



Éditions Durand

DURAND

dal 1903 editore di CLAUDE DEBUSSY

2012

CLAUDE DEBUSSY ŒUVRES COMPLÈTES

EDIZIONE CRITICA DELLE OPERE DI CLAUDE DEBUSSY



CLAUDE DEBUSSY
Quatre nouvelles mélodies
LIBRE
pour voix et piano
1907
DURAND

CLAUDE DEBUSSY
Les Soirs Illuminés par l'ardeur du charbon
1907
DURAND

PRIMA
EDIZIONE
ASSOLUTA

QUATRE NOUVELLES MÉLODIES

pour voix et piano

00 1907

LES SOIRS ILLUMINÉS

PAR L'ARDEUR DU CHARBON

00 1907

L'opera completa in 36 volumi
con il patrocinio del
Ministero della Cultura Francese,
Centro Nazionale della Ricerca scientifica,
Bibliothèque nationale de France



Le composizioni
per pianoforte
sono disponibili
anche in volumi
separati

MGB HAL LEONARD

In vendita nei migliori negozi di musica

fotocopiare anche solo una pagina di musica è reato) che circolano senza alcuna remora nelle scuole e nei conservatori.»

LAURA PATRIZIA ROSSI
SCHOTT

«Non credo che in realtà il mercato editoriale sia più frammentato di quello degli strumenti, perché anche in questo settore ci sono milioni di piccole aziende che producono; se poi si pensa anche agli accessori, il mercato diventa davvero infinito.

Se sapessimo oggi cosa il mercato chiede ad un editore, avremmo trovato la lampada di Aladino... purtroppo credo che ci troviamo di fronte ad uno dei momenti più difficili ed impegnativi della storia della musica stampata: la tecnologia corre senza limiti, non ci sono sbocchi evidenti che incoraggino gli editori ad intraprendere ed investire su strade sicure, lo sviluppo della pirateria in Internet non ha controllo. Temo sia presto per capire, ma quello che è certo è che, se non si intraprende una strada comune di "educazione al copyright" per proteggere il futuro del diritto d'autore, finiranno nel nulla secoli di lavoro di tutti e sparirà il concetto di opera d'arte musicale... Purtroppo nel nostro Paese (soprattutto), il fronte comune è molto vago, non esiste nemmeno un'associazione di editori musicali...»

LAURA MORO
EDIZIONI CURCI

«Penso sia solo positivo che nell'editoria musicale convivano i grandi colossi internazionali accanto ai piccoli editori di nicchia. In tal modo il pluralismo è assicurato e il musicista può scegliere tra un'ampia offerta di proposte. I piccoli editori sono pieni di creatività, i grandi sono più concentrati sulla distribuzione. Curci, in questo senso, è un fenomeno a sé: grande fuori ma piccola dentro. Distribuiamo direttamente il nostro catalogo ma curiamo con grande passione le nostre novità, affinché siano sempre utili, efficaci e innovative.»

PINO AMENDOLA
SINFONICA

«Scorrendo i codici del nostro catalogo si potrebbe avere l'impressione che le composizioni di musica contemporanea facciano la parte del leone. In termini di vendite, tuttavia, il vero volume è costituito dalle opere didattiche. Sono proprio i testi di didattica – in particolare di quella didattica che io definisco ludica, cioè divertente – i più richiesti dal pubblico del nostro Paese. D'altra parte questi sono i titoli in cui risultano più evidenti le innovazioni, in termini di impostazione del metodo come di linguaggio.»

Chi frequenta le fiere internazionali, o anche semplicemente le librerie estere, percepisce con chiarezza la distanza che separa il mercato italiano da quello internazionale o mitteleuropeo. Dal punto di vista dell'editore, c'è davvero tanta differenza fra le abitudini di casa nostra e quanto avviene oltre confine?

ILARIA NARICI

MGB HAL LEONARD

«I mercati si differenziano ormai essenzialmente per potenzialità e tipologia di prodotti. Se nel caso del mercato europeo la produzione editoriale di editori paragonabili per forza di catalogo e capacità di penetrazione del mercato è piuttosto omogenea, nel caso del mercato americano siamo effettivamente di fronte a una offerta di gamma di prodotti certamente maggiore a prezzi senz'altro più competitivi di quelli dei prodotti europei.»

