

# CHAPITRE 7

## EVOLUTION ET TRANSFORMATION DE LA MACHINE PARLANTE

### 1910 à 1919

Suite à la crise financière qui eut lieu aux Etats-Unis lorsque le marché boursier s'effondra brusquement en octobre 1907, une période de récession mondiale s'installa, avec un nombre important de faillites et une chute sans précédent de la production industrielle.

Dans ce contexte, plusieurs petites sociétés phonographiques disparurent, ne pouvant rivaliser face aux grandes marques, plus solides financièrement pour passer ce mauvais cap.

Ne restaient donc, aux Etats-Unis, que les **"TROIS GRANDS"** : **EDISON**, **VICTOR** et **COLUMBIA** qui dominaient le marché.

L'industrie du disque prenait véritablement corps, aussi bien aux USA qu'en Europe, avec, bien entendu, tout ce que cela sous-entendait de luttes entre les différentes compagnies, chacune d'elles cherchant à "ruiner" l'autre en lançant sur le marché des enregistrements moins chers que ceux de la concurrente.

En Angleterre, le commerce des machines parlantes était principalement concentré à Londres même. Les appareils, cylindres et disques étaient distribués aux vendeurs soit directement par la fabrique, soit par l'intermédiaire de grossistes, tels que **"BARNETT SAMUEL"**, un ancien établissement d'instruments de musique qui était entré sur le marché du phonographe en 1901 et qui, finalement, construisit ses propres appareils sous le nom de **"DECCA"**.

Il est intéressant de noter, qu'en 1903, cette maison "BARNETT SAMUEL" avait un stock de 100'000 disques et cylindres et 60 modèles différents d'appareils et qu'elle vendait 3'000 disques et cylindres et 40 machines par jour.

Bien que l'industrie des machines parlantes fût en forte expansion, les affaires des vendeurs n'étaient pas forcément prospères. En effet, engagés dans un commerce du luxe, ils furent les premiers à souffrir de la crise économique de 1909. Ils devaient également tenir compte de la particularité de ce marché qui était très saisonnier, la vente des appareils ne se réalisant principalement qu'entre les mois de septembre et de décembre et la vente des disques et cylindres continuant après Noël pour tomber pratiquement à zéro durant l'été. Pour compenser ce manque à gagner, il n'était pas rare de voir ces vendeurs inclure dans leur commerce la vente d'autres produits, de bicyclettes, par exemple.

Les vendeurs souffraient également de la guerre des prix entre les différents fournisseurs. Les grandes compagnies imposaient leurs prix de vente, et cela se retournait contre les vendeurs qui avaient des stocks trop importants et qui, de ce fait, ne pouvaient pas les liquider à des prix soldés.

Cette guerre des prix se ressentait très bien dans cette annonce mise par un vendeur qui se trouvait obligé de liquider son stock avant l'application d'une réduction des prix imposée par EDISON.

Il faisait appel à la générosité du public et intitulait son annonce :

**"LAMENTATION D'UN VENDEUR".**

**A DEALER'S LAMENT**  
AND APPEAL TO A  
**SYMPATHETIC, COMPLIANT and GENEROUS PUBLIC.**

**I WISH TO SELL** a large and extensive Stock (for a dealer) of about 5,000 EDISON RECORDS. A general average mixed stock, old and new, ancient and modern—which must be sold without reserve—by or before August 8th next—at 1s. 6d. each, otherwise I shall suffer a most serious loss.

**A NOTICE** having been issued by the Agents of the Manufacturers without consulting me, that after the said 8th August

**ALL EDISON RECORDS WILL BE REDUCED**

**TO ONE SHILLING EACH,**  
until that day I have the gracious privilege (made under rigid legal penalties) to sell the same records at 1/6 each.

**THEREIN LIES MY OPPORTUNITY and chance of SALVATION, and I NOW MAKE A STRONG APPEAL** (in which all my brother Dealers Join) to the **GENEROUS and DISCRIMINATING PUBLIC** to

**Rush at Once to our Relief**

It does not matter whether they want the records or not, I can only rely on them to buy before that fatal day.

But whatever you do—Hurry up!

**BUY NOW — BUY QUICKLY — BUY FREELY — BEFORE THE REDUCTION.**

**WASTE NO TIME or you may SAVE YOUR MONEY,**  
and I faithfully promise that once clear of this depreciated Stock

**I HAVE FINISHED WITH 'EM.**

**W. J. WINSLOW, Swindon and Reading.**

Finalement, un bon vendeur devait être très attentif au choix de ses appareils et produits. Par exemple, les gramophones avaient beaucoup de succès dans les zones résidentielles aisées et seuls les appareils bon marché allemands pouvaient être offerts dans une zone ouvrière. Dans le cas de zones intermédiaires, à clients à revenu moyen, le choix devait se faire avec beaucoup de perspicacité.

## 1910 à 1911

**COLUMBIA** commença à commercialiser ses appareils à pavillon interne, sous la dénomination générale de "**GRAFONOLA**", comme les modèles « **ECLIPSE** », « **JEWEL** » et l'élégant « **DE LUXE** », caractérisés par des meubles équipés de volets en lieu et place des portillons doubles des "**VICTROLA**" de **VICTOR**.

En 1910, les appareils à pavillon externe comprenaient les modèles « **BKT** » à 35 \$, « **BNW** » qui était un « **ROYAL** » amélioré, et le « **BII** ».

Du côté de **VICTOR**, trois nouveaux modèles à pavillon interne firent leur apparition le **10 septembre 1910**, soit :

- deux modèles de table, les **VICTROLA « X »** ET « **XI** »;
- un modèle sur pied, le **VICTROLA « XIV »**.

Ces nouvelles machines étaient destinées à concurrencer les appareils de la **COLUMBIA**.



Le premier modèle de table, à pavillon interne, de **VICTOR**, fut le « **VICTROLA XII** » annoncé en **juillet 1909**, qui présentait le plus petit pavillon de la série des appareils non portables.

**VICTOR** maintint, parallèlement à ses "**VICTROLA**", et en quantité limitée, ses appareils à pavillon externe version "**O**", "**II**", "**III**", et "**V**" jusqu'en **1920** environ.

Au début, entre **1910** et **1913**, les appareils "**VICTROLA**" reprenaient des éléments existants des machines à pavillon externe. Le bras de lecture du premier "**VICTROLA IV**" était le même que celui du "**VICTOR II**". Le moteur des modèles de table "**VICTROLA X**" et "**XI**" était celui du "**VICTOR III**".

En **mai 1910**, la « **U.S.** » **PHONOGRAPH COMPANY**, annonça ses premières machines appelées « **PHONOLA** », puis un meuble « **PEERLESS** », ainsi que le modèle « **U.S.BANNER** », toutes ces machines étant fabriquées à l'usine de Cleveland.

Par la suite, d'autres machines suivirent telles que les modèles à pavillon interne, le « **GRAND** » et le « **ROYAL** » et ceux à pavillon extérieur comme le « **JUNIOR** », l' « **OPERA** »; toutes étaient équipées d'une énorme tête de lecture pour les cylindres de 2 et de 4 minutes.

La « **U.S.** » mit aussi sur le marché un modèle d'appareil plus petit, le « **REX** », qui était équipé d'une tête de lecture "simple", à saphir unique, dite lecture "entre-deux", permettant de jouer aussi bien les cylindres de 2 minutes que ceux de 4 minutes, dans le genre appliqué par COLUMBIA. Les machines et cylindres de l' "U.S. PHONOGRAPH COMPANY" étaient également vendus par correspondance par la Maison « **MONTGOMERY-WARD** », sous la marque « **LAKESIDE** ».

Les cylindres en celluloid de 2 et 4 minutes de l' "U.S. PHONOGRAPH COMPANY", commercialisés sous le nom de « **EVERLASTING** », étaient de haute qualité, mais l'entreprise « **EVERLASTING COMPANY** » stoppa sa production fin 1913.



« U.S. » - « EVERLAST » - « REX »  
1910



Cependant, les machines ne se vendaient pas aussi bien que les cylindres, moins de 2'000 exemplaires des modèles « U.S. » furent fabriqués.

La « U.S. PHONOGRAPH COMPANY » cessa son activité au printemps 1914.

**EDISON** marqua l'apogée du phonographe à cylindres en introduisant, en novembre 1911, son modèle "**OPERA**", qui était équipé du fameux mécanisme à tête de lecture fixe de l' "**AMBEROLA 1B**", avec un pavillon col de cygne en bois. Deux modèles luxueux, le "**ALVA**" et le "**IDELIA**" furent également construits.

EDISON PHONOGRAPH « OPERA »  
1911

Pour la petite histoire, quand EDISON commercialisa son appareil « **OPERA** », la U.S. PHONOGRAPH COMPANY menaça de porter plainte pour utilisation du nom, et obligea ainsi Edison à dénommer son appareil « **CONCERT** ».



EDISON fabriquait ensuite une succession de divers types de modèles "**AMBEROLA**", soit le modèle "**III**" (en **1912**), les modèles de **1913**, "**IV**", "**V**", "**VI**" et "**VII**", la plupart utilisant le moteur existant du phonographe "**FIRESIDE**", appareil introduit en juillet 1909.

Le **1er mars 1911**, les sociétés américaines d'EDISON se réorganisèrent pour ne former plus qu'une seule et unique société sous le nom de "**THOMAS A. EDISON INCORPORATED**". La NATIONAL PHONOGRAPH COMPANY LTD. continuait encore à subsister en Angleterre.

An advertisement for "The Ediphone" dictating machine. At the top, it says "THE GENUINE EDISON DICTATING MACHINE." Below that, the word "The Ediphone" is written in a large, stylized, cursive font. Underneath, it reads "BUILT BY EDISON FOR BETTER LETTERS" and "Call Barnes—Rector 3598". There are two small portraits of men, one on the left and one on the right. Below the portraits, it says "Edwin C. Barnes &amp; Bros. 114 Liberty Street". At the bottom, it reads "Built by Edison—Installed by Barnes" and "Newark Office, 207 Market Street (Tel. Market 8053)".

