



En 1960, Eddie réunit ses marques en une seule. C'est le succès, auquel Léo Ferré contribuera.

On a inventé un disque qui dure 30 minutes par face. Je me place !

(suite de la p. 9) elle ne pouvait en avoir, nous avons adopté un petit garçon de six mois, Pascal. C'est donc à la tête d'une vraie famille que je poursuis désormais ma course à la réussite. On m'a dit qu'en l'ayant atteint, j'avais pris le genre des « successful producers » de Hollywood. C'est vrai que j'ai adopté le luxe, les excentricités, les cigares, mais jamais je n'ai pris l'air blasé. Je suis toujours curieux de tout, toujours à la recherche du nouveau et du talent. Autrement dit, je suis resté tout près du public et encore plus près de mes amis les artistes.

S.B. Quel a été à l'époque de vos débuts le plus grand coup de flair ?

E.B. Moi, je reste modeste. Ce sont mes amis qui disent que j'ai ce flair, ce sixième sens qui aide évidemment au succès. Mais, vous savez, il y a avant tout la chance... Un soir, alors que je patiente dans un embouteillage, un homme au regard de gangster mais au sourire charmeur me fait signe d'ouvrir la vitre de ma voiture.

— Vous êtes Eddie Barclay ?

— Oui, pourquoi ?

— Je suis Eddie Constantine, j'aimerais vous parler.

Le type a un accent américain, ce qui n'est pas pour me déplaire. Plus tard, dans le bureau, mon alter-Eddie très

relax, me raconte sa vie, auréolée de néons multicolores :

— Voilà, je viens de Hollywood, mais là-bas, quand on n'est pas une star, c'est pas terrible. Je suis donc parti pour New York où j'ai chanté au « Radio City Music Hall ». Depuis j'ai doublé des dizaines de rôles pour boucler mes fins de mois. Je sais que j'ai l'air très américain, comme ça, au premier coup d'œil ; en fait, mon père était russe, chanteur d'opéra !

— Mais je vous ai déjà vu, me suis-je écrié, vous chantiez dans l'opérette de Marcel Achard, « P'tite Lili » !

— Oui, mais ça n'a pas très bien marché.

— Que puis-je faire pour vous ?

— Me faire chanter !

L'essai, « Ah les femmes ! », accompagné par un jeune pianiste, Jeff Davis, m'a emballé, littéralement. Accord conclu.

« Mais ma vraie, ma grande « baraka » avec Constantine surviendra plus tard : lorsque Bernard Borderie cherchera un acteur capable d'interpréter à l'écran Lemmy Caution, le célèbre agent secret de Peter Cheyney. Et quand Eddie Constantine et Lemmy Caution ne feront qu'un, ce sera non seulement le succès fulgurant de cette série policière, mais aussi celui des chansons d'Eddie Constantine que je produis.

S.B. Est-il vrai que c'est vous

qui avez lancé le microsillon en France et que c'est le grand départ de votre fortune ?

E.B. Là aussi ce fut la chance — à moins que ce fut le flair comme disent les flatteurs.

Quelques années auparavant je m'étais lié d'amitié avec un journaliste noir américain, Alan Morrisson, reparti ensuite aux Etats-Unis pour diriger la revue « Ebony ». Rien d'étonnant donc à ce que je reçoive un jour une lettre de ce vieux copain d'outre-Atlantique. Mais le contenu de cette lettre, par contre, est un cadeau royal. Alan me révèle l'invention toute nouvelle d'un disque qui peut durer une demi-heure par face, qui est incassable et qui possède des qualités de reproduction jamais atteintes. Le message se termine par les mots : « Viens ! » Jusqu'alors, on ne connaît que le 78 tours, d'une durée d'écoute se limitant à peine à trois minutes. Si Alan ne s'est pas trompé, c'est la fortune qui m'attend... Je le sens, j'en suis sûr... Il n'y a pas une minute à perdre ! Nicole partage mon intuition. Le lendemain, nous nous envolons tous deux pour New York.