LAURA PATRIZIA ROSSI
SCHOTT

«Dipende dai mercati. Quelli di origine latina si assomigliano un po' tutti (purtroppo) e lì vige sovrano il "diritto" alla fotocopia più

che l'investimento in cultura. Però vedo che negli ultimi tempi la cultura in generale soffre un po' dappertutto, o forse è solo cambiato il concetto di come investire in cultura... dall'apprendimento della musica come fatto culturale ed accrescimento personale siamo passati all'ipad ecc, per lo sviluppo dei social networks. Forse la gente per il futuro pensa di arricchire il proprio bagaglio culturale così...»

LAURA MORO

EDIZIONI CURCI

«È finito il tempo in cui gli editori italiani si presentavano agli appuntamenti internazionali con soggezione o sudditanza rispetto ai colleghi internazionali. Oggi l'editoria italiana è perfettamente integrata con il resto del mondo. A questo slancio eu-

ropeista e cosmopolita ha contribuito in modo determinante Curci, che è stata la prima a credere nei metodi amatoriali, al potenziale delle scuole secondarie a indirizzo musicale, alla divulgazione della musica al grande pubblico attraverso guide all'ascolto illustrate, collane per bambini e per tutta la famiglia. E dove non siamo arrivati con i nostri mezzi, abbiamo selezionato il meglio dei cataloghi esteri: penso alla collana dei *Tipbook*, le guide illustrate degli strumenti musicali, ma anche alle serie *Canta & Impara*, *Alla scoperta dei compositori*, ecc. *Think global but act local!* E se l'i-phone è già stato inventato da Apple, si può importarlo in Italia: è la globalizzazione, bellezza!»

PINO AMENDOLA

SINFONICA

«Non abbiamo un rapporto diretto con il pubblico straniero, per via del fatto che all'estero abbiamo distributori che fanno da intermediari. Notiamo tuttavia un certo interesse da parte del pubblico, che ci contatta via Internet per richiedere titoli particolari. A differenza di quanto avviene con il pubblico italia-

no, però, i clienti esteri ci chiedono quasi esclusivamente titoli di letteratura; ma non c'è da stupirsi, dal momento che la didattica è strettamente vincolata alla lingua... Riuscireste a immaginare uno studente tedesco che acquista un manuale di armonia in italiano?»

Siamo al centro di una crisi di cui si fatica ad individuare gli eventuali sbocchi.

In questo momento ha senso investire in nuove produzioni? L'innovazione è davvero, come si usa dire, la chiave di una possibile riscossa? Che spazio si può immaginare per idee e autori nuovi?

ILARIA NARICI

MGB HAL LEONARD

«Quello dell'editoria musicale non è un mercato di massa e dunque beneficia in misura minore di ampliamenti e restrizioni dovute a congiunture economiche favorevoli o contrarie. L'editore, se non investe in nuovi prodotti, si condanna all'estinzione, dunque bisogna avere ottiche mirate, ma certo è che chi si ferma è perduto. Sicuramente l'innovazione può aiutare la spinta di nuovi prodotti, ma se parliamo ad esempio di editoria digitale, le barriere sono ancora



ABBIAMO PARLATO CON...



Laura Patrizia Rossi

Representative
SCHOTT MUSIC
INTERNATIONAL
www.schott-music.com



Ilaria Narici

General Manager
MGB
HAL LEONARD
www.mgbhalleonard.com



Laura Moro

Direttore Editoriale
Musica Classica
EDIZIONI CURCI
www.edizionicurci.it



Pino Amendola

Editore
Edizioni Musicali
SINFONICA
www.sinfonica.com

molto forti sia in termini di *devices* che di possibilità di veicolare i contenuti in modo soddisfacente. Bisogna poi avere sempre presente che la tecnologia è un mezzo, non un fine. Dunque i buoni prodotti partono innanzitutto da buoni contenuti, non dai supporti, di qualsiasi tipo esso siano.»

LAURA PATRIZIA ROSSI

SCHOTT

«Investire in nuove tecnologie e mercati è l'unica speranza di salvezza. Il problema è sapere come, perché al momento le strade sono infinite, ma le prospettive di una nuova tecnologia che possa accomunare i mercati editoriali non è ancora una realtà... Il download digitale non offre controlli di garanzia, le APP di Apple addirittura sono sotto inchiesta perché Apple pretende

che i diritti scadano con la morte dell'autore, gli eBook propongono soluzioni che al momento non sono accettabili per la musica stampata...

