

Wood & Steel

Assurer l'avenir de l'ébène

Un plan sans précédent pour
un développement durable

**Builder's Reserve VI
Jumbo et chevalet
à moustaches**

**Bien plus qu'un
simple magasin
Cultiver une
communauté musicale**

Scène ouverte : conseils



Courrier



Couverture du magazine Wood&Steel n°72

Merci M.Coffey

Je viens de me porter acquéreur d'une 814ce édition limitée de printemps 2012 en cocobolo, et je tenais à vous faire part des miracles que réalise Bob Coffey, de Coffey Music, pour le plus grand bonheur des adeptes de Taylor. Bob et Zach [Arntz] (l'agent Taylor qui travaille main dans la main avec M.Coffey) m'ont permis de tout essayer... Dont une splendide 914ce, que Zach a fait tout spécialement parvenir à Coffey Music pour que je puisse l'essayer. Au final, mon choix s'est porté sur la LTD de printemps en cocobolo. J'ai également passé commande d'une 814ce tobacco burst, avec un manche à diapason court.

Sachez que Bob Coffey fait partie de la crème des revendeurs Taylor ! Au fil des années, je lui ai acheté un bon nombre de vos instruments. C'est ce genre d'efforts particuliers qui fait que les revendeurs Taylor locaux sont si liés à la communauté ; et c'est aussi ce qui pousse les clients à revenir chaque semaine, pour découvrir les nouveautés du coin Taylor. Un grand merci à Zach également, pour un service au client et des conseils de vente d'un tel niveau d'excellence. Les nouveaux ajouts à ma collection de guitares Taylor m'inspirent à jouer toujours mieux et plus longtemps.

Ma solution numéro un pour lutter contre le stress au bureau : prendre en main l'une de vos belles guitares. La suite vient d'elle-même...

David C.

Que du bonheur à Austin

Merci pour le fantastique évènement Road Show d'hier soir à Austin, Texas. JR et son partenaire [Corey Witt] (un guitariste fantastique) ont fait un excellent travail. Je suis débutant, et je compte me porter acquéreur d'une

Taylor l'année prochaine. J'ai beaucoup appris au cours de la soirée, et j'ai vraiment apprécié qu'ils aient pris le temps de détailler tant de choses pour le public.

Frank Varela

Étuis fermés

Bonjour. Nous sommes les « autres » guitares d'Andy, et nous souhaitons déposer une plainte. Andy jouait avec nous tout le temps, et s'assurait qu'aucune d'entre nous ne se sente négligée. Mais depuis qu'il a acheté sa Taylor NS34ce, je crois qu'il ne veut plus nous voir. Nous n'avons pas vu la lumière du jour depuis des lustres. Il fait très sombre dans nos étuis. Nous l'avons même entendu parler d'un nouvel achat, celui d'une quelconque Taylor à cordes acier. S'il vous plaît... Ne le laissez pas faire. Andy nous manque. Pourriez-vous éventuellement rappeler à l'usine toutes les Taylor à cordes nylon ? Nous vous remercions d'avance de votre aide.

Andy Christie

Rescapée du feu

J'ai fait réparer ma vieille Taylor 550 [Dreadnought 12 cordes en acajou] il y a environ un an, et je me rends compte que je n'ai jamais remercié les fantastiques employés de Taylor d'avoir effectué cet excellent travail.

Je dois commencer par expliquer que la 550 était dans mon garage lorsque celui-ci a été détruit par un incendie. Quand je l'ai trouvée le lendemain, elle trônait au sommet d'un tas de débris divers dans l'allée, sur lequel les pompiers l'avaient déposée. Fort heureusement, elle était dans un étui rigide, et il était encore possible de la sauver. Je pense que la 6 cordes Yamaha qui était à côté d'elle l'a certainement protégée, puisque la table de cette Yamaha a été détruite par le feu.

Quoi qu'il en soit, merci à tous d'avoir effectué un travail de réparation aussi remarquable : elle est toujours aussi agréable à jouer, et je vous jure qu'elle sonne mieux que jamais. Encore une fois un grand merci, pour la qualité de votre travail et pour m'avoir aidé à régler les détails permettant de l'expédier sans incident.

Roy Goodman
Sunnyvale, Californie

Pas à vendre !

En juillet 1987, je me suis mis à

la recherche d'une guitare, et je me suis donc rendu dans mon magasin d'instruments acoustiques favori. « Aujourd'hui, je quitterai ce magasin avec une guitare », ai-je tout de suite annoncé au propriétaire. Il m'a fait passer dans une pièce d'essai, et a commencé à m'apporter des guitares. J'ai essayé des Martin, des Larrivee et bien d'autres encore. Puis il m'a apporté une Dreadnought Taylor. « Ah oui, celle-là me plaît ! » Enfin, il est venu avec une 615 Jumbo en érable, avec un dos en trois pièces. Je n'avais encore jamais joué de Jumbo. Il m'a suffi de plaquer un seul accord de sol, et voilà, j'avais trouvé ma guitare.

J'ai été un musicien à plein temps tout au long de ma vie, et cette guitare m'a accompagné à chaque instant. J'ai d'ailleurs toujours l'étui original, qui tient désormais grâce à force ruban adhésif. Cette guitare a parcouru un million de kilomètres sur la route... Au fil des années, j'ai permis à quelques guitaristes assez fantastiques de la jouer ; parmi eux, Craig Young, l'ancien guitariste lead de Terri Clark. Tous ont dit qu'ils n'avaient jamais vu une guitare pareille. Certains m'ont même proposé de la racheter, pour un prix bien supérieur à celui que j'avais payé. Mais ma réponse est toujours la même : non ! Même si l'on m'offrait un million de dollars, je dirais toujours non. Cette guitare fait partie de moi, rien de moins. Je l'ai tellement jouée qu'avec le temps j'ai fait un trou dans la table ; depuis, elle a été réparée, et j'ai fait remplacer l'ancienne plaque de protection par une neuve, légèrement plus grande. J'ai pensé à lui offrir une retraite bien méritée, après toutes les épreuves qu'elle a du subir. Elle a été renversée, a fait des chutes, a été heurtée par des pieds de micros... Une fois, la tête a même traversé une fenêtre ! J'ai donc acheté une autre Jumbo, une 615 à pan coupé, mais j'ai malheureusement été forcé de la revendre à une époque où les choses étaient difficiles. Quoi qu'il en soit, c'était il y a 25 ans que j'entrais dans ce magasin... Et aujourd'hui encore, je me réjouis de l'avoir fait. Je peux dire sans le moindre doute que cette guitare est l'une des raisons pour lesquelles je gagne toujours ma vie grâce à la musique aujourd'hui.

Ken McCoy

Voix mongoles

Je suis un volontaire du Peace Corps [NdT : organisation du gouvernement américain composée de volontaires, pour l'aide à différents pays], et dans ce cadre, je suis actuellement en Mongolie. Lorsque j'ai quitté les États-Unis il y a environ un an pour mes 27 mois de service, j'ai

eu du mal à laisser derrière moi ma fidèle Taylor série 300. J'ai résolu le problème en achetant une Baby Taylor une semaine avant mon départ. Et un an plus tard, la petite est toujours en pleine forme ! Elle a du faire face à des environnements difficiles, des déplacements riches en cahots, des conditions météo extrêmes... Mais elle sonne aussi bien que le jour de son achat. Les Mongols sont toujours ravis quand je la sors de son étui pour leur jouer quelque chose, et j'ai décidé de demander à mes amis et collègues locaux de signer la guitare en utilisant l'écriture mongole traditionnelle. Merci à vous de fabriquer des guitares de qualité, vous me permettez de disposer d'un instrument aussi beau que solide, grâce auquel je me souviendrai toujours de mon expérience en Mongolie.

Justin Guerra

Hommage

Je n'ai jamais pris contact avec vous, mais il m'a semblé qu'il était temps de rendre à César ce qui appartient à César ! Je joue de la guitare depuis 22 ans, et j'ai joué sur de nombreuses marques différentes. Je dirige le chœur de notre paroisse, et selon moi, parmi toutes les guitares qu'il m'aît été donné de jouer, ce sont les vôtres qui offrent la meilleure polyvalence et le son le plus riche. Je possède actuellement six Taylor : une T5 Custom, une 412ce, une 214ce, deux Baby, et désormais une GS Mini. Je suis toujours émerveillée par le son et la jouabilité de vos guitares... Et alors que je croyais tout connaître, voilà qu'arrive la GS Mini, et une fois de plus j'en ai le souffle coupé. Je suis une femme assez menue, et je me réjouis de pouvoir disposer d'une guitare dont le corps présente des dimensions réduites (sans que le son soit réduit !), avec une prise en main incroyablement confortable. Je suis convaincue qu'entre ma nouvelle GS Mini et moi commence une très longue amitié. Je tenais également à saluer l'un de vos revendeurs : Butch, de Bigham Music (à Dalton, Géorgie) est fantastique. C'est chez lui que j'ai obtenu toutes mes Taylor, et j'ai toujours été pleinement satisfaite. Franchement, je ne peux pas imaginer faire de meilleurs achats ailleurs. Merci de fabriquer de si bonnes guitares !

Ross DeAeth

Janet Pinette

Acoustifest

Je vous fais parvenir ce court message afin de vous dire combien j'apprécie le soutien que vous apportez aux « clinics » et à l'Acoustifest organisés par Melodee Music.

www.taylorguitars.com

Guitares à cordes acoustiques

C'est sans doute l'un des meilleurs moyens de faire la démonstration et la promotion de vos instruments. J'ai de plus eu le plaisir d'écouter Bob Taylor s'exprimer lors d'un Acoustifest, il y a quelques années. Très longtemps, j'ai été intéressé par la LKSM6 ; j'ai toujours voulu l'essayer, mais jamais je n'ai pu trouver un revendeur dans ma région qui en avait une en stock. A ma grande joie, Zach [Arntz] en a apporté une à l'Acoustifest de l'an dernier : j'ai pu la jouer, et je l'ai achetée ! Vous fabriquez des instruments de qualité, c'est évident ; mais je suis certain que vos chiffres de vente sont avant tout le fruit du soutien que vous apportez aux magasins qui proposent vos produits. Je n'ai que des compliments à faire à propos de Melodee Music, et de leur engagement en faveur de la communauté locale, des musiciens locaux... Et je suis heureux que vous vous engagiez vous aussi dans ce sens.

Eric Knight

Guitares à cordes acoustiques

Thérapie à six cordes

J'étais en traitement pour un cancer à Little Rock dans l'Arkansas lorsque j'ai fait une chute, qui a conduit à une lésion de ma colonne vertébrale. Mes cinq semaines à l'hôpital ont donc été rallongées de deux semaines de physiothérapie et d'ergothérapie, et j'ai du réapprendre à marcher. Mais j'ai également vite réalisé qu'il était essentiel pour moi de jouer de la musique. Le problème, c'est que j'étais loin de chez moi et de ma Taylor 314ce, et que pour l'heure, une guitare de taille normale n'était tout simplement pas envisageable. C'est là qu'est intervenue la GS Mini. Jouable dans un lit d'hôpital et même dans une chaise roulante, tout en restant un instrument au son fantastique que je joue toujours maintenant que je suis de retour chez moi, et que ma maladie est en rémission. Merci à Taylor d'avoir joué un grand rôle (ou si j'ose dire, un rôle « mini ») dans ma guérison !

Ross DeAeth

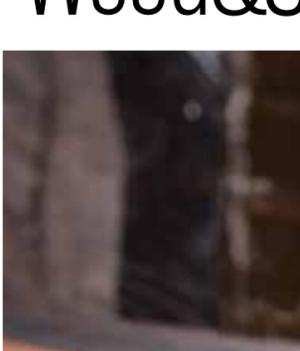
Janet Pinette

Guitares à cordes acoustiques

Nous souhaitons connaître vos opinions !

Envoyez vos e-mails à pr@taylorguitars.com

Wood&Steel



Wood&Steel

Guitares à cordes acoustiques

Retrouvez-nous sur **Facebook** et **YouTube**. Suivez-nous sur **Twitter** : @taylorguitars

Sommaire

6 Comment réussir votre première scène ouverte
Si vous n'êtes pas encore passé par là, peut-être en rêvez-vous... Un survivant nous fait partager ses conseils, pour obtenir une prestation qui ravira vos auditeurs... Et vous-même.



8 Builder's Reserve VI : Jumbo koa avec chevalet à moustaches

Qui n'aime pas les bonnes vieilles moustaches des années 70 ? Notre fameux chevalet à moustaches fait son retour, dans le cadre de cet hommage à la Jumbo 12 cordes des premières années Taylor.

Guitares à cordes acoustiques

18 Coup de projecteur : la beauté nature de l'ébène
Afin de protéger les réserves d'ébène, nous devons utiliser ce que nous offre la forêt. Cela signifie accepter sa diversité esthétique. En voici un exemple.

Guitares à cordes acoustiques

Guitares à cordes acoustiques

Guitares à cordes acoustiques

20 Bien plus qu'un simple magasin
Quel est le secret des bons magasins de guitares ? Une équipe qui connaît le matériel, connaît ses clients, et sait créer un sentiment de communauté.

Guitares à cordes acoustiques

26 Passe backstage : Terry Wollman
A la fois guitariste polyvalent et directeur musical expérimenté, il évoque l'arrangement des couches musicales, le travail avec les grands musiciens de studio et l'enregistrement avec sa 912ce.

Guitares à cordes acoustiques



La rubrique de Kurt

Nettoyage de printemps

Un bon nettoyage de printemps peut faire des merveilles dans une maison. C'est l'occasion de trier toutes ces choses que l'on a accumulées au fil des ans, puis de se débarrasser de celles qui n'ont plus d'utilité et ne font que nous encombrer. Il est aussi essentiel de procéder à une telle opération au sein d'une entreprise. On peut alors se débarrasser d'anciennes procédures qui avaient une utilité par le passé, mais qui ne sont plus désormais que des obstacles à un fonctionnement sain et efficace.

En effet, il est normal qu'une entreprise accumule des processus et autres procédures au fur et à mesure de sa vie, de sa croissance. Malheureusement, ceux-ci sont également susceptibles d'ajouter à la complexité et à la bureaucratie, qui peuvent gêner l'exécution du travail. Parfois, les « solutions » visant à lutter contre ce problème génèrent encore plus de complexité et de bureaucratie, et mènent à la création de nouveaux systèmes qui ne font que s'ajouter à ceux qui existent déjà. Tout ceci peut au final absorber une quantité significative de temps et de travail, sans vraiment apporter quoi que ce soit.

C'est pourquoi il est indispensable de parfois prendre du recul, et de remettre les choses à plat : il est alors possible de reforger les procédures et les processus de manière à ce qu'ils correspondent à la réalité de l'entreprise, aujourd'hui et dans un futur immédiat, tout en se débarrassant de toutes les étapes obsolètes qui ne sont pas ou plus nécessaires. Je compare souvent ce travail à l'entretien d'un jardin ou

d'un paysage : on arrache les mauvaises herbes et les plantes trop anciennes, en ne gardant que les éléments importants, qui sont à maturité, pour repartir du bon pied. Et c'est précisément ce que nous avons fait chez Taylor. Notre « Projet d'amélioration des processus » représente l'une des grandes initiatives sur lesquelles nous travaillons, peut-être la plus importante.

Nous nous rendons compte que si nos collaborateurs sont soulagés du poids de tâches sans valeur ajoutée, ils peuvent mettre à profit le temps gagné pour effectuer un travail qui lui est significatif : fabriquer plus de guitares pour faire face à la demande, par exemple, ou encore répondre aux commandes des revendeurs plus rapidement, améliorer notre contrôle qualité, offrir un service aux clients plus réactif, plus adapté. Nous procédons actuellement à des formations polyvalentes de nos employés, afin qu'ils disposent d'un éventail plus vaste de compétences et qu'ils puissent travailler dans différents secteurs de l'entreprise. Et grâce aux améliorations que nous avons apportées jusqu'à maintenant aux processus, nous avons réussi à augmenter notre production quotidienne de guitares de presque 20%.

Nous sommes parvenus à nous débarrasser de délais incroyables qui avaient été ajoutés aux procédures de prise de commande, d'insertion de cette commande dans la chaîne de production, de fabrication de la guitare et finalement de son expédition. Auparavant, il fallait plusieurs semaines pour qu'une guitare commandée soit insérée dans le processus de production et que sa fabrication soit lancée. Désormais, la production de la guitare démarre le lendemain

de la commande. Voilà une amélioration non négligeable ! Grâce à l'élimination des zones tampons et à une intégration du travail des équipes de jour et de nuit, nous pouvons également terminer les guitares en cours de production bien plus rapidement qu'avant. Si l'on additionne toutes ces améliorations, il apparaît que nous pouvons dorénavant offrir un service bien plus rapide, tout en répondant mieux à la demande de nos clients.

De plus, comme nous avons aussi travaillé sur l'établissement de rapports et la communication des données, nous avons découvert (avec une certaine surprise) combien nos guitares faisaient l'objet d'une demande élevée... Et combien nous devons en produire pour répondre aux besoins de nos revendeurs et de nos clients ! Par conséquent, nous avons augmenté notre production de guitares et ajouté plusieurs samedis à notre programme de production, afin d'être à même de fournir les instruments au rythme et dans les délais que nos clients espèrent. Le nombre de nos employés n'a jamais été aussi élevé (plus de 700 personnes), et il semble certain qu'il continuera de croître. Notre objectif consiste à trouver le niveau « magique » auquel nous produirions exactement le bon nombre de guitares parmi exactement le bon nombre de modèles, de manière à pouvoir offrir une livraison quasi-immédiate à nos revendeurs ; cela vous permettra au final de recevoir la guitare que vous souhaitez quand vous le souhaitez.

Merci de choisir Taylor. Je vous souhaite un excellent été.

— Kurt Listug,

président directeur général

Wood&Steel

Numéro 72
Été 2012

Publisher / Taylor-Listug, Inc.
Produced by the Taylor Guitars Marketing Department
Vice President of Sales & Marketing / Brian Swerdfeger
Editor / Jim Kirlin
Art Director / Cory Sheehan
Graphic Designer / Rita Funk-Hoffman
Graphic Designer / Angie Stamos-Guerra
Photographer / Tim Whitehouse



Contributors

David Hosler / Wayne Johnson / David Kaye / Kurt Listug / Shawn Persinger
Shane Roeschlein / Bob Taylor / Glen Wolff / Chalise Zolezzi

Technical Advisors

Ed Granero / David Hosler / Gerry Kowalski / Andy Lund / Rob Magargal
Mike Mosley / Brian Swerdfeger / Bob Taylor / Chris Wellons / Glen Wolff

Contributing Photographers

Rita Funk-Hoffman / David Kaye / Katrina Horstman

Circulation	Printing / Distribution
Katrina Horstman	Courier Graphics / CEREUS - Phoenix
<p>©2012 Taylor Guitars. TAYLOR, TAYLOR (Stylized); TAYLOR GUITARS, TAYLOR QUALITY GUITARS and Design; BABY TAYLOR; BIG BABY; Peghead Design; Bridge Design; Pickguard Design; 100 SERIES; 200 SERIES; 300 SERIES; 400 SERIES; 500 SERIES; 600 SERIES; 700 SERIES; 800 SERIES; 900 SERIES; PRESENTATION SERIES; GALLERY; QUALITY TAYLOR GUITARS, GUITARS AND CASES and Design; WOOD&STEEL; ROBERT TAYLOR (Stylized); TAYLOR EXPRESSION SYSTEM; EXPRESSION SYSTEM; TAYLORWARE; TAYLOR GUITARS K4; K4, TAYLOR K4; TAYLOR ES; DOYLE DYKES SIGNATURE MODEL; DYNAMIC BODY SENSOR; T5; T5 (Stylized); BALANCED BREAKOUT; R. TAYLOR; R TAYLOR (Stylized); AMERICAN DREAM; TAYLOR SOLIDBODY; T3; GRAND SYMPHONY; WAVE COMPENSATED; GS; GS MINI; ES-GO; V-CABLE; and GA are registered trademarks of the company. DOYLE DELUXE; GA MINI; YOUR TONE. AMPLIFIED; and FIND YOUR FIT; NYLON SERIES; KOA SERIES; WALNUT SERIES; GRAND AUDITORIUM; GRAND CONCERT; SIGNATURE MODEL; GS SERIES; LIBERTY TREE; LEO KOTTKE SIGNATURE MODEL; DAN CRARY SIGNATURE MODEL; DYNAMIC STRING SENSOR are trademarks of the company. Patents pending. Prices and specifications subject to change without notice.</p>	

Visites de l'usine Taylor en 2012 et dates de fermeture

Une visite guidée gratuite de l'usine Taylor Guitars a lieu chaque jour du lundi au vendredi à 13h00 (à l'exception des jours de congés). Aucune réservation préalable n'est nécessaire. Il vous suffit de vous présenter à la réception de notre centre d'accueil, dans le hall de notre bâtiment principal, avant 13h00. Nous prions simplement les groupes importants (plus de 10 personnes) de nous contacter à l'avance au (619) 258-1207.

Bien que la visite ne nécessite pas d'effort physique important, veuillez noter qu'elle requiert une durée de marche non négligeable. De plus, du fait de son caractère technique, elle peut ne pas être adaptée aux jeunes enfants. La visite dure environ 1 heure et 15 minutes ; le départ a lieu du bâtiment principal, au 1980, Gillespie Way à El Cajon, Californie.

Merci de prendre note des jours exceptionnellement chômés, présentés ci-dessous. Pour de plus amples informations, y compris concernant l'accès à l'usine, veuillez vous rendre sur taylorguitars.com/contact/factorytour. Nous vous attendons avec impatience !

Fermeture pour congés

du 2 au 6 juillet (congés d'entreprise)	15 octobre (anniversaire de Taylor Guitars)
Lundi 3 septembre (fête du Travail américaine)	22 et 23 novembre (congés de Thanksgiving)
	du lundi 24 décembre au vendredi 4 janvier (congés d'entreprise)



Le billet de Bob

Une histoire en voie de développement

Le Cameroun est un pays lointain, et je ne parle pas seulement des heures de voyage nécessaires pour s'y rendre ; il est lointain dans presque tous les domaines, pour ceux d'entre nous qui vivent là où tout est disponible à moindre effort. Comme vous le savez probablement déjà, nous avons lancé une petite entreprise à Tecate au Mexique il y a maintenant plus de onze ans. Aujourd'hui, elle s'est développée pour devenir un organe essentiel de nos activités globales. Lorsque j'y emmène des visiteurs, il n'est pas rare qu'ils fassent des commentaires comme : « Ça alors ! C'est bien plus développé que je ne l'avais imaginé. Je m'attendais à quelque chose de complètement différent !»

