

LE COMMERCE RADIO TÉLÉVISION ET *Electro-Ménager*

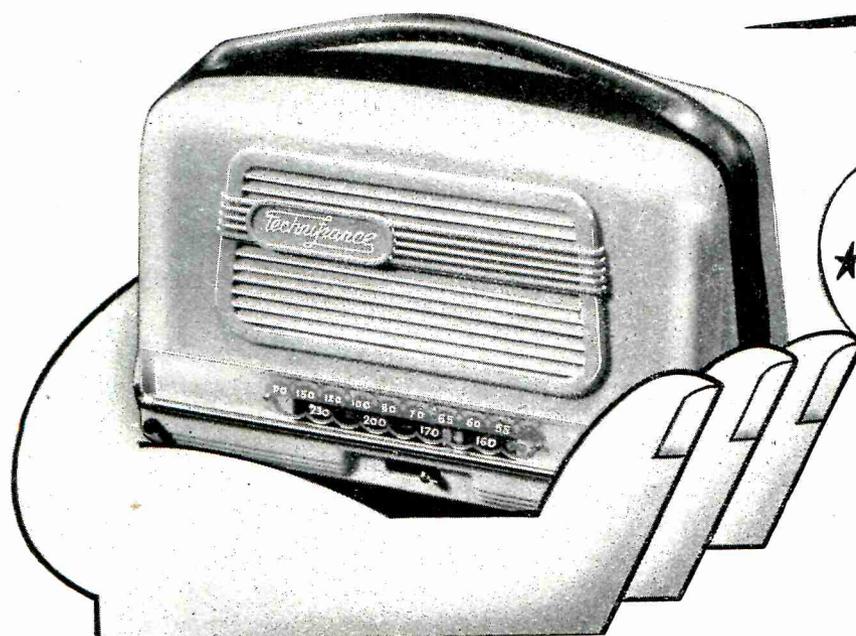
SOMMAIRE



- Page 49 : Editorial.
- 50 : Autour du Plan de Copenhague.
 - 54 : Vie Syndicale.
 - 56 : Informations Economiques.
 - » : Questions Professionnelles.
 - 58 : Cours élémentaire de Télévision.
 - 60 : Aux Arts ménagers.
 - 65 : Sécurité Sociale.
 - 66 : Fiscalité.
 - 68 : Le Commerce Radioélectrique et sa technique.
 - 72 : Petites annonces.



Dans le creux de votre main!



★ *Un coffret précieux*
★ *Une merveille de technique*

TAILLE MINUSCULE

AUCUNE FRAGILITÉ

COFFRET INCASSABLE

PLUS DE 20 COLORIS

ACCÈS AUX PILES
SANS DÉMONTAGE

LE NOUVEAU PORTATIF

Technifrance
"Miniature 50"

PLUS PETIT
PLUS LÉGER
PERFECTIONNÉ

ÉTONNAMMENT PRATIQUE

ET POUR LA PREMIÈRE FOIS
UN PILE SECTEUR DE
CONCEPTION ENTièrement
NOUVELLE...

VÉRITABLE ALTERNATIF

SANS ÉCHAUFFEMENT

CONSOMMATION INFIME

SERVICE FACILE

CHASSIS 4 BLOCS
INTERCHANGEABLES

*...Qui tient et qui recharge
sa pile haute tension!*

Miniature
50
Technifrance

6, Rue Louis-Philippe, NEUILLY-SUR-SEINE

Téléphone : MAILLOT 64-04

LE COMMERCE RADIO TÉLÉVISION ET *Electro Ménager*



Organe officiel du Syndicat National du Commerce Radioélectrique et Activités Annexes
Président fondateur : G. HAMM †

Remerciements d'un "Ancien"

C'EST avec joie et fierté que j'ai ouvert le numéro un de la revue corporative « LE COMMERCE RADIO-TELEVISION ET ELECTRO-MENAGER » et l'éditorial de notre Président GUTH, m'oblige, car il a remué en moi de chers et vieux souvenirs, à le remercier d'avoir dédié celle-ci aux pionniers de la première heure, et suis comme lui profondément peiné que mon ami PIERRE LEFEVRE ne puisse en recueillir le témoignage.

Je ne puis me rappeler sans émotion le jour où tous deux dans son bureau de Compiègne, nous mettions la dernière main à la convocation et aux appels à la raison, que je devais lancer au nom du Syndicat des Radio-Electriciens de l'Oise, pour notre réunion de Beauvais, à tous les Présidents et Radio-Electriciens notoirement connus, pour une action nouvelle, afin de sauver notre chère Corporation d'un désastre sans nom. Et, je revois ceux qui y assistèrent : Notre Président Pierre LEFEVRE, Jean GUTH, mon ami de ce jour et qui a fait son chemin, DOYER, de Vitry-le-François, HORGUELIN, FREY, Maurice MERY, et tous mes collègues de l'Oise ; que ceux que j'oublie m'excusent.

