MÉRO
ÉCIAL
E LA
ITURE
CCASION

TOUT SUR L'ID 19 CITROËN

l'auto-journal

NDANT
ECTIF

LE JOURNAL DE L'HOMME DU XXe SIÈCLE
15 MAI 1957 Prix : 100 Fr. - Belgique 15 Fr. 8e Année N° 174
PARAIT LE 1er ET LE 15 DE CHAQUE MOIS
PARIS (18e) : 43, boulevard Barbès - Tél. : ORN. 37-39 — BRUXELLES : 41, boulevard Jamar - Tél. : 21-13-22

DOUTE
ST PLUS
RMIS :

La liberté de l'essence ou LES CHEMINS DE LA RUINE

ur à la libre distribution de l'essence est possible et nécessaire. Chiffres à nous l'avions démontré dans notre numéro du 1er avril. Aujourd'hui, personne, e le ministère des Finances, ne conteste nos affirmations. Toutefois, la décisujet est sans cesse ajournée, parce que la politique d'austérité de nos technocrates est dirigée en premier lieu contre le véhicule à moteur, symbole d'une prospérité considérée comme excessive par rapport aux possibilités économiques et financières de notre pays.

Il existe, sans doute, dans la vie des nations des périodes qui commandent des sacrifices et nous estimons de notre devoir d'exposer, avec objectivité, le point de vue de ceux qui considèrent le développement de l'automobilisme comme le péril numéro 1 pour l'équilibre économique de la France.

***Quelle est leur politique et quels sont les objectifs qu'ils se proposent d'atteindre ?* Selon eux, l'automobile prend une place trop importante dans le budget des familles françaises. La demande croissante de véhicules à moteur qui se manifeste sur le marché intérieur serait responsable de la crise permanente ressentie par d'autres secteurs de production. Pour détourner cette demande vers des branches moins favorisées, nos dirigeants ont établi un programme en trois points :**

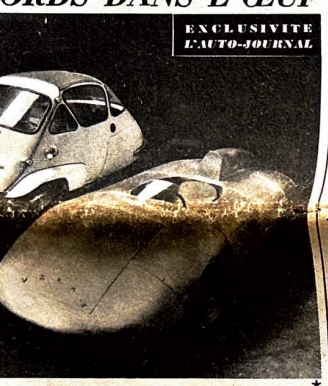
1. Stimuler l'exportation des automobiles afin de ralentir le rythme de livraisons sur le marché intérieur et aussi pour améliorer notre balance d'échanges commerciaux ;

Maurice EVRARD

SUITE PAGE 3

ORDS DANS L'ŒUF

EXCLUSIVITÉ L'AUTO-JOURNAL



onne l'exemple. Voici, à côté de l'Isetta française, l'engin ui doit, cet été, établir à Montlhéry des records pour voitures cm3. Le châssis de série est encore chez le carrossier. Avec nviron, les performances devraient se situer vers 120 km/h.

LES ACHETEURS DE L'I-D PAIENT LE DEFICIT CITROËN

EN lançant sur le marché l'I. D. 19, Citroën amène invinciblement chacun à se poser deux questions. Le constructeur est-il sur le point de décourager et de perdre une clientèle qui lui était obstinément fidèle depuis plus de vingt ans ? Comment en est-il arrivé à vendre près d'un million un modèle techniquement très en retrait sur la DS 19 ?

Nous nous trouvons aujourd'hui à un véritable tournant de la politique commerciale de Citroën, puisque les plus anciens concessionnaires de la marque ne peuvent dissimuler leur étonnement. Efforçons-nous donc de faire le point.