En **1911**, en **Angleterre**, une société d'EDISON, "**THE EDISON MANUFACTURING CO. LTD.**" fabriquait encore avec succès le "**BUSINESS PHONOGRAPH**", l'appareil à dicter, et le produisait sous le nom d' "**EDIPHONE**".

**En France**, à côté des Pathéphones à pavillon extérieur, deux nouvelles catégories de machines firent leur apparition en 1910 chez **PATHÉ** : les « **PATHÉ-SALON** » et les « **PATHÉ-CONCERT** », à pavillon incorporé dans la boîte.

La liste des **PATHÉ-SALON** débutait par le « **PATHÉ JEUNESSE** », qui, compte tenu de la faiblesse de son moteur, ne pouvait lire que les disques de 21 et de 24 cm de diamètre.

Le **PATHÉ JEUNESSE** avait été diffusé par la Maison de vente par correspondance **J.GIRARD** qui avait repris son ancienne raison sociale « **GIRARD ET BOITTE** ».



PATHÉ « JEUNESSE » - 1910

Les appareils **PATHÉ** à pavillon intérieur firent une timide apparition à partir de 1911, avec en particulier le modèle n° 30 qui remplaçait avantageusement le **PATHÉ JEUNESSE**, avec la sortie du pavillon interne qui s'adaptait à la face rectangulaire avant de la boîte.

Pathéphone Modèle N° 30		
<p><i>L'appareil comprend :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Un boîtier façon noyer ;</li> <li>Un bras acoustique coudé ;</li> <li>Une boîte de résonance perfectionnée ;</li> <li>Un reproducteur à saphir inusable pour disques <b>PATHÉ</b>.</li> </ul> <p><small>Cet appareil est muni des mêmes perfectionnements que les Pathéphones. Il donne d'excellentes auditions et est facilement transportable en raison de son volume réduit.</small></p>	<p><i>Sans pavillon</i></p> <p><small>Fonctionne sans aiguille, se remonte en marche ; utilise les disques de 24, 28 et 35 cm.</small></p>	<p><small>Code télégraphique : CORINDON</small></p> <p>Prix :</p> <p><b>75 francs.</b></p> <p><b>DIMENSIONS</b> <small>Environ : 0 m. 47 x 0 m. 27.</small></p> <p><b>POIDS NET</b> <small>Environ : 11 k. 300.</small></p>

En ce qui concerne les disques **PATHÉ**, le disque de 21 cm de diamètre fut abandonné et le 35 cm fit son apparition parmi les 24, 28, et 50 cm de diamètre, ce dernier étant pressé pour une nouvelle collection appelée « **PATHÉ-THÉÂTRE** ».

Le 5 octobre 1911, la Compagnie Générale de Phonographes, Cinématographes et Appareils de précisions nomma, par cooptation, les directeurs Emile et Charles Pathé au conseil d'administration.

C'est à cette époque que l'artiste A. BARRÈRE créa une affiche célèbre représentant les deux frères marchant de profil, Emile en tête portant sous le bras un pathéphone modèle n° 30, suivi de Charles tenant une lanterne de projection pour cinéma d'où s'échappe un film. À leurs pieds, l'emblématique COQ.

L'affiche est intitulée :

« PATHÉ FRÈRES  
EMILE LE DISCOBOLE et  
CHARLES LE BOURREUR D'ÉCRAN »



La Compagnie Générale devint , le 27 août 1912 , la « **COMPAGNIE GÉNÉRALE DES 'ETABLISSEMENTS PATHÉ FRÈRES PHONOGRAPHES ET CINÉMATOGRAPHE** »



La **MANUFACTURE DE PHONOGRAPHE FRANCAIS - G.DUTREIH** s'était également mise à la fabrication d'appareils à disques qu'elle distribuait sous sa marque « **MUSICA** ».

« **MUSICA - PRIMA** » - 1910

**En Allemagne**, l'industrie des machines parlantes était principalement concentrée à Berlin et à Leipzig, et les produits étaient présentés lors des salons de Leipzig qui se tenaient au printemps et en automne, où les marchands étrangers pouvaient s'approvisionner en vue des ventes de Noël.

Une des particularités du marché allemand était les machines à monnayeurs. Avant l'introduction des machines parlantes, Leipzig fut le centre de la Musique Mécanique, construisant toutes sortes de boîtes à musique, de pianos mécaniques et orchestrions, dont une quantité de modèles était équipé de monnayeurs, et par cette expérience acquise, les fabricants ne tardèrent pas à appliquer ce système aux gramophones.

La "**DEUTSCHE GRAMMOPHON AKTIENGESELLSCHAFT**", occupait en Allemagne une position aussi importante que la société mère anglaise, la "**GRAMOPHONE COMPANY**". Elle dominait le marché des disques de qualité, tout en utilisant le label **ZONOPHONE** pour concurrencer le marché de masse.

Son adversaire numéro un était "**CARL LINDSTRÖM**", qui, à la suite d'une série de fusions avec d'autres sociétés, construisit un énorme marché économique dans la fabrication des machines et des moteurs. En effet :

En **1910**, fusion avec la "**BEKA-GESELLSCHAFT**", cette dernière s'étant associée avec la société "**FRITZ PUPPEL**".

En **1911**, fusion avec la société "**ODEON-GESELLSCHAFT**" ("**INTERNATIONAL TALKING MACHINE COMPANY**").

En **juillet 1911**, acquisition de la « **FONOTIPIA, Ltd.** »

En **1913**, fusion avec la Maison "**GRÜNBAUM & THOMAS AG**", ainsi qu'avec les sociétés "**LYRAPHON**", "**DACAPO**" et "**FAVORITE**".

Vers **1913**, la "**LINDSTRÖM-GESELLSCHAFT**" contrôlait donc la vente des disques "**BEKA**", "**DACAPO**", "**FAVORITE**", "**FONOTIPIA**", "**HOMOPHON**", "**LYRAPHON**", "**JUMBO**", "**ODEON**", ainsi que sa propre marque "**PARLOPHON**".

Dès **1910**, un appareil allemand, appelé le « **KLINGSOR** », eut beaucoup de succès et était très prisé à cette époque,

Ce gramophone avait été développé par la Maison « **KREBS & KLENK KLINGSORWERKE** » à Hanau-Kesselstadt, fondée en 1906, et était basé sur le brevet n° 899'491, déposé le 28 février 1907 par Heinrich KLENK et accepté le 22 septembre 1908.

Le pavillon interne vertical, en bois, était équipé à sa sortie d'un réseau de cordes musicales qui entraient en résonance avec la musique jouée par le disque. On pensait, par ce moyen, améliorer la qualité d'écoute de la musique.

A partir de 1912, la fabrication du KLINGSOR était assurée par la « POLYPHON MUSIK WERKE AG » à Leipzig.



« KLINGSOR » - 1910

Toutes les tentatives de **PATHÉ** pour lancer le disque avec des maisons allemandes avaient échoué pendant trois ans. A la suite d'un voyage à Berlin en juin 1909, Emile Pathé décida d'y louer un magasin qui ouvrit le 8 novembre 1909, avec une distribution de disques fabriqués à l'usine de Forest en Belgique ou de celle de Chatou.

Le **14 mars 1911** était constituée la Société anonyme « **PATHÉ FRÈRES** » à Berlin et des salons d'auditions furent créés en avril 1912 à Berlin, Hambourg, Düsseldorf et Breslau.

**En Espagne**, depuis le début du 20ème siècle, il n'existait aucune marque de phonographes qui apportait une technologie propre, comme cela était arrivé dans d'autres pays européens.

De ce fait, tous les moteurs et une grande partie des pièces mécaniques étaient importés, principalement de Suisse, de France et d'Angleterre.

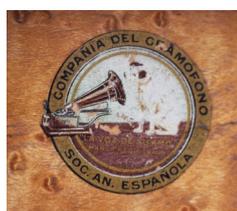
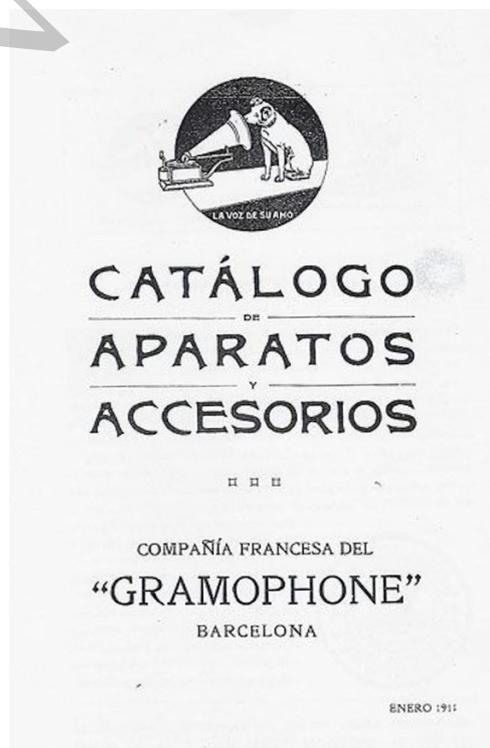
Toutefois, l'histoire du gramophone était associée en Espagne à l'existence, à cette époque-là, de petits ateliers artisanaux qui, à l'aide des pièces importées, étaient capables de construire des gramophones de toute beauté, avec des boîtes magnifiquement décorées et ciselées.

Malheureusement, l'information consacrée à ces petites marques espagnoles sont rares.

La société « **COMPAÑIA DEL GRAMOFONO SOCIEDAD ANONIMA ESPAÑOLA** » avait été introduite en Espagne à travers la filiale française, construisant ses propres modèles à Barcelone.

En 1911, « **LA VOZ DE SU AMO** » disposait d'un catalogue complet avec une grande variété de modèle

« LA VOZ DE SU AMO »  
MODÈLE N° 5 - 1911



Dans les années 10 et 20, quatre sociétés espagnoles partageaient le marché local avec des produits fabriqués dans le pays, soit:

- « **LA HISPANO - AMERICANA** »

Société établie à San Sebastian (1918-1923) qui confectionnait des modèles basés sur les appareils de la COLUMBIA GRAFONOLA, mais avec des boîtes de leur propre fabrication.

