustement les Russes : le pianiste propose ainsi, pour obtenir un engagement, de prendre pour pseudonyme Cortosky⁹⁸⁶. L'antisémitisme qui sous-tend souvent ces attaques les rend particulièrement violentes. Pourtant, il est discutable que le patriotisme des imprésarios les distingue en rien de leurs concitoyens.

Méfiance à l'égard du cosmopolitisme et antisémitisme

Les diatribes les plus virulentes mêlent nationalisme étroit et antisémitisme. De fait, les griefs formulés à l'encontre des imprésarios et les préjugés antisémites se recourent : la figure de l'imprésario toujours sur les routes rappelle celle du Juif errant, le cosmopolitisme est rapidement assimilé à l'apatridie, l'accusation d'âpreté au gain pèse sur les imprésarios autant que sur les Juifs. Ces préjugés font d'autant plus facilement le fiel des pamphlétaires que nombre des imprésarios actifs à l'international sont effectivement Juifs (avec toute la diversité des réalités que cette appellation peut recouvrir).

Les lacunes des sources ne permettent pas de proposer une estimation précise, mais il apparaît clairement que les plus puissants, et donc les plus visibles, des agents étaient Juifs ou d'origine juive. Au milieu du siècle précédent, c'était le cas des imprésarios américains Max Maretzek, Max et Maurice Strakosch, Jakob et Maurice Grau et, plus tard, Max Rabinoff et Oscar Hammerstein, mais aussi des fondateurs des grandes directions de concerts germaniques tels que Hermann Wolff

⁹⁸⁵ Eugène-Melchior de Vogüé, « Cosmopolitisme et nationalisme », *La Revue des deux mondes*, février 1901, p. 678.

⁹⁸⁶ « Lettre d'Alfred Cortot à Gabriel Astruc, n.d. », BNF Richelieu

et Albert Gutmann, quant à Gabriel Astruc, il est le fils du grand rabbin de Bruxelles. Certaines remarques de Josef Schürmann laissent supposer que, dans l’imaginaire populaire au moins, un « impresario juif » est un pléonasme et l’impresario hollandais ouvre ses mémoires par cette phrase qui souligne combien cet antisémitisme a été intériorisé :

« Pour ceux qui émettent des doutes sur ma nationalité, ou sur mon degré, plus ou moins avancé, de sémitisme : Je suis né, le 2 avril 1857, à Rotterdam (Hollande), de parents protestants pratiquants, et commerçants exceptionnellement rigides⁹⁸⁷. »

Pour autant, les rapports à la religion ou à l’identité de chacun de ses hommes sont difficilement comparables. Entre un Max Maretzek, converti au protestantisme et époux de la catholique Appolonia Bertucca, et un Max Rabinoff, parfaitement intégré dans la communauté juive chicogoane et promoteur d’interprètes de musiques ashkénazes, les divergences sont profondes. Même entre deux hommes laïcs et gravitant dans les cercles de l’élite culturelle, comme Albert Gutmann et Gabriel Astruc, les contextes dans lesquels ils évoluent diffèrent tant qu’il serait fallacieux de les comparer trop rapidement. Cependant, il est un point que tous ont en commun : ils se sont heurtés à l’antisémitisme.

Des campagnes antisémites sont ainsi menées au nom de la préservation de la culture nationale et de la « moralité ». Gaston Méry, disciple d’Édouard Drumont, tempête contre l’inconvenance de *Salomé*, présentée en 1907 :

« Le succès scandaleux que font les snobs à l’auteur de *Salomé* est un bel exemple de la déliquescence de leurs mœurs. Tout le monde trouve naturel que dans un théâtre municipal un Juif, Astruc, organise avec le concours d’un second Juif, Colonne, les représentations d’un drame musical d’un troisième Juif, Richard Strauss⁹⁸⁸. »

On retrouve dans ces phrases la crainte récurrente et teintée de conspirationnisme d’un monde de la culture soumis au peuple juif et menacé de perdre son identité nationale et, donc, ses qualités propres. Le propos est particulièrement explicite sous la plume de Léon Daudet. En 1913, alors que le Théâtre des Champs-Élysées fait faillite, le rédacteur en chef de *L’Action française* saisit l’occasion d’un pamphlet antisémite :

« L’entreprise Astruc portait dans ses flancs, dès l’origine, toutes ces tares d’esbrouffe, de poudre aux yeux, de faux-semblant qui caractérisent l’esthétique sémite. C’était un bazar d’Orient où l’on pouvait, par aventure, monter de bonnes pièces et jouer de bonne musique, mais auquel manquait une direction sensée, pondérée, une tête occidentale. Il suffisait d’avoir

⁹⁸⁷ Joseph Schürmann, *Les étoiles en voyages. La Patti, Sarah Bernhardt, Coquelin*, Paris, Tresse & Stock, 1893, p. 2.

⁹⁸⁸ Gaston Méry, *L’action française*, 10 mai 1907.

rencontré une fois cet hurluberlu à profil de dromadaire enivré qu'est Gabriel Astruc pour pronostiquer l'avenir de [son] entreprise⁹⁸⁹. »

L'article reprend d'abord les poncifs antisémites, et identifie le Juif à l'Oriental, à l'Autre, cet étranger exotique qui, n'ayant rien de commun avec l'Occidental raisonnable et productif, constitue un parfait repoussoir. Daudet développe ensuite la thématique conspirationniste, tout en se réjouissant de la faiblesse de l'ennemi :

« Les actionnaires juifs et salonnards judaïsants du fameux théâtre Astruc auront, en savourant leur bouillon bien mérité, tout loisir de réfléchir à la baisse incontestable de l'influence juive à Paris. Ce krach est un symptôme réconfortant. Il y a seulement quelques années, Israël aurait fait l'impossible pour renflouer le bateau coulant de ce capitaine de sa race. Aujourd'hui, les tribus pleurent, [...] mais elles ne casquent plus⁹⁹⁰. »

Le pamphlétaire arrive enfin au bout de son oiseuse démonstration quand il cite l'entretien accordé par Astruc à Meyer pour *Le Gaulois*, et dans lequel l'imprésario confie son espoir de parvenir encore à « sauver *Parsifal* ». À condition de n'être pas trop regardant sur la solidité de l'argumentation, la preuve est faite pour l'auteur antisémite : les Juifs sont le cheval de Troie des Allemands, et donc des ennemis de l'intérieur.

Ainsi, l'antisémitisme dont sont victimes les imprésarios – parfois même ceux qui ne sont pas juifs – est aussi une forme de méfiance à l'égard de l'étranger, une haine de l'autre doublée d'une inquiétude face à ces intermédiaires qui favorisent les circulations internationales et les échanges culturels et qui, selon cette logique anxieuse, mettraient en péril la qualité, la nature même de l'art national. Les imprésarios, juifs en particulier mais pas uniquement, sont alors perçus comme anti-nationaux. Ce propos est caricatural et ne tient pas compte des entreprises concrètement menées par ces intermédiaires en faveur de ce qui pourrait être considéré comme l'art national, peut-être pour se défendre des accusations portées à leur encontre, mais aussi par convictions personnelles ou par intérêt bien compris.

Un patriotisme pragmatique

Le nationalisme qui s'épanouit au cours du XIX^e siècle contribue à former les esprits et détermine les catégories de pensée mobilisées par les acteurs, y compris par les intermédiaires artistiques. À l'instar de leurs contemporains, les imprésarios peuvent se comporter en nationalistes acharnés ou, à l'inverse, en partisans du cosmopolitisme ; ils défendent les créations de leurs compatriotes ou

⁹⁸⁹ Léon Daudet, « Le krasch du théâtre Astruc », *L'Action française*, 6 novembre 1913.

⁹⁹⁰ *ibidem*

promeuvent l'universalisme musical. Cependant, quelle que soit leur opinion, tous sont pressés de prendre position. En effet, ils ont conscience que la nationalité des artistes et l'origine des œuvres ont une incidence sur la façon dont les concerts sont perçus et reçus, ils savent que pour une part de leur public comme pour certains critiques, la dimension nationaliste préforme l'écoute. Didier Francfort montre ainsi que le nationalisme musical tend à expliciter la musique et que cette forme d'écoute, en se généralisant, a fait de la lisibilité des œuvres un critère esthétique⁹⁹¹.

Quelles que soient leurs positions personnelles sur le sujet, les imprésarios doivent prendre en compte les questions identitaires soulevées par les concerts. Élément d'herméneutique à part entière, la nationalité d'un interprète ou d'un compositeur peut être prise en compte et valorisée. Elle s'intègre alors au paratexte élaboré par les intermédiaires artistiques. Dès lors, les imprésarios mettent en avant les caractères nationaux qu'ils utilisent comme des signaux indiquant le type d'œuvre (ou d'artiste) qu'ils présentent au public. Ils risquent alors de sélectionner et de renforcer les traits esthétiques attendus de chaque nation et, par là même, de conforter les préjugés. En étiquetant ainsi les productions artistiques pour les rendre plus lisibles et plus accessibles au public, ils participent à leur étiquetage et à leur labellisation. En outre, certains imprésarios sont aussi de fervents patriotes et consacrent une énergie considérable à diffuser les œuvres nationales à l'étranger.

Cette vocation presque propagandiste est revendiquée par de nombreux imprésarios, et la promotion des artistes nationaux, sans être une obligation absolue, n'est nullement incompatible avec le commerce musical. Ainsi, Charles Baret se plaît à concevoir ses entreprises comme des projets servant autant son profit personnel que l'intérêt général. Il conclut son autobiographie par ces mots :

« Et tout en faisant ce qu'il me plaît, je ne m'interdis pas de penser que je rends service à pas mal de braves gens et que, peut-être, je sers la cause supérieure de l'Art et les intérêts de mon pays⁹⁹². »

En fait, la dimension nationale, voire nationaliste, influence profondément les orientations commerciales des imprésarios. Le cas d'Albert Gutmann illustre comment elle peut être prise en compte dans l'élaboration de stratégies commerciales différenciées au niveau local et à l'étranger.

⁹⁹¹ Didier Francfort, *op. cit.*, p. 299.

⁹⁹² Charles Baret, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909, p. 138.

II. Labellisation nationale et visibilité internationale : les stratégies commerciales de la Maison Gutmann

L'appartenance nationale constitue un marqueur identitaire incontournable. Une attention particulière est toujours accordée à l'origine d'une œuvre, la nationalité des artistes est systématiquement mentionnée. Élément d'identification des productions musicales, cette appartenance est intégrée à la présentation qu'en proposent les imprésarios et, de façon plus générale, elle participe à leur stratégie commerciale.

Pour comprendre dans quelle mesure l'agent artistique s'adapte à son environnement et comment il mobilise l'argument national, nous nous proposons d'analyser les choix opérés par Albert Gutmann. À la tête de la plus importante des directions de concerts viennoises, celui-ci a en effet tenté un développement stratégique de ses activités dans un cadre déterminé à la fois localement et internationalement. À partir d'un répertoire adapté aux conditions viennoises, ses programmations vont évoluer pour répondre aux attentes d'un public international et, ainsi, renforcer sa position viennoise.

A. La direction de concerts Albert Gutmann à Vienne

La Direction de concerts Albert Gutmann fut l'une des premières fondées en Europe. Répondant à des enjeux locaux, sa fondation s'explique dans le contexte de la capitale impériale. De même, l'activité de cette agence et son implication dans la sociabilité musicale en font un élément essentiel de la vie culturelle viennoise.

Une fondation tributaire des conditions musicales viennoises

Le 17 mars 1873, âgé d'à peine 21 ans, Albert Gutmann ouvre un magasin de partitions sous les arcades de l'Opéra impérial de Vienne. Idéalement situé, le magasin se développe de façon originale puisqu'il devient le point de vente de la direction de concerts (Konzertdirektion Albert Gutmann) fondée quatre ans plus tard, en 1877.

Cette évolution se justifie économiquement, compte tenu des difficultés de l'édition musicale et de la nécessaire diversification des activités ; elle s'avère aussi particulièrement adaptée à la situation musicale viennoise. La ville jouit d'une solide réputation de capitale culturelle et peut s'enorgueillir

d'une tradition musicale prestigieuse grâce à la Première école de viennoise qui, dans la seconde moitié du XVIII^e siècle rassemble notamment Christoph Willibald Gluck, Joseph Haydn, Wolfgang Amadeus Mozart, Ludwig van Beethoven et Franz Schubert et qui incarne le classicisme viennois. Cependant, elle ne se contente pas d'entretenir cette riche mémoire et continue de s'illustrer dans l'innovation musicale. Les deux Johann Strauss, père et fils, composent quelques-unes des plus belles pages la valse viennoise ; avec Franz von Suppé, Johann Strauss II et Franz Lehár, l'opérette connaît ses heures de gloire. La musique, à la fois populaire et savante, y rencontre un public nombreux et éclectique. D'ailleurs, elle est considérée comme une activité sociale souvent liée au monde professionnel : les grands syndicats (d'ouvriers, d'enseignants, du personnel hôtelier, des commerçants et des industriels, etc.) disposent de leur chorale ou de leur orchestre, de même que les militaires ont leurs chapelles⁹⁹³ ; vers 1860, la ville accueille 3 % de musiciens⁹⁹⁴. Autre signe du bouillonnement musical qui anime la ville, l'émergence au début du XX^e siècle d'une seconde école viennoise autour d'Arnold Schönberg, Alban Berg et Anton Webern fait bientôt de Vienne la capitale du modernisme musical, caractérisé par l'atonalité, le sérialisme et le dodécaphonisme.

Vienne rassemble donc à la fois des « producteurs » de musique, aussi bien interprètes que compositeurs, et des « consommateurs ». Paradoxalement, dans le domaine spécifique du concert payant, l'intermédiation entre ces deux groupes souffre de quelques faiblesses. Ainsi, Christina Meglitsch rappelle que, jusqu'en 1870, en dehors des grandes institutions musicales, il n'existait à Vienne aucune salle spécifiquement dédiée au plaisir du concert. Théâtres, maisons de café, établissements de bains, brasseries et lieux de divertissements en font office. Les facteurs de pianos Friedrich Ehrbar et Ludwig Bösendorfer ont, les premiers, identifié cette lacune et positionné leurs nouvelles salles comme des lieux incontournables de la vie culturelle viennoise. Depuis 1812, le facteur de piano Andreas Streicher avait ouvert une petite salle de concert. À la fin du siècle, les deux grands facteurs de pianos mettent des locaux à la disposition des organisateurs de spectacles : ils fondent la salle Bösendorfer (1872) et la salle Ehrbar (1877)⁹⁹⁵. La première est la plus remarquable. Située au Herrengasse 6, à deux pas du Café Central en plein cœur de Vienne, elle jouit d'un emplacement unique. Surtout, elle est réputée pour son acoustique incomparable, pour la compétence de ces gérants et pour la qualité de ses pianos – des Bösendorfer, évidemment.

Cette configuration particulière est une aubaine pour Albert Gutmann. En se positionnant comme intermédiaire entre concertistes, propriétaires de salle et public, il répond à une attente. L'agent

⁹⁹³ Paulus Ebner, *Strukturen des Musiklebens in Wien. Zum musikalischen Vereinsleben in der Ersten Republik*, Francfort-sur-le-Main, Peter Lang Verlag, 1996, p. 33.

⁹⁹⁴ Exposition principale à la Maison de la musique de Vienne (Haus der Musik), visitée en février 2014.

⁹⁹⁵ Christina Meglitsch, *Wiens vergessene Konzertsäle, Musikleben, Studien zur Musikgeschichte Österreichs*, Francfort-sur-le-Main, Peter Lang Verlag, 2005, p. 13.

noue un partenariat profitable avec le facteur de piano. Le premier dispose d'une salle répondant à toutes ses exigences, le second multiplie les occasions de faire découvrir ses instruments aux artistes qui se produisent chez-lui et, bien sûr, au public. D'ailleurs, Bösendorfer détient une exclusivité sur la fourniture des pianos. Ainsi, alors que la pianiste et ambassadrice de la marque française Wanda Landowska souhaite jouer sur un Pleyel, Gutmann répond fermement à son agent :

« Nous avons l'honneur de vous informer qu'à tous les concerts de notre firme, on joue exclusivement les pianos Bösendorfer, qui sont la première marque d'Autriche. À commencer par Liszt et Rubinstein, tous les maîtres du piano jouent ces instruments et il est absolument hors usage de jouer des fabrications étrangères. Quand Mme Landowska viendra à Vienne, on lui enverra un piano Bösendorfer à l'hôtel et elle sera enchantée du son merveilleux et de la facilité de jouer de cet instrument⁹⁹⁶. »

Le sujet semble à ce point sensible que quelques jours plus tard, Gutmann exige une modification des affiches et des programmes qui stipulent encore « Concertflügel und Clavecin : Pleyel Paris » au lieu de « Concertflügel : Bösendorfer, Clavecin : Pleyel Paris⁹⁹⁷ ». L'agent se réfère explicitement à un contrat conclu avec le facteur de piano. Si celui-ci fournit les instruments, la contrepartie est que cela soit indiqué sur tous les programmes, sans exception.

En tenant compte des spécificités du marché viennois, de ses faiblesses et de ses opportunités, l'éditeur Albert Gutmann devient organisateur de concerts. Sa nouvelle activité est d'ailleurs toujours largement déterminée par les conditions locales puisqu'il dispose principalement d'un répertoire et d'une salle adaptés aux petits ensembles. À partir de ce constat, il développe pourtant une stratégie commerciale ambitieuse.

Ancrage social et local de la direction de concerts

Albert Gutmann n'est viennois que d'adoption. Né à Nuremberg, il arrive à Vienne depuis Munich à tout juste vingt ans. Il s'intègre rapidement dans cette société, notamment grâce à son implication dans la vie musicale. Surtout, dans toutes ses démarches, il prend soin de souligner son engagement pour l'intérêt général, la promotion de la musique auprès des Viennois et la défense des œuvres autrichiennes. L'imprésario devient ainsi un citoyen dévoué à la cause de l'art national.

⁹⁹⁶ « Lettre de la Direction de concerts Albert Gutmann à G. Astruc & Co, le 8 novembre 1904, Vienne », CHAN 409AP/13, (Albert Gutmann).

⁹⁹⁷ « Lettre de la Direction de concerts Albert Gutmann à G. Astruc & Co, le 2 décembre 1904, Vienne », CHAN 409AP/13, (Albert Gutmann).

Dès 1873, il envisage avec Felix et Fritz Mottl, Karl Pinschof et Karl Wolf la fondation de la Wiener akademischen Wagnerverein. Le projet trouve des soutiens, notamment le futur fondateur du Musée Wagner de Vienne, Nikolaus Oesterlein, et se concrétise. À travers lui, Albert Gutmann a une première occasion de participer à l'organisation de concerts et, surtout, il peut rencontrer des personnalités telles que les chefs d'orchestre Josef Sucher et Hans Richter ou même, Richard Wagner⁹⁹⁸. Plus généralement, ses engagements auprès des associations musicales viennoises lui permettent d'approcher de multiples personnalités du milieu. Ainsi, quand il participe à l'organisation d'un banquet par la Wiener Tonkünstlerverein en l'honneur de Franz Liszt et Anton Rubinstein, il collabore avec les autres membres de l'association : Johannes Brahms, Robert Fuchs, Theodor Leschetizky, Hermann Graedener, Anton Door, Julius Epstein, Robert Hirschfeld et Bösendorfer ; il déjeune aussi en compagnie de Moritz Rosenthal, Annette Essipoff, Franz Liszt et Anton Rubinstein⁹⁹⁹. Peu à peu, Albert Gutmann devient un proche des artistes et des mélomanes viennois et fait la connaissance des professionnels qui gravitent autour de ces musiciens (fabricants d'instruments, critiques, journalistes...). Cette sociabilité s'entretient par la participation aux associations viennoises, mais d'autres ressorts sont également à l'œuvre. Par exemple, Gutmann offre régulièrement des places pour un concert et, de temps en temps, présente un artiste à l'un de ses admirateurs. Enfin, facteur non négligeable, l'amitié lie bien souvent l'imprésario et les compositeurs qu'il défend le plus ardemment¹⁰⁰⁰.

Les conséquences de cet ancrage dans la société viennoise sont multiples. L'imprésario est par exemple en mesure de demander le soutien d'un mécène pour l'organisation d'un concert ou d'un gala¹⁰⁰¹. Il conduit également multiples actions en faveur de divers projets liés à la musique, comme l'organisation d'un concert au bénéfice de la Maison Mozart de Salzbourg le 25 mars 1914. Au même titre que ses compétences musicales, son sens des affaires ou sa capacité d'organisation, le capital social de Gutmann lui a permis de développer son activité. On peut également supposer que ces relations ont influencé ses choix. On remarque d'ailleurs que parmi les artistes viennois artistes présentés par l'imprésario, beaucoup sont membres d'une association musicale, ou élève d'un membre.

Par ailleurs, Albert Gutmann fait preuve d'un réel souci de démocratisation de la musique. Motivé par des convictions altruistes sincères et par un intérêt bien compris, l'agent cherche à ouvrir l'accès à la musique au plus grand nombre (en particulier aux jeunes) et à renouveler son public. Cet

⁹⁹⁸ Albert Gutmann, *op. cit.*, pp. 125-126.

⁹⁹⁹ *idem*, p. 57.

¹⁰⁰⁰ Les lettres autographes reproduites dans les mémoires d'Albert Gutmann attestent notamment de l'amitié sincère qui unissait l'imprésario à Johannes Brahms, Anton Bruckner ou encore Hans von Bülow ; cf. Albert Gutmann, *op. cit.*

¹⁰⁰¹ Par exemple, il approche avec succès la duchesse de Hohenberg ou l'archiduc Karl Stefan.

objectif passe d'abord par l'organisation de *Jugendkonzerten* (concerts de jeunesse) dont les tarifs préférentiels sont accessibles aux plus jeunes. Il se traduit aussi par le soutien à une campagne pour la construction d'une nouvelle salle de concerts. Ce projet rassemble diverses associations politiques et culturelles. En effet, le nouvel établissement doit accueillir des manifestations politiques, des événements sportifs, des spectacles, des concerts. Il aboutit en 1913, année d'inauguration de la Wiener Konzerthaus. Cette salle représente une opportunité remarquable pour Gutmann. En effet, 60 % des spectacles de musique savante présentés à la Wiener Konzerthaus sont organisés par des partenaires extérieurs, notamment par des directions de concerts privées comme celle de Gutmann¹⁰⁰². L'agence prend en charge l'organisation de nombreuses manifestations pour le nouveau complexe culturel, en plus des concerts présentés à la salle Bösendorfer. L'année 1913 est d'ailleurs marquée par un pic d'activité sans précédent depuis la fondation en 1876.

B. Recrutement des artistes et programmation musicale

La Direction Albert Gutmann adapte son répertoire et sa programmation selon les opportunités artistiques et les attentes du public viennois. Le recrutement de ses artistes en témoigne. Extrêmement bien implantée localement, elle valorise volontiers les compositeurs autrichiens modernes et fait preuve d'une belle ouverture musicale.

Le recrutement des artistes

Les archives de la Direction de concerts Albert Gutmann à Vienne conservées par l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik nous renseignent utilement sur sa programmation. En effet, en dehors de quelques livrets consacrés à la vie et à l'œuvre de compositeurs édités par Albert Gutmann, elles rassemblent principalement les programmes publiés entre 1898 et 1928. Certaines séries sont lacunaires, mais nous sommes relativement bien informés sur les années 1899 à 1903, 1906 à 1918, 1920 à 1922 et 1927 à 1928. Ces programmes indiquent à la fois la date et le lieu du concert, les artistes impliqués, la programmation (avec les modifications successives pour les programmes publiés à quelques jours d'intervalle) et le prix des tickets. Quand ils sont annotés par Albert Gutmann ou l'un de ses associés, ils peuvent également nous révéler certaines réactions du

¹⁰⁰² Erwin Barta, Gundula Fäßler, *Die großen Konzertdirektionen im Wiener Konzerthaus. 1913-1945*, Francfort, Peter Lang, 2001, p. 7.

public, le jugement de l'agent, les changements qu'il envisage pour une performance ultérieure et les engagements projetés.

L'activité de Gutmann aurait connu des débuts assez favorables¹⁰⁰³, mais les sources ne sont conservées que depuis les dernières années du XIX^e siècle. À cette période, durant la saison, la direction de concerts organise en moyenne une dizaine, voire parfois une quinzaine de concerts par semaine. Indiscutablement, elle s'impose comme la première agence viennoise.

Le recrutement des musiciens engagés est révélateur de l'ancrage local de la direction de concerts. On remarque tout d'abord une nette surreprésentation des artistes viennois. En effet, c'est à Vienne que se produisent d'abord les nombreux élèves du conservatoire ou des professeurs particuliers. De même, les chorales viennoises proposent quelques dates (la Wiener a-capella Chor en 1903, Damen- und Herrenstimmen Chor en 1916). Pour des raisons pratiques, il est tout à fait logique que Gutmann fasse appel à des artistes locaux pour agrémenter certaines représentations. Ainsi, le pianiste Ferdinand Foll accompagne des *Lieder* jusqu'à cinq soirs par semaine. Quand il est nécessaire de faire appel à une formation importante, Gutmann s'adresse principalement au Wiener Konzertverein Orchester et au Wiener Tonkünstler Orchester, voire à un orchestre constitué de membres de l'opéra impérial. Certains de ces interprètes sont des célébrités, comme la chanteuse à l'opéra impérial Selma Kurz ou le compositeur et chef d'orchestre Richard Strauss. D'autres, comme Marie Fillunger, la comtesse Helene de Morsztyn ou Benno Schönberger, ont connu des carrières plus discrètes.

Les interprètes issus de la grande périphérie viennoise (Autriche, Allemagne du sud, Bohême, Hongrie) sont également bien représentés. On remarque notamment de nombreux Munichois : le chanteur de la cour royale de Bavière Gura Eugen (1898), le professeur Heinrich Schwartz, enseignant à l'Académie royale de musique à Munich (1898), la chanteuse de la cour royale de Bavière et archiduciale de Mecklembourg Helene Staegemann (1907)¹⁰⁰⁴. Ceci ne doit pas surprendre : malgré l'unification allemande de 1871 qui a fait de Berlin la capitale du nouveau Reich, pour les questions culturelles (ou du moins musicales), Munich reste encore largement tournée vers Vienne. On constate ici les différences de temporalités politiques et culturelles. De même les musiciens de Bohême se produisent régulièrement sur les scènes viennoises. Ainsi, le Böhmisches Streichquartett donne chaque année une à cinq représentations viennoises entre 1899 et 1906. Les violonistes virtuoses Hubermann Bronislaw, découvert par Gutmann, et Jan Kubelik sont

¹⁰⁰³ Hugo Knepler, *O Diese Künstler ! ... Indiskretionen eines Managers*, Vienne/Leipzig, Fiba-Verlag, 1931, confirmé par les archives de la Gesellschaft der Musikfreunden.

¹⁰⁰⁴ Si les artistes allemands sont globalement bien représentés, on remarque cependant que la majeure partie d'entre eux vient des Etats du sud de l'Allemagne.

aussi particulièrement prisés du public. Enfin, le chanteur Ernst Pozsonyi et les pianistes Hedwig v. Andrásffy, Imre von Keéri-Szánto et le célèbre Ernst von Dohnányi sont quelques-uns de nombreux interprètes hongrois collaborant avec Albert Gutmann.

Enfin, les vedettes de la scène internationale se produisent à Vienne toutes nationalités confondues. Certaines font des apparitions régulières. Les pianistes Ferruccio Busoni et Eugen d'Albert, le violoniste belge Eugène Ysaÿe, la chanteuse néerlandaise Julia Culp, le pianiste russe Arthur Rubinstein... D'autres ne se produisent qu'exceptionnellement. Jean Lassale, premier baryton de l'Opéra de Paris, en 1899, le ténor de l'Opéra royal de Londres Ben Davies en 1900, le premier ténor de la Scala de Mila, de Lucia, en 1901, ou Felia Litvinne, la prima donna de l'Opéra de Paris, en 1906 font partie de ceux-là.

Dans leur grande majorité, les interprètes sont viennois. Quelques autres proviennent des « périphéries » traditionnelles de Vienne. Enfin, une minorité très visible est constituée par les vedettes internationales.

Une programmation viennoise mais éclectique

De même que le recrutement, la programmation répond elle aussi aux spécificités viennoises. Naturellement, les compositeurs canoniques (Bach, Beethoven, Brahms, Chopin, Gluck, Haendel, Haydn, Liszt, Mozart, Schubert...) qui, à l'échelle mondiale, se sont déjà imposés comme des monstres sacrés¹⁰⁰⁵ sont régulièrement proposés ; tout comme les compositeurs reconnus de l'époque (Debussy, Grieg, Smetana, Tchaïkovsky, Wagner...) trouvent leur place dans la programmation. En cela, Vienne ne se distingue aucunement des autres capitales musicales.

Cependant, les compositeurs contemporains viennois y bénéficient d'une meilleure visibilité qu'ailleurs. Les œuvres d'Hugo Wolf, Joseph Marx, Julius Sulzer ou encore Arnold Schönberg, par exemple, y sont régulièrement interprétées, par leurs auteurs ou par d'autres musiciens. On peut bien sûr supposer une certaine sympathie du public viennois pour ces artistes locaux. En outre, ces compositeurs participent à la vie musicale viennoise et sont à même d'y promouvoir leurs œuvres. D'autre part, parce qu'elles sont le plus souvent publiées directement par les éditions Gutmann, l'agence n'a pas de droits d'auteur à acquitter.

¹⁰⁰⁵ William Weber, *The Great Transformation of Musical Taste. European Concert Programs from Haydn to Brahms*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

Un genre de spectacle précis est tout à fait caractéristique des concerts viennois : les soirées de *Lieder*, où un pianiste et un chanteur proposent un récital. Cette forme de concert est d'autant plus remarquable que Gutmann fut le premier à les mettre en place. En effet, il lance en 1886 les *Liederabende berühmter Operngrößen* (Soirées lyriques des célébrités de l'Opéra) et rencontre un succès immédiat. Non seulement le public est friand de ces airs d'opéra célèbres, mais ces manifestations mettent en scène des grands noms de l'opéra viennois tels que Rosa Papier, Marie Wilt ou Theodor Reichmann¹⁰⁰⁶. Elles permettent d'offrir un spectacle de qualité à coût réduit, aisé à organiser (du fait du faible nombre d'artistes à engager) et répondant au goût du public. Ces événements contribuent grandement au succès de l'agence et représentent près du tiers des manifestations proposées.

Enfin, la programmation de la direction Gutmann ne se limite pas à la musique savante, ni même à la musique. En effet, des conférences scientifiques, bibliques ou sur des sujets d'actualité, des spectacles comiques et des soirées de chansons populaires sont organisées. Notamment, la chanteuse française Yvette Guilbert se produit régulièrement dans un spectacle alliant danse et chorégraphies (au moins trois fois en 1912, cinq fois durant la saison 1913-1914, trois fois en 1927). Si ces ouvertures vers la culture populaire sont d'abord rares, elles se généralisent progressivement.

Parce qu'il s'engage auprès des artistes et participe au renouvellement des structures musicales viennoises, Gutmann s'impose comme un élément incontournable de la vie musicale locale. Le musicologue Andreas Holzer le souligne : « Il a joué un rôle essentiel dans la vie musicale protéiforme de la Vienne "fin de siècle" (et bien au-delà¹⁰⁰⁷). » Marchand de partitions, éditeur, organisateur de concerts engagé et audacieux, découvreur de talents, membre essentiel des principales associations viennoises (Wiener Tonkünstler-Verein, Wiener Akademischer, Wagner-Verein), promoteur de la démocratisation et de la diversification des concerts, il fait preuve d'une activité dont la portée ne doit pas être sous-estimée. Précurseur, il pose les bases de ce que seront les grandes directions viennoises de concerts dont Erwin Barta et Gundula Fäßler situent la grande époque entre 1910 et 1930¹⁰⁰⁸. Pourtant, une telle approche reste profondément incomplète. En effet, si la direction de concerts Gutmann a adapté son activité aux réalités viennoises et s'est développée en fonction des opportunités locales, elle a également dû se positionner dans un contexte européen et prendre en compte les logiques transnationales.

¹⁰⁰⁶ Andreas Holzer, *op. cit.*, p. 8.

¹⁰⁰⁷ *idem*, p. 4.

¹⁰⁰⁸ Erwin Barta, Gundula Fäßler, *op. cit.*, p. 7.

C. Une stratégie commerciale transnationale

La direction de concerts ne peut limiter son champ d'activité à Vienne. Pour l'imprésario qui souhaite conserver la confiance de « ses » artistes et travailler avec les plus grands (qui sont les plus prestigieux et les plus rentables), il est essentiel de pouvoir leur proposer des tournées européennes, éventuellement mondiales. Sans la possibilité d'une carrière internationale, les artistes les plus brillants n'auraient en effet aucun intérêt à signer avec Gutmann et l'agent devrait se contenter d'engager des musiciens de moindre envergure.

Cependant, le développement d'une activité à l'échelle européenne se heurte à une forte concurrence, notamment celle de la direction de concerts Hermann Wolff. Pour contourner cet encombrant rival berlinois, la maison Gutmann développe une stratégie internationale progressive et orientée vers la France.

L'ouverture du Bureau Emil Gutmann à Munich

Une fois son implantation viennoise assurée, la direction Albert Gutmann entreprend de se développer à l'échelle internationale en s'émancipant des tutelles berlinoises. Pour ce faire, elle procède de proche en proche. En l'occurrence, l'espace le plus accessible est l'Allemagne du sud, à la fois proche de Vienne, musicalement dynamique et où Gutmann entretient déjà de nombreuses relations professionnelles. En outre, Munich peut constituer une porte d'accès vers Berlin.

En juin 1906, Emil Gutmann ouvre son bureau de concert au Theatinerstrasse 38, à Munich. Nous ignorons à quel point les liens avec la direction viennoise sont formalisés. Dans le courrier qu'il envoie pour annoncer son établissement aux agents potentiellement intéressés, il précise seulement :

« Lié à une agence de concert, ce bureau s'occupe de l'arrangement de concerts dans toutes les salles importantes de Munich (la salle Kaim, l'Odéon royal, la salle Jahreszeiten, à la cour de Bavière) et prend en charge les médiations nécessaires à l'établissement d'engagements pour les sociétés de concerts ou les associations, etc.¹⁰⁰⁹. »

Malgré tout, il fait par la suite une référence explicite à la direction viennoise puisqu'il se présente en ces termes :

« Fort de longues années d'expérience dans le milieu musical au sein de la maison viennoise de mon père et de ses nombreuses relations avec les représentants les plus significatifs du monde

¹⁰⁰⁹ « Lettre d'Emil Gutmann, Munich, juin 1906 », CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann).

musical, j'espère mériter la confiance inébranlable que mon père a pour cette entreprise et je m'appliquerai en ce sens¹⁰¹⁰. »

Le jeune agent bénéficie donc du soutien d'Albert Gutmann, ce que leurs relations familiales suffiraient d'ailleurs à expliquer. Il est même plus que probable que l'imprésario viennois soit à l'initiative de cette fondation. En effet, l'établissement d'une antenne munichoise semble parfaitement cohérent avec les ambitions de la direction de concerts, en permettant notamment de renforcer les liens entre Vienne et Munich et en consolidant la présence et la notoriété de Gutmann en Allemagne. Parce qu'il est lui-même bavarois et surtout parce qu'il travaille fréquemment avec des interprètes, des compositeurs et des orchestres du sud de l'Allemagne, Albert Gutmann dispose d'une bonne connaissance de la région, connaissance a priori suffisante pour songer à s'y implanter sans trop de difficultés. Il trouve en outre un homme expérimenté, habitué à ses méthodes de travail et de confiance en la personne de son fils.

Néanmoins, Emil Gutmann ne développe pas exactement la même stratégie que son père. Il n'en a d'ailleurs sans doute pas les moyens, dans la mesure où d'autres bureaux de concerts sont déjà installés à Munich. Conscient que pour être un partenaire identifiable, il doit se positionner dans un créneau précis, il se consacre exclusivement à la musique, refusant d'établir des engagements pour du théâtre¹⁰¹¹. Autre particularité, Emil Gutmann est particulièrement actif dans le domaine de la musique française. Il rappelle à juste titre :

« Sans me vanter je puis dire que je me suis déjà pas mal dépensé, avec une certaine insistance, dans l'intérêt de la musique française en Allemagne. MM. Colonne, Debussy, Dukas, Fauré, Saint-Saëns, d'Indy, Madame Litvinne, le Courrier musical, le S.J.M et d'autres peuvent témoigner qu'ils connaissent ma maison précisément pour ces tendances¹⁰¹². »

Il exploite une niche encore libre, dans la mesure où les artistes français peinent à s'exporter en Allemagne. En devenant leur interlocuteur privilégié, il peut espérer s'imposer plus largement que dans la seule capitale bavaroise. Plus généralement, Emil Gutmann se spécialise dans les échanges musicaux internationaux. Il tente de se positionner comme un intermédiaire entre l'Allemagne et la France, voire l'Angleterre. Ainsi, le 15 mars 1912, il annonce à Gabriel Astruc avoir acheté les droits de représentation de la VIII^e Symphonie de Mahler à Londres et à Paris et l'invite à Berlin

¹⁰¹⁰ idem.

¹⁰¹¹ « Lettre d'Emil Gutmann à la Société Musicale, G. Astruc & Cie, Munich, le 8 février 1910 », CHAN 409AP/13, (Emil Gutmann).

¹⁰¹² « Lettre d'Emil Gutmann à MM. Astruc & Cie, Berlin, le 25 juillet 1912 », CHAN 409AP/13 (Emil Gutmann).

pour assister aux représentations qui y seront données les 17 et 18 mai et, surtout, pour discuter d'un projet parisien pour la saison suivante¹⁰¹³.

Emil Gutmann ne parvient toutefois pas à s'imposer comme le principal intermédiaire entre la France et l'Allemagne, cette position convoitée étant largement occupée par Hermann Wolff. Néanmoins, sa stratégie semble couronnée de succès puisqu'à compter du mois de janvier 1912, l'en-tête du papier à lettres d'Emil Gutmann indique que le bureau dispose d'un local à Berlin. Visiblement l'affaire prend de l'envergure. L'entretien de relations suivies avec la France peut nourrir un second objectif : l'installation à Paris d'un bureau de musique Albert Gutmann.

Les années parisiennes (1908-1914)

Deux ans après la fondation d'un Bureau de concerts à Munich par son fils, Albert Gutmann ouvre un nouveau bureau, cette fois à Paris. L'agent s'installe d'ailleurs en France pour six années, le temps de lancer son activité. Celle-ci ne se comprend que dans une perspective viennoise qu'il s'agit de retracer. Nous étudierons donc la stratégie élaborée par Albert Gutmann et les moyens mis en œuvre pour la suivre, avant de dresser un bilan de ces six années.

Nous l'avons vu, Albert Gutmann a tout intérêt à développer des antennes dans d'autres capitales européennes s'il veut être en mesure de gérer son affaire de manière indépendante. D'une part, la croissance de son activité à Vienne même est limitée. Trop peu de salles sont en mesure d'ouvrir leurs portes à la pléthore de musiciens présents et la direction organise déjà un à deux concerts chaque jour. Elle ne peut donc, matériellement, faire davantage. En outre, Gutmann a déjà fait son possible pour élargir son public en veillant à la démocratisation de la musique et en développant des concerts accessibles au plus grand nombre. Il doit donc trouver ailleurs les débouchés pour ses artistes. L'espace de la monarchie habsbourgeoise offre quelques opportunités. L'agence est d'ailleurs active à Graz et Salzbourg, à Budapest, à Zagreb et à Bucarest¹⁰¹⁴. Cependant, la concurrence y est rude et Gutmann ne se démarque pas spécialement de ses rivaux. D'autre part, pour maintenir sa position à Vienne, il se doit de présenter aux artistes de son répertoire des opportunités de concerts inédites et séduisantes. Le prestige des scènes parisiennes permettrait de satisfaire cette ambition.

¹⁰¹³ « Lettre d'Emil Gutmann à la Société Musicale, G. Astruc & Cie, Berlin, le 15 mars 1912 », CHAN 409AP/13, (Emil Gutmann).

¹⁰¹⁴ « Lettre de la Konzertdirektion Gutmann und D. Weiss. Zagreb, nd », ÖNB (Schalk).

Paris apparaît comme un marché ouvert à la musique autrichienne. Celle-ci est en effet régulièrement jouée sur les scènes françaises. Jean Poueigh constate par exemple que pour la saison 1913-1914, la Société des Concerts du Conservatoire avait présenté quarante-six œuvres allemandes, trente-deux françaises, deux italiennes et deux russes ; les Concerts Colonne soixante-huit françaises, soixante-quatre allemandes, trois russes et deux italiennes ; les Concerts Lamoureux quatre-vingt-six œuvres allemandes, cinquante-cinq françaises, douze russes, une italienne, une norvégienne, une suisse et une roumaine¹⁰¹⁵. Pour aléatoire que soit un tel calcul, il indique néanmoins que les œuvres allemandes sont les plus jouées (196) devant les françaises (155) et que seules 25 œuvres sont d'une autre origine. Or, en l'occurrence, aucune distinction n'est faite entre musique allemande et musique autrichienne et les œuvres de Beethoven, le compositeur le plus prisé des Français, sont comptées au crédit de l'Allemagne. En outre, si le public parisien est familier de la musique autrichienne, il ignore superbement les interprètes autrichiens. Albert Gutmann se propose donc de les lui faire découvrir et apprécier, avec les risques d'échec que comporte la présentation d'artistes inconnus.

Enfin, Albert Gutmann est animé par des motivations patriotiques qui ne sont nullement contradictoires avec ses intérêts commerciaux. Il proclame volontiers son engagement pour la musique autrichienne et tient des conférences sur le sujet¹⁰¹⁶. Ses mémoires en témoignent également :

« Lorsque je me suis installé à Paris en septembre 1908 mes efforts les plus assidus étaient consacrés à faire honorer l'art allemand dans la ville sur la Seine, et tout particulièrement de lancer des artistes autrichiens et surtout viennois. J'invitai donc immédiatement Selma Kurz, Bronislaw Huberman, Moriz Rosenthal et Alfred Grünfeld. Concernant les artistes de l'empire allemand, je fis appel à Siegfried Wagner et à Frieda Hempel (de l'Opéra royal de Berlin¹⁰¹⁷). »

Albert Gutmann s'installe donc à Paris dans une perspective tout à fait viennoise. Cette initiative vise d'abord à conforter sa position dans la capitale impériale et à promouvoir l'art autrichien. Son activité transnationale est inextricablement liée à son activité locale viennoise. Cette dimension détermine les formes de son activité dans la capitale française.

¹⁰¹⁵ Jean Poueigh, « La musique allemande à Paris », *La Renaissance politique, artistique et littéraire*, 4^e année, n° 3, 5 février 1916, pp. 1993-1994, cité in Esteban Buch, « "Les Allemands et les Boches" : la musique allemande à Paris pendant la première Guerre mondiale », *Le Mouvement Social*, 2004/3 - n° 208, pp. 45-69. Malheureusement, Poueigh ne précise pas quelles œuvres il prend en compte et il est impossible de savoir si elles sont comparables.

¹⁰¹⁶ Ce sera le cas le 25 janvier 1914 et le 19 mars 1915 (Archives de l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik).

¹⁰¹⁷ Albert Gutmann, *op. cit.*, p. 140.

En 1908, Albert Gutmann fonde à Paris son bureau, l'Administration et Entreprise Internationale de Concerts. D'abord domicilié au 14 rue Georges Ville¹⁰¹⁸, le siège s'installe ensuite dans les anciens locaux d'un journal de mode, au 106, Boulevard Saint-Germain¹⁰¹⁹. Pourtant, de façon surprenante, cette agence ne joue pas le rôle d'interlocuteur privilégié entre la Direction viennoise et le milieu musical parisien. Régulièrement, la maison viennoise continue de demander à Gabriel Astruc les renseignements et les services dont elle a besoin. Ainsi, Hugo Knepler s'adresse à l'imprésario parisien pour connaître les spécificités des salles parisiennes¹⁰²⁰ et lui transmet certaines informations concernant les artistes de son répertoire (identités, cachets, critiques de presse)¹⁰²¹. D'ailleurs, les deux agents traitent directement de certains engagements d'artistes viennois. Il s'agit soit d'artistes prestigieux, soit d'interprètes de second ordre¹⁰²², mais pour des concerts à Ostende et non dans la capitale française¹⁰²³.

De fait, Albert Gutmann n'intervient qu'exceptionnellement entre la direction viennoise et l'agence de Gabriel Astruc. Il semble se réserver les tâches les plus nobles et se concentrer sur les projets les plus aisément identifiables comme « autrichiens ». Il s'occupe par exemple de l'organisation de concerts pour la cantatrice Selma Kurz et pour le ténor Leo Slezak. Son souci de lisibilité auprès de ses concurrents et partenaires se traduit aussi par le choix de son papier à lettres. À partir de 1909, l'en-tête et les marges de ses courriers affichent une série d'artistes pour lesquels il a organisé des concerts. Plus célèbres les uns que les autres, ces noms sont autant de faire-valoir. Ils attestent de son expérience, de son goût, de son réseau et donc, indirectement, de ses compétences¹⁰²⁴. On constate une différence flagrante entre ce papier et celui, très sobre, utilisé par la maison viennoise.

¹⁰¹⁸ « Encart publicitaire pour le concert de Jacques Thibaud à la salle Gaveau le vendredi 19 mai 1911 », *Le Mercure Musical*, 15 mai 1911, p. 98.

¹⁰¹⁹ D'après l'en-tête du papier à lettres utilisé par Albert Gutmann, CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²⁰ « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 2 septembre 1912 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²¹ « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 24 juin 1912 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²² « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 7 juin 1912 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²³ « Lettre de Hugo Knepler à C. Fichet, Vienne, le 19 juillet 1912 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²⁴ Sont ainsi mentionnés, dans une version plus ou moins francisée de leurs noms : les compositeurs et chefs d'orchestre Richard Wagner, François Liszt, Anton Rubinstein, Hans von Bulow, Eugen d'Albert, Johannes Brahms, Antoine Bruckner, Édouard Colonne, Edvard Grieg, Maurice Moszkowski, Félix Mottl, Erthur Nikisch, Hans Richter, W. Safonoff, Richard Strauss, Peter Tchaïkovsky, Félix Weingartner ; les Concerts philharmoniques de Vienne, les Concerts philharmoniques de Berlin l'Orchestre Colonne de Paris, la Chapelle de la cour du Duc de Meiningen, l'Orchestre Kaim de Munich, l'Orchestre philharmonique de Prague, le Tonkünstler-Orchestre de Berlin ; les quatuors Joachim, tchèque, de Bruxelles, Hellmesberger, Ondricek, Prill, Rosé, Sevcik et Soldat-Røger ; le trio Henri Grünfeld ; les pianistes Eugène d'Albert, Wilhelm Backhaus, Ferruccio Busoni, Hans von Bulow, Teresa Careno, Ernst von Dohnányi, Annette Essipoff, Ossip Gabrilowitsch, Leopold Godowski Alfred Grünfeld, Mark Hambourg, Joseph Hofmann, Clothilde Kleeberg, Frédéric Lamond, Ernest Lengyel, Berthe Marx-Goldschmidt, Sophie Menter, Hélène Morsztyn, J. Paderewski, Raoul Pugno, Emile Reisenauer, Edouard Rislér, M. Roger Miclos, Maurice Rosenthal, Antoine Rubinstein, Arthur Schnabel, Germaine Schnitzer, Gisela Springer, Bernhard Stavenhagen, Emile Sauer, Dagmar Walle-Hansen.

Toujours dans une logique de visibilité, il se lance des chantiers colossaux. En effet, les soirées de Lieder qui ont fait sa fortune viennoise ne sont pas à l'honneur en France. L'imprésario se consacre exclusivement à des concerts spectaculaires, exceptionnels. En particulier, il prend l'initiative d'un « un projet musical gigantesque » en l'honneur de la plus célèbre figure du classicisme viennois :

« L'œuvre tout entière de Beethoven !

Le conseiller Albert Gutmann, fondateur et propriétaire de l'entreprise internationale de concerts a travaillé le projet d'une grande fête musicale extraordinaire. Il s'agit de la première représentation de l'œuvre tout entière de Beethoven dans un cycle d'une durée de huit semaines. Comme époque est projeté le printemps 1912 du 20 avril jusqu'au 15 juin.

Le Grand Opéra, les plus grandes sociétés d'orchestre et des chœurs, les plus célèbres quatuors, les plus importants virtuoses de violon, violoncelle, piano et instruments à vent, les plus illustres chanteurs et cantatrices seront invités à prêter leur concours à cette fête extraordinaire. Même des artistes chorégraphiques seront engagées car on sait que le ballet *Les créatures de Prométhée* se trouve parmi les œuvres de Beethoven.

M. Gutmann a l'intention de fonder un comité pour cette grandiose entreprise et, après avoir assuré le côté matériel du projet, de le soumettre au ministère des Beaux-Arts pour obtenir le haut patronage du Ministre¹⁰²⁵. »

Albert Gutmann se positionne donc comme le représentant de la musique allemande et autrichienne à Paris et se spécialise sur les projets ambitieux, voire excessifs (le projet Beethoven ne se concrétisera pas). Il mène clairement une stratégie de publicitaire et attache apparemment plus d'importance à se faire connaître qu'à faire son profit. Dès lors, il s'avère impératif de s'intégrer à la société parisienne.

Le réseau parisien

Lorsque l'agent viennois s'installe à Paris en 1908, il doit en premier lieu se familiariser avec les spécificités parisiennes. Bien sûr, comme il l'évoque dans ses mémoires, il lui faut découvrir les salles et les lieux parisiens¹⁰²⁶, mais cette étape ne présente guère de difficultés. L'adaptation aux spécificités de l'intermédiation musicale à Paris requiert plus de finesse. En ce début de XX^e siècle, les salons tenus par des mécènes prestigieux et exigeants représentent pour les artistes des lieux de légitimation de leur art autant que des occasions de profit. Les travaux d'Alice Bravard soulignent

On remarque que ce *name-dropping* quelque peu fastidieux ne distingue nullement entre les artistes dont Gutmann est réellement le représentant et ceux pour lesquels il a occasionnellement pu travailler. Par contre, l'imprésario évite ici toute mention à la musique de divertissement ou à la comédie et se cantonne strictement au style savant.

¹⁰²⁵ « Notes diverses », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰²⁶ Albert Gutmann, *op. cit.*, p. 140.

l'importance que conserve l'aristocratie parisienne en la matière¹⁰²⁷ tandis que ceux de Myriam Chimènes décrivent les interactions entre artistes, intermédiaires professionnels et mécènes aristocrates¹⁰²⁸. L'agent viennois doit s'adapter à cet environnement s'il veut voir aboutir son projet. Il lui faut en outre s'adapter aux goûts du public parisien et aux coutumes musicales françaises.

Le choix le plus simple est de s'adjoindre les services d'un collègue parisien mieux au fait des habitudes locales. La Société Musicale de Gabriel Astruc est certainement l'agence la plus à même d'insérer Gutmann dans les cercles parisiens¹⁰²⁹. En outre, les deux agences sont déjà habituées à travailler ensemble. En 1904, Albert Gutmann et Gabriel Astruc avaient conjointement organisé des concerts à Vienne et à Budapest pour Wanda Landowska¹⁰³⁰, en 1905 ils collaborent encore pour l'arrangement du concert d'Albert Spalding¹⁰³¹... D'ailleurs, la direction viennoise et l'agence parisienne mènent encore des partenariats durant les six années qu'Albert Gutmann passe à Paris.

Pourtant, c'est principalement avec Arthur Dandelot que l'imprésario viennois coopère. Des tensions entre les maisons Astruc et Gutmann, au moment même où ce dernier prend ses repères à Paris, peuvent expliquer ce rapprochement avec un troisième agent. En effet, leur correspondance rapporte des désaccords sérieux au sujet d'une artiste représentée par Gabriel Astruc qui aurait pris des libertés avec son contrat. L'imprésario français tente vainement de faire pression sur son homologue viennois, mais Gutmann lui répond par la menace d'une publicité désastreuse :

En réponse à votre aimable lettre du 29 avril, je vous informe que j'ai traité avec Mme Litvinne [...]. Si Madame Litvinne a traité contre son contrat avec l'Opéra russe, ce n'est pas moi qui en suis responsable ; car il faut que je remplisse mes devoirs envers Madame Litvinne. L'artiste s'arrangera certainement à Pétersbourg avec Monsieur Diaghilev ; mais si l'entreprise de l'Opéra russe [...] trouve avantageux de trancher cette question devant le public, je profiterai de l'occasion pour publier les lettres et télégrammes de Madame Litvinne, ce que serait une bonne réclame pour le Concert Russe¹⁰³². »

¹⁰²⁷ Alice Bravard, *Le grand monde parisien, 1900-1939. La persistance du modèle aristocratique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2013.

¹⁰²⁸ Myriam Chimènes, *op.cit.*.

¹⁰²⁹ CHAN 409AP/2

¹⁰³⁰ « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 23 décembre 1904 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰³¹ « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 15 décembre 1905 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰³² « Lettre du bureau de concerts international à MM. Astruc & Cie, Paris, le 30 avril 1909 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

Mais de tels différents sont monnaie courante et ne justifient probablement pas un refus de coopération. D'ailleurs, le 30 septembre 1909, les deux agences sont de nouveau en pourparlers, cette fois pour le concert de Mme Lina Cavalieri de l'opéra de Paris¹⁰³³.

D'autres éléments jouent en faveur de Dandelot. L'ancienneté et la fiabilité de sa maison, son dévouement à la cause musicale parlent pour lui. De plus, il partage avec Gutmann quelques points communs. En 1896, apparemment le premier en France, Arthur Dandelot a fondé un « Bureau d'administration de concerts à Paris ». Son parcours présente de fortes similitudes avec ceux suivis par Hermann Wolff ou Albert Gutmann. Comme ses deux homologues, l'imprésario français est issu de la petite bourgeoisie, d'un milieu peut-être plus modeste même. Il atteste d'une bonne formation musicale et d'un goût pour l'écriture, et comme Hermann Wolff, il commence dans le journalisme musical. Dès 1882, sa plume est appréciée et il devient le plus jeune critique musical de la revue *Piano Soleil* avant de cofonder avec son beau-frère la revue *Le Monde musical*, en 1889. La belle famille d'Arthur Dandelot joue en effet un rôle fondamental dans l'évolution de sa carrière. Sa femme, Madeleine Mangeot, est une pianiste émérite, elle est aussi la fille du facteur d'Édouard Mangeot et la sœur d'Auguste Mangeot, fondateur avec Alfred Cortot de l'École Normale de Musique¹⁰³⁴.

Le « Bureau d'administration de concerts à Paris » est une structure plus modeste, peut-être moins exigeante, que la Société Musicale. Il est possible que Gutmann envisage plus facilement de collaborer avec Dandelot. Surtout, fondée « sur le modèle de la direction de concerts Hermann Wolff¹⁰³⁵ », cette maison parisienne travaille d'une manière certainement plus familière à l'agent viennois. Le transfert du modèle berlinois a pu créer une affinité entre les deux partenaires et ouvrir des possibilités de coopération.

Par ailleurs, Albert Gutmann traite aussi directement avec certaines salles parisiennes. Par exemple, fin avril 1911, il organise avec Albert Blondel de la maison de piano un concert pour le virtuose Ernest Lengyel¹⁰³⁶.

¹⁰³³ « Lettre de Hugo Knepler à MM. Astruc & Cie, Vienne, le 30 septembre 1909 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

¹⁰³⁴ Arthur Dandelot, *op.cit.*

¹⁰³⁵ *Idem.*

¹⁰³⁶ « Lettre du bureau de concerts international à M. Blondel, Paris, le 28 avril 1911 », CHAN 409AP/13 (Albert Gutmann).

Bilan des années parisiennes

Albert Gutmann se montre extrêmement actif durant son séjour dans la capitale française mais le résultat de ces six années est paradoxal. Piteux d'un point de vue économique, ce bilan doit néanmoins tenir compte des retombées symboliques obtenues.