Lorsque nous avons démarré nos opérations au Mexique, on nous a mis en garde contre la corruption, le manque d'infrastructures, et la possibilité de mauvaises relations avec les employés. Nous avons poursuivi nos efforts malgré tout, en nous efforçant de réaliser un bon travail, équivalent à celui que nous effectuons déjà en Californie. Et il s'est avéré exact que la corruption est parfois présente, que les infrastructures sont parfois insuffisantes, et que les relations sont parfois difficiles avec les employés... Exactement comme aux États-Unis ! Aujourd'hui, notre établissement de Tecate est prospère et beau, peuplé d'employés fantastiques qui fabriquent avec talent les produits Taylor. Même s'il a été un peu plus difficile d'obtenir au Mexique certains des éléments que nous souhaitions, au final, tout s'est avéré disponible.

Quid du Cameroun ? Ma foi, c'est vraiment un pays en voie de développement ; il est difficile de s'y procurer ce que ce soit. Il est presque impossible d'obtenir les outillages, les fournitures et les matériaux nécessaires. Tous ces

éléments doivent être importés. Si nous voulons par exemple des toupies, des scies ou des pièces de perceuses, il est plus simple de les importer ; notez bien que je n'ai pas dit « simple », mais « plus simple ». Y aller est difficile, y être est difficile et y travailler est difficile. Mais une fois que nous avons atterri et que nous nous sommes installés dans les quartiers de la société pour la durée de notre séjour, nous nous habituons à la réalité et au rythme locaux. Et nous effectuons le travail nécessaire de planification de l'avenir et d'amélioration de nos deux usines, qui produisent des pièces d'ébène à partir des arbres que nous achetons.

Nous produisons des planches d'ébène destinées aux touches, chevalets et placages de tête des guitares, ainsi que des pièces similaires pour violon, violoncelle et contrebasse. Nous réalisons aussi des ébauches de queues de billard, de mécaniques à friction, de chevilles et de touches de piano. Nous nous efforçons d'utiliser jusqu'aux plus petits morceaux d'ébène.

Notre objectif : travailler dans le cadre d'une structure entièrement transparente et légale. Cela peut sembler simple, jusqu'à ce que nous nous heurtions à des articles de loi qui se contredisent, à propos des endroits où l'ébène peut être exploité. Le ministère camerounais chargé des forêts nous a invités à participer à la modification des lois, afin de les rendre plus claires et d'éviter des conflits commerciaux ou sociaux dans le cadre de nos affaires. Pendant ce temps, nous travaillons avec optimisme dans le sens d'une amélioration constante, vers notre objectif : celui d'un commerce harmonieux, qui se déroule dans le cadre de lois bien définies. Nos partenaires espagnols (Madinter Trade) et nous-mêmes sommes plutôt fiers de notre passé sans tache !

La présence d'Anne Middleton constitue l'un de nos plus grands atouts. Elle faisait auparavant partie de l'EIA (Environmental Investigation Agency), le groupe qui a en grande partie permis le succès de l'amendement apporté en 2008 à la loi Lacey, celle-là même qui régit désormais le cadre légal d'importation des bois dans notre pays. La passion et la compétence d'Anne nous aident à comprendre toutes les ramifications, qu'il s'agisse de celles de la forêt ou de celles de la législation. Elle contribuera également à mettre sur pied des lois adaptées, favorables à l'environnement comme à la valorisation de l'ébène, d'une façon que les défenseurs de l'environnement comme les entreprises pourront adopter sans réserve. Anne réside sur place au Cameroun, alors qu'elle travaille au développement de cette aventure.

J'espère sincèrement que la lecture de l'article détaillé que vous trouverez dans ce numéro vous aidera à mieux cerner l'origine de l'ébène. J'ai l'intime conviction que si nous atteignons nos objectifs au Cameroun, si nous réussissons à bâtir un modèle commercial de gestion de l'ébène dont les gens puissent être fiers, nous aurons de l'ébène à disposition pour encore de nombreuses générations. Nous tenons à obtenir l'aide et l'approbation de tous nos amis de la communauté de la protection de l'environnement, ainsi que celles des administrations qui appliquent les lois. J'espère pouvoir vous donner des nouvelles toujours plus positives de l'Afrique, au fil des mois et des années. Et j'espère surtout que vous pourrez être fiers de la façon dont l'ébène qui orne votre guitare a été obtenue... Que vous choisissiez une Taylor ou une autre marque

— Bob Taylor, président

Le mot de la rédaction

Sphères d'influence

Au début du mois de mai, j'ai eu le grand plaisir de participer avec plus d'une centaine de mes collègues à un déjeuner célébrant les vingt ans d'ancienneté de deux figures de l'entreprise Taylor : Chris Wellons, notre vice-président chargé de la fabrication, et Gerry Kowalski, notre spécialiste formation. Chris est arrivé chez Taylor alors qu'il était un jeune ébéniste plein d'enthousiasme, âgé de seulement 19 ans, et a depuis gravi les échelons pour guider l'entreprise dans la traversée de plusieurs grands cycles de croissance. Gerry a quant à lui rejoint la société fort d'une carrière de luthier : venu de Colonial Williamsburg en Virginie, il y confectionnait des luths et des guitares baroques en perpétuant les méthodes historiques utilisées au XVIIIe siècle (en contraste spectaculaire avec l'approche moderne de Taylor). Le sens du détail de Gerry a poussé Bob à le charger de mener le développement de notre premier programme de formation officiel, qui au fil du temps s'est développé en une solide plate-forme d'enseignement en ligne, dont le rôle dans le maintien de nos normes de qualité est essentiel.

Au cours du déjeuner, Bob a commenté la carrière de nos deux amis, mêlant souvenirs personnels et anecdotes à un vibrant hommage à leurs contributions. Il a mis en rapport leurs succès et sa philosophie de direction de l'entreprise, qu'il a décrite en termes de sphères de responsabilité. Au centre se trouve la responsabilité individuelle de l'employé, qui recouvre les paramètres spécifiques de son travail. Selon Bob, le fait de répondre à ces exigences représente le strict minimum de ce que l'on peut attendre d'un individu. Autour de cette sphère centrale viennent celles, plus vastes, qui s'étendent au-delà du travail immédiat de chacun, et abordent les problématiques au sein d'ensembles toujours plus importants, comme l'équipe et le département. Bob a souligné que la croissance et le succès de Taylor avaient été rendus possibles par des gens comme Chris et Gerry, qui ont continuellement élargi leurs sphères, et adopté un rôle de direction grandissant en soutenant et en inspirant les autres, avec à la clé un impact positif de grande envergure.

A l'écoute de ces propos, l'article sur l'ébène de ce numéro m'est revenu à l'esprit, et en particulier le rôle de leader dans lequel se sont engagés Bob lui-même et Taylor dans son ensemble. En tant que fabricant, Taylor pourrait en effet se concentrer uniquement sur sa « sphère centrale », et se contenter d'être simplement en conformité avec les lois environnementales qui gouvernent la façon dont nous nous procurons l'ébène et les autres bois. Mais un grand nombre d'entre vous le savent déjà bien : Bob n'a jamais été de ceux qui se contentent du strict minimum. Comme vous pourrez le constater dans notre article, sa vision à long terme a façonné un plan de travail dont l'objectif n'est rien de moins qu'une transformation de la façon dont l'ébène est exploité et traité au Cameroun. Même si nous n'en sommes encore qu'aux premières étapes, les résultats obtenus ont un potentiel de rayonnement tel qu'ils pourront bénéficier aux autres fabricants d'instruments, aux communautés du Cameroun, à l'environnement, et enfin à des générations d'amoureux des guitares.

Je ne crois pas que Bob, Chris, Gerry ou tous les autres collaborateurs de Taylor aient imaginé la portée et l'impact positif que leurs travaux pourraient avoir, lorsqu'ils sont venus ici pour leur première journée de travail. Mais pour un grand nombre d'entre nous, faire partie d'une culture qui s'engage dans ce sens est précisément ce qui rend notre travail chez Taylor si gratifiant.

Je vous souhaite un excellent été !

— Jim Kirlin

Wood&Steel Online

Retrouvez ce numéro de *Wood&Steel* ainsi que les numéros déjà parus sur taylorguitars.com



5 CONCENTREZ-VOUS.

Comme je l'évoquais plus haut, il se peut que vous soyez nerveux en montant sur scène. Gorge sèche, mains tremblantes, l'impression que des dizaines de paires d'yeux évaluent votre style vestimentaire, votre guitare, votre coiffure... Oubliez ces bêtises. Concentrez-vous sur le fait que vous êtes capable de réaliser une bonne interprétation de votre morceau, et que vous l'avez prouvé à maintes reprises dans votre salon. Lorsque vous montez sur scène, avant même de démarrer, pensez à la façon dont vous commencez la chanson. Puis... Commencez-la, tout simplement.

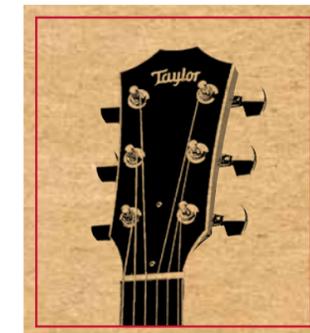
Oui, je sais. C'est là votre cauchemar : rater entièrement le début de la chanson, ce qui vous paralyserait plus encore. Et à partir de là, le plongeon vers la catastrophe... Et je parle d'expérience puisque tout récemment, j'ai complètement perdu mes moyens après avoir été déconcentré par un jet de vapeur lâché par une machine à café, au point de rater le début de « Autumn Leaves ». Je me souviens très bien que sur le moment, je me suis dit que j'avais le choix : soit je continuais à massacer la chanson, soit je recommençais. J'ai choisi la deuxième solution, et le public l'a accepté. Il savait qu'il s'agissait de ma première scène ouverte, je l'avais annoncé. Les auditeurs ont donc compris ma nervosité et m'ont encouragé. Et une fois que j'ai redémarré le morceau, tout s'est très bien passé.

6 N'OUBLIEZ PAS DE VOUS FAIRE PLAISIR.

Le public n'est pas là pour vous regarder vous débattre avec vos problèmes personnels. Il est venu pour passer un bon moment, et dans notre cas, cela signifie écouter de la musique de qualité ! C'est bien pour cela que le choix de la chanson est si important. Mais il est tout aussi essentiel que le public sente que vous vous faites plaisir vous aussi. Jouez debout, afin de pouvoir vivre la chanson avec tout votre corps. Regardez les auditeurs dans les yeux. Répondez aux applaudissements à la fin du morceau. En bref : communiquez votre enthousiasme au public, même si au fond de vous-même vous voudriez vous enfuir en courant ! Autre point important : si possible, demandez à un ami d'enregistrer en vidéo votre passage sous les feux de la rampe, de façon à pouvoir juger votre prestation par la suite. C'est tout simplement la meilleure façon de procéder à des ajustements, toujours nécessaires, concernant votre style ou le choix du morceau. Ce qui nous amène au dernier point...

Si vous arrivez à un résultat même passable lors de votre première scène ouverte, je parie que vous serez remonté à bloc à la fin de votre prestation, avec l'écho des applaudissements qui résonne dans vos oreilles. Parfait. A partir de là, rentrez chez vous et passez en revue l'enregistrement vidéo, ou au moins réfléchissez aux éléments qui ont particulièrement bien fonctionné auprès du public, et à ceux qui pourraient être améliorés. Avez-vous eu l'impression que vous n'avez pas su capter entièrement l'attention du public ? Choisissez un morceau plus adapté. Avez-vous eu des difficultés lors du passage instrumental ? Trouvez une chanson plus facile à interpréter, il n'y a rien de honteux à cela ! Après tout, ce que veut le public, ce sont de bonnes chansons, pas forcément des chansons difficiles. Avez-vous été trop raide lors de votre prestation ? Entraînez-vous devant un miroir, qui vous permettra de voir et d'entendre ce que le public perçoit. Tapez du pied en jouant, bougez la tête, vivez la chanson. Et sachez que vous serez encore meilleur la prochaine fois.

Eh oui... Car il y aura bel et bien une prochaine fois ! En effet, la grande majorité d'entre nous n'atteindra jamais le statut de vedette, mais se produire en public sur une scène ouverte nous permet de toucher du doigt ces sensations... C'est une expérience envoiante, vertigineuse. La seule chose que vous pourriez regretter, c'est de ne pas avoir commencé plus tôt...



Commençons tout de suite par préciser une chose : si je peux moi-même, en tant que guitariste relativement peu expérimenté disposant de bien plus d'enthousiasme que de talent, arriver à un résultat satisfaisant sur une scène ouverte, vous en êtes capable vous aussi ! Croyez-moi, vous n'avez besoin ni de l'expérience d'Eric Clapton ni de la virtuosité de Tommy Emmanuel pour offrir une interprétation que le public saura apprécier. Il vous suffit de bien vous préparer avant de monter sur scène. Ceci ayant été précisé, voici un guide en sept points, qui vous aidera à être prêt pour la nuit fatidique.

1 CHOISISSEZ LE LIEU AVEC SOIN.

Rien (ou presque) n'est aussi intimidant que de monter sur scène pour la première fois, regarder le public, et découvrir que tout le monde est en train de discuter, de rire aux éclats, ou de se concentrer sur son assiette, à grands bruits de couverts. Vous aurez probablement un trac effroyable la

première fois, et il sera par conséquent déjà difficile de vous concentrer sur ce que vous avez à faire. Si vous ajoutez à cela quelques dizaines de sources d'interruption tonitruantes tout autour de vous, il est facile d'imaginer que votre attention puisse dériver de votre objectif essentiel : offrir une bonne prestation ! Ainsi, avant de vous décider à participer à une scène ouverte, rendez-vous à quelques-unes d'entre elles, mais dans le public. Cherchez un lieu où c'est la musique qui est au centre de l'attention, pas la pizza ou les saucisses. Poursuivez vos recherches jusqu'à trouver un lieu dans lequel le public offre son attention et son soutien aux musiciens. A l'inverse, évitez ceux dans lesquels la foule est complètement indifférente à la musique, ou a tendance à lancer des émeutes, avec goudron et plumes.

Voyons les choses en face : même si une chanson donnée est importante pour vous, cela ne signifie pas nécessairement qu'elle parviendra à capter et garder l'attention de votre public. Vous devez vous lancer dans votre morceau, et déterminer dès les premières secondes si le public apprécie.

Comment le saurez-vous ? En voyant des sourires apparaître, en voyant des auditeurs suivre le rythme en tapant du pied ou en tambourinant des doigts sur la table... Ce qui n'arrivera presque certainement jamais si vous sélectionnez une chanson déprimante, ou avec laquelle le public n'est pas familiarisé. J'ai beaucoup réfléchi à ce point précis avant ma première scène ouverte, pour finalement me décider en faveur d'un morceau appelé « Country Honk », une version acoustique pleine d'énergie de « Honky Tonk Women » des Rolling Stones. Mon choix s'est avéré judicieux, puisque tout le public a repris le refrain en cœur avec moi, ce qui montre qu'il était totalement impliqué et passait un bon moment. Ou alors, les auditeurs essayaient de façon polie de ne plus entendre ma voix...

2 CHOISISSEZ UN MORCEAU AU TEMPO ASSEZ RAPIDE.

Vous voulez connaître une manière toute simple d'impatienter un public ? Il vous suffit de lui faire perdre son temps en accordant votre guitare, même si cela ne dure que 30 secondes. J'ai pu observer à de nombreuses reprises des interprètes qui, par nervosité ou besoin réel de s'accorder, se sentaient obligés de triturer leurs mécaniques dès qu'ils posaient le pied sur la scène. La plupart des lieux où se déroulent des scènes ouvertes disposent d'un endroit tranquille (généralement appelé « loges »), dans lequel vous pouvez accorder votre guitare avant de vous produire, ce qui vous aidera à ne pas faire perdre son temps au public.

Dennis Globus vit à Seattle, Washington. Il a joué sa première scène ouverte avec une Taylor 12 frettes tout neuve, qu'il venait de se procurer, et possède également une 814ce et une GS Mini.

BESOIN D'UN COUP DE POUCE POUR MONTER SUR SCÈNE ? EN SUIVANT CES CONSEILS, MÊME UN DÉBUTANT PEUT OBTENIR D'EXCELLENTS RÉSULTATS.

Par Dennis Globus

COMMENT SURVIVRE

À VOTRE PREMIÈRE

SCÈNE
OUVVERTE

LIENS — AVEC LE — PASSE

Un regard neuf sur la Jumbo 12 cordes des premières années Taylor, avec notre fameux chevalet à moustaches.



Lorsque Bob et Kurt ont commencé à fabriquer des guitares, ils ont hérité de différents styles de corps classiques ; parmi ceux-ci figure en bonne place la fameuse Jumbo, forme de référence dont l'histoire remonte aux guitares « archtop » des années 30. Ils ont alors réalisé leur propre interprétation de ce type de corps, dont les formes généreuses se sont avérées correspondre particulièrement bien à leurs modèles 12 cordes. Le signe distinctif de cette Jumbo, son chevalet « à moustaches » dessiné par l'artiste David Randle de San Diego, remonte à l'époque où Bob et Kurt n'avaient pas encore fondé Taylor, et travaillaient au magasin American Dream, où ils se sont rencontrés.

Au cours des années qui ont suivi, le modèle Taylor Jumbo 12 cordes 855 d'origine (qui n'est autre que la 12

cordes en palissandre jouée par Neil Young dans le film-concert *Rust Never Sleeps*) a évolué de façon considérable, à la fois au niveau esthétique et au niveau structurel, pour s'adapter aux besoins et aux goûts des guitaristes, en évolution constante. Le chevalet à moustaches a ainsi été remplacé par un modèle plus moderne, et au fil des raffinements esthétiques successifs, la Jumbo 12 s'est petit à petit transformée en un instrument acoustique plus contemporain... Et typiquement Taylor !

Aujourd'hui, la dernière réalisation de notre Builder's Reserve célèbre l'époque « vintage » Taylor, avec un hommage à la Jumbo 12 cordes, désormais classique parmi les classiques. Notre équipe de conception a ainsi commencé par revisiter notre forme Jumbo originale, dont le corps affiche avec fierté ses 43,2 cm au niveau de

la moitié inférieure. Autres touches « rétro » : des ornements similaires à ceux de nos séries 800 des premières années (avec entre autres des incrustations de touche en nacre, de forme « Small Diamond »), le triple anneau d'abalone qui orne la rosace, et bien sûr notre fameux chevalet, reconnaissable entre mille, avec des chevilles en os de chameau rehaussées d'un point d'abalone. Enfin, des mécaniques Gotoh 510 Gold complètent avec goût cette esthétique « à l'ancienne ».

Nous avons ensuite sélectionné dans nos réserves de bois de lutherie certaines de nos plus remarquables pièces de koa hawaïen figuré, pour réaliser le dos, les éclisses et le placage du dos de la tête (ainsi que la plaque qui recouvre la cavité de la tige de renfort), le tout étant rehaussé de filets blancs pour créer une esthétique

particulièrement pure. La table, en épicea de Sitka, appuie les reflets dansants des sonorités du koa, avec l'aide d'un barrage en épicea Adirondack. Et grâce à ses caractéristiques modernes, comme notre fameux manche NT® et l'électronique embarquée Expression System®, cette guitare représente de façon ingénieuse la progression de la société Taylor : des débuts artisanaux jusqu'aux toutes dernières innovations, permettant aux guitaristes de s'exprimer en tout confort.

Fidèles au thème de cette année de la Builder's Reserve, celui de mariages guitare-amplificateur acoustique, nous avons choisi des pièces de koa saisissantes pour réaliser le baffle d'un ampli Expression System correspondant. Les détails traditionnels de ce baffle, comme des jointures d'angle profilées en queue d'aronde, permettent de

mettre en valeur le savoir-faire de nos artisans, tout en s'intégrant dans une esthétique à la simplicité élégante.

Lorsqu'elle est apparue pour la première fois, notre Jumbo 12 cordes proposait une nouvelle interprétation d'un concept classique. Il en va de même pour cette beauté réalisée par l'équipe de la Builder's Reserve ; jamais il n'a été aussi passionnant de se pencher sur le passé ! Guitare et ampli seront vendus ensemble, comme c'est le cas pour les autres couples réalisés pour la Builder's Reserve, et seuls 30 lots seront fabriqués. Retrouvez leurs spécifications complètes ainsi qu'une liste des revendeurs qui vous proposeront ces merveilles sur notre site www.taylorguitars.com. **W&S**



A partir d'en haut à gauche, dans le sens des aiguilles d'une montre : placage de tête en koa hawaïen, avec mécaniques Gotoh 510 gold ; incrustations en losanges de nacre ; le chevalet à moustaches, et ses chevilles en os de chameau ornées d'un point d'abalone ; jointure profilée à l'angle du baffle ; fond et éclisses en koa flammé

Builder's Reserve VI

Guitare

Modèle : BR-VI

Forme : Jumbo 12 cordes

Dos/éclisses : koa hawaïen

Table d'harmonie : épicea de Sitka, avec barrage en épicea Adirondack

Placage du dos de la tête : koa hawaïen

Incrustations : losanges

« Small Diamonds » en nacre

Filets : blancs

Mécaniques : Gotoh 510 Gold

Amplificateur

Modèle/type : BR-VI ES Acoustic

Puissance : 40 watts

Technologie : transistors

Taille/type des haut-parleurs :
woofer custom 20,3 cm (8 pouces)
cône poly, tweeter dôme textile
2,5 cm (1 pouce)

Système haut-parleurs : bi-ampli

Baffle : koa hawaïen



LE DÉFI DE L'ÉBÈNE

TAYLOR EST DEvenu COPROPRIÉTAIRE D'UNE SCIERIE D'ÉBÈNE AU CAMEROUN, AVEC POUR OBJECTIF L'ÉTABLISSEMENT D'UN NOUVEAU MODÈLE COMMERCIAL À CONSCIENCE ÉCOLOGIQUE.

Par Jim Kirlin

Nous autres, membres de la communauté de la guitare, adorons les bois de lutherie exotiques. Nous ne nous lassons jamais de leur beauté, nous savourons les nuances de leurs sonorités, nous puisons notre inspiration dans le savoir-faire qui leur donne une nouvelle vie sous la forme d'un instrument de musique. Mais malgré notre profonde admiration pour le produit fini, les détails du voyage d'un arbre de la forêt à l'usine restent souvent peu connus, et ce d'autant plus que nous sommes éloignés de la source. Certes, nous avons parfois une idée générale de l'origine des bois (en particulier lorsque leur nom comporte des indices bien utiles, comme dans le cas du palissandre indien, de l'épicéa de Sitka ou du koa hawaïen !); mais leur histoire est bien plus longue et complexe.