- « **LA FRANCO - HISPANO - SUIZA** »

« FABRICA NACIONAL DE GRAMOFONOS », société établie à Madrid, fabriquant des appareils à l'aide de moteurs et de pièces importées de Suisse et de France.

Cette firme disposait, en 1918, d'un catalogue de différents modèles dont le prix oscillait entre 100 et 500 pesetas.

Les modèles à pavillon externe étaient appelés, « EL COLIBRI », « EL SINFÓNICO », « EL PRINCIPE », « EL EXCELSIOR », « EL ROYAL », ainsi que les « POLYPHONE N° 16 ROYAL » et « POLYPHONE N° 20 MOTO FON »; ce dernier présentant 3 faces en verre de cristal de manière à pouvoir visionner le moteur à air chaud de fabrication suisse de la maison PAILLARD, à Ste Croix.

Selon son catalogue de 1912, tous les produits construits par PAILLARD étaient distribués par cette société sous des noms tels que « **ECOPHONE** ou ECOPHON », « MOTO FON », etc...

- « **LA HISPANO - ALEMANA** »

Établie à Toledo créait des appareils portables de marques « TOLEDO » - « ALCÁZAR » et « ORCA ».

- « **LA CIA ESPANOLA DE MAQUINAS PARLANTES** »

Établie à Barcelone qui distribuait des appareils fabriqués en Suisse par THORENS, dont le modèle « **BIJOU** ».



« **ECOPHONE—AMPLIFONO** » - 1912

THORENS « **BIJOU** » - 1910



A part « HIS MASTER'S VOICE », d'autres marques étaient importées et représentées en Espagne, comme la société allemande « ODEON », implantée à Toledo.

Parmi les sociétés françaises, **PATHÉ** était représenté dès 1908, à San Sebastian, par la maison « **CREDITO S. LOINAZ** », qui produisit à partir de 1920 son propre et fameux appareil « SOLOFONO », gramophone à pavillon interne.

On peut également signaler la maison française de Paris « QUILLET », qui lança, en 1924, son appareil pour concurrencer le SOLOFONO.

Dans les petites entreprises artisanales espagnoles fabriquant des gramophones, on peut citer :

La société madrilène : « **D. INDALECIO CARMONA** »

Les sociétés catalanes : « **SERRANO ARPI** » créant la marque « A.M. »  
« **CESAR—VICENTE** » à Barcelone et Madrid, fabricant des appareils à pavillon externe avec moteur suisse  
« **ELECTRO—PARLONET** »  
« **NEW—PHONO** »  
« **PHONOBARCELONESA** »  
« **PHONO HISPANIA** »  
« **TONOGRAPH** », appareils portables de petites dimensions  
« **TELEDINO** » à Tarragona fabriquant notamment le gramophone « **EXTRAPHONE** »



« **EXTRAPHONE** »  
MODÈLE NACIONAL  
1920

## 1912 à 1913

En **1912**, la filiale anglaise de **PATHÉ** présenta une nouvelle gamme de Pathéphone sous la dénomination « **REFLEX** », basée sur une conception créée par S.G.TURNER, de la filiale PATHÉ de Londres et par Patrick DENVILLE, ingénieur chez EDISON BELL.

Le pavillon était situé à l'intérieur du couvercle face à un réflecteur de forme concave renvoyant et amplifiant le son.

Le modèle « **ELF** » fabriqué en Angleterre, utilisait des pièces importées de France en provenance des usines PATHÉ, et était proposé en France sous le nom « **REFLEX n° 13** ».

Une variante plus luxueuse était proposée en France, sous la dénomination PATHÉPHONE « **REFLEX COQ** »



PATHÉPHONE « **ELF** »  
« **REFLEX n° 13** »

PATHÉPHONE « **REFLEX COQ** »

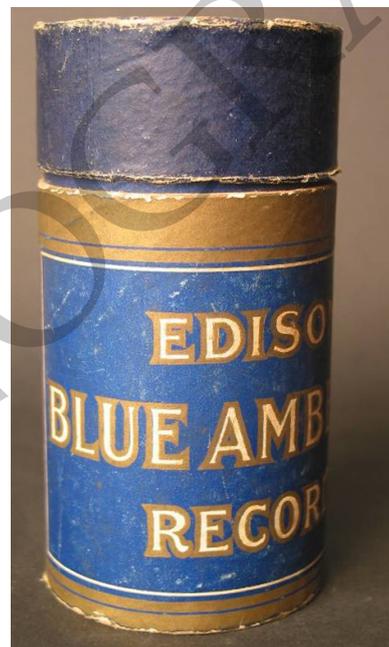


EDISON n'arrivait pas à résoudre ses problèmes de perception d'usure avec le cylindre **AMBEROL** et opta finalement pour le cylindre en **celluloïd**.

En **1912**, **EDISON** acheta les droits d'un procédé de fabrication et de moulage de cylindres en celluloïd à l'Anglais **Brian F. PHILPOT**, détenteur d'une part des brevets LAMBERT et promoteur du cylindre en celluloïd auprès de la compagnie « INDESTRUCTIBLE ».

EDISON créa alors ses cylindres  
« **BLUE AMBEROL** ».

Le noyau de ce cylindre était en plâtre recouvert d'une couche de celluloïd de cobalt (de couleur bleue) ou de bakélite bleue (un des premiers thermoplastiques faits de cellulose, d'acide nitrique et de camphre).



Plusieurs procédés de coloration des cylindres en celluloïd avaient été expérimentés.

Il s'était avéré que la teinture utilisée, à base d'aniline était soluble dans l'alcool ou l'acétone, comme le camphre, un des composants de base du celluloïd. En cas de dissolution du camphre lors du procédé de coloration, le cylindre vierge en celluloïd perdait de son élasticité.

Le mélange correct pour obtenir la coloration du cylindre sans décomposer le camphre consistait à couper l'alcool ou l'acétone avec de l'eau distillée, ce qui avait également comme effet de durcir la surface en augmentant ainsi sa durabilité.

Ces nouveaux cylindres en celluloïd furent commercialisés dès **octobre 1912**.

Dès lors, EDISON abandonna la production des cylindres en cire, ainsi que ceux de 2 minutes, à l'exception d'une première série en celluloïd destinée au marché sud américain.



La coloration des nouveaux cylindres « BLUE AMBEROL » présentait plusieurs nuances de bleu.

Les premiers cylindres étaient bleu azur, mais dès le printemps 1913, leur couleur était bleu gris, à cause de l'utilisation d'une nouvelle teinture à l'eau. Cependant, cette dernière série s'usait rapidement.

Fin 1913, EDISON recourut à la formule initiale « bleu azur », à base d'acétone, bien que plus coûteuse à la fabrication et ce, jusqu'au début des années 20, avec la venue du cylindre de couleur « bleu marine ».

Ce cylindre était coloré de bleu et le plâtre de Paris, constituant le corps du cylindre, était également teinté en bleu foncé. Ce procédé de coloration du corps du cylindre fut abandonné en 1917, gardant la couleur naturelle du plâtre de Paris.

Le cylindre « BLUE AMBEROL » se présentait sous deux formes générales différentes :

- ⇒ avec bords d'extrémités plats
- ⇒ avec bords d'extrémités biseautés

Les extrémités biseautées avaient déjà été introduites en 1904 pour les cylindres en cire de 2 minutes avec les informations gravées sur le bord ; le biseau facilitait en effet la lecture des titres et autres indications.

Quand les cylindres AMBEROL de 4 minutes furent commercialisés en 1908, Edison opta pour des extrémités plates, afin de ne pas les confondre avec les cylindres de 2 minutes.

Ce mode de fabrication, avec extrémités plates, fut appliqué jusqu'au 22 mai 1913, lorsqu'il fut constaté que l'extraction du moule était rendue plus aisée avec des extrémités biseautées.

Pourquoi EDISON avait-il choisi la couleur bleue pour ses cylindres « BLUE AMBEROL » ?

- ⇒ noir : pouvait être confondu avec les cylindres AMBEROL en cire.
- ⇒ Vert : couleur utilisée pour les étiquettes des premières boîtes de cylindre AMBEROL en cire.
- ⇒ Rouge : couleurs utilisées pour les premiers cylindres de LAMBERT ou, peut-être, Edison se réservait-il ce ton de couleur pour sa série AMBEROL « ROYAL PURPLE CELEBRITY », qui fut introduite en 1918.
- ⇒ Jaune : probablement rejeté parce que les premiers cylindres en cire de 2 minutes du groupe jaune avait des boîtes oranges.  
Egalement, les « SPECIAL PREMIUM WAX AMBEROL » (D-1 à D-24) étaient confinés dans des boîtes oranges.



Les boîtes « **BLUE AMBEROL RECORD** » subirent quelques changements de présentation durant les premières années de production.

Les toutes premières boîtes, produites le 1er juin 1912, comportaient une étiquette du type n° 475, d'une couleur générale bleue avec des rayures dorées, texte en lettres blanches ourlées d'un filet en or.

Le couvercle, avec un bord bleu, comportait une étiquette blanche avec texte en bleu d'un vieux style « Baskerville ».

Ces boîtes étaient fabriquées par le fournisseur habituel d'Edison, la « **SEELEY TUBE AND BOX COMPANY** », à Newark, N.J.

Les boîtes des « BLUE AMBEROL » n'étaient pas aussi robustes que celles des cylindres « AMBEROL » en cire, étant donné que le cylindre en celluloïd était plus résistant.

Les boîtes des cylindres AMBEROL en cire, comme ceux de 2 minutes, étaient composées en carton triple couche, l'intérieur étant rembourré.

Le diamètre de la boîte « BLUE AMBEROL » était de 1/8 ème de pouce plus petit que l' « AMBEROL » en cire, ceci étant dû à la diminution de l'épaisseur du carton et à l'abandon du rembourrage intérieur. Il était donc plus léger et plus compact et revenait ainsi moins cher à la fabrication.

En décembre 1913, des changements mineurs furent apportés à l'étiquette du type n° 475.

L'introduction des cylindres de la série « GRAND OPERA » eut lieu en octobre 1913.