Quelques concerts organisés par Albert Gutmann rencontrent un beau succès : par exemple, les concerts caritatifs d'Anton Rubinstein permettent une recette de 33 000 francs. De fait, le pianiste russe est mondialement célèbre et sa participation à un concert est un gage de réussite. Pourtant, dans leur grande majorité, les événements proposés par l'imprésario viennois s'avèrent peu rentables, voire déficitaires. Les choix de l'imprésario ne pouvaient en réalité mener qu'à l'échec financier. En règle générale, les artistes les plus célèbres justifient leurs cachets exorbitants par leur capacité à attirer un public nombreux et enthousiaste. Mais la stratégie de Gutmann consiste à faire venir à Paris des artistes habitués à la notoriété dans l'espace germanique et dont les exigences demeurent identiques à ce qu'elles seraient à Vienne ou Berlin... alors que le public parisien connaît à peine leurs noms. Albert Gutmann semble même mettre un point d'honneur à garantir des cachets (très) élevés à ses vedettes. Selma Kurz encaisse 4 000 à 5 000 francs par soirée, l'imprésario assure à Marcella Sembrich des honoraires de 20 000 francs pour deux soirées consécutives. Ces engagements supposent chaque fois des investissements conséquents alors que le succès est loin d'être garanti. Du haut de ses trente-cinq années d'expérience, Albert Gutmann était évidemment conscient de cette aporie. Il faut donc en conclure que l'imprésario n'attendait pas de ses activités parisiennes un succès économique, mais devait en escompter d'autres retombées, symboliques celles-là.

Les concerts donnés par Selma Kurz à Paris sont exemplaires. La cantatrice s'était déjà produite à Paris en 1904 aux côtés du célèbre chanteur Caruso pour un concert de bienfaisance et avait d'ailleurs remporté un grand succès. Cependant, lorsqu'elle retrouve les scènes parisiennes plus de cinq années après, le public l'a peu ou prou oubliée. Son agent lance donc une campagne de réclame conséquente et emploie d'importants moyens à la préparation de l'évènement : 35 000 francs sont engagés. Malgré tous ces efforts, les deux concerts de Selma Kurz au Théâtre du Châtelet se soldent par un déficit de 10 000 francs.

En dépit de ce déficit qualifié d'« énorme », Albert Gutmann tire un bilan plutôt positif de l'opération et met en avant le succès d'estime remporté par la cantatrice viennoise.

« Cependant, ce fut un grand succès artistique ; le public applaudit avec enthousiasme. Les critiques furent brillantes. *Le Figaro*, le *Gaulois*, le *Journal*, l'*Echo de Paris*, le *Comœdia* se

répandirent en louanges. Le *Figaro* publia un instantané en une ainsi qu'un article de la plume même de son rédacteur en chef, Gaston Calmette – un privilège rare qui n'est accordé qu'aux plus grands artistes¹⁰³⁷. »

L'éloge de la critique ne garantit nullement le succès. Alors que l'article de Gaston Calmette est publié au lendemain du premier concert, le second connaît une affluence plus médiocre encore. Pourtant, il apparaît que ce succès d'estime est bien une priorité pour Albert Gutmann. Son ambition ne se comprend qu'à long terme : il cherche avant tout à faire connaître et reconnaître la qualité de ses artistes pour assurer leurs réputations et pouvoir, à terme, mieux les exporter sur les scènes françaises mais aussi anglaises. Ainsi, peu de temps après l'aventure parisienne, Selma Kurz se produit à l'Albert Hall de Londres. Par ailleurs, assumer ces échecs commerciaux lui permet de se valoriser auprès du public et des artistes viennois (auquel s'adresse son autobiographie) comme le fervent promoteur de la musique nationale, prêt à prendre des risques au nom du patriotisme culturel.

L'imprésario apparaît ici comme un entrepreneur d'un genre particulier, dans la mesure où les sacrifices financiers consentis le sont en pure perte, et consciemment. De fait, ils sont à peine compensés par les succès remportés par ailleurs, grâce à des artistes plus connus et moins risqués. Albert Gutmann n'est pas un cas unique et d'autres agents ont parfois engagé des sommes conséquentes dans des projets qu'ils savaient non rentables. Même si ces cas de figure sont rares et spécifiques aux plus grands imprésarios¹⁰³⁸, ils remettent en cause la seule logique économique court-termiste qui, seule, ne permet pas de comprendre les arbitrages des acteurs des mondes de l'art. Outre l'amour de l'art, Albert Gutmann invoque le patriotisme pour expliquer ses choix. Lorsqu'il dresse un bilan de sa carrière, il écrit : « J'ai consacré ma vie à faire rayonner Vienne sur la scène internationale¹⁰³⁹ », ne soulignant pas tant les répercussions de son activité sur la vie musicale viennoise que son engagement international.

Les circulations artistiques internationales mobilisent donc tout particulièrement les identités, et peut-être surtout les identifications, nationales. Pour être reconnaissables à l'étranger, les artistes ont besoin d'être étiquetés, labellisés, et cela passe aussi par un rattachement patriotique. Les imprésarios deviennent alors les ambassadeurs de leur musique nationale et les promoteurs d'un art patriote. À l'instar de la direction d'Albert Gutmann, celle de Hermann Wolff clame sa vocation à faire de Berlin une capitale musicale digne de ce nom. Principe de *marketing*, cette mise en avant de l'identité nationale répond aussi à une réalité et à un sentiment profond – les imprésarios et les

¹⁰³⁷ Albert Gutmann, *op. cit.*, p. 141.

¹⁰³⁸ Hermann Wolff, Gabriel Astruc, Frederik Gye... tous ont, à un moment ou un autre, pris le parti de l'audace artistique face à la sécurité commerciale.

¹⁰³⁹ Albert Gutmann, *op. cit.*, p. 9.

artistes étant comme l'ensemble de leurs contemporains concernés par les sentiments patriotiques. Or, comme l'a montré Anne-Marie Thiesse, il n'est « rien de plus international que la formation des identités nationales¹⁰⁴⁰ Ainsi, l'exportation d'œuvres et d'interprètes musicaux se traduit par un renforcement de leur appropriation nationaliste. De par leur fonction, ces acteurs sont au centre d'un marché où s'échangent des valeurs musicales et commerciales, un marché qui se prétend volontiers transnational, prône le cosmopolitisme et l'ouverture artistique et qui, en même temps, est le lieu de concurrence – voire d'affrontement – des arts nationaux, un marché que le déclenchement de la guerre bouleverse.

Tant que prévalait le discours cosmopolite, le dialogue et la rencontre entre différentes productions nationalisées étaient encouragés. Cependant, la montée des tensions qui culminent dans la Première Guerre mondiale se répercute également sur les circulations musicales. Le commerce artistique doit s'adapter au nouveau contexte créé par le conflit.

III. Mutations du marché musical pendant la Grande Guerre

L'histoire de la musique retient principalement comme dates de rupture les créations d'œuvres novatrices et les scandales mémorables. Ainsi, lorsqu'il s'interroge sur le début du XX^e siècle musical, Jean-Noël von der Weid suggère une date « entre 1892 et 1894 avec le *Prélude à l'après-midi d'un Faune* de Debussy, et entre 1911 et 1913, avec *Pierrot lunaire* de Schönberg et *Le sacre du printemps* de Stravinsky¹⁰⁴¹. L'histoire a longtemps servi de simple toile de fond, au point qu'en 1998, Myriam Chimènes posait la question d'une frontière entre l'histoire et la musicologie¹⁰⁴². Depuis quelques années, la tendance s'inverse et les historiens se saisissent de ces thématiques musicales, interrogeant les faits musicaux en les replaçant dans leur dimension historique et, notamment, dans le contexte particulier de la première Guerre mondiale¹⁰⁴³.

¹⁰⁴⁰ Anne-Marie Thiesse, *op. cit.*, p. 11.

¹⁰⁴¹ Jean-Noël von der Weid, *La musique du XX^e siècle*, Paris, Hachette Littérature, 2005, p. 19.

¹⁰⁴² Myriam Chimènes, « Musicologie et histoire : frontière ou no man's land entre deux disciplines », *Revue de musicologie*, t. 84, n° 1, 1998, pp.67-78.

¹⁰⁴³ De nombreux ouvrages et articles sont consacrés à la mobilisation patriotique des artistes ou des institutions : Esteban Buch, (dir.), *La Grande Guerre des Musiciens*, Lyon, Symétrie, 2009 ; Carlo Caballero, « Patriotism or Nationalism ? Fauré and the Great War », *Journal of the American Musicological Society*, vol. 52, n° 3, automne 1999, pp. 593-626 ; Michel Duchesneau, « La musique française pendant la Guerre 1914-1918. Autour de la tentative de fusion de la Société Nationale de Musique et de la Société Musicale Indépendante », *Revue de Musicologie*, t. 82, n° 1, 1996 ; Sophie-Anne Leterrier, « Culture de guerre et musique nationale. La musique française dans la Grande Guerre », in *Chefs-d'œuvre et circonstances*, Arras, Archives Départementales du Pas-de-Calais, 2000, pp. 15-38 ; David Mastin, *Ecoles de musique en Grande Guerre*, thèse de doctorat sous la direction d'Annette Becker, Université Paris Ouest Nanterre La Défense, Nanterre, 2012 ; Stéphan Patin, *La musique française et la Première Guerre mondiale. Une*

En effet, par nécessité, les imprésarios s'adaptent à la fermeture des frontières et aux exigences de ces temps difficiles. Mais ils ne se contentent pas de continuer à faire de la « musique pendant la guerre », ils s'engagent aussi pour une « musique de guerre », le caractère national et mobilisateur devenant une dimension essentielle des programmes. Ces années voient le développement de réseaux renouvelés ainsi qu'une forte politisation des œuvres, le marché musical traverse ainsi une période de mutation dont il conviendra d'évaluer la pérennité.

A. Faire de la musique pendant la guerre

« Le déclenchement de la guerre interrompit d'une dissonance stridente le calme et la sécurité du monde et déchira tous les liens internationaux¹⁰⁴⁴. » Ce souvenir d'Edith Stargardt-Wolff témoigne des conséquences directes de la guerre sur un marché musical immédiatement disloqué. La première année de guerre constitue pour les agences artistiques une année de crise, autant qu'une année d'adaptation aux règles du conflit.

La crise de la première saison

La Première Guerre mondiale plonge le monde musical dans une crise profonde. En France, l'état d'urgence instauré par décret le 2 août 1914 ordonne la fermeture des salles de spectacles parisiennes et prive les artistes de leur activité professionnelle. L'interdiction est levée moins de quatre mois plus tard, le 23 novembre, mais la vie musicale parisienne peine à se redresser¹⁰⁴⁵. Partout, les théâtres et les salles de concerts ferment brièvement. À Vienne, bien que la réouverture soit autorisée avant le début de la saison, la vie musicale reste fortement perturbée, comme le montre l'évolution de l'activité de la direction de concerts Gutmann.

contribution à l'étude des attitudes du corps musical dans la Nation en guerre, mémoire de maîtrise sous la direction de Pierre Guillot, Université Paris-Sorbonne, Paris, 1990.

Certains enfin proposent un panorama de la vie musicale pendant la guerre pays par pays : Glenn Watkins, *Proof Through the Night. Music and the Great War*, Berkeley, University of California Press, 2003. Curieusement, à l'exception notable de l'ouvrage de Jessica Gienow-Hecht l'impact de la guerre sur la vie musicale est principalement étudié à l'échelle nationale (Jessica Gienow-Hecht, *Sound Diplomacy. Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, Chicago, University of Chicago Press, 2009).

¹⁰⁴⁴ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 195.

¹⁰⁴⁵ Esteban Buch, *op. cit. (Les Allemands)*, pp. 45-69.

Pendant la saison 1913-1914, la direction de concerts avait organisé 354 soirées viennoises¹⁰⁴⁶. En moyenne, entre fin octobre et fin avril, quatorze évènements sont assurés chaque semaine¹⁰⁴⁷, principalement des concerts, mais aussi quelques spectacles de danses ou de pantomimes et des lectures. En comparaison, 1914-1915 fait figure de saison morte. Elle débute poussivement fin novembre et ne totalise guère plus de vingt-sept concerts (soit moins de trois concerts par semaine). La guerre, dont tout le monde pense alors qu'elle sera courte, met un coup d'arrêt à la vie musicale.

Immédiatement, les tournées en pays devenus ennemis ont été interrompues. Ainsi alors qu'elle effectuait une série de concerts à travers l'Europe, la mezzo-soprano allemande Elena Gerhard ne peut donner l'ensemble des dates prévues en Angleterre et réviser ses projets : les concerts suivants sont donnés à Hambourg, à Vienne, à Budapest. Le pianiste Ferruccio Busoni annule une tournée américaine, renonçant à 50 000 dollars. Le festival de Bayreuth qui battait son plein au moment de la déclaration est écourté¹⁰⁴⁸. Non seulement les concerts d'été sont annulés, mais l'ensemble de la saison 1914-1915 est compromis. Dans la mesure du possible en effet, les directions de concerts préparent leur programmation dès la fin de la saison précédente : seuls les plus rapides (parmi les plus généreux) peuvent s'assurer la participation des artistes vedettes. Pour la plupart finalisées avant la déclaration de guerre, les tournées prévues s'avèrent irréalisables et les délais sont trop courts pour sauver la saison.

À cela s'ajoute une autre contrainte : de nombreux artistes sont mobilisés et les effectifs des orchestres sont drastiquement diminués. À Paris, faute d'effectifs suffisants, les deux orchestres rivaux Lamoureux et Colonne décident dès décembre 1914 de s'unir en une Association Colonne-Lamoureux. De même à Vienne, le Wiener Tonkünstler Orchester et le Wiener Konzertverein Orchester joignent leurs forces. La guerre entraîne une pénurie de main-d'œuvre qui concerne tous les niveaux de l'activité musicale, de l'exécution instrumentale à l'organisation des concerts. Elle entraîne parfois aussi une réorganisation des agences. Ainsi la direction de concerts Wolff, à Berlin, est directement concernée. Rapidement, l'ensemble de sa main-d'œuvre masculine est mobilisé, en particulier le bras droit de Louise Wolff, Erich Simon. La direction de concerts est alors contrainte de chercher un associé, qu'elle trouve en la personne d'Erich Sachs, responsable de la maison Jules Sachs. De la fusion des deux entreprises naît la Direction de Concerts Hermann Wolff & Jules

¹⁰⁴⁶ Ces chiffres sont tirés des programmes de la direction de concerts, conservés à l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik de Vienne. Ces sources sont lacunaires et il est possible que certains spectacles ou concerts nous aient échappés (en particulier concernant la saison 1916-1917). Les chiffres réels sont probablement plus élevés, mais les ordres de grandeur correspondent à ceux qui ressortent des archives de la Gesellschaft der Musikfreunde de Vienne (celles-ci recensent les programmes des concerts donnés à Vienne, chronologiquement, sans préciser quelle agence ou institution les organise).

¹⁰⁴⁷ Afin que les chiffres restent comparables, nous ne prenons en compte que les semaines pour lesquelles nous disposons du programme complet.

¹⁰⁴⁸ Jessica Gienow-Hecht, *op. cit. (Sound)*, p. 178.

Sachs, permettant que le travail se poursuive, certes « au prix d'efforts considérables : des négociations diplomatiques habiles et une correspondance volumineuse [permettant seuls] de dénouer des situations complexes et d'arranger les problèmes financiers liés à la non-observation des contrats¹⁰⁴⁹ ».

L'adaptation au conflit

Dès l'automne 1914, le conflit s'enlise mais malgré les contraintes, les directions de concerts poursuivent leurs affaires. Après une première saison catastrophique, la vie musicale se redresse. L'exemple de la direction Gutmann le confirme, et son directeur se souvient :

« Le début de la Guerre fut naturellement le moment le plus dur. Comment aurions-nous pu penser organiser de concerts quand dehors les canons tonnaient, quand nos frères, nos pères et nos enfants étaient sur le champ de bataille ?

Cependant, une fois la première frayeur passée, tels des escargots s'aventurant timidement hors de leur coquille après l'orage, nous avons à nouveau proposé quelques concerts. Le premier fut une interprétation d'œuvres de Beethoven par le quatuor Rosé. La salle fut remplie et la représentation très digne¹⁰⁵⁰. »

En effet, on constate que l'agence organise plus de cinq soirées par semaine pendant la saison 1915-1916 et déjà sept soirées hebdomadaires la saison suivante¹⁰⁵¹. Pendant la dernière saison de guerre, plus de 260 soirées sont présentées et la moyenne hebdomadaire dépasse dix, rejoignant alors les taux d'activités de l'avant-guerre.

Quantitativement donc, le retour à la normale semble acquis. Qualitativement pourtant, la situation est loin d'équivaloir à celles des années précédentes. À côté des soirées de *Lieder*, de sonates et de musique de chambre et des concerts de solistes, la direction Gutmann propose un nombre croissant de soirées littéraires : il s'agit de pièces de théâtre, de lectures de contes ou de présentation des œuvres d'auteurs autrichiens contemporains. De même, des conférences et des exposés invitent régulièrement les Viennois à s'informer sur le cours du conflit ou à admirer les réussites de l'art autrichien ou allemand. Enfin, malgré la tradition savante et élitiste de la maison, la programmation

¹⁰⁴⁹ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 195.

¹⁰⁵⁰ Hugo Knepler, *op. cit.*, p. 19.

¹⁰⁵¹ Compte tenu des importantes lacunes dans la saison 1916-1917, il n'est pas impossible que l'activité ait été bien plus soutenue et déjà équivalente à celle d'avant-guerre.

accorde une place plus importante au spectaculaire, en particulier avec des projections de diapositives et de films et même un étonnant concert de phonola¹⁰⁵².

Enfin, le recrutement des artistes est profondément modifié par les conditions de la guerre. Évidemment, les ressortissants des pays ennemis ne sont plus admis sur les scènes. Quand bien même ils seraient installés en terre germanique depuis des années, les artistes étrangers deviennent suspects. Ainsi, le violoniste virtuose Henri Marteau, enseignant au Conservatoire de Berlin depuis 1908 et habitué des soirées de sonates viennoises, est soupçonné d'espionnage par l'Allemagne. La France nourrissant les mêmes suspicions à son égard, il s'exile et obtient la nationalité suédoise en 1915¹⁰⁵³. Les rares artistes « de nationalité ennemie » présents à Berlin ou à Vienne sont soumis à une stricte surveillance. C'est le cas de Wanda Landowska, pianiste polonaise mais figure majeure de la scène musicale parisienne. Quand la guerre éclate, elle est à Berlin pour la création d'une classe de clavecin à l'École supérieure de musique. Elle et son mari sont immédiatement faits prisonniers sur parole. Wanda Landowska passe donc la période de guerre à enseigner le clavecin en Allemagne et effectue même quelques tournées. On la retrouve notamment à Vienne le 14 janvier 1916 et le 5 février 1918¹⁰⁵⁴. De façon similaire, le ténor américain Alfred Piccaver, engagé à l'Opéra de Vienne depuis 1912 et coqueluche des Viennois, reste en Autriche malgré le conflit. Lorsque les États-Unis entrent en guerre, il tente sans succès de quitter le pays et n'échappe à la prison qu'en acceptant de continuer à chanter sur la scène de l'Opéra.

Chaque nation se replie sur ses artistes. La Ligue pour la défense de la musique française prône la préférence nationale¹⁰⁵⁵ ; aux États-Unis, quelques voix s'élèvent contre la surreprésentation des musiciens allemands dans les orchestres symphoniques ; les directions de concerts viennoises offrent une nouvelle visibilité aux artistes issus de l'Empire. Les Bulgares Christine Morphoff et Ludmilla Prokopoff, les Hongrois Duci von Kerekjártó, Jenö von Hubay et Emanuel von Hegyi ne sont que quelques-uns des nombreux musiciens qui, pendant la guerre, font leurs débuts viennois. Cette concentration de l'activité sur les productions nationales pose certains défis de taille. Dès août 1914, le journal *Musical America* s'inquiète de la capacité des orchestres américains à maintenir leur qualité malgré l'absence des musiciens allemands mais y voit aussi une occasion unique de

¹⁰⁵² Il s'agit d'un concert de disques.

¹⁰⁵³ Carole Daffini, « Der Fall Marteau », *Comparativ Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung*, 4/3 (1994), pp.144-149.

¹⁰⁵⁴ D'après les archives de la Direction Gutmann, Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik de Vienne. De même, toutes les dates de concerts, de spectacles ou de conférences signalées à Vienne sont tirées de ces documents.

¹⁰⁵⁵ Esteban Buch, *op. cit.* (*Les Allemands*).

KONZERTDIREKTION GUTMANN
(HUGO KNEPLER).

Freitag den 26. November
abends halb 8 Uhr

im Grossen Konzerthaus-Saale

**IV. DEUTSCHER
MEISTER-ABEND**

(Richard Wagner)

Das Wiener Tonkünstler-Orchester, Dirigent:
Generalmusikdirektor

Bruno Walter

SOLISTEN: K. u. k. Kammersängerin ANNA

Bahr-Mildenburg

und Kammersänger

Figure 19 Affiche pour la quatrième soirée consacrée aux "Maîtres Allemands" organisée par le Direction de concerts Albert Gutmann, le 26 novembre 1915. Le programme sera consacré à Richard Wagner.

démontrer les capacités artistiques latentes du pays¹⁰⁵⁶. D'ailleurs, l'imprésario américain Fortune Gallo se souvient du conflit comme d'une période faste, durant laquelle l'arrivée massive de talents fuyant les zones de conflits potentielles lui permet d'engager des artistes plus nombreux¹⁰⁵⁷. Les interprètes allemands de la troupe sont remplacés et la San Carlo Opera Company est rebaptisée l'English Opera Company, un nom plus en phase avec les sentiments nationalistes du moment¹⁰⁵⁸.

Si elle offre quelques perspectives inattendues, la guerre reste de façon générale un facteur défavorable à l'activité musicale. Le contrôle accru des tournées internationales, voire leur interdiction, prive toutes les salles d'un certain nombre d'artistes exceptionnels. Les échanges sont ralentis et les possibilités de programmation restreintes, le recrutement des musiciens et les choix artistiques laissent parfois songeur. À Vienne, régulièrement, des élèves sont appelés à monter sur scène : les jeunes pianistes formés par Hedwig Kanner se produisent les 24 janvier 1916, 1^{er} avril 1917 et 9 mars 1918 ; les élèves de la professeure de chant Alice Goldberg donnent un concert de bienfaisance le 23 février 1918 ; ceux dirigés par Juliusz Wolfsohn jouent le 15 avril 1918. Les associations locales sont aussi davantage impliquées dans l'élaboration des concerts. Le festival Goldmark, dont les concerts sont prévus les 1^{er} et 12 décembre 1916 et le 9 janvier 1918, est l'œuvre du Groupe viennois de l'association des pédagogues de musique dans l'Empire. Les chorales locales sont sollicitées : l'Association chorale des employés du Chemin de fer autrichien chante le 24 janvier 1916, la Chorale féminine des professeures et le Chœur d'enfants de Peterlini 6 décembre 1917, les chœurs de deux principales synagogues viennoises et la chorale des Damen- und Herrenstimmen, 5 janvier 1918... Mais les artistes présentés au cours de la guerre sont en réalité de plus en plus difficiles à identifier. Nulle trace d'eux dans la presse, nulle notice dans le *Grove Dictionary*, tout indique qu'après une ou deux représentations, ils ont quitté la scène. La sélection artistique de la direction Gutmann se révèle moins exigeante qu'avant-guerre. Certes, ce choix de faire participer des amateurs se justifie parfois artistiquement. Ainsi le concert du 30 mars 1916 n'aurait sans doute pas eu la même dimension pathétique s'il n'avait été donné par les enfants des camps de réfugiés de Wagna. Pourtant, les amateurs comblent surtout les absences des professionnels. Vienne se replie sur un répertoire local plus digne d'un centre régional que d'une capitale culturelle.

La guerre provoque un repli local de la vie musicale et le programme des concerts atteste d'un certain appauvrissement. À défaut d'assurer la même qualité musicale qu'avant-guerre, les agences artistiques témoignent d'un nationalisme ardent.

¹⁰⁵⁶ Jessica Gienow-Hecht, *op. cit. (Sound)*, p. 179.

¹⁰⁵⁷ Fortune T. Gallo, *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967, p. 142.

¹⁰⁵⁸ *idem*, p. 148.

B. Faire de la « musique de guerre »

Stéphane Audoin-Rouzeau et Annette Becker ont défini le concept de culture de guerre comme « un corpus de représentations du conflit cristallisées en un véritable système donnant à la guerre sa signification profonde » et caractérisé par « une spectaculaire prégnance de la haine à l'égard de l'adversaire ¹⁰⁵⁹ », cet outillage mental visant à permettre la compréhension d'un monde en guerre. La vie culturelle reflète la société dans laquelle elle s'inscrit et, dans une certaine mesure, cette culture de guerre modèle les représentations des organisateurs de concerts et influence leur activité professionnelle. Les programmations reflètent d'ailleurs la manière dont la musique participe de la mobilisation culturelle des sociétés belligérantes: exclusion (relative) des œuvres de l'ennemi, valorisation du patrimoine national et mise en scène patriotique caractérisent la vie musicale de l'époque. Cependant, il serait réducteur de considérer toute la vie musicale de l'époque sous le seul angle guerrier.

La musique de l'ennemi

En période de guerre, les modalités de légitimation de la musique diffèrent sensiblement. Les arguments artistiques déclinent face aux exigences de mobilisation et la dimension patriotique des œuvres s'impose comme un critère pertinent, primant parfois sur la qualité musicale. Si les arguments musicologiques des uns et des autres sont discutables ¹⁰⁶⁰, en France, le nationalisme justifie désormais tous les ostracismes, et les rancœurs contre l'hégémonisme musical allemand s'expriment librement ¹⁰⁶¹.

Dans les pays alliés, la *Kultur* n'apparaît plus que comme l'avatar allemand de l'impérialisme culturel et beaucoup, comme Rolland, clament que l'humanité doit résister à « l'intolérable esprit de cette colossale et obèse Germania ¹⁰⁶² ». Désormais, la conception allemande de l'universalité musicale est considérée à l'étranger comme une ruse visant au contrôle de la culture et donc des esprits. Le wagnérisme est conspué en tant qu' « expression complète de la culture allemande », les plus virulents accusent « les Français atteints de wagnérite [de se livrer] volontairement à l'Allemagne ¹⁰⁶³ », mais l'opprobre ne touche pas que Richard Wagner. Le compositeur Camille

¹⁰⁵⁹ Stéphane Audoin-Rouzeau, Annette Becker, *14-18, retrouver la guerre*, Paris, Gallimard, 2000, p. 122.

¹⁰⁶⁰ Notamment, la distinction entre « musique allemande » et « musique boche » donne lieu à des arguties aussi subtiles qu'indéfendables (cf. Esteban Buch, *op. cit.*).

¹⁰⁶¹ Alex Ross, *The Rest is Noise. À l'écoute du xx^e siècle. La Modernité en musique*, Arles, Actes Sud, 2010, pp. 139-145.

¹⁰⁶² Romain Rolland, *Journal des années de guerre*, Paris, Albin Michel, 1952, p. 61.

¹⁰⁶³ Frédéric Masson, « La drogue », *L'Écho de Paris*, 13 octobre 1914.

Saint-Saëns s'offusque ainsi qu'Arthur Dandelot travaille à l'organisation d'un festival en l'honneur de Robert Schumann :

« Mon cher ami,

Vous faites exécuter ma musique dans vos Matinées, et je vous en suis bien reconnaissant ; mais comment ne comprenez-vous pas l'inconvenance d'un *Festival Schumann* au moment où les Allemands bombardent Paris, où dans une effroyable bataille ils font des efforts surhumains pour nous écraser ! et cela dans les *Matinées françaises* ! S'il faut absolument de la musique allemande pour attirer le public, qu'on ne fasse pas de musique ! La France d'abord, la musique après¹⁰⁶⁴. »

L'imprésario ne partage pas le point de vue du compositeur et se défend :

Mon cher Maître,

J'ai deux fils au front, qui font vaillamment leur devoir de bon Français ; l'un, deux fois blessé, médaillé, qui a connu les heures les plus cruelles de l'infanterie ; le second actuellement dans la fournaise de la Somme ! Ils sont fiers de compter parmi ceux qui ne se dérobent pas au service et leur père partage leur sentiment. Mais si je hais ceux qui me privent si longtemps de mes enfants et me procurent de si terribles angoisses, je n'étends pas mon mépris aux grands musiciens allemands du Passé, surtout s'ils ont nom Bach, Haendel, Schubert, Schumann ou Liszt (qui fit tant pour l'Art français)... Mais je n'abandonne pas l'espoir de prouver dans l'Avenir, toute mon admiration pour les compositeurs français que j'aime, et vous savez, cher Maître, que vous comptez parmi ceux-là¹⁰⁶⁵... »

Refusant de condamner en bloc les productions musicales allemandes, Dandelot distingue ici entre devoir national et amour de l'art et, pour reprendre l'expression pertinente d'Esteban Buch¹⁰⁶⁶, entre les Boches guerriers et les Allemands musiciens. Ses arguments n'emportent pas l'adhésion de Saint-Saëns qui campe ses positions avec une inflexible rigueur :

Mon cher ami,

Il ne s'agit pas de mépriser les génies du passé. Il s'agit seulement de ne pas travailler à faire aimer l'Allemagne. Or, tandis que depuis Haydn jusqu'à Mendelssohn, la musique allemande a toujours été plus ou moins mêlée de sang italien et français (Wagner le lui a assez reproché), celle de Schumann est *purement allemande*, et de plus extrêmement séduisante ; et c'est pour cela qu'il ne faut pas la faire entendre au public français, car c'est par la musique, n'en doutez pas, que l'Allemagne cherchera à se réintroduire chez nous. Elle n'aura pas grand peine puisque les Français lui ouvrent le chemin¹⁰⁶⁷. »

Pourtant, la violence de ce rejet est à nuancer. Il n'est ni unanime, ni absolu. Rares sont ceux qui, comme Saint-Saëns, appellent à la suppression pure et simple de toute œuvre allemande du répertoire français. Les mélomanes se livrent aux arguties les plus subtiles pour déterminer si un

¹⁰⁶⁴ « Lettre de Camille Saint-Saëns à Arthur Dandelot, Cannes, le 28 mars 1918 », reproduite in Arthur Dandelot, *op. cit.*, p. 66.

¹⁰⁶⁵ « Lettre d'Arthur Dandelot à Camille Saint-Saëns, Paris, nd », reproduite in *ibidem*.

¹⁰⁶⁶ Esteban Buch, *op. cit. (Les Allemands)*, pp. 45-69.

¹⁰⁶⁷ « Lettre de Camille Saint-Saëns à Arthur Dandelot, Cannes, le 19 avril 1918 », reproduite in *idem*, pp. 66-67.

compositeur est allemand ou européen, si une œuvre relève de la *Kultur* ou de l'art universel... Même les Matinées nationales organisées par Alfred Cortot sont ouvertes aux compositeurs allemands, pour peu qu'ils soient antérieurs à Wagner.

Mais la réaction est d'autant plus forte que la domination allemande en matière musicale est indiscutable, aussi bien concernant le répertoire que la main-d'œuvre des orchestres. Cible directe de cette haine, l'Allemagne réagit similairement. Edith Stargardt-Wolff se souvient de la situation berlinoise : « Il était aussi difficile pour les artistes allemands de partir à l'étranger que pour les artistes étrangers d'honorer leurs engagements en Allemagne. Les programmes de concerts comme les répertoires d'opéra ont subi de sérieuses restrictions car les œuvres d'artistes issus de pays ennemis furent ostracisées et ne pouvaient plus être présentées¹⁰⁶⁸. » Pourtant, après un repli sur la musique nationale pendant les premiers mois de la guerre, les soirées musicales se diversifient à nouveau.

À Vienne, dès la seconde saison, la programmation proposée par la direction de concerts Gutmann se révèle relativement ouverte aux compositeurs étrangers (du moins ne l'est-elle pas moins qu'avant 1914, ayant toujours accordé une large place aux musiques germaniques). Les œuvres des compositeurs ressortissants de pays neutres réapparaissent rapidement à l'affiche, la guerre générant ainsi des effets d'aubaine. Ainsi, l'Espagnol Segundo Pagés-Rosés interprète ses propres œuvres et celles d'Albéniz le 16 décembre 1915 tandis que celles de son compatriote Sarasate seront présentées le 16 novembre 1916 et le 17 décembre 1917 ; le Hollandais Julius Röntgen se produit le 1^{er} février 1916 et le Norvégien Edvard Grieg est joué tout aussi régulièrement qu'avant la guerre¹⁰⁶⁹. Mais les compositeurs issus de pays ennemis se maintiennent aussi. Ainsi, même après l'entrée en guerre de l'Italie aux côtés des Alliés le 23 mai 1915, la présence des compositeurs italiens sur les scènes viennoises ne faiblit pas¹⁰⁷⁰.

¹⁰⁶⁸ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 195.

¹⁰⁶⁹ Les 9 et le 16 février 1916, le 15 novembre 1916, le 6 janvier 1917, le 6 février 1917, le 9 février 1917, le 11 et le 16 avril 1917, le 20 décembre 1917 et le 18 mars 1918.

¹⁰⁷⁰ La musique italienne se laisse écouter à Vienne lors de représentations proposant des œuvres de :

- Luigi Arditi (le 18 mars 1918) ;
- Vincenzo Bellini (le 5 janvier 1915, le 7 avril 1915 et le 8 décembre 1916) ;
- Luigi Cherubini (le 10 mars 1917) ;
- Muzio Clementi (le 22 janvier 1917) ;
- Gaetano Donizetti (le 15 novembre 1916 et le 6 janvier 1917) ;
- Pietro Locatelli (les 16 novembre et 5 décembre 1916) ;
- Padre Martini : le 22 janvier 1917
- Pietro Nardini le 10 décembre 1915 ;
- Niccolò Paganini le 12 décembre 1914, le 5 janvier et les 12 et 27 février 1915, le 7 février et les 5 et 17 décembre 1916, le 16 avril 1917 et le 6 mars 1918 ;

L'agent artistique ne confond pas la musique de l'ennemi avec l'ennemi lui-même : ni les compositeurs russes ni les français ne sont exclus des programmes. D'abord timidement puis plus ouvertement, leurs œuvres sont interprétées et les Viennois ne les boudent pas. Ainsi, la musique française n'est d'abord représentée que par des œuvres anciennes, telles celles de Gossec, Isouard ou Boieldieu¹⁰⁷¹, moins sujettes à polémique. À partir de 1916, la Direction de concerts Gutmann n'hésite plus à programmer des soirées accordant une large place à des œuvres françaises, y compris contemporaines. Ainsi le 15 mars 1916, le ténor Leo Slezak interprète des arias de Jules Massenet, Georges Bizet et Charles Gounod. Peu à peu, les œuvres les plus connues du répertoire français sont réintroduites : Adolphe Adam, Hector Berlioz, Georges Bizet, César Cui, Louis-Claude Daquin, César Franck et Ambroise Thomas sont inscrits au programme¹⁰⁷². Quelques-uns néanmoins sont ostensiblement tenus à l'écart. En particulier, Saint-Saëns qui fut l'un des compositeurs français les plus appréciés des Viennois mais qui a publié toute sa haine de la musique allemande dans *L'écho de Paris* en 1914¹⁰⁷³ a disparu de la programmation. De même, on n'entend plus Debussy que ses discours germanophobes éloignent des scènes autrichiennes.

De façon générale, le nationalisme le plus exclusif s'estompe et, partout, les directions de concerts osent des programmations plus proches de celles d'avant 1914. Le 1^{er} décembre 1918, le musicologue Julien Tiersot écrit dans *Le Courrier Musical* : « Nous avons, depuis trois hivers, vu reprendre notre petit tran-tran [sic] de vie musicale antérieure, un peu contrarié seulement par l'élimination de la musique allemande contemporaine : à cette différence près, les concerts de 1915 à 1918 ont ressemblé beaucoup à ceux de 1913-1914, et de là on a pu induire qu'il n'y a rien de

-
- Nicola Porpora le 13 novembre 1916
 - Giacomo Puccini : 27 février 1915 et les 7 et 18 mars 1918
 - Gaetano Pugnani le 13 novembre 1916
 - Amilcare Ponchielli le 6 novembre 1916, 6 janvier 1917 ;
 - Domenico Scarlatti le 25 novembre 1916, les 22 et 31 janvier 1917 et les 10 et 23 février 1917 ;
 - Giuseppe Verdi les 20 mars, 6 novembre et 13 décembre 1916, les 23 avril et 7 décembre 1917, les 7 janvier et 18 mars 1918 ;
 - Niccolò van Westerhout, le 7 février 1916.

Un concert est entièrement consacré à une messe de Pergolèse le 1er avril 1916.

¹⁰⁷¹ Gossec sera joué les 12 et 15 février 1915 et le 16 février 1916, Isouard le 14 février 1915 et Boieldieu le 11 novembre 1915.

¹⁰⁷² César Franck est joué le 8 novembre 1916, César Cui le 16 novembre 1916, Georges Bizet est à nouveau au programme les 2 et 18 décembre 1916, le 23 avril et le 7 décembre 1917 et le 18 mars 1918, Adolphe Adam est proposé le 8 décembre 1916 et le 5 janvier 1917, Berlioz le 18 décembre 1916, le 17 décembre 1917 et le 7 mars 1918, Ambroise Thomas le 5 janvier 1917 et Louis-Claude Daquin le 22 janvier 1917.

¹⁰⁷³ Ces articles sont ensuite rassemblés en un recueil et publiés : Camille Saint-Saëns, *Germanophilie*, Paris, Dorbon Ainé, 1916.

changé dans le monde musical en France : il y a seulement quelques pages de Wagner de moins »¹⁰⁷⁴

Ainsi, en dépit des discours les plus virulents, la programmation musicale pendant la Grande Guerre ne peut se réduire à une « musique de guerre ». Certaines concessions sont faites à l'esprit des temps et, de fait, Wagner se fait rare. Cependant, si les interprètes ennemis sont globalement exclus des scènes, la musique ennemie ne disparaît pas du répertoire. C'est qu'en effet la vie musicale s'est depuis longtemps développée internationalement et un repli exclusivement national est ressenti par beaucoup comme une frustration. Les organisateurs de concerts, répondant aux attentes de publics nationalistes mais mélomanes, tentent une quadrature du cercle pour intégrer au répertoire des compositeurs ennemis, mais appréciés (et rentables). Rejet de l'autre et tradition internationale s'affrontent ici et l'un des enjeux pour les imprésarios est alors de rendre leur programmation acceptable et attractive. L'une des stratégies développées à cette fin est de faire du concert l'occasion de participer à l'effort de guerre.

Participer à l'effort de guerre

Une fois la guerre déclarée, la fréquentation d'une salle de concerts ne semble guère une occupation de circonstance et Hugo Knepler, gérant de l'agence Albert Gutmann à Vienne, se souvient de la pudeur dont avait dû faire preuve le milieu musical¹⁰⁷⁵. Un arrangement est rapidement trouvé : le concert devient une soirée de bienfaisance et donc une occasion de participer à l'effort de guerre. Au cours de la saison 1914-1915, la direction Gutmann reverse une part importante de ses bénéfices à des organismes caritatifs. Les concerts organisés le sont au profit de fonds de Noël ou de fonds de cigarettes et de cigares pour les hommes au front, pour financer le ravitaillement des réfugiés ou aider les veuves et les orphelins. Les organismes humanitaires sont les grands bénéficiaires de ces soirées : six soirées sont organisées au bénéfice des différents comités de la Croix Rouge (sociétés austro-hongroises et allemandes de la Croix Rouge, du Croissant Rouge). Les bureaux d'assistance de l'État ou de la ville reçoivent les recettes de quatre soirées, les hôpitaux de réserve sont financés par deux soirées. On remarque également un soutien corporatiste, allant à un fonds de guerre pour les musiciens et sept autres soirées pour des associations caritatives diverses. Au total, sur trente-sept soirées musicales, vingt-quatre participent à l'effort de guerre. Les autres sont les deux concerts de l'orchestre philharmonique, qui tente difficilement de reprendre une activité normale, et quelques

¹⁰⁷⁴ Julien Tiersot, « Musique et conscience nationale », *Le Courrier Musical*, XX^e année, 1er décembre 1918, p. 345, cité par Esteban Buch, *op. cit.*, p. 67.

¹⁰⁷⁵ Hugo Knepler, *op. cit.*, p. 19.

modestes soirées de Lieder ou de sonates. Si, au fil du temps, les soirées dénuées de vocation caritative augmentent, il demeure acquis que dans la plupart des cas, les bénéfices des concerts sont partiellement ou totalement reversés à des fonds au profit des soldats, des victimes ou d'une association soutenant l'effort de guerre.

En plus de lever des fonds, les soirées sont autant d'occasions de glorifier la patrie. Ainsi, l'agence de concerts sort de son domaine habituel et propose des conférences ou des soirées théâtrales dont les thématiques entretiennent un lien plus ou moins évident avec le conflit. La dimension militaire peut être explicite : un exposé sur les « épidémies de guerre » présenté par le professeur von Jaksch du ministère de la Guerre en février 1915 ou cet autre, proposé par le rapporteur de guerre et expert militaire du *Berliner Tagesblatt*, le Major Morath, sur « les troupes austro-hongroises dans les Carpates » deux mois plus tard. Les témoignages sont également prisés : Grete Horn raconte son expérience d'« internée 15 mois en Russie » en janvier 1916 et la même année, Anita Müller dresse un bilan de son expérience et expose « ce que nous avons appris du bureau d'assistance pour la guerre ». Des conférences sont aussi régulièrement consacrées aux alliés de l'Empire, ainsi celle donnée par Senie Soat Hanun « Notre vie au harem. Présentation avec 100 diapositives et des lectures du Coran » en mars 1916 ou celle de Leopold Mandl en avril 1916, sur « L'avenir de la Turquie et des puissances centrales ». Même les soirées les plus éloignées de la thématique guerrière peuvent présenter un caractère nationaliste en ce qu'elles valorisent le patrimoine germanique. L'humoriste berlinois Senff-Georgi tourne par exemple avec un spectacle intitulé « 700 ans d'humour allemand ».

Quant aux soirées musicales, si leur contenu est par nature moins explicite, l'éventuelle dimension patriotique est soulignée par une mise en scène adéquate. Les agents prennent soin de contextualiser les œuvres grâce à des discours introductifs et à des notices explicatives. Dans le cas d'une composition germanique, ces textes rappellent volontiers le patriotisme de l'auteur ou, à défaut, son importance dans l'histoire de l'art. Ces soirées contribuent autant au loisir qu'à la mobilisation, elles sont conçues pour soutenir la mobilisation des Viennois.

Konzerthausdirektion Gutmann
(Hugo Knepler)

Mittwoch
den 29. November
abends halb 8 Uhr

im Mittleren Konzerthaus-Saale

KONZERT

Grete, Maria und Else

HILGER

Klavier — Violine — Cello

PROGRAMM:

1. **Schubert** Klaviertrio B-dur, op. 99.
2. **J. Marx** Menuett für Cello und Klavier.
3. **Sevcik** Zwei Tänze für Violine und Klavier.
4. **Händel-Halvorsen**. Passacaglia für Violine und Cello.

Klavier: **Bösendorfer**

Das Reinerträgnis fließt dem „Roten Kreuz“ zu.

*) Mit Erlaubnis der k. k. Akademie für Musik und darstellende Kunst.

Karten von K 10.50 bis K 2.20 an der Kassa der Konzerthausdirektion in
GUTMANN'S k. u. k. Hof-Musikalienhandlung, I., Hof-Opernhaus
☛ **Telephon 4559** ☚

Kassastunden an Wochentagen vormittags von 10 bis 1 Uhr und nachmittags von 3 bis 6 Uhr

K. K. Hofbastei-Druckerei „Ebenholz“, Wien IX.

Figure 20 Affiche de la Direction de concerts Albert Gutmann pour un concert organisé le 19 novembre 1916. Le trio Hilger, recruté parmi les musiciens viennois, propose un programme constitué des œuvres des Autrichiens Franz Schubert et Joseph Marx, du Tchèque Otakar Sevcik et de l'Allemand Haendel (dans un arrangement du norvégien Halvorsen). Les bénéfices doivent être reversés à la Croix Rouge (ÖNB, Musiksammlung)

Ces choix patriotiques semblent avoir été spontanément adoptés et correspondent parfaitement au nationalisme ambiant¹⁰⁷⁶. Seuls quelques imprésarios s'aventurent dans des projets à contre-courant de cette tendance, par conviction artistique ou par goût du scandale. Ainsi Diaghilev, par sympathie pour la Révolution bolchevique, fait déployer le drapeau rouge pendant la première de *Parade* le 18 mai 1917. Ce soutien à un mouvement exigeant une paix immédiate est perçu comme un défaitisme déloyal et, déjà suspecte de par sa modernité, la pièce est conspuée, accusée d'être de « l'art boche ». Pourtant de tels cas restent exceptionnels, la règle étant le patriotisme affiché et revendiqué. Les États belligérants s'emparent de l'art, et donc de la musique, pour en faire un efficace instrument de propagande, aux côtés de la guerre menée sur le front. De l'expérience de la Grande Guerre naît, indiscutablement, ce qu'on pourrait nommer une diplomatie musicale.

C. Concerts et diplomatie culturelle

L'intérêt des États pour la culture n'est pas nouveau et l'intense concurrence artistique que se menaient les villes italiennes de la Renaissance en témoigne déjà. Au cours du XIX^e siècle, des acteurs privés apportent leurs compétences et leurs réflexions au service de projets d'action culturelle : le géographe Pierre Foncin, fondateur de l'Alliance Française en 1883 et initiateur de la diplomatie culturelle française moderne¹⁰⁷⁷ ou Américo Castro et son esquisse du triple projet culturel espagnol du XX^e siècle en sont des exemples¹⁰⁷⁸. Cependant, dans le contexte de la Première Guerre mondiale, la question de la propagande bénéficie d'une attention renouvelée de la part des États en guerre. C'est elle qui façonne, à bien des égards, une véritable diplomatie culturelle¹⁰⁷⁹.

Les prémices d'une diplomatie culturelle

En temps de guerre, l'activité des directions de concerts est étroitement dépendante de la situation internationale. Les impératifs du conflit restreignent significativement leur marge d'action.

¹⁰⁷⁶ Alex Ross, *op. cit.*, p. 146.

¹⁰⁷⁷ François Chaubet, *La politique culturelle française et la diplomatie de la langue. L'Alliance française dans le monde (1883-1940)*, Paris, L'Harmattan, 2006.

¹⁰⁷⁸ Ce projet repose sur le soutien scolaire aux communautés de migrants, le soutien de l'hispanisme dans le monde et le soutien de l'ibéro-américanisme, cf : Denis Rolland, Lorenzo Delgado, Eduardo Gonzáles, Antonio Niño, Miguel Rodriguez, *L'Espagne, la France et l'Amérique latine. Politiques culturelles, propagandes et relations internationales*, Paris, L'Harmattan, 2001, p. 38.

¹⁰⁷⁹ Alain Dubosclard, *Entre rayonnement et réciprocité. Contributions à l'histoire de la diplomatie culturelle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002 ; Alain Dubosclard, *L'action artistique de la France aux Etats-Unis 1915-1969*, Paris, CNRS éditions, 2003 ; Bernard Pinau, *L'action artistique de la France dans le monde : histoire de l'Association française d'action artistique 1922-1979*, Paris, L'Harmattan, 1998.

Notamment, leur action est circonscrite au périmètre national. Ces agences spécialisées dans la circulation internationale des œuvres et des artistes perdent ainsi la main sur le cœur de leur métier. Les tournées internationales se font rares. Les organiser est devenu un véritable défi politique et administratif. Obtenir les visas, assurer le transport, valider les programmes choisis... autant d'étapes routinières de l'organisation d'un concert à l'étranger qui, soudain, paraissent des obstacles presque insurmontables. Dans ces circonstances, les agences artistiques trouvent un relais efficace au niveau étatique. Parce qu'il peut libérer les artistes retenus au front de leur charge militaire et parce qu'il a une capacité à lever des fonds privés sans commune mesure avec celle d'une agence artistique classique, ce service surpasse de loin l'action des imprésarios indépendants. Certains des concerts s'avèrent effectivement faire une propagande efficace, tels l'exécution de l'Ouverture d'*Egmont* et de l'*Héroïque* par l'orchestre de la Société des Concerts du Conservatoire durant sa tournée en Suisse du 26 mars au 2 avril 1917, dont un journaliste écrit : « Rarement cette œuvre n'avait revêtu une si haute signification qu'en ce moment et en ce lieu, à la portée des canons allemands... et interprétée par un orchestre français. [...] Une soirée pareille est plus utile à la cause de la France que plusieurs volumes de littérature de propagande¹⁰⁸⁰ ». Mais une telle soirée est hors de portée des agences privées. Pour les directions de concerts, la guerre reste donc synonyme de compromis et d'adaptation.

La guerre marque alors un tournant dans le domaine du spectacle vivant qui voit se renforcer l'interventionnisme étatique. En effet, les autorités publiques disposent de marges de négociation qui échappe aux intermédiaires privés. En particulier, il leur est possible d'obtenir du ministère des Armées que les musiciens soient libérés de leurs obligations militaires pour accomplir un devoir de propagande musicale. Dès lors, le rôle de l'État peut s'envisager de diverses manières. Globalement, soit il soutient les intermédiaires existants, soit il s'impose lui-même comme un organisateur de concerts. La première proposition a les faveurs de la plupart des États. Ainsi, les autorités autrichiennes ne prennent pas directement en charge l'organisation de concerts, encore moins de tournées internationales. Ainsi, la direction de concerts Albert Gutmann a l'exclusivité de l'organisation des concerts de charité et reste un interlocuteur privilégié des autorités en matière musicale.

En France, au contraire, l'État se fait plus interventionniste, s'affirmant comme un organisateur de tournées particulièrement efficace. Dès la fin 1915, Alfred Cortot, envisage l'organisation de saisons françaises dans les pays neutres et alliés afin de servir la propagande nationale. L'idée

¹⁰⁸⁰ « Gazette de Lausanne, 4 avril 1917 », in *Orchestre de la Société des Concerts du Conservatoire de Paris, Tournée de Suisse, 1917*, p. 18. Voir François Anselmini, « Alfred Cortot et la mobilisation des musiciens français pendant la Première Guerre mondiale », *Vingtième Siècle*, 2013/2, n° 118, pp. 147-157.

aboutit et, en avril 1916, Albert Dalimier propose à Aristide Briand la création d'un Service de propagande artistique qui serait dirigé par le pianiste¹⁰⁸¹. Les cinq sections (arts plastiques, arts appliqués, théâtre, musique et renseignement) ne représentent que neuf employés et le Service ne dispose pas de ressources propres : son financement dépend des dons des personnalités francophiles à l'étranger¹⁰⁸². L'engagement de l'État en faveur de l'action culturelle à l'étranger reste donc relativement timide.

Bénéficiant du soutien de Cortot, la section musicale est particulièrement active. Le pianiste considère en effet cet art comme l'un des domaines d'excellence de la production française. Surtout, reprenant la conception universalisante du langage musical, il y voit un instrument de propagande d'autant plus efficace qu'il serait capable de toucher immédiatement un public étranger¹⁰⁸³. En l'occurrence, Alfred Cortot agit concrètement comme un imprésario. Les correspondances qu'il entretient avec le chef d'orchestre des Concerts Lamoureux, Camille Chevillard, sont rigoureusement semblables à celles qu'entreprendrait tout organisateur de concert tandis que le musicien négocie, de la même manière qu'il le ferait avec un autre intermédiaire, des dates et du montant des cachets. Ainsi, sollicité dans la perspective d'un concert en Angleterre, Chevillard répond :

« Je vous remercie de votre aimable communication. Je suis certainement libre à partir du 1^{er} avril où se terminent nos concerts [...] Je demanderai 80 livres ou 200 francs pour ce concert¹⁰⁸⁴. »

Cependant, l'influence du Service de la propagande extérieure s'appuie aussi sur celle de ses membres (c'est-à-dire, pour la section Musique, Auguste Mangeot, le directeur de la revue *Le Monde musical* et Max d'Ollone, compositeur et ami de longue date de Cortot). Leur bonne connaissance des affaires musicales et des divers projets en cours leur permettent de tirer le meilleur parti de la situation.

Notamment, lorsqu'Auguste Mangeot écrit au chef d'orchestre André Caplet « des Beaux-Arts (où [il est] au service de l'Action Artistique à l'Étranger, dirigé par Cortot), mais à titre privé¹⁰⁸⁵ » pour discuter avec Caplet des chances de succès de sa récente demande d'affectation comme chef

¹⁰⁸¹ « note d'Albert Dalimier à Aristide Briand, avril 1916 », CHAN C//75 41, 7112.

¹⁰⁸² La French American Association for Musical Art, un comité de mécènes fondé en 1916 par le milliardaire francophile Otto Kahn, s'engage notamment à financer chaque année les tournées d'artistes désignés par le Service.

¹⁰⁸³ François Anselmini répertorie les actions musicales menées à l'étranger et signale des concerts particulièrement nombreux en Italie (Vincent d'Indy y dirige un orchestre en octobre 1916, le prince de Broglie y finance une tournée), six concerts à Barcelone, plusieurs représentations en Suisse où la concurrence avec l'Allemagne s'exprime avec une intensité particulière. Surtout, les États-Unis sont la cible privilégiée de ces campagnes de propagande (François Anselmini, *op. cit.*)

¹⁰⁸⁴ « Lettre de Chevillard à Cortot, Paris, le 14 septembre 1916 », BNF Richelieu.

¹⁰⁸⁵ « Lettre d'Auguste Mangeot à André Caplet, Paris, le 22 mars 1918 », BNF Richelieu.

d'orchestre à l'Opéra¹⁰⁸⁶, Mangeot marchand son influence et, après quelques circonvolutions, soumet une offre toute différente au chef d'orchestre :

« C'est pourquoi j'ai pensé à vous pour une autre affectation. Il est question de former une musique militaire pour aller faire connaître les marches militaires, refrains, etc. ... aux soldats américains ... peut-être en vue de provoquer leur ardeur combattive.

Il faudrait pour commander cette musique un bon chef et, de plus, un chef chargé de gloire. Comme en outre vous parlez l'anglais et que vous êtes déjà très connu aux États-Unis, nul n'est mieux qualifié que vous. Nous avons donc pensé, Cortot et moi, à vous proposer. Vous seriez, pour l'occasion, promu sous-lieutenant. La musique comprendrait une cinquantaine d'hommes choisis parmi les meilleurs musiciens du S.X¹⁰⁸⁷ de la 20^e, 22^e et 24^e sections et des inaptes des dépôts de l'intérieur.

Nous n'attendons que l'autorisation du ministre de la guerre et, s'il l'accorde, cela se ferait rapidement¹⁰⁸⁸. »

Le Service de la propagande peut faire valoir des arguments de poids et obtenir la participation de nombreux musiciens. André Caplet apporte de fait son soutien à la musique militaire imaginée par le Service. Si cette administration agit comme un intermédiaire musical et, tant comme force de proposition que comme organisatrice de concert, elle s'apparente de très près à une agence de concerts, avec une coloration patriotique. Elle s'en distingue cependant par son recrutement. Si Mangeot est surtout le directeur d'une revue musicale, Alfred Cortot et Max d'Ollone sont alors des musiciens reconnus (Cortot étant même au faîte de sa gloire). Ce ne sont plus des commerçants mais des artistes (au service de l'État) qui s'occupent de l'intermédiation. L'organisation de concerts ne se conçoit plus ici comme un commerce : les musiciens exigent bien sûr d'être rémunérés pour leurs prestations, mais l'intermédiaire qu'est le Service ne perçoit pas de commission pour son entremise.

Une innovation appelée à perdurer ?