Au fil des années, Taylor s'est efforcé de vous faire partager certaines de ces histoires, en partie pour susciter une appréciation plus profonde de la quantité de travail liée à l'obtention des bois... Et ce tout particulièrement lorsque l'on pense aux problématiques environnementales cruciales, comme le respect des législations et le développement durable. Nous vous avons ainsi fait voyager avec Bob Taylor dans les jungles de l'Amérique Centrale, où nous avons développé des initiatives innovantes dans le domaine de l'acajou, en partenariat avec les communautés des forêts du Honduras. Nous avons également évoqué en profondeur les efforts collectifs réalisés par les entreprises du secteur de la guitare, en vue de promouvoir une culture et une exploitation durables de l'épicéa de Sitka. Et aujourd'hui, l'industrie de la guitare se trouve une fois encore à un carrefour crucial, en rapport avec une autre essence précieuse : l'ébène. Cet article est le premier d'une série de chroniques qui seront consacrées au Cameroun ; c'est en effet dans ce pays que Taylor relève le défi d'une gestion légale de l'ébène.

Comme Bob Taylor l'avait évoqué dans sa chronique, dans les colonnes de notre numéro d'hiver, Taylor est récemment devenu copropriétaire d'une scierie d'ébène au Cameroun, et les implications de ce développement sont immenses. Le pas franchi par Taylor en devenant propriétaire est en effet significatif : un fabricant d'instruments est désormais plus proche de la source qu'aucun ne l'a jamais été, ce qui nous apporte une connaissance et un contrôle incomparables de la chaîne logistique.

Et il est clair qu'une gestion responsable des réserves d'ébène est indispensable ; en effet, si les choses devaient se poursuivre au rythme

actuel, il semble plus que probable que l'ébène telle que nous la connaissons disparaîtrait, tout simplement. Notre position de copropriétaire nous offre une occasion unique de développer un nouveau paradigme, une façon de conduire les affaires avec éthique et respect de l'environnement ; le référentiel actuellement en développement porte en lui un potentiel d'impact positif sur les communautés camerounaises comme sur l'industrie des instruments à cordes. Tout comme l'écosystème sain de la forêt encourage un équilibre entre différentes espèces dans la flore comme dans la faune pour une prospérité globale, il existe un écosystème commercial d'entités interdépendantes qui relie les fabricants d'instruments, les communautés des pays en voie de développement d'où proviennent les bois, et les clients. Nos efforts exigent un mélange de planification à long terme, de collaboration globale, de patience et de persévérance face aux obstacles inévitables qui se dressent devant nous. Mais le résultat final ira dans le sens d'une gestion durable et responsable de la forêt, tout en offrant une meilleure stabilité économique à différentes communautés, tout autour du monde.

La loi « Lacey Act » et le secteur de la guitare

Comme nous l'avons déjà souligné dans nos précédents articles sur les ressources naturelles, il fut un temps où Bob Taylor n'avait qu'à se rendre à une scierie des environs pour acheter du bois. Après tout, les arbres sont une ressource renouvelable ; le bois était facile à obtenir. Mais au cours des dernières décennies, les réserves de certaines essences de bois, qui semblaient illimitées, ont été dépassées par l'ampleur même de la consommation. Cette disparition progressive menace également l'écosystème tout entier de la forêt environnante. En conséquence, les entreprises du secteur de la guitare, comme des autres industries qui dépendent du bois, portent une responsabilité toujours grandissante : elles se doivent de savoir comment leur bois a été obtenu, et de connaître l'impact de cet approvisionnement sur l'environnement et les communautés locales.

La loi américaine « Lacey Act », adoptée en 1900, a constitué une étape historique marquante dans la protection des espèces sauvages ; son amendement en 2008 pour inclure les plantes et les produits d'origine végétale revêt de même une importance décisive, vis-à-vis de la responsabilité des importateurs de produits fabriqués à partir de matériaux naturels, dont le

bois. Et même si certains fabricants de guitares avaient déjà commencé à s'engager dans des initiatives « vertes », comme la certification de leur bois par des organisations comme le Forest Stewardship Council (FSC), ce type d'effort restait non obligatoire, et n'était pas nécessairement en conformité avec la loi Lacey. Cette dernière est en effet plus stricte, et d'une portée bien plus vaste : elle interdit totalement le commerce du bois abattu de façon illégale. Plus important encore, elle fait porter le poids de la responsabilité aux acheteurs de bois, les obligeant à fournir des preuves solides qui couvrent l'ensemble de la chaîne logistique, et ce depuis l'abattage de l'arbre.

Il est bon de rappeler qu'en comparaison d'autres industries liées au bois (comme par exemple les fabricants de meubles ou de revêtements de sols), le secteur de la guitare ne consomme qu'une quantité minime de bois. Toutefois, les fabricants de guitares utilisent certaines des essences exotiques identifiées comme étant menacées par les accords internationaux comme la CITES (Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction).

La bonne nouvelle dans tout cela, c'est qu'avec une législation claire et une gestion responsable, les fabricants d'instruments de musique, la main dans la main avec les communautés d'où proviennent ces bois, ont la capacité de préserver ces essences que nous aimons tant, afin que nos enfants, nos petits-enfants et leurs propres descendants puissent continuer à apprécier leurs qualités musicales uniques.

Pourquoi l'ébène ?

L'ébène est peut-être moins « prestigieuse » que certains autres bois de lutherie exotiques que nous encensons souvent. Il est utilisé sur la grande majorité des touches de nos guitares ; son rôle vis-à-vis du jeu est donc fondamental, mais souvent oublié, du fait de sa fonction somme toute basique. Ses teintes sombres ont de plus tendance à le faire passer à l'arrière-plan, au profit de bois et d'ornements plus marquants d'un point de vue visuel. L'ébène n'en reste pas moins l'un des bois les plus convoités par les fabricants d'instruments de musique, depuis bien longtemps et pour des raisons différentes. Tout d'abord, sa densité élevée permet de procéder à un ponçage et à une finition qui créent une surface particulièrement lisse et résistante, d'un grand confort sous les doigts. Cette densité fournit également une assise solide aux frettes,

sans mauvaises surprises au fil du temps. En comparaison, les bois plus tendres parfois utilisés pour réaliser des touches (comme le palissandre) peuvent se comprimer légèrement lorsque les frettes sont posées, ce qui peut nuire au fretage. En termes d'esthétique, on peut noter que la couleur sombre de l'ébène rend les salissures moins visibles que sur une touche plus claire (par exemple, en érable). Cette teinte particulière crée également un contraste saisissant avec les matériaux plus clairs utilisés traditionnellement pour les incrustations, comme l'abalone ou la nacre. Ainsi, pour toutes ces raisons, l'ébène est un bois idéal pour la touche des instruments de musique, et est également utilisée pour les chevalets des guitares, les placages de tête, les chevilles et les ornements comme les filets ou les incrustations de rosace.

Origines

Comme c'est le cas pour le chêne, le noyer ou le palissandre, il existe différentes essences d'ébène, qui poussent dans diverses régions du globe. On les trouve principalement en Afrique et en Inde, ainsi que dans d'autres régions comme l'Indonésie. Il fut un temps où Taylor achetait de l'ébène indienne au Sri Lanka, mais selon Bob Taylor, il ne s'agit pas du meilleur bois. Nous avons également utilisé de l'ébène de Macassar ou « striée », venue d'Indonésie, mais seulement pour réaliser des fonds de caisse ou des éclisses. En fait, les meilleures essences d'ébène pour les instruments de musique sont souvent des souches africaines (notons que le cycle de croissance d'un arbre est en général d'environ 80 ans), et Taylor se procure de l'ébène au Cameroun depuis maintenant trente ans. Jusqu'à récemment, Madagascar était une autre source importante d'ébène (ainsi que de palissandre), mais les troubles politiques qui ont suivi la chute du gouvernement en 2009 ont conduit à une flambée d'abattage illégal dans les forêts nationales. En conséquence, l'exportation d'ébène et de palissandre a été totalement stoppée ; leur importation est donc illégale selon la loi Lacey, et dans les faits, le Cameroun est devenu le dernier endroit où l'on puisse se procurer de l'ébène légale-ment.

« C'est vrai, on peut aussi se procurer de l'ébène légale au Congo, dont du bois certifié par la FSC, précise Bob Taylor. Mais il y en a très peu, et son prix est plusieurs fois supérieur à celui de l'ébène camerounaise. »

Suite page suivante

Les défis à relever

L'un des dénominateurs communs des bois de lutherie exotiques utilisés pour la fabrication des guitares est le suivant : nombreux sont ceux qui proviennent de régions tropicales, et souvent de pays en voie de développement. Voilà qui peut impliquer l'existence d'obstacles importants à une gestion responsable des forêts. En effet, de nombreux pays en voie de développement économique ne disposent pas des infrastructures nécessaires à la gestion des ressources nationales... Ni souvent de la volonté politique. Les arbres intéressants sont fréquemment situés dans des régions forestières reculées où il est difficile de faire respecter les réglementations d'abattage éventuelles, ce qui laisse la porte ouverte à l'abattage illégal. Par ailleurs, la pauvreté immédiate, au jour le jour, peut faire passer au second plan les perspectives à long terme de préservation des ressources régionales, en particulier lorsque les gens doivent penser à nourrir leur famille. Il convient aussi de prendre en compte les problèmes de corruption, le fait que les choses avancent plus lentement, ou que les outils disponibles sont souvent basiques ou en piètre état.

« C'est tout simplement une réalité différente, indique Bob. Au Cameroun, quelque chose qui paraît simple, comme l'abattage d'un arbre, peut devenir très compliqué. Quelqu'un a peut-être une tronçonneuse, quelqu'un d'autre a une chaîne, et une troisième personne a de l'essence pour faire fonctionner le tout. Toute une série de problèmes peuvent apparaître avant que la tronçonneuse soit utilisée sur l'arbre voulu. Et avant tout cela, il a fallu déterminer si l'arbre peut être abattu de façon légale ou non. »

L'achat d'une scierie d'ébène

En novembre 2010, Taylor a mis en place un partenariat avec la société espagnole Madinter Trade S.L., un distributeur international de pièces pour guitares et de bois de lutherie utilisés pour la confection d'instruments de musique. Le but de ce partenariat était d'explorer la faisabilité d'un achat de la société Crelicam, la plus grande scierie d'ébène du continent africain. Située au Cameroun, cette entreprise compte 75 employés sur deux sites, l'un à Yaoundé, la capitale du pays, et l'autre à Bertoua, à environ 290 km au nord-est. Crelicam fournit des touches et des chevalets à plusieurs distributeurs, qui les vendent à leur tour à des fabricants de guitares, de violons ou d'autres instruments à touche, et même de queues de billard. Or le propriétaire de cette entreprise, un Espagnol, a récemment décidé de vendre son affaire après 12 ans passés à sa tête, et de prendre sa retraite.

Bob avait d'ores et déjà de bonnes relations commerciales avec le directeur général de Madinter, Vidal de Teresa ; sa société fournit en effet à Taylor du sapelli (qui provient d'ailleurs lui aussi du Cameroun) et de l'ovangkol. De plus, Madinter achetait de l'ébène à Crelicam. Ce partenariat était donc tout naturel, conclut Bob.

« Taylor a une compétence dans le domaine du traitement de l'ébène, et Madinter était déjà un grand distributeur d'ébène Crelicam, avec une longue expérience de fournisseur auprès des professionnels du secteur, détaille-t-il. Il nous a semblé qu'ensemble, nous possédions toutes les compétences nécessaires non seulement pour prendre la direction de Crelicam, mais aussi pour améliorer le produit. »

Bob et Vidal ont ainsi visité la société au Cameroun en février 2011, puis à nouveau en juillet de la même année. En tant qu'acheteurs potentiels, ils ont procédé à des études exhaustives.

« Nous avons examiné chaque détail afin d'être certains de pouvoir faire un achat solide, explique Bob. Nous tenions à identifier tous les défis et tous les obstacles potentiels liés à une entrée dans le monde des affaires camerounais. »

Entre leurs deux voyages en Afrique, Bob et Vidal ont également passé beaucoup de temps à rencontrer les responsables d'organisations non gouvernementales (ONG), à Washington, à Londres et finalement au Cameroun. Ils ont ainsi découvert que le taux de chômage camerounais était très élevé, et que ceux qui ont un emploi doivent souvent prendre en charge 10 à 20 personnes supplémentaires avec leur salaire individuel. Ils ont également pu observer les conditions de travail très

basiques au sein de la scierie. Au fur et à mesure que leur compréhension de l'économie camerounaise et des activités de la scierie s'est approfondie, leurs objectifs ont évolué.

« Nos objectifs ont dépassé le simple cadre d'une entreprise qui fournirait aux clients de l'ébène légale, à des prix équitables et ce sans interruption, déclare Bob. Ils se sont élargis pour inclure les travailleurs de l'usine, les citoyens des communautés dans lesquelles pousse l'ébène, les conducteurs des camions qui transportent le bois... Et enfin la forêt elle-même, avec tout ce que nous pouvons faire pour la protéger et nous diriger vers un futur de stabilité et d'exploitation durable. »

La vision de Bob et Vidal était fondée sur un triple but : fournir de l'ébène de façon légale, éthique et durable.

« La loi Lacey telle qu'elle est aujourd'hui aux États-Unis, tout comme les lois européennes à venir sur le bois, ne prend en compte que l'aspect légal, explique Bob. Donc en substance, tous les acteurs qui utilisent l'ébène (ou toute autre essence) pourraient choisir de simplement respecter la législation, et de ne pas se soucier des problèmes éthiques, des traditions ou de l'état actuel de la société dans les pays d'où provient notre bois. Mais il me semble essentiel que nous, qui vivons dans les régions développées et favorisées du monde, tenions compte des conditions qui règnent dans ces pays. »

Bob s'appuie sur les antécédents historiques de l'exploitation des ressources.

« Que s'est-il passé dans les pays qui sont aujourd'hui en voie de développement ? Nous sommes allés prendre leurs diamants, leur charbon, leur pétrole et leur bois, jusqu'à ce qu'il ne reste rien. Les populations locales sont appauvries. Connaissez-vous beaucoup d'endroits d'où proviennent des bois exotiques, qui soient prospères et en bonne condition, qui soient des pays industrialisés importants ? S'ils existent, ce sont des pays comme le Brésil, et ils nous disent alors "Terminé, vous n'achetez plus notre palissandre." Mais si les gens n'ont pas le contrôle de leur avenir, pas de quoi subvenir à leurs besoins, ils donneront leur bois contre quelques bols de riz. »

Permis d'abattage

Pour être un acteur du secteur du bois au Cameroun, il faut posséder un permis, qui donne accès à une « unité forestière » (similaire à une concession). Ces concessions peuvent alors faire l'objet d'une exploitation, selon certains règlements. Par exemple, un plan d'abattage doit être fixé, avec un nombre limite d'arbres abattus. Mais

même dans ces conditions, la récolte de l'ébène est strictement interdite ; en effet, ces arbres sont classés au Cameroun parmi les « espèces particulières », et un permis spécial est nécessaire. Certains se demandent peut-être pourquoi la gestion de l'ébène ne se fait pas par des concessions : c'est entre autres parce que les arbres qui fournissent l'ébène ont tendance à être éloignés les uns des autres. Quoi qu'il en soit, Crelicam possède un de ces permis spéciaux permettant la récolte de l'ébène, mais pas de concession.

« La façon dont les choses fonctionnent est la suivante : on peut soit couper l'ébène, soit avoir une concession et ne pas couper d'ébène. Mais on ne peut pas faire les deux, explique Bob. Donc, nous sommes un peu comme des nomades : nous devons obtenir les permissions pour couper de l'ébène à différents endroits. Il y a des forêts communautaires, qui font partie du "domaine nationa", et nous pouvons y aller, établir un accord avec les chefs locaux pour y couper de l'ébène. »

Dans tout le pays, environ 13 sociétés possèdent un permis leur permettant de couper de l'ébène, et actuellement, aucun nouveau permis n'est accordé. Chaque année, une commission gouvernementale de 14 membres se réunit pour prendre une décision concernant les permis et les quotas alloués à chaque porteur. En effet, une limite annuelle totale de 2000 tonnes de bois d'ébène brut est fixée.

« Lorsque 2000 tonnes ont été coupées, l'année est officiellement terminée, explique Bob. Ainsi, chacune de ces 13 sociétés reçoit un permis qui lui indique combien de tonnes elle pourra couper. Notre société a des permis qui couvrent 1500 des 2000 tonnes totales. Nous sommes donc l'opérateur numéro un ; les 500 tonnes restantes sont réparties entre les douze autres titulaires de permis. »

On peut se demander comment Crelicam a reçu une part aussi importante du quota annuel.

« Oui, nous nous sommes posé la question nous aussi à l'occasion du renouvellement, qui a lieu chaque année, déclare Bob. Il semble que notre business plan solide, nos deux emplacements officiels et nos 75 employés soient des éléments uniques parmi les opérateurs du pays, qui sont parfois difficiles à situer. La commission a apprécié ces facteurs, et nous a accordé le renouvellement de nos permis. »

Un plan d'investissement social

Le fait d'être propriétaire de Crelicam et de superviser directement les opérations de scierie place

Taylor-Madinter en contact direct avec la situation ; nous pouvons ainsi comprendre non seulement les problématiques liées à l'obtention du bois, mais aussi les conditions culturelles et économiques particulières du Cameroun. Bob et Vidal ont rapidement réalisé que les employés étaient sous-payés, et que leurs salaires étaient d'autant moins suffisants que le taux de chômage élevé du pays signifie que de nombreux autres personnes dépendent de leur aide. Lorsque Bob et Vidal se sont exprimés devant les employés, en tant que nouveaux propriétaires, ils ont dessiné les grandes lignes du futur de la scierie et annoncé que tous les salaires seraient doublés d'ici la fin de l'année. Ils ont également développé un plan d'action visant à améliorer l'environnement de travail, et expliqué aux employés comment les compétences de traitement du bois qu'ils allaient apprendre leur permettraient d'augmenter la valeur de l'ébène récoltée, et d'en retirer des sommes plus importantes. Actuellement, seules des planches d'ébène brute sont exportées par Crelicam ; le travail à valeur ajoutée, qu'il s'agisse de pièces pour guitares ou pour violons, est réalisé dans d'autres pays.

« Nos employés camerounais ont besoin de ce travail, souligne Bob. Nous allons commencer le séchage et le traitement du bois, de manière à ce que les Camerounais puissent participer à l'élaboration des pièces de guitare et de violon. A l'heure actuelle, ça n'est pas simple ; il n'y a même pas l'eau courante. Il n'y a pas non plus de système électrique fiable, ni de sols en béton qui pourraient plus ou moins supporter le poids d'une machine. Mais un jour, il y aura là-bas des machines qui permettront de fabriquer des pièces pour nos clients, directement au Cameroun, à la source de l'ébène. »

Pour illustrer ses idées lors d'une de ses premières visites aux employés de Crelicam, Bob leur a présenté des vidéos qui montrent les travaux de traitement de l'ébène réalisés par Taylor actuellement dans l'usine de Tecate.

« En tant que fabricant de guitares, je suis convaincu que la même chose est possible en Afrique, dit-il. Nous pouvons sécher le bois et fournir des pièces dont les quatre côtés sont droits et lisses, ce qui permettrait d'offrir aux usines de guitare un produit bien meilleur. Cette simple opération permettra d'embaucher plus de travailleurs au Cameroun, et ils retireront une valeur supérieure de leurs ressources. Je ne vois aucun obstacle à une production de qualité là-bas. Et les avantages pour les clients sont multiples, comme par exemple un poids et un volume d'expédition moindres. Un jour, au cours des

cinq prochaines années, nous pourrions aller voir le gouvernement camerounais et lui dire : "Pour chaque arbre d'ébène venu de la forêt, nous créons tant de richesse ici à Yaoundé et à Bertoua. »

Apprendre à utiliser les ressources de la forêt

Comme Bob et Vidal l'ont découvert lors de leurs premières conversations avec des employés de Crelicam, les problématiques liées à la gestion de l'ébène ne sont pas limitées aux conditions de la scierie. Le processus d'abattage représente lui aussi un point critique.

La société a un contrat avec environ 25 ouvriers forestiers, qui travaillent avec le permis d'abattage de l'ébène de Crelicam.

« Ils vont dans la forêt, abattent des arbres en utilisant notre permis, et nous les leur achetons au kilo », explique Bob.

Alors que Bob et Vidal échangeaient avec les bûcherons pour mieux comprendre la nature de leur travail et les difficultés auxquelles ils sont confrontés, un tableau plus clair du processus de récolte a commencé à prendre forme. Pour commencer, ils se sont rendus compte que la livraison du bois représentait une quantité de travail énorme. En effet, comme les arbres les plus proches des routes ont déjà été abattus, les ouvriers forestiers doivent s'enfoncer plus profondément dans la forêt, à pied, pour atteindre les arbres potentiellement intéressants. Dans la jungle du Honduras, les bûcherons utilisent des mules pour sortir l'acajou de la forêt, très dense ; mais au Cameroun, les hommes font eux-mêmes ce travail.

La récolte du bois est ainsi limitée à une zone d'environ huit kilomètres à partir de la route. Un bûcheron obtient d'abord d'un village responsable d'une concession la permission d'abattre un arbre, puis embauche un groupe d'hommes, qui transporteront le bois de l'arbre abattu.

Les ouvriers forestiers ont par ailleurs déclaré être confrontés à un autre problème : le vaste écart de valeur qui existe entre l'ébène noire, très convoitée, et le bois plus strié (avec des veinures claires) que l'on nomme souvent bois « déclassé ». Par le passé, Crelicam ne payait pour le bois déclassé qu'un quart du prix de l'ébène noire (soit un peu plus de 0,17 \$ par kilogramme), puisqu'il intéressait moins leurs clients fabricants d'instruments.

Selon les bûcherons, à un tel prix, le travail que représente le transport du bois d'un arbre déclassé n'en vaut pas la chandelle.

Bob leur a demandé comment ils déterminaient quels arbres étaient

noirs et quels arbres étaient déclassés. Les ouvriers forestiers lui ont expliqué qu'ils abattaient l'arbre, et qu'ils en examinaient le bois. S'il était strié, ils le laissaient tout simplement là où il était, pour en chercher un autre. Bob leur a alors demandé combien d'arbres ils devaient abattre en moyenne pour trouver un tronc au bois noir. La réponse : environ dix. Un véritable choc pour Bob.

« C'était une surprise pour tout le monde, raconte Bob. Même les précédents propriétaires de Crelicam ne le savaient pas. Les gens chargés de l'abattage n'en parlent à personne. J'ai commencé à poser des questions qui nous ont finalement mené là, et ils me l'ont dit. »

A leur grande surprise, Bob a alors immédiatement annoncé aux ouvriers forestiers qu'il leur achèterait l'ébène déclassée, et ce au même prix que le bois noir. Mais personne n'en voudra, ont-ils souligné.