Le 1er mars 1913, les boîtes « SPECIAL BLUE AMBEROL RECORDS » (A à K), qui étaient fournies avec le kit d'adaptateur 2-4 minutes, portaient l'étiquette du type n° 693.

Début mars 1914, une variante de l'étiquette n° 693 fut introduite avec la photo d'EDISON. Le couvercle ne comprenait plus l'indication de la vitesse de 160 t/min.

Edison était sûr de la supériorité de la qualité de ses cylindres par rapport aux disques et ceci pour plusieurs raisons :

- ⇒ Tout d'abord, la vitesse de lecture sous le saphir était constante du début à la fin du morceau, contrairement au disque dont la vitesse de lecture sous l'aiguille diminuait progressivement de l'extérieur vers le centre, provoquant ainsi des distorsions du son.
- ⇒ Ensuite, la gravure en profondeur appliquée pour l'enregistrement du cylindre s'adaptait mieux au procédé d'enregistrement du son que l'enregistrement latéral du disque. Dans ce dernier cas, le souci de l'ingénieur du son était les brusques fortissimos qui faisaient sortir l'aiguille du sillon, c'est pourquoi on demandait aux chanteurs ou instrumentistes de s'éloigner du pavillon lors de ces fortissimos, ce qui avait une influence sur la qualité de l'écoute.
- ⇒ De plus, la finesse du sillon du cylindre en composé celluloïd était un avantage sur le mélange passablement rugueux du mélange « gomme-laque ».
- ⇒ Enfin, la précision de la tête de lecture d'Edison équipée d'une pointe en diamant était supérieure à celle des lourds diaphragmes équipant les appareils à disque, dont il fallait changer l'aiguille après chaque écoute.

Malheureusement, malgré tous ces avantages, le cylindre « BLUE AMBEROL » eut peu de succès auprès du public. En effet, la mode des appareils à cylindres était passée, d'autant plus que Columbia avait renoncé au marché du cylindre en 1912.

Il est relevé que le déclin du cylindre fut beaucoup plus rapide en Europe qu'aux Etats-Unis.

En **1909**, Edison fut obligé de fermer ses usines en Europe, la totalité des cylindres étant alors fabriqués et exportés par les usines de West orange, New Jersey.

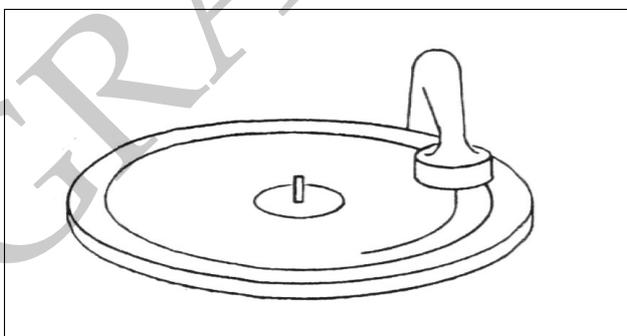
Parallèlement au développement du cylindre BLUE AMBEROL, la toute nouvelle société "**THOMAS A. EDISON , INC.**" entreprenait d'expérimenter les machines à disques, en décidant de ne retenir pour le futur que les disques à gravure en profondeur. Ce mode de lecture avec un pas de 150 sillons par pouce, donc plus fin que celui d'un disque normal à gravure latérale, exigeait une surface parfaitement plane, d'où le choix d'une épaisseur de disque de 1/4'' (6 mm).

Le noyau des premiers disques d'EDISON était constitué de fine sciure de bois compressé, remplacé par la suite, par de l'argile de porcelaine avec ajout de noir de fumée.

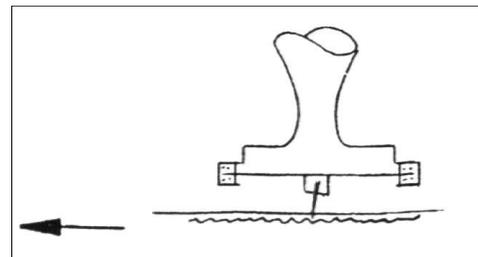
Ce noyau était recouvert d'une mince couche de résine de phénol, le "**condensite**", pratiquement identique au bakélite, qui réduisait fortement le bruit de surface et apportait une sonorité supérieure à celle des disques des autres fabricants concurrents.

La tête de lecture utilisait une pointe en diamant et un mécanisme à vis d'entraînement qui déplaçait ensemble la tête de lecture et le pavillon interne, éliminant ainsi le problème rencontré avec les autres appareils à disques qui présentaient une perte de son dans les joints d'articulation du bras de lecture. Le disque, d'un diamètre de 25 cm (10'') présentait une durée d'écoute d'environ 5 minutes à une vitesse de 80 tours/min.

**EDISON**, contrairement à PATHÉ par exemple, refusait d'équiper ses appareils pour être transformés pour la lecture des disques à gravure latérale; de ce fait, les appareils d'EDISON étaient incompatibles avec les disques et les lecteurs d'autres marques.



#### LECTURE EN PROFONDEUR EDISON



Durant **1912**, le premier **disque EDISON**, appelé "**DIAMOND DISC**", fut mis sur le marché, ainsi qu'une quantité limitée d'appareils à disques, dont l'appellation correspondait au prix de la machine, comme le "**A60**" et "**A80**" de table et le "**A250**" inséré dans le meuble utilisé pour l'ancien modèle AMBEROLA "**1B**".

**Make Your Xmas Gift to the Entire Family---A Lasting Joy Real Music at Last!**



**Edison's Supreme Achievement**

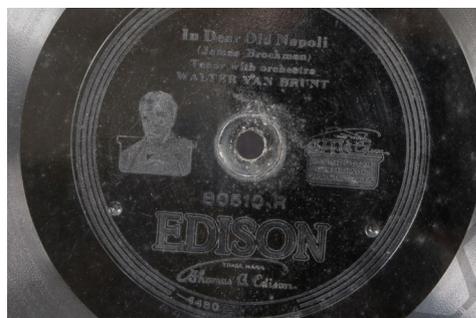
**THE DIAMOND DISC PHONOGRAPH**

This Style Reduced to **\$165**

No Needles No Trouble

Mr. Edison's new and most wonderful invention, the Edison Diamond Disc Phonograph, absolutely re-creates the voices and music of the great singers and instrumentalists. It's like hearing the living person. Come in and hear. We also have Victrolas (all styles) and Columbia Grafonolas (all styles) from \$15 up. Terms are so low you will never miss the payments. An entire year if desired.

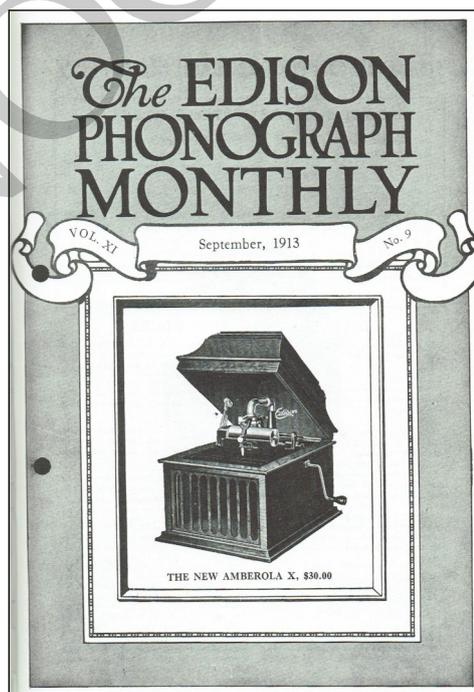
**Graves Music Co.** Pioneer Talking Machine Dealers  
Ground Floor, 151 4th St., Near Morrison



EDISON DISC PHONOGRAPH



En **1913**, le moteur du phonographe "**GEM**" équipait un nouveau modèle bon marché à cylindres, le "**AMBEROLA X**".



**EDISON** annonça, en **octobre 1913**, la fin de la fabrication des ses appareils à pavillon externe. A cette époque, les appareils "**STANDARD**" et "**TRIUMPH**" avaient atteint la version "**G**", tandis que le "**HOME**", la version "**F**" et le "**GEM**", la version "**E**". Le "**FIRESIDE**" concluait avec le modèle "**B**".

En **novembre 1913**, **EDISON** annonçait que toutes les publicités, concernant les appareils et les cylindres, émaneraient uniquement de West Orange. En **décembre 1913**, tous les départements de "**THOMAS A. EDISON LTD.**" en **Angleterre**, se rapportant aux phonographes et aux cylindres, furent fermés.

Le procès intenté par l' « AMERICAN GRAPHOPHONE » en 1900 contre la « UNIVERSAL TALKING MACHINE MANUFACTURING COMPANY » se termina enfin en 1912, la Cour arrêtant que toutes les matrices des disques **ZONOPHONE** devaient être détruites, ce qui décida **VICTOR** à abandonner définitivement cette marque pour les Etats-Unis.

Le nom des appareils "**ZONOPHONE**" disparut vers **1912** et les disques ZONOPHONE ne survécurent qu'en Grande Bretagne et en Europe sous la marque "**REGAL ZONOPHONE**".

La validité du brevet de **BERLINER**, n° **534'543**, s'éteignit officiellement le **19 février 1912**, ce qui mit fin au harcèlement de **VICTOR** envers les petites firmes américaines indépendantes, empêchant toute fabrication et développement dans le domaine du disque.

Dès **1912**, une des premières firmes indépendantes à se lancer sur le marché américain de la production du disque, fut la « **VITAPHONE COMPANY** » de Plainfield, New Jersey, fondée le 1er mars 1907 par Clinton B. REPP: elle mit sur le marché un appareil avec un bras en bois transmettant le son, par sa propre vibration, à un diaphragme placé à l'extrémité du pavillon, étant, en plus, capable de lire tous les genres de disques, à gravure latérale et en profondeur, ainsi que ceux d'Edison.

D'habitude, la vibration du son était transmise d'un diaphragme au pavillon à l'aide d'une colonne d'air par l'intermédiaire d'un bras de lecture réalisé en tube creux.