De cette mémorable réunion, est partie l'action nouvelle, car tous, nous avons le même idéal, même foi inébranlable dans les destinées du Commerce Radio-Electrique, certes nous avons eu des étapes difficiles à franchir dans l'état d'anarchie où se débattait notre Corporation, mais quelles joies dans les victoires que nous parvenions à obtenir et celles-ci ont été le ciment de l'unité syndicale et aujourd'hui comme autrefois, je lance encore à tous mes Collègues, ce cri de ralliement « UNION » ; sans cette union, cette unité syndicale et d'action, rien de positif et de constructif ne peut être fait et dès maintenant, il y a les grandes lignes de l'avenir à définir, bien des problèmes sont encore à résoudre, et je voudrais voir ceux-ci résolus dans le même esprit entre les Constructeurs et Nous.

Néanmoins, devant les résultats tangibles déjà obtenus et les grandes perspectives de l'avenir et sachant surtout à qui la garde du patrimoine syndical a été confiée, cela me donne des raisons d'espérer sur ce renouveau du commerce radio-électrique, que tous nous attendons.

Raymond FILLION,
Charleville (Ardennes)

EDITÉ PAR LES ÉDITIONS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELLES G. DUFOUR

Administration et Publicité : 81, rue de la Pompe, PARIS-XVI^e - C.C.P. 699-67 Paris - Tél. TRO. 22-82

Rédaction au Siège du S.N.C.R.A., 18, rue Godot-de-Mauroy, PARIS-IX^e - Tél. OPE. 31-85

C.C.P. du S.N.C.R.A. : 4553-33 Paris

Le « Plan de Copenhague », mis en application le 15 mars 1950, attribue à la France métropolitaine 20 fréquences réparties comme suit :

- 1° 1 fréquence exclusive dans la bande des ondes longues ;
- 2° 19 fréquences dans la bande des ondes moyennes :
 - 5 fréquences exclusives ;
 - 12 fréquences partagées ;
 - 2 fréquences communes internationales.

La puissance globale de tous les émetteurs français est de l'ordre de 1.200 kW alors que le plan de Copenhague autorise l'utilisation de 2.559 kW (450 kW pour onde longue et 2.109 kW pour ondes moyennes).

L'efficacité véritable du Plan de Copenhague, en ce qui concerne la France, ne sera donc atteinte que lorsque l'augmentation de puissance de certains émetteurs aura pu être réalisée. Dans le courant de 1950, l'émetteur de Marseille sera porté à 100 kW : d'autre part, un émetteur de 20 kW sera installé à Quimper pour améliorer, dans le Finistère, l'écoute de la chaîne parisienne. D'autres extensions de puissance sont projetées, en tout premier lieu à Strasbourg, puis à Nancy. Enfin, la Radiodiffusion française poursuit activement la réalisation de l'émetteur à grande puissance sur onde longue.

L'application du Plan de Copenhague conduit à réduire le nombre de fréquences actuellement utilisées (26), mais il importe de remarquer que, dans le cadre de la réglementation existante, la France aurait dû s'en tenir à 19 fréquences seulement. D'autre part parmi les 26 fréquences autorisées actuellement, un nombre important ne donne qu'une efficacité dérisoire aux émetteurs qui les utilisent, en raison du brouillage causé par des émetteurs étrangers puissants et voisins. L'intérêt de l'application du Plan de Copenhague sera, notamment, de remédier à un certain nombre de brouillages, et d'obtenir une meilleure efficacité de l'utilisation des fréquences.

Le plan de Copenhague ne concerne que les ondes longues et moyennes. La situation pour les O.C. reste inchangée pour le moment ; en particulier, l'émetteur d'Allouis continuera à relayer le programme de Paris-Inter sur 6.200 kc/s (49 m.) à l'intention, notamment, des auditeurs de l'Afrique du Nord et des pays voisins de langue française. Ces émissions peuvent également être reçues dans une grande partie de la France.

Signalons que le programme de Paris-Inter (ou parfois le programme parisien) est également relayé à Paris par un émetteur utilisant la modulation de fréquence et la longueur d'onde de 3 m. (99 kc/s). La Radiodiffusion Française se préoccupe de développer l'utilisation des ondes métriques car la congestion de l'éther dans les bandes des ondes moyennes et longues limite les possibilités d'expansion des services de radiodiffusion européens.

Il convient de noter que, pendant la reconstruction de l'émetteur ondes longues à grande puissance d'Allouis,

Autour du plan de Copenhague

l'onde longue attribuée à la France (1.829 m) continuera à être utilisée provisoirement à Strasbourg (20 kW) : corrélativement, la longueur d'onde attribuée à Strasbourg (218 m.-1.376 kc/s) sera utilisée à Paris. Mais alors que le plan prévoit 450 kW pour l'onde longue et 150 kW pour Strasbourg, seules, les puissances de 20 kW seront utilisées tant à Paris qu'à Strasbourg, de sorte qu'aucune gêne supplémentaire ne risque d'être causée aux émissions des autres pays, du fait de ces changements provisoires dans le lieu d'utilisation des longueurs d'ondes. L'accord des pays intéressés a d'ailleurs été demandé conformément à la Convention internationale.