Ce à quoi Bob a répondu : « Eh bien, à partir de maintenant, si. » Il nous

a expliqué que Vidal et lui-même ont senti qu'ils se devaient de prendre une telle décision, en tant qu'exploitants responsables des ressources forestières.

« Désormais, nous savons comment les choses se passent. Et nous ne pouvons pas revenir en arrière, faire comme si ces réalités, qui ont cours ici en Afrique, n'existaient pas, déclare-t-il. Nous vivons maintenant dans un monde différent, dans lequel nous devons respecter cet environnement. Des décisions devaient être prises, et Vidal et moi-même sommes fiers de les avoir prises. Notre ébène reflète la réalité de la forêt, car c'est bel et bien à cela que nous ressemblons l'ébène. Et voici une bonne nouvelle : ce que nous avons appris signifie qu'il y a dix fois plus d'ébène utilisable au Cameroun que ce que nous pensions ! »

Mais compte tenu des problèmes complexes qui entourent l'obtention de l'ébène, on pourrait se poser la question suivante : pourquoi ne pas

utiliser un autre bois pour les touches ? Même en mettant de côté les qualités intrinsèques de l'ébène, Bob souligne que les problèmes seraient les mêmes ailleurs. Et puisqu'il est légal de se procurer ce bois au Cameroun (en se conformant aux réglementations adaptées), l'achat d'une scierie donne à Taylor-Madinter une chance de faire passer des mesures de développement durable dans l'ensemble du secteur.

« Si quelqu'un avait fait à Madagascar ce que nous tentons de faire en ce moment au Cameroun, peut-être que Madagascar continuerait à fournir de l'ébène aujourd'hui, déclare Bob. Et si personne ne fait ce que nous essayons de faire maintenant, combien de temps encore l'ébène sera-t-elle disponible au Cameroun ? Avant que les ONG, que le gouvernement et que tout le monde ne puisse finalement plus supporter que du bois soit volé, là où il ne devrait pas être coupé ? »

Suite page suivante



A partir d'en haut à gauche, dans le sens des aiguilles d'une montre : Bob Taylor et son partenaire au sein de Crelicam, Vidal de Teresa de Madinter Trade ; Bob décrivant le traitement de l'ébène ; Bob présentant aux employés une vidéo des travaux de traitement de l'ébène réalisés par Taylor dans l'usine de Tecate.

A propos du Cameroun...

Le Cameroun se trouve du côté ouest de l'Afrique centrale, juste au nord de l'équateur. Le sud-ouest du pays, où se situe la ville portuaire de Douala, est en bordure du Golfe de Guinée. Les pays limitrophes sont le Tchad au nord, la République centrafricaine à l'est, le Congo, le Gabon et la Guinée équatoriale au sud, et enfin le Nigeria à l'ouest. Certains considèrent le Cameroun comme un condensé de toute l'Afrique, de par sa diversité culturelle et géologique, ses paysages comprenant à la fois plages, déserts, montagnes, forêts tropicales et savanes. L'ébène est récoltée dans les régions de forêts, au sud et à l'est du pays. La population totale atteint environ 20 millions d'habitants, dont les langues officielles sont le français et l'anglais, et la capitale Yaoundé, où se trouve l'une des scieries de Crelicam, compte presque 2 millions d'habitants.



Utilisation de l'ébène déclassée

Vous serez peut-être surpris en apprenant que Taylor achète et utilise de l'ébène dite « déclassée » depuis des dizaines d'années. En fait, elle représente même environ 70% de l'ébène que nous utilisons pour les touches et les chevalets. La désignation « seconde classe » peut être fondée sur la couleur, sur la présence de trous réalisés par des vers xylophages, ou de fissures et de pores dans le bois. Nos compétences de traitement du bois pour en faire une pièce travaillée permettent de résoudre la plupart des problèmes éventuels liés aux irrégularités physiques. Notre usine de Tecate joue un rôle essentiel dans ce type de traitement, non seulement pour les guitares qui y sont produites, mais aussi pour celles qui seront fabriquées en Californie du Sud. Les étapes nécessaires comprennent le séchage adéquat du bois, puis la planification, la découpe, le ponçage et plus tard le façonnage des pièces, à la main et avec des appareils à contrôle numérique sophistiqués.

Là où certains fabricants de guitare utilisent des touches en palissandre sur leurs modèles d'entrée de gamme, et réservent l'ébène à leurs guitares plus coûteuses, nous choisissons d'utiliser de l'ébène pour toutes nos guitares. L'un des avantages de ce choix, au-delà des performances supérieures de ce bois, est que nous disposons alors d'une échelle de gradation interne plus large... Ce qui nous permet, en d'autres termes, d'offrir aussi bien aux Baby Taylor qu'aux modèles exotiques

ci-dessus : un exemple de veinures dans du bois d'ébène.

de la Builder's Reserve l'ébène qui leur correspond.

Même s'il existe un certain débat parmi les aficionados de la guitare quant aux qualités comparées de l'ébène noire et de l'ébène striée, Bob insiste sur le fait que la différence n'est que visuelle.

« Il n'y a aucune différence ni au niveau du son, ni de la densité, ni de la façon dont le bois sèche, ou quoi que ce soit, explique Bob. Notez tout de même que de façon ironique, les vers semblent préférer les bois les plus noirs... »

Autre point inévitable lorsque l'on discute de l'apparence de l'ébène : sa teinture en noir. D'autres sociétés de lutherie s'y sont essayées.

« Je n'ai rien contre ça ; après tout, nous teignons l'érable et l'acajou, note Bob. Mais ça n'est pas facile. Dans notre cas, il faudrait que le manche soit dépourvu de filets et d'incrustations, puisque la teinture se propagerait à ces matériaux. »

Le soutien nécessaire des autres fabricants de guitares

En tant que nouveau propriétaire de Crelicam et armé d'une compréhension plus profonde de la situation de l'ébène au Cameroun, Bob Taylor s'est lancé dans l'étape suivante : partager ses découvertes avec d'autres fabricants de guitares, clients des distributeurs auxquels Crelicam vend l'ébène. Il a ainsi mis sur pied une présentation détaillée, et s'est rendu personnellement dans des sociétés comme Martin, Fender, Guild, Collings, PRS, Larrivee, Breedlove, Yamaha et bien d'autres. Il y a expliqué les réalités du commerce de l'ébène au Cameroun, et esquissé la nouvelle vision de la société : fournir de l'ébène obtenue de façon

légitime, éthique et durable, et avec le temps, proposer un produit mieux travaillé. Il a également évoqué l'intention de Crelicam d'utiliser des arbres avec différentes colorations, étant donné qu'un grand nombre des arbres à bois noir a déjà été abattu. Au final, il a invité toutes ces sociétés à devenir des partenaires, qui en joignant leurs forces pourraient apporter une amélioration immense à la situation des forêts comme des communautés du Cameroun.

« Le rapport d'abattage de 10 pour 1 a été une véritable révélation pour beaucoup de gens, explique Bob. C'était comme si on leur avait montré la tête d'un éléphant mutilé à la tronçonneuse, et qu'on leur avait demandé s'ils souhaitaient acheter de l'ivoire... Les réactions ont bien sûr varié suivant les individus, mais presque tout le monde a dit "OK, nous utiliserons ce bois, aucun problème." »

Après la visite de Bob, Gregory Paul, vice-président chargé du développement de l'entreprise chez C. F. Martin & Co., a souligné l'engagement continu de Martin en faveur d'un approvisionnement en ébène légal et éthique.

« Il est indéniable que l'ébène est très rare, a déclaré Paul. Et la rareté même d'une espèce crée un environnement commercial dans lequel sévissent abus et illégalité. Martin continue de s'engager à obtenir des matériaux auprès de sociétés qui démontrent clairement qu'elles font les bons choix vis-à-vis des ressources et des peuples auxquelles ces dernières appartiennent, tout en se conformant à la loi. »

Quelqu'un a suggéré que l'ébène noire soit mise à disposition à un prix majoré, mais Bob était opposé à cette idée.

« Cela serait alors à celui qui donnerait le plus d'argent pour avoir le bois noir, et les conséquences se répercuteraient jusqu'au niveau de la forêt ; il y aurait à nouveau une différence de prix entre les deux types de bois, et nous serions de retour à la case départ, simplement avec des chiffres différents. »

Quelqu'un d'autre a évoqué le fait qu'en tant que fournisseur d'ébène, Taylor pourrait être tenté de faire deux poids deux mesures : garder le bois noir pour ses propres guitares, et laisser le bois marbré à tous les autres. La question était franche, et méritait d'être posée.

« J'ai dit à tout le monde qu'en fait, j'étais déjà leur cobaye, rapporte Bob, puisque je fabrique des guitares avec de l'ébène déclassée en permanence, et ce depuis des années ! Lorsque les guitares sont finies, elles sont splendides

Anne Middleton rejoint l'équipe

Au mois de mars, Taylor a eu la joie d'accueillir Anne Middleton au sein de l'équipe opérationnelle Crelicam, au poste de responsable des questions environnementales et des relations avec les communautés. Basée au Cameroun, Anne est responsable de la traçabilité et de la transparence de l'ébène Crelicam (y compris la certification FSC), des aspects légaux (dont la conformité avec les réglementations de la CITES, la loi Lacey, la loi « Foreign Corrupt Practices Act » qui lutte contre la corruption hors des frontières américaines et autres pratiques frauduleuses, et le plan d'action FLEGT de l'Union européenne), des initiatives de développement durable, du développement des relations avec les ONG et les leaders des communautés locales, des relations avec les gouvernements sur place comme à l'international, et enfin des mesures anti-corruption.

Avant de rejoindre Taylor, Anne était militante pour les forêts au sein de l'ONG Environmental Investigation Agency basée à Washington : elle y travaillait avec des responsables industriels et gouvernementaux au développement d'outils et de ressources pour la compréhension et l'application de la loi Lacey. Elle a également contribué à mettre sur pied et à développer la Forest Legality Alliance (www.forestlegality.org), dont Taylor est un des membres de premier plan. Son profil universitaire comprend un diplôme de biologie obtenu à l'Oberlin College, et une maîtrise en sciences et gestion environnementales délivrée par la Bren School de l'Université de Californie à Santa Barbara.

Anne a évoqué avec nous sa joie de pouvoir faire intervenir son expérience en matière environnementale dans le monde des affaires, et de participer à l'atteinte des objectifs de Taylor, dans son rôle de fournisseur d'ébène avec Crelicam.

« C'est une première dans le secteur, et Taylor a fait un pas de géant vers une véritable transparence dans la chaîne logistique, en étant propriétaire de la source, déclare-t-elle. C'est un immense défi à relever ; mais pour moi, le fait de savoir exactement d'où vient le bois et de savoir que nous investissons en faveur du Cameroun et de sa population est aussi important que la qualité des pièces de guitare qui sont produites. Ce qui se passe ici avec Crelicam a un potentiel d'impact positif, de très grande envergure. »

Et puisque Anne est sur place au Cameroun, nous aurons sans le moindre doute l'occasion de vous faire partager ses rapports réguliers sur les progrès réalisés à Crelicam, que ce soit dans les colonnes de *Wood&Steel* ou sur notre site web www.taylorguitars.com.

« L'ambassade des États-Unis à Yaoundé est fière d'avoir pu aider Taylor Guitars et son partenaire espagnol [Madinter Trade], lors de leur acquisition de deux usines d'ébène camerounaises. C'est avec une grande joie que nous avons fourni des informations à Taylor à propos du climat des affaires au Cameroun, présenté des représentants de l'entreprise à des officiels camerounais, et tenu un dîner en l'honneur de M.Bob Taylor à la résidence de l'ambassadeur. Au cours de ce dîner, Bob a rencontré des responsables officiels d'organisations gouvernementales et non gouvernementales, à même de contribuer aux projets de Taylor au Cameroun. Nous applaudissons les efforts déployés par Taylor Guitars pour améliorer les conditions de travail des employés au sein des usines, et la détermination de l'entreprise à instaurer un modèle d'utilisation de l'ébène allant dans le sens du développement durable et luttant contre le gaspillage. Nous sommes convaincus qu'en agissant en faveur des initiatives commerciales entre le Cameroun et les États-Unis, nous contribuons non seulement à l'amélioration des résultats des entreprises américaines, mais aussi à celle du niveau de nombreux Camerounais. »

Robert P. Jackson, ambassadeur des États-Unis au Cameroun



De haut en bas : Bob Taylor décrivant une autre étape du traitement de l'ébène ; (de g. à dr.) Vincent Lumpungu Yakawumbu et Jean Paul Ndzié Mvondo, employés de Crelicam.

et personne ne s'en plaint. On verra certainement un peu plus de bois coloré qu'avant, mais nous l'achetons et nous l'utilisons déjà. »

Qui plus est, Bob déclare que l'acceptation par les consommateurs des ébènes présentant des veinures sera plus facile à atteindre si tout le secteur est impliqué.

Il ajoute que les sociétés de lutherie doivent prendre en compte un problème connexe : la façon dont elles ont permis que leurs décisions d'achat soient influencées par des individus coupés des réalités des matières premières.

« Dans certaines entreprises, ce sont les gens du marketing et des ventes, qui ne sont pas toujours totalement au fait des problèmes d'obtention des bois, qui décident de quelle couleur doit être leur ébène, développe-t-il. Que se passe-t-il alors ? Un client (par exemple un adolescent) appelle la société et leur dit "Bonjour, j'ai acheté une guitare venant de chez vous il y a six mois, et elle est vraiment géniale. Mais l'autre jour, j'étais avec un ami ; il a examiné la touche et m'a dit qu'elle ne devrait pas être de cette couleur. Je pensais que j'avais acheté une guitare de qualité, et voilà que je découvre que vous l'avez équipée d'une touche de second choix. Je vous appelle pour savoir ce que vous comptez faire à ce propos !" »

« Il y a toujours un ami pour faire cette remarque, dit Bob en riant. Et d'où vient cette opinion ? Du fait que pendant 100 ou 200 ans, si un tronc veiné et un tronc noir étaient disponibles, on prenait le noir. Ce même client va peut-être parler de son problème à son revendeur. Ce dernier va appeler le responsable commercial de la société de lutherie pour lui dire "J'ai là un client qui est vraiment mécontent" ; le responsable commercial va en parler au service marketing, le service marketing va contacter la division achats, qui ne connaît pas les problèmes d'obtention des bois, et au final la division achats déclare : "L'ébène doit être noire." Point final. Et tout ceci peut partir de l'achat par quelqu'un de la guitare la plus basique de la gamme. »

« Ce type de décision est le résultat d'une grande chaîne basée sur la peur, ajoute Bob. Nous voulons au contraire travailler dans le cadre d'une chaîne de confiance : plutôt que de faire remonter la peur jusqu'au PDG, nous faisons parvenir la confiance jusqu'au client. Mon rôle dans l'écosystème de la guitare consiste aussi à comprendre les problématiques de l'obtention du bois, puis de prendre des décisions qui seront aussi favorables que possible à un nombre de gens aussi important que possible. Il y a un siècle, j'aurais été un homme totalement différent, parce que le monde était différent. Mais les choses ont énormément changé. »

En outre, ce n'est pas la première fois que les fabricants de guitares et leurs clients ont dû s'adapter aux variations de disponibilité des bois de lutherie, loin de là. Il fut un temps où le palissandre de Rio et l'épicéa Adirondack étaient largement disponibles... Et les préférences esthétiques évoluent elles aussi.

« Il y a vingt ans, si une guitare comportait de l'aubier, les revendeurs la renvoyaient à l'usine, souligne Bob. Mais maintenant, les arbres sont plus petits et nous l'utilisons, nous le mettons à profit. Et certains de nos clients nous demandent expressément des guitares en cocobolo avec de l'aubier au milieu. »

Au final, Bob estime qu'un surcroît de veinures dans une partie du stock d'ébène ne gênera pas les clients outre mesure. L'ébène sombre ne disparaîtra pas, et les entreprises (dont Taylor) continueront à procéder à un classement, de manière à ce que les touches les plus noires soient utilisées sur les modèles haut de gamme. N'oublions pas non plus que lorsque l'on observe la touche du manche d'une guitare, on voit également d'autres éléments, comme les frettes, les cordes, les incrustations... Sans oublier que certaines veinures peuvent être d'une grande beauté. Tous ceux qui ont eu l'occasion de voir le corps des guitares que nous avons réalisées sur mesure avec de l'ébène de Macassar il y a quelques temps seront certainement d'accord ! Nous avons d'ailleurs mis de côté des pièces d'ébène aux marbrures particulièrement saisissantes, en vue de réaliser des guitares spéciales, « custom » ou pour notre programme « Sur mesure ». (voyez par exemple la Grand Concert custom de la page 18).

Alors que Bob revient sur les initiatives prises au Cameroun, et sur le rôle joué par de telles communautés des pays en voie de développement dans le succès des entreprises qui se basent sur leurs ressources, il souligne une fois encore la nécessité d'une responsabilité sociale de l'entreprise.

« Je pense que faire des affaires constitue la meilleure solution pour sortir de la pauvreté, dit-il. Les gens ont besoin d'emplois qui ont une signification, dans lesquels ils ont leur mot à dire quant à leur avenir. Je ne crois pas que les problèmes puissent être résolus par des opérations de charité ; mais je pense tout autant que ces gens, qui sont impliqués dans l'obtention de notre ébène, ne peuvent pas se sortir seuls de leur situation. Ils ont grand besoin d'un partenaire, comme nous par exemple, qui se soucie de leurs difficultés et qui est prêt à utiliser le commerce pour améliorer leur vie. » **W&S**

La beauté nature de l'ébène

Même si l'ébène noire constitue depuis longtemps la norme esthétique en vigueur dans le monde de la guitare, les arbres d'où provient le bois d'ébène présentent en réalité toute une palette de teintes et de caractéristiques diverses. De riches nuances couleur chocolat ou caramel se mêlent parfois à des volutes crémeuses qui s'étalent sur toute la longueur du manche... Les motifs peuvent aller de simples veinures subtiles à des ensembles de marbrures déchainées. Parfois, la coloration est peu marquée, répartie comme au hasard, comme c'est le cas sur la touche de la guitare custom que nous présentons ici.

Quoi qu'il en soit, l'engagement de Taylor en faveur d'une gestion de l'ébène dans le cadre du respect de l'environnement est clair : face à l'avenir, en tant que fabricant de guitares et désormais en tant que fournisseur d'ébène, nous avons l'obligation d'utiliser ce que nous offre la forêt. L'ébène noire ne disparaîtra pas, même si au fil du temps, nous en verrons sans doute moins qu'avant. Nous avons l'intention de l'utiliser de façon plus sélective, sans doute sur des guitares présentant des incrustations plus détaillées, comme celles des séries allant des 600 aux Presentation. Sur certaines guitares custom particulières, nous nous abstiendrons tout simplement d'ajouter la moindre incrustation : Mère Nature aura déjà fourni les touches artistiques nécessaires... Au final, nous comprenons bien que les préférences esthétiques sont subjectives. Et tout autant, nous nous rendons compte que, dans le but de protéger et développer des réserves durables d'ébène, les arbres eux-mêmes ont désormais un droit de regard sur notre processus de création.

**BIEN PLUS QU'UN SIMPLE
MAGASIN**

**UN BON MAGASIN DE MUSIQUE NE FAIT PAS QUE VENDRE
DES INSTRUMENTS. IL CONTRIBUE À ENRICHIR
LA COMMUNAUTÉ LOCALE.**

PAR CHALISE ZOLEZZI ET JIM KIRLIN

Il y a plusieurs dizaines d'années, Bob et Kurt ont bâti les fondements de leur jeune entreprise de guitares de manière simple et directe, en partageant leur passion pour la guitare avec des revendeurs potentiels, magasin par magasin. Au fil des années et de la croissance de Taylor, nous n'avons jamais oublié l'importance de ces moments où les relations sont nouées, ni le rôle essentiel qu'ont joué les revendeurs en nous aidant à cultiver ce qui est devenu une véritable « communauté Taylor », vaste et pleine de vie. Ces temps-ci, même si Kurt n'est plus contraint de prendre la route dans une Volvo remplie de guitares jusqu'au toit, notre équipe ventes et marketing totalise un kilométrage record pour aller présenter des événements Road Show ou « Trouvez votre guitare » en magasin... Et ce avec le plus grand plaisir !

Comme notre vice-président chargé des ventes et du marketing, Brian Swerdfeger, aime à le dire : « Taylor est une marque que vous pouvez connaître personnellement ». Cette philosophie est la base même des événements comme les Road Shows. Brian nous a confié que lorsque qu'il développait le format de présentation de ces manifestations, il s'est inspiré de ses souvenirs d'enfance : ceux des réunions de voisinage autour du barbecue de son grand-père... Et de la façon dont la bonne nourriture réunissait les individus tout naturellement. Brian a plus tard retrouvé cet esprit lorsqu'il a commencé à jouer de la guitare et qu'il a découvert la culture locale des magasins de musique en Californie du Sud, magasins dans lesquels les gens se rencontraient pour parler guitare et échanger des plans.

Ainsi, après une nouvelle saison enrichissante, pleine de Road Shows et de visites auprès de nos revendeurs, nous avons pensé qu'il serait intéressant de discuter avec certains d'entre eux, à propos des multiples manières dont ils ont cultivé et cultivent toujours un esprit communautaire au travers de leurs magasins. Si un point commun ressort, c'est peut-être le suivant : un bon magasin comprend que le succès ne vient pas que des ventes, mais tout autant d'une implication significative en faveur des clients et de l'encouragement d'une appréciation toujours plus profonde de la musique. Les choses peuvent revêtir tant d'aspects différents : un père et un fils qui s'inscrivent ensemble pour des cours de guitare, une séance « clinic » en magasin, une équipe de vendeurs qui permet aux clients de se sentir comme chez eux... Un magasin est un magasin, certes. Mais un magasin qui parvient à lier des contacts avec ses clients devient plus encore, une communauté.