Avec sa 11 CV traditionnelle, Citroën, très en avance sur ses concurrents en 1935, avait fini par prendre un retard sensible sur eux. N'importe, il continuait de vendre sa traction à une clientèle attachée à cette voiture au point de ne pas vouloir en conduire une autre et de ne pas imaginer qu'il fût possible de mieux faire. Cette suprématie, qui reposait de plus en plus sur une habitude, demeura à peu près incontestée jusqu'en 1950. L'apparition de la 403 devait tout bouleverser. En effet, tandis que l'Aronde affermissait sa position sans beaucoup entamer le marché de la 11 CV, tandis que Renault échoualt avec sa Frégate, baptisée quelque temps par la Régie « la 11 CV moderne », la 403, voiture « sérieuse » supplantait peu à peu la 11 CV, autre voiture « sérieuse ». Il apparut bientôt que la 11 CV formellement condamnée sur les marchés d'exportation (signe qui ne trompe jamais) bénéficiait, à Javel, d'un délai de grâce, et que Citroën en prolongeait dangereusement la survie.

Le public attendait autre chose.

A l'automne 55 apparut la DS 19, riche de solutions originales qui faisaient honneur à l'esprit inventif des techniciens du quai de Javel. Mais cette voiture d'avant-garde, vendue à un prix élevé, n'attirait que médiocrement l'immense clientèle de Citroën.

Jean MISTRAL

SUITE PAGE 3

Un jour la montagne, dit-on, accoucha d'une souris. Il ne faut donc pas s'étonner de voir une déesse engendrer une idée. Au mois de mai, ces voitures sont sorties des bois ; mais les lauriers ne sont-ils pas coupés ?

Pour la première fois un professionnel vous révèle

TOUS LES SECRETS DES VOITURES D'OCCASION

POUR la première fois un négociant de l'occasion vous livre les secrets de sa profession. Il passe la barrière, se met à côté de vous et vous conseille dans vos achats en vous dévoilant ses trucs, en vous enseignant les précautions auxquelles vous ne pouviez même pas penser.

L' « Auto-Journal » inaugure en page 7, sous le titre : « J'ai passé la barrière » une série d'articles exclusifs qui représentent tout autre chose que les « mémoires » d'un professionnel. Car on le sait, les mémoires taisent ou fardent souvent la vérité. Or aujourd'hui un chef de vente, spécialiste de l'occasion dans un grand établissement parisien et effectuant plus de cent transactions par mois depuis de longues années, s'est résolu sur nos instances à aider les lecteurs de l' « Auto-Journal » en leur enseignant à acheter dans les meilleures conditions un véhicule d'occasion.

Cette chronique, qui marque une date, ne pouvait évidemment paraître que dans nos colonnes ; elle est écrite dans un esprit que l'on comprendra aisément. Nous ne cessons depuis des années, de lutter pour la clarté, la vérité, la liberté de l'information, dans tous les domaines. Nous maintenons que le professionnel, le constructeur, ont tout intérêt à jouer cartes sur table ; la franchise, en donnant satisfaction à l'automobiliste, ne peut que faciliter les transactions et stimuler le marché, celui du neuf comme celui de l'occasion. Nous croyons obstinément que confiance et prospérité vont de pair. En aucun cas la tour d'ivoire n'est une politique commerciale : les faits et les chiffres le prouvent surabondamment. Dans l'intérêt général, nous nous attachons toujours à faire disparaître tous les cloisonnements inutiles, et soigneusement entretenus ici et là par certains.

L'A.-J.

SUITE PAGE 7

LA POUDRE AUX YEUX !

De la poudre aux yeux : voilà ce qui attend l'agresseur d'un chauffeur de taxi organisé. Cette invention du dernier Concours Lépine ménage à l'indésirable le triple accueil d'un jet de poivre, d'un projecteur éblouissant et d'une sirène d'alerte.

