



8

LE DOUBLE

Organe de liaison des concessionnaires et des agents Citroën

8

CHEVRON

Numéro 8 / Rédaction, Administration, 117 à 167, Quai André Citroën, Paris XV*

Le plus souvent quand un constructeur envisage la création d'un nouveau modèle, il doit choisir entre plusieurs options et sacrifier certaines caractéristiques à d'autres qu'il estime essentielles: pour que telle voiture soit très rapide, il faudra renoncer à son confort; pour que telle autre soit luxueuse, on devra élever considérablement son prix. Depuis longtemps, la clientèle souhaitait voir réunies en un véhicule les qualités contradictoires d'une petite et d'une grande voiture. Elle rêvait d'un modèle économique, pratique, maniable mais confortable, rapide et d'aspect agréable. Par sa conception, par ses dimensions,


son aménagement, son usage, l'AMI concilie tous ces points de vue, satisfait toutes ces exigences; elle est faite aussi bien pour les tournées du représentant que pour les vacances, pour la mère de famille que pour les promenades dominicales. Pour le travail et le loisir, elle a toutes les qualités que les publics les plus différents peuvent exiger d'une automobile. L'AMI conjugue, au profit de l'utilisateur, des vertus que l'on croyait jusqu'à présent incompatibles, elle est la vraie voiture d'aujourd'hui, la plus élaborée des solutions apportées au problème de la circulation automobile de notre temps.

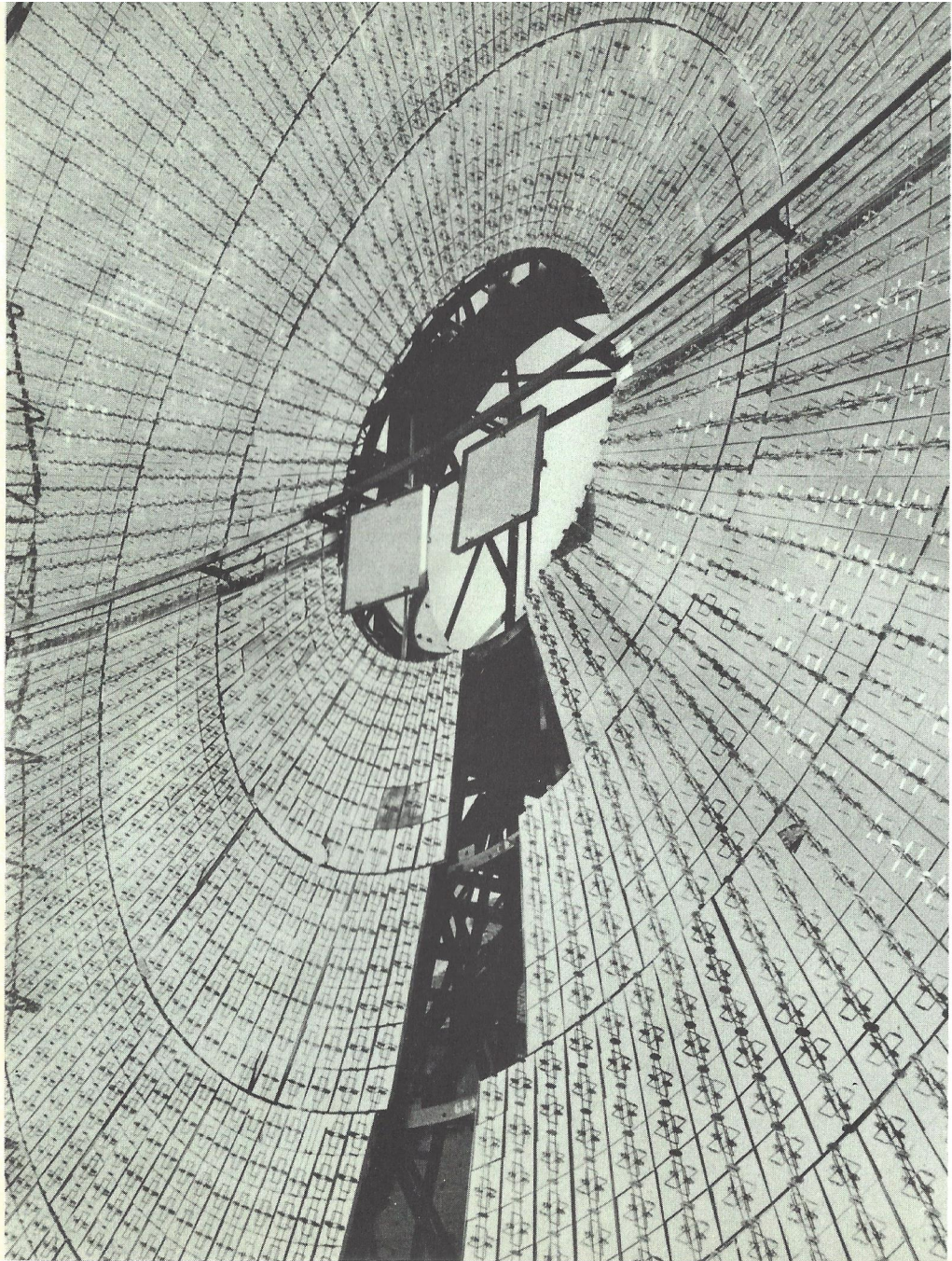
Samuel

le fur

slaire

de

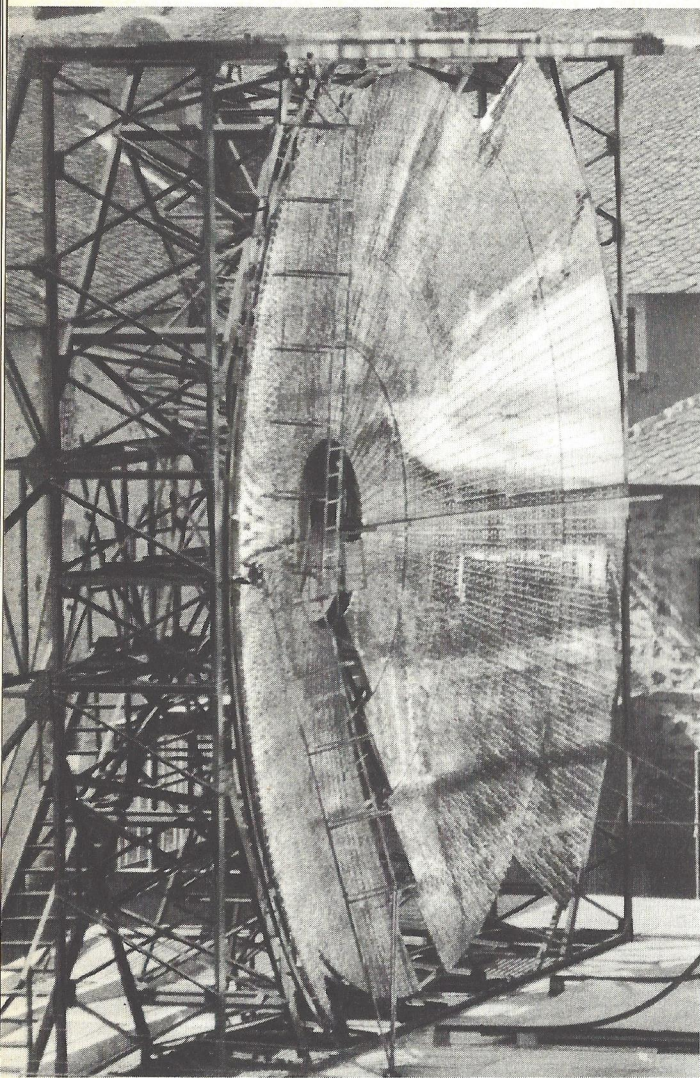
mnt-luis



Dans la grande compétition pour l'exploration et les utilisations du cosmos, la France occupe une place de choix. Cette place ne se situe pas sur le parcours de quelque vaisseau interplanétaire ; elle se trouve sur notre sol même à Mont-Louis (Pyrénées-Orientales). La station expérimentale de Mont-Louis n'est pas une base de lancement vers le cosmos, c'est, sous l'égide du C.N.R.S., un des laboratoires les mieux outillés du monde pour l'étude de la captation et de l'utilisation de cette source d'énergie qui nous vient de l'espace, l'énergie solaire.

Le procédé employé à Mont-Louis pour capter cette énergie est fondé sur un principe simple : concentration maxima de l'énergie solaire au moyen d'un jeu de miroirs installés de telle manière que leurs rayons convergent dans la direction désirée.

Les études entreprises à Mont-Louis, au cours de ces dernières années, ont permis de réaliser pour la première fois l'automatisme du



rayonnement convergent. Cette automaticité est obtenue de façon économique grâce à un système électronique de réflecteurs sur pivot qui suivent la course du soleil et en renvoient les rayons sur un miroir parabolique. L'énergie concentrée par celui-ci est à son tour renvoyée sur les matières à traiter.

De plus, les recherches faites à Mont-Louis ont permis, en 1951, la construction du premier appareil mondial de grande puissance (75 kw et 2.800 à 3.000°). Depuis, d'autres prototypes partiels ont été réalisés à Mont-Louis. Ils sont destinés à constituer des éléments du four solaire de 1.000 kw et 3.500° que le C.N.R.S. doit construire dans la station voisine d'Odeillo-Font Romeu. La construction de fours solaires de plus en plus puissants a ouvert la voie à toutes sortes de recherches.