**\$5 Talking Machine**



**As a Home Entertainer** it has no equal. It plays music, it sings, it talks, it laughs, its music, both instrumental and vocal, is reproduced with all the beautiful expressions and melody as only the best bands, orchestras and singers can render them. **Our Gem Echophone** is well made, has a strong spring motor, with cut gears and pinions, governor and tension screw for regulating the speed, and runs two pieces with one winding, has a loud reproducer, and is equipped with all the latest improvements. There is no limit to the number of pieces it will play, and each piece or song can be played as often as desired. **SEND \$1.00** on good faith, and we will send the Talking Machine, with one piece of music, hearing tubes, conical horn and elegant wood carrying case with handle, by express, C.O.D., subject to examination. If satisfactory, pay against balance, **\$4.00** and charges. Musical or Talking Records, see each Machine for musical records, choice selections, **\$10.00**. **W. HILL & CO., 93 State St., Chicago, Ill.**

SOMETHING FOR THE CHILDREN FROM 6 to 60 YEARS

## Echophone

THE LATEST TALKING MACHINE



When Edison invented the phonograph, which reproduces the human voice, it was considered the greatest invention of the age—and so it was.

Just think a moment: Human voices, bands of music, songs of all kinds, speeches and lectures by great statesmen reproduced by these machines.

Why are not phonographs in every household? They cost too much—\$40 to \$200.

We have solved the problem. An Echophone will be shipped you (express charges to be paid by the purchaser), and "Leslie's Weekly" every week for one year, for the remarkably low price of **\$7.00**.

The Echophone is run by clock-work. Any child can operate it. One record goes with each machine; extra records, 50 cents each. The phonograph and graphophone cylinders can be used in this machine. If the talking machine is not perfectly satisfactory we will refund you your money.

"Leslie's Weekly" is considered the best and most popular illustrated weekly in America. Its subscription price is \$2.00 per year, and the Echophone \$7.00. Now you wonder how we can sell both for \$7.00. We will tell you. We want 20,000 subscribers to "Leslie's Weekly." We believe that we will get them this way. Those who advertise with us when we publish that number of papers will pay for our loss now. Therefore, the number of machines will be limited—First come, first served.

**LESLIE'S WEEKLY, Department D**  
110 Fifth Avenue, New York City  
Correspondence Solicited.

Déjà, en **1895**, Edward H. **AMET** créa son « **ECHOPHONE** », un des premiers appareils à cylindre à être proposé à bas prix ( 5 \$), doté d'un mécanisme très simple, qui utilisait un moteur d'horloge et présentait la particularité que le son était transmis du stylet en verre à une boîte de résonance par l'intermédiaire d'une tige creuse en verre, sans mouvement de colonne d'air, uniquement par la vibration du verre lui-même.

Sur le même principe, un autre appareil, à disque cette fois, également vendu à un prix modeste ( 3 \$), fut proposé, en **1897**, par la « **UNITED STATES TALKING MACHINE** » de J.N. **BROWN**. Cet appareil, à rotation manuelle, consistait à transmettre le son entre l'aiguille et les écouteurs, par l'intermédiaire d'un bras de lecture en bois, uniquement par la résonance du bois.

La commercialisation de ces deux appareils ne fut que de courte durée, sans aucun dépôt de brevet sérieux.

Par contre, cette nouvelle approche de reproduction du son fut reprise par Clinton B. **REPP** qui déposa un brevet, n° 1'003'655, accordé le **19 septembre 1911**, concernant la transmission de la vibration du son par l'intermédiaire d'un bras en bois.

Le principe consistait à transmettre les vibrations du son entre l'aiguille et un diaphragme stationnaire situé au départ du pavillon par un bras en bois: ainsi, l'avantage était de supprimer le poids du diaphragme sur le sillon du disque.

Cependant, le **18 novembre 1911**, soit trois mois avant l'expiration du brevet de Berliner n° 534'543, la **VICTOR TALKING MACHINE COMPANY** déposa une plainte pour violation de son brevet.

Ce n'est donc que vers la fin de 1912, que la **VITAPHONE COMPANY** produisit son premier modèle, soit un appareil bon marché à pavillon externe, le **VITAPHONE N° 15**.

En **1913**, la série d'appareils VITAPHONE consistait en deux modèles à pavillon interne, N° 18 et 25 et 5 meubles sur pieds avec pavillon inclus dans le couvercle, soit les modèles n° 50, 75, 100, 150 et 200, le numéro représentant le prix en \$.



## Vitaphone Reproducing Device

A NEW BASIC PRINCIPLE OF REPRODUCING SOUND

### A FEW of the EXCLUSIVE VITAPHONE FEATURES

**VITAPHONE SOLID WOOD ARM** (without metal parts) through which passes every vibration of the needle, refines and develops every note, only reproducing the self-same life-like strains that were received into the original master record; without that metallic, nasal, scratchy sound.

**VITAPHONE STATIONARY SOUND BOX** eliminates the necessity of carrying a floating sound box across the face of the record, tearing out the delicate sound waves, the life of a record used on the VITAPHONE is more than doubled.

**VITAPHONE HORNLESS MACHINE** has an amplifying sounding board that allows the sound to travel upward (not under the reproducer). By uncoupling the hornless connection at the sound box it is possible to use any size horn.

**VITAPHONE WILL PLAY** equally as well either the lateral or phonocut records.

**VITAPHONE** products are manufactured under Basic patents and we will maintain and protect in every way the exclusive rights enjoyed by dealers handling the VITAPHONE.

**VITAPHONE COMPANY,** Plainfield, N. J.

Malheureusement, la société VITAPHONE fut mise en faillite en **juin 1917**.

A la même époque, vers **1911**, une autre société indépendante, la « **KEEN-O-PHONE COMPANY** » de Philadelphia, propriété de Morris **KEEN**, fournissait des appareils dont le pavillon était inclus dans le couvercle, mais leur commercialisation fut de courte durée, la société étant mise en liquidation en **1914**.

Malgré la crise économique touchant l'entier des Etats-Unis, ainsi que l'Europe, le marché du disque ne cessa de prospérer. De plus en plus de personnes allaient faire fortune à travers le gramophone, grâce également à l'expiration des principaux brevets de base, notamment celui de BERLINER.

En **1913**, l'industrie américaine du disque atteignit une période de boom.

En effet, du jour au lendemain, le pays connut une passion et une folle envie de danser. Bien que le pays fût tombé dans une situation économique décourageante, et que la population fût touchée par une nouvelle lourde taxe sur le revenu, introduite en 1913, les gens se défoulaient dans la danse, peut-être pour oublier, un instant, les difficultés de la vie.

Les compagnies de disques, telles que **VICTOR** et **COLUMBIA**, profitèrent rapidement de cette nouvelle euphorie en produisant une masse de disques de danse (tango, boston, one-step, etc...).

**COLUMBIA** engagea G. Hepburn **WILSON**, grand connaisseur à l'époque en danse moderne.

De son côté, **VICTOR** s'assura la collaboration de Vernon et Irene **CASTLE**, les meilleurs juges-arbitres en danse de salon, en vue de superviser la totalité de la production des disques de danse.

La lutte fut également grande entre les deux compagnies **GRAMOPHONE** et **COLUMBIA** contre, notamment, les compagnies européennes. En **août 1913**, le journal "**PHONO RECORD**" présenta la situation comme une déclaration de guerre entre les compagnies de disques.

Dans l'ordre alphabétique, les compagnies suivantes étaient présentes sur le marché anglais du disque :

Aerphone - Albion - Anker/Anchor - Ariel Grand - Beka Grand et Beka Meister - Besttone - Clarion - Coliseum - Columbia-Rena - Curry's Cycle Stores Gramophone Record - Dacapo - Diploma - Edison Bell Genuine Bell Disc - Edison Bell Velvet Face - Empire - Excelda - Exo - Favorite - Fonotipia - Gabriel Pares' Disc - Globophone Grammavox - His Master's Voice - Homophone - Invicta - John Bull - Jumbo - Klingsor - Lyric - Marathon - Melograph - Mignon - National - Odeon - Pathé Disc - Pickofall - Playwell - Polyphon - Racophone - Rubin - Smith " The Phono' king " Record, Standard, Valkyrie - Victory - Whitehall - The Winner - Zonophone-The Twin - Zonophone Grand Opera - et Columbia Grand Opera.

Un des nouveaux venus sur le marché du disque fut « **SONORA** », qui introduisit, en 1914, des modèles de gramophones équipés pour lire aussi bien les disques à gravure latérale que ceux en gravure en profondeur.

En novembre 1914, ce fut le tour de la « **AEOLIAN COMPANY** » de dévoiler son appareil « **VOCALION** » avec son réglage du volume du son qui n'était autre qu'un mécanisme de fermeture partielle du départ du pavillon, appelé « **GRADUOLA** ».

Un troisième concurrent était la « **BRUNSWICK-BALKE-COLLENDER COMPANY** » à Dubuque, Iowa, société qui fabriquait également des billards et des bowlings, et qui commercialisa ses premiers appareils à disques en 1916.

Puis, des douzaines de nouvelles petites sociétés inondèrent le marché phonographique américain. En 1912, il n'y avait que 3 grandes sociétés, soit VICTOR, COLUMBIA et EDISON. En 1914, il y eut 6 nouveaux venus; puis en 1915, ils étaient 18, en 1916 le nombre se montait à 46.

Cet engouement pour la danse avait fait éclater la spectaculaire escalade du marché phonographique et elle fut encore accélérée par une reprise économique créée par l'entrée en guerre de l'Eu-

Dès 1907, un certain Oscar Michel de PEZZER, docteur en médecine, eut l'idée de créer un appareil phonographique permettant d'écouter un disque, tout en donnant la possibilité de lire les paroles de la musique inscrites sur une bande de papier qui défilait sur le devant de l'appareil en synchronisation avec le disque.

PEZZER s'était adressé à l'atelier Jules CARPENTIER pour réaliser cet appareil.

Le but de ce dispositif était de permettre à l'auditeur de suivre les paroles d'une chanson du disque grâce à un sous-titrage sur la bande de papier déroulante.

Au vu du peu d'intérêt accordé à cette réalisation, DE PEZZER avait proposé à PATHÉ de vendre cette machine pour l'apprentissage des langues étrangères.