LES ACCESSOIRES MEURTRIERS

VOIR NOTRE ARTICLE EN PAGE 5

re campagne pour la
ression des triptyques

PINTON FAIT AUSSE ROUTE

r à Paris sous la présidence de M. Pinton, ministre s Travaux publics, des Transports et du Tourisme, le omité spécial du Conseil de l'Europe pour la simplides formalités de frontières a adopté trois résolutions ndre aucune décision. Pourtant, les hauts fonctionres onze pays (Allecccidentale, Autriche, , Danemark, France, rlande, Italie, Norvège et Turquie) qui ticipé aux travaux, nnu la nécessité de la circulation intere des personnes, des et des objets transar les voyageurs.

s points essentiels, ils rmé les thèses expoor les campagnes de -Journal ». Ils se sont d'accord pour autoles ressortissants des contractantes à enr le territoire des arties, sous le couvert arte d'identité »; ils ommandé la suppres- documents caution- les clubs automobiles passage des fron- ont proposé un allédu contrôle douanier marchandises.

çois HAUTEVILLE

SUITE PAGE 22

Fenêtre ouverte sur les plastiques

bre caravane française ent en matière plastique, la s'ouvre largement sur un d'arbres ensoleillés. Ses gères rêvent déjà d'éva- (Notre reportage sur le du Plein Air p. 23.)

LA GARANTIE SAUVE QUI VEUT

PERSUADES que le problème de la garantie dans l'occasion revêt actuellement une importance primordiale, nous avons dans notre dernier numéro jeté les bases d'un élargissement et d'un renforcement possibles de cette garantie, et annoncé notre intention d'organiser sur ce sujet une confrontation aussi large que possible. C'est chose faite : nous avons pu réunir le 3 mai dans nos bureaux des spécialistes particulièrement qualifiés. Il s'agissait en effet d'un expert renommé de la Chambre Syndicale des Experts automobiles de France ; de MM. Poitrenaud, assureur-conseil; Tétard, président de l'A.N.S.C.A. (Association Nationale Syndicale des Commerçants de l'Automobile) ; Avanian, commerçant spécialisé de la voiture d'occasion, membre de la C.S.N.C.R.A. (Chambre Syndicale Nationale des Commerçants et Réparateurs en Automobiles) et de collaborateurs de l'A.-J. connaissant particulièrement les besoins des usagers.

Les spécialistes se sont tout d'abord livrés à une étude et, pour certains, à une critique, de la formule lancée récemment par un constructeur, promoteur de la garantie-assurance. On a notamment fait observer que l'exclusion de « l'usure normale » du champ de la garantie ne permettait pas en fait, à celle-ci, d'être « totale ». Mais il est rapidement apparu que la question la plus importante de l'ordre du jour était de savoir si les professionnels isolés étaient à même d'assurer à leur clientèle des avantages similaires ou même supérieurs à ceux offerts dans les conditions actuelles par un grand réseau de concessionnaires d'une marque. Pour qu'une

Henri BAYOL

SUITE PAGE 5

Les Plaideurs

IIIe ÉPISODE

Qu'un plaideur supporte mal la contradiction, c'est chose concevable. Mais qu'il multiplie les citations après avoir reçu satisfaction, voilà qui est sans doute plus rare. Tel est cependant le cas du gérant du Grand Garage du Faubourg de France, à Belfort, qui nous a délivré assignation aux fins de publication de la lettre suivante :

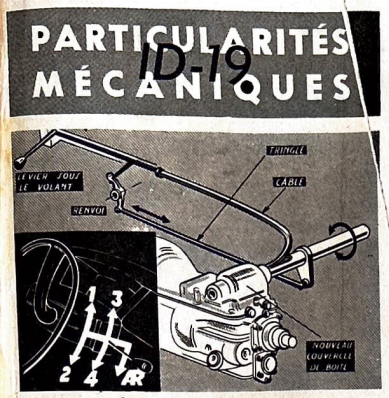
Messieurs,

J'espérais qu'il ne serait plus parlé de moi, au sujet du pas-

SUITE PAGE 5

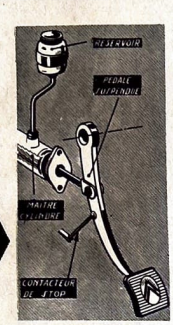
CITROËN PERDRA-T-IL 20 ANS DE CLIENTÈLE ?

