MESSAGE DE MONSIEUR ANDRÉ CITROËN 1929

-4 MARS 1929
N° 70

Rec. l. V
1459

MM. les Concessionnaires et Agents

Avant toutes choses, je tiens à vous exprimer, à vous, mes chers Concessionnaires pour qui ce Message est traditionnel, et à vous, mes Agents dont j'ai été particulièrement heureux de faire la connaissance au moment du Salon, les vœux sincères que je forme pour votre santé, votre prospérité et celles de votre famille.

Lorsque, il y a quelques semaines, j'ai eu la grande joie de remettre à l'un d'entre vous la Croix de la Légion d'Honneur, j'ai eu l'occasion de vous dire à tous combien votre collaboration si cordiale m'est précieuse.

Laissez-moi vous renouveler mes félicitations pour les remarquables résultats que votre travail et votre initiative nous ont permis d'atteindre cette année.

JE VOUS EXPRIME AVANT TOUTE CHOSE MES VŒUX LES PLUS SINCÈRES

LA C4 ET LA C6 SONT PARTIES A LA CONQUÊTE DU SUCCÈS. PARTOUT ELLES RENCONTRENT UN ACCUEIL TRIOMPHAL

Pour voir clairement l'Avenir tel qu'il s'ouvre aujourd'hui devant nous, il est bon, je crois, de puiser dans nos succès d'hier les raisons de notre confiance dans nos efforts de demain.

Le grand événement de 1928 est, sans contredit, la sortie en grande série de ces remarquables modèles C4 et C6, partis comme leurs aînés à la conquête d'une réputation mondiale, accueillis dès leur apparition sur le marché par un succès que justifient leurs incomparables qualités.

Je vous ai promis que les voitures CITROËN seraient partout et toujours les meilleures. Les ambitions que j'exprimais autrefois ne se sont-elles pas réalisées?

L'effort industriel a été gigantesque. Au mois d'Août dernier, moins de 15 jours après la sortie de la dernière B14, paraissait la pre-

mière C4. Dès la fin du mois de Novembre, la cadence de fabrication atteignait régulièrement 400 voitures par jour, chiffre qui n'avait pu être approché jusqu'ici qu'au printemps.

Et cependant la réputation de qualité des C4 et des C6 s'est si bien établie, si vite confirmée, qu'il faut déjà songer, devant l'affluence des commandes, aux mesures à prendre pour augmenter encore la production.

L'effort commercial n'a pas été moindre. Pendant que, par les conférences régionales, les cours de perfectionnement, les commissions d'études commerciales, l'Usine collaborait davantage avec ses concessionnaires et agents, une active propagande s'effectuait auprès de la clientèle, par les efforts "coup de poing" et la parution régulière du "CITROËN" tiré à quinze millions d'exemplaires....

Et maintenant, je me tourne vers l'Avenir....

Il y a encore place, en France, pour des millions de voitures. IL FAUT QUE CES VOITURES SOIENT TOUTES DES CITROËN, parce que nos modèles sont capables de répondre à tous les désirs de la clientèle. Continuez donc, plus que jamais, à suivre la voie que nous vous traçons.

Redoublez d'efforts, car cette année les possibilités sont plus grandes et le succès sera plus beau encore.

La 6 cylindres va être pour vous un appoint considérable, en élargissant le champ de votre activité, et en attirant vers notre Marque une clientèle qui, jusqu'ici, nous échappait.

LA C6, VOITURE DE GRANDE CLASSE, VOUS PERMET D'ÉLARGIR LE CHAMP DE VOTRE ACTIVITÉ

Organisez-vous pour toucher cette nouvelle clientèle qui va se révéler à vous, qui, si vous le voulez fermement, deviendra pour vous une nouvelle et inépuisable source de profits.

MAIS VOTRE MAISON NE POURRA S'ACCROITRE QUE SI SON ORGANISATION SE DÉVELOPPE COMME SON CHIFFRE D'AFFAIRES. Le temps n'est plus où l'Agent d'automobiles pouvait à la fois être le vendeur et le réparateur, l'ouvrier et le patron. Celui qui n'a pas compris cela ne peut prospérer.

Soyez l'âme de votre Maison. Dirigez-la. Contrôlez-la. C'est une besogne immense et délicate. N'y manquez pas.

FAITES RÉGNER PARMI VOTRE PERSONNEL L'ESPRIT DE COLLABORATION : L'ESPRIT DE LA RUCHE

Faites régner entre vos employés, vos ouvriers, cet esprit de collaboration générateur de tant de grandes choses, cet "esprit de la ruche" qui, à mon sens, est la raison du succès de ces grands industriels et commerçants que sont les Américains.

AYEZ GARDE DE NE PAS NÉGLIGER VOS INSTALLATIONS. Nos Usines sont les plus belles d'Europe, notre magasin de la Place de l'Opéra est le plus beau du Monde : ceux qui les visitent en sortent impressionnés. Le client est fier de posséder le produit d'une Maison de si haute lignée.

Il faut donc que, où qu'il aille, partout en France, à l'Etranger, dans la plus grande ville comme dans la plus petite, il soit heureux de constater que l'Agent CITROËN est, lui aussi, le premier.

Installations modernes et accueil aimable résument l'idée si féconde du "Service" dont nos Bulletins vous ont entretenu et vous entretiendront encore, de CE SERVICE QUI DOIT TANT FAIRE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'AUTOMOBILE.

Soyez les premiers à le comprendre pour être les premiers à en bénéficier.

Ainsi conserverons-nous l'avance que nous avons prise, ainsi l'accroitrons-nous sans cesse, fidèles à notre devise : CITROËN EN TÊTE, DE LOIN.

C'est mon plus cher désir. J'ai tenu à vous l'exprimer, certain qu'il est aussi ferme en vous qu'en moi-même.

En vous renouvelant encore tous mes vœux, mon cher Agent et ami, je vous serre cordialement la main.

André CITROËN

CITROËN EN TÊTE, DE LOIN, TEL EST NOTRE DEVISE. C'EST AVEC VOTRE CONCOURS QUE NOUS LA RÉALISONS

DRAEGER FRÈRES
IMPRIMEURS S.