A Manhattan, dans son atelier-laboratoire, l'homme qui nous reçoit, un technicien flegmatique d'une quarantaine d'années, n'a pas l'air de réaliser ce que représente pour nous le



Eddie et Michel Delpech ensemble en 1972. Les années passent et les amis se retrouvent.

disque qu'il est en train de manipuler : avec des gestes précis, d'une voix pondérée, il effectue sa démonstration de la même façon qu'il expliquerait le fonctionnement de sa dernière machine à laver. Mais dans mon cerveau ça tourne, ça tourne... Il faut absolument que je me procure une trentaine de matrices pour les remporter en France... Du jazz, de la musique classique. Je convaincrai ensuite des compagnies pour les essais de pressage... Je serai le premier en France à lancer sur le marché le nouveau disque révolutionnaire !

Lorsque nous rentrons le soir à notre petit hôtel de New York, le « Warwick », nous sommes euphoriques. Et la nuit qui s'ensuit nous semble encore plus fantastique : une tournée en compagnie d'Alan Morrisson des plus célèbres boîtes de jazz de Harlem. Au petit matin, la fête se termine chez le maire de Harlem, autour d'un plat de « spare ribs », avec Count Basy, Ray Charles, Sugar Robinson.

S.B. Ça a dû être en France un triomphe immédiat, ce disque 33 tours ?

E.B. Pensez-vous ! Dès mon retour je me heurte au scepticisme ironique des directeurs de compagnie : « Vous avez 25 ans et vous voulez dévorer

le marché !... Un marché qui se porte très bien comme il est. » Decca, Philips, Pathé, personne ne veut se lancer avec moi dans cette aventure. Mais il en faut plus pour me décourager. Nous persévérons Nicole et moi dans notre porte à porte. J'ai foi dans mon projet et c'est cette foi qui m'aide finalement à convaincre, un beau jour, le directeur de Pathé-Marconi : « Bon... Si vous y croyez vraiment, à votre découverte américaine, on va mettre sous presse trois matrices et on va faire fabriquer des disques... » Au début de l'opération, c'est la catastrophe : vingt matrices sont cassées... Heureusement, il en reste vingt autres, et, sitôt les disques gravés, je les lance sur le marché.

En quinze jours à peine, succès phénoménal : grâce à une publicité effectuée par des représentants et quelques magazines, deux mille personnes se sont littéralement jetées sur le nouveau gadget américain : le « microsillon ». Une décision s'impose : signer au plus vite un contrat avec une firme américaine. Ce que je fais avec la compagnie « Mercury », à New York.

Les « tubes » ensuite se succèdent, et, avec « Only you », des Platters, c'est l'éclatement : plus d'un million et demi de ventes ! Fidèles à notre devise

– les bénéfiques doivent être réinvestis –, Nicole et moi, qui avons maintenant installé nos bureaux rue Chambiges, n'avons cependant pas encore déménagé de la rue Pergolèse, ni changé notre vieille quatre-chevaux Renault.

Du côté business, en revanche, il y a eu des changements... J'ai décidé de donner à mon premier né, « Blue Star », quelques frères et sœurs... « Riviera », tout d'abord, la marque de disques qui « fait danser », et « Mercury », label de la compagnie américaine que je représente.

Comme il était devenu difficile de promouvoir trois marques à la fois, en 1960, je décide de tout rassembler en une seule firme : « La compagnie Barclay ». Et cette idée, comme les précédentes, va, une fois de plus, me propulser en avant.

L'époque a la fièvre... La température n'arrête pas de monter. La « Barclay » ne cesse de signer de nouveaux contrats américains, italiens, allemands. La compagnie, obligée de s'agrandir, déménage rue de Madrid, près du Conservatoire. C'est aussi l'époque de l'engagement de grands artistes : Dalida, Salvador, Ferré, Brel, Sardou, Aufray... et d'une association unique : celle avec un ami intime, Lucien Morisse.

S.B. C'est alors (suite page 16)

Dans mon cerveau, ça bouillonne. Je veux ramener 30 matrices en France. Je serai le premier !

BARCLAY RACONTE BARCLAY

(suite de la page 13) que vous découvrez Dalida. Encore un coup de flair.

E.B. Je n'étais pas seul. Nous étions deux « compères » Lucien et moi, dans cette aventure. Un soir, nous avons décidé d'aller chercher à l'Olympia une rivale de la chanteuse alors la plus populaire : Gloria Lasso. Mais avant le spectacle, dans le petit bar juste à côté du music-hall, Lucien avait lancé : « Si au lieu d'aller écouter des pouffiasses, on allait voir Marlon Brando dans « Graine de violence ? »

— Non, soyons sérieux, le boulot, c'est le boulot.