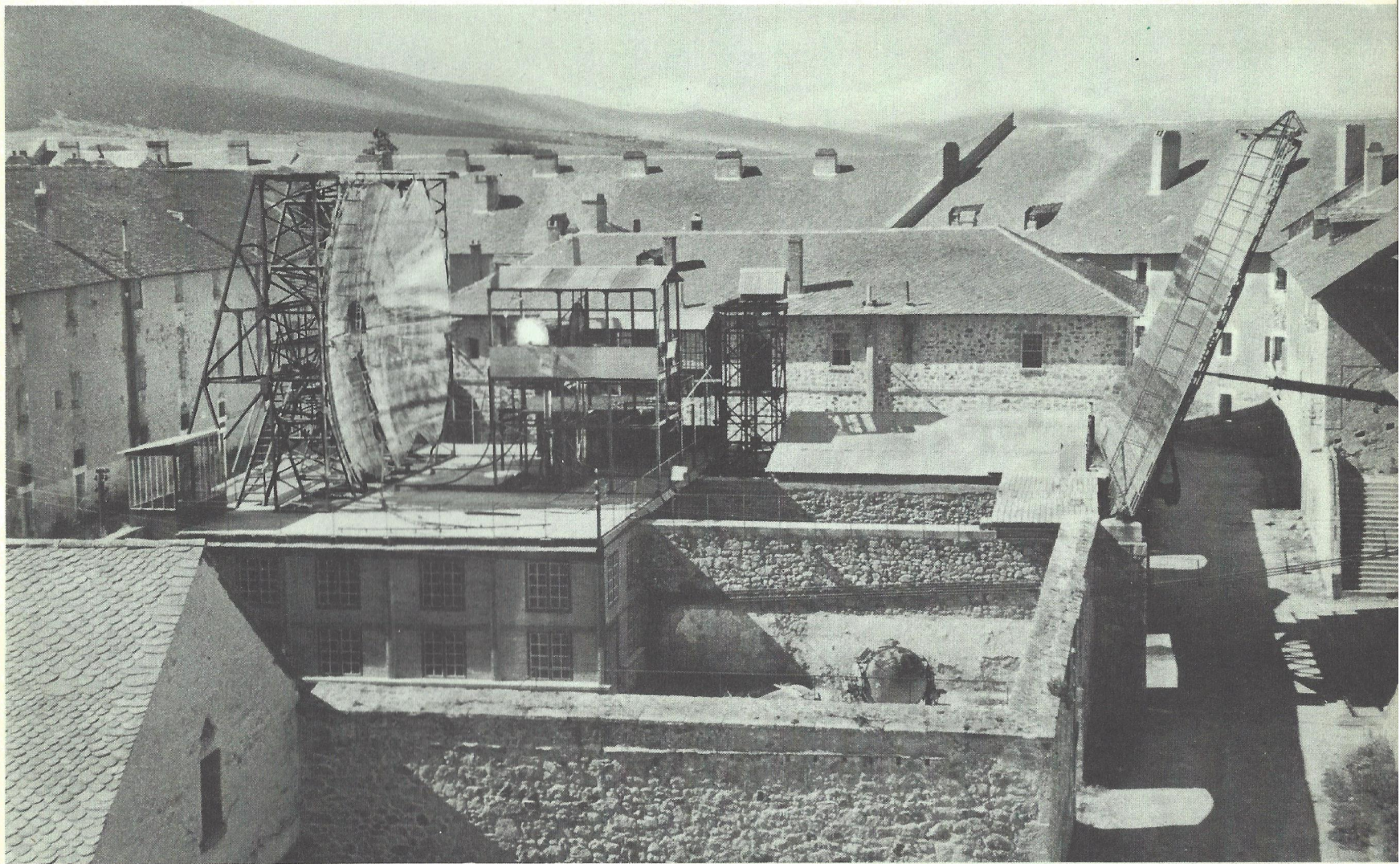
Dans les fours solaires, en effet, les substances traitées peuvent être portées à de très hautes températures grâce à l'extraordinaire éclairément énergétique réalisé par le

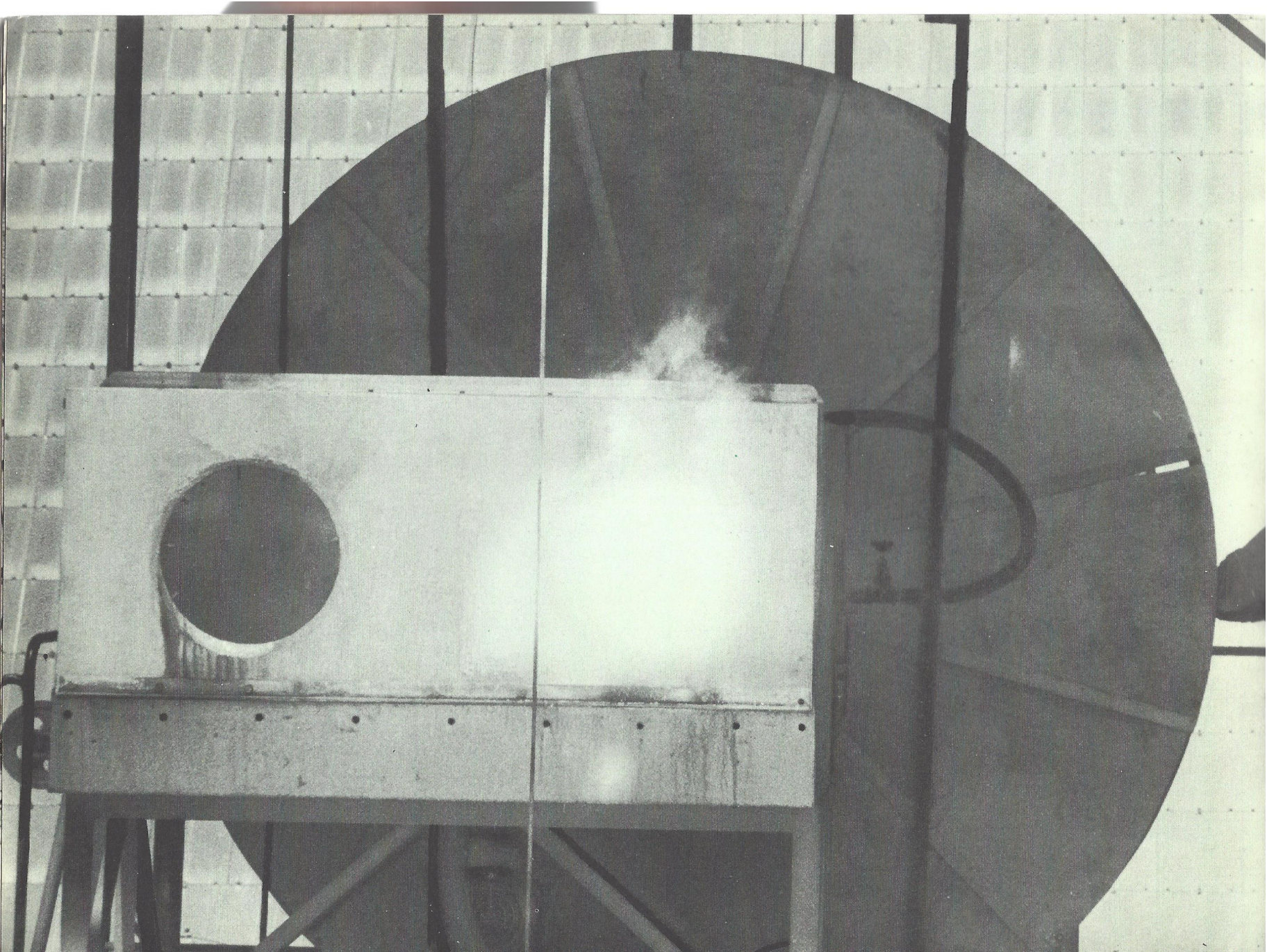
rayonnement convergent sans que se produisent les contaminations, classiques dans les autres types de fours, par les parois des creusets, les électrodes, etc... Ce traitement peut, en outre, s'effectuer — autre avantage des fours solaires — dans une atmosphère dont la nature chimique peut être variée à volonté.

Or, les besoins de nos industries et de nos organismes scientifiques en matériaux purs ou à impuretés contrôlées s'accroissent sans cesse. Ainsi, on ne saurait trop souligner l'intérêt pour la métallurgie des recherches entreprises à Mont-Louis sur l'élaboration du fer pur, du chrome, des ferrochromes, etc...

Par ailleurs, d'autres recherches effectuées à Mont-Louis ont permis d'élargir de façon appréciable la gamme des moyens d'étude et de traitement des produits réfractaires (alumine, oxyde de zirconium, oxyde d'uranium, oxyde de thorium, silice, etc...)

Il est évident qu'avec la construction prochaine du four solaire



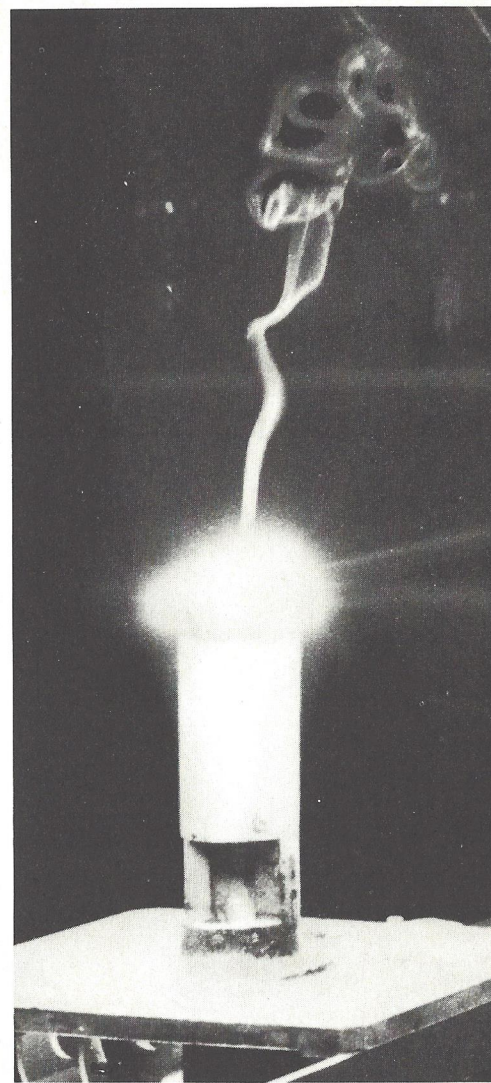




de 1.000 kw d'Odeillo à partir des travaux de Mont-Louis, les perspectives de la "métallurgie fine" et de la "chimie des terres rares" deviendront beaucoup plus intéressantes encore. De plus, la souplesse de l'apport de l'énergie rayonnante, que l'on peut admettre aussi bien pour 1/100 de seconde que pour plusieurs heures, permettra d'entreprendre à Odeillo l'étude de "chocs thermiques" sur les corps les plus divers.