PARTICULARITÉS MÉCANIQUES ID-19



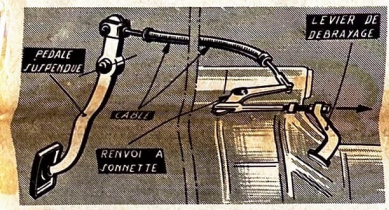
LEVIER DE VITESSES

Les vitesses sont commandées du tableau à l'aide d'un levier actionnant par un renvoi de tringlerie et un câble, le sélecteur situé dans le nouveau couvercle de la boîte de vitesses. Le carter et le pignonnerie de cette boîte sont communs à toutes les nouvelles Citroën I.D. et D.S. 19.



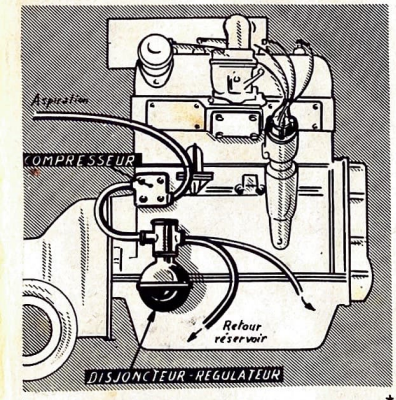
PÉDALE DE FREIN

La pédale est suspendue et une chape commande directement le maître-cylindre fixé derrière la cloison, sous la colonne de direction. Ce maître-cylindre actionne les freins à disque de l'avant et les freins à tambour classiques aux roues arrière.



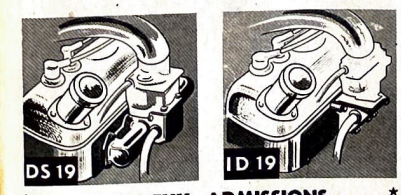
COMMANDE DE DÉBRAYAGE

La pédale est suspendue et, à sa partie supérieure, un levier tire sur un câble que l'on retrouve sur le carter d'embrayage actionnant un renvoi à sonnette qui pousse le levier de débrayage. Le réglage est facile.



POMPE HYDRAULIQUE

Le compresseur haute pression entraîné par courroie a disparu et est remplacé par un compresseur entraîné par l'arbre à cames et situé au niveau de la pompe à essence. Immédiatement en dessous du compresseur se trouve le disjoncteur-régulateur de pression qui se situait sur la seur se trouve le disjoncteur-régulateur de pression qui se situait sur la DS 19 en avant du radiateur, à proximité du réservoir de liquide spécial.



LES DEUX ADMISSIONS

Le carburateur double-corps « Compound » de la DS est fixé sur une tubulure d'admission extérieure réchauffée par eau. Celui de l'ID, simple corps de 34, est monté sur un petit support, lui aussi réchauffé par eau. Des plaques boulonnées cachent les admissions semi-intégrées dans la culasse. Cette technique rappelle beaucoup le montage 403 Peugeot.

SUITE DE LA P. 1

Les concessionnaires de la marque eurent immédiatement conscience de cette évidence, dont la firme elle-même ne parut pas s'aviser.

Dans l'ensemble, le public attendait — une fois encore — autre chose.

Après un an et demi d'atermoiements, Citroën lance aujourd'hui l'ID 19 sous deux versions « luxe » et « normale », encore cette dernière n'existera-t-elle que sur le papier pendant de longs mois encore.

L'ID 19 « luxe », seule commercialisée actuellement (en bleu, orange et noir), vaut 925 000 f, soit à peu près le prix de lancement de la DS.

Or comment se présente ce modèle ? Il a conservé la suspension très efficace de la DS, et ses freins à disque à l'avant, mais sur tous les autres points, l'apparition de ce modèle si coûteux correspond à une étonnante marche arrière.