Créé pour répondre aux enjeux de la propagande de guerre, le Service se projette à plus long terme et pose les prémices d'une action artistique à l'étranger et pour l'étranger en temps de paix. Développer la diplomatie culturelle fait partie des ambitions de ses membres et le projet d'école de musique porté par Auguste Mangeot atteste de ces perspectives :

¹⁰⁸⁶ Prix de Rome en 1901 pour la cantate *Myrrha*, André Caplet a étudié la direction d'orchestre en Allemagne. Entre 1910 et 1914, il dirige à l'Opéra de Boston puis est nommé chef d'orchestre de l'Opéra de Paris en 1914. Bien qu'exempté, il s'engage, renonçant dès lors à son porte. La demande qu'il dépose à la fin de la guerre était donc loin d'être vouée à l'échec.

¹⁰⁸⁷ Il s'agit du « service auxiliaire ».

¹⁰⁸⁸ « Lettre d'Auguste Mangeot à André Caplet, Paris, le 22 mars 1918 », BNF Richelieu.

« Je m’occupe de créer pour l’après-guerre une grande école de musique pour y attirer les étrangers qui allaient autrefois apprendre la musique en Allemagne. [...] D’après les adhésions que je reçois et l’accueil que font nos correspondants à l’étranger à cette école, je prévois un gros succès¹⁰⁸⁹. »

Cependant, cet établissement serait fondé « avec l’appui officiel mais complètement indépendant au point de vue artistique et administratif¹⁰⁹⁰ ». Les acteurs engagés pour la propagande musicale française resteraient les mêmes mais retrouveraient leur autonomie à l’égard de l’État. De fait, le projet de Mangeot se concrétise en 1919 avec la fondation de l’École normale de musique.

Malgré tout, la paix ne signifie pas l’arrêt de l’interventionnisme étatique dans la gestion des affaires musicales. En 1919, Robert Brussel peut encore faire pression sur les Concerts Lamoureux pour obtenir l’organisation d’une tournée américaine. Camille Chevillard dispose d’une marge de négociation et n’obtempère pas aux requêtes de l’administration :

« Veuillez m’excuser auprès de M. Casenave de ne pouvoir accepter ses propositions dont je le remercie. Mes concerts, l’Opéra et le Conservatoire ne me permettent pas d’abandonner Paris à cette époque de l’année. Je le regrette, j’aurais bien volontiers répandu la bonne parole en Amérique, mais quand je suis libre, il n’y a plus rien à faire là-bas¹⁰⁹¹. »

Cependant, si le chef d’orchestre décline l’offre de Brussel, les Concerts Lamoureux doivent néanmoins faire quelques concessions aux demandes étatiques. À défaut du célèbre chef d’orchestre, l’institution cède l’un de ses altistes, Auguste Fourel :

« Bien que ce soit une mesure que nous n’aimerions pas à voir se généraliser sous peine de compromettre gravement les cadres de notre orchestre, nous accordons à notre altiste Fourel le congé qu’il nous fait demander par votre précieux intermédiaire en espérant qu’il servira de son mieux les intérêts de notre propagande¹⁰⁹². »

L’interventionnisme d’État et la soumission de la musique aux intérêts de la propagande semblent donc pouvoir se prolonger au-delà de la durée du conflit. En 1922, à l’initiative de Robert Brussel et avec le soutien du ministère des Affaires Étrangères et du ministère de l’Instruction Publique et des Beaux-Arts, l’Association Française d’Expansion et d’Échanges Artistiques (future Association Française d’Action Artistique, AFAA) est fondée¹⁰⁹³. L’État s’affirme alors comme un nouvel intermédiaire, en concurrence avec les agents privés qui assuraient auparavant ce rôle.

¹⁰⁸⁹ « Lettre d’Auguste Mangeot à André Caplet, Paris, le 22 mars 1918 », BNF Richelieu.

¹⁰⁹⁰ idem

¹⁰⁹¹ « Lettre de Camille Chevillard à Robert Brussel, Paris, le 4 juillet 1919 », BNF Richelieu.

¹⁰⁹² « Lettre de Camille Chevillard à Robert Brussel, Paris, 17 juillet 1919 », BNF Richelieu.

¹⁰⁹³ Institut des Mémoires de l’Édition Contemporaine (IEMC), Fonds Brussel, Robert.

Intermédiaires des circulations musicales internationales, les imprésarios apparaissent souvent comme des agents cosmopolites, que ce soit pour valoriser une ouverture universaliste ou pour dénigrer des personnalités à l'identité nationale trop ambiguë. Pourtant, leur patriotisme ne les distingue guère de leurs contemporains. En réalité, l'affirmation des nationalismes et le développement des échanges culturels sont deux phénomènes concomitants. Résultat d'une dynamique d'internationalisation propre à l'essor du capitalisme et vecteur de diffusion de productions incarnant le prestige national, le commerce musical s'adapte à ce nouvel environnement politique et culturel et ne saurait s'en abstraire. Au contraire, les imprésarios participent à la réaffirmation et à la consolidation des identités nationales sur la scène musicale. Leurs stratégies reflètent les structures de l'espace européen. Ils doivent tenir compte des sentiments nationaux, des concurrences culturelles et des rapports de force entre acteurs du monde musical. Mais surtout, ils s'appuient sur ces réalités, les confirment et les renforcent. Ils participent ainsi à la convergence des discours politiques, des pratiques culturelles et des intérêts économiques. À la suite des déclarations de guerre, les agences artistiques ont dû redéfinir leurs activités professionnelles. Elles se sont donc tournées vers une activité plus locale, pratiquant un patriotisme culturel fondé sur une exclusion des interprètes ennemis, une sélection relativement ouverte des œuvres présentées, un soutien financier et caritatif aux soldats et aux victimes de guerre et une activité extra-musicale plus engagée. Le concert apparaît comme une occasion de manifester des sentiments patriotiques et comme un moyen de lever des fonds pour soutenir l'effort de guerre. Il se révèle ainsi un formidable outil de propagande dont l'intérêt n'échappe pas aux États. Les autorités publiques se réinventent alors en organisateurs de concert, concurrençant les intermédiaires musicaux traditionnels.

Chapitre 8

Les Années folles : les imprésarios face à la réinvention du commerce musical

Au sortir de la Grande Guerre, le commerce musical est ébranlé. Durant plusieurs années, les circulations artistiques ont été limitées et contrôlées. Les programmes se sont repliés sur les répertoires nationaux, le concert est devenu un instrument au service de la diplomatie culturelle et l'interventionnisme étatique s'est développé. À ces perturbations s'ajoutent encore les mouvements migratoires provoqués par la guerre et par les révolutions russes. Concevoir la Grande Guerre comme une rupture semble donc une hypothèse raisonnable. Cependant, les acteurs du commerce

musical – à l’image d’une très grande partie de la société au sortir de la Première Guerre mondiale – assurent volontiers que le conflit n’est qu’une parenthèse à refermer au plus vite et entendent s’inscrire dans la continuité de ce qu’on commence alors à appeler la Belle Époque.

Plus généralement, l’historiographie qui pose la Première Guerre mondiale comme une rupture nette est aujourd’hui réinterrogée. Longtemps perçue comme la « naissance du XX^e siècle » ou comme « l’entrée dans la modernité », la période 1914-1918 est désormais également étudiée dans ses continuités, marquant l’accélération ou l’infléchissement discrets de transformations déjà en cours, ou encore le point d’aboutissement de processus anciens¹⁰⁹⁴, en attestent par exemple les travaux de Christophe Charle sur les sociétés impériales¹⁰⁹⁵.

Au sortir de la guerre, le commerce musical se rétablit et les échanges internationaux reprennent. Les intermédiaires musicaux privés retrouvent leur place et tentent de rétablir leurs activités selon les modalités qui étaient celle de la Belle Époque¹⁰⁹⁶, tout en s’adaptant aux nouveautés induites par le conflit, au premier rang desquelles le rôle de l’État dans le commerce musical et la vision du concert comme un élément de diplomatie culturelle. Cependant, le suicide culturel que fut la Grande Guerre se répercute en profondeur sur les structures des échanges musicaux, non pas tant à l’échelle européenne qu’à l’échelle mondiale. Enfin, derrière l’incroyable embellie des Années folles, des processus de fonds sont à l’œuvre qui menacent de bouleverser le rôle central du concert dans l’organisation de la musicale : l’affirmation de la musique enregistrée et le développement de la radio.

I. La réactivation des échanges musicaux

La Grande Guerre a modifié l’organisation du commerce musical mondial. Dans le cadre d’une activité concertiste limitée, les échanges internationaux étaient réduits, tandis que les concerts répondaient davantage aux exigences nationalistes et que l’ingérence étatique valorisait notamment

¹⁰⁹⁴ Cf. Nicolas Offenstadt, *Les Fusillés de la Grande Guerre et la mémoire collective (1914-1999)*, Paris, Odile Jacob, 1999 ; Antoine Prost, Jay Winter, *Penser la Grande guerre : un essai d'historiographie*, Paris, Le Seuil, 2004. Pour penser cette question des crises et des continuités, les travaux du sociologue Michel Dobry proposent aussi une perspective stimulante (Michel Dobry « 4. Le politique dans ses états critiques : retour sur quelques aspects de l’hypothèse de continuité », in Marc Bessin, Claire Bidart, Michel Grossetti (dir.), *Bifurcations. Les sciences sociales face aux ruptures et à l’événement*, Paris, La Découverte, 2009, pp. 64-88).

¹⁰⁹⁵ Christophe Charle, *La Crise des sociétés impériales. Allemagne, France, Grande-Bretagne (1900-1940). Essai d'histoire sociale comparée*, Paris, Seuil, 2001.

¹⁰⁹⁶ Sur la question de la représentation du temps par les acteurs, cf. Antoine Prost, « Les acteurs dans l’histoire », in Jean-Claude Ruano-Borbalan (dir.), *L’histoire d’aujourd’hui*, Auxerre, Éditions Sciences Humaines, 1999 ; François Hartog, *Régimes d’historicité. Présentisme et expérience du temps*, Paris, Le Seuil, 2003.

la dimension propagandiste des œuvres. À la fin du conflit, la question d'un retour à la « normale », entendue comme la situation d'avant-guerre, se pose. Attendue par les acteurs privés, la reprise des tournées internationales commerciales remet en cause la mainmise des pouvoirs publics sur le concert. De fait, le concert, objet ambigu relevant autant de la sphère artistique que du monde commercial, est désormais également envisagé comme un élément de diplomatie culturelle.

Nous verrons comment les normes préexistant au conflit s'imposent rapidement comme des références pertinentes, pour les agents privés autant que pour les États, privilégiant une organisation du marché musical en continuité avec la situation d'avant-guerre.

A. La reprise des échanges musicaux sur les bases de la Belle Époque

Les acteurs privés affichent explicitement leur aspiration à conclure la période belliciste et à reprendre leur activité telle qu'ils l'avaient construite avant le conflit. D'ailleurs, dans la reprise des échanges musicaux, la période d'avant-guerre fait systématiquement référence.

L'espoir d'un retour à la normale

Globalement, les témoignages des imprésarios convergent et tous s'accordent à ne voir dans la guerre qu'une parenthèse. Quelle que soit leur nationalité, les intermédiaires musicaux se souviennent avoir attendu avec impatience le retour de temps pacifiques et la reprise d'une activité normale, tout en s'arrangeant tant bien que mal de la situation. Les adaptations sont comprises comme de simples concessions aux exigences matérielles et politiques de l'époque. Edith Stargardt-Wolff reconnaît que « certes, les populations civiles européennes étaient éprouvées par la faim et le froid, par des inquiétudes et des embarras de toute sorte » mais considère qu'en dépit des gênes subies, « une vie musicale et culturelle sommaire pouvait se maintenir en Allemagne¹⁰⁹⁷ ». Son récit de la guerre souligne surtout l'habileté de sa mère, qui parvient à développer encore les activités de l'Orchestre philharmonique de Berlin en proposant un nouveau cycle de concerts dirigés par Felix von Weingartner¹⁰⁹⁸. Dans le même ordre d'idées, Hugo Knepler insiste sur la rapidité du retour à la normale de la vie musicale viennoise¹⁰⁹⁹. Ces deux témoignages tendent à relativiser les épreuves de

¹⁰⁹⁷ Edith Stargardt-Wolff, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff, den Gründern der ersten Konzertdirektion. 1880-1935*, Berlin, Ed. Bote & G. Bock, 1954, p. 195.

¹⁰⁹⁸ *idem*, p. 197.

¹⁰⁹⁹ *ibidem*.

la guerre. Il faut bien sûr garder à l'esprit que chacun de ces récits ne décrit la période de guerre que dans la perspective d'une comparaison avec une époque considérée plus éprouvante encore : la crise économique qui aboutit au rachat de la Direction Gutmann par Music Corporation of America dans le cas de Hugo Knepler ; l'arrivée au pouvoir des nazis qui oblige la Direction Wolff à cesser son activité pour Edith Stargardt-Wolff. Si ces discours ne convainquent pas totalement du fait que les deux agences auraient traversé le conflit avec une grande facilité, ils attestent en tout état de cause d'un désir de tourner la page.

D'ailleurs, le récit d'Edith Stargardt-Wolff va plus loin. Sous sa plume, l'après-guerre apparaît comme un retour à la normale accueilli avec joie et soulagement :

« Après la fin de la Première Guerre mondiale et après la révolution de 1918, malgré des conditions de sortie de conflit si défavorables à l'Allemagne, les relations internationales ont pu enfin reprendre ; dans la vie musicale aussi, les fils déchirés ont pu être renoués. On était heureux de voir et d'entendre à nouveau les amis étrangers dont on avait été si longtemps privé. La séparation forcée prenait fin, des échanges artistiques nouveaux et intenses commençaient¹¹⁰⁰. »

Un tel point de vue semble largement majoritaire chez les musiciens et les imprésarios. On a vu que la musique allemande avait progressivement été réintégrée dans les programmes français dès 1915, de même qu'à Vienne, la musique russe, italienne ou française se maintenait à l'affiche. À de très rares exceptions près, les artistes n'envisageaient nullement de se passer de la musique « ennemie » plus longtemps que ne durerait le conflit, pas plus qu'ils ne songeaient abandonner définitivement toute carrière internationale. Du point de vue des imprésarios, un retour à la normale était ardemment souhaité, les intérêts du commerce musical étant à la paix.

C'est donc assez logiquement qu'une fois la paix revenue, les relations reprennent et les tournées se réorganisent. Une certaine prudence reste cependant de rigueur : au milieu des années 1920 encore, la représentation de *Fidelio* de Beethoven à Paris pose les plus grandes difficultés, car les directeurs de salle craignent que le public ne supporte pas une œuvre chantée en allemand. Il faudra également quelque temps pour que les opérettes allemandes soient produites à Londres¹¹⁰¹, mais dès 1920, le public anglais retrouve Franz Léhar. Progressivement donc, les échanges reprennent, comme à la Belle Époque.

¹¹⁰⁰ *idem*, p. 201.

¹¹⁰¹ Tobias Becker, Len Platt, « Popular Musical Theatre, Cultural Transfer, Modernities: London/Berlin 1890–1930 », *Theatre Journal*, vol.65, n° 1, mars 2013.

L'avant-guerre comme référence

C'est d'ailleurs l'avant-guerre qui sert de référence pour l'organisation des tournées internationales, notamment s'agissant des rémunérations. Dans le cadre des négociations concernant l'organisation d'une série de concerts à Londres de l'Orchestre de l'Opéra de Vienne, le directeur londonien H. Higgins conteste les exigences financières de Strauss et argumente de leur démesure :

« Vous n'êtes pas en mesure de me fournir des indications précises quant aux frais estimés à 6 500 livres, mais Strauss demande d'être payé le double de ce que recevaient Nikisch et Richter avant la guerre – en tant que chefs, tous deux se plaçaient pourtant à un autre niveau que Strauss et cela donne une indication sur ses estimations, de même que sa requête d'être payé en *royalties* sur ses opéras près du double de Puccini¹¹⁰². »

Ainsi, en 1923, non seulement l'orchestre autrichien peut envisager de se produire sur la scène londonienne (ce qu'il fera dès 1924), mais la direction de Covent Garden encourage cette initiative, et ce alors qu'elle ne peut en espérer de grands bénéfices financiers. Cinq années après la fin du conflit, la venue de l'ensemble viennois à Londres est en effet essentiellement considérée comme une action de propagande et de rapprochement entre le Royaume-Uni et l'Autriche. Higgins poursuit en effet :

« Mes collègues et moi-même avons compris que, pour des motifs patriotiques, l'ensemble de Vienne souhaitait se produire ici, que toute cette entreprise était à considérer sous l'angle artistique, et non lucratif. Nous étions prêts à coopérer à cela et avons donc fixé un prix de location inférieur à ce que nous demandons habituellement¹¹⁰³. »

La reprise de relations aussi soutenues qu'avant-guerre est ardemment souhaitée par la direction britannique qui, d'ailleurs, accueille déjà de nombreux artistes allemands. Cependant, celle-ci entend que les conditions financières s'alignent sur les habitudes antérieures et refuse les propositions viennoises :

« L'affaire prend cependant une tournure bien différente et les membres de l'ensemble de Vienne semblent considérer cette entreprise comme une formidable occasion d'obtenir, du public britannique et de ceux qui sont prêts à se porter garants, des salaires bien supérieurs à ce qu'ils étaient avant la guerre.

Nos dépenses d'avant-guerre pour les artistes, chefs, ensembles musicaux et chœurs n'ont jamais excédé 3 200 livres par semaine et, même maintenant, je peux rassembler un ensemble de premier ordre, incluant beaucoup d'artistes allemands renommés, pour environ 400 livres par semaine. [...]

¹¹⁰² « Copie d'une lettre de H. Higgins au baron Frankenstein, chef de la légation autrichienne à Londres (Belgrave square), 27 mars 1923 », ÖNB (Schalk).

¹¹⁰³ idem.

M^{me} Ternina dans toute sa carrière n'a jamais reçu plus de 150 livres par soirée, et c'est l'ordre de prix que j'estime juste pour M^{elle} Jeritza, même s'il se peut qu'après une ou deux saisons ici, elle obtienne beaucoup plus. Picaver, le ténor dont j'entends le nom depuis une dizaine d'années mais qui est parfaitement inconnu du public local, même de réputation, ne peut espérer plus de 70 ou 80 livres pour commencer à Londres, et le voici qui réclame 250 livres par soirée, alors même que Caruso a reçu la première année 80, 100 puis 120 livres, et 160 livres après deux années consécutives. Je vous les cite comme exemple.

Les cachets des artistes vedettes n'ont pas varié. Ceux des membres de l'orchestre et des chœurs, qui sont davantage affectés par l'augmentation du coût de la vie que les hauts salaires, ont naturellement augmenté. Mais au total, je ne m'attends pas à ce que les honoraires de l'ensemble coûtent plus de 20 à 25 % de plus qu'il y a dix ans¹¹⁰⁴. »

Perturbation temporaire, la guerre n'impliquerait donc pas de renouvellement réel des structures de la vie musicale : les mêmes ensembles se produisent à nouveau sur les scènes qui les accueillait autrefois, les négociations sur les cachets se fondent sur des références tirées des années précédant le conflit. Surtout, concernant l'organisation de ces circulations, les anciens acteurs retrouvent leurs prérogatives : sous des arguments de propagande nationale, ce sont les directions de Covent Garden et de l'Opéra de Vienne qui mènent la négociation. Cependant, les pouvoirs publics ne se désintéressent pas totalement de l'éventuelle tournée de l'ensemble viennois.

B. L'abandon relatif de l'interventionnisme étatique

Si, du point de vue de l'organisation de tournées internationales, le principal bouleversement apporté par la guerre est la généralisation de l'interventionnisme étatique, les années suivant le conflit témoignent d'un reflux général de ces prétentions. Sans abandonner l'ambition d'une diplomatie musicale, les gouvernements ne s'y impliquent plus que timidement et, le plus souvent, indirectement.

L'exemple de l'Autriche au début des années 1920 : une intervention publique ambiguë, mais apparemment nécessaire

Les musiciens mobilisent encore volontiers les arguments patriotiques et le soutien étatique. Ainsi, la tournée de l'orchestre viennois de 1924 s'organise grâce à l'implication active des autorités autrichiennes. Cependant, malgré l'implication de personnalités politiques, les tractations ne dépendent plus principalement des intérêts propagandistes. Ainsi, les pouvoirs publics autrichiens

¹¹⁰⁴ idem.

défendent rigoureusement les intérêts économiques de l'Opéra de Vienne lorsque, en amont de ces négociations, elles établissent le cadre d'une éventuelle tournée de l'orchestre viennois :

« Accomplir une tournée à Londres représente une diminution substantielle de l'activité de l'Opéra de Vienne, si ce n'est une fermeture totale, durant les mois de mai et juin. Aussi importantes que soient les représentations londoniennes au regard de la propagande artistique autrichienne, j'insiste sur le fait que les restrictions imposées aux Viennois ne pourront être justifiées que dans la mesure où ce projet, outre son intérêt en termes de prestige, s'avère économiquement rentable. En tant que commissaire aux théâtres, je suis responsable des établissements et de leur direction. Pour cette raison, je me réserve en exclusivité le droit de mener les négociations avec les Anglais et vous invite à m'aviser au plus tôt du lieu et du jour de la rencontre avec ces messieurs de Londres ¹¹⁰⁵. »

Les possibilités de tournées de l'orchestre viennois sont donc subordonnées à l'obtention d'autorisations administratives délivrées (ou non) par le commissaire aux théâtres du gouvernement autrichien (*Bundestheaterkommissär*), et la direction de l'Opéra n'a de pouvoir de décision réel que sur les aspects artistiques, en particulier l'élaboration du répertoire et la sélection des artistes. Or, loin de mettre en avant la dimension propagandiste de l'opération, le commissaire souligne l'importance de la rentabilité du projet.

Le rapport du baron Frankenstein, chef de la légation autrichienne à Londres, à Renkin, ministre fédéral, nous éclaire sur les divers rôles joués par le personnel politique de part et d'autre. Le diplomate écrit au ministre :

« Monsieur le ministre,

J'ai reçu ce matin votre lettre du 30 novembre, par laquelle je vois avec plaisir que vous accordez autant d'importance que moi à la venue de l'Opéra de Vienne à Londres. Ayant reçu quelques jours plus tôt le télégramme par lequel vous m'autorisez à conclure le contrat concernant la location de Covent Garden si les garanties atteignaient 6 600 livres au lieu de 5 800, j'ai remarqué immédiatement les difficultés que cette dernière condition soulevait ici. En effet, si les garants acceptent de s'engager au-delà de 5 800 livres, ils courent le risque d'avoir à couvrir un déficit conséquent.

Je reste bien sûr en contact avec le major Goldman. Le nouveau ministre du travail, Sir Montagu Barlow, me dit qu'il doit encore réfléchir avant d'accorder une autorisation d'entrée à l'Orchestre de l'Opéra pour le début de la saison et, contre toute logique, s'obstine là-dessus. Il ne donnerait son accord que pour la saison d'automne. Nous avons donc contacté Lord Lovat, un membre influent de l'Anglo-Austrian Society et l'avons gagné à notre cause. Une fois passées les élections, il se rapprochera du futur ministre du travail. De telles difficultés arrivent, mais je crois qu'il n'y a là rien d'insurmontable¹¹⁰⁶. »

¹¹⁰⁵ Lettre du Bundestheaterkommissär, 3 novembre 1923. Schalk

¹¹⁰⁶ « Copie d'une lettre de Frankenstein à Renkin, le 4 décembre 1923 », ÖNB (Schalk).

Il apparaît ici que le personnel politique est capable de mobiliser des réseaux essentiels à la réalisation concrète du projet – dans le cas présent, pour obtenir les visas. En outre, il dispose d'un pouvoir décisionnel non négligeable, y compris sur la définition des garanties financières exigées.

Frankenstein est également en mesure de présenter les positions de Higgins et d'exposer aux autorités viennoises les enjeux de la négociation et les marges de manœuvre :

« Higgins a été très clair. Le théâtre n'endossera aucun risque... ceci est illégitime mais, par stratégie, nous avons dû en convenir. Il nous pose également des difficultés concernant les garants. [...] Selon lui, nous essayons d'exploiter les Britanniques, de les saigner à blanc. Il trouve nos coûts exorbitants, notamment les treize livres hebdomadaires facturées pour quarante choristes. Il pense naturellement aux futurs orchestres invités et craint de créer de précédent. Il me semble dangereux d'aller à l'encontre de Higgins. Nous pouvons néanmoins nous réjouir que Higgins ait abandonné les négociations avec l'Opéra de Suède¹¹⁰⁷. »

Intermédiaire entre les autorités autrichiennes, la direction de l'Opéra de Vienne et la direction de Covent Garden, le baron Frankenstein informe également le directeur musical de l'Opéra viennois, Franz Schalk¹¹⁰⁸, de l'avancée des pourparlers¹¹⁰⁹.

Au total, les motivations du gouvernement autrichien pour favoriser l'organisation d'une tournée à Londres de l'Opéra de Vienne en 1924 apparaissent profondément ambiguës. En se plaçant au cœur des négociations pour l'organisation de la tournée, l'État autrichien semble d'une part indiquer la permanence d'une volonté d'utiliser la musique à des fins diplomatiques. Mais, d'autre part, l'action de l'État témoigne aussi de ce qu'à cette époque, le commerce musical international n'a pas repris toute sa vigueur d'avant-guerre : l'État autrichien supplée donc aux acteurs privés pour l'organisation de cet événement majeur. Ce faisant, il se préoccupe aussi d'aspects plus matériels, en tentant d'imposer une exigence de rentabilité à la tournée, ce qui peut témoigner de son caractère impécunieux ou d'un souci de légitimer auprès de l'opinion publique autrichienne un projet qui pourrait apparaître comme dispendieux pour les finances publiques. En tout état de cause, tout se passe donc comme si, dans l'Autriche du début des années 1920, l'intervention publique était nécessaire pour renouer les fils d'un commerce musical déchirés par la guerre.

Progressivement cependant, l'implication des autorités autrichiennes tend à sensiblement reculer. Lorsque, en 1929, une nouvelle tournée de l'orchestre viennois est envisagée, l'initiative vient de l'Imperial League of Opera, fondée par Thomas Beecham. Le chargé des échanges internationaux,

¹¹⁰⁷ idem.

¹¹⁰⁸ Chef d'orchestre spécialiste d'Anton Brückner, Franz Schalk est nommé *Kapellmeister* de l'Opéra d'État de Vienne en 1900. Entre 1904 et 1921, il dirige la Société philharmonique de Vienne (*Gesellschaft der Musikfreunde*) de Vienne et assure la direction musicale de l'Opéra de 1918 à 1929 (en codirection avec Richard Strauss entre 1919 et 1924).

¹¹⁰⁹ « Copie d'une lettre de G.S. Goldman au baron Frankenstein (chef de la légation autrichienne à Londres), le 3 décembre 1923 », ÖNB (Schalk).

Robert Kollitsch, écrit directement à Franz Schalk pour lui suggérer l'organisation de quelques concerts en Angleterre :

« J'ai pris la tête du département « concert et théâtre » de la Ligue de l'opéra de Londres et dans ce cadre, beaucoup de projets artistiques intéressants sont menés. [...] L'organisation de concerts spéciaux et d'opéra invités ainsi que les échanges à travers le continent sont plus particulièrement de mon ressort. Je ne viens pas vers vous avec des propositions précises, car mon activité ici est encore trop récente mais j'espère, si une tournée en Angleterre vous intéresse, en discuter prochainement.

Je vous serais reconnaissant de bien vouloir me dire comment vous imagineriez la chose et quelles seraient vos exigences matérielles. Comme ce serait beau si vous pouviez diriger une première de Brückner¹¹¹⁰ ! »

De plus en plus, les échanges musicaux internationaux s'organisent sans le concours des États. La collaboration entre pouvoirs publics et acteurs privés se refonde sur des bases plus traditionnelles et porte désormais sur des projets locaux. Les agences de concerts répondent à des commandes publiques et s'occupent de l'organisation de certaines manifestations officielles comprenant un spectacle musical. Ainsi en 1928, lors de la visite du roi d'Afghanistan à Berlin, la Direction de concerts Wolff und Sachs prépare le gala tenu en l'honneur du souverain :

« [Le Gala] serait donné en l'honneur de l'exotique roi Amanullah [...]. Ce prince étranger devait être reçu dans le plus grand faste. À cette époque, l'Allemagne n'était depuis longtemps plus une monarchie, mais la République célébrait les dirigeants étrangers avec exubérance¹¹¹¹. »

L'intérêt de la musique et des représentations prestigieuses pour l'image de marque d'un État n'est donc pas négligé. Le concert est toujours considéré comme une démonstration de la vitalité artistique et culturelle d'une nation. Cependant, les autorités publiques ne jouent plus le rôle d'imprésarios qu'elles ont pu endosser durant la Grande Guerre. Leur implication se fait plus discrète et elles ne dirigent plus l'organisation des tournées¹¹¹².

De l'État imprésario à l'imprésario ambassadeur ?

Le désengagement relatif des acteurs publics ne signifie nullement un désintérêt pour la dimension propagandiste de la musique. Simplement, cette fonction est déléguée à des acteurs privés. Les pouvoirs publics font appel aux services de directions de concerts ou, simplement, les soutiennent.

¹¹¹⁰ « Lettre de Robert Kollitsch de The Imperial League of Opera, Regent Street, London, le 23 octobre 1929, à Schalk » ÖNB (Schalk).

¹¹¹¹ Edith Stargardt-Wolff, p. 179

¹¹¹² Bernard Piniau, Ramón Tío Bellido, *L'action artistique de la France dans le monde : histoire de l'Association française d'action artistique (AFAA) de 1922 à nos jours*, Paris, L'Harmattan, 1998.

De fait, même s'il tient plus du représentant de commerce que de l'ambassadeur, l'imprésario peut se mobiliser à des fins de représentation nationale. Par exemple, à partir de 1919, Raphaël Karsenty exerce ses talents de tourneur au service des intérêts français et présente les Galas Karsenty, dont les programmes portent dès l'origine la mention « pour la propagation de l'art français par le théâtre à travers le monde ». Ces spectacles exigeants appuient leur réclame sur l'image positive de l'art dramatique français et offrent au public des représentations « comme à Paris, mieux qu'à Paris¹¹¹³ ! ». Évènements prestigieux, ils attirent l'élite des grandes villes d'Europe et d'Afrique du Nord.

Dans le domaine plus strictement musical, Élie Robert Schmitz fonde en 1920 la Franco-American Musical Society Incorporated (devenue en 1923 la société Pro-Musica) et le journal officiel de la société, *Pro-Musica Quarterly*, qui sera publié de 1923 à 1929¹¹¹⁴. Le but affiché de la société est de promouvoir la musique moderne et de faciliter la compréhension culturelle et les échanges musicaux entre les États-Unis et la France. Pour ce faire, de nombreux bureaux de concerts sont ouverts (dont les plus actifs sont ceux de New York, San Francisco, Los Angeles, Chicago, Seattle, Détroit, Denver, Kansas City, Portland, Minneapolis et Saint Paul) afin d'organiser les tournées de musiciens européens aux États-Unis et réciproquement. Pro-Musica permet ainsi les premières apparitions américaines de Maurice Ravel, mais aussi d'Ottorino Respighi et Béla Bartók. Elle introduit aux États-Unis les œuvres et les conceptions musicales des compositeurs et musiciens français Darius Milhaud, Arthur Honegger, Albert Roussel, Alexandre Tansman, Germaine Tailleferre, Nadia Boulanger, Carlos Salzedo, Georges Barrère et, plus largement, des représentants de la musique moderne, tels qu'Arnold Schoenberg, Anton Webern, Igor Stravinsky, Serge Prokofiev et Lina Llubera-Prokoviev, Paul Hindemith, Zoltán Kodály, Alfredo Casella, Arthur Bliss, Franz Schmitt, Alexander Tcherepnin ou Ernst Toch. Inversement, la société organise quelques concerts européens pour les compositeurs américains Marion Bauer, Charles Tomlinson Griffes et Louis Gruenberg (à Paris) et pour le ténor Roland Hayes (à Moscou et à Saint-Pétersbourg-Leningrad).

Certes, toutes les agences ne se consacrent pas aussi entièrement à la promotion d'un art national. Certaines préfèrent des engagements ponctuels, répondant à des évènements spécifiques. Ainsi, Fortune Gallo s'implique plus volontiers dans la promotion de projets italiens alliant gigantisme spectaculaire et philanthropie au profit de ses compatriotes. En 1918, avec le soutien du consul

¹¹¹³ D'après le slogan des Galas Karsenty, cf. Alain Dubosclard, « Le tourneur et la diplomatie. Un vecteur individuel des transferts culturels internationaux » in Jean-Michel Tobelem (dir.), *L'arme de la culture. Les stratégies de la diplomatie culturelle non gouvernementale*, Paris, L'Harmattan, 2007, p. 25.

¹¹¹⁴ « The papers of E. Robert Schmitz », Yale University, Music Library Archival Collection MSS 54.

d'Italie à New York, Romolo Trittoni¹¹¹⁵, il organise notamment un grand concert de charité au bénéfice des victimes du tremblement de terre qui a ébranlé Florence, et pour lequel il requiert le patronage du diplomate :

« Je souhaitais alors venir en aide aux victimes d'un tremblement de terre qui avait récemment ravagé la campagne florentine. Précisément, je voulais produire une représentation en plein air d'*Aida* qui serait la plus spectaculaire qu'âme humaine puisse concevoir. J'expliquai au consul que je comptais engager deux mille artistes et que, tant par sa démesure que par son luxe, la production dépasserait à la fois la première création du chef-d'œuvre de Verdi, quand elle fut présentée à l'ombre des pyramides d'Égypte en 1871, et la production plus récente qui en avait été faite dans une arène de Mexico¹¹¹⁶. »

Le spectacle est créé à Sheepshead Bay Speedway, sous la direction du chef d'orchestre du Metropolitan et remporte un grand succès. Peu après, à l'automne 1919, par altruisme ou par flair, Gallo se lance dans un second projet caritatif au bénéfice de l'Italie. Celui-ci lui a été suggéré par un ami :

« Mon ami Barsotti, de *Il Progresso*, caressait l'idée d'organiser un gala lyrique sous les auspices de son journal, dans le vieux Madison Square Garden. Les bénéfices seraient reversés à une association qui pourvoyait aux besoins en lait des orphelins d'Italie. En plus de faire œuvre de charité, me disait Barsotti, ce serait un geste d'amitié extraordinairement marquant envers nos alliés de la précédente guerre. Il me demanda de produire l'opéra, ajoutant qu'Otto Kahn, Gatti-Casazza, Caruso, Clefante Campanini, le sénateur Salvatore A. Cotillo, les juges Louis Valenti et John Freschi, et une étoile montante de la politique, Fiorello La Guardia, en seraient les mécènes¹¹¹⁷. »

Le casting rassemble Rosa Ponselle, Gregorio, Valle, DeMette, Salazar, Stracciari et Paltrinieri, qui sont alors des chanteurs réputés, ainsi que le chef d'orchestre Gaetano Merola. Avec un bénéfice de 28 000 dollars, la performance est une réussite et finance pour plusieurs mois les besoins en lait des enfants italiens¹¹¹⁸. De telles manifestations contribuent aux échanges culturels italo-américains et sont effectivement conçues comme telles.

Quelques années après la fin de la Grande Guerre, les États ont ainsi globalement renoncé à prendre en charge l'organisation des tournées. L'État impresario cède la place aux acteurs privés, sans toutefois renoncer à les soutenir et à les subventionner. Dans le même temps, la réappropriation de l'organisation du commerce musical par ces agents ne signifie pas l'abandon de toute référence nationale ni même de toute aspiration propagandiste. Le nationalisme, exacerbé durant le conflit

¹¹¹⁵ « Open-Air "Aida" Tomorrow: Benefit for Italian Sufferers at Sheepshead Bay Speedway », *The New York Times*, 15 août 1919, p. 12.

¹¹¹⁶ Fortune T. Gallo, *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967, p. 152.

¹¹¹⁷ *idem.*, p. 156.

¹¹¹⁸ *idem.*, p. 159.

mondial, s'apaise et laisse place à une promotion nationale moins systématique, mais non moins efficace¹¹¹⁹.

C. Le renforcement des directions de concerts

Années folles, les années 1920 sont une période de bouillonnement culturel. Les agents privés retrouvent leur position d'avant-guerre et se félicitent du renouveau musical. Edith Stargardt-Wolff témoigne :

« De nouveau, l'Allemagne connaissait, Berlin connaissait, un apogée. De nouveau et jusqu'en 1933, nous eûmes profusion de temps forts musicaux. Berlin était redevenu l'aimant qui attirait les musiciens du monde entier. Comme avant-guerre, ils retrouvaient là un public mélomane et enthousiaste et des critiques dont l'écho était entendu à travers l'Europe et jusqu'aux États-Unis¹¹²⁰. »

Non seulement l'activité musicale reprend, mais elle se développe dans la continuité des orientations prises au tournant du siècle. Les directions de concerts occupent un rôle essentiel et encore croissant dans l'organisation d'évènements musicaux. L'exemple autrichien illustre parfaitement cette situation.

Une activité dans la continuité de la Belle Époque

L'*Almanach 1928*¹¹²¹, publié par l'antenne viennoise d'une direction allemande, Dreilinden, témoigne de l'activité d'une direction de taille moyenne. Édité à l'occasion du jubilé de Franz Schubert, ce livret se présente comme un outil à l'usage des artistes, mais il s'avère surtout un instrument de promotion pour la direction.

Listant les salles viennoises propres à accueillir un évènement musical¹¹²², l'*Almanach* fournit des informations précises aux musiciens souhaitant se produire à Vienne et, bien sûr, indique que la

¹¹¹⁹ « Musical diplomacy: Strategies, Agendas, Relationships », *Diplomatic History*, 36/1, janvier 2012 ; « Musique et Relations internationales », dossier coordonné par Anaïs Fléchet et Antoine Marès, *Relations internationales*, n° 155 (2013) et n° 156 (2014) ; Rebekah Ahrendt, Mark Ferraguto, Damien Mahiet, *Music and Diplomacy from the Early Modern Era to the Present*, New York, Palgrave Macmillan, 2014.

¹¹²⁰ Edith Stargardt-Wolff, *op. cit.*, p. 253.

¹¹²¹ Konzertdirektion Dreilinden Wien, *Almanach 1928*, Druck J. Weiner, Wien, 1928, ÖNB (Musiksammlung).

¹¹²² Plus précisément, la direction est en mesure d'organiser des concerts dans les salles de la Musikverein (la grande salle de 1 800 places, la petite salle de 600 places ou la salle de musique de chambre de 200 places) et celles de la Konzerthaus (la grande de 2 100 places, la moyenne de 850 places et la petite de 420 places), mais aussi dans les salles de prestige de l'ancienne Hofburg (la grande salle de 1600 places, la nouvelle salle de 800 places, la salle de la redoute, la salle des cérémonies de 600 places, la salle des chevaliers de 210 places et la salle d'honneur de 600 places), ainsi

direction de concerts se fait fort d'y organiser diverses manifestations aux conditions les plus avantageuses, notamment des concerts de nouveautés auxquels tout compositeur est libre de participer¹¹²³.

Ces pages laissent place à de nombreuses publicités, concernant presque exclusivement des services potentiellement utiles aux musiciens, proposés par des partenaires commerciaux de la direction de concerts. Exception faite de quelques restaurants, hôtels et établissements de repos viennois, les réclames sont publiées par des maisons d'édition musicale (Edition Vienna, Rudolf Jasnig¹¹²⁴ ; Brunetti-Gesellschaft Salzburg-Wien¹¹²⁵, Wilhelm Hansen Edition¹¹²⁶) et artistique (Bruno Reiffensen), par des antiquaires spécialisés dans les objets musicaux (Leo Liepmannsohn, à Berlin) ou par des luthiers (Richard Paulus, à Fribourg-en-Brisgau et à Vienne). On trouve également les annonces d'autres imprésarios ou directions de concerts, assurant des soirées à Linz (Prof. Dr. Cornelius Preiss), à Kaiserlautern (Dr. Fritz Müller-Prem) ou encore à Braşov, en Roumanie (Konzertbureau Klingsor).

Le livret permet aussi à de nombreux professionnels d'offrir leurs services, en tant que répétiteurs ou enseignants. Joseph Rudolf Scheffek (pianiste et organiste, accompagnateur de concerts et répétiteur), Friedrich Dürauer (accompagnateur et répétiteur) proposent leur concours. Le compositeur Josef Grob se présente comme répétiteur et assure des cours de chant et de théorie musicale. Irma Puchberger, Julius Brischke et Constantin Brunck s'affichent comme « pédagogues de chant¹¹²⁷ ». D'autres font connaître leur école, tels Heinrich Siemerling et Marienne Stark-Siemerling (Meisterschule für Kunstgesang, Rhetorik, Klavier und Rollenstudium). Certains font preuve d'un bel éclectisme : le baryton Anton Jakoby propose par exemple ses talents d'interprète aussi bien que des cours de chant, d'allemand, de hongrois, de serbe et de croate. Enfin, Heinrich Kipper offre ses services comme librettiste.

Les artistes représentés par Dreilinden sont soigneusement mis en valeur. Des photographies et coupures de la *Wiener allgemeine Zeitung* et de la *Deutschoesterreichische Tageszeitung* concernant

que dans des lieux plus inattendus comme la salle des fêtes et la salle moyenne de l'Ingenieur- und Architekten-Verein (respectivement 330 et 120 places), la salle Mozart (140 places) et la maison de l'Industrie (500 places). Cette liste illustre la diversité des lieux, autant au regard de leur capacité d'accueil que de leur portée symbolique.

¹¹²³ *Almanach 1928*, p. 12. L'adresse de la direction et les horaires de réception sont d'ailleurs soigneusement répétés toutes les quinze pages.

¹¹²⁴ L'Édition Vienna, Rudolf Jasnig, édite les œuvres de Karl Hermann, Paul Manelski, Karl Rausch, Otto Schulhof, Prof. Marius Skudolski, Prof. Josef Teutcher, et Kurt Treichlinger, petites sommités viennoises.

¹¹²⁵ La Brunetti-Gesellschaft Salzburg-Wien se consacre à la publication des œuvres d'August Brunetti-Pisano (1870-1943), compositeur salzbourgeois.

¹¹²⁶ Spécialisée dans la musique « nordique », la Wilhelm Hansen Edition est implantée à Leipzig et à Copenhague. Elle propose des partitions pédagogiques, des œuvres de musique de chambre et des pièces d'orchestre ; (*Almanach 1928*, p. 54).

¹¹²⁷ *idem*, p. 26 et p. 33.

la violoniste Lissy Siedek sont reproduites ; sont également publiées des recommandations pour Rudolf Fitzner, virtuose du quatuor Fitzner, et pour le Kollmann-Barthlmé-Quartett, ainsi qu'une annonce pour le baryton Hubert Fröhlich, une pour la mezzo-soprano Marianne Mislap-Kapper et une pour la chanteuse Gertrude Prant, spécialiste des rôles de soubrette, ou encore un article sur la chanteuse Valérie Neumann accompagné d'un extrait élogieux de *Der Presse*. Le répertoire de la direction de concerts est dominé par les chanteurs (lyriques ou de variétés) mais inclut également quelques virtuoses (pianistes, violonistes ou flûtistes). Il est par conséquent probable que Dreilinden s'illustre principalement dans l'organisation de soirées de *Lieder* ou de musique de chambre, s'inscrivant ainsi dans une tendance générale déjà sensible au début du siècle. En effet, les soirées de *Lieder* sont toujours très prisées du public et, parce qu'ils ne nécessitant qu'un petit nombre d'artistes, les concerts de musique de chambre gardent la faveur des directions, frileuses face aux risques élevés qu'engendrent des concerts d'orchestre.

Enfin, le livret propose quelques articles plus développés, « Schuberts Schulhaus¹¹²⁸ » (l'école de Schubert), « Das Beethoven Denkmal in Heiligenstadt¹¹²⁹ » (le monument Beethoven à Heiligenstadt) et « Kritik der Tonkunst¹¹³⁰ » (critique de la musique), tous rédigés par Franz Neubacher, ainsi que les partitions pour piano et chant de deux de ses œuvres¹¹³¹. Le directeur de Dreilinden s'affiche en effet comme un homme d'affaires mélomane et musicien. Compositeur et musicologue, il met à profit ses compétences pour assurer la qualité des publications de la direction de concerts, renforçant ainsi l'image de sérieux et de musicalité attachée à la maison.

Cette publication nous montre une direction de concerts représentative de celles qui existaient au début du siècle. Privilégiant un réseau local d'artistes mais ouverte sur les régions qui traditionnellement échangeaient avec Vienne, intermédiaire entre artistes, salles et public, soignant un discours mélomane et averti, Dreilinden s'inscrit dans la droite lignée de ses devancières.

Par ailleurs, la complémentarité entre édition musicale et organisation de concerts se confirme, du moins concernant les plus importantes des directions, comme les directions Albert Gutmann ou Hugo Heller. Le fils de Hugo Heller en témoigne :

« Le commerce de l'édition et la librairie semblent des viviers de directeurs de concerts : Knepler travaillait dans un magasin de partitions et Hugo Heller – le second plus grand agent de l'époque – avait fondé une librairie avant de se lancer, pendant la Première Guerre mondiale,

¹¹²⁸ *idem*, pp. 20-24.

¹¹²⁹ *idem*, pp. 28-31.

¹¹³⁰ *idem*, p. 47.

¹¹³¹ En annexe, les partitions des op. 16 n° 1 (« Wiegenlied ») et op. 17 n° 3 (« Im Wald wohnt eine Hexe »).

dans l'organisation de concerts dans une petite salle à moitié privée, première ébauche d'une direction de concerts¹¹³². »

De la même manière, quoique dans un registre plus modeste, la librairie Treuner arrange des concerts et organise des soirées musicales à Bamberg¹¹³³.

Les stratégies commerciales et les choix musicaux des directions de concerts actives dans les années 1920 ne se distinguent donc nullement des pratiques des premières agences. De ce point de vue, le commerce musical se développe dans une parfaite continuité avec le début du siècle.

Des acteurs incontournables de la scène viennoise

Cependant, un changement significatif doit être souligné. Désormais en effet, les directions de concert sont devenues incontournables. Les archives de Hans Pfitzner révèlent le rôle que prennent ces agences dans la gestion de toute carrière musicale. Pfitzner est un chef d'orchestre et compositeur qui a commencé sa carrière à Mayence où il a fait représenter son premier opéra, *Der arme Heinrich* en 1891. Nommé directeur du conservatoire de Strasbourg en 1908, il devient directeur artistique de l'Opéra de Strasbourg en 1910. En 1917, son œuvre principale, *Palestrina*, est créée à Munich. À la suite de la rétrocession de l'Alsace-Moselle à la France, il quitte Strasbourg. Alors âgé de cinquante ans, il perd la stabilité professionnelle et la situation sociale qu'il avait acquises dans cette ville, mais compte néanmoins parmi les musiciens reconnus, disposant notamment du soutien de Bruno Walter. Pfitzner n'est pas un virtuose, mais un compositeur et un chef d'orchestre qui a su gagner l'estime de ses pairs et, surtout, obtenir des places stables. Il n'a pas besoin de multiplier les tournées pour gagner sa vie, ni même pour que son œuvre soit reconnue.

Pourtant, sa correspondance montre l'intensité des relations qu'il entretient avec diverses directions de concerts. Il traite avec la direction Hugo Heller en 1919 et 1921 pour des concerts dans la capitale autrichienne, avec la direction de concerts Emil Gutmann pour des concerts bavarois. Entre 1919 et 1932, de nombreux concerts sont organisés par la maison Wolff und Sachs à Heidelberg, Cologne, Pforzheim, Karlsruhe, Munich, Berlin et Königsberg. Quelques lettres adressées par des imprésarios moins connus témoignent du nombre d'intermédiaires impliqués dans l'organisation de ces concerts. En août 1920, la Konzert-Leitung Hans Adler tente de s'assurer la première berlinoise

¹¹³² « Interview Hugo Heller, Lausanne 23.7.1998, 9.00 – 11.00 » (entretien entre Erwin Barta et Clemens Heller, fils de Hugo Heller) in Erwin Barta, Gundula Fäßler, *Die grossen Konzertdirektionen im Wiener Konzerthaus. 1913-1945*, Francfort, Peter Lang, 2001. pp. 105-110.

¹¹³³ *Almanach 1928*, p. 54.

d'une œuvre du compositeur, ou du moins sa participation en tant que chef d'orchestre à un concert du Philharmonique de Berlin¹¹³⁴. En 1921, la Kölner Konzertdirektion GmbH met sur pied des concerts à Essen, Düsseldorf et Cologne¹¹³⁵. En décembre 1923, c'est la Konzertdirektion Otto Bauer, de Munich, qui organise la venue de Pfitzner à Pforzheim¹¹³⁶. En 1926, la Konzertleitung Karl Gebrath arrange la représentation de son quatuor à corde par le Amar-Quartett mais échoue à organiser un concert d'orchestre¹¹³⁷. La même année, profitant de sa venue à Breslau à l'occasion de la représentation de *Palestrina*, la Ostdeutsche Konzertdirektion Richard Hoppe lui propose d'accompagner la chanteuse Herta Glückmann le 15 novembre¹¹³⁸. Enfin, la Concertdirectie Dr. G. de Koos-'s-Gravenhage assure un engagement au Pays-Bas en 1932¹¹³⁹.

Le plus souvent, les directions de concert prennent l'initiative de contacter le chef d'orchestre pour lui proposer un engagement pour un concert ou pour une tournée. Elles lui vantent les mérites de la salle, du public ou du montant des recettes attendues, suggèrent une ou plusieurs dates et, éventuellement, lui proposent des programmes adaptés aux attentes locales. Si un accord de principe est donné, il leur revient de trouver et d'engager les artistes qui conviennent à Pfitzner pour interpréter ses œuvres, parfois sur les recommandations du compositeur. Ce sont aussi les directions de concert qui négocient le montant des cachets. Parfois, des associations musicales ou des salles contactent directement le musicien. Par exemple, en 1926, la Gesellschaft für deutsches Schrifttum assure elle-même l'organisation d'un concert dirigé par Pfitzner¹¹⁴⁰. En 1936, le Landestheater de Haute-Silésie espère pouvoir organiser une « Semaine Pfitzner¹¹⁴¹ ». Cependant, ces cas demeurent rares et une large majorité des négociations sont traitées par des intermédiaires professionnels.

De manière corollaire, à Vienne, les directions de concerts se multiplient. Les archives de la Gesellschaft der Musikfreunde, qui conservent les programmes des soirées organisées à la Wiener Konzerthaus, témoignent de la place prise par ces intermédiaires. La salle, dont les débuts ont été compliqués par la guerre, accueille désormais une activité musicale florissante, dont les directions de concerts assurent la plus grande part. Actives dès l'ouverture de la salle, exception faite des saisons 1914/1915 et 1918/1919 particulièrement perturbées par les événements politiques, les directions assurent, jusque dans les années 1930, entre 50 et 60 % des événements de la Konzerthaus (cf. graphique 21).

¹¹³⁴ « Lettre de la Konzert-Leitung Hans Adler, Berlin. le 8 août 1920 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹³⁵ « Lettre de la Kölner Konzertdirektion GmbH, Cologne, le 29 octobre 1921 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹³⁶ « Lettre de la Konzertdirektion Otto Bauer, Inhaber Arnold Clement, Munich, le 3 décembre 1923 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹³⁷ « Lettre de la Konzertleitung Karl Gebrath, Augsburg, 22 janvier 1926 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹³⁸ « Lettre de la Ostdeutsche Konzertdirektion Richard Hoppe, Breslau, le 25 août 1926 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹³⁹ « Lettre de la Concertdirectie Dr. G. de Koos, 's-Gravenhage, 5 septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹⁴⁰ « Lettre de la Gesellschaft für deutsches Schrifttum e.V., le 30 octobre 1926 », ÖNB (Pfitzner).

¹¹⁴¹ « Lettre du Landestheater de Haute-Silésie, le 26 août 1936 », ÖNB (Pfitzner).

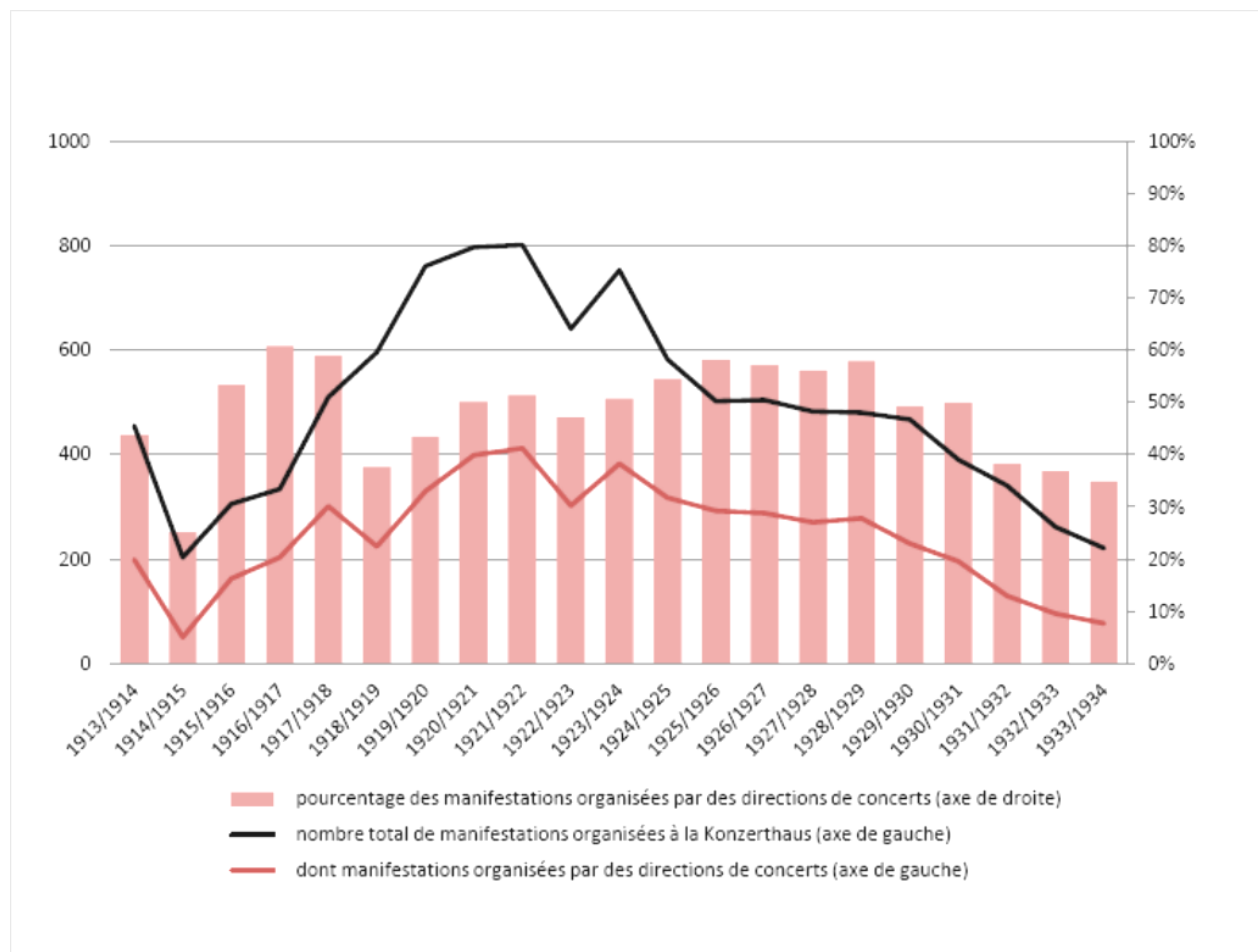


Figure 21 Le poids des directions de concerts dans l'activité de la Wiener Konzerthaus (1913-1934)

L'essentiel des évènements qui ne sont pas organisés par des directions de concert privées le sont par la Konzerthaus elle-même. À cet effet, l'établissement a en effet créé une direction de concerts interne, la Wiener Konzerthausgesellschaft, qui organise sur la période étudiée près de 40 % des concerts donnés à la Konzerthaus. Il s'agit toutefois d'un acteur public, dont l'activité se distingue de celle des intermédiaires privés et dont les objectifs de rentabilité ne sont pas les mêmes. Cependant, les directions de concerts sont extrêmement actives à la Konzerthaus. Les grandes maisons que sont la Direction Albert Gutmann et la Direction Hugo Heller louent régulièrement ces salles, mais de nombreuses sociétés plus modestes figurent également parmi les locataires. Or, mettre les salles à la disposition de ces intermédiaires permet à la Konzerthaus de se maintenir

globalement à l'équilibre budgétaire. En effet, la location des salles constitue une source de revenus non négligeable (approximativement 40 % du budget de la salle¹¹⁴²).