Les transformations industrielles qui pourront être opérées à Odeillo grâce aux recherches déjà concluantes, en cours ou à venir, seront rentables. D'ores et déjà, en effet, il est établi que le coût de la calorie à haute température dans un four solaire de puissance seulement moyenne est comparable à celui de la calorie produite dans un arc électrique.

Pour toutes ces raisons, le Laboratoire de Mont-Louis constitue dès à présent un des jalons essentiels de la Science et des techniques de demain.



YUMA ARIZONA 2875 MILES

IRELAND 8000 MILES
George Ryan
Forward Bound

MEDICINE HAT 1300 MI

C.W.C.E 1000 MI
ELLENBURG WA

SANVIK BROS RUDYARD MONT.

3744 MILES TO 1954 Tommy Lathures House

OWEN SIGN MICH. WASH. ALASKA

LENING N.C. BRIDGEPORT CONN. 1000 MILES

SPENCER IOWA CLAY COUNTY FAIR
"WORLD'S GREATEST COUNTY FAIR"

HAMILTON MONTANA 2007 MILES

ELMSFORD NY 3747 MI

WHITEFISH LAKE MI

100 MILES TO RITZ SPORTING GOODS

29305

St Paul, Minn 1226 M.

WAWA ONTARIO NOT Hamlet

YAH-SURE CLUB

COBURG ONT CANE

IEI Pioneer

MILTON WEST VIRGINIA 36002 MI

COVINA

MONTANA

1872 Miles to BOB'S Club King & Sporting Goods Sheridan, Wyo

Product Promotion CINCINNATI, OHIO 3291 MILES

BEREA, KY. 3749

DOVER OHIO

PITTSBURGH

RIVERSIDE CALIF 2774 MI

GALESBURG ILL 2934 MI

ONE-1955 MUMMA'S Rn and DANGELAND

VANDUZH PORT, MASS. WENEY SER STA. 4329

SEB ALBERTA 460 MI

TIMMINS 4333

IN SOUTH DAKOTA TED HIISTEAD'S

1233 MILES to UNIVERSITY OF NEW MEXICO 2711
STERLING CAFE HOMER, ALASKA
JENKINSON-KROENGER

GRAY M. 4213

FAIRVIEW PARK 3333 MILES

TOLEDO OHIO 4500

NEW JERSEY

J.B. CHINCHILLA RANCH

FLIN FLON MANITOBA

Sunset Outdoor

3598 MILES TO DEQUEEN ARK.

LITTLE FALLS MINNESOTA 2515

HAINES GARAGE 6-TH

SAN FRANCISCO 3000 MI

BREHERTON WASHINGTON 759 MI

YALF IOWA 2500 MILES TO KEY WEST POWER SQUADRON

TROBRIK 3510 MI

MOOSE JAW 1859 MI

LENON IMPLEMENT CO. MONITOR ORE. USA 1711

YANKEE SPRINGS MICHIGAN

POWER SQUADRON

HTON IOWA 2520

RYLEY 1175 MI

MERRILL IOWA 1175 MILES

TITUS HEIGHTS POINT ARENA CALIF 2279 MILES

IOWA HUBBARD

BUCKHAMEN WVA 4559

BOMBAY 12,000 MI

Une spécialité

AMERICAINE



les panneaux routiers humoristiques

AU PARKING DE RICHMOND

Arrêtez-vous ici, ne faites pas comme Noé qui vogua quarante jours avant de trouver une place pour parquer son arche.

DEVANT UNE STATION D'ESSENCE DANS LE DÉSERT D'ARIZONA :

Faites le plein d'essence ici, plus loin les autres postes d'essence ne sont que des mirages.

DEVANT L'ÉGLISE DE KEENE

Tu ne parqueras pas !

DÉFINITIONS

Il y a deux sortes d'automobilistes : ceux qui lavent leur voiture et ceux qui attendent qu'il pleuve.

Ce sont les Américains qui ont le plus de voitures et les Russes le plus de places dans les parkings.

SUR L'AUTOSTRADÉ DE CHICAGO

Si vous êtes capables de conduire une voiture et d'embrasser une jolie fille en même temps, c'est que vous ne consacrez pas assez de temps à la jeune fille !

A L'ENTRÉE DE BOSTON

Conduisez avec prudence, les vies que vous sauverez sont susceptibles de voter Républicain.

Une enquête menée récemment auprès de propriétaires de voitures concurrentes de l'ID ou de la DS prouve que la moitié d'entre eux ne connaît pas nos voitures. Certes ils les ont vues, toujours plus nombreuses, ils ont même parfois fait un court trajet dans l'ID ou la DS d'un de leurs amis, mais ils ne les ont pas réellement essayées.

Seul l'**ESSAI**

vous permettra de convaincre un client encore indécis. Seul l'essai vous permettra de lui affirmer sans crainte d'être contredit que : la vraie sécurité est d'abord dans les freins à disque, la vraie tenue de route est d'abord dans la traction avant, le vrai confort est d'abord dans la suspension hydropneumatique.

*Multipliez les essais,
vous multiplierez vos ventes.*

Comment réussir un essai de DS ?

*Écoutez ce que vous dit
un inspecteur de l'usine,
très bon essayeur :*

1/ Le client ne conduit pas.

“Vous allez prendre le volant de la DS et vous allez découvrir tout de suite, vous qui aimez la voiture, les satisfactions exceptionnelles qu'elle procure. Vous vous apercevrez rapidement avec quelle facilité vous allez la prendre en main. Avant de vous laisser le volant, je vais vous démontrer la simplification qu'apporte l'hydraulique dans la conduite de la DS”.

a/ La direction : “La direction est assistée ; elle est d'une telle souplesse et

d'une telle douceur qu'il va vous être impossible de conduire crispé ; sa précision va vous permettre de passer au millimètre. Finies les circonvolutions avec les bras, regardez- moi :

— deux doigts sur le volant, je tire légèrement et d'une manière continue pour prendre ce virage et immédiatement la voiture obéit.

Vous dirigez la voiture plutôt que vous ne la conduisez... Vous êtes sur des rails.

— regardez cette courbe, la voiture la prend toute seule. Deux doigts, Monsieur

deux doigts, tout le secret de la conduite est là”.

b/ Le freinage : “ Dans votre voiture, Monsieur, lorsque vous freinez, vous êtes obligé pour passer de l'accélérateur au frein de lever le pied et la jambe... d'où fatigue insensible, mais certaine à la longue. Ici, au contraire, la pédale est remplacée par un bouton, et pour freiner, vous faites simplement pivoter le pied sur le talon... regardez... Vous freinez sans aucun effort”.

c/ Le passage de vitesses “ Je suis en quatrième. Pour m'arrêter, qu'est-ce que je fais ? J'appuie sur le bouton et c'est tout. Je ne débraye plus puisqu'il n'y a plus de pédale de débrayage et je ne peux pas caler. Là encore l'hydraulique travaille pour vous. Et si votre femme conduit, quel agrément pour elle” !

Puis, votre voiture arrêtée, contact coupé, vous expliquez lentement, posément, le maniement du sélecteur et le passage de vitesses. Les mêmes explications seront données, en roulant doucement mais sans pousser les intermédiaires : “ Pour monter vos vitesses, vous levez le pied de l'accélérateur, pour les redescendre, c'est-à-dire pour passer de 4^e en 3^e et de 3^e en seconde, vous gardez légèrement le pied sur l'accélérateur. Comme vous le voyez, pas de temps mort, le passage des vitesses se règle suivant le style de conduite de chacun. Vous voyez Monsieur à quel point l'hydraulique simplifie la conduite. Maintenant, prenez le volant, la voiture est à vous”.

2/ Le client conduit.

Pour faire l'essai, vous avez choisi un circuit composé de belles routes larges, avec de beaux virages. On lui parle le moins possible, simplement de temps en temps une petite phrase comme celle-ci : “ Mais ce n'est pas possible, vous avez déjà conduit une DS !... Quelle visibilité... Quel confort” !

On n'argumente pas, le client n'écouterait pas, trop occupé à essayer de conduire, sans faire de faute, une voiture qu'il ne connaît pas. Ne jamais lui donner l'impression qu'il passe son permis de conduire. Puis, au fil des kilomètres, au fur et à mesure que le client prend confiance, on lui fait pousser davantage les régimes, mais cependant sans le faire conduire trop rapidement. Enfin au bout d'une demi-heure, on fait arrêter la voiture dans un endroit propice à une présentation. Celle-ci doit être rapidement faite. Elle doit comporter un changement de roue et tout ce qui différencie la DS d'une autre voiture. C'est seulement une fois cette présentation terminée que vous prenez le volant et que vous dites au client : “ Et maintenant, Monsieur, je vais vous montrer comment vous conduirez votre DS dans 2.000 kilomètres”.

3/ Retour sportif.

Les 3 coups ont retenti. Le spectacle commence... Freinage à 140, volant la-

ché, démarrage rapide, courbes prises à très grande allure, intermédiaires poussés ; le retour doit être extrêmement rapide, mais la conduite doit toujours demeurer souple. Le client évidemment ne doit pas avoir peur, d'où l'importance de conduire en lui donnant une grande impression de facilité. Sans faire d'acrobatie, il faut lui montrer le nouveau visage de la DS, un visage sportif que l'essai qu'il venait de faire ne pouvait pas lui laisser soupçonner. Car, les clients sont tous pareils, même s'ils ne doivent jamais dépasser le 100 à l'heure, ils seront fiers de savoir qu'ils possèdent une voiture plus rapide et plus nerveuse que les autres.