**PATHÉ** avait donc créé cette machine pédagogique et déposa la marque « **PATHÉGRAPHE** » le 2 mai 1910.

La mise au point de cet appareil prit plusieurs années et ce ne fut qu'en **1913** qu'eurent lieu sa présentation au public et sa commercialisation par la « COMPAGNIE GÉNÉRALE DES ÉTABLISSEMENTS PATHÉ FRÈRES ». Le pavillon était du type « REFLEX », à pavillon réflecteur inversé.



LE « PATHÉGRAPHE » - 1913



Des cours de français par Verrier-Comte et la méthode Glahh, d'allemand (méthode Laudenbach) et d'anglais (méthode Weill et Benassy) furent élaborés.

Le cours d'anglais était donné en 36 leçons comprenant 30 disques (n° 1401 à n° 1430) et autant de rouleaux de bandes de textes.

## 1914 à 1916

Le déclenchement de la Première Guerre mondiale donnait un coup d'arrêt au développement du marché phonographique, car les besoins militaires amenèrent à une pénurie de la gomme-laque. Dans certains cas, vu le manque d'approvisionnement, des sociétés ne vendaient leurs disques qu'à ceux qui rapportaient leurs vieux disques.

Vers 1908, **PATHÉ** avait tenté de s'insérer dans le domaine du marché de la carte postale sonore en s'inspirant du « **PHONOPOSTAL** » commercialisé en 1906 par la « SOCIÉTÉ ANONYME DES PHONOCARTES (PARIS) », appareil qui permettait d'enregistrer sa voix en gravant un petit disque en carton.

**PATHÉ**, avec son « **PATHÉPOST** » optait pour des petits disques en carton de 11 et 14 cm de diamètres, recouverts de cire noire semblable à celle utilisée pour ses cylindres et le résultat s'avérait d'une bien meilleure qualité que celui du PHONOPOSTAL.

Le PATHÉPOST se présentait en deux versions, l'une sous forme d'une simple valise et l'autre sous forme de 2 valises superposées.

Ces disques étaient expédiés par la poste et devaient être adressés à une personne qui détenait le même appareil.

Malheureusement, le PATHÉPOST n'eut que peu de succès, car son lancement en **août 1914** ne pouvait pas plus mal tomber.



LE « PATHÉPOST » - 1914

Le catalogue de PATHÉ de 1914 présentait une nouvelle gamme de **PATHÉPHONE « REFLEX »**, dont le bras de lecture était placé à l'avant de l'appareil et envoyait le son vers l'intérieur, au bas de la boîte qui jouait le rôle de réflecteur.

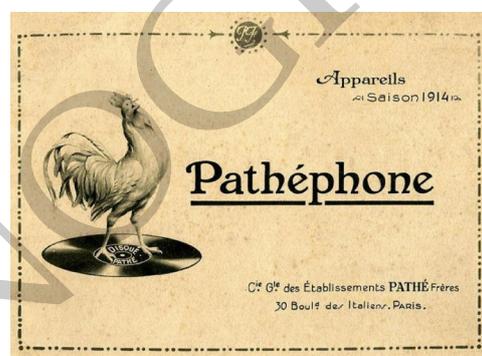
Cette conception qui plaçait le bras à l'avant de l'appareil, n'était pas très pratique, car elle gênait la mise en place du disque sur le plateau. Les prix élevés de cette gamme d'appareils étaient justifiés par le système de fermeture de la boîte à l'aide de rideau.

Le **COQ**, qui avait laissé sa place au discobole, refaisait son apparition sur le catalogue de 1914.

PATHÉ, avec son modèle de luxe « **n° 44** » à fermeture par segments, remplaçait le bras à l'arrière de l'appareil, en abandonnant le système REFLEX.



PATHÉPHONE « REFLEX » N° 14



PATHÉPHONE  
MODÈLE N° 44



PATHÉPHONE « REFLEX » N° 19

Réuni le **9 octobre 1914**, le Conseil d'Administration de **PATHÉ** constata que la société était en train de devenir l'ombre d'elle-même, étant donné que la presque totalité des employés et ouvriers avait été mobilisée et que les transports par chemin de fer étaient devenus impossibles. Les usines de Chatou et de Bruxelles étaient fermées et la fabrication des appareils, stoppée.

Afin d'éviter la ruine de l'entreprise, une autre issue se dessina alors pour **PATHÉ**, consistant à travailler pour la Défense Nationale et dès le décembre 1914, l'usine de Chatou procédait à la fabrication de gaines d'obus.

En **1915**, La Compagnie **PATHÉ**, décida de s'établir aux **Etats-Unis** sous l'égide de Russell HUNTING, en formant la "**PATHÉ FRÈRES PHONOGRAPH COMPANY**" et fabriqua ses disques à gravures verticales, partant du centre, avec informations gravées en blanc au centre du disque.

Ce n'est qu'à partir de **1916** que **PATHÉ** passa aux disques partant de l'extérieur avec des étiquettes en papier, tout en maintenant la gravure en profondeur, mais tournant à une vitesse de 80 tours/min au lieu de 90 à 100 tours/min..

Les étiquettes, avec en logo le coq, étaient en couleurs diverses selon la catégorie du prix du disque ou du genre de musique enregistrée, distinctions déjà appliquées par VICTOR.

Ces disques **PATHÉ** étaient enregistrés dans leur studio à New York City, et pressés dans leur usine à Belleville, New Jersey, puis commercialisés aux Etats-Unis par la "**BRUNSWICK-BALKE-COLLENDER COMPANY**".

La « BRUNSWICK COMPANY » fut longtemps connue pour la fabrication d'équipements pour le billard. Elle avait été fondée en 1845 par John Moses BRUNSWICK, qui s'était associé, en 1873, avec Julius BALKE, pour former la « J.M. BRUNSWICK AND BALKE COMPNY ». En 1879, Hugh W.COLLENDER avait fusionné avec cette société pour former finalement la « **BRUNSWICK-BALKE-COLLENDER COMPANY** ».

Durant les années 10, les responsables de BRUNSWICK virent une opportunité dans le marché florissant du disque et du gramophone, notamment dans le domaine de confection de meubles pour les fabricants d'appareils qui était la partie la plus difficile à réaliser. L'EDISON COMPANY était le principal client de BRUNSWICK.

Mais bientôt, BRUNSWICK, ne se satisfaisant plus de la fabrication des meubles pour les autres sociétés, se lança dans la construction de deux modèles de gramophones, qui furent présentés le 3 avril 1916, et produisit ultérieurement une série de modèles de meubles verticaux et de tables. BRUNSWICK ne construisit jamais d'appareils à pavillon extérieur, qui, de plus, n'étaient plus à la mode.

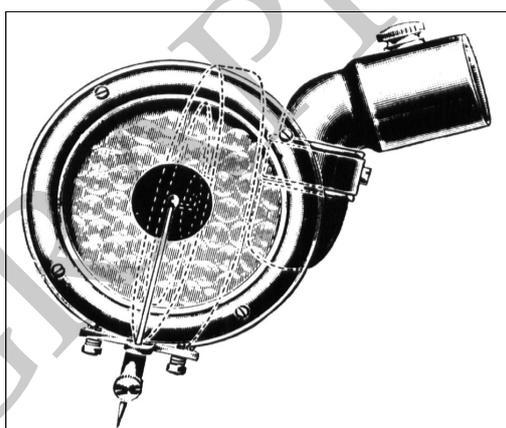
BRUNSWICK créa également une gamme de disques à gravure verticale destinée uniquement au marché canadien, suite à un arrangement conclu avec la PATHÉ PHONOGRAPH COMPANY.

Selon une convention spéciale, les revendeurs des machines BRUNSWICK étaient tenus d'offrir uniquement des disques PATHÉ et ne devaient annoncer que ceux-ci dans les journaux locaux. Les appareils BRUNSWICK étaient équipés pour jouer les disques PATHÉ et PATHÉ se fournissait en meubles chez BRUNSWICK, et ceci fut appliqué jusqu'à la fin de l'année 1919.

Plus tard, BRUNSWICK fabriqua sa propre marque de disques à gravure latérale.

Aux Etats-Unis, **PATHÉ** ne distribuait que des appareils à pavillon interne, même si en Europe les appareils à pavillon externe continuaient à être produits.

La tête de lecture **PATHÉ**, équipée d'un saphir à boule, était positionnée verticalement par rapport au disque et fixée au bras de lecture par l'intermédiaire d'un bout de tuyau en caoutchouc. Bientôt, PATHÉ, par l'intermédiaire du « COMPTOIR PHONOGRAPHIQUE FRANCAIS », introduisit une extrémité de bras de lecture équipé d'une tête de lecture à mouvement de rotation pouvant aussi bien lire les disques à gravure latérale que ceux en profondeur. Ce type de tête de lecture se trouvait également sur des machines construites par d'autres firmes indépendantes, une invention simple qu' **EDISON** avait toujours refusé d'appliquer pour ses appareils.



« TETE "UNIVERSELLE" »



REPRODUCTEUR  
AUTOMATIQUE DUPLEX

Entre **1914** et **1916**, apparaissait, aux **Etats-Unis**, un certain nombre de firmes indépendantes de pressage de disques à gravure verticale, une tendance peut-être encouragée par le fait de la décision de COLUMBIA de ne plus effectuer de pressage de disques pour les marques « clientes », mais le marché pour ce genre de disques était peu important.

On peut notamment citer, en **1915**, la succursale du groupe **LINSTRÖM** qui avait lancé la marque « **OKEH** » avec ses appareils « **VANAPHONE** » et la **AEOLIAN COMPANY** qui créa le label « **VOCALION** » en 1916. Cependant, toutes deux passèrent aux disques à gravure latérale en 1919.

La «**VICTOR COMPANY**» continuait sa série numérique des **VICTROLA** et sortit un modèle de prestige, le «**XVIII**» à \$ 300.00, qui ne dura qu'une année et demie, jusqu'à **Noël 1916**, puis fut supplanté par une version simplifiée, désignée le «**XVII**» pour \$ 250.00.

