

Лоран Гарнье
Давид Брен-Ламбер

Электрoшoк

Полное издание
1987-2013

Белое яблоко

УДК 785
ББК 84 (4Фра) - 44
Г 20

Гарнье, Л., Брен-Ламбер, Д.
Г20 Электрошок. Полная версия 1987 - 2013 / Лоран Гарнье, Давид
Брен-Ламбер; пер. Т. Недельской. — М.: Белое Яблоко, 2014 — 432 с.

ISBN 978-5-9903760-6-9

Новое, сильно дополненное и расширенное издание культовой книги. Знаменитый французский диджей и музыкант Лоран Гарнье вместе со своим соавтором и журналистом Давидом Брен-Ламбером продолжают путешествие по бескрайнему миру электронной музыки и клубной культуры, эмоционально фиксируя все те изменения, которые случились с этой музыкой и культурой за последние 25 лет. Безумство первых рейвов, эйсид-хаус-революция, Детройт, Лондон, Берлин и далее весь мир. Техно-повстанцы и хаус-гедонисты. Выход за рамки и стремление к новым открытиям. Дабстеп и коммерческая электроника. Роль и место диджея в современных реалиях, и электронная музыка как источник нескончаемых экспериментов.

Дизайн обложки: Реми Пипин

© Editions Flammarion, Paris, 2013 (first published in 2003);
original layout: Rémi Pépin.

© Laurent Garnier, David Brun-Lambert, 2003

© Laurent Garnier, David Brun-Lambert, 2013

© Т. Недельская, перевод на русский язык, 2013

© Г. Гатенян, макет, вёрстка 2014 (www.gatek.info)

© ООО «Белое Яблоко», 2014

Издательство «Белое Яблоко»

Лоран Гарнье
Давид Брен-Ламбер

Электрошок

Полное издание
1987-2013

Белое яблоко

- Глава 14 -

«Greed»

Мы предчувствовали это. Конечно же, мы опасались этого с самого начала, пытались перенести фокус деятельности лейбла на выступления или найти другие модели работы. Однако, несмотря на то, что мы из кожи вон лезли, месяц за месяцем музыкальный рынок переживал глубокие изменения, и наша лодка начала потихоньку тонуть, пока вовсе не ушла на дно. Мы испробовали все методы адаптации к цифровой революции, но ее законы оказались нам неподвластны. В какой-то момент стало слишком поздно.

В 2008 году F Communications отметил свое четырнадцатилетие. За все время существования наш лейбл пережил многие циклы. Он навсегда вошел в историю борьбы за признание техно во Франции. Мы выпустили более двухсот семидесяти пластинок, открыли многих талантливых артистов, проложив им дорогу в техно-мир; наш лейбл стал достойной частью мирового пейзажа электронной музыки. За последние месяцы наряду с CD с моим живым выступлением («Public Outburst») F Comm выпустил на виниле и новые альбомы таких артистов, как Vista Le Vie, Йори Хулкконен, Mr Oizo, Aqua Bassino и Gong Gong. Это отличные альбомы, которые грели нам душу, но которые не продались так, как нам этого хотелось. На самом деле это произошло потому, что пластинки в буквальном, физическом смысле этого слова больше не продавались...

В мгновение ока цифровые технологии заняли ключевое место на всех этапах музыкального производства и распространения. Этот процесс стал необратимым с 2000 года, когда на руинах сайта Napster выросли новые peer-to-peer-платформы (P2P), в основу которых легли новые бесплатные принципы обмена.

В 1999 году обзавестись музыкой все еще означало пойти в независимый магазин пластинок или в такие крупные магазины, как Fnac или Virgin Megastore. В Париже фанаты чикагского ха-



Greed

On the fast track of the net
I take all I can
In the lane of the highway
ISDN MP3, VQF, JPEG...
I take all I can

уса и детройтского техно отправлялись к Солу Руссо в его бутик Bonus Beat на улице Келлер. Любителям немецкого техно нужно было пройти на одну улицу дальше — в магазин TSF либо в Rough Trade. Как правило, в этих специализированных местах продавцы считались всемогущими. Многие из них были ходячими музыкальными энциклопедиями и могли с уверенностью проводника в джунглях ознакомить вас с новинками и бэк-каталогами. В середине 90-х продавец был «Великим Поставщиком острых ощущений». Это касалось не только бутиков на площади Бастилии. Во Фнас на авеню Ваграм также можно было найти безупречную подборку электронной музыки!