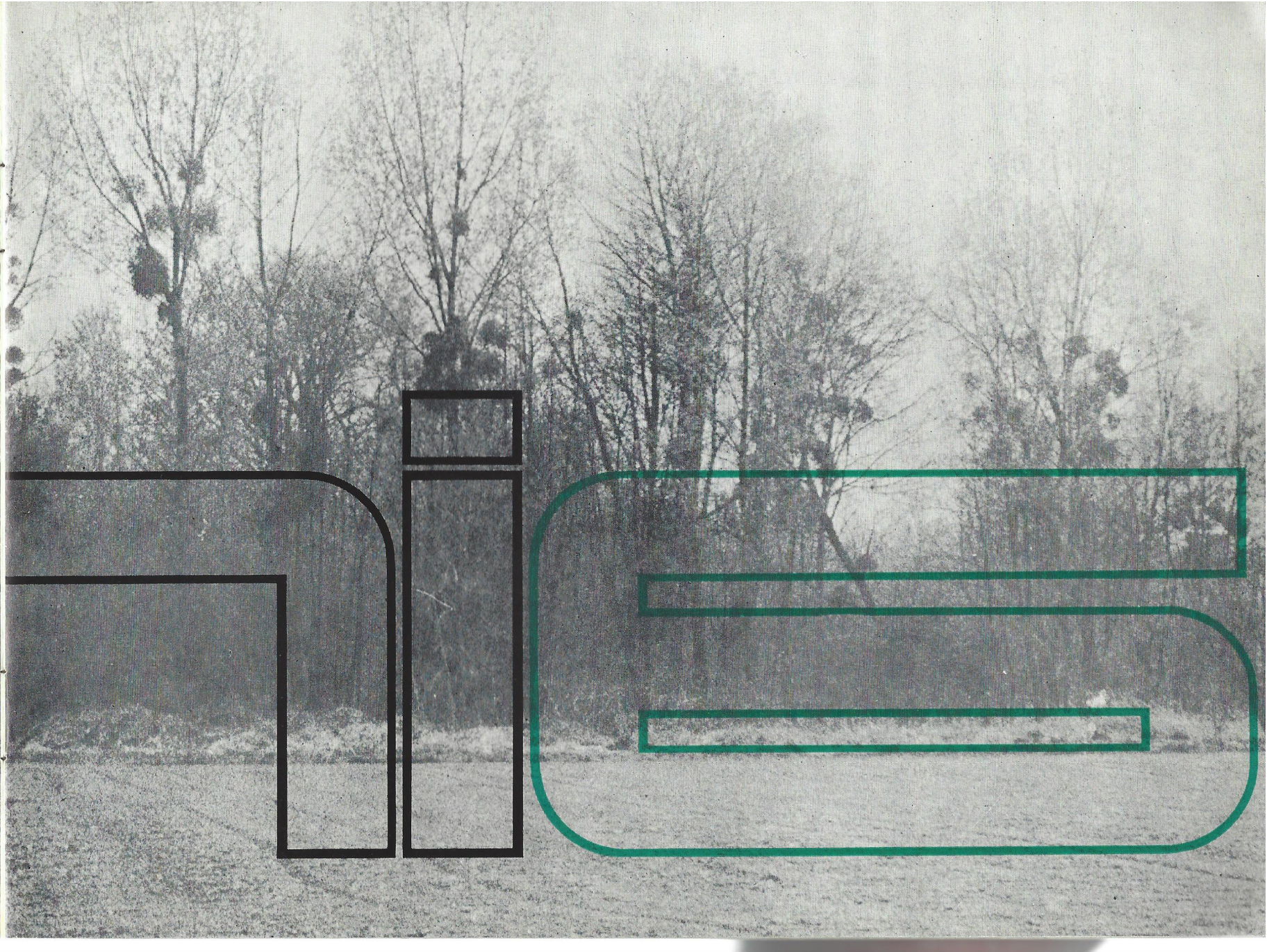
Autre chose de très important : on ne montrera jamais assez d'enthousiasme en conduisant : car ce retour a une importance vitale, c'est là où il faut dire au client les satisfactions que l'on éprouve au volant, c'est là où il faut lui montrer sa joie de conduire, lui parler des performances réalisables. Car, si à ce moment-là vous lui avez donné l'impression de vivre vraiment avec votre voiture, si vous lui avez démontré que tout ce qu'il a entendu dire contre la DS était faux, même s'il y a une question de reprise qui vous sépare, vous ne pouvez pas manquer l'affaire. Le client arrive chez lui, il est encore sous le coup de l'émotion, de la joie, de l'envie de posséder une telle voiture, il ne peut pas ne pas traiter.

Ne l'oublions pas : l'essai est le dernier virage avant le contrat.

citroën
propose une
voiture équilibrée
avec

l'





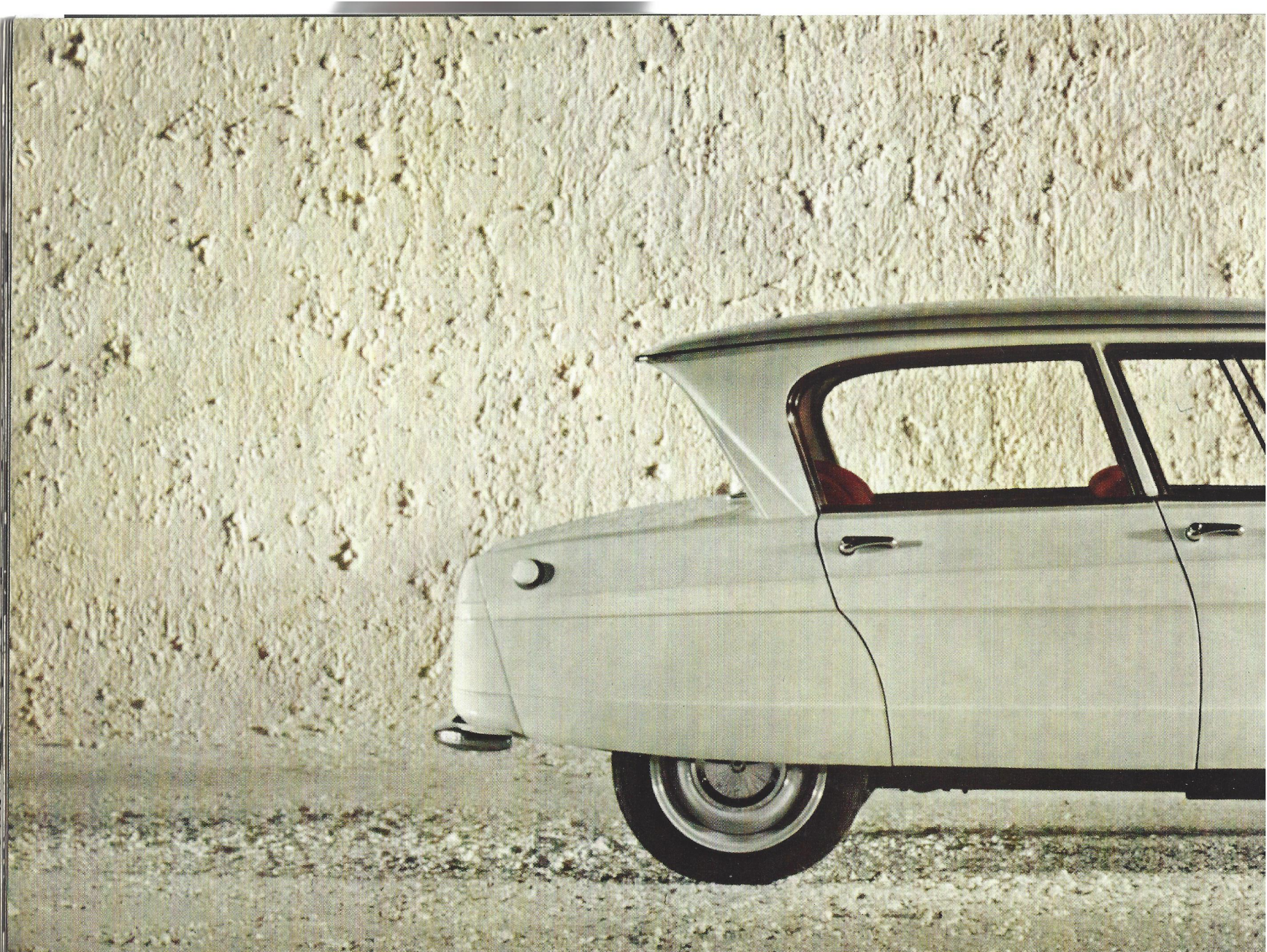


toutes
les qualités
d'une
grande
voiture
sont
réunies
dans

l'**2**



miS...







