

## CAUSERIE

(De *La Bataille*)

S'il est une institution que la *Bataille* est disposée à soutenir, c'est surtout l'opéra français, dont on est en droit d'attendre des bienfaits multiples dans l'ordre économique aussi bien que dans l'ordre intellectuel.

Notre appui ne lui fera donc pas défaut, et nos bons avis ne lui manqueront pas.

Or, nous en avons un excellent à lui donner. Excellent quoique déplaisant.

Il s'agit de la façon un peu trop cavalière dont on traite le public en général et l'abonné dévoué en particulier.

Deux éléments essentiels concourent au succès d'une semblable entreprise. La valeur et le choix des œuvres représentées et de leurs interprètes ; les bons rapports avec le public.

Je ne dirai rien aujourd'hui des pièces et des artistes ; mais je tiens à satisfaire un certain nombre d'habitues mécontents en résumant leurs plaintes et en les portant à la connaissance de la direction, qui ne manquera pas, j'imagine, de corriger, au moins dans l'avenir, les imperfections, les taquineries et les injustices dont les clients du théâtre sont victimes.

Au début de la saison, avant l'ouverture du théâtre, avant même l'arrivée de la troupe, la direction de l'Opéra Français lança des agents chargés de solliciter des abonnements. Il se trouva un grand nombre de personnes qui, pour assurer le succès de l'entreprise, n'hésitèrent pas à souscrire un montant déterminé, sans connaître la valeur des artistes appelés à les satisfaire, et sans être autrement certaines que la saison durerait le temps promis par les prospectus.

Quelqu'un de mes amis prit pour \$50 de fauteuils d'opéra, au taux de \$1.50 la place. Dans la première quinzaine d'octobre, cette somme fut versée à la demande de la direction. Or, trois semaines environ après l'ouverture, les fauteuils d'opéra, cotés \$1.50 furent livrés à tous venants au prix de \$1. Cette réduction charme sans doute le gros public, mais il est peu

probable qu'elle ait satisfait ceux qui avaient payé d'avance les mêmes places \$1.50. Cette façon singulière de traiter les bons clients devait encore être modifiée.

Le génie qui préside aux innovations administratives du théâtre imagina un procédé nouveau, qui fut d'autant plus vite adopté qu'il était détestable. En voici la simple économie :

Afin d'attirer du monde aux représentations de "*La Cigale et la Fourmi*," l'administration émit des carnets spéciaux portant la note suivante :

"La direction du théâtre français désirant donner à la *Cigale et la fourmi* l'assurance d'un nombreux public, cède ce carnet au prix minime de un dollar, chaque carnet contient cinq feuillets. Chaque feuillet donne droit à une entrée au théâtre. En payant un supplément de 25 cents par place (autant de places que de feuillets), le porteur du dit feuillets a droit à un siège réservé dans n'importe quelle partie de la salle, aux trois premières représentations de la *Cigale et la Fourmi* seulement."

Admirons l'ingéniosité de cette combinaison qui permet à n'importe qui d'occuper un fauteuil d'opéra, payé d'avance \$1.50 par l'abonné, pour la modique somme de 45 cents. C'est ainsi que la direction travaille à s'assurer le concours de nouveaux souscripteurs pour la saison prochaine.

Je passerai sous silence les regrettables erreurs concernant les coupons mis en vente en double ou en confondant les jours ; je ne dirai rien du manque de tact et souvent de l'insolence du personnel qui semble avoir pour consigne de froisser le client, mais je m'arrêterai à un détail qui fait pester bon nombre de spectateurs. Il s'agit de la location des lorgnettes,

Vous avez oublié votre jumelle ; vous réparez l'oubli en louant un de ces appareils au vestiaire. Le préposé à cette location vous demande un dépôt de garantie de \$2. C'est son droit et il a raison d'en user ainsi, car il s'exposerait à vendre tout son stock à 25 cents la