Toutefois, l'étude des manifestations organisées par ces acteurs révèle de nettes spécialisations, qui sont essentiellement fonction du risque. Ainsi, à la Wiener Konzerthaus, les concerts d'orchestre sont essentiellement assurés par la Konzerthausgesellschaft, et parfois par les plus importantes des directions privées. Il s'agit en effet des événements les plus risqués financièrement, du fait du grand nombre d'artistes à rémunérer et, dans le cas des directions privées, de la nécessité de louer une salle assez grande, pour loger l'orchestre et pour espérer rentrer dans ses frais. L'organisation de ces concerts d'orchestre paraît d'ailleurs constituer la principale justification de l'existence d'un organisateur de concerts interne et public : celui-ci peut se permettre de prendre davantage de risques que les directions privées. Aussi les concerts d'orchestre représentent-ils près de 80 % de son activité totale.

À l'inverse, les plus petites directions de concert organisent de nombreux événements, mais de taille bien plus réduite, se concentrant essentiellement sur la musique de chambre, les récitals et les soirées de *Lieder*. Toutes diversifient leur offre et organisent quelques soirées non musicales : Artur Hohenberg propose ainsi des divertissements, des lectures et des conférences. Certaines cultivent une identité musicale. La Konzertdirektion Elite, par exemple, se montre proche des compositeurs viennois contemporains et consacre une large part de la programmation à la musique nouvelle, de même la Konzertdirektion Internationale Theater und Musikagentur (ITHMA) privilégie un répertoire innovant. Toutes évitent soigneusement les concerts d'orchestre, trop risqués financièrement et principalement pris en charge par la Wiener Konzerthausgesellschaft. Là encore, quoi que le nombre des directions privées ait beaucoup augmenté, les continuités avec les années d'avant-guerre sont frappantes. Il faut aussi noter qu'à travers les soirées de la Konzerthaus, le monde des directions de concerts apparaît comme morcelé entre de nombreux acteurs de relativement petite taille et disposant d'une surface financière réduite (cf. tableau 22).

Ainsi, l'organisation des concerts viennois repose principalement sur les directions de concerts, que le dynamisme de la vie musicale locale a favorisées. Or loin d'être un cas unique, l'exemple viennois illustre la situation générale.

¹¹⁴² Erwin Barta, Gundula Fäßler, *op. cit.*, p. 32.

Figure 22 Poids de chaque direction dans les événements organisés à la Wiener Konzerthaus et répartition par grand type de concert

Direction de concerts	Période d'activité	Nombre total de concerts organisés	Répartition des concerts par genre (en % du total)					
			Concerts d'orchestre	Musique de chambre	Musique vocale	Récital	Musique de divertissement	Autres**
Wiener Konzerthausgesellschaft	1913-1945*	/	79 %	12 %	4 %	3 %	0 %	2 %
Konzertdirektion Albert Gutmann	1913-1931	2113	10 %	17 %	26 %	28 %	4 %	15 %
Konzertdirektion Hugo Heller	1915-1938	821	10 %	35 %	25 %	17 %	1 %	12 %
Konzertdirektion Dr. Artur Hohenberg	1931-1938	231	12 %	29 %	21 %	29 %	3 %	6 %
Konzertdirektion Georg Kugel	1919-1938	685	5 %	23 %	12 %	50 %	4 %	6 %
Konzertdirektion Elite	1923-1937	221	1 %	54 %	26 %	15 %	2 %	2 %
Konzertdirektion Carl Voss	1931-1944	275	1 %	15 %	25 %	46 %	1 %	12 %
Konzertdirektion Internationale Theater- und Musikagentur	1928-1932	210	5 %	19 %	22 %	43 %	5 %	6 %

* La Wiener Konzerthaus Gesellschaft est toujours active de nos jours, mais les chiffres que nous avançons correspondent à l'activité de cette direction entre 1913 et 1945.

** Cette catégorie comprend des spectacles mêlant musique et théâtre, des lectures littéraires, des conférences sur des thèmes sociaux ou politiques et des projections de diapositives.

Un commerce dominé par les directions de concerts

Plus généralement, les années 1920 sont des années fastes pour les directions de concerts en Europe et en Amérique du Nord, de plus en plus nombreuses. En France, alors que la Société Musicale a été emportée par la faillite du Théâtre des Champs-Élysées, les directions de concerts proprement dites (celles qui ne sont pas en lien direct avec une salle) prospèrent. Le Bureau d'administration de concerts fondé en 1896 par Arthur Dandelot¹¹⁴³ est repris à partir de 1920 par son fils, Maurice

¹¹⁴³ Denis Havard de la Montagne, « Georges Dandelot (1895-1975) » <http://www.musimem.com/dandelot.htm>

Dandelot¹¹⁴⁴. Le bureau de concerts Valmalète est créé en 1924 : s'inspirant des entreprises Dandelot, son fondateur Marcel Valmalète tire habilement parti des liens noués par sa sœur Madeleine, pianiste bien introduite dans le monde musical parisien, et établit un partenariat avec le fabricant Gaveau. L'agence se consacre essentiellement aux pianistes, tout en accordant un intérêt soutenu aux compositeurs¹¹⁴⁵. Le bureau représentera notamment Arthur Rubinstein¹¹⁴⁶, Darius Milhaud, Sergueï Prokofiev, Georges Enesco, Marguerite Long, Arthur Schnabel et Jacques Thibaud, un violoniste. À la même époque apparaît le Bureau International de Concerts et Conférences, fondé par Charles Kiesgen et E. C. Delaet et plus spécifiquement actif dans l'organisation de concerts internationaux. Kiesgen et Delaet organisent notamment la grande tournée internationale de l'une des élèves d'Alfred Cortot, Marcelle Meyer : en 1930 et 1931, celle-ci se produit à Salzbourg, Vienne, Prague, Bucarest, Budapest, Istanbul, Le Caire, Alexandrie et Beyrouth.

Partout, des agences déjà installées poursuivent leurs activités avec succès tandis que de nouvelles venues ouvrent leurs portes. Au Royaume-Uni, l'agence Ibbs and Tillett, fondée en 1906 par Robert Leigh Ibbs et John Tillett et désormais dirigée par la « duchesse de Wigmore Street¹¹⁴⁷ » Emmie Tillett qui devient, selon l'expression de Christopher Fifield, pour « l'industrie de la musique britannique ce que Marks and Spencer est pour le monde des grands magasins¹¹⁴⁸ », passant des contrats avec Sergueï Rachmaninov, Pablo Casals ou Clara Butt. Harold Holt et Lionel Powell rachètent en 1924 l'entreprise de promotion de la musique wagnérienne fondée par Alfred Schulz-

¹¹⁴⁴ On lui doit notamment la fondation du *Mai musical de Bordeaux*. Son fils, Yves Dandelot, lui a succédé à son tour en 1964. Il est l'auteur d'un livre d'anecdotes paru en 1990 intitulé *Les Gaietés de la musique classique*. Avec MM. Kiesgen et de Valmalète, il est à l'initiative de la fondation de la chambre syndicale des organisateurs de concerts (cf. site de la chambre syndicale des agents artistiques pour la musique classique http://www.csaamc.com/site/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2 (consulté le 21/07/2012))

¹¹⁴⁵ Du moins durant l'entre-deux-guerres. Après la seconde Guerre Mondiale, son répertoire s'ouvre davantage, même si l'agence continue d'accorder une large place aux pianistes et aux chefs d'orchestres. À ce propos, voire Anaïs Deloince, *Bureau de concerts Valmalète. Rapport de stage de DESS*, sous la direction de Jean-Jacques Velly, Paris, Université Paris-Sorbonne, 2005 ; Jean-Louis Gavatorta, *L'agence Valmalète*, Rapport de stage, sous la direction de Jean-Jacques Velly, Paris, Université Paris-Sorbonne, 1996.

¹¹⁴⁶ Il s'agit cette fois d'Arthur Rubinstein (1887-1982), pianiste polonais naturalisé américain, sans lien de parenté avec les frères Anton et Nikolaï Rubinstein.

¹¹⁴⁷ Andrew Green, « Obituary: Wilfred Stiff », *The Independent*, 26 janvier 1996 : « Simplement en rachetant une agence de musique préexistante, le Bureau Wilfrid van Wyck, Stiff a développé un département dédié à la musique classique au sein du London Management. Il a ensuite voulu racheter Ibbs & Tillett, une légende du management en matière de musique classique. Quand le projet a capoté, à la dernière minute, Stiff avait déjà dans les bureaux Ibbs & Tillett au 124 Wigmore Street. Alors il y est resté, devenant le directeur de la compagnie d'Emmie Tillett, veuve de cofondateur de la firme et comptant parmi les plus grands agents. »

¹¹⁴⁸ Christopher Fifield, *Ibbs and Tillett: The Rise and Fall of a Musical Empire*, Aldershot, Ashgate, 2005.

BUREAU INTERNATIONAL DE CONCERTS

C. KIESGEN & E.-C. DELAET

Télégr. Cisdela-Paris ☎ 47, Rue Blanche, 47 ☎ Tél. Trudaine 20-62

SALLE DU CONSERVATOIRE

2, Rue du Conservatoire (9^e)

Mardi 11 Décembre 1923, à 9 heures du soir

OLGA RUDGE

Violoniste

GEORGE ANTHEIL

Compositeur

PROGRAMME

I

- | | |
|--|---|
| 1. <i>Plainte pour la Mort du roi Richard Cœur de Lion.</i> | GADOLPH BRIDIT
(XII ^e siècle) |
| Aix déchanté du Manuscrit R. 75 supérieure Ambrosiana,
par M. Ezra POUND (1). | |
| 2. <i>Gavotte</i> | J.-S. BACH |
| 3. <i>Sujet pour Violon (Reineux)</i> | EZRA POUND |

OLGA RUDGE

II. — PREMIÈRE AUDITION

- | | |
|---|----------------|
| <i>Première Sonate pour Violon et Piano</i> | GEORGE ANTHEIL |
| Allegro moderato, Andante moderato, Fugue, Presto. | |
| OLGA RUDGE | |
| Au Piano : l'AUTEUR | |

III

- | | |
|--|--------|
| <i>Concerto en la majeur</i> | MOBART |
| Allegro, Adagio, Adagio, Rondo. | |
| OLGA RUDGE | |
| Au Piano : GEORGE ANTHEIL | |

IV. — PREMIÈRE AUDITION

- | | |
|---|----------------|
| <i>Deuxième Sonate pour Violon et Piano</i> | GEORGE ANTHEIL |
| Allegro mechanicalo. | |
| OLGA RUDGE | |
| Au Piano : l'AUTEUR | |

(1) Cet air se trouve, avec partition pour piano par Agnes Bedford, dans *FIVE TROUBADOUR SONGS*, publié par Boosey and Co, 295, Regent St., London.

PRIX DES PLACES :

Fauteuils de Balcon, 25 fr.; Premières Loges, 15 fr.; Fauteuils d'Orchestre, 12 fr.; Fauteuils de Balgnoires, 10 fr.; Fauteuils de 2^e Loges, 8 fr.; Fauteuils de 3^e Loges et Amphithéâtre, 5 fr.

BILLETS EN VENTE : A la SALLE DU CONSERVATOIRE; chez DURAND et C^o, 4, place de la Madeleine; au BUREAU MUSICAL, 32, rue Tranchet; au GUIDE-BILLETS, 20, avenue de l'Opéra; chez ROUDANNE, 9, rue de Médicis et au Bureau International de Concerts, C. KIESGEN et E.-C. DELAET, 47, rue Blanche. Téléphone : Trudaine 20-62.

Figure 23 Programme du Bureau International de concerts Kiesgen & E.C. Delaet, décembre 1923.

Curtius en 1876. Ils organisent alors des concerts pour de nombreuses célébrités, parmi lesquelles Fédor Chaliapine, Ida Haendel, Josef Hassid¹¹⁴⁹, Jascha Heifetz, Vladimir Horowitz, Fritz Kreisler, Yehudi Menuhin (dans des concerts avec Edward Elgar¹¹⁵⁰), Ignacy Jan Paderewski et Luisa Tetrazzini. Harold Holt, demeuré seul aux commandes après le décès de Powell en 1931, s'affirme ainsi comme l'un des plus importants agents britanniques¹¹⁵¹.

Le même mouvement touche encore d'autres pays d'Europe et l'Amérique du Nord. Ainsi, à la même époque, Johan Beek fonde aux Pays-Bas la Concertdirectie J. Beek¹¹⁵². Après plusieurs années au sein de la Konzertdirektion Johann August Böhme, Rudolf Goette ouvre sa propre maison à Hambourg au début des années 1930. Imre Kun ouvre en 1928 un bureau de concerts à Budapest¹¹⁵³. En Italie, Ada Finzi dirige la principale agence milanaise, Propaganda Musicale, tandis que Clara Camus est à la tête de son homologue romaine¹¹⁵⁴. Au Canada, Lily Laverock œuvre comme imprésario à partir de 1921. Ses *International Celebrity Concerts* attirent à Vancouver des artistes renommés comme Geraldine Farrar, Jascha Heifetz Fritz Kreisler, Nellie Melba, John McCormack, Benno Moiseiwitsch et Sergueï Rachmaninov, et, entre autres ensembles, les Cosaques du Don et le Ballet russe de Monte-Carlo¹¹⁵⁵. Aux États-Unis, Harry et Sarah Zelzer et Grace Denton Esser¹¹⁵⁶ s'établissent eux aussi comme imprésarios.

Comme la majorité de leurs contemporains, les intermédiaires musicaux envisageaient la reprise de leur activité selon de modalités similaires à celles qui avaient prévalu à la Belle Époque. Rapidement, les échanges retrouvent (et bientôt dépassent) leur dynamisme d'avant-guerre, les directions de concerts reprenant contact avec leurs anciens partenaires et les artistes vedettes retrouvant leur public à l'étranger. Les directions de concerts sont néanmoins plus nombreuses et plus actives qu'avant-guerre. Désormais, les échanges internationaux sont principalement organisés par des intermédiaires professionnels. De prime abord, tout porte à croire que le marché musical se rétablit sans se renouveler fondamentalement, profitant seulement du dynamisme des Années folles.

¹¹⁴⁹ Harold Holt doit avoir laissé un bien mauvais souvenir à ce violoniste qui, lors d'un séjour à l'hôpital psychiatrique, avait établi la liste des personnes qu'il assassinerait s'il était un jour libéré, et en tête de laquelle se trouvait son ancien imprésario (Carl Flesch, *Who's not who and Other Matters*, Cambridge, Vanguard, 2006, p. 34).

¹¹⁵⁰ « Sunday Concerts », *The Glasgow Herald*, 22 septembre 1932, p. 8 (https://news.google.com/newspapers?nid=2507&dat=19320922&id=v_dYAAAIAIBAJ&sjid=cqUMAAAIAIBAJ&pg=5470,3016616)

¹¹⁵¹ Wesley McCann, *H B Phillips Impresario: The Man Who Brought McCormack, Kreisler and Robeson*, Belfast, The Belfast Society in association with the Ulster Historical Foundation, 2001, p. 28.

¹¹⁵² Nederlandse Muziekarchieven no. 457, (Concertdirectie J. Beek).

¹¹⁵³ Imre Kun, *30 év művészek között* (Trente années au côté des artistes), Zeneműkiadó, Budapest, 1965.

¹¹⁵⁴ Denise Petriccione, « La Figura e il ruolo dell'agente », in Cecilia Balestra, Alfonso Malaguti (dir.), *Organizzare Musica. Legislazione, produzione, distribuzione, gestione nel sistema italiano*, Franco Angeli, Milan, 2000, p. 331.

¹¹⁵⁵ Bryan N. S. Gooch, « Laverock, Lily » *L'encyclopédie canadienne*, <http://thecanadianencyclopedia.com/articles/fr/emc/lily-laverock>

¹¹⁵⁶ Grace Denton Esser, *Madame Impresario. A Personal Chronicle of an Epoch. Music, Dance, Theater, Art*, Yucca Valley, Manzanita Press, 1974.

Cependant, bien qu'invisibles à l'échelle locale, de profonds changements sont à l'œuvre. Dans le domaine du marché des concerts considéré dans sa dimension internationale, un nouvel équilibre géopolitique s'établit.

II. Un nouvel équilibre international du marché musical

Au cours des années 1920, le commerce musical ne paraît pas devoir se distinguer fondamentalement de ce qu'il fut avant-guerre. La Belle Époque demeure la référence dans les modalités d'organisation des tournées, l'État abandonne ses ambitions interventionnistes et les directions de concerts profitent du dynamisme culturel de l'époque. Cependant, au-delà des permanences apparentes à l'échelle européenne, une perspective transatlantique révèle une restructuration profonde des échanges musicaux.

A. Des changements imperceptibles à l'échelle européenne

À l'échelle européenne, les échanges musicaux attestent d'une permanence des rapports de force entre capitales culturelles, capitales qui paraissent d'autant plus inébranlables qu'elles constituent toujours des viviers de talents pour les imprésarios d'Europe et d'Amérique.

Le maintien des capitales culturelles européennes : l'exemple de Vienne à travers l'agence Dreilinden

Vienne s'affirme toujours comme le carrefour entre Europe de l'Est et Europe de l'Ouest, point de passage et de reconnaissance obligé pour les artistes qui souhaitent se faire connaître internationalement. Ainsi l'imprésario de la chanteuse hongroise Therese Kunczy profite-t-il du passage de cette dernière dans la capitale autrichienne pour tenter de la faire connaître le plus largement possible, en invitant quelques critiques en vue. Il écrit donc à Emil Petschnig :

« Nous vous envoyons deux places pour la soirée de Lieder de Therese Kunczy, le 22 décembre 1923 à la Kleinen Konzerthausaal. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir assister au concert et d'écrire un article à ce sujet dans le journal musical auquel vous participez. Cette artiste a une incroyable renommée en Hongrie et ce concert, dont le programme est par ailleurs très intéressant, a pour but de la faire connaître à Vienne¹¹⁵⁷. »

Il est probable que l'agent de Mme Kunczy espère un article dans la *Zeitschrift für Musik*, ou dans la *Neue Musik Zeitung*, deux publications musicales auxquelles collabore Petschnig, en plus des quelques articles qu'il publie dans la *Deutsche Zeitung* ou dans la *Musikpädagogische Zeitschrift*. Dans tous les cas, cela aurait permis à l'artiste de se faire connaître non seulement à Vienne, mais dans l'ensemble de l'espace germanophone.

D'ailleurs, l'analyse des origines des artistes représentés par la direction Dreilinden, ou du moins de ce que l'*Almanach 1928* nous en laisse deviner, conforte cette apparence de stabilité. En effet, la plupart des interprètes de la maison viennoise sont autrichiens : Max Limbeck-Lilienau se propose d'ailleurs pour assurer la diffusion de la « bonne musique viennoise¹¹⁵⁸ » par le biais de concerts dans les provinces autrichiennes mais, de préférence, à Vienne. Emil Berté et August Amadé se font connaître comme compositeurs et Johann von Sànthà se présente comme chanteur de concert et d'opéra. Hans Schmid est maître de chapelle à Salzbourg, où exerce également la pianiste Annemie Neubacher-Varnschein (dont l'homonymie laisse supposer des liens familiaux avec Franz Neubacher, directeur de Dreilinden). Karl Hermann est un pianiste de Graz. La violoniste Irene Flanek, la chanteuse Josefina Stransky ou la pianiste Josa Hrdlicka-Löscher enrichissent encore cet annuaire des interprètes autrichiens.

Par ailleurs, un nombre non négligeable d'entre eux vient d'Allemagne : le chanteur Rudolf von Række se produit à Klagenfurt, le baryton Otto Süsse à Essen et la chanteuse Toni König à Francfort. Friedrich Leipoldt chante et enseigne à Leipzig. Le violoniste Karl Theodor Preußner réside à Frankenwald, la pianiste Eugénie Adam à Aix la Chapelle, l'organiste Manfred Schüz à Stuttgart, le violoniste Wilhelm Ferdinand Gohlisch à Hannovre et le pianiste Joseph Kröllmembre à Trêve. Les Berlinoises s'imposent avec le chanteur Mauchck, les sopranos Elisabeth Koll, Helmy Walter et Glanka Zwingenberg.

Enfin, quelques artistes sont issus d'autres régions. L'ancien espace impérial est plus discrètement représenté par le chef d'orchestre et directeur de chœurs polonais Alfred Hetschko, la

¹¹⁵⁷ « Lettre de l'internationale Konzert-direktion Symphonia, GmbH, Vienne, le 20 décembre 1923 », ÖNB (Emil Petschnig).

¹¹⁵⁸ *Almanach 1928*, p. 18.

Kirchenmusikverein zu St Martin¹¹⁵⁹ de Bratislava et le compositeur et critique musical Ludwig Napoleon Hackl, qui exerce à Rákoshegy (Hongrie). Quelques ressortissants suisses, tels le flûtiste zurichois Hugo Hafner, apparaissent également.

Un tel profil ressemble largement à celui qu'affichait la direction de concert Albert Gutmann quelques décennies plus tôt. Certes, les artistes allemands cédaient davantage le pas à ceux issus de l'espace danubien, mais cette différence peut aussi être attribuée aux relations privilégiées que Dreilinden, antenne d'une maison allemande, entretient avec sa patrie d'origine. Globalement, il apparaît d'une part que la vie musicale viennoise trouve toujours dans le vivier local la majeure partie de ses artistes, tout en attirant à elle les musiciens de l'ancien empire habsbourgeois et d'Allemagne.

Une telle répartition des artistes indiquerait que les échanges artistiques ont repris selon des modalités semblables à celles qui prévalaient avant guerre. Vienne reste une capitale culturelle dont le rayonnement s'étend essentiellement sur l'ancien empire des Habsbourg et l'Allemagne. Les musiciens issus d'horizons plus lointains, qui entreprennent des tournées de grande ampleur et sont souvent des têtes d'affiche internationales, s'offrent plutôt les services de directions de concerts plus importantes que Dreilinden.

L'Europe comme vivier de talents

Dans une perspective plus large, l'Europe est encore considérée comme un vivier de talents et ses capitales culturelles attirent toujours les imprésarios américains en quête de nouveautés. Ainsi, au début des années 1920, Fortune Gallo donne une nouvelle dimension à son activité en venant y prospecter :

« J'entrepris quelque chose qui me tentait depuis longtemps : étudier moi-même le marché des nouveaux talents, non seulement aux États-Unis mais aussi à l'étranger. À vrai dire, je devins un voyageur insatiable et la presse spécialisée en vint à me surnommer le Plus entreprenant des entrepreneurs de musique, tandis que certains critiques de théâtre commencèrent à me désigner comme le Producteur qui avait un passeport pour la prospérité¹¹⁶⁰. »

Ces séjours sont à la fois des voyages d'affaires et des occasions de découvrir les divertissements qui enthousiasment les publics européens. Ils confirment la géographie du commerce musical qui

¹¹⁵⁹ La Kirchenmusikverein zu St Martin, Preßburg a été fondée en 1833 à Bratislava. L'association, alors dirigée par Alexander Albrecht, propose des concerts symphoniques, des oratorios et des messes dominicales et comprend aussi une école de musique.

¹¹⁶⁰ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, pp. 169-170.

prévalait avant guerre, et selon laquelle Londres fait figure de plaque tournante des artistes et des œuvres entre l'Europe et les États-Unis, tandis que Paris reste l'arbitre des modes. Ainsi, Gallo décrit en ces termes son voyage de l'été 1926 :

« Pour nous deux [ma femme et moi], ce voyage alliait l'utile à l'agréable. À Londres, nous nous rendîmes à Covent Garden, nous passâmes quelques jours de vacances à Paris et davantage sur le Lido. Entre deux visites et distractions, je trouvais le temps d'auditionner de nombreux chanteurs américains qui se produisaient sur les scènes étrangères. La plupart étaient tout à fait enthousiasmants, mais je n'en engageai que deux¹¹⁶¹. »

Il reproduit ainsi les stratégies de ces prédécesseurs et, à la manière de Marezek, Ullmann ou Strakosch avant lui, consacre chaque année un séjour européen à l'engagement de nouveaux artistes. De même, l'imprésario Sol Hurok, plus spécialisé dans la danse, vient chercher en Europe de quoi renouveler ses spectacles :

« Je redoublai d'efforts pour dépister à l'étranger tout ce qui pouvait s'y trouver de nouveau, d'exotique et d'intéressant. Rien qu'à moi seul, j'ai révélé Mary Wigman¹¹⁶², Vincente Escudero¹¹⁶³, Uday Shank-Kar¹¹⁶⁴, Trudi Schoop^{1165 1166}. »

Le Vieux Continent apparaît donc toujours comme une source d'inspiration et forme des vedettes reconnues à l'échelle mondiale. Aux yeux des imprésarios américains, il est pourtant devenu synonyme d'exotisme et de nouveauté, davantage qu'il n'incarne la norme indiscutable du bon goût.

Les souvenirs européens de Gallo sont d'ailleurs surtout marqués par les Américains qu'il a côtoyés en Italie. Alors qu'au début des années 1930, il séjourne à Venise d'où il prospecte pour de nouveaux talents, il rencontre d'abord la soprano américaine Grace More, qu'Otto Kahn souhaitait vivement lui présenter. De façon générale, il évolue principalement au milieu d'expatriés américains :

¹¹⁶¹ *idem*, p. 190.

¹¹⁶² Danseuse allemande, Mary Wigman est notamment connue pour ses chorégraphies modernes et expressionnistes

¹¹⁶³ Vincente Escudero est un danseur et chorégraphe espagnol, grand nom du flamenco (Calros Murias, « Légendaire Escudero : le maître des maîtres », *Danser*, n° 194 (2000), pp. 22-24).

¹¹⁶⁴ Danseur et chorégraphe indien, Uday Shank-Kar a étudié la peinture au Royal College of Arts de Londres. En 1923, il abandonne ses études pour travailler dans la compagnie d'Anna Pavlova, il chorégraphie plusieurs ballets du programme *impressions orientales* (Ruth K. Abrahams, « Uday Shankar: The Early Years, 1900-1938 », *Dance Chronicle*, vol. 30, n° 3 (2007), pp. 363-426 ; Joan L. Erdman, « Performance as Translation: Uday Shankar in the West », *The Drama Review*, vol. 31, n° 1 (Spring, 1987), pp. 64-88).

¹¹⁶⁵ Trudi Schoop est une danseuse comique suisse, qui sera ensuite connue pour ses expériences d'art-thérapie auprès de patients schizophrènes (« Comic Dancer », *Time Magazine*, 6 janvier 1936 ; Jack Anderson, « Trudi Schoop, 95, Pioneer In Therapy Using Dance », *The New York Times*, 23 juillet 1999).

¹¹⁶⁶ Solomon Horok, *Impresario*, Paris, O. Pathé, 1947, p. 178.

« Venise attirait toute l'élite mondaine et artistique. Parmi elle se trouvaient des disciples de Dali, Gertrude Stein, les célébrités du music hall international, quelques personnalités hollywoodiennes et des gens dont le nom ornait le *Burke's Peerage*¹¹⁶⁷ et l'Almanach du Gotha depuis des générations¹¹⁶⁸. »

L'Europe reste ainsi incontournable : c'est toujours sur le Vieux Continent que les agents américains viennent chercher les talents qu'ils présenteront lors de la saison suivante. Mais elle est devenue le lieu d'une sociabilité élitiste où se côtoient les milieux riches et cultivés. Les contrats se nouent à Londres, à Monte-Carlo ou à Milan, mais un nombre croissant d'entre eux sont conclus pour des artistes américains. De fait, une concurrence sérieuse émerge outre-Atlantique.

B. Le basculement transatlantique

Tandis que l'Europe poursuit son activité musicale dans des cadres similaires à ceux qui prévalaient avant la Grande Guerre, les États-Unis traversent une époque charnière de leur histoire. Dans le domaine musical comme dans tant d'autres, le pays acquiert progressivement les attributs de la puissance¹¹⁶⁹.

L'affirmation américaine

Aux États-Unis, le repli des imprésarios sur leur territoire national pendant plus de quatre ans n'est pas resté sans conséquences. Alors que la musique allemande perdait de son prestige sur les scènes américaines et que la guerre rendait difficile l'importation de musique et l'invitation d'artistes européens, les jeunes musiciens américains étaient privés des formations habituellement dispensées par les conservatoires de Vienne, Paris ou Berlin.

En premier lieu, les États-Unis se libèrent de la tutelle musicale germanique, au profit d'autres concurrents européens. Après l'exclusion de son dirigeant allemand, l'Orchestre symphonique de Boston accueille les chefs Henri Rabaud (1918-1919) puis par Pierre Monteux (1919-1924). Tous deux sont français et le second bénéficie du soutien tout particulier du Service de la Propagande

¹¹⁶⁷ Allusion au guide publié pour la première fois par John Bernard Burke en 1826 et faisant autorité en matière de préséance et de généalogie de la noblesse britannique.

¹¹⁶⁸ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 231.

¹¹⁶⁹ Sur la question de l'américanisation, cf. Victoria de Grazia, *Irresistible Empire: America's Advance through Twentieth-Century Europe*, Cambridge, Harvard University Press, 2005 ; Laurence Moore, Maurizio Vaudagna (dir.), *The American Century in Europe*, Ithaca, Cornell University Press, 2003 ; Emily Rosenberg, *Spreading the American Dream: American Economic and Cultural Expansion, 1890-1945*, New York, Hill and Wang, 1982.

français. Globalement, les États-Unis sont plus ouverts aux non-Allemands qu'avant la guerre. C'est ainsi que le Belge Eugène Ysaÿe succède à l'Autrichien Ernst Kunwald à la direction de l'Orchestre de Cincinnati en 1918. Cette même saison, l'orchestre donne 29 œuvres françaises, le chiffre le plus élevé jamais atteint de son histoire. Paris met d'ailleurs tout en œuvre pour consolider ce nouvel intérêt des États-Unis pour la musique française. Ainsi, en octobre 1918 sous les auspices des gouvernements français et américain, les quatre-vingts membres de l'Orchestre du Conservatoire de Paris dirigés par André Messager donnent des concerts à New York, Boston, Washington et jusqu'à Minneapolis¹¹⁷⁰. Timidement, des voix concurrentes à la *Kultur* se font entendre et des alliances alternatives s'esquissent. Il leur manque encore le prestige de la tradition allemande et elles ne trouvent dans un premier temps qu'un écho timide. Pourtant, elles sont les prémisses de changements d'ampleur.

En second lieu surtout, les États-Unis s'affranchissent du sentiment d'infériorité artistique qui pesait sur leurs productions¹¹⁷¹. La peinture, la littérature et l'architecture trouvent leurs représentants américains, et les arts de la scène ne sont pas en reste. En préface de l'autobiographie de Grace Denton Esser, Merle Armitage, qui fut l'un des témoins privilégiés de cette époque, se remémore le sentiment qui prévalait alors :

« Tous les arts coupaient décidément le cordon ombilical qui les avait trop longtemps liés à l'Europe. Des peintres faisaient preuve de talents universellement reconnus ; Rockwell Kent, Georges Bellows, Robert Henri et surtout John Marin étaient respectés dans le monde entier. Tout bourgeonnait.

Bientôt, dans le monde civilisé, tous auraient lu Hemingway, Faulkner, Steinbeck et cette Américaine de Paris, Gertrude Stein. Et qui, si ce n'est l'Amérique, aurait pu produire ce géant de l'architecture, Frank Lloyd Wright ! Une nouvelle forme d'art, la photographie, gagnait ses titres de noblesse grâce aux travaux de Steichen, Steiglitz, Strand et surtout Edward Weston.

Dans le monde du spectacle aussi, nous produisions le meilleur. Après tout, les Barrymore, les Lunt et une douzaine d'autres étoiles brillantes telles que Helen Hayes recevaient les applaudissements des deux rives de l'Atlantique. Et cette nouvelle musique tapageuse, connue sous le nom de Jazz, devint une chose remarquable avec l'arrivée de George Gershwin. Même le cercle le plus fermé de tous, le grand opéra, dut s'ouvrir aux Américains. Geraldine Farrar et Lawrence Tibbett s'imposèrent au Metropolitan, Mary Garden et Charles Hackett à l'Opéra de Chicago¹¹⁷². »

Alors que les conditions sont plus favorables à la création d'une musique nationale qui ne soit plus une imitation servile de Beethoven, la musique afro-américaine s'affirme. Une nouvelle génération

¹¹⁷⁰ Jessica Gienow-Hecht, *Sound Diplomacy: Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, Chicago, University of Chicago Press, 2009, p. 205.

¹¹⁷¹ *idem*, p. 178.

¹¹⁷² Merle Armitage, « Préface » in Grace Denton Esser, *op. cit.*, pp. 1-2.

d'artistes émerge : Charles Ives, Edgard Varèse et Carl Ruggles s'essayent à l'atonalité radicale, Virgil Thomson s'intéresse à la simplicité radicale, George Gershwin tente de fusionner les traditions populaires et savantes, noires et blanches... Certes, des deux côtés de l'Atlantique, ces compositeurs n'obtiennent encore qu'un succès limité, mais le fait est que la musique américaine s'affranchit des créations européennes. Elle trouve d'ailleurs un écho sur le Vieux Continent. En 1917 et 1918, quelques formations de jazz faisaient partie de l'intendance américaine : les 369th Infantry Hell Fighters de James Reese, les Jazz King de Louis Mitchell. Les imprésarios américains se montrent d'autant plus sensibles à cette musique novatrice que celle-ci intéresse l'Europe¹¹⁷³. Plus largement, la Grande Guerre a pu apparaître comme un suicide culturel de l'Europe : l'effondrement de cette civilisation admirée a par exemple profondément choqué les intellectuels latino-américains jusqu'alors convaincus de la nécessité d'imiter le modèle européen¹¹⁷⁴. Corollairement, ce contexte permet aux États-Unis de s'affirmer comme un nouveau modèle de civilisation.

L'assimilation de savoir-faire

Outre que le moindre rayonnement de la *Kultur* et, plus largement, de l'art européen laisse aux artistes américains la possibilité de faire entendre leur voix, les turbulences qui agitent l'Europe entraînent des mouvements migratoires particulièrement sensibles dans le milieu musical. La guerre d'abord, puis la Révolution d'Octobre ont en effet provoqué l'expatriation de nombreux artistes aux États-Unis, qui sont autant de talents sur lesquels peut désormais s'appuyer le développement musical américain. C'est ainsi que l'imprésario Max Rabinoff entend paradoxalement inspirer un art national américain en promouvant certains des musiciens russes arrivés récemment aux États-Unis. En 1922, le National Ukrainian Chorus se produit au Hampton Normal and Agricultural Institute, une structure organisant des programmes éducatifs destinés aux Amérindiens et largement ouverte à la communauté afro-américaine. Après l'audition, le directeur du département de musique de l'institut déclare :

« S'il se trouve qui que ce soit pour qui la chose ne soit pas évidente, posons la question : "Qu'est-ce que l'Amérique a à offrir de comparable à l'art du National Ukrainian Chorus ?" Le message du National Ukrainian Chorus est de la plus profonde signification, en particulier pour l'Amérique, une jeune nation qui, en matière de musique, peine encore à se

¹¹⁷³ Alex Ross, *The Rest is Noise, À l'écoute du xx^e siècle : la modernité en musique* (2007), traduction par Laurent Slaars, Arles, Actes Sud, 2010, pp. 175-180. Nous avons également montré dans le chapitre 3 que Fortune Gallo avait découvert les rythmes syncopés lors d'une soirée chez le comte de Beaumont en 1907.

¹¹⁷⁴ Olivier Compagnon, *L'Adieu à l'Europe. L'Amérique latine et la Grande Guerre*, Paris, Fayard, 2013.

tenir sur ses jambes. En effet, ces chanteurs illustrent avec un remarquable talent le potentiel d'*un art indigène*¹¹⁷⁵.»

De même, à la Purdue University (Lafayette, Indiana), le National Ukrainian Chorus fait forte impression sur les étudiants auxquels il aurait montré, selon un observateur, « ce que peuvent accomplir la discipline et une volonté intense¹¹⁷⁶ ». Les projets de Max Rabinoff veulent étayer la thèse selon laquelle une musique profondément nationale peut se développer à partir des richesses folkloriques locales, principe qui a permis aux compositeurs russes de s'émanciper de l'influence musicale germanique et, plus largement, a nourri toutes les écoles nationales. Les États-Unis s'inscrivent ainsi à leur tour dans le grand mouvement de nationalisation de la musique. Au même moment d'ailleurs des mouvements tels que le nativisme¹¹⁷⁷ et le Ku lux Klan (réorganisé à Atlanta en 1915) sont réactivés¹¹⁷⁸, tandis qu'en 1924, l'Indian Citizenship Act octroie la citoyenneté américaine aux Amérindiens. L'époque est ainsi marquée par des quêtes identitaires et des débats violents et les réflexions sur une américanisation de la production musicale s'inscrivent dans un contexte plus général.

Au-delà de la seule présentation d'œuvres inspirantes, Max Rabinoff espère profiter des difficultés européennes pour faire venir « les plus grandes sommités européennes qui, quelque temps auparavant, n'auraient sous aucun prétexte daigné venir aux États-Unis mais seraient désormais ravies de coopérer avec les Américains à la fondation d'une école d'opéra¹¹⁷⁹ ». La presse présente ainsi son projet :

« Quand Rabinoff est à Moscou [...] il passe la majeure partie de son temps avec Stanislawski, du Théâtre d'Art de Moscou. Il considère cet établissement comme la fine fleur de l'art du vieux monde. Son intention est d'appliquer à l'opéra les techniques de mise en scène et d'éclairage et les pratiques musicales et dramatiques élaborées par les maîtres de l'école moscovite.

¹¹⁷⁵ (Dett souligne), « Lettre de R. Nathaniel Dett, directeur du département de musique au Hampton Normal and Agricultural Institute, Hampton, le 9 décembre 1922 », Columbia (Rabinoff), Box 1.

¹¹⁷⁶ « Lettre de A.R. Middleton, Chairman, Convocation Committee à la Purdue University, Lafayette, le 7 décembre 1922 », Columbia (Rabinoff), Box 1.

¹¹⁷⁷ Ce mouvement a émergé dans les années 1880 et fait écho à la crainte de voir les valeurs anglo-saxonnes contaminées par les « races inférieures », reflétant les mutations de l'immigration américaine (les protestants anglo-saxons cèdent le pas aux catholiques et aux Juifs). À partir de la Première Guerre mondiale, ce courant connaît un renouveau : Edward Ross publie alors *The Old World in the New* (1914) où il prophétise le « déclin de la race », Madison Grant soutient des idées similaires dans *Passing of the Great Race* (1916).

¹¹⁷⁸ Roland Marx, « Les États-Unis des années 1920 : quelques aspects généraux », in Daniel Royot (dir.), *Les États-Unis à l'épreuve de la modernité. Mirages, crises et mutations de 1918 à 1928*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, 1993, pp. 35-93.

¹¹⁷⁹ Max Rabinoff, « An announcement of Max Rabinoff. New York. June 26, 1923 », p. 2, Columbia (Rabinoff), Box 2 ; cf. aussi : Althea Wuerpel, « Real Music, Cheap, Is Rabinoff's Ambition. Composer-Impresario Sees Realization of Dreams in America Through Europe's Misfortune », *The New Orleans Item*, 27 janvier 1924, Columbia (Rabinoff), Box 2.

Il s'est déjà assuré de la coopération de Mordkin pour la danse et de Koshers pour le travail des voix. Dans l'atelier lyrique de Stony Point, les compositeurs américains bénéficieront toujours des conseils des plus grands professionnels.

Il veut entraîner les jeunes Américains afin que nos chanteurs lyriques ne soient plus les idoles fanées de l'Europe, mais les jeunes gens enthousiastes de nos générations montantes. [...]

Les professeurs de ces jeunes gens seront les meilleurs maîtres de chœurs – des hommes qui ont été formés en Allemagne, en Russie, en Autriche et en Italie, mais qui aujourd'hui ne peuvent plus travailler dans leur propre pays¹¹⁸⁰. »

Il s'agit donc bien d'apprendre des maîtres européens, mais sans pour autant s'inscrire dans une logique de pure reproduction. Au contraire, l'objectif est de se réapproprier leurs savoir-faire et, ainsi, développer les arts américains jusqu'à pouvoir se dispenser des œuvres du Vieux Monde. Plus explicitement encore, Max Rabinoff affirme, au cours d'un entretien avec George C. Briggs, vouloir « émanciper l'opéra du joug de la domination étrangère dans ce pays ». Le journaliste commente en termes guerriers que « 144 ans après la nuit où Mad Anthony [Wayne Anthony, le général qui défit les troupes britanniques à Stony Point en 1779] réalisait son brillant exploit, Max Rabinoff lance son offensive contre les influences française, italienne et allemande sur le grand opéra en Amérique »¹¹⁸¹. En effet, l'imprésario propose de fonder un art basé sur « le matériel primitif d'origines indiennes et noires, mais aussi sur nos produits purement américains telles que les *steamboat songs* et les chants des cowboys »¹¹⁸². L'Institut de Stony Point trouve d'ailleurs de fervents soutiens auprès de la General Federation of Women's Club (qui quelques années auparavant avait lancé une campagne « Hearing America First ») et, surtout, de la Maison Blanche, le président Calvin Coolidge reconnaissant l'établissement comme institution nationale en janvier 1924¹¹⁸³.

Le marché musical a sensiblement évolué au début des années 1920. Les États-Unis sont devenus artistiquement plus attractifs et ne sont plus uniquement considérés comme un objectif de tournées. Il est devenu possible d'y gagner une reconnaissance artistique internationale. Le nouvel essor pris par la carrière de Max Rabinoff atteste que les projets les plus ambitieux sont désormais envisageables. Comme dans d'autres domaines – en particulier le monde du cinéma – la Première

¹¹⁸⁰ Redfern Mason, « Max Rabinoff Establishes Operatic Shop to Create Music-Drama by Americans », *San Francisco Examiner*, 16 août 1925, Columbia (Rabinoff), Box 2.

¹¹⁸¹ George C. Briggs, « His colony to turn out America Operas. Max Rabinoff Starts Establishment on Hudson to Interpret U.S. Ideals », *The Daily News*, 20 juillet 1925, Columbia (Rabinoff), Box 2.

¹¹⁸² Max Rabinoff, *What is it ?*, Columbia (Rabinoff), Box 2.

¹¹⁸³ « Lettre de Calvin Coolidge à Mrs. Thomas Winter, Washington, le 7 janvier 1924 », Columbia (Rabinoff), Box 1.

Guerre mondiale a généré un nouveau rapport de force, qui n'apparaît cependant clairement que quelques années après la fin du conflit. En outre, en s'imposant sur la scène musicale internationale, les États-Unis imposent également leur conception du spectacle.

C. L'industrie du spectacle

L'attractivité des États-Unis et le dynamisme de son économie musicale se fondent sur une conception plus commerciale et plus populaire du concert. Conçu comme une attraction, celui-ci doit avant tout drainer un public nombreux. Dans cette perspective, une approche du spectacle typiquement américaine est mise en œuvre, inspirée du rationalisme industriel.

Vers une rationalisation de la diffusion ?

La comparaison de l'opéra avec l'industrie est un lieu commun de l'époque. À la suite d'une soirée de la San Carlo Company à l'Orchestra Hall de Détroit en 1921, Gallo est introduit auprès d'Henry Ford. Alors que l'industriel s'étonne des (bas) tarifs pratiqués par l'imprésario, ce dernier compare la production d'opéra à celle d'automobiles, affirmant qu'il s'agit dans les deux cas de produire pour les masses. Gallo se préoccupe plus du nombre de spectateurs que du prix du billet, opposant en cela l'opéra et la symphonie¹¹⁸⁴. Rapportée dans l'autobiographie de l'imprésario, peut-être l'anecdote est-elle arrangée pour les besoins de la narration. Néanmoins, l'analyse est largement partagée et le musicologue Irving Kolodin affirme à ce propos que « dans les années 1920 aux États-Unis, la production en chaîne de l'opéra atteint sa plus haute productivité¹¹⁸⁵ ».

Plus largement, la tendance est à la systématisation et à la rationalisation de la diffusion des spectacles. Les longues tournées qui ont permis l'accès du plus grand nombre au concert sont désormais remises en cause. Nécessaires tant que le pays n'avait pas atteint sa maturité musicale, elles seraient désormais les reliquats indésirables d'une époque révolue. Désormais, les villes de taille moyenne auraient atteint un niveau d'activité culturelle suffisant pour envisager l'établissement de troupes résidentes. Développant cette analyse, l'imprésario John Golden défend une nouvelle organisation du concert. En 1923, il expose les grandes lignes de son projet :

¹¹⁸⁴ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 154.

¹¹⁸⁵ Irving Kolodin *The Story of the Metropolitan Opera, 1883-1950. A Candid History*, New York, A. A. Knopf, 1953, p. 356.

« D'ici quelques années, il n'y aura plus de troupes itinérantes et, pourtant, le pays aura accès à des productions de bien meilleure qualité qu'aujourd'hui. L'ensemble du système théâtral doit être repensé. La fondation d'une société d'exploitation des compagnies John Golden est la première étape de ce bouleversement¹¹⁸⁶. »

Les affirmations de Golden reposent sur ses propres expériences. L'imprésario a en effet proposé des comédies musicales durant un mois dans des villes qui n'étaient auparavant considérées que comme des étapes où une troupe ne pouvait espérer se produire plus d'une semaine. De même, il affirme que désormais des villes où il était d'usage de ne jouer qu'une soirée peuvent désormais accueillir une troupe pendant une semaine :

« Il a déjà été prouvé, et bien au-delà de la scène expérimentale, que dans chaque ville relativement importante existe un nouveau monde d'amateurs de spectacles. New York, Chicago, Boston et Philadelphie ne sont plus les seuls centres musicaux. Ces villes, jusqu'alors considérées comme des étapes où jouer une semaine, vont être développées pour accueillir de vraies saisons. De telles saisons ont déjà été organisées dans des villes "étapes" telles que Los Angeles, Washington, Baltimore, Pittsburgh, Cleveland, Montréal, Toronto, Erie, Atlantic City, Colombus et Détroit, et il est ainsi définitivement prouvé que les métropoles du nord-est ne sont plus les seuls endroits où se trouve un public enthousiaste et suffisant à maintenir une pièce pour une période indéterminée¹¹⁸⁷. »

Sur ce constat, il fonde une réorganisation du monde du spectacle. Puisqu'il est possible de rentabiliser un spectacle sans en passer par des tournées de grande ampleur, il propose de dédoubler les troupes afin de présenter les pièces à succès au même moment dans tout le pays :

« Cette réorganisation sera sans nul doute le remède contre les maux qui affligent aujourd'hui les théâtres américains. Chaque section aura sa propre organisation. Nous pourrions les appeler Sociétés d'actionnaires, mais elles différeront de nos sociétés d'actionnaires obsolètes en ceci qu'elles seront prêtes à jouer les plus grands succès new-yorkais dans d'autres villes, au moment même où la compagnie originale les interprète à New York. [...] Notre intention est d'offrir au public, dans tout le pays, les succès de Broadway encore frais, et parfaitement interprétés. La troupe originale ne peut être partout à la fois... mais justement, les troupes deux, trois et quatre seront là¹¹⁸⁸. »

À long terme, son objectif est d'éviter les longues tournées qu'il estime coûteuses et génératrices d'une vie immorale. La réduction considérable des frais de transport permettrait de rentabiliser plus rapidement les tournées ; en outre, les artistes seraient mieux connus de « leur » public, et donc mieux rémunérés. Golden estime qu'un bon acteur pourrait, dans ces conditions, espérer une rémunération hebdomadaire de 1 000 dollars :

¹¹⁸⁶ « note d'août 1923 », NYPL (John Golden Papers).

¹¹⁸⁷ idem.

¹¹⁸⁸ idem.

« Devoir, avec la troupe originale ou même avec les troupes deux, trois, etc., couvrir la plus petite distance entre deux villes met l'imprésario (et l'artiste) dans une situation insupportable où il ne travaille plus que pour payer le train. Il est d'ailleurs de plus en plus difficile de convaincre les acteurs à succès d'entreprendre une tournée.

Le nouveau système permettra d'enraciner l'artiste là où son talent est reconnu. Sa notoriété se répercutera sur ses résultats au box-office et, par conséquent, sur son cachet¹¹⁸⁹. »

Golden renforce son argumentation par un souci de moralisation de la vie artistique. L'itinérance est en effet décrite comme un facteur d'instabilité, favorable à une certaine dissolution des mœurs. L'ancrage géographique des artistes aurait donc comme corolaire une reconnaissance sociale de leur profession :

« Le métier d'artiste deviendra une activité stable. L'acteur ne sera plus un voyageur nomade. Il aura son domicile, il sera ancré dans une communauté aussi solidement que le banquier local ; il sera un résident permanent, entouré de sa famille ; il sera une telle personnalité locale que sa réputation ne pourra que s'accroître (et ainsi ses gains). [...] Il quittera le statut d'amuseur vagabond ; il aura sa jolie maison, sa voiture, ses livres, ses loisirs, sa famille autour de lui. Il restera tranquille et laissera les pièces venir à lui. Il n'aura plus à courtiser l'imprésario insaisissable pour obtenir un nouveau rôle¹¹⁹⁰. »

Enfin, l'établissement de troupes permanentes entraînerait le développement de nouvelles infrastructures musicales, et notamment l'ouverture de conservatoires, qui doivent permettre de rééquilibrer culturellement le territoire américain :

« Des écoles seront ouvertes au sein de ces organisations. En bref, chacune de ces petites villes deviendra un centre théâtral local. Chacune aura son propre Rialto, avec des opportunités d'engagements pour les jeunes qui n'auront dès lors plus besoin de partir pour la grande ville [...]. La suppression des trajets en train et de nombreux autres frais garantira des bénéfices plus importants au producteur et aux acteurs¹¹⁹¹. »

Il s'agit ainsi d'un retournement d'ampleur : quelques décennies auparavant, c'est au contraire le manque d'infrastructures qui avait rendu nécessaire le développement des tournées. En familiarisant le public avec les spectacles et les concerts, celles-ci ont progressivement constitué une demande qui, à terme, rend envisageable l'installation de troupes permanentes, et diminue l'intérêt porté aux tournées. Dans le projet de Golden, ce sont les œuvres qui circulent, mais non les interprètes (en tout cas sur de grandes distances), ce qui accélère d'ailleurs la vitesse de circulation des œuvres. Dès lors, seules les vedettes entreprendraient encore des tournées, rapprochant ainsi les modèles américains et européens.

¹¹⁸⁹ idem.

¹¹⁹⁰ idem.

¹¹⁹¹ idem.

Impresario, agent et directeur

En dépit des espoirs formulés par Golden, les tournées se maintiennent et le commerce musical américain présente toujours quelques similitudes avec ce que le pays connaissait déjà un demi-siècle plus tôt. Sans doute, un projet d'opéra national permanent, le Century, a-t-il pu être monté à New York, mais plutôt que les maisons européennes, cet établissement évoque ses prédécesseurs de l'Astor Place : construit par huit millionnaires dont J.P. Morgan, les trois Vanderbilt et Otto Kahn, l'établissement échoue à remplir ses promesses : aucun opéra national ne s'y développe et il est confié à des managers commerciaux.

Au même moment, Gallo rend le bail du Manhattan Opera House, une expérience qui l'a convaincu de l'intérêt de diriger une salle, et non simplement une troupe itinérante. En effet, cette position offre une certaine sécurité à l'impresario qui, quoi qu'il arrive, a la certitude de pouvoir faire jouer sa troupe. De plus, l'affaire s'est avérée lucrative :

« L'un dans l'autre, mon temps à la Manhattan Opera House fut à la fois mémorable et rentable. Psychologiquement, il était très confortable d'avoir une base d'opération. Musicalement, cela me permettait de renforcer mes relations avec un public qui s'est toujours montré loyal et sensible¹¹⁹². »

Gallo sera donc l'un de ces managers du Century. Pourtant, cette stabilisation ne signifie nullement l'abandon des tournées continentales. L'impresario entreprend d'arranger une série de concerts à La Havane. Le projet aboutit à l'organisation d'une saison complète au Teatro Nacional de La Havane, en 1923, au cours de laquelle seront donnés *The Barber of Seville*, *Othello*, *Lucia*, *Butterfly* et *Bohème*¹¹⁹³.

Gallo lui-même ne renonce pas à s'impliquer personnellement dans les tournées. Ainsi, l'année suivante, il accompagne l'actrice Eleonora Duse¹¹⁹⁴ :

« Je revins à Cuba l'année suivante, alors que j'aidais à l'organisation d'une tournée nord-américaine pour l'immortelle Eleonora Duse. À l'origine, Duse s'était engagée auprès des frères Selwyn, mais ces derniers avaient rapidement découvert qu'ils avaient besoin d'une personne parlant la langue de la grande actrice et capable de déterminer ce qu'elle devait faire et ne pas faire au cours de son itinéraire. Ce qui convenait à New York et à Chicago ne serait pas nécessairement apprécié à St Paul ou à Omaha. Mon rôle était de la conseiller¹¹⁹⁵. »

¹¹⁹² Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 169.

¹¹⁹³ *idem*, pp. 170-175.

¹¹⁹⁴ Ce sera la dernière tournée de Duse, qui décède le 21 avril 1924, durant l'étape de Pittsburgh.

¹¹⁹⁵ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p.175.

Quand bien même il est à la tête d'une troupe lyrique reconnue et en charge de la gestion d'un théâtre new-yorkais, Gallo ne dédaigne pas de travailler comme agent, dès lors que le projet l'intéresse artistiquement et financièrement :

« Lorsque Crosby Gaige, le producteur de Broadway, vint me voir avec cette proposition et une offre de partenariat, j'acceptai. Avec mon représentant Ben Atwell, nous avons lancé la tournée de la grande tragédienne, d'abord dans les régions tempérées. La Havane fut l'une de nos premières escales. Et La Havane l'accueillit précisément comme je savais qu'elle l'accueillerait : à bras ouverts et avec son enthousiasme typiquement latin¹¹⁹⁶. »

Les frontières du métier d'imprésario sont donc toujours aussi imprécises. Les conditions de travail de ces intermédiaires varient selon les contrats et un même individu peut-être simultanément, mais pour des projets différents, imprésario, agent et directeur de salle. On soulignera la différence avec les méthodes européennes, qui valorisent des directions de concerts aux contours mieux identifiés.

La position de directeur de salle paraît la plus prestigieuse. La plupart des imprésarios attestent de leur réussite en ouvrant une salle à leur nom. Il y eut le Maxine Elliott, le Garrick, le Wallacks, le Toni Pastor's et le Daly's. Au milieu des années 1920, de nouveaux établissements les remplacent : Hearst et Brisbane construisent le Ziegfeld, John Golden ouvre son propre théâtre, tout comme Martin Beck, George Brockhurst, Arthur Hammerstein, Al Jolson, les Chanins, Ethel Barrymore et Fortune Gallo¹¹⁹⁷. Cependant, l'entre-deux-guerres marque aussi l'apparition des imprésarios vedettes. Ainsi, Sol Hurok qui a déjà organisé avec succès la série de concerts « Music for the Masses » et arrangé les tournées de nombreux artistes, tels que Mstislav Rostropovich, Anna Pavlova, Isadora Duncan ou Arthur Rubinstein, devient célèbre comme imprésario des Ballets Russes de Monte-Carlo¹¹⁹⁸. Devenu prospère, l'imprésario est une figure marquante du show business et, à l'image de tout homme d'affaires ayant connu le succès, il peut désormais prétendre à une certaine reconnaissance publique.