La série des appareils **EDISON** «**AMBEROLA**» se simplifia en **1915**, seuls trois modèles subsistaient et portaient comme dénomination un numéro correspondant toujours au prix de l'appareil. Le «**EDISON AMBEROLA 30**» était un petit appareil de table, à moteur à un ressort, remplaçant l'ancien modèle «**X**».

Le modèle supérieur de table «**AMBEROLA 50**» à moteur à deux ressorts et le meuble «**AMBEROLA 75**» complétaient cette série.

Une nouvelle tête de lecture, appelée «**DIAMOND C**», fit son appari-

EDISON « AMBEROLA »  
MODÈLE « 30 » - 1918



A partir de **novembre 1914**, tous les enregistrements effectués pour les cylindres « **BLUE AMBEROLS** » étaient doublés pour les disques « **DIAMOND DISCS** »; ainsi, chaque interprétation était compatible pour les deux formats.

En **1915**, **EDISON** commercialisa ses nouvelles machines à disques, tout d'abord le modèle "**C-250**", caractérisé par un meuble comportant des éléments de style chinois ou gothique, dénommé "**CHIPPENDALE**" ou "**OFFICIAL LABORATORY MODEL**". Ensuite fut créé le modèle "**C-150**" ou "**SHERATON**", modèle qui évoluera pour devenir, en **1919**, la série " - **19**" (par exemple le "**H-19**" ou "**HEPPLEWHITE**").



EDISON DISC PHONOGRAPH  
MODÈLE « H-19 » - 1919

**EDISON** tenait à superviser personnellement toutes les séances d'enregistrements et à participer au choix des interprètes. Malheureusement, ses goûts vieillots limitèrent l'éventail du catalogue qui semblait, de ce fait, démodé par rapport à ceux de ses concurrents.

Par contre, le mérite des disques d'Edison était leur qualité et haute fidélité de restitution du son, d'où l'idée d'Edison de réaliser, en **septembre 1915**, toute une série de présentations « test » en public (Tone-Test Recital), réalisées au Carnegie Hall et dans d'autres salles à travers les Etats-Unis, en confrontant l'interprète avec la réalisation sur disque, par alternance entre le live et l'enregistrement.

Selon les témoignages des articles des journaux, le public n'arrivait pas à faire la distinction entre le live et le disque, ce qui pourrait paraître un peu exagéré, mais il ne faut pas oublier que les qualités auditives de l'époque était moins pointues et difficiles qu'actuellement.



Les disques et les machines d'Edison se vendirent bien durant la période de la Première Guerre mondiale.

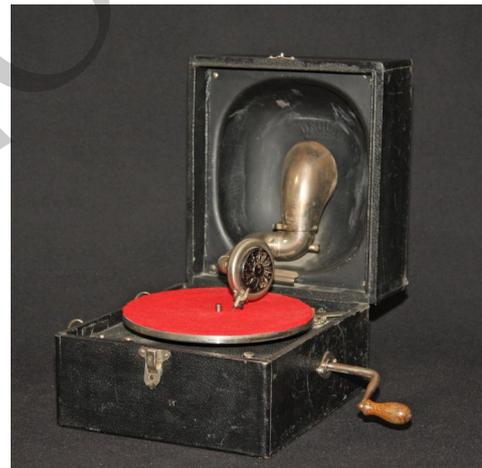
Un modèle militaire d'appareil à disque fut créé et offert sans profit aux troupes dès l'entrée des Etats-Unis dans le conflit. Ces modèles étaient de couleur olive pour l'ARMY et bleue pour la NAVY. Ce fut une bonne publicité pour EDISON, bien que les disques DIAMOND firent de mauvaise qualité, à cause d'une pénurie, durant la guerre, de phénol, matériau indispensable dans la fabrication du disque pour obtenir une surface d'enregistrement très lisse.

La société la plus solide du groupe **GREAT NORTHERN COMPANY** était la **STANDARD TALKING MACHINE COMPANY** qui, en **1916**, reprit les trois filiales avec leurs marques respectives de disques « **STANDARD** » - « **HARMONY** » et « **UNITED** » sous la nouvelle identité « **THE CONSOLIDATED TALKING MACHINE COMPANY OF CHICAGO** », qui commercialisa également son propre appareil, le « **CONSOLA** », avec pavillon interne, mais avec un retour à la normalisation du diamètre de l'axe central du plateau à 1/4".

En **Angleterre**, l'appareil associé à la Première Guerre mondiale était le "**DECCA**" portable, destiné aux troupes anglaises stationnées en France. Cette machine avait été conçue et mise sur le marché, en **1913**, par la "**BARNETT SAMUEL & COMPANY**". Le "**DECCA**" était considéré comme le premier véritable appareil "portable" et comportait un pavillon inversé dirigé vers le couvercle, dénommé "**DULCIFLEX**", basé sur la création de l'appareil anglais « **ELF** » de TURNER et DENVILLE.



DECCA « DULCEPHONE »



DECCA « JUNIOR »

En **octobre 1915**, le gouvernement anglais, en temps de guerre, imposa une taxe de 33 1/3 % sur toutes machines parlantes et produits phonographiques, puis, une interdiction totale d'importation fut appliquée dès le **21 mars 1916**, et ceci jusqu'en **1919**.

Il fallut attendre 3 ans et 8 mois pour revoir une publicité vantant un nouveau produit américain.

L'interdiction d'importation n'avait fait que renforcer et développer l'industrie du disque en Angleterre, au détriment de celui du cylindre qui était uniquement distribué par EDISON avant la guerre et qui, de ce fait, avait disparu du marché anglais.

En **Europe**, durant la Première Guerre mondiale, à part DECCA, peu de fabricants présentaient des modèles portables dans leurs catalogues.

On trouvait, en Suisse, un tout petit modèle portable, genre appareil de photo, aspect qui deviendra très courant par la suite, notamment le modèle « **ARGENTIN** » créé par la Maison THORENS en 1914.

En Allemagne, la maison « **FEUCHT & FABI - METALWARENFABRIK** » présentait de petits appareils transportables dont la boîte était entièrement métallique.



THORENS « ARGENTIN » - 1914



« FEUCHT & FABI » - 1914

Aux **Etats-Unis**, quelques Sociétés présentaient des modèles portables durant cette période de guerre et l'on peut, notamment citer :

- ⇒ Le « MELOPHONE PORTABLE PHONOGRAPH » de 1917;
- ⇒ Le « RECRUTE PHONOGRAPH » représenté par la THORNELL-MANTON COMPANY;
- ⇒ Le « LITTLE MARVEL » fabriqué par la « PORTABLE PHONOGRAPH MFG.CO.

## 1917 à 1918

Le 2 avril 1917 marqua l'entrée en guerre des Etats-Unis avec l'arrivée en France de son armée et des troupes anglaises qui allaient être la cause d'un nouvel élan pour le marché du gramophone et du disque.

En effet, au lendemain de la première guerre, la présence notamment des armées Alliées, et les nouveautés musicales du jazz et du charleston, furent des facteurs propices à l'industrie des loisirs.

La société **PATHÉ FRÈRES** de Berlin fut mise en liquidation en vertu de l'ordonnance du 14 mars 1917.

Fin 1917, le ministère des Affaires Etrangères informa PATHÉ de la mise en vente de l'usine de Bruxelles par les autorités allemandes.

Par contre, une nouvelle usine fut créée en Angleterre pour la fabrication de disques

La Première Guerre mondiale apporta de profondes modifications dans la "**DEUTSCHE GRAMMOPHON AG**", et d'abord, la Maison faillit disparaître à la suite de la mobilisation de la presque totalité du personnel masculin.

En **1917**, alors que dix ans plus tôt l'usine parvenait à presser 6'200'000 disques, 400'000 seulement sortaient de presse. Dans le cadre des réquisitions des biens ennemis en Allemagne, les actions de la branche GRAMMOPHON allemande furent rachetées par la "**POLYPHON MUSICKWERKE**" de Leipzig, qui devint par la suite la "**POLYPHONWERKE**".

La situation était alors totalement nouvelle, car les liens avec l'ancienne Maison mère anglaise, et avec les autres pays, étaient rompus.

L'Anglo-German Mixed Arbitral Tribunal, créé par le traité de Versailles, stipulait que la "**DEUTSCHE GRAMMOPHON AG**" était en droit d'exploiter personnellement, en Allemagne, les marques "**GRAMMOPHON**" et "**DIE STIMME SEINES HERRN**" (La Voix de son Maître).

Le label "**POLYDOR**" était alors déposé sur tous les marchés étrangers, et utilisé uniquement pour l'exportation.

Notons que "**POLYDOR**" fut, avant l'enregistrement électrique, et plus encore après, étendre son commerce avec l'étranger, en particulier le Japon, où fut créée en 1928, à Tokyo, la "**NIPPON POLYDOR CHIKUONKI K.K.**", tandis qu'en 1929, s'installait à Paris, la "**SOCIETE PHONOGRAPHIQUE FRANCAISE POLYDOR S.A.**".

C'est le **26 février 1917** que la VICTOR TALKING MACHINE COMPANY enregistra le premier disque de JAZZ dans ses studios de New-York City, représenté par l'orchestre blanc « **THE ORIGINAL DIXIELAND JASS (JAZZ) BAND** » qui interpréta les deux morceaux « Dixieland Jass Band One-Step » et « Livry Stable Blues »..

(collection jazz fiches 2'322 et 2321)

Cette nouvelle musique afro-américaine eut un énorme succès.

Bien qu'à la base cette musique fût typiquement noire, ce n'est qu'en juin 1922 qu'eut lieu le premier enregistrement, réalisé à Los Angeles, par le musicien noir **KID ORY** avec son orchestre « SPIKES' SEVEN PODS OF PEPPER ORCHESTRA » interprétant « Ory's Creole Trombone » et « Society Blues ».

(collection jazz fiches 2582 et 2583)

Déjà en 1916, le trompettiste noir **FREDDY KEPPARD** avait été invité à enregistrer ses plus grands succès, mais il se fâcha tout rouge, persuadé qu'il s'agissait d'une manœuvre pour lui « piquer ses trucs » ! Ce n'est qu'en septembre 1926 qu'il grava seulement quatre des ses morceaux dont un fut rejeté (collection jazz fiches 4129, 4131 et 4131).