Gryphon Stringed Instruments

Palo Alto, Californie

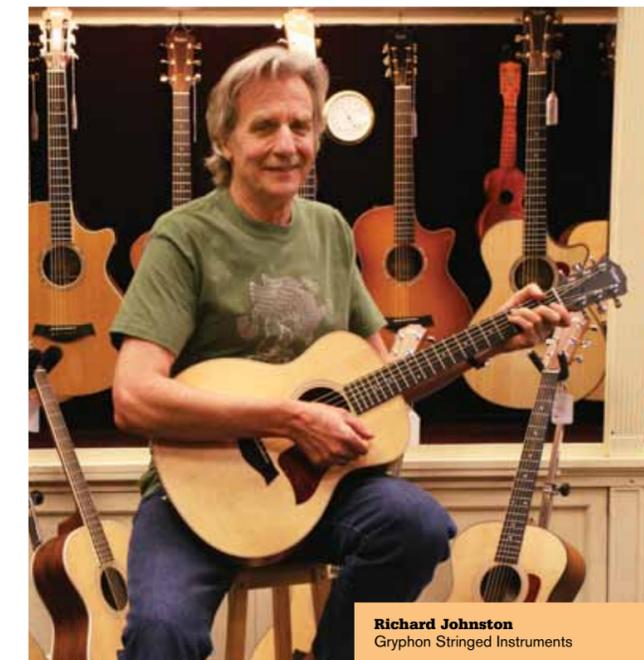
Il y a un peu plus de 44 ans maintenant, Frank Ford et Richard Johnston fondaient Gryphon Stringed Instruments, qui tire son nom du griffon, créature mythique mi-lion mi-aigle dont les légendes vantent la vigilance et la loyauté. Le magasin et son équipe sont reconnus dans le secteur pour leur profonde connaissance de la guitare (MM.Ford et Johnston sont les auteurs de nombreux articles et livres, et R.Johnston est souvent appelé en tant qu'expert dans l'émission *Antiques Roadshow* sur PBS). A leurs débuts, les deux associés ouvraient le magasin à diverses jam sessions, concerts et autres événements, attirant ainsi de nouveaux amis dont beaucoup fréquentent toujours le « Gryphon ». Fort d'une truculence typique de la « Bay Area » de San Francisco, ce magasin est profondément ancré dans la communauté, dispose d'un service après-vente de tout premier ordre, et bien sûr propose une sélection d'instruments incroyable. Au fil des années, MM. Ford et Johnston ont agrandi leur communauté musicale à l'aide de cours et d'ateliers tenus le samedi. Un récent message e-mail annonçant les événements tenus prochainement dans le magasin nous a permis d'apprécier une petite partie du vaste ensemble de thèmes abordés, allant de la guitare slide dans le blues aux techniques de violon, en passant par le yodel de style western. Quoi qu'il en soit, le « Gryphon » est un lieu dans lequel les visiteurs ont toujours pu tisser des liens musicaux étroits.

« L'un des compliments les plus révélateurs que l'on m'ait fait remonte à quelques années, raconte Richard Johnston. Un client est entré et m'a dit "Je tiens à vous remercier de me permettre de fréquenter des gens autres que ceux avec qui je travaille." Il ne voulait pas dire qu'il n'aimait pas ses collègues, bien sûr. Mais le fait de trouver d'autres musiciens, avec des centres d'intérêts et des capacités similaires, lui permet d'être associé à un groupe d'individus différents de ceux avec qui il travaille chaque jour. Je pense que les gens utilisent la communauté musicale pour soulager la pression à laquelle ils sont confrontés sur leur lieu de travail... Certains d'entre eux occupent des postes élevés, et souhaitent pouvoir s'évader de ce rôle, pouvoir simplement discuter guitares. Et un magasin comme le nôtre peut justement être un endroit dans lequel on peut s'évader, un lieu dans lequel on a la possibilité

d'être quelqu'un d'autre. »

R.Johnston nous explique que ses clients réguliers sont toujours là le samedi, fidèles au rendez-vous comme des horloges suisses. Quant aux anciens clients qui ont déménagé, ils passent au magasin lorsqu'ils reviennent dans les environs pour rendre visite à leur famille... Et souvent, ils en profitent pour amener leurs enfants et leur faire découvrir le « Gryphon ».

« On a un peu de mal à l'admettre, Frank et moi, mais une fois, un petit jeune est entré et nous a dit que ses grand-parents s'étaient rencontrés dans notre magasin ! C'est vrai que de nombreux couples se sont formés ici, ainsi que beaucoup de petits groupes, qui ont vécu leur vie sous nos yeux. »



Richard Johnston
Gryphon Stringed Instruments

R.Johnston attribue l'atmosphère fascinante de son magasin à une capacité naturelle de la musique : celle de faire que les gens se sentent bien, et soient prêts à se lier à d'autres. Il ajoute que l'harmonie entre les membres de l'équipe est primordiale au sein du magasin, et que la vente n'est pas le centre d'attention numéro un.

« Nous avons plus d'une douzaine de professeurs, qui donnent des cours et créent des clients qui aiment être ici, explique-t-il. Nous n'essayons pas de lutter au niveau des prix. Et en fait, nous ne luttons pas. Ce que nous voulons, c'est discuter de guitares, de la façon dont elles sonnent, de quoi elles sont faites, de leur différences. Je ne dis pas que nous faisons comme si les prix n'étaient pas un élément important.

Mais si on commence par discuter de ça, il me semble qu'on part du mauvais pied. »

En fait, ajoute-t-il, les gens viennent souvent dans son magasin pour parler d'autres choses.

« Parfois, ils utilisent des raisons pour justifier leur visite, qui est plus d'ordre social qu'une véritable recherche d'informations. Inutile de se justifier : il suffit d'être là et de prendre du bon temps. Tout ce que nous demandons, c'est qu'il n'y ait pas d'éraflures sur le matériel ! »

Richard Johnston nous fait partager une autre anecdote, qui révèle l'impact parfois incroyable de la musique sur les gens.

« La famille d'un de nos clients voulait absolument savoir pourquoi il

comptait acheter un nouvel instrument. Il leur a répondu : "Vous ne comprenez pas ? La guitare est un monde !" Et quand on réfléchit au statut d'icône de cet instrument, au fait qu'il est lié à tant de choses, pas seulement à la musique "pour guitares"... Je vois des jeunes qui passent la sangle d'une guitare autour de leur cou, et ils sont immédiatement différents ; elle leur donne une identité. Ça nous fait tellement plaisir de voir ces jeunes qui quittent le magasin avec une guitare, si enthousiastes qu'ils sont sur un petit nuage. Oui, il est tout aussi satisfaisant de vendre une guitare à un jeune débutant qu'à un connaisseur qui a déjà plusieurs instruments de musique. »

Appalachian Bluegrass Shoppe

Catonsville, Maryland

Autre boutique disposant de racines profondes dans la communauté locale : Appalachian Bluegrass, une affaire de famille fondée en 1960 dont Emory Knode et son épouse Charlene sont les propriétaires et gérants.

« Mon père tenait un magasin classique, à l'ancienne, qui s'occupait du placement de groupes et d'orchestres auprès des écoles primaires », raconte E.Knode. A les fin des années 70, alors que les tendances musicales étaient en pleine évolution et que son père pensait à prendre sa retraite, E.Knode s'est lié avec des adeptes du bluegrass ; il est tombé amoureux à la fois de la pureté de cette musique et de l'esprit de la communauté.

« Il n'y avait aucune façade, nous explique-t-il. A un festival bluegrass, je pouvais voir sur scène un groupe de pickers extraordinaires ; et quand le groupe suivant prenait la relève, ces mêmes musiciens venaient s'asseoir derrière moi pour profiter du spectacle. Cela m'a tellement impressionné que je me suis dit qu'afin de garder l'affaire de mon père dans la famille (et d'éviter d'avoir un vrai travail), je pouvais peut-être me diriger vers le bluegrass. Et vers 1980, quand mon père a plus ou moins pris sa retraite, j'ai repris le magasin petit à petit. »

E.Knode nous explique qu'il a rebâti le magasin en suivant une ligne de conduite simple : écouter ce que veulent les clients, puis le trouver.

« Les gens entraient et me disaient "Emory, j'ai cherché ça partout, je n'arrive pas à le trouver." Et je me disais alors que si quelqu'un recherchait ce produit, cela voulait certainement dire qu'il était fabriqué, et qu'il existait donc probablement une demande. Je me débrouillais alors pour le trouver, puis j'en commandais deux exemplaires. L'un pour la personne qui me l'avait demandé, et l'autre à mettre en présentation dans le magasin. »

Aujourd'hui, Emory Knode applique toujours une approche similaire, et très clairement, sa réputation d'homme de grand secours s'est propagée.

« C'est drôle... Je ne compte plus le nombre de fois où quelqu'un est entré et m'a dit : "Tout le monde me répète que c'est à vous que je dois m'adresser. J'ai tel problème..." Il faut alors écouter, et parfois faire un tri dans ce que dit le client ; parce qu'il ne sait pas toujours ce qu'il veut, il nous lance des idées. C'est alors au responsable du magasin de jouer, d'écouter et de se dire "En fait, ce qu'il me demande,

c'est ça", puis de piocher dans son sac à malices et de lui proposer quelque chose. Et bien souvent, la réponse est "Bon sang, c'est exactement ce que je voulais !" Comme on dit, rien ne sert d'essayer de faire rentrer une pièce carrée dans un trou rond ; tout ce que l'on obtient, c'est que ça coince, ce qui se traduit par des retours de matériel et des gens mécontents. »

En outre, E.Knode ne se limite pas à répondre aux besoins musicaux de ses clients ; il est fier de soutenir des actions plus générales, qui contribuent au développement de la communauté environnante.

« Il n'y a pas que les clients qui entrent dans le magasin à la recherche de tel ou tel équipement ; il y a aussi les jeunes qui ont besoin d'une publicité pour l'almanach annuel de leur école, tous ceux qui se battent pour une cause et cherchent une donation pour une vente aux enchères de charité, il y a les "jam sessions" pour tous ceux qui veulent se rassembler et jouer de la musique... J'ai aussi toujours été très impliqué dans les festivités du 4 juillet de notre communauté. Ce sont des actions de base, réalisées par des individus. Parfois je repense à toutes ces années, à toutes les équipes de baseball junior, de softball, de foot ou de foot américain que j'ai sponsorisées... Toutes ces petites choses qu'il n'est pas vraiment possible d'identifier en termes de rentabilité ; on le fait tout simplement parce que l'on souhaite redonner quelque chose à la communauté. C'est comme le vieux conte de



Emory and Charlene Knode
Appalachian Bluegrass Shoppe

la soupe à la pierre... Tout le monde se rassemble, chacun met quelque chose dans la marmite ; on ne peut pas toujours chercher à retirer quelque chose. »

L'esprit communautaire de E.Knode s'étend jusqu'à ses concurrents. En effet, il sait par leurs travaux communs que la réputation de son magasin (excellentes réparations, service particulièrement soigné) lui permet de bien se placer face à la concurrence... En aidant les gens.

« Nous avons lié des contacts amicaux avec d'autres magasins, et certains d'entre eux n'hésiteront pas à dire "Allez voir Emory à Appalachian Bluegrass ; il vous aidera." Bien sûr, ce sont nos concurrents et croyez-moi, je joue aussi le jeu de la compétition ; mais en même temps, nous sommes des alliés puisque nous vendons la même chose. Nous soutenons la musique. Nous essayons de rameuter les gens pour qu'ils jouent de la musique. »

D'ailleurs, selon E.Knode, la véritable concurrence est ailleurs.

« Elle ne vient pas des magasins de type entrepôt, ni d'internet. Elle vient du magasin de moto, de la boutique d'articles de golf ou de tennis, du centre de créer un environnement de type familial, s'enorgueillit de pouvoir appeler un bon nombre de ses clients par leur prénom. »

« Les clients viennent ici passer un moment, très naturellement, nous raconte J.Gast. Et à ces occasions, notre équipe est heureuse de discuter guitares, accessoires et autre matériel. Il n'y a aucune pression de vente, simplement des opportunités de lier des relations avec des gens qui ont le même état d'esprit, et peut-être d'apprendre quelque chose. C'est génial. »

Le nom du magasin est par ailleurs devenu synonyme de service soigné. Les clients qui achètent une guitare bénéficient d'un service après-vente complet aussi longtemps qu'ils possèdent l'instrument. Ce service comprend vérifications, réglages, nettoyages et plus encore, à un coût minimal qui couvre les frais d'entretien et les cordes neuves.

Fazio's peut également s'enorgueillir d'accueillir un grand nombre d'élèves : en moyenne, 600 à 700 d'entre eux viennent chaque semaine au magasin pour prendre des cours. Les enseignants suivent un plan de cours prévu et proposent également des leçons spéciales, dont la « Fazio's Rock Academy », un programme pour les enfants qui se tient après l'école, et qui atteint son point culminant avec un concert dans une salle locale.

Le magasin propose tout un assortiment d'autres événements, qui sont autant d'opportunités d'apprentissage

Fazio's Frets and Friends

Ellisville, Missouri



James Gast
Fazio's Frets and Friends

« Avec le nom du magasin, tout est dit », nous déclare James Gast, le gérant de Fazio's Frets and Friends. Ce magasin situé à Ellisville dans le Missouri est présent depuis plus de 33 ans ; son équipe, qui s'efforce de créer un environnement de type familial, s'enorgueillit de pouvoir appeler un bon nombre de ses clients par leur prénom. »

« Les clients viennent ici passer un moment, très naturellement, nous raconte J.Gast. Et à ces occasions, notre équipe est heureuse de discuter guitares, accessoires et autre matériel. Il n'y a aucune pression de vente, simplement des opportunités de lier des relations avec des gens qui ont le même état d'esprit, et peut-être d'apprendre quelque chose. C'est génial. »

Le nom du magasin est par ailleurs devenu synonyme de service soigné. Les clients qui achètent une guitare bénéficient d'un service après-vente complet aussi longtemps qu'ils possèdent l'instrument. Ce service comprend vérifications, réglages, nettoyages et plus encore, à un coût minimal qui couvre les frais d'entretien et les cordes neuves.

Fazio's peut également s'enorgueillir d'accueillir un grand nombre d'élèves : en moyenne, 600 à 700 d'entre eux viennent chaque semaine au magasin pour prendre des cours. Les enseignants suivent un plan de cours prévu et proposent également des leçons spéciales, dont la « Fazio's Rock Academy », un programme pour les enfants qui se tient après l'école, et qui atteint son point culminant avec un concert dans une salle locale.

Le magasin propose tout un assortiment d'autres événements, qui sont autant d'opportunités d'apprentissage

et de divertissement auxquelles les clients peuvent participer gratuitement ou à un coût minimal : prestations d'artistes, « clinics » ou autres manifestations comme les Road Shows Taylor. L'équipe organise également une scène ouverte dans une salle locale, un soir par semaine, et souvent, l'affluence y est telle que tout le monde est debout.

« Les clients viennent ici passer un moment, très naturellement, nous raconte J.Gast. Et à ces occasions, notre équipe est heureuse de discuter guitares, accessoires et autre matériel. Il n'y a aucune pression de vente, simplement des opportunités de lier des relations avec des gens qui ont le même état d'esprit, et peut-être d'apprendre quelque chose. C'est génial. »

Le nom du magasin est par ailleurs devenu synonyme de service soigné. Les clients qui achètent une guitare bénéficient d'un service après-vente complet aussi longtemps qu'ils possèdent l'instrument. Ce service comprend vérifications, réglages, nettoyages et plus encore, à un coût minimal qui couvre les frais d'entretien et les cordes neuves.

Fazio's peut également s'enorgueillir d'accueillir un grand nombre d'élèves : en moyenne, 600 à 700 d'entre eux viennent chaque semaine au magasin pour prendre des cours. Les enseignants suivent un plan de cours prévu et proposent également des leçons spéciales, dont la « Fazio's Rock Academy », un programme pour les enfants qui se tient après l'école, et qui atteint son point culminant avec un concert dans une salle locale.

Le magasin propose tout un assortiment d'autres événements, qui sont autant d'opportunités d'apprentissage

Spotlight Music

Fort Collins, Colorado

Niché dans la ville de montagne de Fort Collins, dans le nord du Colorado, Spotlight Music est devenu une véritable institution au niveau local, ainsi qu'un centre d'activité pour la communauté. Lorsque les propriétaires, Rob et Jen Curci, ont emménagé à leur adresse actuelle il y a trois ans, ils tenaient à ce que la devanture du magasin soit dynamique, pleine de vie. Quelle meilleure solution alors que d'y réunir caféine et musique ? Le magasin comporte ainsi un café en bonne et due forme, avec tables et sièges adaptés, qui s'ouvre sur une zone de présentation proposant une véritable scène, un système d'éclairage et un son professionnel, suffisant pour des ensembles de cuivres et autres jazz bands. L'atmosphère agréable et le café en devanture rendent la boutique particulièrement attrayante, aussi bien pour les clients qui y pénètrent pour la première fois que pour les habitués, ou les parents qui amènent leurs enfants prendre des cours.

Un simple regard à l'agenda mensuel des événements organisés par le magasin nous permet de comprendre pourquoi Spotlight est devenu l'un des lieux favoris des musiciens et autres fans de musique : des concerts y sont organisés six fois par semaine, allant d'une réunion de la Guitars Society locale à des spectacles d'ensembles de jazz, en passant par des jam sessions ouvertes à tous. Mieux encore :

chacune de ces manifestations est gratuite, qu'il s'agisse de « clinics » (où le public debout se presse pour apprendre auprès de professionnels du calibre de Victor Wooten, virtuose de la basse invité lors d'un récent événement) ou d'un récital interprété par les élèves prenant des cours au Spotlight (« Students in the Spotlight »).

Pour les Curci, il ne s'agit pas simplement de faire venir les clients au magasin ; il est tout aussi important d'offrir quelque chose en retour. Ainsi, chaque année, l'équipe célèbre les étapes importantes avec une loterie à but caritatif : pour un dollar ou trois conserves alimentaires, les participants reçoivent un billet qui leur permettra peut-être de remporter du matériel musical (dont une guitare Taylor). Ce tirage au sort, au bénéfice de la banque alimentaire Larimer County Food Bank, permet de rassembler des milliers de dollars, des tonnes de nourriture, et ce faisant, de souder la communauté autour d'une cause charitable. D'autres groupes ou organisateurs de manifestations de la communauté font souvent appel au magasin, qui offre chaque année l'équivalent de 15.000 \$ en matériel à différentes causes, dont par exemple la Croix-Rouge américaine du Colorado du Nord ; dans certains cas individuels, l'équipe travaille également avec des clients qui ont des difficultés.

En effet, comme nous l'explique Jen : « L'un des grands avantages du fait de vraiment connaître nos clients, c'est que nous pouvons travailler directement avec certains d'entre eux, qui ont besoin d'un coup de main ; c'est l'occasion de développer une véritable relation de confiance. »



Jen and Rob Curci
Spotlight Music

Martin Music

Memphis, Tennessee

On dit qu'il est impossible de trouver à Memphis un groupe qui ne connaisse pas Martin Music. La boutique de Martin a la réputation d'être le lieu incontournable de tous les adeptes de la guitare, et des musiciens à la recherche d'un instrument... Ou parfois, d'un nouveau membre pour un groupe.

« Beaucoup de gens nous appellent, pour nous demander "Je recherche quelqu'un qui puisse faire ceci, qui joue de cela", nous a raconté Martin. Nombreux sont ceux qui ont rencontré les membres de leur groupe simplement en venant ici. »

Même s'il refuse de s'attribuer le mérite de la formation de ces groupes,



Eric Martin
Martin Music

il n'en reste pas moins que l'attitude de Martin est particulièrement ouverte et tournée vers le service ; et il est clair que son équipe partage cette approche. Le magasin en lui-même est un lieu de passage, d'échange et de rencontre pour les musiciens, et rappelle parfois les épiceries de quartier à l'ancienne, où les gens du voisinage venaient discuter et partager des histoires.

« Nous sommes une entreprise familiale, et nous faisons partager cette approche à nos clients, car ils en font partie eux aussi, nous explique Martin. Nous tenons à ce qu'ils se sentent les bienvenus ici, qu'ils n'hésitent pas à passer n'importe quand. »

Le service à caractère personnel assuré par l'équipe dépasse le cadre de l'espace de vente, et s'étend à l'arrière-boutique, qui abrite l'atelier d'entretien des guitares.

« Je parlais avec mon spécialiste lutherie l'autre jour, à propos d'un instrument qui avait été réparé dans un autre magasin de la ville. Il me disait "Je n'arrive pas à comprendre pourquoi le réparateur a fait un tel travail." Je lui ai dit "C'est parce que ça n'était pas son propre instrument." Et il m'a répondu "C'est ça, tu as raison. Quand je répare un instrument, je le fais comme si c'était le mien, comme si je l'aimais profondément." C'est ça qui fait la différence. »

Melodee Music

Sterling and Leesburg, Virginia

Pour Rob Mock, propriétaire de Melodee Music avec des magasins à Sterling et à Leesburg en Virginie, l'organisation d'événements était déjà une considération essentielle lorsqu'il a emménagé dans un nouveau bâtiment à Sterling, en 1998. L'enseigne en elle-même a été fondée en 1971, et il a tout de suite vu les possibilités offertes par cette salle située à l'intérieur même du magasin, permettant d'offrir une expérience encore plus satisfaisante aux clients, sans parler des interprètes.

« Même si j'annonce à l'avance à l'artiste concerné que nous avons un petit auditorium au sous-sol, lorsqu'il y entre pour la première fois, sa réaction est presque toujours une exclamation du type "Ça alors !", nous explique Rob Mock. Je sais que ces artistes sont des professionnels et qu'ils effectuent toujours un excellent travail, mais il me semble qu'on a tendance à donner une prestation légèrement meilleure lorsque l'on n'est pas confiné dans un espace exigu de la salle des guitares acoustiques, avec des cartons à droite et à gauche. Nous avons un système de sonorisation et d'éclairage permanent ; nous nous sommes efforcés d'atteindre le niveau de qualité le plus élevé, sans faire sauter le compte en banque. »

Peu de temps après, R.Mock a commencé à préparer des manifestations encore plus importantes autour des clinics. En particulier, cela fait maintenant 13 ans qu'il organise son festival annuel « Acoustifest » : une journée entière avec des prestations de quatre artistes différents. Certains membres du public n'hésitent pas à faire le trajet en voiture depuis New York pour assister au festival.

« C'est toujours un plaisir, sourit R.Mock. Nous distribuons des cadeaux après chaque "clinic", des t-shirts, des casquettes, etc. Et en fait, je connais la plupart des noms sélectionnés au tirage... C'est un environnement à caractère assez personnel. »

L'an dernier, R.Mock a développé l'événement en installant une mini-scène à l'étage, pour des démonstrations de produits entre les sets. Les responsables commerciaux de diverses marques (dont Taylor) font aussi le déplacement.

« Pour moi, cette manifestation est à mi-chemin entre un festival musical classique et un NAMM, puisqu'elle se tient en mars : cela signifie qu'un grand nombre de nouveautés viennent de sortir et que beaucoup de gens ne les ont pas encore vues, indique Rob. C'est un attrait supplémentaire. »

Autre événement unique que R.Mock a ajouté à la liste du week-end Acoustifest depuis l'an dernier : sa « Custom Shop Cocktail Party », une réception en soirée qui cette année comprenait des présentations réalisées par le Custom Shop Martin et par les experts de l'équipe Built to Order (« Sur mesure ») de Taylor.