Un art de masse

Les mêmes causes produisant les mêmes effets, la persistance des conditions d'exploitation des salles de concerts sur des bases privées oblige toujours le spectacle à être rentable. Or l'équilibre économique reste difficile à atteindre, comme l'illustre le déficit d'un million de dollars subi par Mary Garden, soprano et imprésario éphémère du Chicago Opera en 1921. Ces risques incitent les

¹¹⁹⁶ *ibidem*

¹¹⁹⁷ *idem*, p. 191.

¹¹⁹⁸ Solomon Hurok, *op. cit.*, p. 178.

impresarios à promouvoir des spectacles populaires. Lorsqu'il se lance dans la gestion de salle en 1920, Fortune Gallo ne procède pas différemment. Ayant loué le Manhattan Opera House¹¹⁹⁹, il y présente Anna Pavlova et ses Ballets Russes, organisant ainsi le retour de la ballerine aux États-Unis. Le programme est soigneusement élaboré :

« Afin de mettre toutes les chances de succès de notre côté, je programmai un répertoire semi-populaire, accessible à la majorité du public. Parfois, si cela était approprié, je prévoyais de la faire danser dans l'une de ces interprétations classiques qui mettaient le mieux en valeur son incomparable technique¹²⁰⁰. »

D'ailleurs, le choix même d'engager Pavlova répond à une logique rigoureuse. Selon les termes de son biographe, Oukrainsky, la danseuse était avant tout « commerciale » et « usant de son art pour flatter les goûts du grand public et, surtout, pour se mettre en vedette ». La tournée rapporte 200 000 dollars à Gallo et autant à Pavlova¹²⁰¹. Pourtant, incertain de la fidélité du public, l'impresario se montre réticent à l'idée d'une seconde tournée américaine.

Ces considérations conduisent les impresarios à s'impliquer activement dans l'élaboration du spectacle. Ainsi lorsque Gallo envisage de produire et faire tourner *Yankee Doodle* de Shafter Howard, il engage évidemment les interprètes¹²⁰², mais également le directeur de ballets Busby Berkeley¹²⁰³. Or un débat oppose rapidement Howard et Berkeley : l'intrigue se situe au milieu du XX^e siècle et, au nom de la fidélité historique, le compositeur refuse les *Bebe Barry Dancing Girls* de Berkeley. Précision historique d'une part et enjeux esthétiques et commerciaux de l'autre s'affrontent. Le désaccord est arbitré par Gallo, en faveur de Berkeley et du spectaculaire. La première, donnée au Parson's Theater (Hartford, Connecticut) le 3 janvier 1929, est un succès. Pourtant, dans un second temps, Howard obtient gain de cause... et la pièce finit en échec commercial.

Les projets suivants de Gallo soulignent sa préoccupation d'attirer un large public. Il s'agit de populariser les spectacles musicaux en proposant des représentations dans des lieux nouveaux, à la fois inhabituels et originaux. Ainsi, au tournant des années 1930, il entreprend de lancer les premiers « opéras et opérettes en plein air de Jones Beach State Park à Long Island¹²⁰⁴ ». Ayant

¹¹⁹⁹ Au décès d'Oscar Hammerstein en 1919, sa veuve Emma en a hérité et a mis l'établissement en location. Gallo en est l'impresario jusqu'à ce que la salle soit revendue

¹²⁰⁰ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 165.

¹²⁰¹ *idem*, p. 166.

¹²⁰² Olga Steck (qui a fait ses classes aux Ziegfeld Follies) est première soprano, avec à ses côtés James B. Carson, Southword Frazier, Arthur Geary, George Pelzer, Flavia Arcaro et Basil Ruysdeal du Metropolitan. Nicholas « Nick » Kempner mène l'orchestre et Howard lui-même dirige les chœurs (Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 213).

¹²⁰³ Directeur chorégraphique réputé d'Hollywood, il s'est illustré dans des films tels que *42nd Street*, *Footlight Parade*, *Hollywood Hotel*, *Strike Up the Band*, *For Me and My Gal* et *Cinderella Jones*.

¹²⁰⁴ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 235.

constaté que ce haut lieu du tourisme devenait lugubre une fois le soir tombé, Gallo imagine « d’amuser les milliers de visiteurs grâce à un divertissement de nuit ». Plus précisément, il veut construire une scène sur l’eau pour y présenter des opéras, des ballets et des feux d’artifice. Les œuvres lyriques les plus connues figurent au programme, notamment les classiques de Verdi, Bizet et Puccini. Par exemple, lors du week-end d’ouverture, *Carmen* est donnée le samedi et *Aïda* le dimanche. Censés évoquer l’ambiance du Grand Canal de Venise, les entractes sont animés par des chanteurs et des musiciens qui, installés sur des gondoles, interprètent romances et chansons populaires italiennes. Mais les innovations sont aussi techniques. Ainsi, un éclairage spécifique permet de se dispenser de rideau et donne l’impression d’un spectacle sorti des eaux. Si le projet est ambitieux, les places restent abordables, à seulement un dollar. Le projet attire les touristes et enthousiasme les critiques. Grena Bennett affirme dans *l’American* :

« L’auteur ne se souvient pas que les mélomanes de la Côte Est ont jamais profité de divertissement estival plus pittoresque¹²⁰⁵. »

L’impresario est cependant conscient qu’il doit impérativement renouveler son répertoire s’il veut s’assurer la fidélité du public. Il fait donc appel aux ressources de l’impresario J.J. Schubert, ce qui lui permet non seulement de présenter des œuvres de compositeurs populaires tels que Jerome Kern, Sigmund Romberg, George Gershwin, Cole Porter et Richard Strauss, mais aussi d’utiliser les décors et costumes des spectacles précédemment donnés et d’engager les artistes sous contrat avec cet impresario. Parce qu’ils ouvrent la possibilité de spectacles diversifiés – et lucratifs –, les partenariats entre Gallo et les Schuberts se poursuivront durant quatre années et donneront lieu à des productions à Miami, Cleveland et Louisville.

« Le mariage de l’opéra et de l’opérette, le mélange de la grande musique et des rythmes dansants des revues de Broadway, répondaient parfaitement aux attentes du public. Je n’aurais pas pu miser sur une meilleure programmation musicale¹²⁰⁶. »

Ainsi, contrairement au phénomène observé en Europe, où les directions de concerts se spécialisent clairement dans un genre musical, voire exploitent une niche (ainsi le bureau Valmalète qui, dans un premier temps, n’organise que des concerts de piano), les impresarios américains n’hésitent pas à se diversifier, passant allègrement de la musique classique à la musique populaire, de l’opéra au jazz.

Si la carte des capitales musicales européennes se modifie peu dans les années suivant la Première Guerre mondiale, une échelle plus large fait apparaître les États-Unis comme des acteurs désormais

¹²⁰⁵ Grena Bennett, *American*, cité in *idem*, p. 237.

¹²⁰⁶ *ibidem*.

essentiels du commerce musical. Cette redistribution des rapports de force valorise une autre approche du concert, davantage orientée vers un spectacle populaire. Alors que les directions de concerts européennes se spécialisent sur des styles musicaux volontiers élitistes, les imprésarios américains ouvrent au contraire plus largement leur répertoire.

Évidemment, il s'agit là de tendances générales et aucune de ces deux approches n'est l'exclusive d'un continent. Néanmoins, elles recourent les phénomènes déjà observés dans d'autres champs d'étude. Alain Corbin soulignait par exemple les différentes orientations prises par les débats sur les loisirs : tandis que les États-Unis valorisaient le jeu et la récréation ludique, la Grande-Bretagne se souciait de moralisation et la France d'instruction¹²⁰⁷. Anciennes, ces différences culturelles s'affirment dans le domaine musical au moment même où celui-ci s'apprête à connaître de profonds bouleversements.

III. Le début des années 1930 : une période de crises

Le début des années 1930 marque une rupture dans l'histoire du commerce musical. D'une part, la musique enregistrée s'affirme comme un médium populaire, amenant les intermédiaires musicaux à repenser les cadres de remettre en cause leur activité. D'autre part, la crise économique balaye nombre de ces intermédiaires, en particulier les plus petites structures.

A. Le tournant technologique

À elles seules, les innovations techniques ne suffisent pas à bouleverser les pratiques culturelles. Ainsi, à leur invention, le disque et de la radio s'inscrivent dans les cadres établis du commerce musical. Cependant, à mesure que le public invente et s'approprié les usages de ces médias, les imprésarios sont incités à questionner leurs pratiques et la centralité du concert.

La musique enregistrée, un médium musical fondé sur le modèle du concert

L'invention de moyens d'enregistrement sonore remonte à la fin du XIX^e siècle. En 1877, Charles Cros déposait à l'Académie des sciences un procédé d'enregistrement utilisant un cylindre et une

¹²⁰⁷ Alain Corbin, *L'avènement des loisirs 1850-1960*, Paris, Champs Flammarion, 1995, p. 13.

gravure verticale, procédé réalisé par Thomas Edison. Cependant, le phonographe n'a pas immédiatement représenté une concurrence pour le spectacle musical. Dans un article de 1878, Thomas Edison envisageait les possibles utilisations de son invention : la musique n'était qu'une piste parmi d'autres, dont la préservation des voix des grands hommes, les archives familiales, l'enseignement de l'élocution, les horloges parlantes, les outils pédagogiques ou les répondeurs téléphoniques¹²⁰⁸. Le public montrait un vif intérêt pour cette innovation technologique et les démonstrations faites lors de l'Exposition Universelle de 1889 ont remporté un vif succès. L'appareil était plébiscité dans la sphère des loisirs, mais il restait un objet de consommation publique.

En 1887, Émile Berliner propose une machine à disque de zinc et à gravure horizontale du son et, l'année suivante, il exploite commercialement les premiers disques plats. D'abord uniquement destiné à sonoriser des jouets, le gramophone connaît un nouveau développement en 1894, avec la fondation de la maison de disques Berliner Gramophone. Grâce à sa maniabilité et à l'amplification des sons par un pavillon, l'appareil cible plus particulièrement le marché de la consommation culturelle privée. Un prix de vente raisonnable, la production et la vente d'enregistrements suffisamment nombreux pour répondre à la demande mais aussi la promotion de l'écoute domestique renforcent par la suite cette orientation.

Pourtant, comme le démontre Sophie Maisonneuve, l'affirmation du gramophone comme médium musical, nullement évidente, est le fruit de stratégies commerciales mais aussi du travail de légitimation et d'appropriation par les usagers¹²⁰⁹. Dès 1893, les discours tendaient à assimiler l'appareil à un « instrument de musique » et les premiers amateurs se plaisaient à donner des « concerts de phono ». En s'ancrant dans le domaine de la musique considérée comme sérieuse, le gramophone acquiert ses lettres de noblesse. C'est au sens propre que des concerts sont organisés. Les pièces sont préparées et les sièges disposés pour accueillir une représentation, un entracte est ménagé, une écoute silencieuse et concentrée et, bien entendu, des applaudissements en fin de programme sont attendus. Ainsi s'explique par exemple qu'en 1913, la Direction de concerts Albert Gutmann organise une soirée de phonola à la Konzerthaus de Vienne¹²¹⁰.

Cependant, les maisons de disques qui se développent deviennent de nouveaux interlocuteurs professionnels pour les artistes. En premier lieu, les artistes reconnus sont des interlocuteurs de

¹²⁰⁸ *North American Review*, juin 1878, cité par Sophie Maisonneuve, « De la machine parlante au disque. Une innovation technique, commerciale et culturelle », p. 17, *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 2006/4 (n° 92), pp. 17-31.

¹²⁰⁹ Sophie Maisonneuve, *L'invention du disque, 1877-1949. Genèse de l'usage des médias musicaux contemporains*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 2009.

¹²¹⁰ « Programmes de la Direction de concerts Albert Gutmann, 1913 », Archives de l'Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik.

choix pour ces nouveaux venus sur le marché musical. Un exemple intéressant est fourni par le groupe Polyphon-Grammophon, qui envisage en 1929 de confier à sa filiale Organon la mission « d'enregistrer des disques pour l'éducation du peuple et des élèves¹²¹¹ ». Il s'agit d'enregistrer une série de disques, plus exactement 50 *Lieder* de Schubert, Löwe, Strauss, Wolf ou Brahms, destinés aux chanteurs autodidactes ou ne disposant pas de répétiteur. Or l'entreprise décide de commencer par sonder Hans Pfitzner ; il lui est notamment demandé de donner par une lettre ouverte son avis sur le projet. À côté des organisateurs de concerts traditionnels, les maisons de disques apparaissent comme autant d'employeurs potentiels.

En second lieu, dans une approche semblable à celle des facteurs d'instrument, certaines maisons de disques concluent avec les artistes des contrats d'exclusivité. L'organisation de concerts n'est certes pas de leur ressort, mais des clauses déterminent les contrats qui peuvent ou non être signés par les artistes. Ainsi, le responsable des concerts internationaux de l'Imperial League of Opera de Londres, Robert Kollitsch, prend soin de se renseigner sur les engagements préalablement pris par les artistes qu'il contacte :

« Avez-vous, Monsieur, contracté un engagement auprès d'une maison de disques particulière ou êtes-vous libre à cet égard ? Je souhaiterais en effet conduire pour vous des projets concernant l'enregistrement de disques et des diffusions radiophoniques¹²¹². »

Les intermédiaires traditionnels doivent donc compter avec la participation d'un nouvel interlocuteur : la maison de disques.

L'augmentation progressive des capacités d'enregistrement favorise le format du disque. En 1918, quand expire le brevet détenu par Berliner, de nombreux concurrents commencent à produire des gramophones, assurant la victoire de ces derniers sur les cylindres. Cette époque marque aussi l'avènement de l'amateur de disques¹²¹³. Tout au long des années 1920, la pratique de l'écoute domestique se développe. Pourtant, jusqu'aux années 1930, le concert reste « le point de mire des pratiques phonographiques en formation¹²¹⁴ », et donc un incontournable principe organisationnel. L'invention du disque ne perturbe par conséquent pas, dans un premier temps du moins, le fonctionnement des directions de concerts, qui conservent la maîtrise de ce qui constitue encore le cœur de l'économie musicale.

¹²¹¹ « Lettre de l'Organon Lehrplatte Lehrfilm GmbH, Berlin. le 28 janvier 1929 », ÖNB (Pfitzner)

¹²¹² « Lettre de Robert Kollitsch de l'Imperial League of Opera, Londres, le 23 octobre 1929 », ÖNB (Schalk).

¹²¹³ Ludovic Tournès, *Musique ! Du phonographe au MP3*, Autrement, Paris, (2008), 2011, p. 37.

¹²¹⁴ Sophie Maisonneuve, *op. cit (De la machine)*, p. 23.

Le développement de la radio

L'apparition de la radio, qui permet à chacun d'écouter des concerts à domicile, est une autre révolution dans le monde musical. Dans un premier temps, les directions de concerts s'adaptent naturellement à cette innovation et deviennent les intermédiaires entre les artistes et les radios qui les invitent. Ainsi, en juillet 1932, la Direction de concerts Hermann Wolff intercède auprès de Pfitzner pour arranger un concert qui serait retransmis par l'Orag¹²¹⁵ de Königsberg. La lettre envoyée ne diffère guère de celles envoyées en vue de n'importe quel concert :

« L'Orag de Königsberg nous informe que la date du 18 novembre est définitive. Nous vous remercions de bien vouloir nous confirmer que celle-ci vous convient et nous indiquer quels honoraires nous devons proposer à Königsberg. Sachez que les invités ne peuvent prétendre à des honoraires supérieurs à 650 Marks. Nous avons conscience que cette somme peut vous paraître ridicule, mais puisque vous dirigez à Königsberg le dimanche de la Toussaint, nous espérons que nous aboutirons néanmoins à un accord. Alma Moodie est pressentie comme soliste.

Proposition de programme :

- une pièce introductive Pfitzner
- *Concerto pour violon* (Alma Moodie) Pfitzner
- symphonie classique (Beethoven ou Schumann)¹²¹⁶ »

Comme à chacune de ces négociations, la direction de concerts présente les conditions des partenaires et argumente de façon à aboutir à un compromis. De même, une ébauche de programme est suggérée. Que le concert soit retransmis n'entraîne en outre aucune particularité quant aux cachets demandés. Par la suite, l'intermédiaire transmet à la violoniste les indications du compositeur quant à l'interprétation de son *Concerto* ; en cas de refus de l'artiste, la direction prévoit de programmer plutôt un concerto pour piano, qui serait interprété par l'artiste choisi par Pfitzner¹²¹⁷. Afin de satisfaire aux exigences financières de ce dernier, la direction propose encore d'organiser une petite tournée afin de rentabiliser au mieux le déplacement :

« Je conçois bien que les honoraires sont faibles, mais nous devons nous accommoder de la dureté des temps. Bien sûr, je ferai mon possible pour vous trouver un engagement de chef invité sur le trajet entre Munich et Königsberg. À Berlin, cela ne sera malheureusement pas possible, car personne n'est ici en mesure d'assurer les frais d'une telle manifestation. Peut-être pourrions-nous néanmoins organiser une soirée Pfitzner avec un(e) bon(ne) chanteur(se), à laquelle vous participeriez en tant que pianiste. D'autre part, je suis tout disposé à vous proposer pour un concert retransmis de la Berliner Funkstunde¹²¹⁸. »

¹²¹⁵ Ostmarken Rundfunk Aktiengesellschaft : il s'agit de la radio publique de Prusse orientale, fondée en 1924.

¹²¹⁶ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 18 juillet 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²¹⁷ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 21 juillet 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²¹⁸ idem.

Alors que le compositeur rechigne dans un premier temps à se produire pour des honoraires qu'il juge indignes de son talent, la direction de concerts parvient à un compromis, obtenant pour Pfitzner un cachet de 800 Marks pour un programme différent, comprenant une pièce introductive et *Palestrina*¹²¹⁹. Deux semaines plus tard, la direction relance le compositeur au sujet d'un concert à la Funkstunde¹²²⁰ et parvient finalement à un accord prévoyant que Pfitzner dirigera à Berlin un concerto pour piano avec la soliste Maria Körfer-Wessel, pour un cachet de 650 Marks¹²²¹, le 25 novembre¹²²².

Une fois ces accords de principe obtenus, la direction planifie les horaires des deux séances de répétition berlinoises¹²²³, sélectionne les photographies utilisées pour la réclame¹²²⁴, récapitule les horaires des répétitions et des concerts ainsi que les honoraires prévus¹²²⁵, vérifie la durée totale de chaque évènement¹²²⁶, s'assure que le matériel (les partitions) a bien été envoyé¹²²⁷ et transmet les contrats pour signature¹²²⁸.

Après que l'engagement a été signé, l'Orag propose d'enregistrer le concert afin de permettre une diffusion à un moment plus adéquat¹²²⁹. En effet, il est possible qu'un vendredi soir, les mélomanes préfèrent fréquenter les salles de concert plutôt que de rester auprès de leur transmetteur. De plus, une diffusion en différé permettrait une seconde écoute à ceux qui auraient assisté au concert. Enfin, dans la mesure où Pfitzner doit déjà se produire à Königsberg le 15 novembre, il peut paraître judicieux de patienter avant la diffusion. Quelles que soient les raisons qui motivent cette suggestion, il apparaît ainsi clairement que la possibilité d'une diffusion différée permet une plus grande souplesse dans l'organisation des tournées et constitue un moyen innovant pour rentabiliser les déplacements des artistes.

¹²¹⁹ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 30 juillet 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁰ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 15 août 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²¹ idem et « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 25 août 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²² « Lettre à l'intendant Hans Schüler, Vienne, le 13 septembre 1932 » ÖNB (Pfitzner).

¹²²³ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 25 août 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁴ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 27 août 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁵ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 1^{er} septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁶ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 13 septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁷ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 21 septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁸ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 16 septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²²⁹ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 3 septembre 1932 », ÖNB (Pfitzner).

La remise en cause du concert comme cœur de la vie musicale

Plutôt qu'une concurrence, certains imprésarios voient dans la musique enregistrée une opportunité. Les contrats passés avec les maisons de disques sont intégrés aux contraintes organisationnelles, comme l'ont été ceux conclus par les facteurs de piano. L'enregistrement et la diffusion radiophonique, éventuellement différée, offrent même une plus grande souplesse dans l'organisation des tournées et, en permettant de mieux les rentabiliser, rendent possibles des déplacements qui auraient peut-être été refusés dans d'autres conditions. Pourtant, les innovations techniques tendent à remettre en cause la centralité du concert dans la vie musicale.

Certains imprésarios s'appuient sur les innovations techniques pour renouveler leurs propositions artistiques. Fortune Gallo illustre ce cas de figure. Si l'on en croit ses mémoires, il avait dès 1912 imaginé de filmer un opéra qui serait projeté avec les voix enregistrées en fond sonore. Le compositeur Ruggero Leoncavallo, à qui il soumet ce projet, estime l'idée insensée, du moins tant qu'il est impossible d'enregistrer simultanément le son et l'image. Quinze années plus tard, le cinéma devient parlant et rapidement, et les comédies musicales ont le vent en poupe : dès la fin de la décennie, Al Jolson s'illustre dans *The Jazz Singer* ; Bessie Love et Charlie King connaissent le succès dans *Broadway Melody*. Le moment semble idéal :

« Diverses raisons justifiaient que je m'intéresse alors à un monde du divertissement aussi nouveau qu'étrange. Alors que les politiciens fêtaient l'élection de Herbert Hoover, marquant – même s'ils n'en avaient pas conscience – la fin de la période la plus fabuleuse de l'histoire américaine, une autre époque s'achevait. Le temps des projecteurs silencieux, des prises d'images déroutantes, des pancartes de dialogue et de l'incontournable pianiste touchait à sa fin et cédait le pas face à l'écran parlant¹²³⁰. »

Gallo reprend son vieux rêve, et devient le producteur du premier opéra filmé, *Pagliacci* de Leoncavallo.

Pour cette occasion, Fortune Gallo travaille comme il en a l'habitude. Il élabore un projet précis et n'hésite pas à jouer un véritable rôle artistique. Il propose notamment d'intégrer un ballet à la pièce et suggère à Leoncavallo l'ajout de quelques partitions. Il engage ensuite les artistes de son choix, pour la plupart des professionnels avec lesquels il a l'habitude de travailler : Alba Novella, Fernando Bertini, Mario Valle, Giuseppe Interranto et Francesco Curci comme chanteurs, Carlo Peroni comme directeur musical et Leon Leonidoff comme maître de ballet. Joseph Coffman est

¹²³⁰ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 220.

nommé directeur du film. L'équipe s'installe dans les Audio-cinema Studios de Manhattan et commence l'enregistrement avec, pour la prise de son, du matériel de Western Electric.

La première est donnée lors d'une soirée prestigieuse, pour laquelle Leo Brecher convie 400 célébrités au St. Moritz Hotel de New York. Après le dîner, les invités sont escortés au Central Park Theater pour découvrir cette œuvre unique en son genre¹²³¹. La soirée est un succès et Gallo est salué comme un pionnier du divertissement. *L'American* applaudit « l'un des plus célèbres et plus populaires imprésarios » et s'enthousiasme :

« Globalement, le film *Pagliacci* est admirablement bien chanté et son montage est remarquable [...] Cette première incursion du Grand Opéra sur le celluloïd ouvre la voie et mérite le soutien de tous les mélomanes¹²³². »

Ce point de vue semble partagé et le film connaît un vrai succès, séduisant autant la critique que le public. Gallo a visiblement su sentir ce qui serait susceptible de plaire au public, il s'est assuré le concours d'artistes talentueux et de techniciens compétents, il est parvenu à rassembler les fonds nécessaires à la réalisation de son projet et il a su le promouvoir auprès des diffuseurs et du public. Les compétences de Gallo en tant qu'imprésario s'avèrent être précisément celles qui lui permettent de tenter l'aventure cinématographique. D'ailleurs, les frontières d'un genre à l'autre sont perméables. Si le music-hall est une école pour de nombreux acteurs (Fred Astaire ou Audrey Hepburn y ont par exemple fait leurs classes), d'autres viennent du monde de l'opéra. Ainsi, Grace Moore, d'abord célébrée comme soprano, fait ensuite carrière dans le cinéma. Il ne serait donc pas particulièrement surprenant qu'un imprésario se reconvertisse comme producteur.

Ce ne sera pourtant pas le choix de Fortune Gallo, qui préfère la scène à l'écran. D'ailleurs, au-delà des préférences de l'imprésario, l'évolution des conditions économiques le contraint à s'adapter à des temps plus difficiles :

« Le succès de *Pagliacci*, succès musical *et* financier, n'aurait pu arriver à un meilleur moment. Le dynamisme des *Roaring Twenties* étouffait dans la Grande Dépression du début des années 1930 et, comme des millions d'autres, je me trouvais au pied du mur¹²³³. »

Bénéficiant des retombées positives de ce projet, Gallo est en mesure d'affronter les temps plus difficiles qui s'annoncent. Tous ses confrères ne bénéficient cependant pas une situation aussi enviable.

¹²³¹ *idem*, p. 225.

¹²³² *American*, 31 février 1931, cité in Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 226.

¹²³³ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 227.

B. La crise économique

La crise économique frappe brutalement les intermédiaires musicaux et provoque de nombreuses faillites. Remettant brutalement en cause les formes existantes du commerce musical, elle conduit à l'affaiblissement des petites structures les plus exclusivement spécialisées dans l'organisation de concerts de musique savante, et impose une approche plus commerciale du spectacle.

Conséquences immédiates de la crise économique

À la suite du krach d'octobre 1929, la crise économique met fin à l'enthousiasme des années 1920. Les imprésarios n'échappent pas à ces difficultés, qui les concernent de plusieurs manières.

En premier lieu, l'effondrement boursier se traduit pour nombre d'entre eux par un appauvrissement brutal. Par exemple, Fortune Gallo avait largement investi dans une banque new-yorkaise, la City Trust Company, dirigée par Francesco Ferrari, qui bénéficiait de la confiance des milieux italo-américains. Avant même l'effondrement d'octobre, l'annonce de la faillite de l'établissement, le 11 avril 1929, est un premier coup dur pour l'imprésario. Dans les mois suivants, un projet de stade destiné à remplacer le Madison Square Garden, piloté par le promoteur de boxe Humbert J. Fugazy, est abandonné. Or Gallo avait là aussi cru bon d'investir. Enfin, Gallo est membre du comité consultatif de la Bank of America, et également impliqué dans la direction de la Bowery East River Bank ; à ce titre, il détient de nombreux placements, tous vulnérables. En quelques semaines, il perd 300 000 dollars.

Le cas de Fortune Gallo est certainement représentatif de nombreux imprésarios. Les plus entreprenants d'entre eux sont des capitalistes propriétaires de nombreux titres : les archives de Max Rabinoff¹²³⁴, de Fortune Gallo¹²³⁵ et de Sol Hurok¹²³⁶ contiennent toutes des traces de leur goût pour les investissements les plus divers. En effet, l'organisation de concerts suppose des fonds importants et une capacité d'investissement considérable. A contrario, un imprésario ruiné peut difficilement espérer réserver une salle ou engager un artiste de qualité. Parce que ces acteurs privés sont les piliers du commerce musical et, aux États-Unis, plus largement, de l'activité musicale, la ruine de nombreux agents conduit rapidement à un ralentissement de la production de spectacles.

¹²³⁴ Columbia, Fonds Rabinoff, Box 3.

¹²³⁵ NYPL (Fortune Gallo).

¹²³⁶ NYPL (Sol Hurok).

Pour faire face à cette situation, ceux qui le peuvent coopèrent avec des établissements suffisamment solides pour être encore en mesure de financer des projets ambitieux. En 1932, la Direction de concerts Hermann Wolff défend un argument de cet ordre pour refuser un projet de concert soumis par Pfitzner :

« Vous pouvez être parfaitement convaincu que le grand art souffre actuellement de conditions économiques si déplorables et que les plus grandes entreprises de concerts ont subi (et subiront encore) tant de pertes, que tenter d'organiser seul votre concert serait bien périlleux. Les uniques établissements qui peuvent encore aujourd'hui espérer d'importantes recettes sont les sociétés de diffusion radiophoniques¹²³⁷. »

Cependant, même les établissements les plus résistants doivent revoir à la baisse leurs ambitions artistiques. Ainsi, la crise remet en cause l'installation d'un opéra au sein du Rockefeller Center : au lieu d'accueillir le Metropolitan, le complexe devient le « Radio City Music Hall », surnom que lui vaut son premier locataire, Radio Corporation of America.

L'instabilité monétaire constitue une autre difficulté, dans la mesure où la crise qui ébranle le début des années 1930 est une crise déflationniste. Or l'instabilité monétaire en tant que telle n'est pas nécessairement inquiétante : l'hyperinflation qu'a connue l'Allemagne en 1923 semble même avoir globalement profité aux intermédiaires musicaux. En effet, ceux-ci réservaient les salles et engageaient les artistes plusieurs semaines voire plusieurs mois avant la date du concert prévu, mais ne réglaient les factures que le lendemain de la représentation (dans le cas le plus optimiste), c'est-à-dire après que la monnaie avait perdu une partie de sa valeur ; les coûts du spectacle s'en trouvaient donc largement réduits (en valeur présente). En revanche, le prix des billets étant fixé seulement une ou deux semaines avant le concert, voire le jour même, l'hyperinflation générait un important différentiel entre dépenses et recettes. Knepler rappelle combien cette période fut profitable pour les directions concerts :

« Comme tous pendant la période inflationniste, nous avons profité d'une conjoncture idéale. Chaque jour, toutes les salles étaient remplies et nous pouvions même, pour présenter davantage de concerts encore, organiser des représentations en fin de soirée, dont le début était fixé à 22h. Des artistes qui ne rassemblent guère que 100 ou 200 auditeurs aujourd'hui faisaient alors salle comble¹²³⁸. »

Dans le cadre d'une crise déflationniste, pour les mêmes raisons mais à l'inverse, les coûts sont majorés et les recettes réduites. Le bénéfice escompté, même dans le cas d'une salle comble, est mécaniquement réduit, parfois nul. Knepler explique cette insoluble équation :

¹²³⁷ « Lettre de la Konzertdirektion Hermann Wolff und Jules Sachs GmbH, Berlin, le 25 juillet 1932 », ÖNB (Pfitzner).

¹²³⁸ Hugo Knepler, *O Diese Künstler !... Indiskretionen eines Managers*, Vienne/Leipzig, Fiba-Verlag, 1931, p. 20.

« Il faut aussi garder à l'esprit que les coûts des concerts et des orchestres ont fortement augmenté, les cachets des artistes reconnus se sont considérablement (et même excessivement) élevés, alors qu'au contraire, les prix des entrées ont dû être adaptés à la situation économique générale. »

Parce qu'elle est de nature déflationniste, la crise des années 1930 fragilise donc fortement les organisateurs de concerts.

Enfin, la crise affecte directement la demande de concerts, les périodes de dépressions étant peu propices à l'industrie du divertissement. Le public, plus restreint et globalement appauvri, ne s'autorise plus autant de divertissements que les années précédentes. Les imprésarios doivent donc faire face à une contraction des recettes tirées des concerts.

Les ruines personnelles, la réduction des investissements, le renchérissement des coûts de production et la raréfaction du public combinent leurs effets et affaiblissent considérablement les positions des intermédiaires musicaux. Les faillites se multiplient et, alors que Gallo est proche de déposer le bilan, ses avocats n'y voient rien que de très naturel :

« C'est ainsi que les imprésarios, les organisateurs de concerts et les producteurs de Broadway agissent, et ce depuis des décennies, m'assurèrent-ils. Ils précisèrent que rares étaient ceux qui, au sein de la grande famille du théâtre, pouvaient se vanter d'un rapport de Dun and Bradstreet¹²³⁹ qui ne fasse pas état de tels procédés¹²⁴⁰. »

Gallo écoute le conseil sans le suivre, par fierté ou par acquit de conscience. Il obtient l'aide de J.P. Morgan et, bien qu'ayant perdu un demi-million de dollars, parvient finalement à traverser la crise tout en conservant sa compagnie.

Conséquences de long terme

À défaut des ressources mobilisables par un homme d'affaires tel que Fortune Gallo, de nombreux imprésarios sont incapables de surmonter la crise. Hugo Knepler publie ses mémoires précisément au moment où la Direction Albert Gutmann subit ses plus lourdes pertes. Le ton est inquiet :

« Mais comme partout, les salles de concert se vident. Lorsque les temps sont durs pour le commerce et l'industrie, ils le sont aussi pour les entrepreneurs de concerts. Surtout, une

¹²³⁹ Entreprise américaine spécialisée dans l'édition de données sur les entreprises. Elle est l'héritière de la Mercantile Agency in New York City fondée par Lewis Tappan en 1841. En 1859, Robert Graham Dun reprend l'entreprise, qui devient la Dun & Company. En 1933, celle-ci fusionne avec sa concurrente pour former Dun & Bradstreet. Il y a donc une incohérence chronologique dans les souvenirs de Gallo (« R.G. Dun & Co. / Dun & Bradstreet Collections », Harvard Business School).

¹²⁴⁰ Fortune T. Gallo, *op. cit.*, p. 227.

redoutable concurrence s'élève contre le théâtre et le concert : la radio, le cinéma parlant et, non moins dangereux, les divertissements sportifs¹²⁴¹. »

Ainsi, alors que la radio avait pu, dans un premier temps, apparaître comme une opportunité, ce médium constitue une concurrence féroce dès lors que la crise met fin à l'embellie des Années folles. En outre, le développement de loisirs rivaux, tels que le cinéma parlant et le sport, fragilise d'autant plus le concert.

Des effets différenciés semblent cependant à l'œuvre entre les deux côtés de l'Atlantique. Alors que la diversification dont ont fait preuve les intermédiaires américains leur permet de tirer parti de toute opportunité s'ouvrant en matière de divertissement, le modèle de la spécialisation sur lequel se sont construites les directions de concerts de l'Europe se retourne contre elles. Les agents européens n'ont pas développé les réseaux nécessaires pour proposer des productions culturelles variées et se trouvent démunis dès lors que le concert est en perte de vitesse. Face à des salles clairsemées et des coûts croissants, Knepler ne peut s'en remettre qu'à l'espoir en des lendemains plus chantants :

« Nous ne voulons toutefois pas désespérer. Tant que l'humanité en général, et le peuple viennois en particulier, ressentira cette profonde aspiration artistique, nous pourrions croire en une amélioration de la situation économique : les concerts de bonne musique seront toujours appréciés¹²⁴². »

Certes, les Viennois continuent à fréquenter les salles de concerts. Partout dans le monde, ce loisir reste apprécié. Au-delà de l'immédiate après-crise, ce n'est pas la pratique culturelle en tant que telle qui souffre durablement de la crise, mais les structures économiques sur lesquelles elle reposait jusqu'alors. Ainsi, c'est moins le concert que les directions de concerts qui sont durablement ébranlées par la crise.

La profession de foi de Knepler ne lui offre d'ailleurs aucune protection face à ses nouveaux concurrents et, en 1931, la Direction de Concerts Albert Gutmann est rachetée par la Music Corporation of America. En effet, si les concerts ne sont momentanément plus rentables, une partie des directions de concerts, parce qu'elles sont aussi souvent des maisons d'édition musicale, possèdent toujours une estimable richesse : leur répertoire. La crise fait de celui-ci le réceptacle essentiel de la valeur de marché des directions de concerts, au détriment de la capacité à organiser des concerts. C'est ainsi qu'au début des années 1930, les plus petites directions de concerts, dans leur grande majorité, font faillite. Les directions plus importantes, qui se doublent d'une activité d'édition, sont en revanche rachetées par des entreprises déjà internationales. Les concerts de

¹²⁴¹ Hugo Knepler, *op. cit.*, p. 20.

¹²⁴² *idem*, p. 21.

musique savante sont toujours présentés, mais leur organisation est de plus en plus prise en charge par des acteurs dont l'ancrage institutionnel est plus marqué, et les exigences de rentabilité moindres (à Vienne, la Wiener Konzerthausgesellschaft, la Gesellschaft der Musikfreunde et les Jeunesses musicales¹²⁴³).

Dans le domaine de la musique de divertissement, cependant, l'intermédiaire tient une position plus importante que dans celui de la musique savante. Cela tient principalement à ce que la musique savante est déjà devenue une musique de répertoire, alors que la musique de divertissement se renouvelle rapidement, exigeant une prévision à court terme et un renforcement de la dimension commerciale. La crise économique, en bouleversant les structures d'intermédiation musicale, fait apparaître une distinction plus marquée qu'auparavant entre musique savante et musique de divertissement. Jusqu'alors, la séparation de ces deux genres tenait davantage de mécanismes de distinction sociale et des processus de légitimation culturelle ; désormais, l'approche commerciale et les modalités de circulation contribuent également à distinguer deux domaines culturels.

Contrairement à ce qu'aurait pu laisser supposer le repli sur les territoires nationaux, et l'interventionnisme étatique, la Première Guerre mondiale ne constitue pas une rupture fondamentale dans le développement du commerce musical. Dès la paix conclue, les imprésarios et les directions de concerts s'affairent à retisser les liens rompus et refondent leur activité sur les normes établies avant-guerre. Le dynamisme de l'après-guerre profite aux intermédiaires musicaux professionnels et les directions de concerts fleurissent à travers le Vieux Continent. Il s'agit le plus souvent d'établissements de petite taille, concentrant leur activité sur l'organisation de concerts de faible envergure, ceux dont les risques financiers, mais aussi les gains, sont limités. Pourtant, bien que moins perceptibles par les acteurs eux-mêmes, d'importants rééquilibres s'opèrent au cours des années 1920. Certes, l'Europe reste fidèle à ce qu'elle fut durant les décennies précédentes : les capitales culturelles européennes des années 1920 sont toujours celles de la Belle Époque, les contrats d'engagement pour les plus grands noms du monde musical se signent toujours en Europe.

¹²⁴³ Erwin Barta, Gundula Fäßler, *op. cit.*, pp. 71-72.

En revanche, les États-Unis s'affirment progressivement comme une puissance culturelle et promeuvent leur propre approche du concert, plus populaire et plus commerciale. Les années 1930 achèvent de rendre illusoire l'espoir du retour à la Belle Époque. D'abord, la musique enregistrée, qui s'était jusqu'alors développée sur le modèle du concert, et la radio, qui avait été plutôt perçue comme une opportunité, deviennent des rivaux sérieux et, s'émancipant des pratiques antérieures, proposent de nouveaux usages culturels. Cette remise en cause de la centralité du concert dans l'organisation de la vie musicale fragilise les intermédiaires au moment même où ils doivent affronter une situation économique périlleuse. Les faillites des plus petites structures ont pour conséquence soit leur rachat par des intermédiaires d'un type nouveau : les maisons de disques, principalement intéressées par leur répertoire, soit leur disparition pure et simple qui se traduira à partir du milieu des années 1930 par la prise en charge de l'organisation de concerts par les salles elles-mêmes. De ces crises émergent donc des structures commerciales sensiblement renouvelées, distinguant plus nettement entre musique savante et musique de divertissement.

Conclusion

Issus du monde lyrique, les premiers imprésarios sont apparus en Italie avec la première industrie culturelle : l'opéra. Cependant, l'implantation du concert aux États-Unis au milieu du XIX^e siècle constitue un tournant majeur dans l'histoire de la commercialisation de la musique, en permettant l'avènement d'intermédiaires musicaux modernes. La faiblesse des structures musicales américaines et la démesure du territoire imposent en effet d'inventer de nouveaux modes d'exploitation du concert. Le rôle et la fonction de l'imprésario s'en trouvent profondément transformés. Que cette transformation soit le fait d'immigrants récents, dont émerge particulièrement un groupe d'origine juive-morave, ne paraît pas relever du hasard. Alors que ces immigrants européens concevaient leur profession dans la lignée directe de leurs prédécesseurs du théâtre italien et aspiraient généralement à s'installer comme directeurs d'Opéra, ils doivent s'adapter à leur nouvel environnement. Certes, à leur arrivée en Amérique, ils s'inscrivent dans des réseaux artistiques et professionnels européens, et peuvent se prévaloir de connaissances musicales et de savoir-faire logistiques acquis sur les scènes du Vieux Continent. Pourtant, tout en essayant de reproduire ce qu'ils ont expérimenté en Europe, ces immigrants inventent en réalité, par pragmatisme, une autre manière du produire des concerts, mieux adaptée aux opportunités et aux

contraintes américaines. La nouveauté de leurs pratiques s'organise autour de deux caractéristiques principales, qui répondent à l'absence d'une grande tradition musicale américaine : tout d'abord, les imprésarios décident d'importer d'Europe les œuvres et les artistes ; ensuite, ils renforcent la dimension populaire du concert, en développant sa dimension spectaculaire. Or, l'importation de musiques et de pratiques européennes dans un environnement différent produit des créations spécifiques et stimulent l'élaboration de stratégies commerciales inédites. Dès lors, l'affirmation du concert américain se traduit par une forte internationalisation des carrières musicales et par l'émergence du *show business*, tandis que l'intermédiation devient une fonction essentielle de la vie musicale. C'est aussi ce qui explique que, au sein d'un mouvement plus général de spécialisation des fonctions, l'activité des imprésarios se concentre progressivement autour de l'intermédiation proprement dite.

En tant que principal fournisseur musical des États-Unis, l'Europe est directement touchée par ces évolutions. Si l'envolée des cachets exigés par les vedettes est l'élément qui perturbe le plus visiblement l'économie musicale européenne, le renforcement de la fonction d'intermédiation dans le monde du spectacle constitue également un bouleversement fondamental. Cependant, les intermédiaires musicaux qui apparaissent alors en Europe cherchent surtout à se démarquer de leurs homologues américains, notamment en revendiquant une identité plus artiste. Cette distinction se traduit dans le modèle dominant d'intermédiaire musical qui s'impose alors en Europe : les directions de concerts, issues le plus souvent de maisons d'édition musicale. Alors que l'affirmation des intermédiaires américains avait traduit et renforcé une approche plus populaire du concert, l'émergence des directions de concerts européennes a au contraire pour cause et pour conséquence la valorisation de la musique savante, qui constitue précisément le répertoire des maisons d'édition. Cependant, parce que les intermédiaires européens sont eux aussi de plus en plus impliqués dans des coopérations transnationales, une exigence de professionnalisation s'impose à eux, comme aux États-Unis, fondée sur les valeurs du travail et de la compétence. Ainsi, au tournant du XX^e siècle, la fonction d'intermédiaire musical se structure dans le cadre de réseaux transnationaux. L'imprésario s'affirme de plus en plus clairement comme un entrepreneur, et la dimension commerciale de son activité s'en trouve confortée.

Les échanges artistiques que permettent ces réseaux sont symboliquement marqués. En effet, la musique est parfois investie d'une mission d'expression du génie national et, dans tous les cas, la nationalité d'un artiste et l'origine d'une œuvre sont des éléments de décryptage des productions musicales. Or, dans un contexte de montée des nationalismes, les imprésarios actifs à l'échelle

internationale sont sommés de prendre position, qu'ils prônent un cosmopolitisme universaliste ou se conçoivent comme des promoteurs de l'art national. Dans tous les cas, le nationalisme constitue un excellent argument commercial. Les imprésarios participent ainsi à la consolidation des identités nationales sur la scène musicale, dans une convergence des intérêts politiques, artistiques et économiques.

La Grande Guerre entrave les circulations internationales et exacerbe les positionnements nationalistes. Si les intermédiaires musicaux s'y adaptent tant bien que mal, en inscrivant leurs propositions artistiques dans le cadre d'une culture de guerre, ils sont aussi relayés par un nouvel acteur : en intégrant le concert comme élément de diplomatie culturelle, l'État s'affirme également comme un organisateur de concerts. Pour autant, la guerre ne constitue pas une rupture fondamentale dans le développement du commerce musical. L'après-guerre qui, dans l'enthousiasme des années 1920, semble largement renouer avec les pratiques de la Belle Époque, tend à le montrer. En Europe, les Années folles apparaissent même comme la grande époque des directions de concerts.

Cette domination sans partage se révèle pourtant fragile : comme le montre l'exemple viennois, le monde des directions de concerts européennes reste essentiellement un univers fragmenté entre de nombreux acteurs de petite taille, qui se concentrent majoritairement sur l'organisation de concerts aux risques financiers – et donc aux gains potentiels – limités. Ceci contraste avec le mouvement de concentration à l'œuvre chez les intermédiaires musicaux aux États-Unis entamé dès le début du XX^e siècle. Dans ce contexte, l'apparition de nouvelles pratiques musicales, dans le sillage de la musique enregistrée et du développement de la radio, ne remet pas en cause la position centrale des directions de concerts dans l'espace européen : au contraire, les maisons de disques constituent de nouveaux partenaires économiques et la radio une nouvelle source de débouchés pour les concerts organisés. En revanche, la crise économique débutée en 1929 balaie de nombreuses directions de concerts aux reins peu solides. Les directions disposant des répertoires les plus intéressants, quant à elles, sont rachetées par des entreprises américaines à la surface financière nettement plus large, à l'image de la Direction de concerts Gutmann par la Music Corporation of America (future Universal Music Group). Ces acquisitions reflètent aussi l'affirmation culturelle des États-Unis face à une Europe affaiblie.

Les années 1930 constituent une décennie de rupture de plus grande ampleur encore. Au cours de cette décennie, en effet, les innovations technologiques du disque et de la radio commencent à

susciter des pratiques culturelles spécifiques, et concurrentes du concert. La centralité du concert comme pratique structurante de l'activité musicale commence à être remise en cause. De ce fait, représenter les intérêts des artistes implique non seulement de leur proposer des concerts, mais aussi désormais de leur faire enregistrer des disques et de les promouvoir, et de placer leurs œuvres à la radio ou, mieux, au cinéma. Par conséquent, le lien unissant l'organisation de concerts et la prise en charge des intérêts des artistes, qui faisait la particularité du système d'intermédiation progressivement construit depuis le milieu du XIX^e siècle, se distend. Le processus de spécialisation aboutit ainsi à ce que les salles se dotent de structures internes pour l'organisation des concerts, tandis que des agents artistiques s'occupent de représenter les artistes auprès des salles et des maisons de disques. Sans pourtant les faire totalement disparaître, ces formes d'intermédiation s'imposent aux dépens des structures antérieures.

Au total, le changement d'échelle des échanges culturels et économiques que constituent les tournées musicales a provoqué de profondes mutations. En particulier, la dimension transatlantique qu'acquiert le commerce musical à partir de 1850 a des conséquences décisives sur le concert. D'abord, l'activité musicale doit se soumettre à des impératifs de gestion de l'espace et de rentabilité. Ensuite, le concert s'implante dans un contexte culturel plus ouvert aux divertissements et aux formes d'expression populaires. Ainsi, non seulement la structure des échanges doit être adaptée à cette nouvelle échelle, mais les répercussions sont sensibles également sur les objets artistiques et sur les pratiques sociales qui entourent l'activité musicale.

Traitant le concert comme un spectacle, les imprésarios américains promeuvent une approche résolument commerciale qui, bien qu'elle se situe dans le prolongement d'une évolution déjà sensible en Europe dans la première moitié du XIX^e siècle, s'oppose a priori aux conceptions artistiques proclamées sur le Vieux Continent. Cependant, par le jeu des concurrences et des coopérations transnationales, les innovations apportées par les intermédiaires américains transforment le commerce musical dans son ensemble. En particulier, elles suscitent l'émergence, par réaction mais aussi par réappropriation, de directions de concerts modernes à partir des traditionnelles maisons d'édition musicale européennes. Tandis que les imprésarios américains incarnent une approche résolument commerciale de l'activité musicale, les directions de concerts revendiquent une conception artistiquement ambitieuse et culturellement élevée du concert. Toutefois, en intégrant les discours artistiques aux pratiques commerciales, ce sursaut européen confirme la valeur marchande des œuvres et de la distinction culturelle.

Ce processus consacre la constitution d'un marché de biens symboliques. Concrètement en effet, les intermédiaires travaillent de concert et tous contribuent à l'élaboration de règles et de conventions qui encadrent les pratiques musicales et les échanges culturels. Ils participent à la définition des critères de lisibilité, de compréhension et d'appréciation des œuvres. Ils limitent aussi les risques de l'acculturation en sélectionnant, en décryptant et en adaptant les produits culturels. En outre, parce que les œuvres musicales sont aussi des objets symboliquement connotés, socialement et nationalement, leur commerce reflète les tensions entre démocratisation et distinction d'une part, et entre enjeux nationaux et tentation universaliste d'autre part.

Dans cette thèse, nous avons adopté une perspective large, tentant d'embrasser les évolutions globales du marché musical afin de comprendre comment les circulations transnationales ont provoqué sa transformation en profondeur. Une suite possible de ce travail consisterait à adopter une focale resserrée, en concentrant l'analyse sur l'un des intermédiaires professionnels engagés dans le développement des échanges musicaux. En l'occurrence, la société Pro Musica, dont nous avons évoqué le rôle de passeur culturel entre la France et les États-Unis, n'a pas encore reçu toute l'attention qu'elle mériterait. La conservation de ses archives à l'Université de Yale permettrait pourtant de mener une recherche approfondie.

Une autre piste serait d'étudier les répercussions esthétiques des circulations transnationales. Nous avons évoqué, dans le chapitre 3, les processus d'adaptation et d'appropriation des œuvres par les intermédiaires et par le public, processus dont nous avançons qu'ils aboutissent à des créations originales : des productions « transnationalisées ». Il pourrait s'avérer intéressant d'approfondir cette réflexion. Dans le domaine de la danse, en particulier, les apports des artistes russes se sont parfaitement acclimatés à la scène américaine : non seulement ces danseurs ont été applaudis dans tous le pays mais, surtout, ils y ont fait école et ont nourri le music-hall de Broadway. Par exemple, George Balanchine fondait en 1934 l'École de ballet américain à New York, élément essentiel à la création d'une école de danse proprement américaine. Retracer la carrière américaine des danseurs et chorégraphes russes et retrouver leur empreinte dans les créations des années 1930 et 1940 apporterait un éclairage nouveau sur les processus d'appropriation et, ici, d'américanisation.

SOURCES

1. FONDS D'ARCHIVES

PARIS

Centre Historique des Archives Nationales

Les archives privées de Gabriel Astruc ont été versées au Centre Historique des Archives Nationales. Concernant la période allant de 1902 à 1927, elles contiennent de précieuses informations sur l'activité de son agence artistique (la Société Musicale) ainsi sur ses relations avec les autres agents européens. On remarque en particulier les dossiers suivants :

409AP/2 Société Musicale

409AP/7 Théâtres et salles de concerts à Paris.

409AP/8 Théâtres, salles de concerts et casinos de province.

409AP/9 à 11 Théâtres, salles de concerts et casinos à l'étranger, par pays.

409AP/12 Sociétés de concerts : lettres reçues.

409AP/13 à 15 Agents et imprésarios.

409AP/30 et 31 Presse.

De plus, les Archives nationales détiennent le microfilm de documents relatifs aux ballets et concerts russes (Diaghilev, Chaliapine) de 1906 à 1925, et de lettres reçues d'auteurs et de compositeurs, de chefs d'orchestre et de solistes, de chanteurs, de danseuses, d'entrepreneurs de concerts et de spectacles, de théâtres étrangers, ainsi que de clients de la Société, de 1897 à 1923 (150Mi/1 à 150Mi/11).

Bibliothèque Nationale de France

Sont conservées à la Bibliothèque Richelieu les archives de nombreux musiciens et compositeurs (notamment Camille Saint-Saëns, André Caplet et Alfred Cortot) qui contiennent parfois leur correspondance avec leurs imprésarios, ainsi que des contrats et des factures. On y trouve trace des agents Gabriel Astruc, E.-C. Delaet, Charles Kiesgen et Marcel de Valmalète.

VIENNE

Österreichisches Nationalbibliothek –Musiksammlung (Bibliothèque nationale autrichienne, département de la musique)

Les archives des imprésarios n'ont, dans la plupart des cas, pas été conservées. Ainsi, les archives de la Direction de concerts Albert Gutmann ont été perdues lors du rachat de la maison par la Music Corporation of America (future Universal Music Group) en 1931. Cependant, il est possible de retrouver des traces de leur activité dans les archives des musiciens, compositeurs et interprètes. A

la Bibliothèque nationale de Vienne, nous avons notamment pu consulter les archives d'Alban Berg, Ludwig Forster, Mathilde Kralik, Emil Petschnig, Hans Pfitzner et Franz Schalk. Celles-ci contenaient entre autres des courriers, des factures et des coupures de presses envoyées par les agences Albert Gutmann (Vienne), Hugo Heller (Vienne), Internationale Konzertdirektion « Symphonia » (Vienne), Hermann Wolff (Berlin), Wolff & Sachs (Berlin), Otto Bauer (Munich), Kölner Konzertdirektion GmbH (Cologne), Ostdeutsche Konzertdirektion (Breslau) et de Valmalète (Paris).

F18.Schalk.302Mus

Knepler Hugo (Konzertdirektion Gutmann) : Brief an Franz Schalk. Madrid, 10/07/1929.

F18.Schalk.319Mus

Konzertdirektion Gutmann: Briefe an Franz Schalk von der Konzertdirektion Gutmann und D. Weiss. Zagreb 1928-1929.

F18.Schalk.197/2Mus

Konzertdirektion Gutmann : Briefe an Franz Schalk 10/09 1928 – 18 /03/1930.

F.21.Berg.836Mus

Heller Hugo, Konzertdirektion (Verfasser) Postkarte an Alban Berg, Wien, 20/10/1920.

F21.Berg.1553/1-2Mus

Wolff Hermann, Konzertdirektion u. Sachs Jules (Verfasser), 1 maschinsch. Brief und 1. Postkarte an Alban Berg, Berlin, 17/05/1923 - 01/10/1923, mit Entwurf des Reiseprogramms von Alban Berg.

F53.Kralik.255Mus

Internationale Konzert-direktion GmbH (Verfasser). Die internationale Konzertdirektion GmbH vormals Konzertdirektion Norbert Salter, Berlin. Schreiben von 7 Januar 1913, an Mathilde Kralik.

F68.Pfitzner.1834/1-5Mus

Pfitzner Hans (1869-1949), Adressat. Gewandhaus-Konzertdirektion Leipzig, Urheber. Leipzig 1918-1930.

F68Pfitzner 2244/1-3Mus [2243-2248]

Pfitzner Hans (1869-1949) Adressat. Konzertdirektion Hugo Heller, Urheber. Wien 1919-1921.

F68.Pfitzner.2271Mus [2254-2290]

Pfitzner Hans (1869-1949) Adressat. Konzertdirektion Otto Bauer, Urheber. München, 03/12/1923.

F68.Pfitzner.2285Mus

Pfitzner Hans (1869-1949) Adressat. Kölner Konzertdirektion GmbH, Köln, 29/10/1921.

F68.Pfitzner.2692Mus

Pfitzner Hans (1869-1949), Adressat : Ostdeutsche Konzertdirektion (Breslau), Urheber. Breslau, 25/08/1926.

F68.Pfitzner.4113Mus

Grohe Helmut, Adressat : Konzertdirektion Wolff und Sachs, Urheber, Berlin, 30/09/1925.

F77.Petschnig.14Mus

Konzertdirektion Otto Bauer (München). Schreiben von dezember 1924 an Emil Petschnig. Internationale Konzertdirektion « Symphonia » (Wien). 2 Schreiben von 1. August 1923 und 20. Dezember 1923, an Emil Petschnig.

F178.Forster.148/6 Mus

konzertdirektion Albert Gutmann : Konzert Moriz Menzer, Orgelvirtuose. Kleiner Musikvereins-Saal, März 1911.

Adresses Universel. Musique. Adreßbuch des Musikandels d. ganzen Welt..., 12ème édition, 1930, Paris, Office général de la Musique, 1930.

Konzertbureau der Wiener-Konzerthaus-Gesellschaft-Bruckner-Fest 1919. 23 April – 27 April, Wien, Universal-Edition, 1919.

Louis Réé: Concertdirection Hermann Wolff. Berlin W. Am Carlsbad 19 (etc.), Wien, Selbstverl., 1893.