...mais
tous les avantages
d'une
petite
voiture
sont également
offerts
par

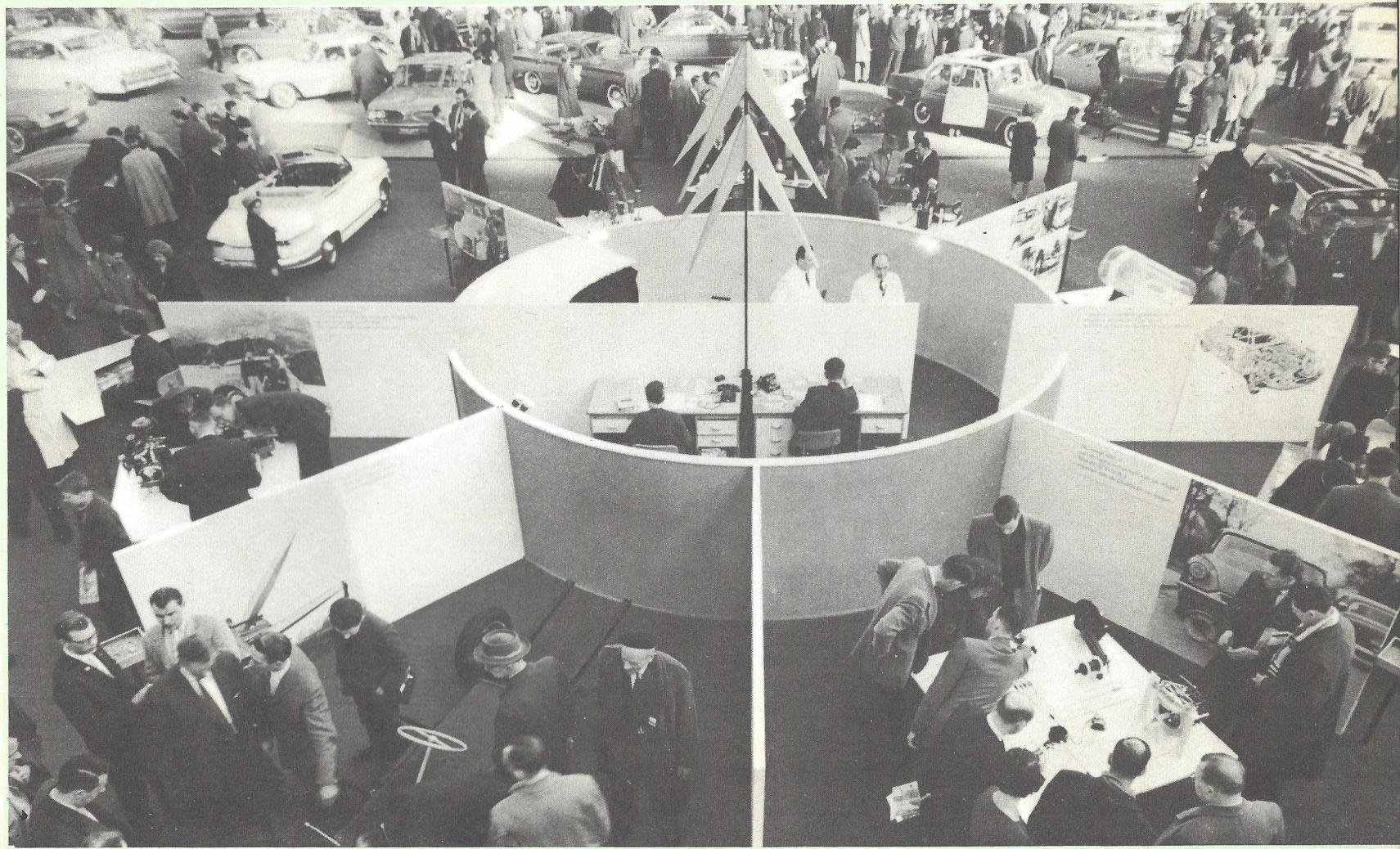
l'**amis**



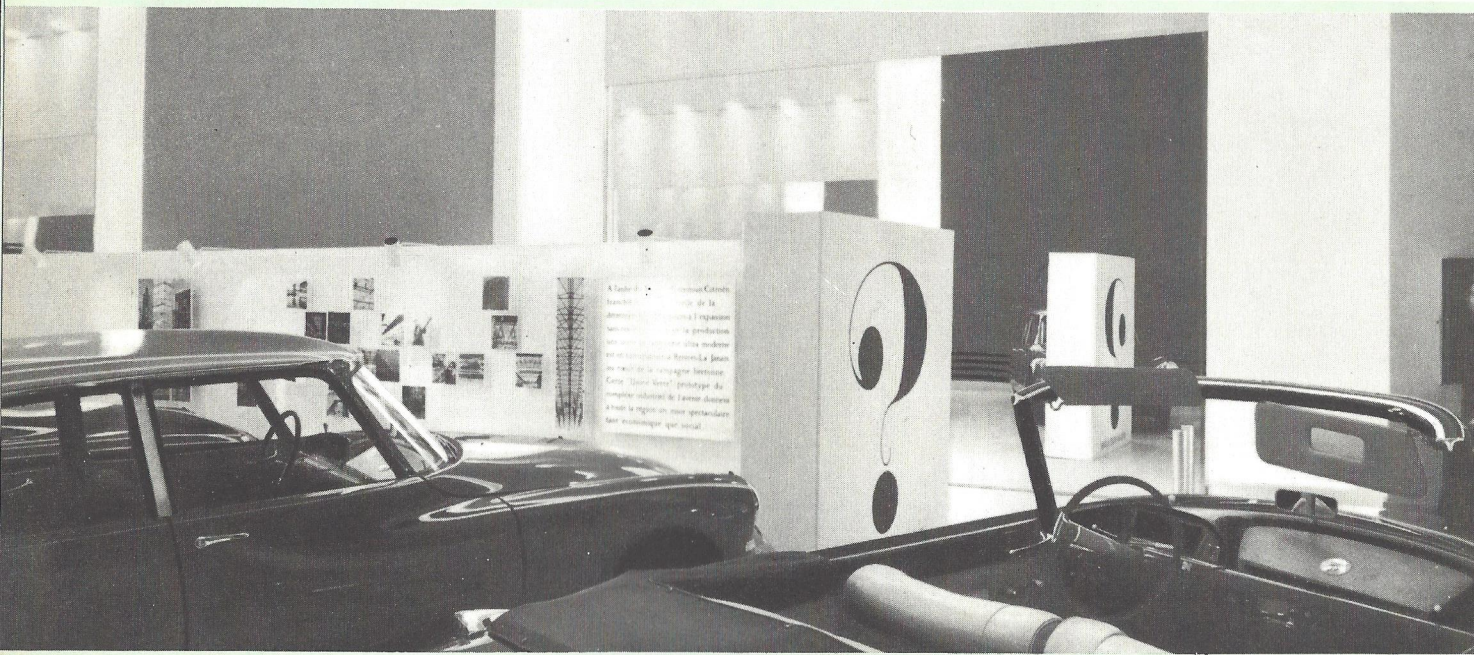


de
Paris
à
Genève
d'Amsterdam
à
Zürich

CITROËN EXPOSE



Au salon d'Amsterdam : vue générale et gros plan sur Citroën



De Paris à Genève, d'Amsterdam à Zürich, par dizaines chaque année, s'ouvrent des salons d'automobiles et, par-tout, Citroën occupe une place enviée. Ce rôle de premier plan n'est pas dû à un caprice du hasard. C'est en effet à la qualité et à l'originalité de ses stands que Citroën doit d'être le pôle d'attraction de ces diverses manifestations.

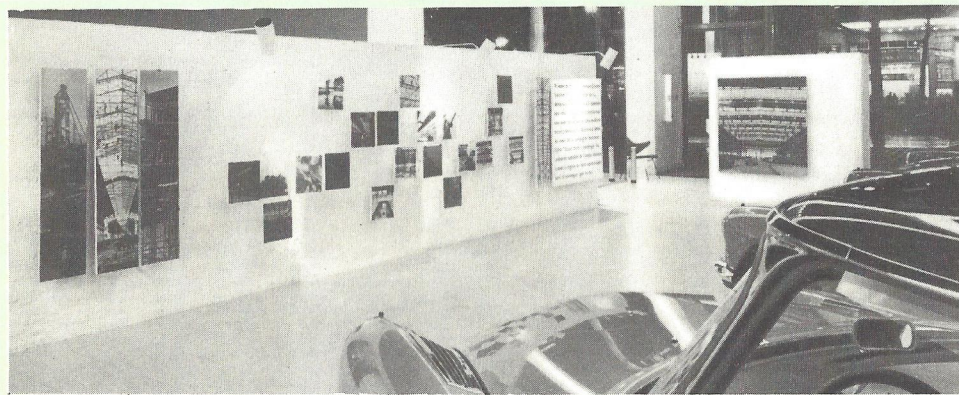
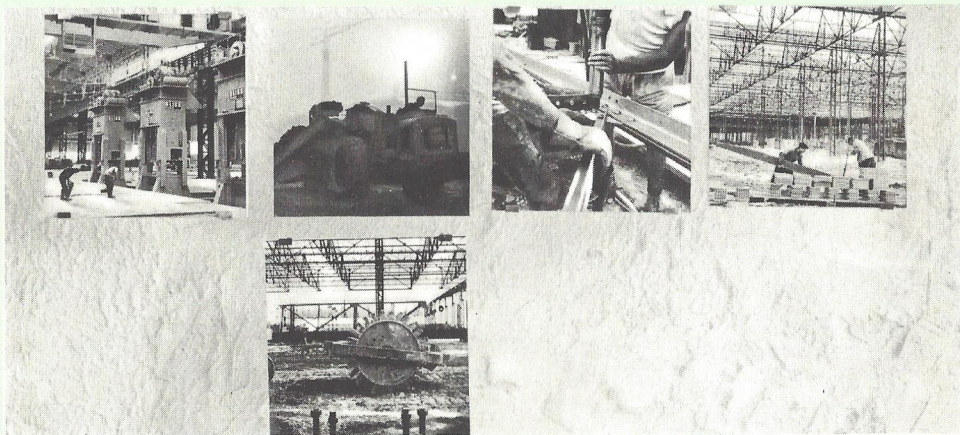
Ainsi, à Zürich, où s'est tenue du 30 novembre au 2 décembre dernier la 2^{ème} Exposition de l'Automobile, qui forme en quelque sorte le pendant en

Suisse allemande du Salon de Genève, le stand Citroën a remporté la palme de la présentation. Il était conçu sur un triple thème : la DS 19 décapotable, montrant, d'une part, le cabriolet d'origine et, d'autre part, les cabriolets et coupés Capron ; l'ID 19 championne d'Europe des Rallyes, présentée par le détenteur du titre, Paul Coltelloni ; la "Terre en Rond" : l'histoire du premier tour du monde en 2 CV, illustrée par son auteur, Jacques Séguéla. Par leur sobriété et l'efficacité de leur "mise en scène",

ces trois volets de l'activité Citroën ont fait de ce stand un modèle du genre, tant sur le plan du prestige de la marque que sur ceux de l'information publicitaire et de l'esthétique.