On notera en effet que :

— Le moteur de l'ID ne développe que 66 CV contre 75 pour la DS, alors que la nervosité, notamment en 4e, n'est déjà pas la vertu dominante de la DS ; les performances sont en recul (135 km/h pour la luxe, 130 pour la normale).

— La commande de la boîte et de l'embrayage n'est plus hydraulique mais mécanique.

— La commande des freins, redevenue classique, impose un effort très sensible et exige une course assez longue.

— L'assistance de la direction a disparu, mais le train avant demeurant très chargé, le constructeur a dû augmenter le diamètre du volant et la démultiplication de la direction.

— Le confort a diminué, les sièges en Dunlopillo et les accoudoirs arrière ont disparu.

— La finition est devenue d'une austérité très marquée : plus d'enjoliveurs de roues, plus de montre, plus de lave-glace, le tapis de sol est sommaire, la garniture de toit a disparu, aucun enduit insonorisant ne garnit les tôles nues à l'intérieur du coffre arrière.

Précisons que, moyennant un supplément de 42 000 francs, l'acheteur peut se procurer une ID dont la finition est la même que celle de la DS. Mais dans ces conditions l'ID coûtera 967 000 francs, c'est-à-dire plus cher que ne valait jusqu'ici la DS, dont le prix est porté à 1 065 000 francs !

En jetant un coup d'œil sur l'ID baptisée « normale » on saisit mieux encore l'importance de ce mouvement de recul décidé par le constructeur. En effet l'ID normale est dotée d'un moteur moins puissant encore puisqu'il ne développe que 63 CV. En fait Citroën monte simplement sur ce modèle les moteurs de 11 D dont il veut épuiser les stocks.

D'autres détails sont presque stupéfiants : la contenance du réservoir est ramenée de 60 à 50 litres. La roue de secours, ingénieusement placée à l'avant sur la D.S., passe dans le coffre arrière, et les glaces des portières arrière sont fixes... sur un modèle qui coûte 860 000 francs !

Un examen lucide de la situation créée par l'apparition de l'ID conduit, on le voit, au moins à la perplexité. Toutêbon lui-même, dans les diverses éditions de Bravo-Journal, manifeste son étonnement. De leur côté les concessionnaires Citroën, qui connaissent bien leur public, ont appris avec stupeur les caractéristiques de ce modèle, et plus encore son prix de vente. Plusieurs d'entre eux ont tenu à nous faire part de leur inquiétude : ils redoutent que la clientèle de Citroën ne soit sur le point d'échapper à la marque. Le réseau commercial s'interroge sur les raisons de cette politique du qual de Javel. De nombreux agents craignent que Michelin ne s'intéresse davantage aux pneus qu'aux voitures et que Citroën n'abandonne délibérément à la 403 le public traditionnel de la traction. Il est de fait que Citroën préférerait voir se renforcer la position de Peugeot (qui est son partenaire au sein de la Chambre Syndicale dissidente) plutôt que celle de Renault ou de Simca ; mais la raison profonde du comportement de Citroën n'est pas là.

En fait la marque est aujourd'hui OBLIGEE de faire payer la politique commerciale de ces dernières années : production insuffisante de la 2 CV, commercialisation prolongée de la 11 ; mise au point très coûteuse de la DS, vendue au-dessous de son prix de revient.

La politique actuelle de Citroën s'explique en quelques mots :

DANS SA SEANCE DU 30 AVRIL, LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA FIRME A ARRETE LES COMPTES DE L'EXERCICE 1956 FAISANT APPARAITRE UNE PERTE DE 528 MILLIONS DE FRANCS. LA PRESSE FINANCIERE AJOUTE QUE LE MARCHE A ETE DESAGREABLEMENT SURPRIS PAR L'ANNONCE DE LA SUPPRESSION DU DIVIDENDE DE CITROEN, DONT L'ACTION A BAISSE DE 1 000 FRANCS.