« Sur l'invitation de cette année, pour la tenue, nous avions écrit "Habillez-vous selon la guitare que vous désirez", nous rapporte Rob. Il y avait de la bière, du vin et des hors d'œuvres. Tous ceux qui achètent un billet pour l'Acoustifest



(de g. à dr.) **Chris Davis, Rob Mock, TM Hanna**
Melodee Music

sont automatiquement conviés, et j'y invite en plus mes très bons clients. Pour ce genre de soirée cocktail, nous les encourageons à venir avec leur conjoint, puisqu'il s'agit d'un événement de classe, entre connaisseurs ! Les participants comprennent qu'il s'agit d'une manifestation d'un type un peu différent. »

Qu'il s'agisse d'événements comme celui-ci, de Road Shows ou de soirées « Trouvez votre guitare » Taylor, R.Mock apprécie le fait que ses clients puissent faire connaissance avec les responsables Taylor, de façon personnelle. Une année, Bob Taylor lui-même est venu et s'est exprimé devant les clients. Quant au responsable commercial Taylor chargé du magasin, Zach Arntz, il est bien connu des habitués.

« Je plaisante parfois à ce sujet : combien de mes clients connaissent Zach ? sourit R.Mock. Il est venu ici à l'occasion d'un tel nombre d'événements que les clients ne me demandent plus si le responsable commercial Taylor viendra ; ils me posent directement la question "Est-ce que Zach sera là ?" Nous en sommes à un niveau très personnel, et je pense que c'est une très bonne chose. » **W&S**

Et vous, qu'appréciez-vous chez votre revendeur Taylor ? N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires à l'adresse suivante : www.taylorguitars.com/dealer-stories/ !

Échos

Une nouvelle voix

En avril, l'auteur-compositeur **Jeff Larson** (**GS8**, **654**, **612**, **GS Mini**, entre autres) nous a gratifiés d'un nouvel album, *The World Over*, gorgé de pépites qui raviront les fans de pop acoustique riche en harmonies. La chaleur de la voix de J.Larson et son sens naturel de la mélodie posent les fondations harmonieuses sur lesquelles il bâtit ses morceaux avec adresse, mêlant diverses couches de strumming acoustique avec des harmonies vocales serrées pour créer une atmosphère aussi riche que décontractée... L'équivalent musical d'un « havre de paix », pour reprendre l'excellente comparaison figurant dans les notes qui accompagnent son disque.

Jeff a toujours eu un talent certain pour s'entourer d'éléments musicaux complémentaires, et sur cet album, la sauce prend merveilleusement bien. Ses partenaires dans les harmonies vocales, sélectionnés avec goût, comprennent

Jeddrah Schmit, fille du bassiste et chanteur des Eagles Timothy B. Schmit, et les co-fondateurs du groupe America

Gerry Beckley et **Dewey Bunnell**, avec lesquels Larson a déjà collaboré à de nombreuses reprises. **Jeffrey Foskett**, directeur musical du groupe de Brian Wilson, fait également une apparition, développant dans le dernier morceau de l'album des arrangements vocaux typiques des Beach Boys. Autres intervenants essentiels : le guitariste et co-producteur **Hank Linderman**, dont l'élégant travail électrique épice les saveurs acoustiques de l'album, et le multi-instrumentiste **Bob Brozman**, maître du slide, des résonateurs et autres textures instrumentales exotiques, dont le jeu apporte tout un assortiment d'arômes « roots » aux origines multiples. Jeff nous a expliqué que parmi les différentes Taylor qu'il a utilisées sur cet album, c'est en premier lieu sa **baryton 8 cordes** qui a stimulé le processus créatif.

« Je l'ai utilisée sur deux des morceaux : "Your Way Back Home" et "This Morning in Amsterdam", nous a-t-il confié. J'avais commencé les deux chansons, mais j'étais dans une impasse. La Taylor baryton a constitué une source d'inspiration pour moi, dès le départ, avec la voix unique qu'elle apporte au processus de composition. Pour ces deux morceaux, elle m'a poussé vers une nouvelle approche et m'a permis de poursuivre leur

développement, avec l'ajout d'un pont, d'un solo et d'une nouvelle atmosphère d'ensemble. » Jeff ajoute également que la 8 cordes a modifié jusqu'à son approche vocale.

« Elle m'a placé dans un registre plus résonnant, vers le bas de ma tessiture, ce qui s'est avéré tout à fait adapté et très naturel, explique-t-il. C'est toujours génial de trouver un instrument qui m'inspire, mais là, la guitare est devenue un véritable partenaire de composition. Désormais, la Taylor baryton fait partie de mes guitares incontournables, à la fois pour créer de nouvelles chansons et pour retravailler d'anciens morceaux qui n'étaient jamais arrivés à maturité. »

www.jefflarson-music.com

www.lindseybuckingham.com

one-man-show intimiste ; il a gratifié le public d'un mélange de morceaux tirés de ses albums solo (dont *Seeds We Sow*, sorti l'an dernier) et de classiques de Fleetwood Mac comme « Bleed to Love Her », « Come », « Never Going Back Again », « Big Love », « I'm So Afraid » et « Go Your Own Way ». Tim Godwin, notre responsable des relations avec les artistes, était présent, et nous a confirmé que le jeu en fingerpicking caractéristique de L.Buckingham sonnait mieux que jamais, sur sa Rick Turner comme sur ses Taylor (dont en particulier une **814ce**).

« Elle m'a placé dans un registre plus résonnant, vers le bas de ma tessiture, ce qui s'est avéré tout à fait adapté et très naturel, explique-t-il. C'est toujours génial de trouver un instrument qui m'inspire, mais là, la guitare est devenue un véritable partenaire de composition. Désormais, la Taylor baryton fait partie de mes guitares incontournables, à la fois pour créer de nouvelles chansons et pour retravailler d'anciens morceaux qui n'étaient jamais arrivés à maturité. »

www.jefflarson-music.com

www.lindseybuckingham.com

Bienvenue chez moi

Nous sommes des fans inconditionnels de la série mensuelle *Live from Daryl's House*, l'émission de télévision et de webdiffusion produite par **Daryl Hall** de Hall & Oates (**555**, **614ce**, **615ce**, **914ce NS74ce**, **Custom**), qui lui a valu de nombreuses récompenses. A chaque épisode, un artiste invité rejoint Hall et son groupe pour une jam session basée sur leurs morceaux respectifs, agrémentée d'échanges d'anecdotes et d'un petit festin, le tout ayant généralement lieu dans la maison de Daryl, au nord de l'État de New York. L'émission a déjà fait intervenir tout un éventail d'artistes, allant de légendes comme Todd Rundgren ou Nick Lowe à des musiciens talentueux de la jeune génération (qui semblent apprécier cette occasion de collaborer avec une légende de la soul !). Parmi les jeunes artistes qui ont présenté une alchimie musicale particulière avec Hall, on peut compter le chanteur R&B **Allen Stone** (**DN7e**), qui a été qualifié de « monstre de puissance à l'intonation parfaite » par *USA Today* et semble partager avec Hall un certain nombre de chromosomes musicaux communs. D'ailleurs, quand Daryl Hall a décidé de partir en tournée avec « *LFDH* », il a invité Stone à le rejoindre pour plusieurs dates, avec des grands noms de la neo-soul comme Sharon Jones et les Dap Kings. Taylor a également eu le plaisir de participer, en fabriquant pour Hall une Dreadnought custom noire (ornée du logo de son émission), qu'il joue sur cette tournée.

Et puisque nous parlons de *LFDH*, sachez que nous avons eu en avril des nouvelles des Californiens de **The Dirty Heads** (**T5-C2**, **SolidBody GS8**, **GS Mini**) peu de temps après leur passage dans l'émission, au cours de laquelle ils avaient revisité le classique de Hall & Oates « Rich Girl » à leur fameuse sauce rock/reggae/hip-hop. Le groupe, célèbre pour son hit « Lay Me Down » qui avait atteint la première place des charts (chanson tirée de l'album qui les

a fait découvrir en 2008, *Any Port in a Storm*) se préparait à la sortie de son nouvel opus, *Cabin by the Sea*, et en a profité pour faire un passage dans les studios de la chaîne BETA TV (basée à Los Angeles) pour filmer une interview et une prestation musicale. Retrouvez des extraits vidéos de cette session sur la page *Wood&Steel* de notre site web taylorguitars.com... Et à l'avenir, attendez-vous à bien d'autres séries d'interviews et de musique live, de la part d'autres artistes !

www.taylorguitars.com

L'ascension d'Alana

La musique a toujours été au cœur des préoccupations de la jeune prodige **Alana Springsteen**. La talentueuse jeune fille de 11 ans a récemment attiré l'attention de Kristian Bush, du duo aux disques de platine **Sugarland**. C'est par l'intermédiaire de contacts communs que Kristian et Alana se sont rencontrés, alors que l'adolescente était à Nashville pour travailler différents morceaux. Bush l'a invitée à composer avec lui et son frère Brandon, clavier au sein de Sugarland, au début de l'année. Une fois en tournée, il a proposé à la jeune fille de Virginia Beach de venir au concert du groupe et d'y figurer en tant qu'invitée. A cette occasion, son talent a explosé aux yeux de tous.

Bush avait en effet demandé à Springsteen d'apprendre « Baby Girl », morceau tiré du premier album du duo sorti en 2004, *Twice the Speed of Life*, avec pour objectif de l'inviter à l'interpréter sur scène avec eux. Alana raconte qu'elle était nerveuse, car c'était la première fois qu'elle jouait avec des oreillettes, et sans sa **612ce**. Au final, elle a interprété la chanson seule, et le public comme le groupe ont été conquis. Après sa prestation, la chanteuse Jennifer Nettles s'est adressée au public, déclarant : « Après un tel bonheur, j'en ai presque mal aux joues à force de sourire, comme après un mariage. »

Et le talent d'Alana Springsteen a rapidement été remarqué par d'autres acteurs de l'univers musical. Elle a été invitée à rejoindre le Tin Pan South Songwriters Festival, qui met les compositeurs sur le devant de la scène ; elle est ainsi devenue la plus jeune invitée ayant jamais participé au festival. www.alanaspringsteen.com

Service aux artistes

Les rockers mexicains de **Maná** ont sorti leur dernier album, *Drama y Luz*, l'an dernier déjà, mais ce n'est qu'au début de cette année que leur tournée les a menés à San Diego... Et que nous avons reçu une demande urgente. Leur

guitariste de tournée Fernando Vallin souhaitait que la toute dernière version de l'Expression System soit installée sur sa **GS5e**, et ce aussi vite que possible puisque le groupe avait encore devant lui de nombreuses dates.

Dès que notre service après-vente a terminé l'installation, la guitare a été livrée à Fernando Vallin directement à la salle où le concert avait lieu, tandis que Monica Martinez de notre service ressources humaines jouait le rôle d'interprète. Les différentes Taylor utilisées par le groupe ont brillé lors de leur concert acoustique, interprété sur une plate-forme située au milieu de la salle ; le public passionné a eu la joie d'entendre de nombreux hits du groupe, comme « Se Me Olvido Ortra Vez ». www.mana.com.mx

www.taylorguitars.com

Le même cœur

Matt Redman (baryton 8 cordes), musicien de culte et chef de chœur basé à Brighton au Royaume-Uni, a hâte de reprendre la route, et au vu du planning de sa tournée, nous pensons qu'il ne sera pas déçu. Le musicien britannique vient de terminer une tournée qui l'a emmené en Suède, en Norvège, au Danemark, en Allemagne et en Hollande : il s'endormait pratiquement chaque soir dans son bus pour se réveiller le lendemain dans un pays différent. Même s'il est plus connu pour ses événements de culte de grande envergure, Matt Redman nous a dit apprécier l'impact direct et simple de la guitare acoustique.

« Chaque soir, à un moment du concert, nous jouons trois titres acoustiques l'un après l'autre, raconte-t-il. J'aime la simplicité et l'impression d'espace qui dominent ces instants. Nous jouons des hymnes religieux modernes, c'est donc un moment parfait pour entendre le public chanter de tout son cœur. »

Matt ajoute qu'il a particulièrement apprécié les qualités de sa Taylor baryton 8 cordes lors de cette tournée.

« Elle ajoute une bonne dose de basses à l'atmosphère acoustique, mais sans que l'on perde ce son aigu et percussif typique de la guitare acoustique, nous a-t-il déclaré. Nous utilisons beaucoup cette guitare quand nous jouons "10.000 Reasons", le morceau-titre de mon dernier album. Si nous pouvions revenir en arrière et l'enregistrer à nouveau, j'aimerais le faire en utilisant cette acoustique baryton. »

A l'heure où nous mettons sous presse, M.Redman avait devant lui des dates au Brésil, aux États-Unis, à Singapour et en Australie, avant son retour final en Angleterre. Il nous a déclaré que ses nombreux voyages lui

ont montré à maintes reprises que la musique dépassait les différences culturelles et linguistiques.

« Souvent, les chansons arrivent même avant nous, dit-il. Les hymnes modernes peuvent en effet voyager très rapidement au sein de l'église globale, de nos jours ! Ainsi, quand nous arrivons à Tokyo ou à Kiev, nous découvrons que le public s'est déjà approprié les morceaux. Je trouve ça génial. Pour moi, c'est la preuve que nous pouvons être séparés par des milliers de kilomètres et venir de cultures totalement différentes, mais que c'est le même cœur qui bat dans la poitrine de chacun. » www.mattredman.com

www.taylorguitars.com

Jack & Zac

Lorsque la légendaire marque de Tennessee whiskey Jack Daniel's et le groupe aux Taylor **Zac Brown Band** (récompensé aux Grammy Awards) se rencontrent, il ne fait aucun doute que la fête sera complète ! Tous deux sont célèbres pour leur dévouement total à leur art... Et c'est sur ce thème qu'ils se sont rassemblés dans le cadre d'une campagne de promotion unique, en parallèle de la tournée estivale du groupe. Une équipe de production vidéo de l'agence publicitaire de Jack Daniel's parcourt ainsi le pays pour rencontrer des artisans et autres spécialistes, et témoigner de la façon dont ils exercent leur art ; Taylor Guitars fait partie de la liste des sociétés qui seront mises en avant.

Début mai, cette équipe de produc-

tion a visité le complexe Taylor pour deux jours de tournage, au cours desquels elle a filmé le parcours dans l'usine d'une guitare spéciale Jack & Zac. Cette guitare, une **614ce-N** custom, porte une incrustation personnalisée sur la touche avec l'écriture typique Jack Daniel's, le célèbre logo « Old No. 7 » et le filigrane noir de la marque, reconnaissables entre mille. L'équipe s'est également entretenue avec Bob Taylor, pour savoir ce que signifiait pour lui le travail d'artisan. Cette interview et les scènes filmées seront disponibles sur le site commun www.jackandzac.com.

Alors que Zac et ses acolytes partent en tournée présenter leur nouvel album, l'équipe Jack & Zac se mobilisera pour promouvoir une consommation d'alcool responsable et contribuera à un programme de conducteurs désignés qui aideront les membres du public à rentrer chez eux. Attendez-vous à voir Zac jouer sa nouvelle 614ce-N Jack Daniel's sur scène, de même que sa **NS74ce** custom !

www.jackandzac.com



A partir d'en haut à gauche, dans le sens des aiguilles d'une montre : Lindsey Buckingham (photo par Daniel Knighton/Pixel Perfect Images) ; Dustin "Duddy B" Bushnell des Dirty Heads avec ses acolytes à BETA TV ; Daryl Hall en tournée avec sa guitare LFDH personnalisée (photo par Mark Maglio) ; Matt Redman ; Alana Springsteen avec sa 612ce ; (de g. à dr.) Jeff Larsen avec Gerry Beckley (photo par Henry Diltz) ; la guitare "Jack & Zac" de Zac Brown



Arrangements entre amis



Terry Wollman évoque avec nous son nouvel album aux multiples couches sonores, et la place de sa 912ce dans sa musique.

Par Jim Kirilin Photo par Lena Ringstad

Si l'on en croit le curriculum vitæ musical de Terry Wollman, cet homme a un véritable talent pour jouer avec les autres. Depuis son arrivée à Los Angeles en 1981, ce multi-instrumentiste, compositeur, arrangeur et producteur a travaillé en tant que guitariste et/ou directeur musical avec des dizaines de partenaires différents, parmi lesquels Billy Preston, Al Jarreau, Joe Walsh, Joan Baez ou encore Keb' Mo'. Il a également été directeur musical pour plusieurs talk-shows de fin de soirée à la télévision, comme *The Late Show* et *The Byron Allen Show*. Ses talents à la six cordes lui ont aussi permis d'apparaître dans des séries télévisées comme *The Larry Sanders Show* (en tant que guitariste du groupe résident) et *Scrubs*. Il a même joué le rôle d'un guitariste dans la fameuse série *Desperate Housewives*.

Aucun doute : le talent musical et la polyvalence de T.Wollman ont fait de lui un homme très demandé... Mais il a également trouvé le temps de laisser sa propre empreinte artistique dans le monde du jazz contemporain. Son premier disque solo, *Bimini*, lui a ainsi valu une nomination aux Grammy Awards. Le second, *Say Yes*, a reçu des critiques

dithyrambiques pour son mélange éclectique de textures esquissées à la guitare. Et plusieurs morceaux de son dernier album, *Buddha's Ear*, ont tutoyé les sommets des « charts » smooth jazz depuis sa sortie l'an dernier. Ce dernier opus, en grande partie instrumental, s'inspire des voyages de T.Wollman et emmène ses auditeurs en balade détendue vers des territoires exotiques, mêlant mélodies jazz soyeuses et saveurs rythmiques riches d'influences mondiales. Les panoramas soniques tissés par Wollman nous offrent une tapisserie intrigante de sons de cordes : guitare acoustique avec électrique baryton, jeux de volume électriques avec cordes nylon et violoncelle, guitare baryton et « high strung » avec ukuléle, guitare à cordes acier et classique avec vihuela espagnole... Les saveurs musicales vont d'un jazz groove contemporain à la samba brésilienne, du R&B américain à des paysages sonores qui évoquent le cinéma.

Et grâce au grand talent de T.Wollman pour l'arrangement, ses morceaux aux multiples couches respirent autant qu'ils sont riches et luxuriants, laissant suffisamment d'espace pour inviter une expression tout en nuances.

Et les nuances comme l'expressivité abondent, grâce à la contribution d'un ensemble de musiciens de session du plus haut niveau... Qui se trouvent être aussi des amis de longue date de Terry. Sa section rythmique principale est constituée de John « JR » Robinson à la batterie, Luis Conte aux percussions, Abraham Laboriel à la basse et Greg Manning aux claviers. Parmi ses autres amis qui ont prêté leur talent à ce projet, on peut compter Keb' Mo', les saxophonistes Mindi Abair et Gerald Albright, le guitariste Robbie McIntosh, les chanteuses Melanie Taylor et Melissa Manchester, et la violoncelliste Tina Guo.

Terry Wollman nous a rendu visite à l'usine Taylor au début du mois d'avril, pour effectuer quelques légers ajustements sur sa fidèle 912ce de 1996 ; c'était pour nous l'occasion rêvée de discuter avec lui. Il a évoqué ses dernières chansons et la façon dont elles se sont développées, l'art d'écrire pour de grands instrumentistes, et bien sûr sa Taylor, son outil indispensable.

Vous êtes un homme occupé ! Quelle a été l'impulsion qui vous a poussé à faire ce disque ?

J'étais avec Keb' Mo', je travaillais chez lui aux arrangements de son dernier disque [*The Reflection*, nommé aux Grammy Awards], et à un moment il m'a demandé : « Quand vas-tu faire un nouvel album de Terry Wollman, au lieu de travailler sur la musique des autres, comme la mienne ? » Je lui ai répondu que j'y avais beaucoup pensé. Il m'a regardé et a dit « Eh bien, je crois qu'il est temps de le faire. » Il a ajouté que nous devrions écrire un morceau ; nous avons pris deux guitares acoustiques, nous nous sommes assis sous le porche à l'arrière de sa maison, et voilà, nous avons écrit « Mandela ».

Comment décririez-vous l'identité de ce disque ?

Des mélodies solides, de nombreuses couches de rythmes et de textures, des dynamiques très variées. J'ai créé le son dans mon studio, et j'ai bâti les morceaux à l'aide de guitares, du piano et de boucles. Et ensuite, j'ai appelé JR, Luis, Abraham et Greg. J'ai également fait appel à des invités très divers. Par exemple, Keb' Mo' a joué sur le morceau qu'on avait écrit ensemble, et il a aussi chanté sur un autre, que j'ai composé seul. J'ai également uti-

lisé un quatuor à cordes sur quelques morceaux ; je suis allé chez Capitol Records, pour enregistrer les cordes dans la grande salle. Je voulais que cet album soit dédié aux audiophiles. Quel que soit le style ou les goûts de l'auditeur, je voulais que même si on n'aime pas la musique, on aime le son de ce disque. Et à chaque écoute, il révèle quelque chose de nouveau. J'aime les albums qui sont comme ça, j'adore écouter un morceau familier de Steely Dan, de James Taylor ou des Beatles, et me dire soudain : hé, je n'avais jamais remarqué qu'il y avait un accordéon dans ce pont !

En tant que compositeur, arrangeur et producteur, que faites-vous lorsque vous enregistrez vos compositions avec des musiciens d'un tel niveau ? Leur laissez-vous toute liberté au niveau de leurs parties, ou écrivez-vous ce que vous souhaitez ?

Je fais les deux. L'une des raisons pour lesquelles je fais appel à ces musiciens, au-delà du fait qu'ils sont extraordinaires, c'est que nous sommes des amis. Nous avons joué et enregistré ensemble à de nombreuses occa-

sions différentes au fil des années ; ils peuvent donc comprendre où je veux en venir avec tel ou tel élément, et inversement, je sais souvent ce qu'ils font le mieux. Ils ont une intuition, un « sens radar » incroyable. Je ne ferais que limiter le résultat si j'essayais de leur dicter tout ce qu'ils doivent jouer, et quand le jouer. Mon travail consiste à les inspirer et à leur expliquer quel est mon objectif, ce dont parle le morceau. Je pose donc les fondations, sans aller trop loin dans les arrangements. Je pourrais le faire, mais ça ne m'intéresse pas... Ça ne signifie pas pour autant que je n'ai écrit aucune partie de basse, par exemple. Mais lorsque je le fais, je n'écris pas le tout. Pour la basse, je compose la base, le groove, les fondations de l'idée que j'avais en tête lorsque j'ai écrit le morceau, et je les donne ensuite à Abraham. Mais en même temps, je laisse toutes les possibilités ouvertes pour le pont ou le refrain. Puisque je suis avant tout un guitariste, j'ai tendance à orchestrer avec une guitare ; je peux par exemple utiliser une partie sur les cordes aiguës, une partie doublée à la Taylor, peut-être même des vihuelas, des guitares barytons ou des instruments plus éclectiques, des guitares électriques, une dose de distortion, des montées de volume... Bref, pour ces morceaux, je me suis construit comme une palette, puis j'ai laissé de l'espace sur ma toile pour que ces grands musiciens puissent s'y insérer. Je savais ce qu'ils pouvaient apporter, et je n'ai donc pas complètement fixé les choses. Bien sûr, ils ont écouté les pistes et étudié les partitions et indications avant de se mettre au travail. Et ainsi, lorsqu'on a fait notre session une semaine plus tard, JR avait déjà pu décider de la caisse claire qu'il allait utiliser sur tel morceau. De cette façon, chacun a eu l'opportunité d'apporter un investissement personnel à l'édifice, d'introduire son propre point de vue.