Direi impossibile una riscossa in tempi brevi, perché il tutto deve venire dalla gente e dall'utente finale, che invece è solo disorientato e si sente sempre più autorizzato a scaricare gratis, perché così "risparmia"... senza pensare che invece ad ogni fotocopia o scarico pirata corrisponde sicuramente un nuovo disoccupato in più sul mercato del lavoro...»

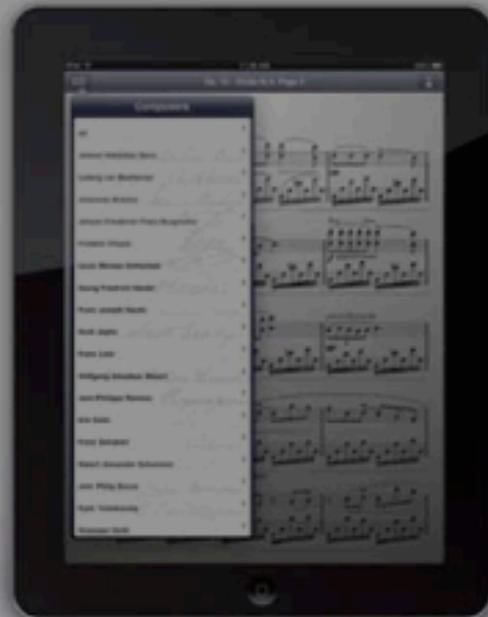
LAURA MORO

EDIZIONI CURCI

«La crisi è pesante e faticosa, e ha obbligato tutti a rimetterci in discussione. Ma almeno è democratica e non ha fatto sconti a nessuno. In Curci ci chiediamo ogni giorno cosa possiamo fare

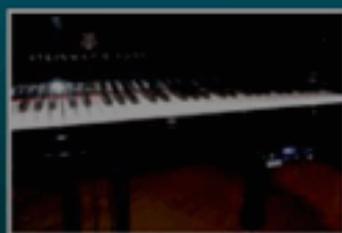
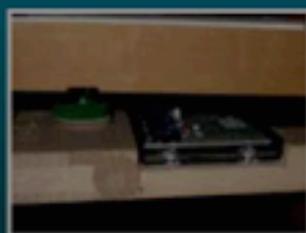
per essere davvero utili ai musicisti e agli appassionati. La parola d'ordine oggi è una sola: *dire la verità*. Il consumatore è attento, selettivo, cerca la qualità ed evita i bidoni. È finita l'epo-

ca delle proposte bluff o deboli. Ma quando un libro è bello e utile, continua a vendere tanto, alla faccia della crisi! Curci è orgogliosa di avere in catalogo metodi e libri campioni di incassi: la



PianoRelax

www.pianorelax.it - www.casamusicaledelrio.it



Il Kit PianoRelax è stato realizzato da Tecnici professionisti e deve essere installato da Tecnici specializzati. Si adatta a qualsiasi strumento a coda, mantenendo inalterata la precisione della meccanica-tastiera (tocco, pesatura, affondo tasto, 1° e 2° scappamento). Non è assolutamente d'intralcio a futuri interventi tecnici di normale manutenzione.

Si inserisce e si disinserisce con il semplice movimento di una leva, per ritornare immediatamente ad un Pianoforte tradizionale acustico.

Trasforma il tuo Pianoforte, senza alcuna modifica invasiva, in un Pianoforte silenziato ascoltabile in cuffia, garantendo il mantenimento delle identiche caratteristiche tecniche originali.

nostra *Chitarra volante* è in continua ristampa... e a volare non sono solo le chitarre, ma anche le vendite.»