Toute l'histoire de l'enregistrements de la musique de **JAZZ**, pour la période comprise entre **1917 et 1945**, fait l'objet d'une collection séparée réunissant, à ce jour plus de **34'400** titres, dont **1100** disques 78 tours originaux.

**[VOIR COLLECTION « JAZZ »](#)**

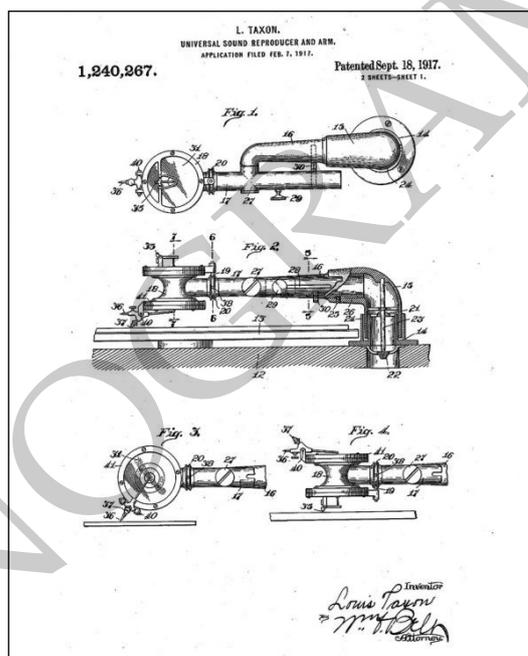
En **septembre 1918**, la **CONSOLIDATED TALKING MACHINE COMPANY**, de Chicago, annonçait qu'elle reprenait la succession de la STANDARD TALKING MACHINE CO., de la UNITED TALKING MACHINE CO., de la HARMONY TALKING MACHINE CO., de O'NEILL-JAMES CO. et de ARETINO CO.

Arthur J. **O'NEILL** prit la représentation générale de **PATHÉ** à Chicago en créant la société « **STATE STREET PATHÉPHONE COMPANY** ».

L'innovation chez **BRUNSWICK** était sa fameuse tête de lecture nommée « **ULTONA** », qui fut brevetée le 18 septembre 1917 par Louis TAXON., destinée à pouvoir lire les trois principales sortes de disques vendus à cette époque, soit:

- le disque normal à gravure latérale (VICTOR et COLUMBIA);
- le disque à gravure en profondeur (PATHÉ);
- le disque à gravure en profondeur « DIAMOND DISC (EDISON).

La lecture de ces différents types de disques se faisait simplement en pivotant le diaphragme sur la position adéquate. De plus, le bras de lecture était équipé d'un contre-poids réglable afin d'obtenir la pression voulue sur le disque.



BRUNSWICK « MODÈLE 105 »  
« ULTONA » - 1921



**PATHÉ** lança un nouveau genre d'appareil appelé l' « **OLOPHONE** » et signa, le 22 avril 1918, un contrat pour son exploitation avec la société du même nom. Ce type d'appareils était également connu sous la dénomination « **JOUR ET NUIT** », étant donné ses possibilités d'écoute avec pavillon extérieur ou intérieur avec une simple manipulation et retournement des bras de l'appareil.

La marque OLOPHONE fut déposée le 6 mai 1918 par la Compagnie Générale des Etablissements Pathé Frères, Phonographe et Cinématographe, 30, Boulevard des Italiens, à Paris.

Les modèles suivants figuraient au catalogue :

- ⇒ le Pathéphone Modèle S;
- ⇒ L'Olophone Modèle n° 11 (meuble en chêne).



POSITION « **JOUR** »

POSITION « **NUIT** »



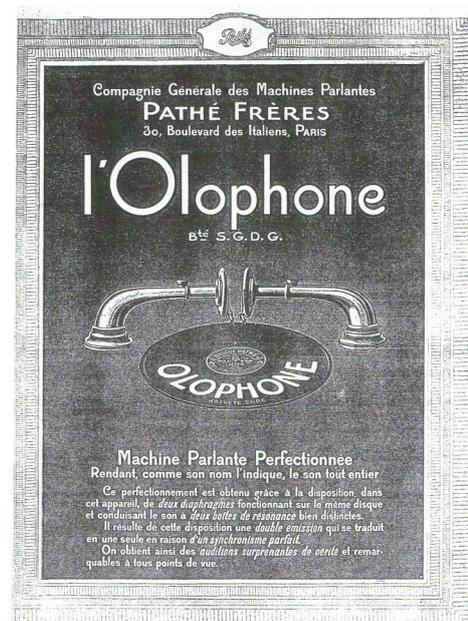
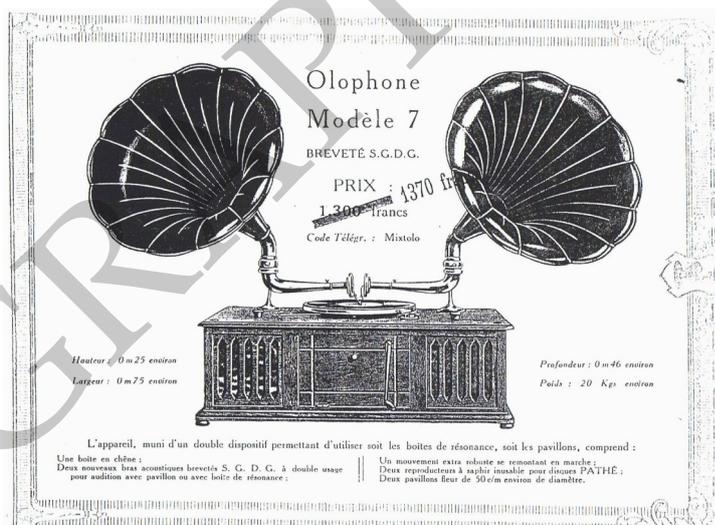
PATHÉ « OLOPHONE » - MODÈLE « S » - 1918

PATHÉ « OLOPHONE » « DUPLEX » - MODÈLE N° 7 - 1918



Le modèle « N°7 » de l' « **OLOPHONE** » était équipé de deux bras de lecture placés à gauche et à droite du plateau du disque. Les deux têtes de lecture devaient être placées dans le même sillon en face l'une de l'autre, à courte distance, provoquant un léger écho à l'écoute.

L'une des têtes comportait un porte-saphir inversé, étant donné qu'elle lisait le sillon à l'envers.



1919

La fin de la guerre fut pour **PATHÉ** un lourd constat de dommages mettant à mal son réseau de production et de distribution. Son actif en Russie était perdu et les dommages se chiffraient par millions et la guerre avait bloqué le progrès technique dans l'entreprise.

Afin de ménager la trésorerie de la Société, **PATHÉ** décida, en 1918, de céder le département du phonographe, particulièrement éprouvé dans les succursales de Moscou, Vienne, Berlin et Londres, à un groupe financier à la tête duquel se trouvaient deux Lyonnais, MM. GILLET et BERNHEIM.

De plus, cette période marqua également la fin de l'entente cordiale au sein de la Compagnie **PATHÉ**. Suite à une dispute entre les deux frères Pathé au sujet d'un renouvellement d'une gratification d'un administrateur, la scission des deux branches phonographes (Emile Pathé) et cinématographes (Charles Pathé) fut prononcée.

La « **COMPAGNIE DES MACHINES PARLANTES** » fut créée le **1er février 1919** et la société « **PATHÉ CINÉMA , ANCIENS ÉTABLISSEMENTS PATHÉ FRÈRES** », le **2 avril 1919**.

Le 11 juin 1920, la Compagnie des Machines Parlantes augmentant son capital, Pathé Cinéma décida de porter sa participation à 40 % du capital.

Entre **1918** et **1921**, **EDISON** introduisit une nouvelle gamme de cylindres d'enregistrements vocaux célèbres, de couleur violette tapageuse, le "**ROYAL PURPLE AMBEROL**", pour concurrencer les prestigieux disques d'autres marques.

Mais l'introduction de ce nouveau type de cylindre n'était pas suffisante pour faire sortir le cylindre du statut péjoratif de support de musique pour la population rurale (« musique pour péquenards »).



EDISON « ROYAL PURPLE AMBEROL » - 1918

La **COLUMBIA COMPANY**, au vu du boom des affaires faites en 1919, avait anticipé ses futures livraisons et avait passé commande à une vingtaine de fournisseurs locaux d'un millier de meubles pour insérer ses appareils.

Bien que l'année 1919 fût une année florissante pour l'économie phonographique, des signes de recul économique se présentèrent dès juin 1920, et des rumeurs de déflation circulaient.

La grisaille économique se confirma et ce fut un désastre pour **CO-LUMBIA** avec sa surproduction marquant le début de la fin pour cette compagnie créée 1889 et la cote de ses actions chuta.

En **1919**, les brevets détenus par **VICTOR** devenaient caducs, ce qui ouvrait l'accès au marché du disque à gravure latérale aux autres fabricants. Même **PATHÉ**, en **1920**, passa à la gravure latérale avec son disque portant la marque "**ACTUELLE**". Seul **EDISON** continuait à produire des disques à gravures verticales.

Aux Etats-Unis, cette année **1919** vit l'arrivée sur la marché d'environ 200 fabricants de phonographes, une véritable explosion par rapport aux 18 constructeurs existants en 1914.

Plusieurs de ces nouvelles sociétés comblèrent le vide laissé par l'absence momentanée de **VICTOR** sur le marché phonographique. En effet, les usines de **VICTOR** à Camden avaient été transformées pour la production militaire, et étaient en pleine production, notamment dans la fabrication de matériel pour la marine; elles furent subitement stoppées par la fin de la guerre, en novembre 1918.

**VICTOR** n'avait donc pas pu se reconvertir du jour au lendemain pour retourner dans le marché phonographique et il lui fallut bien une année avant de pouvoir produire ses **VICTROLA**.

Durant cette période de reconversion, Eldridge **JOHNSON** fit paraître dans des centaines de journaux une annonce reproduisant la lettre officielle de Washington louant l'aide précieuse apportée par **VICTOR** pour son effort de guerre, lettre signée par le Secrétaire par intérim de la Marine et par Franklin D. Roosevelt.