Certains des morceaux ont-ils radicalement changé lors de leur réalisation ?

Il y a un morceau qui s'appelle « Tulum », que j'ai écrit sur une Baby Taylor, sur la plage de Tulum au Mexique, alors qu'une tempête approchait. Je ne savais pas très bien où la chanson allait, et j'ai enregistré la partie originale avec ma 912 quand je suis rentré chez moi. Et ensuite, j'ai commencé à poser des couches. Comme je dispose de mon propre studio, j'ai l'occasion d'utiliser la technique du flux de conscience lors des enregistrements et des arrangements... Je n'ai qu'à presser le bouton « Enregistrer ». Ensuite, je peux me dire « Je me demande comment une vihuela sonnerait là-dessus », et enregistrer quelques prises sans

porter aucun jugement. Dans le cas de ce morceau, je me suis embarqué dans un voyage. Je ne savais pas où s'arrêteraient les choses, ni si je ferais le morceau avec un groupe au complet ou non. J'y ai ajouté ma Ramirez à cordes nylon, puis du strumming et une guitare high-strung... Il y avait toute une série de couches. Au final, je l'ai joué à Luis Conte. Je lui ai expliqué que j'avais écrit le morceau sur la plage, que la tempête approchait et que les oiseaux plongeaient dans la mer... Et que le tempo n'en finissait pas de varier, à cause de la façon dont les vagues roulaient. Il y avait un rythme, mais en même temps il n'y en avait pas ; c'était très circulaire. Et Luis a compris exactement ce que je voulais dire par là, car il a grandi sur une île et a une grande expérience de l'océan. Nous avons donc simplement ajouté quelques couches de percussions, et c'était suffisant. Il reste quand même un bon nombre de couches, qui créent une sensation de flux et de reflux, organique, avec tout un ensemble d'éléments qui muent et tourbillonnent, des polyrythmes et d'autres choses encore... Qui sont apparus parce que nous n'avons pas réfléchi au-delà du nécessaire, mais simplement réagi à la partie de guitare originale.

Vous avez évoqué le processus qui consiste à laisser une chanson se révéler elle-même. La composition est un processus fascinant, et parfois intrigant. Si vous tentiez de l'analyser, dans votre cas, qu'en ressortirait-il ?

Oui, ça me fascine moi aussi, et souvent je m'émerveille quand je l'observe chez mes collègues, mes amis... Par exemple, quand je vois Luis prendre exactement le bon shaker, jouer une partie parfaite et aussi savoir quand ne pas jouer. Cela vient avec les années d'expérience ; et avec l'enregistrement, aussi. Je suis allé au Berklee College of Music de Boston, et j'ai eu des professeurs fantastiques. Mais à cette époque, j'ai aussi acheté un quatre pistes TEAC à bande, et j'ai commencé à enregistrer, à faire du multipistes et superposer des idées. Ce quatre pistes a été l'un de mes professeurs les plus importants. Et plus j'ai accumulé les « heures de vol », plus je me suis rendu compte d'une chose : la bande ne ment pas... Ni d'ailleurs le numérique, ou tout autre format. Aujourd'hui j'utilise Digital Performer, avec des préamplis analogiques pour garder un son chaud et naturel ; mais j'en reste à cette expérience, qui date de l'époque où j'avais la vingtaine : la bande ne ment pas.

Dans les cas où on se précipite, où on fait traîner les choses, où on n'est pas sûr de soi, il arrive qu'à l'enregistrement on se dise « C'était vraiment bon ! » ;

mais quand on réécoute avec un peu de recul, les choses sonnent hésitantes, indécises. On se dit alors « Quoi, c'était vraiment comme ça ? » et on recommence, et encore, et encore. Bien sûr, quand on fait une session pour d'autres musiciens en studio, il faut simplement accrocher sa ceinture, prendre une bonne inspiration et faire de son mieux pour être à la hauteur des autres (comme ils le font eux-mêmes). Mais quand je reviens dans mon studio, et que je peux m'accorder, parfois, le luxe de m'enregistrer en flux de conscience, sans trop réfléchir, j'apprends beaucoup. J'obtiens des choses étonnantes, qui ne se seraient pas produites si j'y avais réfléchi, si j'avais essayé d'en faire trop ou si j'avais été sous pression pour réussir ma prise.

Parlez-moi de la personnalité de votre 912ce, et de ce qu'elle fait pour vous.

Pour moi, c'est une voix humaine, vivante, chaude et claire comme le cristal à la fois, qui se niche parfaitement au centre d'un mix. Quand je suis devant ma toile, à peindre avec différents instruments pendant la phase d'arrangement, lors d'une prestation ou même pendant le mixage, c'est la couleur centrale, et elle n'est pas trop épaisse. Ce que j'adore à propos de la 912, c'est que la sonorité, la répartition des fréquences a déjà été ajustée exactement comme elle doit l'être pour que la guitare se place sur sa piste. Elle n'a pas de « grosses » basses ; elle a une fondation claire et équilibrée. Et que je joue ma propre musique ou que je sois à la télévision avec l'un des artistes avec lesquels j'ai travaillé, il me suffit de la brancher en direct par XLR à partir de mon préampli ES : le visage de l'ingénieur du son s'illumine d'un sourire. J'ai aussi joué cette guitare avec David Cassidy à la télévision, il y a des années de ça ; nous avons com-

mencé à jouer un morceau avec de l'acoustique à la wah-wah, et la 912 était parfaitement intégrée au mix. Elle est polyvalente, elle est dynamique. Lorsque je la joue doucement, elle a presque un côté nylon si je le souhaite ; inversement, je peux aussi vraiment la frapper, la jouer de façon plus agressive et obtenir un son qui a du cran. Mais au final, elle sonne toujours comme une excellente guitare acoustique dans un mix ! Même seule, lorsqu'on épaissit un peu les basses dans le cas d'un morceau joué en solo, c'est toujours un instrument équilibré. On ne peut pas vraiment se cacher derrière quoi que ce soit quand on joue de la guitare acoustique, et c'est ce que j'aime dans cet instrument. C'est sans aucun doute une leçon d'humilité, mais c'est aussi une expérience exaltante. Prendre ma Taylor et me lâcher sur un morceau en compagnie d'un chanteur, pour moi, il n'y a rien de tel.

Lorsque vous avez enregistré Buddha's Ear, avez-vous utilisé l'électronique de la guitare à certains moments, ou tout fait avec des micros ?

J'ai fait les deux. Il y a d'ailleurs un morceau à la guitare solo, appelé « The Blue Pearl », sur lequel je combine les deux sons. J'ai branché un câble XLR sur l'ES, et j'ai aussi placé un micro. La chanson est enregistrée comme ça, en stéréo ; c'est une prise unique, pas deux pistes séparées. Je voulais une grande ampleur sur ce titre, et je n'avais pas de micro stéréo à disposition. J'ai utilisé un [AKG] 414 et un préampli Avalon 737, qui me donnaient un son vraiment excellent, et c'est comme ça que j'ai obtenu cette ampleur. Je suis très content du résultat. J'ai fait

le mastering avec Bernie Grundman, et je me souviens du moment où je lui ai apporté le morceau. Je lui ai demandé si selon lui, il fonctionnait bien d'un point de vue sonore, et il m'a répondu : « C'est génial. »

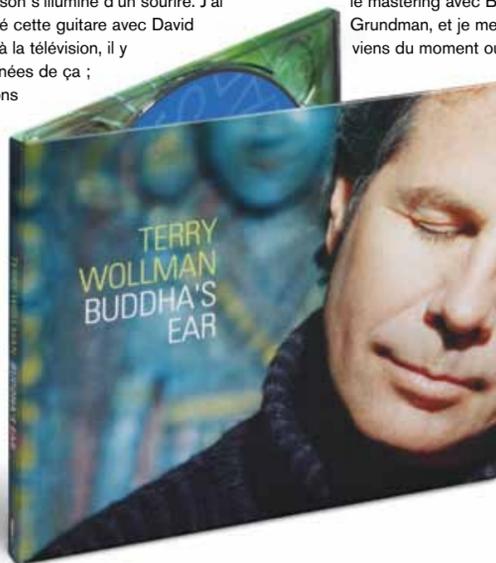
L'un des morceaux de l'album, « Lanikai Lullabye », fait intervenir une Taylor baryton 8 cordes.

Oui, tout à fait ; je l'ai empruntée, parce que j'en avais entendu parler et qu'elle m'intriguait ! Je me suis dit : « Il faut absolument que je joue cet instrument, il faut que je lui trouve une place sur mon album. »

Ce morceau comporte des instruments aux registres différents : une guitare à cordes acier standard, la 8 cordes baryton, une guitare high-strung et aussi un ukuléle. La façon dont les sons se mêlent est vraiment intéressante.

Merci. A la base, j'ai écrit ce morceau sur ma 912, en tant qu'œuvre solo. Ensuite, je me suis dit qu'il serait intéressant de le développer et de voir comment je pouvais introduire différentes textures. Et dans l'ensemble, les choses ont trouvé leur place d'elles-mêmes. Je jouais la piste de la partie guitare originale, et je regardais selon les plages de fréquence les choses qui pourraient fonctionner ; à partir de là, les autres instruments se sont emboîtés très facilement. Notez que dans le cas de l'ukuléle, j'ai du essayer des directions différentes car l'approche la plus évidente ne fonctionnait pas ; c'était trop chargé, il occupait trop d'espace sonore. Mais c'est aussi l'un des éléments que j'apprécie le plus quand j'utilise différents instruments à cordes, que ce soit la guitare baryton 8 cordes, les vihuelas, l'ukuléle ou les high-strungs : explorer les façons dont l'instrument peut s'intégrer dans le contexte de la musique sur laquelle je travaille, être ouvert à différentes approches, qui peuvent différer des voies que l'on emprunte d'habitude. Je trouve cette attitude libératrice. Je peux en retirer des sonorités excellentes, qui résonnent avec moi tout en n'ayant rien à voir avec le son de Terry Wollman faisant simplement du strumming sur sa guitare. Je suis alors confronté à des surprises, ça me permet de voir les choses d'un autre point de vue. Je ne traite donc pas toujours un instrument comme on pourrait s'attendre à ce qu'il soit utilisé dans un cadre donné. Comme par exemple l'ukuléle : peut-être devrais-je le jouer en fingerpicking ? Mais on ne fait pas de fingerpicking sur un ukuléle ! Tiens donc, et pourquoi pas ? **W&S**

www.terrywollman.com



Que faites-vous

Dans La Vie ?

Par Chalise Zolezzi

Jour après jour, l'usine Taylor vibre au rythme des énergies créatrices. Dans cette chronique régulière, nous vous proposons un gros plan sur le travail de nos collaborateurs. Aujourd'hui, un manche de guitare sera poncé et préparé pour la finition, les composants d'un ampli acoustique passeront un test de rodage, et l'intérieur d'un étui guitare sera posé.

Keith Greenwood

Production des manches
Département manches

Que fait-il ?
Ponçage d'un manche

« Vous devez avoir de très bons guitaristes, ici », nous disent souvent les gens qui visitent l'usine Taylor. Et c'est la vérité. Parmi eux, nous comptons Keith Greenwood, chez Taylor depuis 14 ans, « dieu vivant du rock » amateur qui a obtenu la seconde place du concours national « Best in Shred » organisé par Sam Ash (rendez-vous compte par vous-même de ses talents sur le manche, en regardant ses vidéos sur YouTube). Les multiples facettes du talent de constructeur de M.Greenwood (car il fabrique ses propres guitares en plus de son travail chez Taylor) lui ont permis de « flotter » d'un département à l'autre, de travailler sur des projets spéciaux et de mettre à profit ses compétences pour répondre



aux exigences actuelles de production. Il a ainsi travaillé sur les fraiseuses contrôlées par ordinateur qui façonnent les manches, mais aussi au cintrage des éclisses et au barrage des tables et dos... Il a également été choisi pour rejoindre la « dream team » de Bob Taylor, qui travaille sur la marque de guitares « boutique » haut de gamme de l'entreprise, R.Taylor.

Ces temps-ci, Keith œuvre dans le département des manches,

et aujourd'hui, il procèdera à des incrustations sur 40 à 50 manches, particulièrement ceux des séries 500, 700 et T5. Ils serviront à alimenter nos réserves de production, dans le cadre du système « Kanban » récemment mis en place par Taylor, l'un des éléments d'un processus de production « allégé » conçu pour améliorer l'efficacité et l'enchaînement des opérations. Au moment où nous le rencontrons, Keith Greenwood est en train de poncer

entre 16 et 20 manches.

Keith (originaire de Nashua, dans le New Hampshire) prend le manche d'une 314ce, puis s'attelle à la tâche avec une ponceuse pneumatique à main et du papier de verre de grain 180, en carbure de silicium. Il travaille le long de la base du talon, afin d'aplanir les éventuelles marques d'usinage laissées par la fraiseuse à l'endroit à l'autre doucement, en prenant garde à ne pas dépasser sur les portions déjà poncées, avec des mouvements d'une grande précision qui permettront d'obtenir un profil sans défaut. Il est essentiel d'éviter de poncer le bord étroit de la base du talon, qui sera par la suite logé dans une cavité du corps, tout en s'assurant que les endroits où le bois est apparent présentent une surface parfaitement plane avant la finition. Keith progresse le long du manche jusqu'à la tête, dont il ponce le contour profilé ; un léger excès de colle attire son attention au niveau du sillet de tête. Il le retire avec une lame de rasoir avant de poursuivre sa tâche, et quelques minutes plus tard, passe à un papier de verre de grain 320, plus fin.

« J'adore travailler le bois, nous explique Keith, toujours en plein ponçage. Il y a tellement de types

de bois et d'incrustations différents dans ce processus qu'il faut être vraiment vigilant, sous peine de trop poncer. » Keith poursuit son travail en évitant la touche, et après quelques minutes, le manche présente un aspect parfaitement lisse et immaculé. La touche de chaque manche sera recouverte de ruban adhésif, qui protégera la surface de la couleur et/ou de la finition qui seront appliquées. Sur les manches équipés de filets en bois le long de la touche, Keith placera également de l'adhésif sur les filets et sur la plaque du truss rod. Enfin, dans le cas des manches décorés à l'ivoire, les filets, la plaque du truss rod et le talon seront protégés avant de prendre la direction de la salle de finition. Keith marquera également la face inférieure de l'extension du manche d'un « K », qui permettra d'identifier son travail.

Notons qu'il est aussi chargé de s'assurer de la bonne livraison du manche au département finition. Keith vérifiera personnellement chaque manche, selon le programme de production de la journée ; une fois satisfait, il reprendra son travail d'incrustation des touches, disposées sur sa station de travail. C'est avant tout cette diversité que Keith apprécie dans son métier. « Et puis, nous confie-t-il, tous mes amis sont ici ! »

Matt Thayer

Ingénieur électronicien
Département électronique

Que fait-il ?
Test des composants
des amplis acoustiques

Lorsque nous avons contacté Matt Thayer, de notre département électronique, pour savoir quels travaux l'occupaient, sa réponse a été : un rack de rodage pour notre amplificateur Expression System®. Comment ? « Faites un saut ici, et vous comprendrez. »

L'ampli ES est une nouveauté Taylor, actuellement disponible en quantités extrêmement limitées via nos séries Builder's Reserve. Conçu pour se marier avec le système électronique Expression System qui équipe nos guitares acoustiques/électriques, cet ampli de 40 watts est basé sur une technologie à transistors, un système de hauts-parleurs bi-ampli et un unique bouton de volume ; les guitaristes

façonnent leur son amplifié en toute simplicité, à partir des réglages ES de leur guitare.

A l'heure actuelle, Matt, l'un des ingénieurs électroniciens résidents Taylor, est dans une phase de « rodage » exhaustif afin de vérifier que les amplificateurs fonctionnent correctement. Les neuf amplis qu'il passe au crible sont en fonctionnement ininterrompu depuis 48 heures, avec un signal à pleine puissance oscillant entre 20 Hz et 20 kHz, visant à tester l'ensemble du spectre de sortie. Une telle opération de rodage constitue un test relativement courant dans le monde de l'électronique, et permet de détecter des composants qui pourraient présenter un dysfonctionnement prématuré. Grâce à ces vérifications et au test sonore qui sera réalisé une fois l'amplificateur assemblé, Matt peut être certain que les amplis équipés de ces circuits seront en pleine santé tout au long de leur longue vie. Tous les fabricants d'amplis ne mettent pas en œuvre un tel procédé, mais notre équipe de conception électronique le juge nécessaire.

Un châssis métallique posé à côté du bureau de Matt contient les composants des amplis (dépourvus de boîtier), et lui permet de disposer d'une vision claire afin d'évaluer les

performances de chaque ampli. Le procédé fait intervenir deux lampes : une jaune, reliée à l'ampli du tweeter (haut-parleur des aigus), et une verte, reliée à l'ampli du woofer (haut-parleur des graves). Lorsque le signal de balayage passe dans le système bi-ampli, la lumière jaune commence à clignoter pour indiquer que l'ampli tweeter fonctionne, suivie par la lumière verte, qui concerne l'ampli woofer. Aucun son n'est émis, et cet ensemble de lampes clignotant en silence semble tiré d'une scène du film Rencontres du troisième type...

Les 30 amplis sont tous passés par cette série de tests, et Matt indique que jusque là, aucun n'a échoué. « Si certains des amplis avaient eu un problème, ou si des composants avaient été installés de façon incorrecte, ils auraient « grillé » au cours des premières 24 heures, nous explique-t-il. Cet ampli est conçu et construit pour une longue durée de vie, dans divers environnements et conditions. »

Matt travaille chez Taylor depuis 10 mois, mais il est loin d'être un nouveau venu dans le monde de l'électronique. Au cours de sa carrière dans l'ingénierie électronique, il avait toujours souhaité travailler sur des équipements audio : c'est chose faite. D'après lui,

le point le plus intéressant de son travail est le fait qu'il est toujours à l'avant-garde des nouveaux produits ou concepts Taylor... Y compris des projets dont nous ne pouvons pas encore parler. Disons simplement qu'il a de quoi se tenir occupé !

Pour l'instant, Matt approche de la conclusion des tests et de la documentation destinée à ces amplis.



Une fois ces tâches terminées, il se chargera de nouveaux amplis, œuvres des ingénieurs Taylor, pour leur faire subir des tests similaires. Quels seront les prochains développements du monde de l'amplification Taylor ?

« Des choses se préparent... » Voilà tout ce qu'il nous révélera, avec un petit sourire !

Yaretzi Meza

Opératrice de production
Département étuis,
usine de Tecate

Que fait-elle ?
Fabrication des étuis



Depuis son arrivée parmi nous il y a moins d'un an, Yaretzi Meza est devenue experte dans la culture de l'innovation qui règne chez Taylor : « Si vous avez besoin de quelque chose, faites-le ! » Yaretzi travaille dans notre usine de Tecate au Mexique où elle confectionne des étuis à guitare, selon un processus de production que Taylor a mis en place en 1989 afin de créer des étuis correspondant parfaitement aux formes propriétaires des corps de nos guitares. Les étuis étaient produits dans notre complexe d'El Cajon jusqu'en 2001, avant que la production ne soit déplacée dans notre nouvelle usine à Tecate. Nous fabriquons actuellement à Tecate les étuis rigides bruns et noirs qui accompagnent les séries 500 et supérieures, ainsi que la plupart des étuis des séries 300 et 400 (bientôt, ils y seront tous fabriqués). Comme dans tout ce que nous faisons, nous accordons une grande attention à tous les détails de ces étuis, ce qui les rend à la fois solides et esthétiques.

Yaretzi travaille dans la zone de l'usine consacrée à tous les aspects de la confection des étuis, dont l'application du matériau externe, le « Tolex », l'installation des charnières et de leurs œillets sur le couvercle, ou le découpage de la « peluche », le revêtement intérieur qui ressemble à du velours et

permet de créer un cocon dans lequel la guitare sera parfaitement en sûreté. Et justement, Yaretzi s'occupe aujourd'hui de doubler l'étui d'une 816ce avec de la peluche.

A quelques pas de là où Yaretzi va se mettre au travail, un revêtement de peuplier est ajouté à la « coque » de l'étui, afin de renforcer ce dernier et de fournir une surface solide sur laquelle les autres matériaux seront collés. Yaretzi commence son travail par le bas de l'étui, la partie qui présente le plus de détails et sur laquelle la guitare reposera. Elle s'empare d'un pinceau épais, et le trempe dans un pot de colle de peaux, qui « mijote » à petit feu à sa température de fusion. Yaretzi applique la colle directement sur le revêtement de bois, puis procède à la pose de la peluche. Elle passe ensuite son pinceau sur les côtés, puis y attache de longues bandes de rembourrage spécialement conçues, prédécoupées et enroulées dans la peluche. Elles serviront à protéger les éclisses de la guitare, et à ne laisser qu'une très faible possibilité de mouvement à l'instrument. Ses mesures doivent être parfaitement exactes, puisque toute section bosselée, tout élément qui ne serait pas posé à plat, serait immédiatement visible. De même, une portion découpée trop court laisserait apparaître le bois.

Au fil de sa journée de travail, Yaretzi travaille sur des étuis correspondant à différentes formes, ainsi que différentes tailles. Elle nous a dit apprécier ses collègues chez Taylor et son environnement de travail, qu'elle trouve particulièrement reposant. **W&S**



Évènements

Acoustifest XIII Melodee Music Sterling, Virginie 23 et 25 mars

Chaque année au cours d'un week-end de printemps, Melodee Music, revendeur Taylor de longue date basé à Sterling en Virginie, organise une ren-contre unique entre de belles guitares et un public enthousiaste, avec concerts de haut vol et discussions non-stop sur le thème de la guitare. L'Acoustifest est la création du propriétaire du magasin, Rob Mock ; et cette année encore, Taylor était au rendez-vous, avec Zach Arntz et Aaron Dablow de notre équipe de vente, accompagnés de Joe Bina, expert du programme « Sur mesure ».