Autre exposition : le Salon d'Amsterdam qui, du 2 au 12 février 1961, a attiré plus de trois cent mille visiteurs dans le nouveau bâtiment du R.A.I. (Nederlandse Vereniging de Rijwiel-en-Automobiel Industrie). Situé dans le hall principal - Europa hal - dont l'architecture remarquable ne comporte aucune colonne de

◀ Dans les magasins de vente des Champs-Élysées et de l'Opéra : exposition Rennela-Janais. Sur un vaste plan de staff, les multiples facettes d'une construction de grande envergure, les étapes d'une entreprise d'intérêt national. De très nombreux visiteurs, intrigués par un énorme point d'interrogation placé en vitrine, ont fait à cette exposition un succès mérité. ▶



soutien, le stand "double chevron" couvrait une superficie de 700 mètres carrés. Outre la disposition "en force" des douze modèles exposés - de la 2 CV à la DS 19 décapotable - et de diverses maquettes (circuit de freinage de la DS, coupe du moteur de la 2 CV, suspension hydro-pneumatique de l'ID, etc.), la participation de Citroën à ce Salon a été couronnée par des "attractions" spectaculaires qui ont vivement impressionné les visiteurs : tout d'abord, un film en couleurs sur la 2 CV, spirituellement réalisé par un



◀ Au salon de Genève, en étonnante posture, une 2 CV modèle Sahara.



cinéaste d'Amsterdam d'après le célèbre conte d'Andersen *Le vilain petit canard*; puis un disque microsillon s'inspirant du même thème et dont 8.350 exemplaires ont été vendus en dix jours, preuve éloquente de son succès. A Amsterdam encore, l'unité et le goût de la présentation, que doublaient d'intéressantes "trouvailles" publicitaires, ont constitué un facteur décisif du triomphe Citroën. Lignes et couleurs des modèles exposés étaient mises en valeur par des panneaux éclairants contrastant avec les teintes unies et sobres des surfaces de fond.

Cette homogénéité, ce souci de qualité ont inspiré également les récentes expositions Citroën à Paris. Les magasins de vente des Champs-Élysées et de la rue de la Paix ont exposé, sous le signe de l'har-

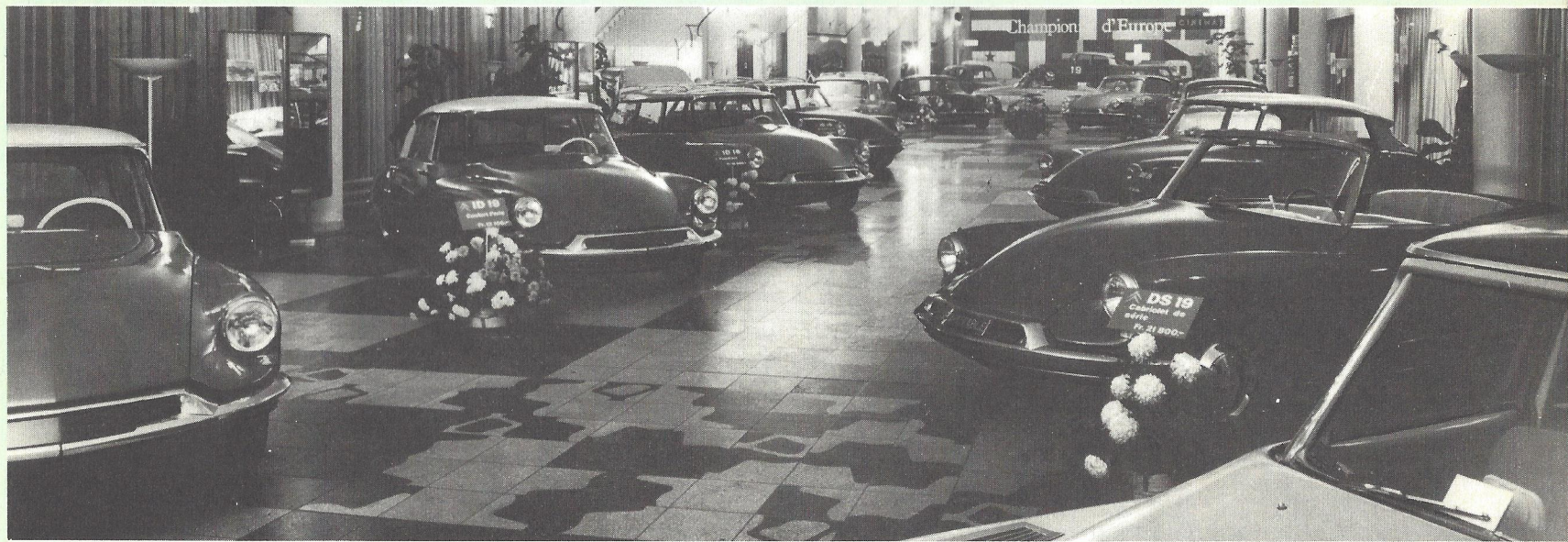
monie et de la clarté, des maquettes photographiques du chantier de l'usine de Rennes-La Janais. Pour mémoire, enfin, rappelons l'attrayante vitrine récemment consacrée par le magasin des Champs-Élysées aux exploits de Paul Coltelloni, champion d'Europe 1960 des

Rallyes. Cette présentation célébrait une double victoire française : c'était en effet la première fois que ce titre prestigieux était remporté par un pilote français conduisant une voiture française : l'ID 19.

En conclusion, qu'il s'agisse de la décoration d'un stand ou de celle d'une

vitrine, d'une exposition à l'échelle locale, nationale ou internationale, les efforts de Citroën tendent vers un objectif constant : la perfection technique et esthétique, et, de l'avis du public lui-même, les résultats obtenus jusqu'ici sont tout à l'honneur du "double chevron".

A Zürich encore, la gamme complète Citroën, dans sa prestigieuse diversité.