PINO AMENDOLA
SINFONICA

«Se ci fosse una chiave capace di risolvere in un colpo solo la grande crisi in cui versa il settore, sarebbe certamente benvenuta! Purtroppo la ricetta magica non esiste; però, se c'è una via da seguire, questa è senz'altro la strada dell'innovazione. Ma anche qui bisogna stare attenti: perché non bisogna limitarsi a *pubblicare nuovi libri*. Bisogna che il contenuto di quei libri sia in grado di *entusiasmare*, attraverso un linguaggio semplice e accattivante. E credetemi, non basta aggiungere qua e là qualche illustrazione: ci vogliono le idee. Dal canto nostro, ce la mettiamo tutta: cerchiamo sempre di dare spazio a nuovi autori. In termini numerici, questo si traduce in trenta-quaranta nuovi titoli pubblicati ogni anno. Su un catalogo di 500 articoli, è quasi il dieci per cento.»

Da trent'anni a questa parte, l'intero settore si sforza per avvicinare alla musica le nuove generazioni. In che modo l'editoria specializzata può contribuire al raggiungimento di questo obiettivo?

ILARIA NARICI
MGB HAL LEONARD

«Fino a che nel nostro paese l'avvicinamento alla musica non avverrà seriamente sui banchi di scuola a partire dalla scuola primaria, come accade in molti altri stati del nostro continente, l'editoria specializzata in questo senso non credo possa fare molto. Inoltre il sistema dell'educazione alla musica soffre tuttora di una riforma



ma che non sembra certo avere aiutato a diffondere lo studio della musica e soprattutto non ha contribuito né a creare una formazione di maggiore qualità né a diffondere l'istruzione musicale. Di questa situazione soffrono gli studenti, gli insegnanti, le famiglie prima che gli editori, per i quali certamente è difficile seguire e fornire strumenti didattici in una situazione che appare confusa e dispersiva.»

LAURA PATRIZIA ROSSI
SCHOTT

«I Paesi di grande tradizione musicale come Germania, Gran Bretagna o USA, dimostrano che l'unico modo avvicinare le nuove generazioni alla musica è insegnarla a scuola. Non ci sono altre alternative, perché è la scuola che deve offrire la crescita culturale e musicale dall'infanzia, di forma gratuita ed indipendente, e solo così si possono creare futuri appassionati di musica e persone con crescita culturale in questo senso. Inutile ricordare che nel nostro Paese la strada dell'educazione musicale a scuola è andata nel ver-

so contrario, ormai è ridotta al niente. E soprattutto non c'è nessuna formazione degli insegnanti a cui tocca questo compito. L'unico modo per apprendere seriamente musica nel nostro Paese resta purtroppo l'educazione privata, con tutti i limiti che questa comporta.»

LAURA MORO
EDIZIONI CURCI

«L'editore è la cinghia di trasmissione tra la scuola e l'allievo. Il nostro compito è fornire uno strumento di lavoro utile ai maestri, che sono la nostra vera risorsa, e ai loro allievi, che devono trovare libri di qualità ed efficaci nell'aiutarli a raggiungere il loro obiettivo. Non possiamo e non vogliamo sostituirci alla scuola e ai maestri. Per questo siamo sempre al loro fianco, al fianco dei maestri intendo: li ascoltiamo, li accontentiamo, li trattiamo con il rispetto che si meritano. Sono i maestri di musica i veri motori nella diffusione della musica. E dopo 150 anni di amicizia con loro, ci ricambiano con un affetto che ancora mi stupisce e mi commuove.»

PINO AMENDOLA
SINFONICA

«La nostra visione si basa su una suddivisione ideale in tre fasce di pubblico. Le potremmo definire, in ordine progressivo, *elementare, media e dei trattati*. A ciascuna proponiamo testi studiati su misura, innovativi nel linguaggio e coerenti nell'impianto di base. In questo modo un testo propedeutico non potrà mai essere confuso con un metodo per l'apprendimento intermedio; e l'ambito dei trattati avrà uno stile, un'atmosfera sempre chiaramente riconoscibile. Va da sé che i testi destinati ai cicli inferiori contengano gli *stimoli* necessari a portare i giovani fruitori verso i livelli successivi; questo rientra nella normale dialettica dell'insegnamento, che procede per stimoli successivi in un crescendo di abilità. Credo che la capacità di mantenere un equilibrio corretto fra le componenti fondamentali di un libro, la capacità di *entusiasmare* i lettori, l'attenzione dedicata a fornire sempre un prodotto autorevole siano i parametri decisivi anche per agganciare il pubblico più giovane e avvicinarlo alla musica.»