Notons que si le marché a été surpris, nous sommes, quant à nous, stupéfaits de sa surprise, car chacun devrait savoir QUE DEPUIS DE LONGS MOIS LA DS EST VENDUE SENSIBLEMENT AU-DESSOUS DE SON PRIX DE REVIENT. Nous l'avons écrit ici à plusieurs reprises, et le conseil d'administration de la marque vient, une fois encore, de nous apporter une éclatante confirmation : il est bien évident qu'une firme ne peut vendre un produit à perte sans enregistrer aussi une perte dans son bilan.

Nous éprouvons ici la plus grande admiration pour les techniciens du qual de Javel. Nous n'avons cessé de dire que la 2 CV est la voiture la plus intelligente du monde. Nous estimons que (mis à part certaines complications inutiles) les solutions de la DS, notamment en matière de tenue de route, de suspension et de confort sont actuellement sans rivales au monde.

Nous ajouterons aussi avec la même netteté que les méthodes commerciales de Citroën nous paraissent contraires à l'intérêt même de la marque et de l'industrie française. Ce n'est pas un hasard si Citroën, qui a exporté entre les deux guerres jusqu'à 50 % des voitures françaises vendues à l'étranger, en vend actuellement moins de 20 %. Citroën, qui détient des atouts exceptionnels, s'en sert très mal, alors qu'il suffirait de peu de chose pour retourner la situation. Il n'a pas cru à son étonnante 2 CV, le produit à une cadence insuffisante, au lieu d'en inonder le monde. Il a perdu des positions excellentes sur les marchés extérieurs, en s'obstinant trop longtemps à produire une 11 dépassée. Enfin, après avoir lancé une DS d'avant-garde, il se replie, avec un an et demi de retard sur une ID, moins intéressante, plus austère, mais vendue aussi cher !

Les responsables de cette situation si préjudiciable à l'industrie française sont la presse toutêbonesque et les dirigeants de la firme.

Car lorsque la DS 19 est apparue, Toutêbon, encore une fois mauvais serviteur de ses maîtres, a entonné le traditionnel concert de louanges dithyrambiques. Pour notre part, nous avons cru plus honnête d'exprimer, avec notre appréciation pour sa conception technique, quelques réserves sur sa mise au point, les facilités d'entretien et le prix REEL de la voiture.

Mais l'euphorie régnait. Pour être les premiers de leur ville ou de leur quartier à posséder une DS, quelques naïfs allaient jusqu'à payer 1 300 000 fr. ce modèle. La réalité se fit bientôt jour. On s'aperçut en particulier que la DS ne se vendait pas à l'exportation avec l'aisance triomphale que l'on espérait. On ne fonde pas une politique commerciale sur l'orgueil et l'isolement. Ce qui manque à Citroën, ce ne sont ni les techniciens ni les moyens matériels, c'est simplement une fenêtre ouverte sur le monde, c'est la compréhension de l'usager.

Si faibles que soient nos chances d'établir ce lien indispensable entre le public et un grand constructeur, nous nous obstinerons à lutter pour cette nécessaire amélioration de l'état de choses actuel.

En attendant, il faut payer la note : l'acheteur d'ID la paiera, celui de la 2 CV également. (nouveau prix 420 000 fr !). Mais l'acheteur d'ID songera que pour 200 000 fr. de moins il peut acquérir une 403 ou une Ariane; et si l'euphorie règne aujourd'hui, c'est à Sochaux et à Poissy. Elle aurait pu s'instaurer aussi à Billancourt. Mais la Frégate qui n'avait pas réussi à abattre la 11, ne pourra rien contre l'ID : elle disparaît peu à peu de la production Renault, après avoir coûté des milliards à la Régie, c'est-à-dire aux acheteurs de Dauphine.