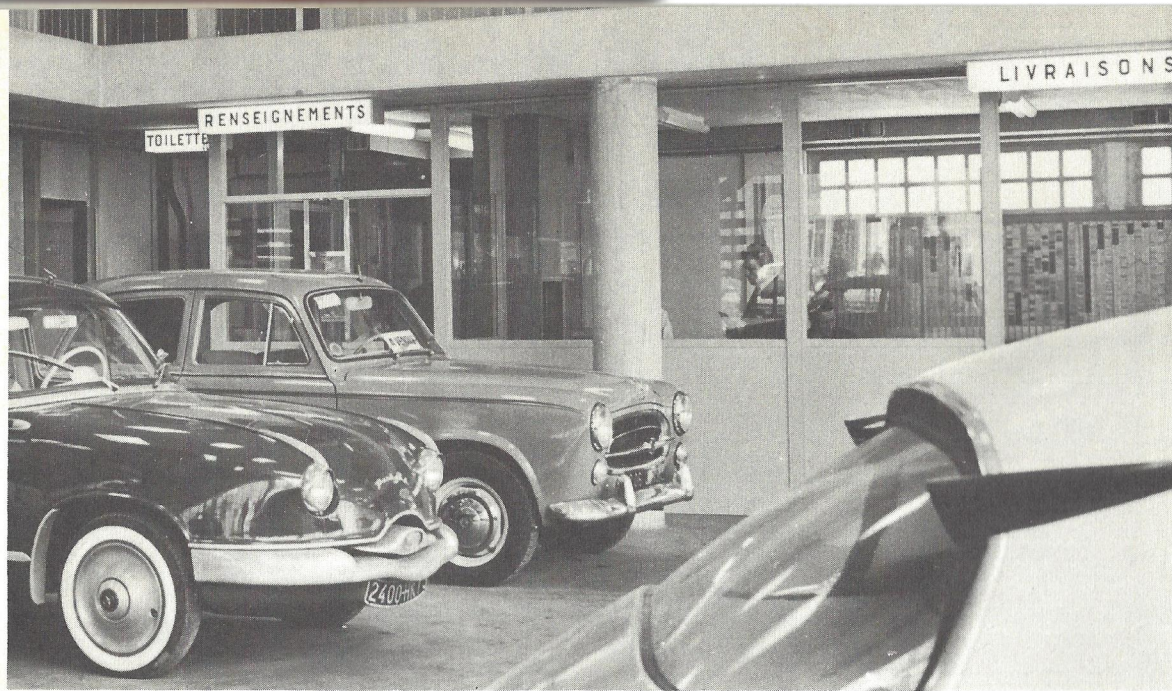




SERVICE CITROËN

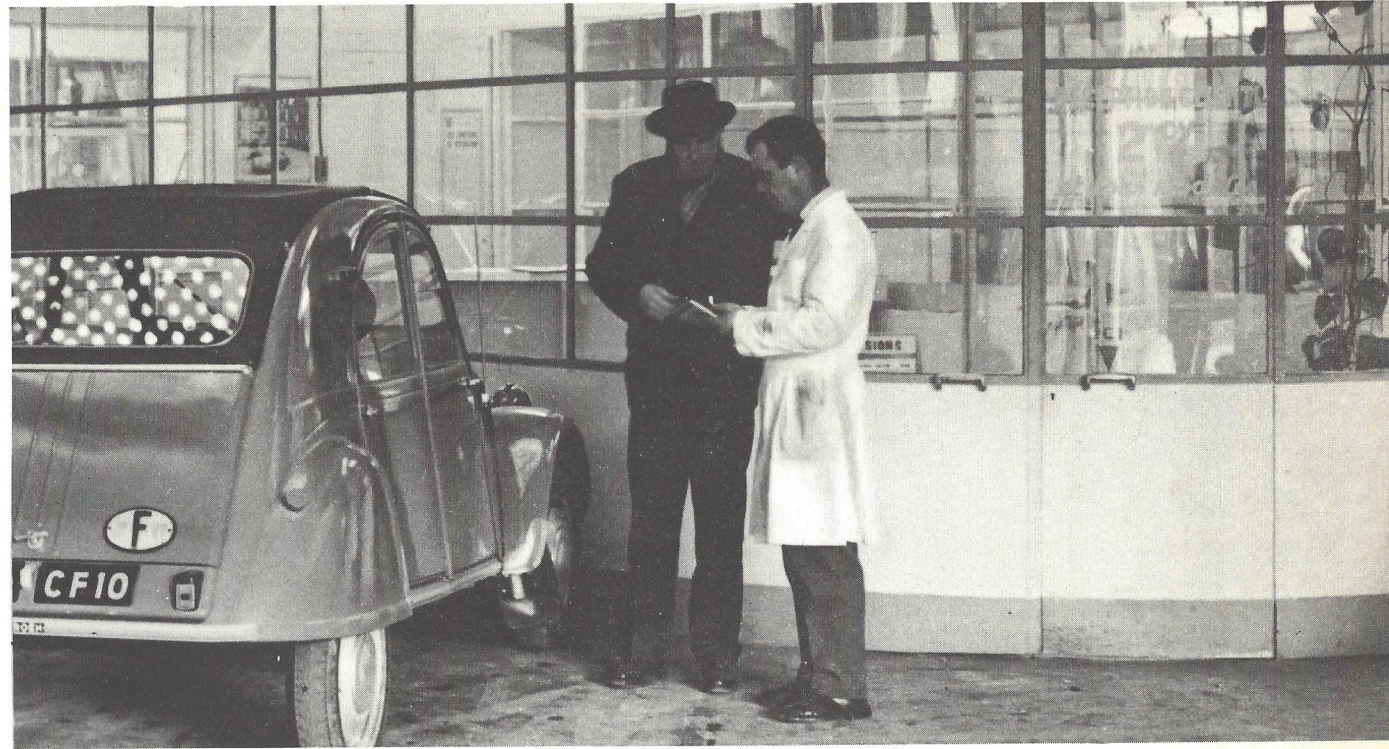
accueillir votre client

le service commercial
la station service, l'atelier
sont au service du client



Une signalisation simple
et très visible
indique
les différents services





Le réceptionnaire "saute" sur le client.
Il établit la fiche réparation devant la voiture
en présence du client



un client bien reçu est un



Au téléphone,
le client n'attend pas
désespérément
au bout du fil

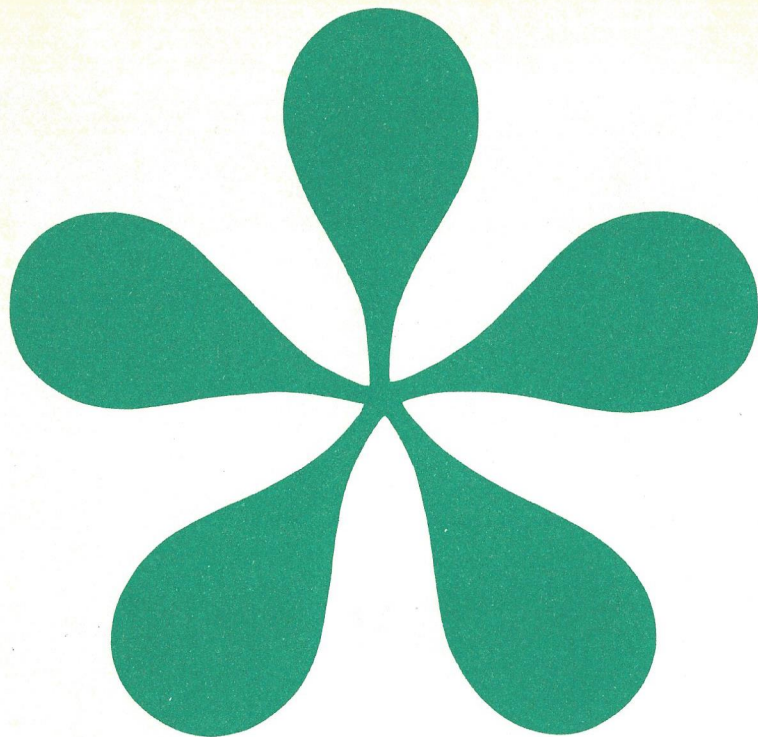
La caissière remercie



▲
La secrétaire commerciale
"reçoit" votre client
et le fait asseoir

◀ Si votre client doit attendre,
invitez-le à s'asseoir
à l'emplacement d'accueil

client satisfait



échos

Lyon-Charbonnières : première victoire de la DS 19 à nouveau moteur

Coup d'essai, coup de maître ! Pour sa première compétition, la nouvelle DS 19 à moteur de 83 CV vient d'obtenir sans coup férir une consécration éclatante : pilotée par René Trautmann, assisté de Melle Vallier comme navigatrice, une DS 19 a remporté la victoire de sa classe

au difficile Rallye Lyon-Charbonnières. Mieux encore ! cette voiture de série normale s'est classée 3^e au classement général derrière deux voitures de catégorie grand tourisme, devant toutes les autres "grand tourisme" comme les voitures de série améliorée. La DS 19 de Trautmann fut parmi les quatre seules voitures de l'épreuve n'ayant encouru aucune pénalisation. Encore fallut-il départager ces quatre ex-æquo par les temps absolus (dits "scratch") des trois courses de côte de Charbonnières, de la Faucille, de Burzet. On vit alors une DS de série normale réaliser le temps remarquable de 24 minutes 26 secondes 2/10, soit 30 secondes seulement de moins que la DB Grand Tourisme

de Picart Guilhaudin classée seconde derrière l'Alfa Roméo Grand Tourisme d'Oreiller-Massero qui fut première du classement général. Là ne devait d'ailleurs pas se borner le succès de notre marque : l'équipe Rolland-Augias emportait avec sa DS 19 la victoire en série améliorée, et la 6^e place du classement général, alors que Mmes Vanson-Derolland s'adjugeaient brillamment la Coupe des Dames avec leur ID 19 de série normale.

Cette triple victoire établissant la supériorité de DS et d'ID 19 sur des voitures de Grand Tourisme fut d'ailleurs renforcée par un très beau succès d'ensemble, dont les classements de catégorie donnent un assez bon aperçu :

En série normale 1300 à 2000 cm³ :

- 1^{er} Trautmann-Melle Vallier, Citroën DS 19
- 2^e Neyret-Terramorsi, Citroën ID 19
- 3^e Mmes Vanson-Derolland, Citroën ID 19
- 4^e Verrier - Jourdain, Citroën ID 19
- 5^e Von Kothen - Leysieffer, Volvo
- 6^e Durand - Pages, Citroën DS 19
- 7^e Folletete - Bouly, Citroën ID 19
- 8^e Stallmann - Feldhof, Borgward
- 9^e Cheynel - Boyer, Citroën ID 19
- 10^e Craste - Lenard, Citroën ID 19
- 11^e Maisch - Pfefferle, Mercedes 190
- 12^e Muller - Eich, Mercedes 190, etc...

En série améliorée 1300 à 2000 cm³ :

- 1^{er} Rolland - Augias, Citroën DS 19
- 2^e Kreder - Rolf, Mercedes 190
- 3^e Glinz - Fuhr, Borgward Isabella
- 4^e Ogier - Vulin, Citroën ID 19
- 5^e Raymond - Pourcher, Citroën ID 19
- 6^e Dasz - Magnin, Peugeot 404



❁ DS et princesse

Lors de leur visite au 41^{ème} Salon de l'Automobile de Belgique, Albert et Paola se sont longuement arrêtés devant la DS 19 décapotable, qui constituait l'un des pôles d'attraction de cette exposition "Bruxelles 1961". En Méditerranéenne éprise de soleil et de grand air, la princesse a particulièrement admiré les lignes fougueuses et racées du cabriolet Citroën. Cependant, le prince de Liège — marin, sportif et virtuose du volant — se faisait donner in extenso la "fiche technique" de la dernière née des usines Citroën.

❁ Citroën en 1960

La Production totale de Citroën pour l'année 1960 est de 316.218 véhicules contre 286.893 en 1959, soit 236.006 voitures particulières (y compris les commerciales) et 80.212 véhicules utilitaires (y compris les cars.) Pour la dernière année commerciale (du 1^{er} Octobre 1959 au 31 Septembre 1960) les immatriculations totales de Citroën en France ont été de 224.102 véhicules, soit 30 % du marché. Les exportations de Citroën en 1960 représentent 26,2 % de la production. Elles ont augmenté de 21,4 % par rapport à 1959.

Ce numéro, le huitième de la revue "Le double chevron", organe de liaison des concessionnaires et des agents Citroën, a été achevé d'imprimer à Paris le 18 avril 1961.

Crédits photographiques : pages 7 à 11, René Burri-Magnum / 12, Marc Riboud / 16, 17, Jean Roman / 18, 19, 22, 23, William Klein / 20, 21, André Martin / 24, 25, Hans Buter / 26, 27, 28, 30 à 35, Citroën / 28, 29, Bernard Obrecht / 37, "Noir et Blanc", Bruxelles.

Delpire éditeur. Printed in France.