Institut für Analyse, Theorie und Geschichte der Musik (Institut pour l'analyse, la théorie et l'histoire de la musique)

Les archives de l'Institut pour l'analyse, la théorie et l'histoire de la musique de Vienne ont conservé quelques documents relatifs aux directions de concerts. Ces dossiers se composent principalement de programmes de concerts, ils comprennent parfois des livrets musicologiques édités par une agence à l'occasion d'un évènement plus ambitieux et quelques documents divers (coupures de presse, notices nécrologiques). Les directions concernées sont:

- Konzertbureau der k.k. Gesellschaft der Musikfreunde in Wien (Vienne)
- Konzertdirektion Albert Gutmann (Vienne)
- Konzertdirektion Dr. Cieplik (Vienne)
- Konzertdirektion Hippolyt Böhm (Graz)

Gesellschaft der Musikfreunde (Société Philharmonique)

Les archives de la Société philharmonique n'ont pas de fonds proprement consacrés à l'une ou l'autre des directions de concerts viennoises. Néanmoins, elles ont conservé une grande partie des programmes de concerts édités à Vienne, programmes qui précisent notamment quel agent est à l'initiative des manifestations proposées. Elles permettent ainsi de reconstituer l'activité des différents bureaux de concerts actifs à Vienne.

LA HAYE

Nederlands Muziek Instituut

- Nederlandse Muziekarchieven n° 457, (Concertdirectie J. Beek) ; documentant les activités de la direction de concert entre 1928 et 1983.

NEW YORK

New York Public Library for Performing Arts, Music Division

- « Max Rabinoff Papers. 1908-1954 », (JPB 06-52) ; documents concernant principalement l'American Institute for Operatic and Allied Arts et matériel iconographique.
- « Adolph S. Tomars Oscar Hammerstein I research papers 1878-1980 », (JPB 03-8) ; contenant les documents de recherche réunis par l'ancien associé d'Oscar Hammerstein ainsi que ses notes de travail.

Columbia (manuscripts and rare books)

- « Max Rabinoff Papers, 1908-1961 », (MS#1039) ; documentant les activités de Max Rabinoff en tant qu'imprésario mais aussi en tant que conseiller économique auprès de pays baltes et du Caucase dans l'immédiat après-guerre.

NEW HAVEN

Yale University, Music Library Archival Collection

- « The papers of E. Robert Schmitz, 1913-1947 », (MSS 54) ; documentant l'activité du pianiste Élie Robert Schmitz, et en particulier celles entreprises dans le cadre de la société Pro-Musica, fondée en 1920 et dédiée au développement des échanges musicaux franco-américains.

DOCUMENTS ISOLÉS

- Lettre de Hans von Bülow, *Letter to Bernard Ullman*, Londres, 2 janvier 1875.
- Lettre de Leopold, *Letter to Joseph Fischhof*, New York, Wiener Stadt- und Landesbibliothek, 7 février 1846.
- Lettre de Sigismund Thalberg, « Letter to George William Warren, New York, 6 March 1857 ». Historical Society of Pennsylvania, Philadelphia.
- « Lettre autographe de Jacob Grau à William Winter, datée du 9 mars 1871 », et « Lettre autographe de Maurice Grau à William Winter, datée de décembre 1877 », (« Robert Young Collection Relating to William Winter », Folger Shakespeare Library, Washington D.C.)
- Henri Herz, « Letters to L. F. Newland », New York, 1 novembre et 6 décembre 1847. Historical Society of Pennsylvania, Philadelphia.
- « 168 E. 10th St (Rode's City Directory, 1853-1854) »

2. PRESSE

ARTICLES DE PRESSE

ABELL Arthur M., « Impressions of Anton Rubinstein », *Musical Courier*, n° 99, 23 novembre 1929, pp. 26-39.

APTHORP William Foster, « B. J. Lang », *Music*, 4, août 1893, pp. 347-364.

BADEAU Adam, « Gottschalk and Thalberg », *The Vagabond*, New York, Rudd & Carleton, 1859, pp. 15-21.

BOYER Georges, « Courrier des Théâtres », *Le Figaro*, 9 septembre 1890.

BRIGGS George C., « His Colony to Turn Out America Operas. Max Rabinoff Starts Establishment on Hudson to Interpret U.S. Ideals », *The Daily News*, 20 juillet 1925.

BÜLOW Hans von, « A Pleasant Chat with Dr. Hans Guido Von Billow, the Great Pianist », *Chicago Times*, 6 février 1876, 4/1-2.

BÜLOW Hans von, « An Hour with Von Bülow » *New York Sun*, 17 novembre 1875, 3/1-2.

BÜLOW Hans von, « An Interesting Talk with Von Bülow » *The Etude*, 7 mai 1889, 73.

BÜLOW Hans von, « Felix Mendelssohn » in *Mendelssohn and His World*, traduction GILLESPIE Susan, TODD R. Larry, Princeton, Princeton University Press, 1991, pp. 390-394.

CLAVEAU Anatole, « Revue des théâtres étrangers », *Courrier franco-italien*, 5/9, 4 mars 1858, np.

DARCOURS Charles, « Le roman d'un imprésario. Maurice Strakosch », *Le Figaro. Supplément littéraire du dimanche*, 22 octobre 1887, n° 43.

DAUDET Léon, « Le krasch du théâtre Astruc », *L'Action française*, 6 novembre 1913.

FIorentino Pier Angelo, « Henri Herz: un concert en Californie. » *Le Constitutionnel*, 21 September 1851, in *The Musical Times*, n° 4, 21 février 1852, 251-53.

G. C., « Les États-Unis au point de vue musical », *La France musicale*, n° 8/5, 2 février 1845, p. 37.

GAUTIER Théophile, *La Presse*, 31 mars 1851.

GIACOMELLI Adolphe, « Le Tannhäuser », *L'univers musical*, Paris, 21 février 1861.

GORDON BENNETT James, « Henri Herz », *The Harbinger* III, 14 novembre 1846.

GREEN Andrew, « Obituary: Wilfred Stiff », *The Independent*, 26 janvier 1996.

GRENVILLE, « Music. Oscar Hammerstein », *The Review*, 16 août 1919, NYPL (New York Public Library) (Hammerstein).

- HAPGOOD Norman, « The Theatrical Syndicate », *The International Monthly*, vol. 1, Janvier 1900.
- HAYWOOD Maude, « Decorations for the Piano » *The Ladies' Home Journal* 10, Janvier 1893, p. 9.
- HERZ Henri, « Letter to Frédéric Gaillardet, New Orleans, 7 Mars 1847 », *Courrier des États-Unis*, 18 Mars 1847; traduit dans *The Home Journal*, n° 59, 27 Mars 1847, p. 2.
- HERZ Henri, « Letter to Frédéric Gaillardet, on board the *Panama*, 9 May 1850 », *Courrier des États-Unis*, 12 Juin 1850 ; *Le moniteur universel*, 4 juillet 1850
- HEUGEL Jacques-Léopold, « La semaine théâtrale », *Le Ménestrel : Journal de musique*, n° 405, vingtième année/38, 28 août 1853.
- LISZT Franz, « De la situation des artistes et de leur condition dans la société », *Revue et gazette musicale*, mai 1835.
- MARTIN DU GARD Roger, « Le Pavillon des fantômes, par Gabriel Astruc », *Les Nouvelles Littéraires, artistiques et scientifiques*, 25 mai 1929.
- MASSON Frédéric, « La drogue », *L'Écho de Paris*, 13 octobre 1914.
- MATHEWS William S. B, « Antoine Rubinstein. », *Music*, vol. 7, février 1895, pp. 384-89.
- MCARTHUR Alexander, [pseudonyme de MCARTHUR Lillian], « Rubinstein: The Man and the Musician », *The Century Magazine*, n° 50, Mai 1895, pp. 28–32.
- MCCARTHY James R., « It is a Sentimental », *New York American*, 16 octobre 1932.
- MOORE Aubertine Woodward. « Rubinstein's Meteoric Tour of America », *Étude* 29, novembre 1911, pp. 731-732.
- PARSONS Albert Ross, « Rubinstein as Pianist and How He Composed His Ocean Symphony », *Musical Courier*, n° 99, 23 novembre 1929, p. 39.
- PARTON James. « The Piano in the United States », *The Atlantic Monthly*, n° 20, juillet 1867, pp. 82-98.
- PIKE SAWYER Charles, « Oscar Hammerstein as he was ».
- POUEIGH Jean, « La musique allemande à Paris », *La Renaissance politique, artistique et littéraire*, 4^e année, n° 3, 5 février 1916, pp. 1993-1994.
- RATCLIFFE Ronald V., *Steinway*. San Francisco, Chronicle Books, 1989.
- REDFERN Mason, « Max Rabinoff establishes Operatic shop to Create Music-Drama by Americans », *San Francisco Examiner*, 16 août 1925.
- REGAL Francis E., « Anecdotes of von Bülow », *Music*, n° 5, avril 1894, pp. 681/687.

- RUBINSTEIN Anton, « An Hour with Rubinstein », *New York Sun*, 27 Septembre 1872.
- STEINWAY William, « Personal Reminiscences of Anton Rubinstein » *Freund's Musical Weekly* , 8, 28 Novembre 1894, 5. Réédition in *Music* 7, Février 1895, pp. 394–400.
- SUTHERLAND DENLINGER Charles, « Rabinoff, Unusual Impresario of the Hipp. Hopes to Reclaim Artists Defeated by the Depression », *World-Telegraph*, New York, 12 décembre 1934.
- THORPE Thomas Bangs, « A Piano in Arkansas », in *The Hive of "The Bee-Hunter": A Repository of Sketches*, New York, D. Appleton, 1854, pp. 145-154.
- TIERSOT Julien, « Musique et conscience nationale », *Le Courrier Musical*, xx^e année, 1^{er} décembre 1918, p. 345.
- UPTON George Putnam, « Attractions in Chicago: 1847–1881 », Chicago, Historical Society.
- VAN CLEVE John S, « Concerning Musical Memory. », *Music*, n°12, Octobre 1897, 636-644.
- VAN DEN BORREN Charles, BAKER Theodore, « Belgian Music and French Music », *The Musical Quarterly*, 9/3, juillet 1923, pp. 329-342.
- VEIT Alfred, « Pianists and Pianism », *Music*, n° 5, Novembre 1893, pp.1-20.
- VOGÜE Eugène-Melchior de, « Cosmopolitisme et nationalisme », *La Revue des deux mondes*, février 1901, p. 678.
- WILSON Ben Hur, « Grand Concert », *The Palimpsest*, n°17, novembre 1936, pp. 361-372.
- WOLF Albert, « Courrier de Paris », *Le Figaro*, 9 janvier 1879, p. 1.
- WUERPEL Althea, « Real Music, Cheap, Is Rabinoff's Ambition. Composer-Impresario Sees Realization of Dreams in America Through Europe's Misfortune », *The New Orleans Item*, 27 janvier 1924, Columbia, Fonds Rabinoff, Box 2.
- Articles anonymes :
- «Forty Years A Manager,» *The New York Times*, October 11, 1887.
- « American Art Is Indebted to Rabinoff, Opera Head », *Sunday Star*, Washington D.C., 31 janvier 1926.
- « Encart publicitaire pour le concert de Jacques Thibaud à la salle Gaveau le vendredi 19 mai 1911 », *Le Mercure Musical*, 15 mai 1911, p. 98.
- « American Player Acts in French », *New York Herald*, 10 décembre 1923, BNF (Recueil factice d'articles Re 11953 »
- « An Interview With Max Rabinoff », *The Musical Leader and Concert Goer*, 22 avril 1908.

- « Bibliographie, Les Morales du Rastaquouère », *Le Chat Noir*, July 17, 1886.
- « Conried and American Art. Praise for the Impresario and Herr Mottl Latest Endeavor », *The New York Times*, 21 février 1904.
- « Coupure de l' *Excelsior*, 6 novembre 1913 ».
- « Death of Henry E. Abbey », *The New York Times*, 18 octobre 1896.
- « Death of Maurice Strakosch », *The New York Times*, October 10, 1887.
- « Encart », *Daily Telegram*, 18 septembre 1908.
- « From the *Leipzig Musikalische Zeitung* », traduction publiée in *Boston Musical Gazette*, 17 août 1846.
- « Hammerstein's Dream of Opera in France Discussed by Cincinnati Teacher », *Musical America*, 6 septembre 1919.
- « Herr Smash », *The Knickerbocker*, 34, September 1849, pp. 244-246.
- « Italian Opera – French Theatre », *The American Art Journal*, Vol.5, n°18 (22 août 1866), p. 275.
- « La figure du colonel Mapleson », in *Musica*, novembre 1905.
- « La traite des comédiens », *Le Matin : derniers télégrammes de la nuit*, n°4153, 15 juillet 1895, p. 1.
- « M. Astruc Coming Here », *The New York Times*, 7 décembre 1907.
- « Maurice Grau dies in Paris », *Los Angeles Herald*, 34/165, 15 Mars 1907 ; <http://cdnc.ucr.edu/cgi-bin/cdnc?a=d&d=LAH19070315.2.72>
- « Maurice Strakosch, principal pianist and solo player to the Emperor of Russia... », Worcester, Henry J. Howland, 1849 – University of Maryland, College Park.
- « Maurice Strakosch, principal pianist and solo player to the Emperor of Russia... 2 », Worcester, Henry J. Howland, 1849 – University of Maryland, College Park.
- « Max Maretzek's Italian Opera », *American Art Journal, New York*, 22 août 1866, p. 275.
- « Max Strakosch Bankrupt. The Well-known Operatic Manager Makes an Assignment », *The New York Times*, 27 mai 1881.
- « Max Strakosch's New Theatre », *The New York Times*, 1^{er} juin 1883.
- « Max Strakosch's Trouble », *The New York Times*, 14 juin 1878.
- « Max's Memories », *American Art Journal*, n°59, 1892, p. 94.

- « Obituary », *London Musical News*, 16 août 1919.
- « Obituary. Jacob Grau, Manager », *The New York Times*, 15 décembre 1877.
- « Overdose of Drug Kills Robert Grau », *The New York Times*, 10 août 1916, p. 18.
- « Russian Dreamer Who Became Opera Director », *Globe*, 7 novembre 1915.
- « Sunday Concerts », *The Glasgow Herald*, 22 septembre 1932, p. 8
(https://news.google.com/newspapers?nid=2507&dat=19320922&id=v_dYAAAIAIBAJ&sjid=cqUMAAAAIIBAJ&pg=5470,3016616)
- « Sunday Concerts: Is the Law Forbidding Them Constitutional? The Case of Max Strakosch Against the Police Commissioners », *The New York Times*, 26 novembre 1874.
- « Sunday Theatricals. The Police Powerless to Prevent the Performances. A Decision Pending in the Court », *The New York Times*, 29 novembre 1874.
- « The Funeral of Jacob Grau », *New York Times*, 17 décembre 1877, p. 8.
- « The New Orchestra », *New York American*, 6 octobre 1909.
- « The Spirit of the Times », *New York*, 27 juin 1874.
- « The Strakosch Scandal », *The New York Times*, 15 juin 1878.
- « Wonderland for Chicago », *Chicago*, 16 octobre 1909.
- L'Avenir de l'Est* 10-11 octobre 1881, 1^{er} novembre 1881 et 5 février 1882.
- L'Indépendant Rémois*, 5 et 13 février 1882.
- La Champagne*, 14 février 1882.
- La Diane. Journal politique paraissant le dimanche*, n° 131, 24 août 1890.
- Le Courrier de la Champagne*, 13 février 1882.
- Le Ménestrel*, 30 novembre 1890, p. 382.

JOURNAUX ET REVUES SPECIALISEES

- *Albion*
- *Herald*
- *L'action française*

- *L'artiste lyrique. Organe de l'Union syndicale et mutuelle des artistes lyriques. Concerts, cirques et music-halls*
- *Mirror*
- *Musical World and Journal of Fine Arts*
- *New York Daily Times*
- *Parker's Journal*
- *Revue Musicale*
- *The American Scholar*
- *The Musical World*
- *Time Magazine*
- *Tribune*

3. **SOURCES PUBLIEES**

MEMOIRES D'IMPRESARIOS ET ASSIMILES

ASTRUC Gabriel, *Le pavillon des fantômes* (Paris, Bernard Grasset, 1929), Paris, Mémoire du Livre, 2003.

ASTRUC Gabriel, *Mes scandales* (1936, version non éditée), Paris, Claire Paulhan, 2013.

BARET Charles, *C'est ma tournée ! Histoire d'une tournée*, éditeur inconnu, (ca.) 1907. (<http://www.regietheatrale.com/index/index/photographies/une-tournee-charles-baret.html>).

BARET Charles, *Propos d'un homme qui a bien tourné*, Dijon, Guérin, 1909.

BARNUM Phineas Taylor, *Barnum's Own Story: The Autobiography of P.T. Barnum*. New York, Viking Press, 1927.

BARNUM Phineas Taylor, *How I made millions: The Life of P.T. Barnum*, New York, G.W. Dillingham, 1888.

BARNUM Phineas Taylor, *Life of P. T. Barnum*, New York, Redfield, 1855.

BARNUM Phineas Taylor, *Struggles and Triumphs: or, Forty Years' Recollections of P. T. Barnum* (1876), New York, Courier Company, 1883.

DANDELLOT Arthur, *Autres petits côtés amusants de la vie musicale*, Paris, Arthur Dandelot, 1932.

DANDELLOT Arthur, *Petits Mémoires musicaux*, Paris, La Nouvelle Revue, 1936.

ESSER Grace Denton, *Madame Impresario. A Personal Chronicle of an Epoch. Music, Dance, Theater, Art*, Yucca Valley, Manzanita Press, 1974.

GALLO Fortune T., *Lucky Rooster. Autobiography of an Impresario*, New York, Exposition Press, 1967.

GRAU Robert, *Forty Years Observation of Music and the Drama*, New York/Baltimore, Broadway Publishing Company, 1909.

GRAU Robert, *The Businessman in the Amusement World. A Volume of Progress in the Field of the Theatre*, New York, Broadway Publishing Company, 1910.

GUTMANN Albert, *Aus dem Wiener Musikleben : Künstler Erinnerungen, 1873-1908*, Vienne, 1914.

HUROK Solomon, *Impresario*, O. Pathé, 1947.

KNEPLER Hugo, *O diese Künstler ! Indiskretionen eines Managers. Mit achtundzwanzig ganzseitigen Bildern*, Vienne-Leipzig, Fibaverlag, 1931.

KUN Imre, *30 év művészek között* (Trente années au côté des artistes), Zeneműkiadó, Budapest, 1965.

MAPLESON James Henry, *The Mapleson's Memoirs : 1848-1888*, New York, Belford, Clarke & Co, 1888.

MARETZEK Max, *Crotchets and Quavers: or, Revelations of an Opera Manager in America* (New York, S. French, 1855), New York, Da Capo Press, 1966, New York, Dover Publications, 1968.

MARETZEK Max, *Further Revelations of an Opera Manager in 19th Century America: the Third Book of Memoirs*, Sterling Heights, Harmonie Park Press, 2006.

MARETZEK Max, *Sharps and Flats. A Sequel to Crotchets and Quavers*, (New York, American Musician Publishing Co., 1890), New York, Dover Publications, 1968.

MAYNARD Walter (pseudonyme pour BEALE Thomas Willert), *The Enterprising Impresario*, Londres, Bradbury, Evans & Co, 1867.

PASTOR Tony, *Tony Pastor Songs*, New York, Frank Harding, 1891.

SCHÜRMMANN Joseph, *Les étoiles en voyage. La Patti, Sarah Bernhardt, Coquelin*, Paris, Tresse et Stock, 1893.

SCHÜRMAN Joseph, *Une tournée en Amérique*, Paris, F. Juven, 1900.

STARGARDT-WOLFF Edith, *Wegbereiter großer Musiker. Unter Verwendung von Tagebuchblättern, Briefen und vielen persönlichen Erinnerungen von Hermann und Louise Wolff*, Berlin, E.D. Bote & G. Bock, 1954.

STRAKOSCH Maurice, *Souvenirs d'un imprésario*, Paris, Ollendorff, 1887.

The story of the Wolfsohn Musical Bureau, New York-London, Wolfsohn Musical Bureau, New York, (ca. 1919).

ARTICLES D'IMPRESARIOS PUBLIES DANS LA PRESSE

GRAU Maurice, « Some Rubinstein Reminiscences. », *New York Herald*, 25 novembre 1894.

GRAU Robert, « Memories of Musicians: Rubinstein and Wieniawski. », *The Musician*, n° 15, Juillet 1910, p. 442.

GRAU Robert, « The Rubinstein-Wieniawski Tour of 1871 [sic]. », *Musical America* n° 15, 4 mai 1912, p. 21.

SURTAC, « La Fosse aux ours », *Le Figaro*, Supplément Littéraire, 11 décembre 1886, p. 2.

SURTAC, « Les Grands Ténors de la Librairie », *Le Gaulois*, 14 février 1887, p. 2.

ULLMANN Bernard, « Leaves from My Diary » *Musical Pioneer*, n° 11, Mars 1866, pp. 41–43.

« MANUELS D'IMPRESARISME » ET AUTRES DOCUMENTS DE TRAVAIL DES IMPRESARIOS

« The Russian Ballet – What it means », *Prospectus 1909*.

« Warning Against Pirates », affiche non datée.

BRACHART Adolphe, *Comment on organise une Tournée Mondiale (Imprésariisme méthodique et pratique)*, Paris/Bruxelles, V. Stock et E. Lelong, 1913.

Chicago Auditorium Sunday Concerts. Programme de la saison 1909-1910.

GEMIER Firmin, « M. Gémier du Théâtre Antoine, a exposé à M^e André Hesse les revendications de ses camarades », reproduit in *L'art lyrique de Lyon, théâtral et sportif*, n° 10, 20 mars 1906, p. 1.

HAECKEL Ernst, *Last Words on Evolution*, Londres, Wats, 1906.

HALANZIER-DUFRESNOY Hyacinthe-Olivier, *Exposé de ma gestion de l'Opéra, 1871-1875*, Paris, A. Chaix & Cie, 1875.

HAYERLY Jack H., *Negro Minstrel. A Complete Guide to Negro Minstrelsy, Containing Recitations, Jokes, Crossfires, Conundrums, Riddles, Stump Speeches, Ragtime and Sentimental Songs, etc., Including Hints on Organizing and Successfully Presenting a Performance – Burnt Cork Specialties*, Chicago, Frederick J. Drake & Company, 1903.

Julius Cahn's Official Theatrical Guide, New York, Publication Office Empire Theatre Building, New York, 1903.

Konzertbureau der Wiener-Konzerthaus-Gesellschaft-Bruckner-Fest 1919. 23 April –27 April, Wien, Universal-Edition, 1919.

Konzertdirektion Dreilinden Wien, *Almanach 1928*, Druck J. Weiner, Wien, 1928.

KRANTZ Camille (dir.), *Exposition internationale de Chicago en 1893. Rapports publiés sous la direction de M. Camille Krantz, commissaire du gouvernement français. Comité 38. Instruments de musique*, Paris, Imprimerie nationale, 1894.

MELESVILLE, DUMANOIR, *Carlo et Carlin*, Comédie en 2 actes, mêlée de chant, donnée au Palais Royal le 28 février 1844.

MEYERBEER Giacomo (compositeur), STRAKOSCH Maurice (arrangeur), *Robert le Diable. Fantaisie*, New York, Schuberth and Co, 1855.

Nos cent vingt mille francs de subvention, sous la direction de Gaultier de Loncle, et renseignements sur cet illustre imprésario, Nantes, Imprimerie François Salières, 1885.

O'CONNELL Milton V., « A century of Grand Opera in America », *Programme pour la soirée de gala du 10 novembre*, 1925.

RABINOFF Max, *What is it?*, Columbia, (Fonds Rabinoff,) Box 2.

REE Louis: *concertdirection Hermann Wolff. Berlin W. Am Carlsbad 19 (etc.)*, Wien, Selbstverl., 1893.

RUBINSTEIN Anton, Contract with Grau Jacob, Grau Maurice, and Steinway and Sons. Vienna, 8 June 1872, International Piano Archives, University of Maryland, College Park.

RUBINSTEIN Anton. Contract with Jacob Grau, Vienne, 24 Octobre 1871. Music Division, Library of Congress.

Van Cleef présente une prodigieuse pianiste: Innocencia Da Rocha, Nice, Imprimeur l'éclaireur de Nice, 1925.

AUTRES PUBLICATIONS D'IMPRESARIOS

ASTRUC Gabriel, *La Matérielle*, Paris, Librairie Morière, 1903.

ASTRUC Gabriel, *Le Bain de la Mariée*, Paris, Ollendorff, 1888.

BAGBY George William, *Selections from the Miscellaneous Writings of Dr. George W. Bagby*, vol. 2, Richmond, Whittet & Shepperson, 1885.

BALFE Michael William (compositeur), STRAKOSCH Maurice (arrangeur), *Fantaisie [from] Bohemian girl*, New York, Kirksieg and Breusing, 1850.

STRAKOSCH Maurice, DRESSLER William (arrangeur), *Tenor romanza [from] Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1852.

STRAKOSCH Maurice, *For Our Queen and Liberty. Combattiam Per Nostra Regina. Brilliante Aria with Chorus from the Grand Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, *Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, GROBE Charles (arrangeur), *Un carnaval Naples, polka with brilliant variations, op. 350*, New York, William Hall and Son, 1853.

STRAKOSCH Maurice, *I Greet Thee Gentle Flowers, Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, *Jenny Lind's Herdsman's Echo Song*, New York, William Hall and Son, 1850.

STRAKOSCH Maurice, *Musical rockets, a brilliant capriccio*, New York, William Hall and Son, 1853.

STRAKOSCH Maurice, *Musical rockets*, Boston, Ditson and Co., Oliver, 1881.

STRAKOSCH Maurice, *Œuvres choisies de Maurice Strakosch, pianiste de S. M. l'empereur de Russie*, New York, William Hall and Son, 1848.

STRAKOSCH Maurice, *Oh! Giovanna, Heaven Inspiring! Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, *One Smile of Kindness Beaming. Ah! Un sol Tuo Riso e Schi udermi, Aria from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, SARGENT Epes (parolier), *Jenny Lind's Salutation to America*, New York, William Hall and Son, 1850.

STRAKOSCH Maurice, *Still Dreaming and Thinking of Thee! Romanza from the Grand Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

STRAKOSCH Maurice, *The Banjo, Capriccio Characteristique*, New York, Firth, Pond and Co, 1852.

STRAKOSCH Maurice, *The Banjo*, New York, Pond Wm. A, 1880.

STRAKOSCH Maurice, *Welcome to Jenny Lind, Valse*, New York, William Hall and Son, 1850.

STRAKOSCH Maurice, *While my Thoughts Still Turn to Thee, Brilliant Cavatina from the Opera Giovanna di Napoli*, New York, William Hall and Son, 1851.

SURTAC (pseudonyme de Gabriel Astruc), « La Quatrième », *Les Morales du Rastaquouère*, Paris, Paul Ollendorff, 1886.

ULLMANN Bernard, *French made easy. An Abridged Theoretical & Practical Grammar of the French Language Arranged in Short Questions and Answers, for the Use of Children and Beginners*, New York, William E. Dean, 1844.

ECRITS DE MUSICIENS ET DE CRITIQUES MUSICAUX (CORRESPONDANCES, AUTOBIOGRAPHIES)

ARDITI Luigi, *My Reminiscences*, (London, 1896) New York, Da Capo, 1977, p. 282.

BAGBY George William, *Selections from the Miscellaneous Writings of Dr. George W. Bagby*, vol. 1, Richmond, Whittet & Shepperson, 1884.

BERLIOZ Hector, *Les soirées de l'orchestre*, Paris, Michel Lévy, 1854.

BERLIOZ Hector, *Mémoires*, Paris, Michel Lévy frères, 1870.

BERLIOZ Hector, *Voyage musical en Allemagne et en Italie. Études sur Beethoven, Gluck et Weber. Mélanges et nouvelles*, Paris, Jules Labite, 1844.

BERLIOZ Hector. *Correspondance générale, III, 1842-1850*, édité par CITRON Pierre, Paris, Flammarion, 1978.

BERNHARDT Sarah, *Ma double vie. Mémoires*, Paris, Eugène Fasquelle, 1907.

BLOCK Adrienne Fried, *Amy Beach, Passionate Victorian: The Life and Work of an American Composer, 1867–1944*, New York, Oxford University Press, 1998.

BRYANT William Cullen, *The Letters of William Cullen Bryant, Volume II: 1836–1849*, édité par BRYANT William Cullen II, VOSS Thomas G., New York, Fordham University Press, 1977.

BÜLOW Hans von, *Briefe und Schriften*, édité par Marie von Bülow, vol. 8, Leipzig, Breitkopf und Härtel, 1895–1908.

BÜLOW Hans von, *Letters of Hans von Bülow*, édité par COUNT DU MOULIN ECKART Richard, traduit par WALLER Hannah, (New York, Alfred A. Knopf, 1931), New York, Da Capo Press, 1979.

COMMETTANT Oscar, *Trois ans aux États-Unis, Étude des mœurs et coutumes américaines*, Paris, Pagnerre, 1857.

CHILD Lydia Maria. *The Collected Correspondence of Lydia Maria Child, 1817-1880*, (édité par HOLLAND Patricia G., MELTZER Milton), Millwood/New York, Kraus Microform, 1980.

- DAHLGREN Madeleine Vinton, *A Washington Winter*, Boston, James R. Osgood, 1883.
- DAMROSCH Walter, *My Musical Life*, New York, Charles Scribner's Sons, 1930.
- FLESCH Carl, *Memoirs of Carl Flesch*, (1957), Boston, Da Capo Press, 1979.
- FLESCH Carl, *Who's not who and Other Matters*, Cambridge, Vanguard, 2006.
- GANZ Wilhelm, *Memories of a musician; reminiscences of seventy years of musical life*, Londres, J. Murray, 1913.
- GOTTSCHALK Louis Moreau, *Les voyages extraordinaires de L. Moreau Gottschalk, pianiste et aventurier. Lettres et notes de voyages rassemblées et présentées par Serge Berthier*, Lausanne/Paris, Pierre-Marcel Favre, 1985.
- GOTTSCHALK Louis Moreau, *Notes of a Pianist*, New York, Knopf, 1964
- HAINÉ Malou, *400 lettres de musiciens au Musée royal de Mariemont*, Sprimont, P. Mardaga, 1995.
- HALLÉ Charles. *The Autobiography of Charles Hallé*, édité par KENNEDY Michael, (Londres, Paul Elek, 1972), New York, Da Capo Press, 1981.
- HARLOW Alvin, *Old Bowery Days*, New York, D. Appleton & Co, 1931.
- HELM Theodor, *50 Jahre Wiener Musikleben (1866–1916), Erinnerungen eines Musikkritikers*, (1915-1920), Vienne, Max Schönherr, 1974.
- HERZ Henri, *Mes voyages en Amérique*, Paris, Achille Faure, 1866.
- HOFFMAN Richard, *Some Musical Recollections of Fifty Years*, (New York, Charles Scribner's Sons, 1910). Detroit, Information Coordinators, 1976.
- HONE Philip, *The Diary of Philip Hone, 1828–1851*, (1927), New York, Arno Press, 1970.
- HOOD George, *A History of Music in New England With Biographical Sketches of Reformers and Psalmists*, Boston, Wilkins, Carter, 1846.
- IBELS André, *La traite des chanteuses (mœurs de Province), beuglants et bouibouis, le prolétariat de l'art ou de... l'amour ?*, Paris, F. Juven, 1906.
- INGHELBRECHT Désiré-Émile, *Mouvements contraires, Souvenirs d'un musicien*, Paris, Domat, 1947.
- KELLOGG Clara Louise, *Memoirs of an American Prima Donna* (New York/Londres, G.T. Putnam's son, 1913), New York, Da Capo Press, 1978.
- LEAVITT Michael B., *Fifty Years in Theatrical Management*, New York, Broadway Publishing, 1912.

- LISZT Franz, *Letters of Franz Liszt*, édité par LIPSIUS Marie, traduit par BACHE Constance, 2 vols. Londres, H. Grevel, 1894.
- LISZT Franz, *Sämtliche Schriften*, Wiesbaden/Leipzig/ Paris, Breitkopf & Härtel, 2000.
- LONGFELLOW Henry Wadsworth, *The Letters of Henry Wadsworth Longfellow*, édité par HILEN Andrew, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, 1967.
- LONGFELLOW Samuel (dir.) *Life of Henry Wadsworth Longfellow, with Extracts from His Journals and Correspondence*, (Boston/Houghton, Mifflin,1891), New York, Greenwood Press, 1969.
- MARRYAT Frederick, *A Diary in America*, Bloomington, Indiana University Press, 1960.
- MASON William, *Memories of a Musical Life*, (New York, The Century Co., 1901), New York, Da Capo Press, 1970.
- MASSETT Stephen C. *“Drifting About,” or What “Jeems Pipes of Pipesville” Saw-and-Did: An Autobiography*. New York, Carleton, 1863.
- MONTES Lola, *Lola Montès. Aventures de la célèbre danseuse racontées par elle-même*, Paris, s.e., sd.
- MUSIN Ovide, *My Memories. A Half-century of Adventures and Experiences and Globe Travel Written by Himself*, New York, Musin Publishing, 1920.
- MUSIN Ovide, *School of Violin playing*, New York/Leipzig/London/Brüssel, Breitkopf & Härtel, 1903.
- NEUMANN Angelo, *Erinnerungen an Richard Wagner*, Leipzig, 1907.
- NEVINS Allan, THOMAS Milton Halsey, (dir.) *The Diary of George Templeton Strong*, New York, Macmillan, 1952.
- OFFENBACH Jacques, *Offenbach en Amérique. Notes d'un musicien en voyage*, Paris, C. Lévy, 1877.
- PETERSON Robert E., *Notes of a pianist*, 1881 ; réédité en 2006.
- RUBINSTEIN Anton, *Autobiography of Anton Rubinstein, 1829-1889*. Traduit par DELANO Aline, (Boston, Little Brown, 1890), New York, Haskell House, 1969.
- RUBINSTEIN Anton, *Recollections of an Old Musician*, (New York, E. P. Dutton, 1899), New York, Da Capo Press, 1979.
- RUBINSTEIN Anton: *A Sketch*. New York, Charles D. Koppel, 1872.
- SCHUMANN Robert, *Gesammelte Schriften über Musik und Musiker*, Edité par KREISIG Martin, 5ème éd., 2 vols., Leipzig, Breitkopf und Härtel, 1914.

STEINWAY William, *Diary, 20 April 1861 to 8 November 1896*, Archives Center, National Museum of American History, Smithsonian Institution; copies in LaGuardia and Wagner

STRONG George Templeton, *The Diary of George Templeton Strong*, New York, Octagon Books, 1974.

TCHAIKOVSKI Piotr Ilitch, *Voyage à l'étranger. Description autobiographique d'un voyage à l'étranger en 1888*, Bègles, Le castor Astral, 1993.

THOMAS Rose Fay, *Memoirs of Theodore Thomas*, New York, Moffat, Yard, 1911.

THOMAS Theodore, UPTON George Putnam, *Theodore Thomas, a Musical Autobiography*, Chicago, A.C. McClurg & Co, 1905.

UPTON George Putnam, *Musical Memories: My Recollections of Celebrities of the Half Century 1850–1900*, Chicago, A. C. McClurg, 1908.

YSAÏE Antoine, *Eugène Ysaÿe, sa vie, son oeuvre, son influence : d'après les documents recueillis par son fils*, Bruxelles, Éditions L'écran du monde, 1947.

YSAÏE Eugène, *Vieuxtemps, mon maître*, Bruxelles, 1968.

LA VIE MUSICALE ET LES IMPRESARIOS VUS PAR LEURS CONTEMPORAINS

ASOW, Erich Hermann Mueller von, *Angelo und Pietro Mingotti. Ein Beitrag zur Geschichte der Oper im XVIII. Jahrhundert*, Dresdes, R. Bertling, 1917.

BALTZELL Winton James, *Dictionary of Musicians*, Boston, Oliver Diston Company, 1910.

BARTLETT John Russell, *The Dictionary of Americanisms*, New York, Bartlett and Welford, 1848.

EATON Quaintance, *How Music Developed in the Major American Cities, a Historical Panorama by Leading Authorities on Musical America*, Herbert F. Peyser, Cyrus Durgin, Mary Leighton, Robert A. Gerson, Norman Houk, New York, Allen, Town and Heath, 1949.

EATON Quaintance, *The Miracle of the Met: An informal History of the Metropolitan Opera 1883-1967*, New York, Meredith Press, 1968.

ELSON Arthur, « Famous Pianists of Past and Present », in DENNÉE Charles (dir.), *The International Library of Music for Home and Studio*, New York, The University Society, 1925.

ELSON Louis C., *The History of American Music*, New York, Macmillan, 1904.

FARWELL Arthur, DARBY W. Dermot (dir.), *Music in America*, New York, National Society of Music, 1915.

GANZ Wilhelm, *Memories of a musician; reminiscences of seventy years of musical life*, Londres, J. Murray, 1913.

GOULD Nathaniel D., *Church Music in America, Comprising Its History and Peculiarities at Different Periods, with Cursory Remarks on Its Legitimate Use and Its Abuse; with Notices of the Schools, Composers, Teachers, and Societies*, Boston, A. N. Johnson, 1853.

GREGOIR Edouard G.J., *Les artistes musiciens belges au XVIII^e et au XIX^e siècle, supplément et complément*, Bruxelles, Schott, 1887.

HANAFORD Harry Prescott, HINES Dixie, *Who's who in music and drama: an encyclopedia of biography of notable men and women in music and the drama*, New York, H. P. Hanaford, 1914.

HAWEIS Hugh Reginald, *Music and Morals*, New York, Harper & Brothers, 1872.

HELLOUIN Frédéric, *Essai de critique de la critique musicale*, Paris, A. Joanin & Cie, 1906.

HOOD George, *A History of Music in New England With Biographical Sketches of Reformers and Psalmists*, Boston, Wilkins, Carter, 1846.

HUBBARD William Lines (dir.), *History of American Music*, Tolède/New York, I. Squire, 1908.

IBELS André, *La traite des chanteuses (mœurs de Province), beuglants et bouibouis, le prolétariat de l'art ou de... l'amour ?*, Paris, F. Juven, 1906.

KREHBIEL Henry Edward, *Review of the New York Musical Season, 1888–1889*. New York, Novello/Ewer, 1889.

KREHBIEL Henry Edward, *The Philharmonic Society of New York*, New York, Novello/Ewer, 1892 (réédité sous le titre *Early Histories of the New York Philharmonic*, New York, Da Capo Press, 1979).

KUFFERATH Maurice, *Henri Vieuxtemps : Sa Vie et son Oeuvre*, Bruxelles, J. Rozez, 1882.

LAHHE Henry C., *Annals of Music in America: A Chronological Record of Significant Music Events*, Norwood, Massachusetts, 1922.

LEMONNIER Alphonse, *Les abus du théâtre. Quelques directeurs en robe de chambre*, Paris, Tresse & Stock, 1895.

MARMONTEL Antoine François, *Les pianistes célèbres*, Paris, Heugel et Fils, 1878.

MARTINY Jules, *Histoire du Théâtre à Liège depuis son origine jusqu'à nos jours*, Liège, 1887.

MATHEWS William S. B. (dir.), *A Hundred Years of Music in America: An Account of Musical Effort in America During the Past Century, Including Popular Music and Singing Schools, Church Music, Musical Conventions and Festivals, Orchestral, Operatic and Oratorio Music; Improvements in Musical Instruments; Popular and Higher Musical Education; Creative Activity, and the Beginning of a National School of Musical Composition*, Chicago, G. L. Howe, 1889.

MAUCLAIR Camille, *La religion de la musique*, Paris, Fischerbacher, 1909.

PIERRE Constant, *Le conservatoire national de musique et de déclamation : documents historiques et administratifs*, Paris, Imprimerie nationale, 1900.

REUILLARD G., « *Marchands d'artistes* », *Excelsior*, 5 février 1932.

SONNECK Oscar G., *Early Concert-Life in America (1731-1800)*, Leipzig, Breitkopf und Hirtel, 1907.

SONNECK, Oscar G., *Early Opera in America*, New York, G. Schirmer, 1915.

DOCUMENTS LEGAUX

« Rapport de la commission d'enquête sur le théâtre municipal », Procès-verbal des séances, Séance extraordinaire du 13 avril 1883, pp. 363-369, Archives municipales de Lille.

Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques, 9 septembre 1886.

Décret du 25 mars 1852 sur les bureaux de placement.

Journal Officiel, Documents parlementaires, Session extraordinaire, Annexe n° 361, 22 novembre 1910.

Journal Officiel, Documents parlementaires. Chambre des Députés, Annexe n°1857, 10 juillet 1900.

Journal Officiel. Documents parlementaires. Chambre des Députés, Annexe n° 1238, 11 juillet 1907.

Journal Officiel. Documents parlementaires. Chambre des Députés, Annexe n° 2023, 13 juillet 1908.

Loi du 14 mars 1904, article 12, paragraphe 3 : « Les agences théâtrales, les agences lyriques et les agences pour cirques et musics-halls ne sont pas soumises aux prescriptions de la présente loi ».

Nos cent vingt mille francs de subvention sous la direction Gaultier de Loncle et renseignements sur cet illustre impresario. La campagne doit-elle être votée pour la campagne prochaine ?, Nantes, éditeur inconnu, 1884.

Procès-verbaux de Commission, Société des Auteurs et Compositeurs dramatiques, Assemblée générale annuelle, dimanche 30 avril 1854.

Richmond County Real Estate Records « Deeds, liber 60 ».

Statuts de la Société des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs de musique, 1851

ECRITS DE JURISTES SUR LA QUESTION DES INTERMEDIAIRES MUSICAUX

AUBRY Charles, RAU Charles-Frédéric, *Cours de droit civil français*, tome IV, Paris, Cosse, Marchal, 1907.

BLANC Edmond, VIVIEN Auguste, *Traité de la législation et de la jurisprudence des théâtres*, Paris, Brissot-Thivars, 1830.

BOISTEL Alphonse, *Précis de droit commercial*, Paris, E. Thorin, 1870.

BRAVARD-VEYRIERES Pierre-Claude-Jean-Baptiste, DEMANGEAT Charles, *Traité de droit commercial*, tome IV, Paris, Chevalier-Marescq, 1888-1892.

BROCKMANN Lambert, *Der Vertrag des Impresarios von Bühnenkünstlern nach heutigem Reichsrecht*, Papenburg, Buchdruckerei der Ems-Zeitung, 1901.

BRUNETIERE Félix, *Des contrats entre artiste et impresario*, Paris, Édouard Duchemin, 1913.

BUREAU G., *Le théâtre et sa législation*, Paris, Paul Ollendorff, 1898.

DUBOSC Henri, GOUJON Julien, *L'engagement théâtral*, Paris, Édouard Duchemin, 1910.

LE SENNE Charles, *Code du théâtre*, Paris, Tresse, 1882.

VILLIERE André, *Des conséquences de la faillite de l'entrepreneur de spectacles : contribution à l'étude de la législation et de la jurisprudence théâtrale*. Thèse pour le doctorat de sciences juridiques, Paris, C. Noblet, 1912.

ŒUVRES AYANT POUR SUJET DES INTERMÉDIAIRES MUSICAUX

« Partition manuscrite de Domenico Cimarosa, *Cimarosa nel impresario* (titre conventionnel : *L'impresario in Angustie*), sur un livret de Giuseppe Maria Diodati », BNF Richelieu, L-17623.

« Partition manuscrite de Luigi Mosca, *L'impresario burlato*, 1898 », BNF Richelieu, VM BOB-25745.

BATTU Léon, HALEVY Ludovic, *L'impresario*, Paris, G. Brandus, Dufour & Cie et Michel Lévy, 1856.

DAUDET Alphonse, *Le Nabab. Roman de mœurs parisiennes*, Paris, Alphonse Lambret, 1887.

DONIZETTI Gaetano (compositeur), STRAKOSCH Maurice (arrangeur), *Grand fantasia (Lucia di Lammermoor)*, Boston, G. P. Reed, 1848.

FERE Octave, SAINT-YVES, « La chanteuse de Marbre », *L'omnibus*, n° 620, 1889, p. 700.

GASCOGNE Jean, « Le Ut posthume », *La caricature*, 18 juillet 1891.

GEMIER Firmin, « M. Gémier du Théâtre Antoine, a exposé à M^e André Hesse les revendications de ses camarades », reproduit in *L'art lyrique de Lyon, théâtral et sportif*, n° 10, 20 mars 1906, p. 1.

GOLDONI Carlo, *Opere di Carlo Goldoni*, vol. 12, Venise, PASQUALI Giovanni Battista, 1761-1764.

MANN Thomas, *Le Docteur Faustus. La vie du compositeur allemand Adrian Leverkühn* racontée par un ami, Paris, Albin Michel, 1962.

ROLLAND Romain, *Journal des années de guerre*, Paris, Albin Michel, 1952.

TRÉBIA, « Une attraction sensationnelle », *Le Journal pour tous*, 13 octobre 1904.

ZOLA Émile, *Nana*, Paris, Georges Charpentier, 1881.

ZWEIG Stephan, *Le monde d'hier. Souvenirs d'un Européen*, (1943), trad. Jean-Paul ZIMMERMANN, Paris, Les Belles Lettres, 2013.

BIBLIOGRAPHIE

ABBOTT Andrew, *The system of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*, Chicago, Londres, The University of Chicago Press, 1988.

ABBOTT Lynn, SEROFF Doug, *Out of Sight: the Rise of African American Popular Music, 1889-1895*, Jackson, University Press of Mississippi, 2002.

ABRAHAMS Ruth K., « Uday Shankar: The Early Years, 1900-1938 », *Dance Chronicle*, n° 3/30, 2007, pp. 363-426.

ADORNO Theodor Wiesengrund, *Introduction à la sociologie de la musique. Douze conférences théoriques*, (1962), Genève, Éditions Contrechamps, 2009.

AHLQUIST Karen, « Grau, Maurice », *American National Biography*, vol. 9, New York/Oxford, 1999.

AHRENDT Rebekah, FERRAGUTO Mark, MAHIET Damien, *Music and Diplomacy from the Early Modern Era to the Present*, New York, Palgrave Macmillan, 2014.

AKRICH Madeleine, CALLON Michel, LATOUR Bruno, *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs*, Paris, Presses de l'école des mines, 2006.

ALAIN, *Système des beaux-arts*, Paris, Gallimard, 1920.

ALAZARD Florence, *Art vocal, art de gouverner : la musique, le prince et la cité en Italie à la fin du XVI^e siècle*, Tours, Minerve, 2002.

ALFONSO Carolin, KOKOT Waltraud, TÖLÖLYAN Khachig, *Diaspora, Identity and Religion: New Directions in Theory and Research*, Londres/New York, Routledge, 2004.

AMBERG George, *Ballet in America. the Emergence of an American Art*, New York, Mentor, Duell, Sloan and Pearce, 1949.

ANDERSON Benedict, *L'imaginaire national. Réflexions sur l'origine et l'essor du nationalisme*, trad. française Emmanuel Dauzat, Paris, La découverte, 1996.

ANDERSON Emily, *The Letters of Mozart and His Family*, Londres, Macmillan, 1985.

ANDERSON Jack, « Trudi Schoop, 95, Pioneer In Therapy Using Dance », *The New York Times*, 23 juillet 1999.

ANDERSON Patricia, *When Passion Reigned: Sex and the Victorians*, New York, BasicBooks, 1995.

Annales historiques de la Révolution française, numéro thématique coordonné par TRAVERSIER Mélanie, *Nouvelles perspectives pour l'histoire de la musique (1770-1830)*, n° 379, janvier-mars 2015.

ANSELMINI François, « Alfred Cortot et la mobilisation des musiciens français pendant le Première Guerre mondiale », *Vingtième Siècle*, n° 118, (2013/2), pp. 147-157.

ANTOLINI Bianca Maria, « Les éditeurs italiens, organisateurs de concerts au XIX^e siècle : Ricordi, Lucca, Guidi, Clausetti », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice et WERNER Michael (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe, 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschafts-Verlag, 2008, pp. 213-230.

APRILE Sylvie, « Exilé(e)s et migrant(e)s transatlantiques : histoires entremêlées, historiographies parallèles », in DIAZ Delphine, MOISAND Jeanne, SANCHEZ Romy, SIMAL Juan Luis (dir.), *Exils entre deux mondes, Migrations et espaces politiques atlantiques au XIX^e siècle*, Mordelles, Les Perséides Éditions, 2015, pp. 269-282.

APRILE Sylvie, DUFOIX Stéphane, *Les mots de l'immigration*, Paris, Belin, 2009.

ARAB Chadia, « La circulation migratoire : une notion pour penser les migrations internationales », *e-migrinter*, n°1, 2008, pp. 20-25.

ARAB Chadia, *La circulation migratoire des Aït Ayad : construction d'un espace migratoire entre le Maroc, la France, l'Espagne et l'Italie*, Thèse de géographie, Poitiers, Université de Poitiers, 2007.

ARMSTRONG John, « Mobilized and Proletarian Diasporas », *American Political Science Review*, n° 2/70, 1976, pp. 393-408. BARA Olivier, « Les spectacles », in KALIFA Dominique, REGNIER Philippe, THERENTY Marie-Ève, VAILLANT Alain (dir.), *La civilisation du journal : Histoire culturelle et littéraire de la presse française au XIX^e siècle*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011, pp. 1059-1075.

ARMSTRONG John, « Mobilized and Proletarian Diasporas », *American Political Science Review*, n° 2/70, 1976, pp. 393-408.

ARNBOM Marie-Teres, *Friedmann, Gutmann, Lieben, Mandl und Strakosch. Fünf Familienporträts aus Wien vor 1938*, Vienne, Böhlau Verlag, 2002.

AUDOIN-ROUZEAU Stéphane, *L'Enfant de l'ennemi, 1914-1918*, Paris, Aubier, 1995.

BADEL Laurence, FERRAGU Gilles, JEANNESSON Stanislas, MELTZ Renaud (dir.), *Écrivains et diplomates. L'invention d'une tradition (XIX^e-XXI^e siècles)*, Paris, Armand Colin, 2012.

BADIE Bertrand, *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Paris, Fayard, 1995.

BAILY Dee, « Grau, Maurice (1849-1907) », *Grove Music Online. The New Grove Dictionary of Opera*, (1992), publié en ligne en janvier 2004 ; <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.O004182>

BALDWIN Olive, WILSON Thelma, « Incledon, Charles », *Grove Music Online*, Oxford Music Online.

BANOWETZ Joseph, *Anton Rubinstein: Piano Music*. Mineola/New York, Dover Publications, 2001.

BARA Olivier, « Les spectacles », in KALIFA Dominique, REGNIER Philippe, THERENTY Marie-Ève, VAILLANT Alain (dir.), *La civilisation du journal : Histoire culturelle et littéraire de la presse française au XIX^e siècle*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011, pp. 1059-1075.

BARA Olivier, « Vedettes de la scène en tournée : première mondialisation culturelle au XIX^e siècle ? », *Romantisme*, n° 163/1, 2014, pp. 41-52.

BARBIER Frédéric, WERNER Michael, « Le commerce culturel des nations : France-Allemagne, XVIII^e-XIX^e siècle », *Revue de synthèse*, 113-1/2, 1992, pp. 5-14 et 41-53.

BARBIER Patrick, *La Vie quotidienne à l'Opéra au temps de Rossini et de Balzac, Paris, 1800-1850*, Paris, Hachette, 1987.

BARGHOORN Frederick Charles, *The Soviet Cultural Offensive: The Role of Cultural Diplomacy in Soviet Foreign Policy*, Westport, Greenwood Press, 1976.

BARICCO Alessandro, *L'âme de Hegel et les vaches du Wisconsin*, traduit de l'italien par BRUN Française, Paris, Gallimard, 2004.

BARON John H., « Vieux temps (and Ole Bull) in New Orleans », *American Music*, University of Illinois Press, 8/2, 1990, pp.210-226.

BARTA Erwin, FÄBLER Gundula, *Die großen Konzertdirektionen im Wiener Konzerthaus. 1913-1945*, Francfort, Peter Lang, 2001.

BAUMAN Thomas, BURTON Nigel, PRESTON Katherine K., ROSSELLI John, ZASLAW Neal, « Travelling Troupes », *The New Grove Dictionary of Opera*. *Grove Music Online*. *Oxford Music Online*, <http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/O004387> [16 septembre 2016].

BAUMOL William J., BAUMOL Hilda, « On the Economics of Composition in Mozart's Vienna », *Journal of Cultural Economics*, 18, 1994, pp.171- 198.

BAUMOL William J., BOWEN William G., *Performing Arts. The Economic Dilemma*, New York, Twentieth Century Fund, 1966.

BAYLY Christopher Alan, *Naissance du monde moderne 1780-1914*, traduction française, Paris, édition de l'Atelier, Le Monde diplomatique, 2007.

BEAUREPAIRE Pierre-Yves (dir.), *La Communication en Europe de l'âge classique au siècle des Lumières*, Paris, Belin, 2014.

- BEAUREPAIRE Pierre-Yves, TAURISSON Dominique (dir.), *Les ego-documents à l'heure de l'électronique. Nouvelles approches des espaces et des réseaux relationnels*, Montpellier, Presses universitaires de Montpellier, 2003, pp. 535-544.
- BECK Roger Lyne, HANSEN Richard K., « Josef Gungl and his Celebrated American Tour: November 1848 to May 1849 », *Studia musicologica academiae scientiarum hungaricae*, n° 36, 1995, pp. 55-72.
- BECKER Howard Saul, *Les mondes de l'art* (1982), Paris, Flammarion, 1988.
- BECKER Tobias, PLATT Len, « Popular Musical Theatre, Cultural Transfer, Modernities: London/Berlin, 1890–1930 », *Theatre Journal*, n° 65/1, Mars 2013, pp. 1-18.
- BÉLANCE-ZANK Isabelle, « The 'Three-Hand' Texture: Origins and Use », *Journal of the American Liszt Society*, n° 38, 1995, pp. 99–121.
- BELINA-JOHNSON Anastasia, SCOTT Derek B. (dir.), *The Business of Opera*, Farnham, Ashgate, 2015.
- BENICHOU Paul, *Romantismes français*, Paris, Gallimard, 2004.
- BERGMAN George M., « Les agences théâtrales et l'impression des mises en scène aux environs de 1800 », *Revue d'histoire du théâtre*, II-III, 1956, pp. 228-241.
- BERNARD Elisabeth, « Jules Padeloup et les Concerts populaires », *Revue de musicologie*, LVII-2, 1971, pp.150-170.
- BERO Michel. « Sigismond Thalberg: Aspects de la virtuosité pianistique au XIX^e siècle. » Mémoire de licence, Université Libre de Bruxelles, 1975.
- BERTRAND DORLEAC Laurence, « L'artiste », *L'histoire des intellectuels aujourd'hui*, Presses Universitaires de France, 2003, pp. 271-284.
- BERTRAND Romain, *L'Histoire à parts égales : récits d'une rencontre Orient-Occident, XVI^e-XVII^e siècles*, Paris, Le Seuil, 2011.
- BESSIN Marc, BIDART Claire, GROSSETTI Michel (dir.), *Bifurcations. Les sciences sociales face aux ruptures et à l'événement*, Paris, La Découverte, 2009.
- BETTS Mary Beth (dir.), *East 10th Street Historic District Designation Report*, étude réalisée pour la New York City Landmarks Preservation Commission, 17 janvier 2012.
- BIANCONI Lorenzo and PESTELLI Giorgio (dir.), *Opera Production and its Resources*, Chicago, University of Chicago Press, 1998.
- BIELBY Denise, ROUSSEL Violaine (dir.), *Brokerage and Production in the American and French Entertainment Industries: Invisible Hands in Cultural Markets*, Lanham, Lexington Books, 2015.

BLOCK Adrienne Fried, STEWART Nancy, « Women in American Music, 1800-1918 », in PENDLE Karin (dir.), *Women & Music: A History*, Bloomington, Indiana University Press, 2001, pp. 193–223.

BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Espaces et lieux de concert en Europe, 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2008.

BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Le concert et son public. Mutations de la vie musicale en Europe de 1780 à 1914 (France, Allemagne, Angleterre)*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2002.

BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Les sociétés de musique en Europe 1700-1920. Structures, pratiques musicales, sociabilité*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2007.

BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe. Institutionnalisation et pratiques*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2008.

BOLTANSKI Luc, *Les cadres. Formation d'un groupe social*, Paris, Les éditions de minuit, 1982.

BONGRAIN Anne-Marie, POIRIER Alain (dir.), *Le Conservatoire de Paris, deux cents ans de pédagogie, 1795-1995*, Paris, Buchet-Chastel, 1999.

BOSCHETTI ANNA, « Transnational », in GLINOER Anthony, SAINT-AMAND Denis (dir.), *Le lexique socius*, 2016, <http://ressources-socius.info/index.php/lexique/21-lexique/186-transnational>.

BOTSTEIN Leon, « Vienna (1806-1945) », STANLEY Sadie (dir.), *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, vol. 26, New York, Macmillan, 2000, pp. 560-575, (publication en ligne 2011).

BOTSTEIN Leon, *Judentum und Modernität: Essays zur Rolle der Juden in der deutschen und österreichischen Kultur, 1848–1938*, Vienne, Böhlau Verlag, 1991.

BOURCIER Paul, *Histoire de la danse en Occident*, tome 2 « Du romantique au contemporain », Paris, Seuil, 1994.

BOURDIEU Pierre, « Le marché des biens symboliques », *L'Année sociologique*, vol. 22, 1971, pp. 49-126.

BOURDIEU Pierre, « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », *Romanische Zeitschrift für Literaturgeschichte/Cahiers d'histoire des littératures romanes*, vol. 14, n° 1-2, 1990, pp. 1-10 (Repris dans *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 145, décembre 2002, pp. 3-8).

BOURDIEU Pierre, « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2002/5, vol. 145, n° 1, pp. 3-8.

BOURDIEU Pierre, « L'invention de la vie d'artiste », *Actes de la recherche en sciences sociales*, numéro thématique : le titre et le poste, 1975/1-2, pp. 67-93.

- BOURDIEU Pierre, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Genève/Paris, Droz, 1972.
- BOURDIEU Pierre, *La Distinction*, Paris, Minuit, 1979.
- BOURDIEU Pierre, *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Editions du Seuil, 1992.
- BOUSSAHBA-BRAVARD Myriam, « L'autopromotion des femmes à la Foire internationale de Chicago (1893) : identités, représentations et structuration politique », in « Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité », *Relations internationales*, 2015/4, n° 164, Presses universitaires de France, pp. 41-58.
- BOUTIER Jean, « Sources, objets, outils. Quelques remarques pour éviter de conclure », in BEAUREPAIRE Pierre-Yves, TAURISSON Dominique (dir.), *Les ego-documents à l'heure de l'électronique. Nouvelles approches des espaces et des réseaux relationnels*, Montpellier, Presses universitaires de Montpellier, 2003, pp. 535-544.
- BOWEN Catherine Drinker, « Free Artist », *The Story of Anton and Nicholas Rubinstein*, New York, Random House, 1939.
- BOWLES Edmund A., « Karl Muck and His Compatriots: German Conductors in America during World War I (And How They Coped) », *American Music*, n° 25/4, hiver 2007, pp. 405-440.
- BOWNESS Alan, *The conditions of Success. How the Modern Artist Rises to Fame*, Londres, Thames and Hudson, 1989.
- BRAH Avtar, *Cartographies of Diasporas. Contesting Identities*, Londres/New York, Routledge, 1996
- BRAVARD Alice, *Le grand monde parisien, 1900-1939. La persistance du modèle aristocratique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2013.
- BRIAN Éric, « Transactions statistiques au XIX^e siècle. Mouvements internationaux de capitaux symboliques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 145, 2002/5, pp. 34-46.
- BRISCOE James R., « Folville, Eugénie-Emilie Juliette », *Grove Music Online, Oxford Music Online*.
- BRYAN Niel Shirley Gooch, « Laverock, Lily » *L'encyclopédie canadienne*, <http://thecanadianencyclopedia.com/articles/fr/emc/lily-laverock>
- BUCCIARELLI Melania, DUBOWY Norbert, STROHM Reinhard (dir.), *Italian Opera in Central Europe*, tome 1, *Institutions and Ceremonies*, Berlin, 2006.
- BUCH Esteban, « "Les Allemands et les Boches" : la musique allemande à Paris pendant la Première Guerre mondiale », *Le Mouvement social*, numéro thématique : Musique en Politique, n° 208, juillet-septembre 2004, pp. 45-69.

BUDDE Gunila, CONRAD Sebastian, JANZ Oliver (dir.), *Transnationale Geschichte: Themen, Tendenzen und Theorien*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 2006.

BÜLOW Hans von, *Letters to Eugen Spitzweg*, Music Division, Library of Congress.

BÜLOW Hans von, *The Early Correspondence of Hans von Bülow*, traduit par BACHE Constance, édité par Marie von BÜLOW, Londres, T Fisher Unwin, 1896.

BULCKAEN Denise, *Les Personnages secondaires dans les romans de Smollett*, Paris, Didier, 1992.

BULL Inez, *Ole Bull's Activities in the United States between 1843 and 1880*, Smithtown/New York, Exposition Press, 1982.

BURSTON Jonathan, *The Megamusical: New Forms and Relations in Global Production*, Thèse de doctorat, Université de Londres, 1998.

BURT Ronald S., « Le capital social, les trous structurels et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, « Analyses de réseaux et structures relationnelles », Études réunies et présentées par LAZEGA Emmanuel, 36/4, 1995, pp. 599-628.

BUTSCH Richard, « Bowery B'hoys and Matinee Ladies: The Re-Gendering of Nineteenth-Century American Theater Audiences. » *American Quarterly*, n° 46, 1994, pp. 374-405.

CABALLERO Carlo, « Patriotism or Nationalism? Fauré and the Great War », *Journal of the American Musicological Society*, n° 52/3, automne 1999, pp. 593-625.

CAILLIEZ Matthieu: *La Diffusion du comique en Europe à travers les productions d'opéra buffe, d'opérascomiques et de komische Opern (France - Allemagne - Italie, 1800-1850)*, thèse de doctorat sous la direction de Jean-Pierre Bartoli, Université Paris-Sorbonne, Bonn Universität et Università degli Studi di Florenz, 2014.

CALLON Michel, « Économies et inventions techniques », in *Cahier des Annales* numéro thématique dirigé par GUESNERIE Roger et HARTOG François : « Des sciences et des techniques : un débat », 1998, pp. 315-330

CALLON Michel, FERRARY Michel, « Les réseaux sociaux à l'aune de la théorie de l'acteur réseau », *Sociologies pratiques*, n° 13/2, 2006, pp. 37-44.

CAMPBELL Margaret, *The Great Violinists*, Robson Books, 2004.

CAMPOS Rémy, POIDEVIN Aurélien, *La scène lyrique autour de 1900*, Paris, L'Œil d'Or, 2011.

CARDON Vincent, GREGOIRE Mathieu, « Les syndicats du spectacle et le placement dans l'entre-deux-guerres », *Le Mouvement Social*, n° 243/2, 2013, p. 19-30.

CARDON Vincent, *Une vie à l'affiche. Sociologie du vieillissement en emploi des artistes interprètes*, thèse de doctorat sous la direction de MENGER Pierre-Michel, EHESS, Paris, 2011.

- CARON Jean-Claude, VERNUS Michel, *L'Europe au XIX^e siècle. Des nations aux nationalismes, 1815-1914*, Paris, Armand Colin, 1996.
- CARON Sylvain, MEDICIS François de, DUCHESNEAU Michel, *Musique et modernité en France 1900-1945*, Montréal, Presses universitaires de Montréal, 2006, pp. 69-134.
- CASANOVA Pascale, « Consécration et accumulation de capital littéraire. La traduction comme échange inégal », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 144, septembre 2002, pp. 7-20.
- CASANOVA Pascale, *La république mondiale des lettres*, Paris, Seuil, 1999.
- CASWELL Austin, « Jenny Lind's Tour of America: A Discourse of Gender and Class », in MATHIESEN Thomas J., RIVERA Benito V. (dir.), *Festa Musicologica: Essays in Honor of George J. Buelow*, Stuyvesant/New York, Pendragon Press, 1995, pp. 319–337.
- CERTIGNY Henry, *Lola Montès d'un trône à un cirque*, Paris, Gallimard, 1959.
- CERUTTI Simona, *La ville et les métiers : naissance d'un langage corporatif (Turin, XVII^e-XVIII^e siècle)*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 1990.
- CERVANTES Xavier, « Du mécène aristocratique à l'entrepreneur professionnel : l'opéra italien comme enjeu social et culturel à Londres 1705-1745 », *Dix-huitième siècle*, 2011/1, n° 43, pp. 77-99.
- CHAREF Mohamed, *La circulation migratoire marocaine : un pont entre les deux rives*, Rabat, Sud Contact, 1999.
- CHARLE Christophe (dir.), *Capitales européennes et rayonnement culturel XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Éditions rue d'Ulm, 2004.
- CHARLE Christophe (dir.), *Le temps des capitales culturelles XVIII^e-XX^e siècles*, Seyssel, Champ Vallon, 2009.
- CHARLE Christophe, « Le temps des hommes doubles », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n°39/1, janvier-mars 1992, pp. 73-85.
- CHARLE Christophe, « Le temps des hommes doubles », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n°39/1, janvier-mars 1992, pp.73-85.
- CHARLE Christophe, « Peut-on écrire une histoire de la culture européenne à l'époque contemporaine ? », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 2010/5, pp. 1207-1221.
- CHARLE Christophe, « Comparaisons et transferts en histoire culturelle de l'Europe. Quelques réflexions à propos de recherches récentes », *Les cahiers de l'IRICE*, n° 5/1, 2010, pp. 51-73.
- CHARLE Christophe, *La Crise des sociétés impériales. Allemagne, France, Grande-Bretagne (1900-1940). Essai d'histoire sociale comparée*, Paris, Seuil, 2001.

- CHARLE Christophe, *La dérégulation culturelle, essai d'histoire des cultures en Europe au XIX^e siècle*, Paris, PUF, 2015.
- CHARLE Christophe, *Le siècle de la presse (1830-1930)*, Paris, Éditions du Seuil, 2004.
- CHARLE Christophe, *Les intellectuels en Europe au XIX^e siècle*, Paris, Seuil, 1996.
- CHARLE Christophe, ROCHE Daniel (dir.), *Capitales culturelles capitales symboliques. Paris et les expériences européennes, XVIII^e-XIX^e siècles*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002.
- CHARLE Christophe, SCHRIEWER Jürgen, WAGNER Peter (dir.), *Transnational Intellectual Networks. Forms of Academic Knowledge and the Search for Cultural Identities*, Francfort s/Main, Campus Verlag, 2004.
- CHARLE Christophe, *Théâtre en capitales. La naissance de la société du spectacle à Paris, Berlin, Londres et Vienne. 1860-1914*, Paris, Albin Michel, 2008.
- CHARLE Christophe, VINCENT Julien, WINTER Jay (dir.), *Anglo-French Attitudes: Comparisons and Transfers between French and English Intellectuals XVIIIth—XXth centuries*, Manchester, Manchester University Press, 2007.
- CHARLTON David, « Travelling opera », *Opera in the Age of Rousseau: Music, Confrontation, Realism*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012, pp. 235-250.
- CHARNOW Sally, *Theatre, Politics, and Markets in Fin-de-Siècle Paris. Staging Modernity*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2005.
- CHAROSH Paul, « "Popular" and "Classical" in the Mid-Nineteenth Century », *American Music*, 10/2, été 1992, pp. 117-135.
- CHARPENTIER Isabelle (dir.), *Comment sont reçues les œuvres*, Paris, Creaphis, 2006.
- CHARTIER Roger, *Culture écrite et société*, Paris, Albin Michel, 1996.
- CHASE Gilbert, *America's Music, from the Pilgrims to the Present*, 3^{ème} édition, Urbana, University of Illinois Press, 1987.
- CHASTEL André, POMIAN Krzysztof, « Les intermédiaires », *Revue de l'Art*, n° 77, 1987, pp. 5-9.
- CHAUBET François, *La politique culturelle française et la diplomatie de la langue. L'Alliance française (1883-1940)*, Paris, l'Harmattan, 2006.
- CHAUBET François, MARTIN Laurent, *Histoire des relations culturelles dans le monde contemporain*, Paris, Armand Colin, 2011.
- CHIMENES Myriam, « Les salons parisiens et la promotion des musiciens étrangers (1870-1940) », in CHARLE Christophe, ROCHE Daniel (dir.), *Capitales culturelles, capitales symboliques : Paris et les expériences européennes (XVIII^e -XX^e siècles)*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002, pp. 239-380.

CHIMENES Myriam, « Musicologie et histoire : Frontière ou "no man's land" entre deux disciplines ? », *Revue de Musicologie*, T. 84, n° 1, 1998, pp. 67-78.

CHIMENES Myriam, « Gabriel Astruc. Un prodigieux animateur », in ASTRUC Gabriel, *Mes scandales*, (version non éditée: 1936), Paris, C. Paulhan, 2013.

CHIMENES Myriam, *Mécènes et musiciens. Du salon au concert à Paris sous la III^e République*, Paris, Fayard, 2004.

CIMDINA Ausma & OSMOND Jonathan (dir.), *Power and Culture. Hegemony, Interaction and Dissent*, Pise, Plus-Pisa University Press, 2006.

CLIFFORD James, *Routes: Travels and Translations in the Late Twentieth Century*, Cambridge/Londres, Harvard University Press, 1997.

COADOU François, « Modernités de la musique américaine au XX^e siècle », Conférence donnée en ouverture du Festival de musique contemporaine de Caen, 2005, texte disponible sur le site https://www.musicologie.org/publirem/coadou_musique_americaine.html (consulté le 14 avril 2016).

COEURE Sophie, *La Grande lueur à l'Est. Les Français et l'Union soviétique (1917-1939)*, Paris, Le Seuil, 1999.

COEURE Sophie, MAZUY Rachel, *Cousu de fil rouge. Voyages des intellectuels français en Union soviétique*, Paris, CNRS éditions, 2012.

COHEN Robin, *Global Diasporas: an Introduction*, Abingdon, Routledge, 2010.

COHEN-SOLAL Annie, *Leo Castelli et les siens*, Paris, Gallimard, 2009.

COLLINS Theresa Mary, *Otto Kahn: Art, Money, & Modern Time*, Chapel Hill, UNC Press Book, 2002.

COMPAGNON Antoine, MORRISON Donald, *Que reste-t-il de la culture française ? Le souci de la grandeur*, Paris, Denoël, 2008.

COMPAGNON Olivier, *L'Adieu à l'Europe. L'Amérique latine et la Grande Guerre*, Paris, Fayard, 2013.

CONE John Frederick, *Adelina Patti: Queen of Hearts*, Aldershot, Scolar Press, 1994.

COOK Nicholas, « The Editor and the Virtuoso, or Schenker versus Bülow », *Journal of the Royal Musical Association*, n°116, 1991, pp. 78–95.

CORBIERE Lætitia, « Au nom de l'art et du business. Max Rabinoff et les relations russo-américaines (1892-1966) », *Monde(s)*, 2017/1, n° 11, pp. 225-246.

CORBIERE Lætitia, « Le Concert et la Tournée. Perspectives sur la Direction de Concerts Albert Gutmann », *Artl@s Bulletin* 4, n° 2, 2016, Article 4.

CORBIN Alain (dir.), *L'avènement des loisirs (1850-1960)*, Paris, Flammarion, 1995.

COTTICELLI Francesco, MAIONE Paologiovanni, « “Abilitarsi negli impieghi maggiori“. Il viaggio dei comici fra repertori e piazza », in GOULET Anne-Madeleine, ZUR NIEDEN Gesa, *Europäische Musiker in Venedig, Rom und Neapel (1650 - 1750). Les musiciens européens à Venise, Rome et Naples (1650 - 1750). Musicisti europei a Venezia, Roma e Napoli (1650 - 1750)*, Kassel, Bärenreiter, 2015, pp. 326-346.

COURCY Géraldine I. C. de, *Paganini: The Genoese*, 2 vols, Norman, University of Oklahoma Press, 1957, New York, Da Capo Press, 1977.

CRAS Anne-Sophie, *L'exploitation de l'Opéra sous la monarchie de Juillet*, Thèse de l'école des Chartes, 1996.

CRAWFORD Richard, *The American Musical Landscape: The Business of Musicianship from Billings to Gershwin, Updated With a New Preface*, Berkeley, University of California Press, 1993.

CSURGAI Gyula, *La nation et ses territoires en Europe centrale : une approche géopolitique*, Berne, Peter Lang, 2002.

CULLEN Franck, HACKMAN Florence, MCNEILLY Donald, *Vaudeville Old & New. An Encyclopedia of Variety Performances in America*, Hove, Psychology Press, 2001.

CURTIN Michael, SANSON Kevin (dir.), *Precarious Creativity: Global Media, Local Labor*, Oakland, University of California press, 2016.

DAFFINI Carole, « Der Fall Marteau », *Comparativ Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung*, 4/3, 1994, pp. 144-149.

DAHLHAUS Carl, *L'idée de la musique absolue. Une esthétique de la musique romantique*, (1978), Genève, Éditions Contrechamps, 1997.

DALL Wilson, *Alice Nielsen and the Gayety of Nations*, disponible sur Mu Phi Epsilon, 2006.

DAUCE Françoise, BERELOWITCH Wladimir, « Contacts intellectuels, réseaux, relations internationales. Russie, France, Europe, XVIII^e -XX^e siècles », *Cahiers du monde russe*, 43/263, 2002.

DAVID-FOX Michael, « From Illusory ‘Society’ to Intellectual ‘Public’ : VOKS, International Travel, and Party-Intelligentsia Relations in the Interwar Period », *Contemporary European History*, 11/1, 2002, pp. 7-32.

DAVID-FOX Michael, *Showcasing the Great Experiment. Cultural Diplomacy and Western Visitors to the Soviet Union, 1921-1941*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

DAVID-GUILLOU Angèle, « L'organisation des musiciens dans la Grande-Bretagne du XIX^e siècle : vers une nouvelle définition de la profession », *Le Mouvement Social*, 2013/2, n° 243, pp. 9-18.

- DAVIDSON Mary Wallace, « Mid-Nineteenth-Century American Periodicals: A Case Study. » *Notes* 54, 1997, pp. 371–87.
- DAVIS Tracy C., *The Economics of the British Stage 1800-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.
- DE ANDRADE Ayres, « Um rival de Liszt no Rio de Janeiro », *Revista brasileira de música*, 1, avril-juin 1962, pp. 27–50.
- DE CURZON Henri, BAKER Theodore, « Jean-Baptiste Faure », *The Musical Quarterly*, 4/2, avril 1918, pp. 268-269.
- DE NIGRIS Maria Teresa, LUDOVISI Gloria, PAOLETTI Matteo, *Archivio della societa' teatrale internazionale (STIn). 1904-1934*, Rome, Collana dell' Archivio Storico Capitolino, 2016.
- DE NORA Tia, *Beethoven et la construction du génie. Musique et société à Vienne 1792-1803* (1995), Paris, Arthème Fayard, 1998.
- DE TAPIA Stéphane, MA MUNG Emmanuel, SIMON Gildas, *La circulation migratoire dans les diasporas ouvrières de la méditerranée : la Turquie*, Poitiers, Migrinter, 1998.
- DEADMAN Alison, « Brahms in Nineteenth-Century America. » *Inter-American Music Rreview* 16, été-automne 1997, pp. 65–84.
- DEBRAY Régis (dir.), *La querelle du spectacle*, Paris, Gallimard, 1996.
- DEGRADA Francesco (dir.), *Musica, musicisti, editoria: 175 anni di Casa Ricordi, 1808-1983*, Milan, Ricordi, 1983.
- DELATTRE-DESTEMBERG Emmanuelle, *Les enfants de Terpsichore: histoire de l'école et des élèves de la danse de l'Académie de musique (1783-1913)*, thèse sous la direction de YON Jean-Claude, Université de Paris-Saclay.
- DELOINCE Anaïs, *Bureau de concerts Valmalète. Rapport de stage de DESS*, sous la direction de VELLY Jean-Jacques, Paris, Université Paris-Sorbonne, 2005.
- DELPECH Louis, « Les musiciens français en Allemagne du nord (1660-1730) : questions de méthode », *Diasporas* numéro thématique dirigé par TRAVERSIER Mélanie : « Musiques nomades : objets, réseaux, itinéraires (Europe, XVII^e -XIX^e siècles) », n° 26, 2015, pp. 57-73.
- DELPORTE Christian, « Presse et culture de masse en France (1880-1914) », *Revue historique*, vol. 299, n° 1, 1998, pp. 93-121.
- DER WEID Jean-Noël von, *La musique du XX^e siècle*, Paris, Hachette Littérature, 2005.
- DEVRIES Anik, « La musique à bon marché » in *Music in Paris in the Eighteen-Thirties*, BLOOM Peter, New York, Pendragon Press, 1987.

DEVRIES-LESURE Anik, « Commerce de l'édition musicale française au XIX^e siècle, les chiffres du déclin », *Revue de Musicologie*, 1993, t. 80, n° 2, pp. 253-286.

DI MAGGIO Paul, « Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston », *Media, Culture and Society*, 4, 1982, pp. 33-50, pp. 303-322.

DI PROFIO Alessandro, *La révolution des Bouffons. L'opéra italien au Théâtre de Monsieur 1789-1792*, Paris, CNRS Éditions, 2003.

DIAZ Delphine, BRICE Catherine (dir.), « Mobilités, savoir-faire et innovations », *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n° 53, 2016/2.

DIAZ Delphine, MOISAND Jeanne, SANCHEZ Romy, SIMAL Juan Luis (dir.), *Exils entre deux mondes, Migrations et espaces politiques atlantiques au XIX^e siècle*, Mordelles, Les Perséides Éditions, 2015.

DINER Hasia R., *Lower East Side Memories. A Jewish Place in America*, Princeton/Oxford, Princeton University Press, 2000.

DISHNER Willson Maurice, « Music Hall », in HARTNOLL Phyllis (dir.), *Oxford Companion to the Theatre*, Oxford, Oxford University Press, 1951, pp. 551-557.

DMITRIEVA Katia, ESPAGNE Michel (dir.), *Philologiques IV. Transferts triangulaires France-Allemagne-Russie*, Paris, Éditions de la MSH, 1996.

DOBRY Michel, « 4. Le politique dans ses états critiques : retour sur quelques aspects de l'hypothèse de continuité », BESSIN Marc, BIDART Claire, GROSSETTI Michel (dir.), *Bifurcations. Les sciences sociales face aux ruptures et à l'événement*, Paris, La Découverte, 2009, pp. 64-88.

DONALDSON Frances, *The British Council. The First Fifty Years*, London, Jonathan Cape, 1984.

DONATO Maria Pia, LILTI Antoine, VAN DAMME Stéphane, « La sociabilité culturelle des capitales à l'âge moderne », in CHARLE Christophe (dir.), *Le temps des capitales culturelles XVIII^e-XX^e siècles*, Seyssel, Champ Vallon, 2009, pp. 27-63.

DONOHUE Joseph W. (dir.), *The Cambridge History of British Theatre, 1860 à 1895*, vol. 2, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

DORAÏ Kamel, HILY Marie Antoinette, LOYER Frantz, MA MUNG Emmanuel, *Bilan des travaux sur la circulation migratoire*, Poitiers, Ministère de la solidarité et de l'emploi, Migrinter, 1998

DOROTTYA Fabian, « The Recordings of Joachim, Ysaÿe and Sarasate in Light of Their Reception by Nineteenth-Century British Critics », *International Review of the Aesthetics and Sociology of Music*, 37/2, décembre 2006, pp. 189-211.

DOUPLITZKY Karine (dir.), *Éternel éphémère*, Paris, Fayard, 2003.

DUAULT Alain, *L'Opéra de Paris*, Paris, Sand, 1989.

DUBOSCLARD Alain, « De Copeau à Barrault, l'action théâtrale aux Etats-Unis, 1917-1952 », *Relations internationales*, n° 115, automne 2003, pp. 365-381.

DUBOSCLARD Alain, « Le tourneur et la diplomatie. Un vecteur individuel des transferts culturels internationaux » in TOBELEM Jean-Michel (dir.), *L'arme de la culture. Les stratégies de la diplomatie culturelle non gouvernementale*, Paris, L'Harmattan, 2007.

DUBOSCLARD Alain, GRISON Laurent, JEANPIERRE Laurent (dir.), *Entre rayonnement et réciprocité. Contributions à l'histoire de la diplomatie culturelle*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2002.

DUBOSCLARD Alain, *Histoire de la fédération des Alliances françaises aux Etats-Unis (1902-1977)*, Paris, l'Harmattan, 1998.

DUBOSCLARD Alain, *L'action artistique de la France aux Etats-Unis 1915-1969*, Paris, CNRS éditions, 2003.

DUCHENE-THEGARID Marie, *Les plus utiles propagateurs de la culture française ? Les élèves musiciens étrangers à Paris pendant l'entre-deux-guerre*, thèse sous la direction de sous la direction de Myriam Chimènes et de Robert Frank, Université de Tours, 2015.

DUCHESNEAU Michel, « La musique française pendant la Guerre 1914-1918. Autour de la tentative de fusion de la Société Nationale de Musique et de la Société Musicale Indépendante », *Revue de Musicologie*, t. 82, n° 1, 1996.

DUFOIX Stéphane, *La Dispersion : une histoire des usages du mot diaspora*, Paris, Éditions Amsterdam, 2011.

DUFOIX Stéphane, *Les diasporas*, Paris, Presses Universitaires de France, 2003.

DUFOURT Hugues, FAUQUET Joël-Marie (dir.), *La musique et le pouvoir*, Paris, Aux amateurs de livres, 1986.

DUFOURT Hugues, FAUQUET Joël-Marie, *La musique, du théorique au politique*, Paris, Klincksieck, 1991.

DULPHY Anne, FRANK Robert, MATARD BONUCCI Marie-Anne, ORY Pascal (dir.), *Les relations culturelles internationales au XX^e siècle. De la diplomatie culturelle à l'acculturation*, Bruxelles, Peter Lang, 2010.

DUNNING Albert (dir.), « Low Countries », *Grove Music Online, Oxford Music Online*.

DURAND-RUEL SNOLLAERTS Claire, *Paul Durand-Ruel : le marchand des impressionnistes*, Paris, Gallimard, 2012.

EBNER Paulus, *Strukturen des Musiklebens in Wien. Zum musikalischen Vereinsleben in der Ersten Republik*, Francfort-sur-le-Main, Peter Lang Verlag, 1996.

EHRlich Cyril, « Piano Makers and Concert Life in 19th Century England », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice et WERNER Michael (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe, 1700-1920*, Berlin, Berliner Wissenschafts-Verlag, 2008, pp. 231-236.

EHRlich Cyril, *First Philharmonic. A History of the First Philharmonic Society*, Oxford, Oxford University Press, 1995.

EHRlich Cyril, *The Music Profession in Britain since the Eighteenth Century: A Social History*, Oxford, Clarendon Press, 1985.

EHRlich Cyril, *The Piano: A History*, Oxford, Clarendon Press, 1990.

ELART Joann, « Une nouvelle voie pour la circulation musicale : l'exemple des symphonies de Sterkel entre France et Allemagne », *L'espace sonore, XVIII^e siècle*, numéro thématique n° 43.

ELIAS Norbert, *La civilisation des moeurs* (1939) traduit par Pierre Kamnitzer d'après la seconde édition (1969), Paris, Calman-Lévy, 2002.

ELIAS Norbert, *La société des individus*, (1987), Paris, Fayard, 1991.

ELIAS Norbert, *Mozart, sociologie d'un génie*, Paris, Seuil, 1991.

ELLIS Katharine, « Female Pianists and Their Male Critics in Nineteenth-Century Paris », *Journal of the American Musicological Society*, 50, 1997, pp. 353-385.

ELLSWORTH Therese, WOLLENBERG Susan (dir.), *The Piano in Nineteenth Century British Culture. Essays on Instruments, Performers and Repertoire*, Aldershot, Ashgate Publishers, 2007.

ÉMILE-MALE Gilberte, *Pour une histoire de la restauration des peintures en France*, Paris, Institut national du patrimoine/Somogy Éditions d'art, 2008.

Encyclopédie de la musique, Paris, Fasquelle, 1961.

ERDMAN Joan L., « Performance as Translation: Uday Shankar in the West », *The Drama Review*, n° 31/1, printemps 1987, pp. 64-88.

ERENBERG Lewis A., *Steppin' Out: New York Nightlife and the Transformation of American Culture, 1890-1930*, Chicago, University of Chicago Press, 1981.

ESCAL Françoise, *Aléas de l'œuvre musicale*, Paris, Hermann, 1996.

ESCOFFIER Georges, « La circulation des troupes de théâtre lyrique dans le Sud-Est (1750-1789), Un premier bilan de recherche sur un réseau de diffusion culturelle », *Revue de Musicologie*, n° 92, 2006, pp. 41-59.

ESCUdIER Léon, *La France Musicale*, 25 mars 1849.

ESPAGNE Michel, « Sur les limites du comparatisme en histoire culturelle », *Genèses*, n° 17, 1994, pp. 112-121.

ESPAGNE Michel, WERNER Michael (dir.), *Transferts. Les relations interculturelles dans l'espace franco-allemand (XVIII^e-XIX^e siècles)*, Paris, Éditions Recherche sur les civilisations, 1988.

ESPAGNE Michel, WERNER Michael, « La construction d'une référence culturelle allemande en France, genèse et histoire », *Annales ESC*, 42/4, 1987, pp. 969-992.

ESTEBAN Buch, (dir.), *La Grande Guerre des Musiciens*, Lyon, Symétrie, 2009

ESTEBAN Buch, « “les Allemands et les Boches“ : la musique allemande à Paris pendant la première Guerre mondiale », *Le Mouvement Social*, 2004/3, n° 208, pp. 45-69.

ÉTIENNE Noémie, « Intermédiaires et mondes de l'art à Paris au XVIII^e siècle : approches et méthodes comparées », *Perspective*, 2011/1, pp. 489-493.

EYMA Xavier, *Les femmes du nouveau-monde*, Paris, Michel Lévy Frères, 1860.

FARET Laurent, *Les territoires de la mobilité. Migration et communautés transnationales entre le Mexique et les États-Unis*, Paris, CNRS éditions, 2003.

FAUQUET Joël-Marie, *Les sociétés de musique de chambre à Paris de la Restauration à 1870*, Paris, Aux amateurs de livres, 1980.

FAUSER Annegret, EVERIST Mark (dir.), *Music, Theater, and Cultural Transfer: Paris, 1830-1914*, Chicago, University of Chicago Press, 2009.

FAUSER Annegret, *Musical Encounters at the 1889 Paris World's Fair*, Rochester, University of Rochester Press, 2005.

FAY Amy, *Music-Study in Germany*, (1880), New York, Da Capo Press, 1979.

FAYET Jean-François, « La bibliothèque Roubakine : un centre culturel russe en Europe », in HAUSER Claude, LOUE Thomas, MOLLIER Jean-Yves & VALLOTTON François (dir.), *La diplomatie par le livre. Réseaux et circulation internationale de l'imprimé de 1880 à nos jours*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011, pp. 149-164.

FAYET Jean-François, « La VOKS : la Société pour les échanges culturels entre l'URSS et l'étranger », *Relations internationales*, n° 114-115, 2003, pp. 411-423.

FEND Michael, NOIRAY Michel (dir.), *Musical Education in Europe (1770-1914). Compositional, Institutional, and Political Challenges*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag, 2005.

FIFIELD Christopher, *ibbs and Tillet: The Rise and Fall of a Musical Empire*, Aldershot, Ashgate, 2005.

FISHKIN Shelley Fisher, « Crossroads of Cultures: The Transnational Turn in American Studies », *American Quarterly*, vol. 57, n° 1, 2005.

FISHMAN Sylvia Barack, *Jewish Life and American Culture*, Albany, State University of New York Press, 2000.

FLECHET Anaïs, LEVY Marie-Françoise, *Littératures et musiques dans la mondialisation, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2015.

FLUCK Winfried, « A New Beginning? Transnationalisms », *New Literary History*, vol. 42, n° 3, 2011, pp. 365-384.

FORTIN Sylvie, *Trajectoires migratoires et espaces de sociabilité : stratégies de migrants de France et de Montréal*, Thèse de sociologie, Université de Montréal, 2002.

FOSTLE D. W. *The Steinway Saga: An American Dynasty*, New York, Scribner, 1995.

FOURNIER Pierre, « Éléments pour une histoire des textes concernant le placement et l'embauche des travailleurs », *Cahiers du Chatefp* [Comité d'histoire des administrations chargées du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle], n°2-3, janvier 2000 : http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/Elements_pour_une_histoire_des_textes_concernant_le_placement_et_l_embauche_des_travailleuse.pdf.

FRANCFORT Didier, *Le chant des nations. Musiques et cultures en Europe, 1870-1914*, Paris, Hachette Littératures, 2004.

FRANKOVA Jana, *La migration des musiciens dans l'Europe des Lumières, le cas de Joseph Kohaut (1734-1770)*, Thèse de musicologie sous la direction de LEGRAND Raphaëlle et PERUTKOVA Jana, Université Paris-Sorbonne, 2016.

FREUND Maxi, « Commercialiser l'Allemagne ? Production et gestion de l'image d'une nation : l'exemple de l'initiative 'L'Allemagne-le pays des idées' », in HAUSER Claude, LOUE Thomas, MOLLIER Jean-Yves, VALLOTTON François (dir.), *La diplomatie par le livre. Réseaux et circulation internationale de l'imprimé de 1880 à nos jours*, Paris, Nouveau monde édition, 2011, pp. 115-129.

FREY Bruno, « State Support and Creativity in the Arts: Some New Considerations », *Journal of Cultural Economics*, n° 23, 1999, pp. 71-85.

FULCHER Jane, *French cultural politics & music : from the Dreyfus affair to the first world war*, New York, Oxford University Press, 1999.

FULCHER Jane, *The Composer as Intellectual: Music and Ideology in France 1914-1940*, Oxford, Oxford University Press, 2005.

GALLOIS Jean, *Camille Saint-Saëns*, Sprimont, Mardaga, 2004.

GARVELMANN Donald, *Introduction to Variations on "Non più mesta" by Henri Herz*. Bronx, New York, Music Treasure Publications, 1970.

GAUTHIER Laure, TRAVERSIER Mélanie (dir.), *Mélodies urbaines. La musique dans les villes d'Europe (XVI^e-XIX^e siècles)*, Paris, Presses de l'Université Paris-Sorbonne, 2008.

GAUTREAU Michel, *La musique et les musiciens en droit privé français*, Paris, Presses universitaires de France, 1970.

GAVATORTA Jean-Louis, *L'agence Valmalète*, Rapport de stage, sous la direction de VELLY Jean-Jacques, Paris, Université Paris-Sorbonne, 1996.

GAY Peter, *The Bourgeois Experience: Victoria to Freud*, vol. 1, *Education of the Senses*, New York, Oxford University Press, 1984.

GELFAND Toby, *Professionalizing Modern Medicine: Paris Surgeons and Medical Science and Institutions in the Eighteenth Century*, Wesport, Greenwood Press, 1980.

GELLNER Ernest, *Nations et nationalisme*, traduction française PINEAU Bénédicte, Paris, Payot, 1989.

GENET-DELACROIX Marie-Claude, « Professionnalisation et institutionnalisation : Artistes et États aux XIX^e-XX^e siècles », in RAINE Nicole, TREBITSCH Michel (dir.), *Les Cahiers de l'IHTP [Institut d'histoire du temps présent]*, numéro thématique « Sociabilités intellectuelles : Lieux, milieux, réseaux », n° 20, 1992, pp. 52-62.

GENETTE Gérard, *Seuils*, Paris, Seuil, 1987.

GEPPERT Dominik, GERWARTH Robert (dir.), *Wilhelmine Germany and Edwardian Britain: Essays on Cultural Affinity*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

GERVASONI Marco, « Musique et socialisme en Italie (1880-1922) », *Le Mouvement Social*, 2004/3, n° 208, pp. 29-43.

GESUALDO Vicente, *Historia de la música en la Argentina*, 3 vols, Buenos Aires, Editorial Beta, 1961.

GEYER Myriam, *La Vie musicale à Strasbourg sous l'Empire Allemand (1870-1918)*, thèse sous la direction de LESURE François, École des Chartes, 1998.

GIENOW-HECHT Jessica C.E., « Trumpeting down the Walls of Jericho : The Politics of Art, Music and Emotion in German-American Relations, 1870-1920 », *Journal of Social History*, Vol. 36, n°3, Printemps 2003, pp. 457-475.

GIENOW-HECHT Jessica, DONFRIED Mark (dir.), *Searching for a Cultural Diplomacy*, New York/Oxford, Berghahn Books, 2010.

GIENOW-HECHT Jessica, *Sound Diplomacy. Music and Emotions in Transatlantic Relations, 1850-1920*, Chicago/Londres, University of Chicago Press, 2009.

GILDER Cornelia Brooke, « Celebrating a County Forgotten Genius », *The Berkshire Eagle*, 19 octobre 2013.

GILROY Paul, *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness*, Cambridge, Harvard University Press, 1993.

GIPSON Richard McCandless, *The Life of Emma Thursby, 1845-1931, (1940)*, New York, Da Capo Press, 1980.

- GLICK SCHILLER Nina, WIMMER Andreas, « Methodological Nationalism and Beyond : *Nation-State Building, Migration and the Social Sciences* », *Global Networks*, vol. 2, n° 4, 2002, pp. 301-334.
- GODLEY Andrew, *Jewish Immigrant entrepreneurship in New York and London, 1880-1914*, New York/Basingstoke, Palgrave, 2001.
- GOERTZEN Valerie Woodring, « By Way of Introduction: Preluding by 18th and Early 19th Century Pianists », *The Journal of Musicology*, n° 14, 1996, pp. 299-337.
- GOETSCHEL Pascale et YON Jean-Claude (dir.), *Directeurs de théâtre, XIX^e-XX^e siècles. Histoire d'une profession*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2008.
- GOOD Edwin M., *Giraffes, Black Dragons, and Other Pianos: A Technological History from Cristofori to the Modern Concert Grand*, Stanford, Stanford University Press, 2001.
- GOODMAN Nelson, *Les langages de l'art. Une approche de la théorie des symboles*, (1968), Nîmes, Jacqueline Chambon, 1990.¹²⁴⁴
- GORAK Jan (dir.), *Canon vs Culture. Reflections on the Current Debate*, New York, Garland, 2000.
- GOSSELIN Guy, « Les italiens en province au milieu du XIX^e siècle », GRIBENSKI Jean (dir.), *D'un opéra l'autre. Hommage à Jean Mongrédien*, Paris, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 1996, pp. 371-378.
- GOUBAULT Christian, *La critique musicale dans la presse française de 1870 à 1914*, Genève, Slatkine, 1984.
- GOULD-DAVIES Nigel, « The logic of Soviet Cultural Diplomacy », *Diplomatic History*, n° 27/2, 2003, pp. 193-214.
- GOULET Anne-Madeleine, ZUR NIEDEN Gesa, *Europäische Musiker in Venedig, Rom und Neapel (1650 - 1750). Les musiciens européens à Venise, Rome et Naples (1650 - 1750). Musicisti europei a Venezia, Roma e Napoli (1650 - 1750)*, Kassel, Bärenreiter, 2015.
- GOURRET Jean, *Ces hommes qui ont fait l'Opéra*, Paris, Albatros, 1984.
- GRABER Kenneth Gene. « The Life and Works of William Mason (1829–1908) », thèse de doctorat, University of Iowa, 1976.
- GRANDJONC Jacques, *Marx et les communistes allemands à Paris, Vorwärts, 1844*, Paris, Françoise Maspéro, 1974.
- GRANGER Sylvie, *Musiciens dans la ville, 1600-1850*, Paris, Belin, 2002.
- GRANJON Marie-Christine, TREBITSCH Michel (dir.), *Pour une histoire comparée des intellectuels*, Bruxelles, Éditions Complexe, 1998.

¹²⁴⁴ La musique, art allographique

- GRANOVETTER Mark, « Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, n° 91, 1985, pp. 481-510.
- GRANOVETTER Mark, « L'influence de la structure sociale sur les activités économiques », *Sociologies pratiques*, 2006/2, n° 13, pp. 9-36.
- GRANOVETTER Mark, « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, mai 1973, pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER Mark, *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
- GRAZIA Victoria de, *Irresistible Empire: America's Advance through Twentieth-Century Europe*, Cambridge, Harvard University Press, 2005.
- GRAZIANO John, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, University of Rochester Press, 2006.
- GREEN Nancy L., WALDINGER Roger, *A Century of Transnationalism: Immigrants and Their Homeland Connections*, Urbana, University of Illinois Press, 2016.
- GRESHAM Carolyn Denton. « Ignaz Moscheles: An Illustrious Musician in the Nineteenth Century. », thèse de doctorat, University of Rochester, 1980.
- GRIBENSKI Jean (dir.), *D'un opéra l'autre. Hommage à Jean Mongrédien*, Paris, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 1996.
- GROUT Donald Jay, *A Short History of Opera.*, New York, Columbia University Press, 1998.
- GUEZENGAR Héléne, KOTLOK Nathalie, *La circulation migratoire entre la France et le Portugal*, Mémoire de Maîtrise en géographie, Université de Poitiers, 1988.
- GUICHARD Charlotte, *Les amateurs d'art à Paris au XVIII^e siècle*, Seyssel, Champ Vallon, 2008.
- GUROCK Jeffrey S., *Central European Jews in America, 1840-1880. Migration and Advancement*, New York, Routledge, 1998.
- HAIGH Anthony, *La diplomatie culturelle en Europe*, Strasbourg, Conseil de l'Europe, 1974.
- HAINÉ Malou, « Les voyages autour du monde du violoniste Ovide Musin de 1872 à 1908 », *Bulletin des Musées royaux d'Art et d'Histoire*, tome 71, 2000, pp. 281-298.
- HAINÉ Malou, « Jean Cocteau, imprésario musical à la croisée des arts » in CARON Sylvain, MEDICIS François de, DUCHESNEAU Michel, *Musique et modernité en France 1900-1945*, Montréal, Presses universitaires de Montréal, 2006, pp. 69-134.
- HAMM Charles, « The USA: Classical, Industrial and Invisible Music », *Music and Society : The Late Romantic Era, from the Mid-Nineteenth Century to World War I*, Englewood Cliffs, Jim Samson, 1991.

- HAMM Charles, *Yesterdays: Popular Song in America*, New York, W. W. Norton, 1979.
- HANNERZ Ulf, *Explorer la ville*, traduction JOSEPH Isaac, Paris, Éditions de Minuit, 1980.
- HART Philip, *Orpheus in the New World: The Symphony Orchestra as an American Cultural Institution*, New York, W.W. Norton, 1973.
- HARTOG François, *Régimes d'historicité. Présentisme et expérience du temps*, Paris, Le Seuil, 2003.
- HAUGEN Einar, CAI Camilla, *Ole Bull: Norway's Romantic Musician and Cosmopolitan Patriot*. Madison, University of Wisconsin Press, 1993.
- HAUPT Heinz-Gerhard, « Une nouvelle sensibilité : la perspective transnationale », *Une note critique, Cahiers Jaurès*, n° 200, 2011, pp. 173-180.
- HAUPT Heinz-Gerhard, KOCKA Jürgen, *Geschichte und Vergleich. Ansätze und Ergebnisse international vergleichender Geschichtsschreibung*, Francfort, Campus, 1996.
- HAUSER Claude, LOUE Thomas, MOLLIER Jean-Yves, VALLOTTON François (dir.), *La diplomatie par le livre. Réseaux et circulation internationale de l'imprimé de 1880 à nos jours*, Paris, Nouveau monde édition, 2011.
- HAUSER Claude, VALLOTTON François, « Entre *soft power*, compétition économique et divertissement de masse : les expositions internationales aux XIX^e et XX^e siècles », in « Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité », *Relations internationales*, 2015/4, n° 164, Presses universitaires de France, pp. 3-8.
- HAVARD DE LA MONTAGNE Denis, « Georges Dandelot (1895-1975) » <http://www.musimem.com/dandelot.htm>
- HEIDARI Melissa Walker (dir.), *To Find My Own Peace. Grace King in Her Journals, 1886-1910*, Athènes, University of Georgia Press, 2004.
- HEILBRON Johan, « Échanges culturels transnationaux et mondialisation : quelques réflexions », *Regards sociologiques*, n° 22, 2001, pp. 141-154.
- HEILBRON Johan, « Toward a sociology of translation. Book translation as a cultural world-system », *European Journal of Social Theory*, vol. 4, n° 2, 1999, pp. 429-444.
- HEILBRON Johan, GUILHOT Nicolas, JEANPIERRE Laurent, « Vers une histoire transnationale des sciences sociales », *Sociétés contemporaines*, n° 73, 2009, pp. 121-145.
- HEINICH Nathalie, *Faire voir. L'art à l'épreuve de ses médiations*, Bruxelles, Les impressions nouvelles, 2009.
- HENDERSON Ruth, « A Confluence of Moravian Impresarios: Max Maretzek, the Strakosches and the Graus », in Graziano John, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, Rochester, University of Rochester Press, 2006, pp. 235-242.

- HENNEBELLE David, *De Lully à Mozart. Aristocratie, musique et musiciens à Paris (XVII^e-XVIII^e siècles)*, Seyssel, Champ Vallon, 2009.
- HENNION Antoine, « L'écoute à la question », *Revue de musicologie*, tome 88, n° 1, 2002.
- HENNION Antoine, « L'histoire de l'art : leçon sur la médiation », *Réseaux*, n° 60, juillet-août 1993, pp. 23.
- HENNION Antoine, *La passion musicale. Une sociologie de la médiation*, (Paris, Éditions Métailié, 1993), Paris, Métailié, 2007.
- HENNION Antoine, LATOUR Bruno, « Objet d'art, objet de science », *Sociologie de l'art*, L'Harmattan, 1993, pp.7-24.
- HENNION Antoine, MAISONNEUVE Sophie, GOMART Émilie, *Figures de l'amateur. Formes, objets, pratiques de l'amour de la musique aujourd'hui*, Paris, La Documentation française, 2000.
- HERNANDEZ Roberto, *Los primeros teatros de Valparaíso*. Valparaíso, Junta de Vecinos de Valparaíso, 1928.
- HERZBERG Arthur, *The Jews in America. Four Centuries of Uneasy Encounter*, New York, Simon and Schuster, 1989.
- HEUZE Arsène, *Conservatoire royal de musique de Liège : Centième anniversaire de sa fondation (1826-1926)*, Liège, 1926.
- HIGHAM John, « The Reorientation of American Culture in the 1890s », in HIGHAM John, *Writing American History*, Bloomington, Indiana University Press, 1970, pp. 73-102.
- HINRICHSEN Hans-Joachim, « Die Reisen der Meininger Hofkapelle und ihre Organisation durch die Agentur Hermann Wolff », MEYER Christian, *Le Musicien et ses voyages. Pratiques, réseaux et représentations*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2003.
- HINRICHSEN Hans-Joachim, *Musikalische Interpretation Hans von Billow*. Beihefte zum Archiv für Musikwissenschaft, vol. 46, Stuttgart, Franz Steiner, 1999.
- HITCHCOCK Daniel L., « Sigismund Thalberg, 1812-1871: An Evaluation of the Famous Composer-Pianist, on the 100th Anniversary of his Death » *The Piano Quarterly*, n° 77, automne 1971, pp. 12-16.
- HITCHCOCK H. Wiley, *Music in the United States: A Historical Introduction*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hall, 1988.
- HITCHCOCK H. Wiley, SADIE Stanley (dir.), *The New Grove Dictionary of American Music*, Londres, Macmillan, 1986.
- HOBSBAWM Eric, *L'Ère du capital (1848-1875)*, traduit de l'anglais par DIACON Eric, Paris, Fayard, 1977.

HOBSBAWM Eric, *Nations et nationalismes depuis 1780. Programme, mythe, réalité*, traduit de l'anglais par PETERS Dominique, Paris, Gallimard, 1992.

HOFMANN Josef, *Piano Playing with Piano Questions Answered*. (Philadelphie, Theodore Presser, 1920), New York/Douvre, 1976.

HOLLANDER Paul, *Political Pilgrims. Travels of Western Intellectuals to the Soviet Union, China and Cuba (1928-1978)*, New York-Oxford, Oxford University Press, 1981.

HOLZER Andreas, *Die «Konzert-Direktion Gutmann»*, Dokumente des Musiklebens aus dem Archiv des Instituts für Musikgeschichte, Heft 7, septembre 1999 (non publié).

HOMINICK Ian G., « Sigismund Thalberg (1812-1871), Forgotten Piano Virtuoso: His Career and Musical Contributions » mémoire, Ohio State University, 1991.

HOOVER Cynthia Adams, « The Great Piano War of the 1870s » in CRAWFORD Richard, LOTT R. Allen, OJA Carol J. (dir.), *A Celebration of American Music: Words and Music in Honor of H. Wiley Hitchcock*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990, pp. 132-153.

HOOVER Cynthia Adams, « The Steinways and Their Pianos in the Nineteenth Century. » *Journal of the American Musical Instrument Society*, n° 7, 1981, pp. 47-89.

HOREL Catherine, « Les juifs de l'empire des Habsbourg. Incarnation du modèle supranational ? », *Les cahiers Irice* 1/2015, n° 13, pp. 49-62.

HOROWITZ Joseph, « Reclaiming the Past : Musical Boston Reconsidered », *American Music*, vol. 19, n°1, printemps 2001, pp. 18-38.

HOROWITZ Joseph, « 'Sermons in Tones': Sacralization as a Theme in American Classical Music » *American Music*, vol.16, 1998, pp. 311-39.

HOWARD John Tasker, *Our American Music: A Comprehensive History from 1620 to the Present*, New York, T. Y. Crowell, 1965.

HUBRECHT Emmanuelle, *L'opéra public et l'imprésario à Venise (1637-1680). De l'art dramatique au spectacle*, thèse de doctorat sous la direction de FIORATO Adelin, Université de la Sorbonne Nouvelle, Paris, 1988.

HUEBNER Steven, *French Opera at the Fin de Siècle: Wagnerism, Nationalism, and Style*, Oxford, Oxford University Press, 1999.

IRIYE Akira, « Réflexions sur l'histoire globale et l'histoire transnationale », *Cahiers d'histoire, Revue d'histoire critique*, (avril 2013).

IRIYE Akira, « Transnational History », *Contemporary European History*, vol. 13, n° 2, 2004, pp. 211–222.

IRIYE Akira, *Cultural internationalism and world order*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1997.

IRIYE Akira, SAUNIER Pierre-Yves, *The Palgrave Dictionary of Transnational History* Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2009.

ISHERWOOD Robert M., *Music in the Service of the King: France in the Seventeenth Century*. Ithaca/New York, Cornell University Press, 1973.

JÄRVINEN Hanna, « ‘The Russian Barnum’: Russian Opinions on Diaghilev’s Ballets Russes, 1909-1914 », *Dance Research: The Journal of the Society for Dance Research*, vol. 26, n°1, été 2008, pp. 18-41.

JAUSS Hans-Robert, *Pour une esthétique de la réception*, trad. MAILLARD Claude, Paris, Gallimard, 1978.

JEANBLANC Helga, *Des Allemands dans l’industrie et le commerce du livre à Paris (1811-1870)*, Paris, CNRS Éditions, 1994.

JEANPIERRE Laurent, « De l’origine des inégalités dans les arts », *Revue française de sociologie*, 53/1, (janvier-mars 2012), pp. 95-115.

JEANPIERRE Laurent, MAYAUD Isabelle, SOFIO Séverine, « Représenter les commissaires d’exposition d’art contemporain en France : une intermédiation collective impossible ? », *Le Mouvement social*, numéro thématique : « Intermédiaires culturels, territoires professionnels et mobilisations collectives dans les mondes de l’art », 243, avril-juin 2013, pp. 79-89.

JEANPIERRE Laurent, ROUEFF Olivier (dir.), *La culture et ses intermédiaires. Dans les arts, le numérique et les industries créatives*, Paris, Éditions des Archives contemporaines, 2014.

JEANPIERRE Laurent, SOFIO Séverine, « Chronique d’une “mort” différée. Les conservateurs de musée face aux commissaires d’exposition dans l’art contemporain français » in POULARD Frédéric, TOBELEM Jean-Michel (dir.), *Les conservateurs de musées. Atouts et faiblesses d’une profession*, Paris, La Documentation française, 2015, pp. 111-139.

JELAVICH Peter, *Berlin Cabaret*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

JENSEN Eric Frederick, *Walls of Circumstance: Studies in Nineteenth-Century Music*, Metuchen, Scarecrow Press, 1992.

JOHNSON Earle H., « The Germania Musical Society », *The Musical Quarterly*, vol. 39, 1953, pp. 75-93.

JOHNSON Earle H., *First Performances in America to 1900: Work with Orchestra*, Détroit, Information Coordinators for the College Music Society, 1979.

JOHNSON James H., *Listening in Paris: A Cultural History*, Berkeley, University of California Press, 1995.

JOHNSON Odai, BURLING William J., COOMBS James A., *The Colonial American Stage, 1665-1774: A Documentary Calendar*, Madison, Fairleigh Dickinson University Press, 2001.

JOHNSON Victoria, FULCHER Jane, ERTMAN Thomas (dir.), *Opera and Society from Monteverdi to Bourdieu*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

JOLLY Jean (dir), Dictionnaire des parlementaires français : notices biographiques sur les ministres, sénateurs et députés français de 1889 à 1940, Paris, Presses universitaires de France, 1962.

JOYEUX-PRUNEL Béatrice, *Les avant-gardes artistiques 1848-1918. Une histoire transnationale*, Paris, Gallimard, 2015.

JOYEUX-PRUNEL Béatrice, *Nul n'est prophète en son pays ? L'internationalisation de la peinture des avant-gardes parisiennes, 1855-1914*, Paris, N. Chaudun, 2009.

JUNOD Philippe, *Transparence et opacité. Essai sur les fondements théoriques de l'art moderne. Pour une nouvelle lecture de Konrad Fiedler*, (1976), Nîmes, Jacqueline Chambon, 1990.

KAELBLE Hartmut, *Der historische Vergleich. Eine Einführung zum 19. und 20. Jahrhundert*, Francfort, Campus, 1999.

KALIFA Dominique, REGNIER Philippe, THERENTY Marie-Ève, VAILLANT Alain (dir.), *La civilisation du journal : Histoire culturelle et littéraire de la presse française au XIX^e siècle*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011.

KALLBERG Jeffrey (dir.), *Piano Music of the Parisian Virtuosos, 1810-1860: A Ten-Volume Anthology*, New York, Garland, 1993.

KARPIK Lucien, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, n° 30, 1989.

KASSON John F., *Amusing the Million: Coney Island at the Turn of the Century*, New York, Hill and Wang, 1978.

KASSON John F., *Rudeness and Civility: Manners in Nineteenth-Century Urban America*, New York, Hill and Wang, 1990.

KAUFMAN Thomas, « Lambardi, Mario - impresario », in SADIE Stanley (dir.), *Grove Music Online. The New Grove Dictionary of Opera*, (1992) 2004. <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/gmo/9781561592630.article.O004260> (consultée le 3 mars 2017).

KELLY Barbara (dir.), *French Music, Culture, and National Identity, 1870-1939*, Rochester, University of Rochester Press, 2008.

Kempter Klaus, *Die Jellineks 1820-1955. Eine Familienbiographische Studie zum deutschjüdischen Bildungsbürgertum*, Düsseldorf, Droste Verlag, 1998.

KENNEDY Charles, « When Cairo Met Main Street: Little Egypt, Salome Dancers, and the World's Fairs of 1893 and 1904 » in SAFFLE Michael (dir.), *Music and Culture in America: 1861-1918*, New York, Garland Publishing, 1998, pp. 271-298.