На самом деле управление магазином пластинок, независимо от объемов, — это по-настоящему трудная работа. У меня имелся подобный опыт, когда мы вместе с двумя партнерами открыли USA Import на рю де Турнель в Париже. Один из нас управлял этим магазином, параллельно с двумя другими — в Лилле и в Бельгии. Другой партнер координировал все это из офиса. Вначале он казался нам весьма симпатичным малым, но постепенно он стал использовать наш подвал как свою личную камеру хранения, а кроме того, нашу общую чековую книжку — чтобы расплачиваться за ужины со своими подружками. В это время я каждый месяц ездил на машине в Англию, чтобы за наличные закупить там новинки и привезти их в наш магазин. Конечно же, мне так и не возместили все расходы на винил. Немудрено, что однажды все рухнуло. Мы были слишком молодыми и неопытными, чтобы управлять магазином: USA Import продержался меньше двух лет. Тем не менее это были два довольно радостных года, за которые через наш магазин прошли все основные диджеи города и даже многие заезжие техно-музыканты от Джеффа Миллза до Деррика Мэя. Однако этих маленьких радостей было недостаточно, чтобы скрасить тяжелые трудовые будни. В этом мы мало чем отличались от других владельцев магазинов пластинок. Часто нужно было обращаться к крупным поставщикам для выбора и закупок пластинок. Затем нужно было сформировать ассортимент и постараться все продать. Как правило, оставались пластинки, которые не продавались, и нам приходилось их возвращать. Прибыль? В основном весьма

скромная. Но большинство из владельцев магазинов, которых я знал, плевать хотели на прибыль. Это были настоящие фанаты своего дела и музыки, готовые возиться со сложной логистикой за небольшие деньги. Они хотели поделиться музыкой с другими и знали, что для каждого фаната, который приходит к ним, многочасовое копание в ящиках с пластинками означает «личное вложение» (во временном и денежном смысле).

В небольшой вкладке, сопровождающей альбом «I'm New Here» 2010 года, американский певец Гил Скотт-Херон разместил инструкции по оптимизации прослушивания его последнего альбома.

«Для того чтобы насладиться вашим вложением, существует одна процедура. Возьмем, к примеру, музыку. Покупка CD — это вложение. Чтобы по-настоящему им насладиться, вы должны прослушать его первый раз в оптимальных условиях. Не в машине, не в наушниках, не на компьютере. Принесите его домой, избавьтесь от любого отвлекающего вас источника (даже от «нее» или «него»). Отключите мобильный телефон, отключите все, что звонит, пищит или свистит. Устройтесь поудобней.

Поставьте ваш новый компакт-диск и прослушайте его сразу весь целиком. Подумайте о том, чем вы отныне владеете. Подумайте о тех, кто бы также оценил это вложение. Решите, с кем бы вам хотелось им поделиться. Прослушайте его еще раз.

Enjoy yourself»

I'm New Here, Gil Scott-Heron, XL Recordings, 2010



Этим инструкциям, которые давались десять-двадцать лет назад, все еще следовали меломаны, гонявшиеся за пластинками по магазинам в разных уголках мира. После покупки диска они возвращались к себе, возбужденные обладанием той самой пластинкой, в которой была сокрыта волшебная магия музыки. Я уже рассказывал, как каждую неделю я тратил два часа на поездку автобусом из пригорода Парижа в музыкальные магазины на Елисейских Полях. Однажды (мне было четырнадцать лет) я заплатил 120 франков (двадцать евро в сегодняшнем эквиваленте) за один «импорт» фанковой группы Skyy. Невероятная сумма для меня по тем временам. Но мне было все равно, я знал, что я нашел священный Грааль. На обратном пути я по меньшей мере тридцать раз прочитал все тексты на обложке, весь в предвкушении, как я приеду домой и наконец открою для себя драгоценную музыку на моей новой пластинке. С тех пор я переслушал эту пластинку не меньше сотни раз — каждый раз с первоначальным вниманием и удовольствием. За прошедшие десятилетия у меня сложились почти «телесные» отношения с этим альбомом. Через тридцать лет после его покупки я даже сэмпловал трек «No Music, No Life». Это стало моей данью целой эпохе, когда поиск редких пластинок был настоящим благородным делом.

Неожиданно в самом конце 1990-х что-то резко

МЭММЕНШЛОСР.