1



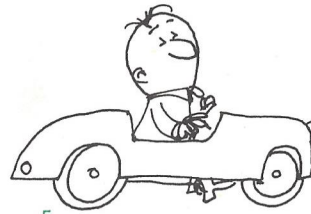
2



3



4



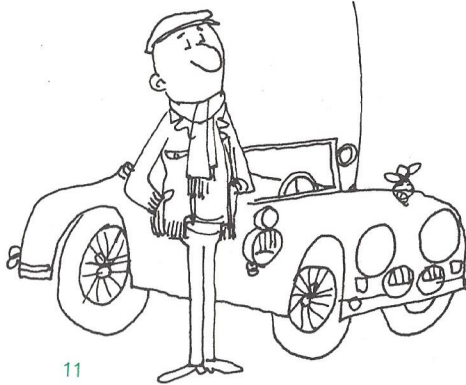
5



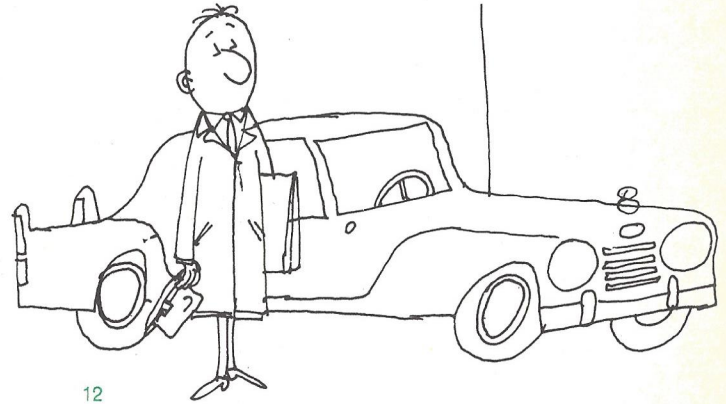
6



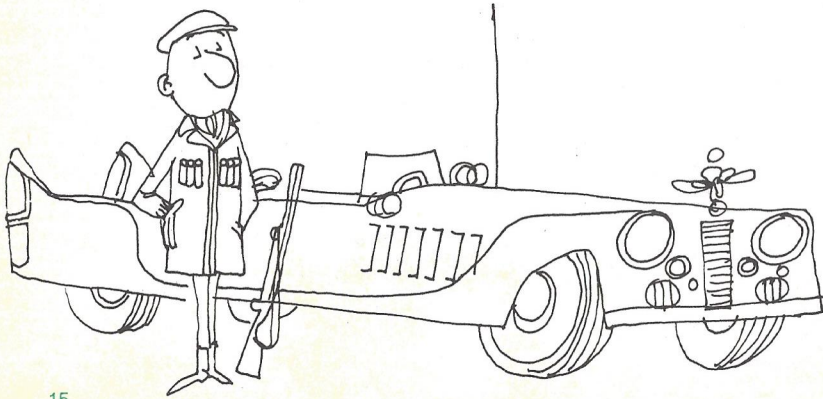
10



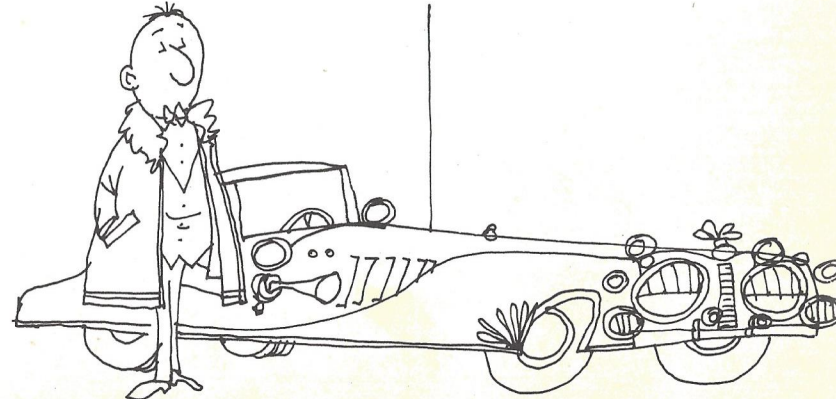
11



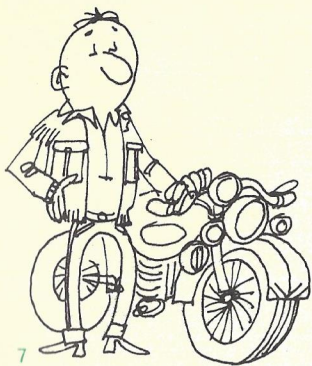
12



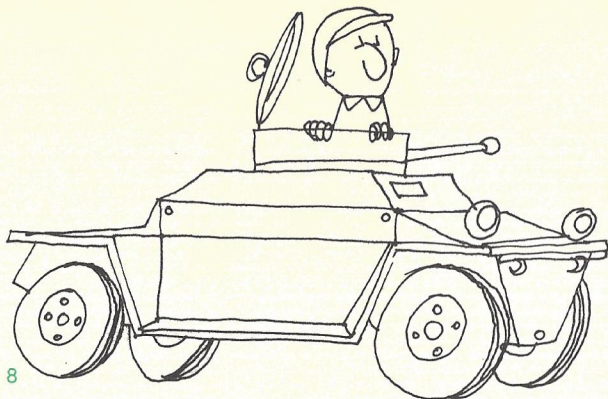
15



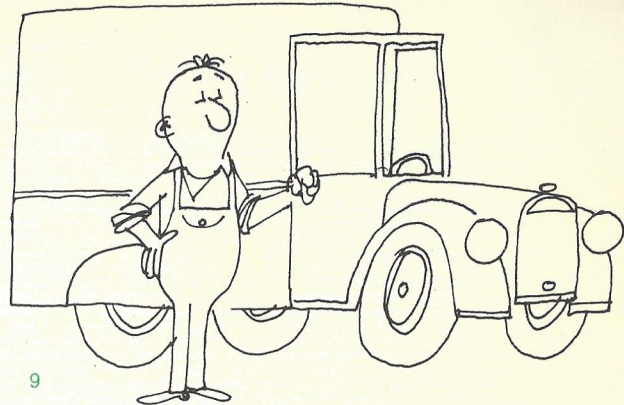
16



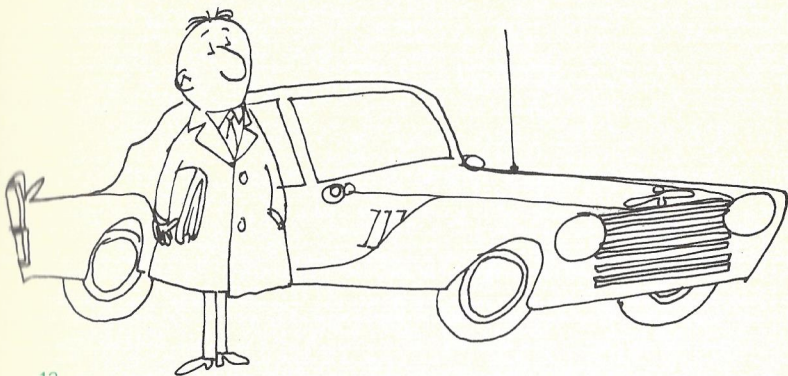
7



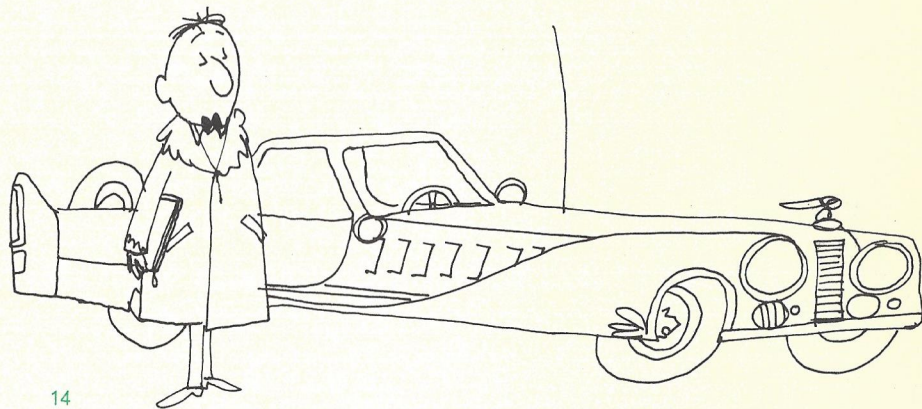
8



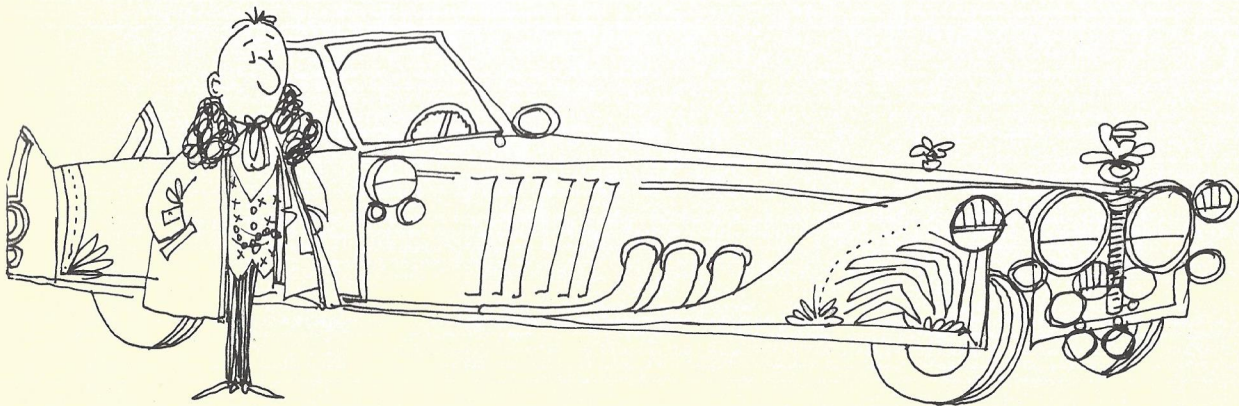
9



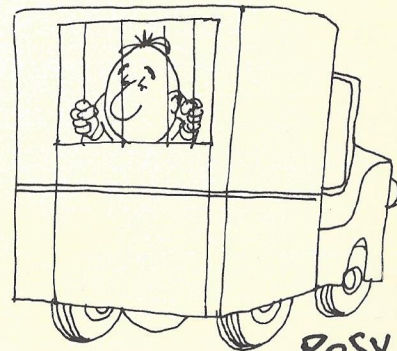
13



14



17



18

ROSY

53

Le Double Chevron / Revue mensuelle. Numéro 8.