— On joue ça au 421 ?

— O.k.

J'avais gagné.

Sur scène, la jeune fille qui vient d'avancer est tout ce qu'il y a de plus ordinaire : mal fagotée, trop maquillée, elle se dandine gauchement. La salle glousse. Lucien Morisse pousse un soupir. J'écoute pourtant la chanteuse, quelque chose me fait pressentir que je ne suis pas en train de perdre mon temps.

La voix chaude, mélodieuse et vibrante qui s'élève soudain a, ô bonheur ! l'accent italien... Cet accent exotique que je recherche désespérément depuis des mois. Lucien et moi échangeons alors un coup d'œil complice. Entre nous les paroles sont inutiles. Après le spectacle nous nous précipitons dans les coulisses.

Le lendemain, Yolande Gigliotti, alias Dalida (débarquée depuis un an de son Egypte natale), signe avec moi un contrat de quatre ans. Un contrat qui va faire la fortune de la Maison Barclay.

Quand aujourd'hui on me demande comment on peut prévoir si tôt qu'un chanteur va réussir, je réponds sans fausse humilité, ce qui serait très agaçant : « Ça, c'est mon flair. C'est-à-dire un mélange de deux dons : premièrement, le sens musical ; deuxièmement, la possibilité de juger très exactement la voix d'un chanteur de deviner sa personnalité ; il faut savoir avant l'artiste lui-même s'il a réellement du talent. En définitive, c'est une combinaison de logique, de flair, d'intuition du public et de sens musical. »

S.B. Une autre de vos grandes

recrues ça a été Léo Ferré.

E.B. Ça été en effet une autre grosse touche après Dalida. Si Léo Ferré a accepté de signer un contrat avec moi c'est à deux conditions bien précises : il ne sera jamais censuré et il aura la possibilité de travailler avec les orchestres et arrangeurs de son choix. De mon côté, si j'ai choisi Ferré, c'est que je voue un respect quasi-religieux aux grands talents, quelle que soit l'origine de leur inspiration. Même chose pour Ferrat.

« Si je suis allé chercher Ferrat, alors qu'il travaillait dans une autre maison de disques, c'est parce que j'étais séduit par son talent. Quant au sens politique de ses chansons, je ne m'en occupe absolument pas. »

Le studio d'enregistrement que j'ai alors installé avenue Hoche est l'un des plus modernes d'Europe, le meilleur de Paris. Il fait l'admiration de la profession. Ces conditions exceptionnelles de travail attirent des « grands » de la chanson, tels Jacques Brel, qui quitte « Philips » pour signer un contrat avec moi (qu'il renouvellera en 1970, pour deux fois... 33 ans !). Nous nous sommes connus dans le passé à « L'Echelle de Jacob » où Brel faisait ses débuts. Malgré des personnalités apparemment totalement divergentes, Brel et moi deviendrons de grands amis.

S.B. Vous avez l'air soudain si mélancolique quand vous parlez de Brel.

E.B. Vous voulez dire que j'ai les larmes aux yeux, comme chaque fois que j'évoque cet ami très cher.

Très jeune, il avait déjà des idées toutes faites sur tout : l'amour, les femmes, l'argent, la mort... Il exultait de fougues, d'intelligence. Nous avons beaucoup de traits communs : un besoin permanent de nos copains, de notre amour du moment, la recherche du perfectionnisme dans notre métier. Lui aussi avait un très grand sens de l'amitié... Quand il a su qu'il était perdu et qu'il est parti vivre sur une plage du Pacifique, il m'a écrit une des plus belles lettres de ma vie !

S.B. Après Brel c'est la boule de neige, pour ne pas dire l'avalanche. (suite page 19)



Au début des années 60, une partie de baby-foot chez moi avec Léo Ferré, qui a rejoint ma compagnie en 1960. J'ai eu des rapports passionnés avec Léo, qui croyait toujours qu'on voulait le censurer, qui menaçait de partir pour un oui, pour un non. Mais c'est un type attachant et bourré de talent.