Le week-end a démarré en beauté avec une réception donnée le vendredi soir. A cette occasion, des guitares tout à fait uniques ont été dévoilées, et les participants ont eu droit à des présentations de Taylor et du Custom shop Martin Guitar. Des instruments à couper le souffle étaient répartis dans la salle, et nombreux sont ceux qui ont trouvé de nouveaux propriétaires dans les jours qui ont suivi. Cette soirée a constitué une parfaite mise en bouche pour l'évènement principal, qui s'est tenu le dimanche.

Au cours de celui-ci, les guitares ont été en vedette de neuf heures du matin jusqu'à presque vingt heures. Tout au long de la journée, le public a pu visiter des stands, essayer des acoustiques, et profiter de quatre concerts de musique acoustique dans la salle particulière du magasin. Marc Johnson, aficionado des guitares Taylor, a fait le long voyage depuis Pittsburgh avec son fils de 17 ans, Brett, pour participer au festival. « Nous venons ici depuis 2000, nous a confié Marc. J'ai ici la chance de voir des gens qui jouent comme j'aimerais jouer ! »

Nos amis de Sixwire ont électrisé la salle avec un concert acoustique à haute tension, gorgé d'harmonies vocales et de riffs accrocheurs qui ont fait leur réputation. Ils ont branché des GC, GA et GS en direct dans la console avec des résultats époustoufflants, et ont de plus incorporé un modèle baryton dans l'une de leurs chansons. Mais c'est aussi l'interaction entre le public et les artistes qui rend l'Acoustifest si particulier ; il s'agit là d'une atmosphère que l'on retrouve rarement dans les concerts plus traditionnels, ou même dans la plupart des clinics organisés par des magasins. Le groupe a ainsi partagé avec le public

diverses anecdotes savoureuses, et a répondu aux questions posées à propos des techniques de jeu, de la composition ou de l'industrie de la musique. Les échanges ont été détendus et riches en informations, permettant aux artistes de partager leurs idées en toute simplicité, et de se lier au public de façon plus personnelle.

Au vu de l'atmosphère du festival, il nous est apparu très clairement que Rob et son équipe ont réussi à développer quelque chose d'exceptionnel, bien plus qu'une simple manifestation de bonne qualité en magasin. « C'est une commu-nauté de clients, d'amis, et de gens qui aiment la guitare, nous explique Rob. Nous sommes un "magasin de guitare de quartier", vous retrouverez toujours cette atmosphère ici ! »

Notons également qu'en plus d'offrir des présentations produits et un spectacle fantastiques, cet évènement permet de rassembler des fonds au profit de la mission locale « Friends of Homeless Animals », un refuge pour animaux abandonnés dans lequel Rob et son épouse sont bénévoles.

Musikmesse Francfort, Allemagne du 21 au 24 mars

C'était la deuxième année de présence de Taylor au salon Musikmesse de Francfort depuis l'ouverture de notre siège européen, et de nombreux signes de croissance de la marque étaient visibles. Comme l'an dernier, notre espace de présentation comportait deux versants : l'un acoustique, avec des guitares réparties suivant la forme de leur corps, et l'autre électrique, présentant une série bigarrée de modèles SolidBody, T3 et T5. Les deux zones ont été très fréquentées, et ont accueilli un flot ininterrompu de visiteurs venus essayer les SolidBody autant que les modèles acoustiques. De plus, notre espace comprenait pour la première fois une boutique TaylorWare, avec une sélection alléchante d'articles divers, dont des T-shirts spéciaux Taylor Musikmesse 2012.

Parmi nos visiteurs, on pouvait compter aussi bien des revendeurs, des représentants des médias, des musiciens, des techniciens musicaux que des clients finaux (le dernier jour du salon est en effet ouvert au public). Le salon Musikmesse offre toujours un environnement propice à la discussion

avec tous, à la récolte de commentaires, et nous permet de donner un visage collectif à la marque. Notre équipe de vente européenne a ainsi rencontré un bon nombre de nos revendeurs, et a profité de l'occasion pour les présenter ensuite à nos équipes globales. Le samedi est toujours la journée la mieux remplie ; notre espace bourdonnait alors de guitaristes de tous niveaux et tous styles, et les conversations à propos de notre approche de la guitare allaient bon train.

Avec ce salon, nous avons également l'occasion de mettre en rapport des personnes de différents services Taylor, mais aussi de continents différents.

« C'est toujours génial de voir autant de nationalités au sein d'une équipe, déclare Dan Boreham, notre directeur marketing pour l'Europe, basé au Royaume-Uni. C'est un moment important, on passe du temps ensemble après une longue journée, on partage des histoires dans la bonne humeur avec des gens qu'on ne rencontre pas souvent. Ce salon a été très positif pour nous, et c'est grâce à un grand effort collectif. »

Dallas International Guitar Festival Dallas Market Hall Dallas, Texas du 20 au 22 avril

Le Dallas International Guitar Festival, véritable foire endiablée de la guitare et du matériel, mélange des éléments tenant autant du salon NAMM que d'une bourse d'échange géante sur le thème de la musique. Non seulement cette manifestation est ouverte au public (et des guitares changent de main à chaque instant), mais elle offre un flux constant de clinics et de prestations live à même de faire tourner la tête des visiteurs, dans toute une série de lieux répartis dans le centre de congrès.

Taylor a profité de l'occasion pour présenter son premier évènement Road Show hors d'un magasin. Il se trouve que le Show a démarré alors qu'Eric Johnson se produisait sur une autre scène. Aaron Dablow (responsable des ventes Taylor) et Corey Witt (spécialiste produit) craignaient donc de devoir jouer devant une salle vide... Mais un public passionné de 55 personnes a répondu à l'appel ! La plupart des participants n'avaient jamais assisté à un Road Show. Aaron et Corey ont évoqué en profondeur les guitares acoustiques comme électriques (dont la T5 et la SolidBody), et la séance d'essai a été couronnée par la vente de deux T5. A la fin de la manifestation, le responsable de la sonorisation est venu

trouver Aaron pour lui offrir de chaudes félicitations.

« Il m'a dit que notre Road Show était "l'exemple même de la façon dont une démonstration produit devait être conduite", raconte Aaron. Il était très impressionné. »

Taylor avait aussi un stand d'exposition, organisé par notre représentant commercial régional JR Robison et notre coordinateur chargé des salons, David Kaye. Plusieurs de nos revendeurs indépendants de la région de Dallas tenaient également des stands,

et les conversations à propos de notre approche de la guitare allaient bon train. Avec ce salon, nous avons également l'occasion de mettre en rapport des personnes de différents services Taylor, mais aussi de continents différents. « C'est toujours génial de voir autant de nationalités au sein d'une équipe, déclare Dan Boreham, notre directeur marketing pour l'Europe, basé au Royaume-Uni. C'est un moment important, on passe du temps ensemble après une longue journée, on partage des histoires dans la bonne humeur avec des gens qu'on ne rencontre pas souvent. Ce salon a été très positif pour nous, et c'est grâce à un grand effort collectif. »

Taylor Guitars University Tokyo et Osaka, Japon du 23 au 27 avril 2012

C'est au mois d'avril que s'est tenu le premier évènement officiel Taylor Guitars University (TGU) au Japon. Nous organisons généralement ces sessions de formation de nos revendeurs dans notre complexe d'El Cajon, mais le succès du rassemblement TGU qui s'est tenu à Amsterdam, plus tôt cette année, nous a poussé à traverser le Pacifique pour exporter ce programme au pays du soleil levant. La semaine de formation a été coordonnée par Brian Swerdfeger, vice-président Taylor chargé des ventes et du marketing, Andy Lund, responsable des ventes à l'exportation, et Katrina Horstman, responsable marketing. Soulignons également le rôle immense que le Show a démarré alors qu'Eric Johnson se produisait sur une autre scène. Aaron Dablow (responsable des ventes Taylor) et Corey Witt (spécialiste produit) craignaient donc de devoir jouer devant une salle vide... Mais un public passionné de 55 personnes a répondu à l'appel ! La plupart des participants n'avaient jamais assisté à un Road Show. Aaron et Corey ont évoqué en profondeur les guitares acoustiques comme électriques (dont la T5 et la SolidBody), et la séance d'essai a été couronnée par la vente de deux T5. A la fin de la manifestation, le responsable de la sonorisation est venu

bois de lutherie ; de nombreux autres sujets ont également été abordés, allant de l'histoire de Taylor au contrôle de l'humidité, en passant par les légendes courantes concernant les guitares. Par exemple, il existe une croyance très répandue au Japon selon laquelle il vaut mieux laisser les guitares désaccordées lorsqu'elles sont exposées en magasin. L'équipe de formation a évoqué ce sujet, et a encouragé les participants à passer le mot : il vaut mieux que la guitare soit accordée au diapason en permanence.

Par ailleurs, puisqu'un grand nombre de magasins japonais ne proposent qu'une sélection limitée de guitares, nous avons fait en sorte d'apporter une vaste gamme d'instruments. Sans conteste, ceux qui ont remporté le plus de succès ont été les modèles custom ont été vendus au public, dont notamment une GS cocobolo/épiceâ Adirondack et une T5 à table palissandre. Enfin, parmi les guitares d'exposition qui ont été achetées par nos revendeurs, on peut compter une GS tout acajou munie d'un repose-bras et une 12 frettes palissandre/séquoia sinker.

Au-delà de la formation proprement dite, trois des quatre journées se sont conclues par un « banquet » ou un cocktail en soirée, offrant aux participants un environnement détendu dans lequel échanger de façon plus informelle avec leurs collègues comme avec l'équipe Taylor, et bien entendu, jouer encore plus de guitares. Le mélange ininterrompu d'accords de guitare, d'éclats de rire et de conversations a permis d'affirmer une fois encore un point crucial : malgré les différences culturelles, les guitaristes du monde entier sont réunis par leur passion universelle pour les instruments et la musique.

Le résultat global de cette expérience Taylor a été extrêmement positif, comme l'a souligné Katrina.

« Tous les participants étaient très réceptifs, et particulièrement reconnaissants que nous ayons fait le déplacement depuis San Diego pour parler de nos guitares et les familiariser avec la marque Taylor, raconte-t-elle. Le fait d'avoir pu passer du temps avec les associés de Ymano Music, notre distributeur japonais, et développer notre relation avec eux a également été très positif. Nous nous réjouissons de notre partenariat dans cette mission : offrir ces formations à tous les magasins de guitares du Japon ! »

www.taylorguitars.com

Agenda

Au printemps dernier, l'équipe Road Show Taylor a eu le plaisir d'effectuer une nouvelle tournée à travers l'Amérique du Nord et l'Europe ; nous tenons à remercier tous ceux qui ont pris le temps de venir passer une soirée en notre compagnie. Nous avons d'ores et déjà prévu plus de 50 évènements de vente « Trouvez votre guitar » aux États-Unis, au cours de la seconde moitié de l'été. Si notre périple nous mène près de chez vous, nous espérons que vous rendrez visite à votre revendeur Taylor favori pour une séance de consultation personnalisée avec nos experts. Ils se feront un plaisir de répondre à la moindre de vos questions concernant votre quête du modèle Taylor qui vous correspond, et vous offriront des conseils selon votre profil individuel. Nous reviendrons à l'automne, avec une série de nouveaux Road Shows !



Redondo Beach, CA
Jeudi 19 juillet 12 p.m. - 7:30 p.m. Harbor Music (310) 406-3090

Staten Island, NY
Jeudi 19 juillet 11 a.m. - 6 p.m. Mandolin Brothers LTD. (718) 981-3226

Santa Monica, CA
Vendredi 20 juillet 12 p.m. - close McCabe's Guitar Shop (310) 828-4497

New York, NY
Vendredi 20 juillet 11 a.m. - 5 p.m. Rudy's Music Stop (midtown) (212) 391-1699

Tustin, CA
Samedi 21 juillet 12 p.m. - 6 p.m. Jim's Music Center (949) 552-4280

Potomac Falls, VA
Samedi 21 juillet 12 p.m. - 6 p.m. B&B Music & Sound (302) 645-0601

Lexington, MA
Mardi 17 juillet 12 p.m. - 6 p.m. The Music Emporium (781) 860-0049

Brookfield, CT
Mercredi 18 juillet 12 p.m. - 7 p.m. Route 7 Music (203) 775-6377

San Diego, CA
Mercredi 18 juillet 12 p.m. - 6 p.m. Rick's Guitar Shop (619) 276-4478

San Diego, CA
Mercredi 18 juillet 12 p.m. - 6 p.m. Rick's Guitar Shop (619) 276-4478

Red Bank, NJ
Mercredi 25 juillet 3 p.m. - 8 p.m. Monmouth Music (732) 747-8888

Quarryville, PA
Jeudi 26 juillet 3 p.m. - 8 p.m. Lifesong Music (717) 806-7664

Calgary, AB
Vendredi 27 juillet 3 p.m. - 9 p.m. Guitarworks (403) 216-8525

Wheaton, MD
Samedi 28 juillet 11 a.m. - 5 p.m. Chuck Levin's Washington Music Center (301) 946-8808

Rocky View, AB
Samedi 28 juillet 12 p.m. - 5 p.m. Guitarworks (403) 216-2750

Red Deer, AB
Lundi 30 juillet 12 p.m. - 5 p.m. 53rd Street Music (403) 346-4000

Edmonton, AB
Mardi 31 juillet 12 p.m. - 5 p.m. Avenue Guitars (780) 448-4827

Fort St. John, BC
Jeudi 2 août 12 p.m. - 5 p.m. Systems by Trail (250) 787-7591

Shawnee, OK
Lundi 6 août 12 p.m. - 6 p.m. Music Unlimited (405) 275-0473

Muskogee, OK
Mardi 7 août 12 p.m. - 5:30 p.m. Square Deal Music (918) 681-1250

Chicago, IL
Mardi 7 août 1 p.m. - 7 p.m. Chicago Music Exchange (773) 525-7773

Tulsa, OK
Mercredi 8 août 12 p.m. - 8 p.m. Guitar House of Tulsa (918) 835-6959

Orland Park, IL
Mercredi 8 août 11 a.m. - 7 p.m. Midlothian Music (708) 403-3733

San Diego, CA
Mercredi 18 juillet 12 p.m. - 6 p.m. Rick's Guitar Shop (619) 276-4478

Stillwater, OK
Jeudi 9 août 12 p.m. - 6:30 p.m. Daddy O's Music (405) 624-0333

Waterford, MI
Vendredi 10 août 11 a.m. - 7 p.m. Motor City Guitar (248) 673-1900

Oklahoma City, OK
Vendredi 10 août 12 p.m. - 6 p.m. OKC Music and Sound (405) 842-0303

Virginia Beach, VA
Samedi 11 août 11 a.m. - 6 p.m. Alpha Music (757) 486-2001

Fraser, MI
Samedi 11 août 12 p.m. - 6 p.m. Huber & Breese (586) 294-3950

Catonsville, MD
Lundi 13 août 11 a.m. - 7 p.m. Appalachian Bluegrass Shoppe (410) 744-1144

Trenton, NJ
Mardi 14 août 4 p.m. - 8 p.m. Russo Music Center (609) 888-0620

Manteca, CA
Mardi 14 août 12 p.m. - 7 p.m. Legend Music (209) 239-2600

West Chester, PA
Mercredi 15 août 3 p.m. - 8 p.m. West Chester Music Store (610) 436-8641

Jackson, CA
Mercredi 15 août 12 p.m. - 6 p.m. Mother Lode Music (209) 223-4323

Flemington, NJ
Jeudi 16 août 4 p.m. - 8 p.m. Dave Phillips Music (908) 782-2824

Dublin, CA
Jeudi 16 août 12 p.m. - 8 p.m. Hertlein Guitars (925) 829-7167

San Jose, CA
Vendredi 17 août 12 p.m. - 8 p.m. Guitar Showcase (408) 377-5864

San Diego, CA
Mercredi 18 juillet 12 p.m. - 6 p.m. Rick's Guitar Shop (619) 276-4478

Petaluma, CA
Samedi 18 août 12 p.m. - 6 p.m. Tall Toad Music (707) 765-6807

Bergenfield, NJ
Samedi 18 août 12 p.m. - 6 p.m. O. Dibella Music (201) 385-5800

Fort Collins, CO
Lundi 20 août 11 a.m. - 7 p.m. Spotlight Music (970) 377-8066

Asheville, NC
Mardi 21 août 12 p.m. - 6 p.m. Musician's Workshop (828) 252-1249

Westminster, CO
Mardi 21 août 11:30 a.m. - 7:30 p.m. Musician's Superstore (303) 412-9060

Amarillo, TX
Lundi 20 août 12 p.m. - 6 p.m. Tarpley Music (806) 352-5293

Columbia, SC
Mercredi 22 août 12 p.m. - 8 p.m. Sims Music, Inc. (803) 772-3966

Colorado Springs, CO
Mercredi 22 août 11 a.m. - 7 p.m. ProSound Music (719) 597-9962

Lubbock, TX
Mercredi 22 août 12 p.m. - 6 p.m. Tarpley Music (806) 797-5833

Charleston, SC
Jeudi 23 août 12 p.m. - 6 p.m. Ye Olde Music Shop (843) 747-0014

San Angelo, TX
Jeudi 23 août 12 p.m. - 6 p.m. Tarpley Music (325) 655-7381

Grand Junction, CO
Vendredi 24 août 11 a.m. - 7 p.m. Back Porch Music (970) 243-9711

Wilmington, NC
Vendredi 24 août 12 p.m. - 7 p.m. Music Loft of Wilmington (910) 799-9310

summer 2012

TaylorWare®

CLOTHING / GEAR / PARTS / GIFTS



Patrick (Repair) kicks back in our new Men's Hibiscus T while his colleague Chanthouan (Customer Service) models our Ladies Burnout Tank.

shirts for the Taylor fan

A) Ladies' Nouveau T

100% cotton jersey, pigment dyed for a slightly faded effect. "Nouveau" inlay elements from our Presentation Series form a Taylor headstock. (Charcoal #4110, Red #4120; S-XL)

B) Taylor Dri-Fit Polo

Dri-Fit fabric draws away sweat to keep you dry and comfortable. Embroidered Taylor logo on chest. Made by Nike. (Charcoal #2705; M-XXL)

C) Men's Hibiscus T

Heavyweight preshrunk 100% cotton. Green multi-tone Taylor hibiscus design on front; small Taylor round logo on back. Standard fit. (White #1489; S-XXXL)

D) Men's Guitar Stamp T

Lightweight, garment-washed 100% cotton jersey with a worn-in look and feel. Fashion fit. Distressed Taylor guitar stamp design on front. (Gray #1478; S-XXL)

E) Ladies' Burnout Tank

Garment-dyed, pre-shrunk 50/50 cotton/poly blend. "Burnout" fabric treatment is weathered, lightweight and sheer for a soft, vintage look and feel. Slim fit. (Kelly Green #4060; S-XL)

F) Baseball T

Cotton/poly blend for an ultra soft, worn-in feel. 3/4 raglan sleeve, with Taylor Guitars headstock banner print. (White/Sand #2295; S-XXL)

G) Men's Logo T

100% pre-shrunk cotton. Standard fit. (Prairie Dust #1700; S-XXXL)

H) Men's Vintage Peghead T

100% combed cotton. Fashion fit. (Black #1480; S-XXXL)

I) Taylor Work Shirt

Permanent press, stain-resistant poly/cotton blend. Two front pockets. Distressed screen print over left pocket and on back. (Charcoal #3070; M-XXXL)





great summer gift ideas

1) Guitar Lessons by Bob Taylor. (Wiley Publishing, 2011, 230 pages; #75060) **2) TaylorWare Gift Card.** Visit our website for more information. **3) Digital Headstock Tuner.** Clip-on chromatic tuner, back-lit LCD display. (#80920) **4) Taylor Picks.** Marble or solid color. Ten picks per pack by gauge. Thin, medium or heavy. **5) Suede Guitar Strap.** (pictured Black #62001, not shown, Honey #62000; Chocolate #62003) **6) Taylor Tumbler.** Clear, high-quality acrylic, designed for cold and hot liquids. Holds 16 ounces. Screw-top lid with straw. BPA free. Hand wash only. (#70015)

7) Taylor Porcelain Cup. 11-ounce thermal cup, flexible lid, Taylor peghead icon on one side, Taylor logo on the other. (#70008) **8) Taylor Pub Glasses.** Four different designs, in black and gold, put a unique stamp on each 20-oz glass in this set of four. (#70011) **9) Taylor Plush Towel.** Oversized 40 x 70" heavyweight towel. 100% cotton. White body with Taylor hibiscus design in red, orange and gold. (#74000) **10) Men's Wallet.** Genuine leather with embossed Taylor logo. Card slots, I.D. window and bill compartment. By Fossil. (Brown #71302)



Taylor Bar Stool.
Easy assembly. (#70200)
Overnight delivery not available.



Ted from our IT department keeps his cool on the course with the help of our Dri-Fit Polo. See description on page 33.

A) Tattered Patch Cap
Flex fit, two sizes.
(Brown, S/M #00150,
L/XL #00151)

B) Military Cap
Enzyme-washed 100% cotton chino twill, Velcro closure, one size.
(Black #00400, Olive #00401)

C) Driver Cap
Classic style, wool blend, sweat band for added comfort. Taylor label on back. One size fits most.
(Black #00125)

D) ES-Go™ Pickup
Exclusively for the GS Mini.
(#84022)

E) Loaded Pickguards
Swappable pickup/pickguard unit for your SolidBody. For a complete list of ordering options, go to taylorguitars.com/taylorware.

F) Travel Guitar Stand
Sapele, lightweight (less than 16 ounces) and ultra-portable. Small enough to fit in the pocket of a Baby Taylor gig bag. Accommodates all Taylor models.
(#70198)

hats



accessories

1-800-494-9600

TaylorWare
CLOTHING / GEAR / PARTS / GIFTS

Visit taylorguitars.com/taylorware to see the full line.



Fiesta del Sol

Bien peu de bois de lutherie peuvent rivaliser avec la flamboyance du cocobolo, cette essence de palissandre mexicaine dont la beauté évoque d'audacieux tableaux aux teintes embrasées. Chaque pièce de cocobolo est unique ; sur cette Grand Concert à pan coupé, les éclisses et le fond, coupés sur dosse, présentent un véritable festival de couleurs et de veinures tourbillonnantes, qui semblent s'écouler à la manière d'un flot de matière en fusion. La densité du bois crée des sonorités brillantes et réactives, couronnées de notes aiguës étincelantes, et le piquant de leur définition combiné au corps Grand Concert conviendra à merveille aux artistes du fingerstyle et aux pickers aux doigts agiles. Découvrez une vue de face de la guitare sur notre double page centrale (pp.18-19).