- KERMAN Joseph, *Opera as Drama*, (1956), Berkeley/Los Angeles, University of California Press, 1988.
- KEYTON Michael, « Madeline Schiller », *Music and Musicians*, vol. 35, mai 1987, pp. 29-30.
- KNAPP Alexander, « Jewish Music. Emancipation to World War II », in *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, New York, Grove, 2001, vol. 13, p. 93.
- KOCKA Jürgen, « Comparison and Beyond », *History and Theory*, n° 42, 2003, pp. 39-44.
- KOEGEL George, « The Development of the German-American Musical Stage in New York City, 1840-1890 », in GRAZIANO John, *European Music and Musicians in New York City, 1840-1900*, Rochester, University of Rochester Press, 2006.
- KOEGEL John, *Music in German Immigrant Theater : New York City, 1840-1940*, Rochester, University of Rochester Press, 2009.
- KOLODIN Irving, *The Story of the Metropolitan Opera, 1883-1950, A Candid History*, New York, Alfred A. Knopf, 1953.
- KRACAUER Siegfried, *Jacques Offenbach ou le secret du Second Empire* [1937], Paris, Gallimard, 1994.
- KRAFT James P., « Artists as Workers: Musicians and Trade Unionism in America, 1880-1917 », *The Musical Quarterly*, vol. 79, n° 3, automne 1995, pp. 512-543.
- KREHBIEL Henry Edward, *Chapter of Opera*, New York, Knopf, 1964.
- KURET Primož, « Das Standische Theater in Ljubljana/Laibach. Über die italienischen Opernaufführungen Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts in Ljubljana », *Musikgeschichte in Mittel- und Osteuropa*, n°4, 1999, pp. 80-91.
- LANDON H. Robbins, *1791, Mozart's Last Year*, London, Thames and Hudson, 1988.
- LAROSE Clothilde, *Ovide Musin: l'appel de l'Amérique. Analyse de la carrière d'un violoniste virtuose à la fin du 19^{ème} siècle*, Mémoire de Master de musicologie, sous la direction de Prof. Dr. MAAS Sander van, Université d'Utrecht, 2010.
- LAURIE David, *The Reminiscences of a Fiddle Dealer*, (Boston, Houghton Mifflin, 1925), Cape Coral, Virtuoso Publications, 1977.
- LAWRENCE Vera Brodsky, *Strong on Music: The New York Music Scene in the Days of George Templeton Strong, 1836–1875, Volume 1: Resonances, 1836–1850*, New York, Oxford University Press, 1988.
- LAWRENCE Vera Brodsky, *Strong on Music: The New York Music Scene in the Days of George Templeton Strong, Volume 2: Reverberations, 1850–1856*, Chicago, University of Chicago Press, 1995.

- LAWRENCE Vera Brodsky, *Strong on Music: The New York Music Scene in the Days of George Templeton Strong, Volume 3: Repercussions, 1857–1862*, Chicago, University of Chicago Press, 1999.
- LAZEGA Emmanuel, « Rationalité, discipline sociale et structure », *Revue française de sociologie*, n° 44, 2003, pp. 305-329.
- LEAL Cesar A., *Re-Thinking Paris at the Fin-De-Siècle: A New Vision of Parisian Musical Culture from the Perspective of Gabriel Astruc (1854-1938)*, thèse de doctorat, Lexington, University of Kentucky, 2014.
- LEBEAU Christine, « Éloge de l'homme imaginaire : la construction de la figure de l'administrateur au XVIII^e siècle », in WERNER Michael, ZIMMERMAN Bénédicte, *De la comparaison à l'histoire croisée*, Paris, Seuil, 2004.
- LEBRECHT Norman, *Who Killed Classical Music? Maestros, Managers, and Corporate Politics*, Secaucus, Carol Publishing Group, 1998.
- LEDENT David, « L'institutionnalisation des concerts publics », *Revue Appareil*, n° 3, 2009.
- LEDUC Marie-Pier, *Artisans, génies et vedettes. Le statut des compositeurs dans la presse musicale française au début du XX^e siècle*, mémoire de musicologie, soutenu à l'Université de Montréal, 2015.
- LEE Carol, *Ballet in Western Culture. A History of its Origins and Evolution*, New York, Routledge, 2002.
- LEHMAN D., *Becoming Tom Thumb: Charles Stratton, P.T. Barnum and the Dawn of American Celebrity*, Middletown, Wesleyan University Press, 2013.
- LEHNING James, *The Melodramatic Thread: Spectacle and Political Culture in Modern France*, Bloomington, Indiana University Press, 2007.
- LEMAIRE Frans C., *Le destin juif et la musique. Trois mille ans d'histoire*, Paris, Fayard, 2001.
- LEMAIRE Frans C., *Le destin russe et la musique. Un siècle d'histoire de la Révolution à nos jours*, Paris, Fayard, 2006.
- LEMERCIER Claire, « Analyse des réseaux et histoire », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, n° 52/2, 2005, pp. 88-112.
- LENOIR Rémi, « Notes pour une histoire sociale du piano », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 28, juin 1979, pp. 79-82.
- LEPETIT Bernard (dir.), *Les formes de l'expérience. Une autre histoire sociale*, Paris, Albin Michel, 1995.

- LEPPERT Richard, MCCLARY Susan (dir.), *Music and Society. The Politics of Composition, Performance and Reception*, Cambridge/Londres/New York, Cambridge University press, 1987.
- LERNER Laurence Marton. « The Rise of the Impresario: Bernard Ullman and the Transformation of Musical Culture in Nineteenth Century America » thèse de doctorat, University of Wisconsin, 1970.
- LEROY Dominique, *Histoire des arts du spectacle en France*, Paris, L'Harmattan, 1990.
- LESURE François, « Musicologie et sociologie », *La Revue musicale*, n° 221, 1953, pp. 4-11.
- LETERRIER Sophie-Anne, « Culture de guerre et musique nationale. La musique française dans la Grande Guerre », in *Chefs-d'oeuvre et circonstances*, Arras, Archives Départementales du Pas-de-Calais, 2000, pp. 15-38.
- LEVARIE Siegmund, « Hans von Bülow in America » *Institute for Studies in American Music Newsletter*, n° 11, novembre 1981, pp. 8-10.
- LEVINE Lawrence, *Highbrow/Lowbrow: The Emergence of Cultural Hierarchy in America*, Cambridge, Harvard University Press, 1988.
- LEYSHON Andrew, MATLESS David, REVILL George, « The place of music », *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, vol. 20, n° 4, 1995, pp. 423-433.
- LILTI Antoine, *Le monde des salons. La sociabilité mondaine à Paris dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, Paris, Fayard, 2005.
- LINGELBACH Gabriele, « Erträge und Grenzen zweier Ansätze. Kulturtransfer und Vergleich am Beispiel der französischen und amerikanischen Geschichtswissenschaft während des 19. Jahrhunderts », in CONRAD Christoph, CONRAD Sebastian (dir.), *Die Nation schreiben. Geschichtswissenschaft im internationalen Vergleich*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 2002, pp. 333-359.
- LIZE Wenceslas, NAUDIER Delphine, ROUEFF Olivier, *Intermédiaires du travail artistique : à la frontière de l'art et du commerce*, Paris, Ministère de la culture et de la Communication - DEPS, 2011.
- LIZE Wenceslas, ROUEFF Olivier, « Les partitions du goût musical », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°181-182, mars 2010.
- LOCKE Ralph P. « Music Lovers, Patrons, and the 'Sacralization' of Culture in America », *19th-Century Music* n° 17, automne 1993, pp. 149- 173.
- LOCKE Ralph P., *Cultivating Music in America : Women Patrons and Activists since 1860*, Berkeley, University of California Press, 1997.
- LOESSER Arthur, *Men, Women and Pianos: A Social History*, (New York, Simon and Schuster, 1954), New York, Dover Publications, 1990.

- LOGGINGS Vernon, *the Life of Louis Moreau Gottschalk. Where the Word Ends*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1958.
- LOTT R. Allen, « 'A Continuous Trance': Hans von Bülow's Tour of America », *The Journal of Musicology*, n° 4/12, automne 1994, pp. 529-549.
- LOTT R. Allen, « A Berlioz Premiere in America: Leopold de Meyer and the *Marche d'Isly* », *19th-Century Music*, n° 8, printemps 1985, pp. 226-230.
- LOTT R. Allen, « Bernard Ullman, Nineteenth-Century American Impresario », in CRAWFORD Richard, LOTT R. Allen, OJA Carol J. (dir.), *A Celebration of American Music: Words and Music in Honor of H. Wiley Hitchcock*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990, pp.174-191.
- LOTT R. Allen, « Chickering, Steinway, and Three Nineteenth-Century European Piano Virtuosos », *Journal of the American Musical Instrument Society*, n° 21, 1995, pp. 65-85.
- LOTT R. Allen, « The American Concert Tours of Leopold de Meyer, Henri Herz, and Sigismond Thalberg », thèse de doctorat, City University of New York, 1986.
- LOTT R. Allen, *From Paris to Peoria. How European Piano Virtuosos Brought Classical Music to the American Heartland*, Oxford/New York, Oxford University Press, 2003.
- LOUBAT Emmanuelle, *La circulation des opérettes entre Paris et Vienne (1856-1904)*, mémoire dirigé par CHARLE Christophe, Université Paris I, 2000.
- LOWINSKY Edward, « Musical Genius : Evolution and Origins of a concept [I] », *Musical Quarterly*, vol. 50, n° 3, juillet 1964, pp. 321-340
- LOWINSKY Edward, « Musical Genius : Evolution and Origins of a concept [II] », *Musical Quarterly*, vol. 50, n°4, octobre 1964, pp. 476-495.
- LYON-CAEN Charles, RENAULT Louis, *Traité de droit commercial*, Paris, F. Pichon, 1898.
- MA MUNG Emmanuel, DORAÏ Mohamed Kamel, HILY Marie-Antoinette, LOYER Frantz, « La circulation migratoire, bilan des travaux », *Migrations études, revue de synthèse sur l'immigration et la présence étrangère en France*, n° 84, décembre 1998, pp. 1-12.
- MACDONALD Simon, « Transnational history: a review of past and present scholarship », UCL Center for Transnational, 2013, (http://www.ucl.ac.uk/centre-transnational-history/objectives/simon_macdonald_tns_review)
- MACKERRAS Catherine, « Wallace, William Vincent (1812-1865) », *Australian Dictionary of Biography*, National Centre of Biography, Australian National University, <http://adb.anu.edu.au/biography/wallace-william-vincent-2769/text3935>, published first in hardcopy 1967, consulté le 5 Janvier 2017).
- MACMINN George R., *The Theater of the Golden Era in California*, Caldwell, The Caxton Printers, 1941.

- MAISONNEUVE Sophie, « De la machine parlante au disque. Une innovation technique, commerciale et culturelle », *Vingtième Siècle, Revue d'histoire*, 2006/4, n° 92, pp. 17-31.
- MAISONNEUVE Sophie, *L'invention du disque, 1877-1949. Genèse de l'usage des médias musicaux contemporains*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 2009.
- MARCUS Jacob Rader, *United States Jewry, 1776-1985*, vol. 3, Détroit, Wayne State University Press, 1989.
- MARIE Jean-Jacques, *L'antisémitisme en Russie, de Catherine II à Poutine*, Paris, Tallandier, 2009.
- MARKS Patricia, *Sarah Bernhardt's First American Theatrical Tour, 1880-1881*, Jefferson, McFarland, 2003.
- MARTIN Edgar W., *The Standard of Living in 1860: American Consumption Levels on the Eve of the Civil War*, (Chicago, University of Chicago Press, 1942), New York, Johnson Reprint Corporation, 1970.
- MARTIN George, *The Damrosch Dynasty: America's First Family of Music*, Boston/Houghton, Mifflin, 1983.
- MARTIN-FUGIER Anne, « Convivialité masculine au XIX^e siècle : les dîners Bixio et Magny », *Romantisme*, 2007, n°137, pp. 49-59.
- MARTIN-FUGIER Anne, *Comédiennes. Les actrices en France au XIX^e siècle*, Paris, éditions Complexe, 2008.
- MARX Roland, « Les États-Unis des années 1920 : quelques aspects généraux », in ROYOT Daniel (dir.), *Les États-Unis à l'épreuve de la modernité. Mirages, crises et mutations de 1918 à 1928*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, 1993, pp. 35-93.
- MARZO Eduardo, « Touring the States with Strakosch's Stars in '73 », *Musical America*, n° 27, 2 février 1918, pp. 9-11.
- MASTIN David, *Ecoles de musique en Grande Guerre*, thèse sous la direction de BECKER Annette, Université Paris Ouest Nanterre La Défense, 2012.
- MATTIE Erik, *World Fairs*, New York, Princeton Architectural Press, 1998.
- MAY Lary, *Screening Out the Past; The Birth of Mass Culture and the Motion Picture Industry*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.
- MAZZAGATTI Pacien, *Tricks of the Trade. The Role of the Impresario in the Development of Nineteenth-Century American Concert Life*, Thèse soutenue à la Manhattan School of Music, 2005.
- MCCARTHY Margaret William, *Amy Fay: America's Notable Woman of Music*, Warren, Harmonie Park Press, 1995.

- MCCULLOUGH David, *Le voyage à Paris. Les Américains à l'école de la France, 1830-1900*, traduction de DAUZAT Pierre-Emmanuel, Paris, Vuibert, 2014.
- McVEIGH Simon, « Musicien, mécène et imprésario. Les concerts du violoncelliste Adrien-François Servais et leur promotion par Jules Lardin », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Le concert et son public*, Paris, Les éditions de la Maison de l'Homme, 2002.
- McVEIGH Simon, « The constrained entrepreneur: Concert Promotion in the Eighteenth-Century London » in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe 1700-1920. Institutionnalisation et pratiques*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag GmbH, 2008.
- MEGLITSCH Christina, *Wiens vergessene Konzertsäle, Musikleben, Studien zur Musikgeschichte Österreichs*, Francfort-sur-le-Main, Peter Lang Verlag, 2005.
- MELLERS Wilfrid Howard, *Music in a New Found Land: Themes and Developments in the History of American Music*, New York, Barrie and Rockliff, 1964.
- MENARDI NOGUERA Flavio, *Camillo Sivori: La vita, i concerti, le musiche*, Gênes, Graphos, 1991.
- MENGER Pierre-Michel, « Le génie et sa sociologie. Controverses interprétatives sur le cas Beethoven », *Annales HSS*, 57/4, 2002, pp. 967-999.
- MENGER Pierre-Michel, « Rationalité et incertitude de la vie d'artiste », *L'année sociologique*, n° 39, 1989.
- MENGER Pierre-Michel, *Le paradoxe du musicien : le compositeur, le mélomane et l'État dans la société contemporaine*, Paris, Flammarion, 1983.
- MENGER Pierre-Michel, *Le travail créateur. S'accomplir dans l'incertain*, Paris, Gallimard, 2009.
- MENGER Pierre-Michel, *Portrait de l'artiste en travailleur. Métamorphose du capitalisme*, Paris, Seuil, 2002.
- MEYER Christian (dir.), *Le musicien et ses voyages, pratiques, réseaux, représentations*, Berlin, Berliner Wissenschafts Verlag, 2003.
- MEYEROWITZ Rael, *Transferring to America. Jewish Interpretations of American Dreams*, Albany, State University of New York, 1995.
- MICHEL Patrick, *Le commerce du tableau à Paris dans la seconde moitié du XVIII^e siècle*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion, 2007.
- MIDDELL Matthias, « Kulturtransfer und historische Komparatistik, Thesen zu ihrem Verhältnis », *Comparativ*, 10, 2000, pp. 7-41.
- MILINOWSKI Marta, *Teresa Carreno: "By the Grace of God"* (New Haven, Yale University Press, 1940), New York, Da Capo Press, 1977.

- MILLER Hugh M., *History of Music*, New York, Harper and Row, 1972.
- MILLER Michael Laurence, *Rabbis and Revolution. The Jews of Moravia in the Age of Emancipation*, Stanford, Stanford University Press, 2011.
- MILLERSON Geoffrey, *The Qualifying Associations. A Studie in Professionalization*, Londres/ New York, Routledge & Paul, Humanities Press, 1964.
- MILZA Pierre, *Verdi et son temps*, Paris, Perrin, 2001.
- MITCHELL Donald, *Gustav Mahler, vol.II. The Wunderhorn Years*, University of California, 1995.
- MONGREDIEN Jean, *La musique en France des Lumières au Romantisme. 1789-1830*, Paris, Flammarion, 1986.
- MOORE Laurence, VAUDAGNA Maurizio (dir.), *The American Century in Europe*, Ithaca, Cornell University Press, 2003.
- MORTON James, *Lola Montez: Her Life & Conquests*, Londres, Portraits, 2007.
- MOSSE Werner E., PAUCKER Arnold, RÜRUP Reinhard, *Revolution and Evolution. 1848 in German-Jewish History*, Tübingen, J.C.B. Mohr, 1981.
- MOULIN Raymonde, *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris, Flammarion, 1992.
- MOULIN Raymonde, *Le marché de l'art. Mondialisation et nouvelles technologies*, Paris, Flammarion, 2000.
- MOULIN Raymonde, *Le marché de la peinture en France*, Paris, éditions de Minuit, 1967.
- MÜCKE Panja, « Wandertruppe und Hofoper », in LIPPE Marcus Chr (dir.), *Oper im Aufbruch. Gattungskonzepte des deutschsprachigen Musiktheaters um 1800*, Kassel, G. Bosse, 2007, pp. 133-152.
- MUELLER John H., *The American Symphony Orchestra. A Social History of Musical Taste*, Bloomington, Indiana University Press, 1951.
- MUHS Rudolf, PAULMANN Johannes, STEINMETZ Willibald (dir.), *Aneignung und Abwehr. Interkultureller Transfer zwischen Deutschland und Großbritannien im 19. Jahrhundert*, Bodenheim, Philo, 1998.
- MULLEN John, *La chanson populaire en Grande-Bretagne pendant la Grande Guerre, 1914-1918. The Show must go on !*, Paris, L'Harmattan, 2012.
- MURIAS Carlos, « Légendaire Escudero : le maître des maîtres », *Danser*, n° 194, 2000, pp. 22-24.
- MYERS Kathleen Hellyar, « William Vincent Wallace: Life and Works » thèse de doctorat., Bryn Mawr College, 1980.

NAUDIER Delphine, « La construction sociale d'un territoire professionnel : les agents artistiques », *Le Mouvement Social*, 2013/2, n° 243, pp. 41-51.

NAUDIER Delphine, ROUEFF Olivier, « Le monde clivé des agences », in ROT Gwenaëlle, VERDALLE Laure de, *Le cinéma. Travail et organisation*, Paris, La Dispute, 2013.

NECTOUX Jean-Michel (dir.), *Les Dossiers du Musée d'Orsay : 1913, Le Théâtre des Champs-Élysées*, Paris, Éditions de la Réunion des Musées Nationaux, 1987.

NECTOUX Jean-Michel, « Musica : Une revue musicale illustrée », *Les Nouvelles de l'INHA*, n° 26, octobre 2006, pp. 11-12.

NETTL Paul, « Music », in DAGAN Avigdor, *The Jews of Czechoslovakia. Historical Studies and Surveys*, Philadelphie, Jewish Publication Society of America, vol. 1, 1968, pp. 539-540.

NEULS-BATES Carol (dir.), *Women in Music: An Anthology of Source Readings from the Middle Ages to the Present*, Boston, Northeastern University Press, 1996.

New Grove Dictionary of Music and Musicians, Londres, McMillan, 1995.

NEWMAN William S, « Liszt's Interpreting of Beethoven's Piano Sonatas », *The Musical Quarterly* n° 58, 1972, pp. 185-209.

NICAULT Catherine, « L'Alliance au lendemain de la Seconde Guerre mondiale : ruptures et continuités idéologiques », *Archives juives*, 2001/1, n° 34, pp. 23-53.

NICHIA Lillian, « A Girl's Recollections of Rubinstein », *Harper's Monthly Magazine*, n° 126, décembre 1912, pp. 39-47.

NICHOLS Thomas Low, *Forty Years of American Life, 1821-1861*, New York, Stackpole Sons, 1937.

NICOLLE Sylvain, *La Tribune et la Scène. Les débats parlementaires sur le théâtre en France au XIX^e siècle (1789-1914)*, thèse dirigée par YON Jean-Claude et soutenue à l'Université Paris-Saclay, 2015.

NINKOVICH Franck A, « The Currents of Cultural Diplomacy : Art and the State Department », *Diplomatic History*, I/3, été 1977, pp. 215-237.

OFFENSTADT Nicolas, *Les Fusillés de la Grande Guerre et la mémoire collective (1914-1999)*, Paris, Odile Jacob, 1999.

OJA Carol J. « 'Trollopiana': David Claypoole Johnston Counters Frances Trollope's Views on American Music » *College Music Symposium*, vol. 21, 1981, pp. 94-102.

OKRET-MANVILLE Christine, « La politique étrangère culturelle, outil de la démocratie, du fascisme et du communisme : l'exemple du British Council, 1934-1953 », *Relations internationales*, n° 115, automne 2003, pp. 399-410.

ORIOLE Élodie, *Vivre de la musique à Rome au XVIII^e siècle : lieux, institutions et parcours individuels*, thèse dirigée par MARIN Brigitte (université Aix-Marseille) et AGO Renata (Università degli studi La Sapienza, Rome), 2014.

ORY Pascal, *1889, L'Expo universelle*, Bruxelles, Éditions complexe, 1989.

ORY Pascal, DUANMU Mei, « Les expositions universelles : un objet d'histoire "bon à penser" », in *Les Expositions internationales, mises en scène de la modernité, Relations internationales*, 2015/4, n°164, Presses universitaires de France, pp. 105-110.

OSBOURNE William, *Music in Ohio*, Kent, Kent State University Press, 2004.

OSGOOD Kenneth, ETHERIDGE Brian (dir.), *The United States and Public Diplomacy: New Directions in Cultural and International History*, Leiden/Boston, Brill, 2010.

OTTE Marline, *Jewish Identities in German Popular Entertainment, 1890-1933*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

OTTERSTROM Th., « Personal Recollections of Bernhard Ziehn. », *Jahrbuch der Deutsch-Amerikanischen historischen Gesellschaft von Illinois*, n° 26/27, 1926-1927, pp. 17-25.

PAPPEL Kristel: Von der Wandertruppe zum standigen Theater – Schwierigkeiten des Übergangs im Tallinner (Revaler) Musiktheater 1795-1809, in *Musikgeschichte in Mittel- und Osteuropa. Mitteilungen der internationalen Arbeitsgemeinschaft an der Technischen Universität Chemnitz*, n° 3, 1998, pp. 3-13.

PARKER Joshua, POOLE Ralph (dir.), *Austria and America : Cross-Cultural Encounters 1865-1933*, Berlin, Lit, 2014.

PARKER Roger (ed.) *The Oxford History of Opera*. Oxford, Oxford University Press, 1996.

PASLER Jann, *Composing the Citizen: Music as Public Utility in Third Republic France*, Berkeley, University of California Press, 2009 ; paru en version française : PASLER Jann, *La République, la musique et le citoyen, 1871-1914*, Paris, Gallimard, 2015.

PASLER Jann, *Writing Through Music: Essays on Music, Culture, and Politics*, New York, Oxford University Press, 2008.

PATIN Stéphan, *La musique française et la Première Guerre mondiale. Une contribution à l'étude des attitudes du corps musical dans la Nation en guerre*, mémoire de maîtrise sous la direction de GUILLOT Pierre, Université Paris-Sorbonne, 1990.

PATUREAU Frédérique, *Le Palais Garnier dans la société parisienne 1875-1914*, Liège, Mardaga, 1991.

PAULMANN Johannes, « Internationaler Vergleich und interkultureller Transfer. Zwei Forschungsansätze zur europäischen Geschichte des 18. bis 20. Jahrhunderts », *Historische Zeitschrift*, n° 3, 1998, pp. 649-685.

PEDLER Emmanuel, « Entendement musical et malentendu culturel : le concert comme lieu de confrontation symbolique », *Sociologie et sociétés*, vol. 36, n° 1, Printemps 2004, pp. 127-144.

PEDLER Emmanuel, *Entendre l'opéra. Une sociologie du théâtre lyrique*, Paris/Budapest/Turin, L'Harmattan, 2003.

PEGAH Rashid-S., Barocke Wandertruppen – Opern- und Schauspielmusik. Zwei Beispiele, in: Theater mit Musik. 400 Jahre Schauspielmusik im europäischen Theater. Bedingungen – Strategien – Wahrnehmungen, Bielefeld, 2014, pp. 49-67

PEISS Kathy, *Cheap Amusements: Working Women and Leisure in Turn-of-the-Century New York*, Philadelphia, Temple University Press, 1986.

PENDLE Karin (dir.), *Women & Music: A History*, Bloomington, Indiana University Press, 2001.

PETRICCIONE Denise, « La Figura e il ruolo dell'agente », in BALESTRA Cecilia, MALAGUTI Alfonso (dir.), *Organizzare Musica. Legislazione, produzione, distribuzione, gestione nel sistema italiano*, Milan, Franco Angeli, 2000, p. 331.

PETTEYS M. Leslie, « Julie Rivé-King, American Pianist » D.M.A. diss., University of Missouri-Kansas City, 1987.

PETTIER Pamela Susskind, « Clara Schumann's Recitals, 1832 –50 », *19th-Century Music*, n°4, été 1980, pp. 70-76.

PHELAN Robert, *William Vincent Wallace: A Vagabond Composer*, Waterford, Ireland, Celtic Publications, 1994.

PINIAU Bernard, *L'action artistique de la France dans le monde : histoire de l'Association française d'action artistique 1922-1979*, Paris, L'Harmattan, 1998.

PINIAU Bernard, TIO BELLIDO Ramón, *L'action artistique de la France dans le monde : histoire de l'Association française d'action artistique (AFAA) de 1922 à nos jours*, Paris, L'Harmattan, 1998.

PISTONE Danièle, « Contribution aux dépouillements de périodiques parisiens : Musica (1902-1914) », in « La critique musicale en France », numéro thématique de la *Revue internationale de musique française*, n° 17, juin 1985, pp. 87-100.

PISTONE Danièle, « Poésie et musique à la Belle Époque : Les suppléments musicaux de Musica (1912-1914) », in BAILBE Joseph-Marc (dir.), *Poésie et musique*, Rouen, Université de Rouen, 1999, pp. 33-40.

PISTONE Danièle, *Les suppléments de Musica (1912-1914) : Listes alphabétique et chronologique, autographie et inédits*, Paris, Observatoire musical français, 2009.

PLANTINGA Leon, *Schumann as Critic*, (New Haven, Yale University Press, 1967), New York, Da Capo Press, 1976.

- POLANYI Karl, *La grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (1944), traduit de l'anglais par MALAMOUD Catherine et ANGENO Maurice, Paris, Gallimard, 2009.
- POLLAK Michael, « Vienne fin-de siècle, les limites de l'exemple historique », in *Vingtième Siècle, revue d'histoire*, n° 4, octobre 1984, pp. 49-64.
- PRADE Maurice, « Les chemins de fer des États-Unis », *Annales de Géographie*, t. 56, n° 304, 1947, pp. 274-294.
- PRATT Mary Louise, *Imperial Eyes. Travel Writing and Transculturation*, London, Routledge, 1992.
- PRESTON K. Katherine, « Notes from (the Road to) the Stage », *Opera Quaterly*, 29 Juillet 2008.
- PRESTON K. Katherine, « To the Opera House? The Trials and Tribulations of Operatic Production in Nineteenth-Century America », *Opera Quaterly*, 20 Août 2008.
- PRESTON Katherine K., « 5. The USA » in BAUMAN Thomas, BURTON Nigel, PRESTON Katherine K., ROSSELLI John, nne, « Travelling Troupes », in *The New Grove Dictionary of Opera. Grove Music Online. Oxford Music Online*, <http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/O004387>[16 septembre 2016] .
- PRESTON Katherine K., « Art Music from 1800 to 1860 », in NICHOLLS David (dir.) *The Cambridge History of American Music*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 186-213.
- PRESTON Katherine K., *Opera on the Road: Traveling Opera Troupes in the United States, 1825-1860*, Urbana, University of Illinois Press, 1993.
- PRICE Curtis, MILHOUS Judith, HUME Robert D., *Italian Opera in Late Eighteenth Century London, Vol I, The King's Theatre, Haymarket, 1778-91*, Oxford, Oxford University Press, 1995.
- PROST Antoine, « Les acteurs dans l'histoire », in RUANO-BORBALAN Jean-Claude (dir.), *L'histoire d'aujourd'hui*, Auxerre, Éditions Sciences Humaines, 1999.
- PROST Antoine, WINTER Jay, *Penser la Grande guerre : un essai d'historiographie*, Paris, Éditions du Seuil, 2004.
- QUITIN José, « Introduction », *Ecole belge du violon*, Bernard HUYS (éd.), Bruxelles, Bibliothèque royale Albert Ier, 1978.
- RABATE Dominique (dir.), *L'Invention du solitaire*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux, 2003.
- RABIER Christelle, « Le Système des professions, entre sociologie et histoire : retour sur une recherche », in DEMAZIERE Didier, JOUVENET Morgan, *Andrew Abbott et l'héritage de l'école de Chicago*, Paris, Éditions EHESS, 2016.
- RAMIREZ Juan Antonio, *Les usines à valeurs. Ecosystème des arts et explosion de l'histoire de l'art*, Paris, Jacqueline Chambon, 1995.

- RAMIREZ Serafín. *La Habana artística: apuntes históricos*. La Havane, E. M. de la Capitanía General, 1891.
- RASCH Rudolf (dir.), *Music Publishing in Europe 1600-1900: Concepts and Issues Bibliography*, Berlin, Berlin Wissenschafts Verlag, 2005.
- RASCH Rudolf (dir.), *The Circulation of Music in Europe 1600-1900*, Berlin, Berlin Wissenschafts Verlag, 2008.
- RASCH Rudolf, « Italian opera in Amsterdam, 1750-1756. The troupes of Crosa, Giordani, Lapis and Ferrari » in BUCCIARELLI Melania, DUBOWY Norbert, STROHM Reinhard (dir.), *Italian Opera in Central Europe*, tome 1, *Institutions and Ceremonies*, Berlin, 2006, pp.115-146.
- RAUCH Marie-Ange, *De la cigale à la fourmi. Histoire du mouvement syndical des artistes interprètes français (1840-1960)*, Paris, Éditions de l'Amandier, 2006.
- RAYNOR Henry, *Music and Society since 1815*, London, Barrie & Jenkins, 1976.
- REICH Nancy B., *Clara Schumann: The Artist and the Woman*, Ithaca, Cornell University Press, 2001.
- REID Charles, *The Music Monster: A Biography of James William Davison, Music Critic of The Times of London, 1846-78*, Londres, Quartet Books, 1984.
- RENOLIET Jean-Jacques, *L'UNESCO oubliée. La Société des Nations et la coopération intellectuelle, 1919-1946*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1999.
- REVEL Jacques (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard/Le Seuil, 1996.
- RIBOULLAULT Claude, *La musique au fusil. Avec les poilus de la Grande Guerre*, Rodez, Éditions du Rouergue, 1996.
- RICE John A., « Prima la musica e poi le parole », *Grove Music Online*, MACY Laura (dir.), *The New Grove Dictionary of Music Online*, Oxford University Press, 2000, <https://doi.org/10.1093/gmo/9781561592630.article.O008592> (consulté le 16 juillet 2017).
- RIOUX Jean-Pierre, SIRINELLI Jean-François (dir.), *La France d'un siècle à l'autre, 1914-2000*, tome II, Paris, Hachette, 1999.
- RIOUX Jean-Pierre, SIRINELLI Jean-François, (dir.), *Histoire culturelle de la France*, tome IV Le temps des masses, Paris, Le Seuil, 1998.
- RITTERMAN Janet, « Piano Music and the Public Concert, 1800–1850 » in SAMSON Jim (dir.), *The Cambridge Companion to Chopin*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 11- 31.
- RITTERMAN Janet, WEBER William, « Origins of the Piano Recital in England, 1830-1870 », in ELLSWORTH Therese, WOLLENBERG Susan (dir.), *The Piano in Nineteenth Century British Culture. Essays on Instruments, Performers and Repertoire*, Aldershot, Ashgate Publishers, 2007.

- ROBERGE Marc-André, « Ferruccio Busoni in the United States », *American Music*, n° 13, 1995, pp. 295-332.
- ROCHE Daniel, *Les circulations dans l'Europe moderne XVII^e-XVIII^e siècle*, Fayard, Paris, 2011. (première parution sous le titre ROCHE Daniel, *Humeurs vagabondes*, Fayard, Paris, 2003).
- ROCHE François, PINIAU Bernard, *Histoires de diplomatie culturelle des origines à 1995*, Paris, La Documentation française, 1995.
- RODE-BREYMANN Susanne (dir.), *Krieg und Frieden in der Musik*, Hildeshaim, Olms, 2007.
- ROGERS Alisdair, VERTOVEC Steven (dir.), *The Urban Context. Ethnicity, Social Networks and Situational Analysis*, Oxford/Washington, Berg Publishers, 1995.
- ROLLAND Denis (dir.), *Histoire culturelle des relations internationales. Carrefour méthodologique*, Paris, l'Harmattan, 2004.
- ROLLAND Denis, DELGADO Lorenzo, GONZALES Eduardo, NINO Antonio, RODRIGUEZ Miguel, *L'Espagne, la France et l'Amérique latine. Politiques culturelles, propagandes et relations internationales*, Paris, L'Harmattan, 2001.
- ROOT George F., *The Story of a Musical Life*, Cincinnati, The John Church Co., 1891, New York, Da Capo Press, 1970.
- ROSENBERG Emily, *Spreading the American Dream: American Economic and Cultural Expansion, 1890-1945*, New York, Hill and Wang, 1982.
- ROSENTAL Paul-André, « Pour une analyse mésoscopique des migrations », *Annales de démographie historique*, n° 2, 2002, pp. 145-160.
- ROSS Alex, *A l'écoute du XX^e siècle. La Modernité en musique. The Rest is Noise*, traduction par SLAARS Laurent, Arles, Actes Sud, 2010.
- ROSSELLI John (1998) « Opera Production, 1780-1880 » in Bianconi and Pestelli, 1998, pp.81-164.
- ROSSELLI John / ZASLAW Neal / BAUMANN Thomas / BURTON Nigel / PRESTON Katharine K., « Travelling troupes », *The New Grove Dictionary of Opera*. Grove Music Online. Oxford Music Online, <http://www.oxfordmusiconline.com/subscriber/article/grove/music/O004387> [23.10.2015].
- ROSSELLI John, *The Opera Industry in Italy from Cimarosa to Verdi: The Role of the Impresario*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- ROUEFF Olivier, SOFIO Séverine (dir.), *Le Mouvement social*, numéro thématique : « Intermédiaires culturels, territoires professionnels et mobilisations collectives dans les mondes de l'art », n° 243, 2013.
- ROUGEMONT Martine de, *La vie théâtrale en France au XVIII^e siècle*, Paris, H. Champion, 2001.

- ROYOT Daniel (dir.), *Les États-Unis à l'épreuve de la modernité. Mirages, crises et mutations de 1918 à 1928*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, 1993.
- ROZENZWEIG Roy, *Eight Hours for What We Will: Work and Leisure in an Industrializing City, 1870-1920*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- RUANO-BORBALAN Jean-Claude (dir.), *L'histoire d'aujourd'hui*, Auxerre, Éditions Sciences Humaines, 1999.
- RÜRUP Reinhard, *Emanzipation und Antisemitismus. Studien der « Judenfrage » der bürgerlichen Gesellschaft*, Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht, 1975.
- RYAN Anne, « Introduction », Theo SCHARF : *Night in a City*, Sydney, Art Gallery of New South Wales, Mai 2006.
- RYDELL Robert, *World of Fairs: The Century-of-Progress Expositions*, Chicago, University of Chicago Press, 1993.
- SADIE Stanley, TYRRELL John (dir.), *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, Londres, Macmillan, 2001.
- SAFFLE Michael (dir.), *Music and Culture in America: 1861-1918*, New York, Garland Publishing, 1998.
- SAFFLE Michael, *Liszt in Germany, 1840–1845: A Study in Sources, Documents, and the History of Reception*. Stuyvesant, New York, Pendragon Press, 1994.
- SAINT-SAËNS Camille, « Germanophilie », *l'Echo de Paris*, 21 septembre et 19 octobre 1914.
- SAINT-SAËNS Camille, *Germanophilie*, Paris, Dorbon Ainé, 1916.
- SALAMAN Charles, « Pianists of the Past: Personal Recollections by the late Charles Salaman », *Blackwood's Edinburgh Magazine*, 170, septembre 1901, pp. 307-330.
- SALESKI Gdal, *Famous Musicians of a Wandering Race: Biographical Sketches of Outstanding Figures of Jewish Origin in the Musical World*, New York, Bloch Pub. Co., 1927.
- SANJEK Russell, *American Popular Music and its Business: the First Four Hundred Years*, New York/Oxford, Oxford University Press, 1988.
- SAPIRO Gisèle (dir.), *Les contradictions de la globalisation éditoriale*, Paris, Nouveau Monde Éditions, 2009.
- SAPIRO Gisèle (dir.), *Translatio, le marché de la traduction en France à l'heure de la mondialisation*, Paris, CNRS Éditions, 2008.
- SAPIRO Gisèle, « Comparativism, Transfert, Entangled History: Sociological Perspectives on Literature », in BEHDAD Ali, THOMAS Domini (dir.), *A Companion to Comparative Literature*, Chichester, Wiley-Blackwell, 2011, pp. 226-236.

SAPIRO Gisèle, « De la construction nationale à la mondialisation : les traductions du français en hébreu », in BOSCHETTI Anna (dir.), *L'Espace culturel transnational*, Paris, Nouveau Monde, Éditions, 2010, pp. 327-366.

SASSOON Donald, *The Culture of the Europeans from 1800 to the Present*, Londres, Harper Press, 2006.

SATCHELL Veront M., SAMPSON Cezley, « The rise and fall of railways in Jamaica 1845-1975 », *Journal of transport history*, 2003, vol 24, pp. 1-21.

SAUVAT Catherine, *Le pianiste voyageur. La vie trépidante de Louis Moreau Gottschalk (1829-1869)*, Paris, Payot, 2011.

SCHABAS Ezra, *Theodore Thomas: America's Conductor and Builder of Orchestras, 1835- 1905*. Urbana, University of Illinois Press, 1989.

SCHLAGINTWEIT Reinhard, « Foreign Cultural Policy and Foreign Policy », *Aussenpolitik*, 25/3, 1974, pp. 255-271.

SCHLOESSER Adolph, « Anton Rubinstein (1829–1894) » *The Monthly Musical Record*, n° 38, 1er September 1908, 198-199.

SCHNAPPER Laure, « Bernard Ullman – Henri Herz, an Example of Financial and Artistic Relationship », in WEBER William (dir.), *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: Managers, Charlatans and Idealists*, Bloomington, Indiana University Press, 2004, pp. 130-144.

- SCOTT Derek B., *Sounds of the Metropolis. The 19th-Century Popular Music Revolution in London, New York, Paris and Vienna*, Oxford, Oxford University Press, 2008.
- SEVIN Annie, « L'Historien social et la vie musicale. Entretiens avec William Weber », Paris, 2007, disponible sur <http://musique.ehess.fr/document.php?id=290>.
- SEYMOUR Bruce, *Lola Montez: a Life*, New Haven/Londres, Yale University Press, 1996.
- SHANET Howard, *Philharmonic: a History of New York's Orchestra*, New York, Doubleday, 1975.
- SHEFFER Gabriel, *Diaspora Politics: At Home Abroad*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- SIMPSON David, « Selling Europe Culture », *New Left Review*, n° 47, septembre- octobre 2007.
- SMITH Mortimer, *The Life of Ole Bull*, (Princeton, Princeton University Press for the American/Scandinavian Foundation, 1943), Westport, Conn., Greenwood Press, 1973.
- SMITS Roderik, « Gatekeeping and Networking Arrangements: Dutch Distributors in the Film Distribution Business », *Poetics*, n° 58, octobre 2016, pp. 29-42.
- SONNLEITNER Ute, « Moving German-Speaking Theatre; Artists and Movement 1850-1950 », *Journal of Migration History*, vol. 2/1, 2016, pp. 93-119.
- SORBA Carlotta, *Teatri. L'Italia del melodramma nell'età del Risorgimento*, Bologne, Il Mulino, 2001.
- SOUSSLOFF Catherine, *The Absolute Artist: The Historiography of a Concept*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1997.
- SPENCER A. Huston, « Schlesinger, Daniel (1799-1839), Pianist, Composer », in *Grove Music Online*, Volume Grove Music Online - The Grove Dictionary of American Music, deuxième édition, 2013.
- SPIES André Michael, *Opera, State and Society in the Third Republic, 1875-1914*, New York, Peter Lang, 1998.
- STANLEY Sadie (dir.), *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, vol. 26, New York, Macmillan, 2000.
- STARR Stephan Frederick, *Louis Moreau Gottschalk*, Urbana, Chicago, University of Illinois Press, 2000.
- STARR Stephan Frederick. *Bamboula! The Life and Times of Louis Moreau Gottschalk*. New York, Oxford University Press, 1995.
- STEINBERG Arne, « Liszt's Playing of the 'Moonlight' Sonata. » *The Piano Quarterly*, n° 144, hiver 1988-89, pp. 52-57.

- STELZER Hans Georg, « Foreign Cultural Policy as Peace Policy », *Aussenpolitik*, 22/3, 1971, pp. 243-255.
- STIEGLER Bernard (dir.), *Révolutions industrielles de la musique*, Paris, Fayard, 2004.
- STROHM Reinhard, « Italian Operisti North of the Alps, c. 1700 - c. 1750 », in *The eighteenth-century diaspora of Italian music and musicians*, Turnhout, 2002, pp. 1-59.
- STROHM Reinhard, « Metastasio at Hamburg: Newly-Identified oper sources of the Mingotti company. With a postscript on “Ercole nell’Indie“ », in MIGGIANI Maria Giovanna, *Il canto di Metastasio. Atti del convegno di studi, Venezia (14-16 dicembre 1999)*, Bologne, 2004, pp. 541-571.
- SWAAN Abram de, « Pour une sociologie de la société transnationales », *Revue de Synthèse*, 1, janvier-mars 1998, pp. 89-111.
- SZENDY Peter, *Écoute. Une histoire de nos oreilles*, Paris, Minuit, 2001.
- TALLIÁN Tibor, « Opern spielen – Opern schaffen. Entstehungs- und Aufführungsgeschichte der ersten ungarischen Operntragödie, » in: *Studia musicologica*, n° 55, 2014, pp. 179-235.
- TCHAIKOVSKY Modeste. *The Life and Letters of Peter Ilich Tchaikovsky*. Edité et traduit par NEWMARCH Rosa, New York, Dodd, Mead, 1905.
- TEZENAS DU MONTCEL Bénédicte, *Opéra de Paris : un siècle au Palais Garnier*, Clermont-Ferrand, l’Instant durable, 2000.
- Théâtres des Champs-Élysées 1913-1963 : Cinquante Années de Créations Artistiques*, Paris, O. Perrin, 1963.
- THELEN David, « The Nation and Beyond: Transnational Perspectives on United States History », *Journal of American History*, vol. 86, n° 3, 1999, pp. 965–975.
- THEOBALD Rainer, *Die Opern-Stationen der Brüder Mingotti. 1730–1766. Ein neues Verzeichnis der Spielorte und Produktionen. Chronologie aus Quellen zur Verbreitung und Rezeption der venezianischen Oper nördlich der Alpen*, Vienne, Hollitzer Verlag, 2015.
- THIESSE Anne-Marie, *La création des identités nationales. Europe XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Seuil, 1999.
- TICK Judith, « Passed Away Is the Piano Girl: Changes in American Musical Life, 1870–1900 », in BOWERS Jane, TICK Judith (dir.), *Women Making Music: The Western Art Tradition, 1150–1950*, Urbana, University of Illinois Press, 1986, pp. 325-348.
- TICK Judith, *American Women Composers before 1870*, Ann Arbor, UMI Research Press, 1983.
- TOBELEM Jean-Michel, *L’arme de la culture. Les stratégies de la diplomatie culturelle non gouvernementale*, Paris, l’Harmattan, 2007.

- TOCQUEVILLE Alexis de, *Souvenirs*, (1893) Paris, Adamant Media Corporation, 2006.
- TOELLE Jutta, « “Verkündiger jener neuen musikalischen Welt“ : Angelo Neumanns reisendes Richard-Wagner Theater in Italien 1883 » in Peter STACHEL, Philipp THER, *Wie europäisch ist die Oper? Das Musiktheater als Zugang zu einer kulturellen Topographie Europas*, Vienne, 2009, pp. 187-198.
- TOLL Robert C., *Blacking Up. The Minstrel Show in Nineteenth-century America*, New York, Oxford University Press, 1974.
- TOURNES Ludovic, *Musique ! Du phonographe au MP3* (2008), Paris, Autrement, 2011.
- TRAVERSIER Mélanie (dir.), *Diasporas* numéro thématique : « Musiques nomades : objets, réseaux, itinéraires (Europe, XVII^e -XIX^e siècles) », n° 26, 2015.
- TRAVERSIER Mélanie, « Histoire sociale et musicologie: un tournant historiographique », *Revue d'Histoire moderne et contemporaine*, 2010/2, n° 57-2, pp. 190-201.
- TRAVERSIER Mélanie, « Like a Rolling Musician », *Diasporas. Circulations, migrations, histoire*, numéro thématique coordonné par TRAVERSIER Mélanie : Musiques nomades : objets, réseaux, itinéraires. Europe, XVII^e-XIX^e siècle, n° 26, 2015, pp. 9-15.
- TRAVIS Steve, « The Rise and Fall of the Theatrical Syndicate », *Educational Theatre Journal*, vol. 10, n° 1, mars 1958, pp. 35-40.
- TSCHUI Susanna, « “Denn hier wie überall hat die tragische Muse im Allgemeinen eine geringere Anziehungskraft als die komische“. Reisende Theatergesellschaften im 19. Jahrhundert als Hauptträger des 3 Berner Theaterwesens », in KOLB Babian, PIETSCHMANN Klaus, *Musik und Theater in der Schweiz des 19. Jahrhunderts. Das Berner Hôtel de Musique und sein Umfeld*, Berne, Peter Lang, 2015, pp. 149-162.
- TURGEON Laurier, DELAGE Denys, OUELLET Réal (dir.), *Transferts culturels et métissages. Amérique/Europe (XVI^e-XX^e siècles)*, Laval, Presses universitaires, 1996.
- UPTON George Putnam, *Musical Memories: My Recollections of Celebrities of the Half Century, 1850-1900*, Chicago, A.C. McClurg, 1908.
- VAL Dorothy de, EHRLICH Cyril « Repertory and Canon », in ROWLAND David (dir.), *The Cambridge Companion to the Piano*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 117-134.
- VALIPOUR Valeska, *La pratique théâtrale dans l'Allemagne de la seconde moitié du dix-huitième siècle (1760– 1805)*, Diss. masch., Université Sorbonne Nouvelle -Paris 3, 2011.
- VAUCHEZ Antoine, « Le prisme circulatoire. Retour sur un leitmotiv académique » in *Critique internationale*, n° 59, 2013, pp. 9-16.
- VEBLEN Thorstein, *The Theory of the Leisure Class*, (1899), New York, Prometheus, 1998.

VERLAINE Julie, *Les galeries d'art contemporain à Paris. Une histoire culturelle du marché de l'art, 1944-1970*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2012.

VERLAINE Julie, *Les galeristes d'art contemporain à Paris. Une histoire culturelle du marché de l'art, 1944-1970*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2012.

VIALA Alain, *Le théâtre en France des origines à nos jours*, Paris, Presses Universitaires de France, 1997.

VINCENT Dorothée, *Les Arts du spectacle à la cour de Lorraine : nature, statut et rôle au sein des échanges européens au début du XVII^e siècle*, thèse en cours sous la direction de NATIVEL Colette, Université de Paris-I.

VON DER WEID Jean Noël, *La musique du XX^e siècle*, Paris, Hachette Littérature, 2005.

WANGERMÉE Robert, « Fétis, François-Joseph » in SADIE Stanley (dir.), *The New Grove Dictionary of Music and Musicians*, London, Macmillan, 1980.

WARE W Porter, LOCKARD Thaddeus C. Jr., *P. T. Barnum Presents Jenny Lind*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1980.

WATKINS Glenn, *Proof Through the Night. Music and the Great War*, Berkeley, University of California Press, 2003.

WATKINS Mel, *On the Real Side. Laughing, Lying, and Signifying. The Underground Tradition of African-American Humor that Transformed American Culture, from Slavery to Richard Pryor*, New York, Simon & Schuster, 1994.

WEBER Max, *Sociologie de la musique : les fondements rationnels et sociaux de la musique*, Paris, Métailié, 1998.

WEBER William (dir.), *The Musician as an Entrepreneur, 1700-1914. Managers, Charlatans and Idealists*, Bloomington, Indianapolis, Indiana University Press, 2004.

WEBER William, « The Origins of the Concert Agent in the Social Structure of Concert Life », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Le concert et son public*, Paris, Les éditions de la Maison de l'Homme, 2002.

WEBER William, « Mentalité, tradition et origines du canon musical en France et en Angleterre au XVIII^e siècle », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, n° 44/4, 1989, pp. 849-873.

WEBER William, « The Concert Agent and the Social Transformation of Concert Life », in BÖDEKER Hans Erich, VEIT Patrice, WERNER Michael (dir.), *Organisateurs et formes d'organisation du concert en Europe 1700 –1920. Institutionnalisation et pratiques*, Berlin, Berliner Wissenschaftsverlag GmbH, 2008.

WEBER William, « The History of Musical Canon » in COOK Nicholas and EVERIST Mark (dir.), *Rethinking Music*, New York, Oxford University Press, 1999, pp. 336-355.

WEBER William, *Music and the Middle-class: The Social Structure of Concert Life in London, Paris and Vienna, 1830-1848*, (1975), Aldershot, Ashgate Publishers, 2003.

WEBER William, REVEL Michèle, « L'institution et son public. L'Opéra à Paris et à Londres au XVIII^e siècle », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 48/6, 1993, pp. 1519-1539.

WEBER William, *The Great Transformation of Musical Taste. Concert Programming from Haydn to Brahms*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

WEBER William, *The Musician as entrepreneur, 1700-1914. Managers, charlatans and Idealistes*, Bloomington, Indiana University Press, 2004.

WEBER, William, « From the Self-Managing Musician to the Independent Concert Agent », *The Musician as Entrepreneur, 1700-1914: managers, charlatans and idealists*, Bloomington, Indiana University Press, 2004, pp. 105-129.

WERNER Michael, « Comparaison et raison », *Cahiers d'études germaniques*, n° 41, 2001, pp.9-18.

WERNER Michael, ZIMMERMANN Bénédicte, « Penser l'histoire croisée : entre empirie et réflexivité », in WERNER Michael, ZIMMERMANN Bénédicte (dir.), *De la comparaison à l'histoire croisée*, Paris, Le Seuil, « Le genre humain », 2004, pp. 15-49.

WERNER Michael, ZIMMERMANN Bénédicte, « Penser l'histoire croisée : entre empirie et réflexivité », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 58/1, 2003, pp.7-36.

WERNER Michael, ZIMMERMANN Bénédicte, « Vergleich, Transfer, Verflechtung. Der Ansatz der *Histoire croisée* und die Herausforderung des Transnationalen », *Geschichte und Gesellschaft*, n° 28, 2002, pp. 607- 636.

WERNER Michael, ZIMMERMANN Bénédicte, *De la comparaison à l'histoire croisée*, Paris, Seuil, 2004.

WHITE Cynthia, WHITE Harrison, *La carrière des peintres au XIX^e siècle*, (1965), Paris, Flammarion, 1991¹²⁴⁵.

WHITE Richard Grant, « Some Alleged Americanisms » *The Atlantic Monthly* n° 52, décembre 1883, pp. 792-805.

WHITNEY Martin George, *Verdi in America: Oberto Through Rigoletto*, Rochester, University of Rochester Press, 2011.

Wien –Berlin. Kunst zweier Metropolen, Vienne, Belvedere, 2014.

WILFERT-PORTAL Blaise, « Aux origines françaises du nationalisme anglais. La genèse transnationale de l'histoire littéraire anglaise (1836-1921) », in APRILE Sylvie, BENSIMON Fabrice (dir.), *La France et l'Angleterre au XIX^e siècle : échanges, représentations, comparaisons*, Grane, Créaphis, 2006, pp. 437-470.

¹²⁴⁵ Développement au XIX^e du marché de l'art selon la forme « système critiques-marchands ».

WILFERT-PORTAL Blaise, « L’histoire culturelle de l’Europe d’un point de vue transnational », *Revue Sciences/Lettres*, n° 1, 2013, <http://rsl.revues.org/279>.

WILFERT-PORTAL Blaise, « Cosmopolis ou l’homme invisible. Les importateurs de littérature étrangère en France, 1880-1914 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 144, 2002, pp. 33-46.

WILFERT-PORTAL Blaise, « L’histoire culturelle de l’Europe d’un point de vue transnational », *Revue Sciences/Lettres*, n° 1, 2013, mis en ligne le 01 mai 2012.

WILFERT-PORTAL Blaise, *Paris, la France et le reste... Importations littéraires et nationalisme culturel en France, 1885-1930*, Paris, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2003.

WYRICK Charles R., *Concert and Criticism in Cincinnati, 1840–1850.* » M.M. thesis, College-Conservatory of Music, University of Cincinnati, 1965.

YAMAMOTO-NAJI Aki, *La représentation du son par l’image : Quelques éléments de réflexion sur la grammaire iconographique de Musica, 1902-1914*, travail de licence, Paris, Conservatoire national supérieur de musique et de danse de Paris, 2003.

YAMAMOTO-NAJI Aki, *Musica des Éditions Pierre Lafitte & Cie : Un magazine musical pour un public familial ?*, mémoire de master, Paris, École des Hautes études en sciences sociales, 2007.

YAMAMOTO-NAJI Aki, *Promouvoir une culture musicale de masse : Le périodique Musica (1902-1914) des publications Pierre Lafitte & Cie*, thèse de doctorat, Paris, Conservatoire national supérieur de musique et de danse de Paris, 2009.

YON Jean-Claude (dir.), *Le théâtre français à l’étranger au XX^e siècle. Histoire d’une suprématie culturelle*, Paris, Nouveau Monde éditions, 2008.

YON Jean-Claude, « La presse théâtrale », in KALIFA Dominique, REGNIER Philippe, THERENTY Marie-Ève, VAILLANT Alain (dir.), *La civilisation du journal : Histoire culturelle et littéraire de la presse française au XIX^e siècle*, Paris, Nouveau monde éditions, 2011, pp. 375-382.

YON Jean-Claude, *Les spectacles sous le Second Empire*, Paris, Albin Colin, 2010.

YON Jean-Claude, *Une histoire du théâtre à Paris de la Révolution à la Grande Guerre*, Paris, Aubier, 2012.

ZALC Claire, « Trajectoires de persécution. Un exemple des apports de la lecture d’Abbott à l’écriture historique » in DEMAZIERE Didier, JOUVENET Morgan, *Andrew Abbott et l’héritage de l’école de Chicago*, Paris, Éditions EHESS, 2016.

ZELLERS Parker, *Tony Pastor : Manager and Impresario of the American Variety Stage*, Thèse soutenue à la State University of Iowa, 1964.

ZIEHN Bernhard. « Hans von Bülow in Chicago. » *Jahrbuch der Deutsch-Amerikanischen historischen Gesellschaft von Illinois*, n° 26–27, 1926-1927, pp. 77–86.

ZIMDARS Richard Louis. *The Piano Master Classes of Hans von Bülow: Two Participants' Accounts*. Bloomington, Indiana University Press, 1993.

ZOUBIR Chattou, *Migrations marocaines en Europe : le paradoxe des itinéraires*, Paris, L'Harmattan, 1998.