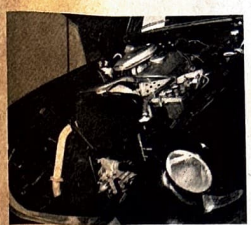
Nous avons, on le sait, toujours soutenu qu'il n'y avait pas place en France pour de nombreux modèles assez coûteux : DS, Vedette, Frégate. Les faits nous donnent encore raison.

Les mois qui viennent diront si, faute d'imposer l'ID à sa clientèle, Citroën réussira à retenir celle-ci, grâce à la nouvelle opération qu'il vient d'amorcer. Contrôlant de plus en plus étroitement Panhard, le qual de Javel vient de lui imposer la création d'un modèle austère de Dyna, vendu moins de 700 000 fr. Mais quel que soit l'intérêt technique des solutions Panhard, il ne semble pas qu'à l'usage la Dyna offre l'intérêt pratique de la voiture « sans histoires » qu'était la 11.

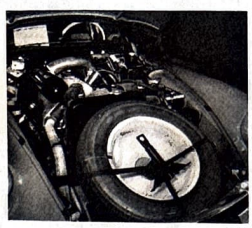
A la vérité, la partie la plus intéressante à suivre sera la lutte qu'engage l'Ariane contre la 403 solidement installée sur le marché. Les deux modèles, de prix voisin, visent des clientèles assez proches. En effet, la Peugeot est plus rapide et un peu plus sobre, mais la Simca est plus spacieuse et un peu moins chère à l'achat. Et les délais de livraison de la 403 servent les desseins de l'Ariane.

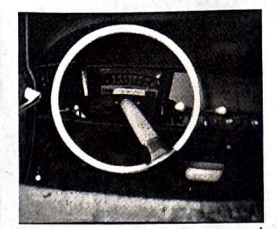
Au reste, la toute récente circulaire confidentielle de Peugeot à ses concessionnaires invitant ceux-ci à se mêler de l'Ariane (cadence prévue : 200 par jour fin 57), éclaire d'un jour nouveau l'empoignade inattendue à laquelle nous allons assister.

J. M.

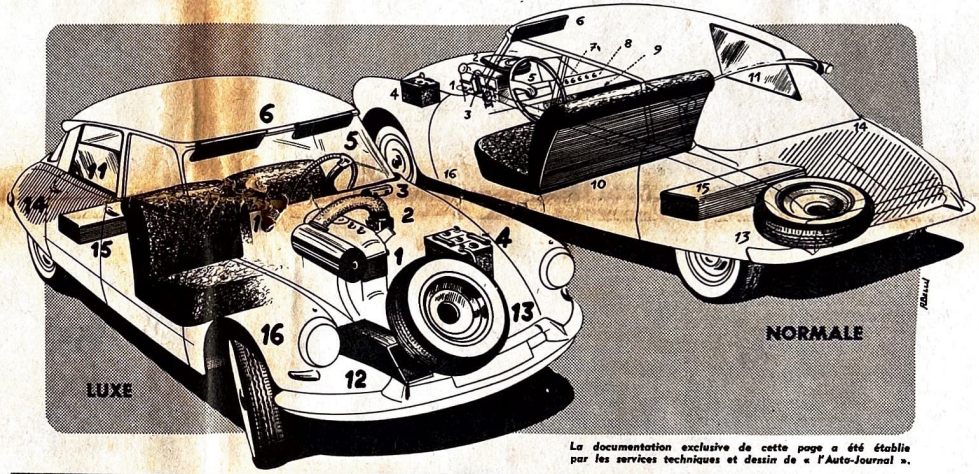


A gauche, sous le capot de l'I.D. normale, se cache un moteur 11 D. Devant le radiateur, rien ne remplace la roue de secours. A droite, l'I.D. luxe joue les D.S., mais c'est une D.S. dépouillée.



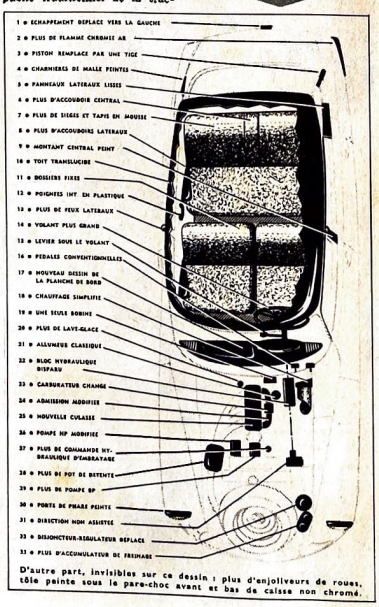


Le tableau de bord est classique et on retrouve des pédales et un levier de vitesses.



La documentation exclusive de cette page a été établie par les services techniques et dessin de « l'Auto-Journal ».

CES 33 POINTS TRANSFORMENT LA DS 19 EN UNE ID LUXE



Repères du dessin	ID LUXE	ID NORMALE
1	Culasse hémisphérique à chambre d'admission intégrée (66 CV).	Culasse « 11 D » à soupapes en tête (63 CV).
2	Carburateur à gauche du moteur.	Carburateur à droite du moteur.
3	Bobine avec isolement caoutchouc.	Bobine ordinaire.
4	Batterie 6 V 75 Ah.	Batterie 6 V 60 Ah.
5	Volant monobranche avec enroulement plastique. Raccord de branche chromé.	Volant monobranche lisse avec branche sans raccord.
6	Deux pare-soleil.	Un seul pare-soleil.
7	Démarreur à poussoir.	Démarreur à tirette.
8	Platine chromée sous les boutons de commande de la planche de bord.	Boutons de commande directement fixés sur la planche de bord.
9	Cendrier sur la saillie du moteur.	Pas de cendrier en série.
10	Deux sièges réglables.	Banquette réglable.
11	Glaces latérales arrière descendantes.	Glaces latérales arrière fixes.
12	Manches à air de refroidissement des disques de freins.	Pas de manches à air pour refroidir les disques de freins.
13	Roue de secours à l'avant du moteur comme sur la DS.	Roue de secours dans un logement au fond du coffre à bagages.
14	Même volume du coffre que celui de la DS.	Volume du coffre plus petit (logement de la roue de secours en moins).
15	Réservoir à essence de 60 litres.	Réservoir à essence de 50 litres.
16	Trois couleurs de caisse au choix : turquoise, capucine ou noir.	Une seule teinte de caisse : noire.
PRIX CATALOGUE	925 000 francs	860 000 francs

D'autre part, les garnitures intérieures généreusement pourvues de Dunlopillo de la DS peuvent être obtenues sur l'ID Luxe moyennant un supplément de 42.000 francs.

TRIOMPHE DANS L'APPLICATION DES TRANSISTORS

TRANSLITOR SEVEN

Réalisation ultra-moderne de la technique Transistors et circuits imprimés (pratiquement incassables et inusables). 7 transistors — diode germanium procurant une sensibilité extraordinaire. Grand haut-parleur haute fidélité assurant une musicalité et une puissance inégalées à ce jour. Luxueux coffret galné toile ou cuir.

- Sans lampe.
- Sans secteur.
- Sans parasite.
- Moins d'un franc l'heure d'écoute.
- 500 h. d'audition sur pile 9 volts.

CHEF-D'ŒUVRE DE TECHNIQUE ET DE QUALITÉ
TRANSLITOR SEVEN
EST LE MEILLEUR PORTATIF 'TRANSISTORISÉ' DU MONDE

EN VENTE CHEZ TOUS LES SPÉCIALISTES 'RADIO'

UNE NOUVELLE PRODUCTION Pizon Bros

Pizon Bros S.A.
18, RUE DE LA FÉLICITÉ - PARIS 17e