Le plan de Copenhague a modifié la disposition des chaînes nationale, parisienne et inter. Elles étaient précédemment couramment :

- Paris :
 - I. Ch. nationale.
 - II. Ch. parisienne ;
 - III. Inter.

Elles deviennent, compte tenu des fréquences :

- Paris :
 - I. Ch. parisienne ;
 - II. Inter ;
 - III. C. nationale.

ATTRIBUTIONS DU PLAN DE COPENHAGUE FRANCE METROPOLITAINE

- 164 kc/s (1.829 m.), Allouis 450 kW, exclusive.
- 602 kc/s (498,4 m.), Lyon 150 kW, exclusive.
- 674 kc/s (445,1 m.), Marseille 100 kW, en partage avec Bodo 10 kW et Rostov s/Don 100 kW.
- 710 kc/s (422,5 m.), Limoges 150 kW, en partage avec Stalino, 150 kW.
- 791 kc/s (379,2 m.), Rennes 150 kW, en partage avec Salonique 50 kW.
- 836 kc/s (358,9 m.), Nancy 150 kW, en partage avec Beyrouth, 20 kW.
- 863 kc/s (347,6 m.), Paris I-150 kW, exclusive.
- 944 kc/s (317,8 m.), Toulouse 100 kW, en partage avec Voronej 20 kW.
- 1.070 kc/s (280,4 m.), Paris II-100 kW, en partage avec Krasnodar 20 kW.
- 1.160 kc/s (258,6 m.), Strasbourg 1-150 kW, exclusive.

- 1.205 kc/s (249 m.), Bordeaux 100 kW, en partage avec Haifa 5 kW et Lublin 10 kW.
- 1.241 kc/s (241,7 m.), Réseau synchronisé d'une puissance totale de 150 kW, en partage avec Vassa 50 kW et Tiraspol 20 kW.
- 1.277 kc/s (234,9 m.), Lille 150 kW, exclusive.
- 1.349 kc/s (222,4), Réseau synchronisé d'une puissance totale de 120 kW, en partage avec Kouldiga et Madona 20 kW.
- 1.376 kc/s (218 m.), Strasbourg II-150 kW, exclusive.
- 1.403 kc/s (213,3 m.) Réseau synchronisé d'une puissance totale de 100 kW pour la France, plus 25 kW pour les troupes françaises en Allemagne, en partage avec Baranovice 20 kW et Komotini 5 kW.
- 1.484 kc/s (202,2 m), fréquence commune internationale 2 kW.
- 1.493 kc/s (201 m.), réseau synchronisé d'une puissance totale de 60 kW, en partage avec Gomel 20 kW.
- 1.554 kc/s (193 m.), Nice 75 kW, en partage avec Turi 20 kW.
- 1.594 kc/s (188,2 m.), Fréquence commune internationale 2 kW.

AFRIQUE DU NORD ALGERIE

- 890 kc/s (337,1 m.), Alger 50 kW, programme musulman.
- 980 kc/s (306,1 m) Alger, 20 kW, programme français.
- 1.142 kc/s (262,7 m.), réseau synchronisé Oran-Constantine (programme musulman).
- 1.304 kc/s (230 m.), Réseau synchronisé Oran-Constantine (Programme français).
- 1.421 kc/s (211 m), 0 kW, 750, utilisé à Alger pour un programme kabyle et à Tlemcen pour un programme musulman.
- 1.484 kc/s (202 m.), onde commune internationale utilisée à Bône.

TUNISIE

- 629 kc/s (476,9 m.), Tunis II 20 kW, programme français.
- 962 kc/s (312 m.), Tunis I 120 kW, programme musulman.

MAROC

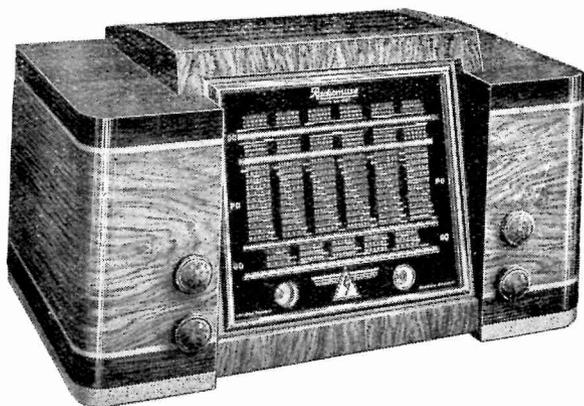
Pour le Maroc, les fréquences utilisables sont :

(Suite page 52)

Devançant...

la FOIRE DE PARIS 1950

VOICI LE "PINACLE"



Récepteur 6 lampes Rimlock.
Cadran miroir - H. P. Ticonal
Ébénisterie noyer

Modèle déposé
VENTE A CRÉDIT

Livré avec cadran plan de Copenhague

Demandez-nous Catalogues et prix

"Radiomuse"

18, rue de Saisset, MONTROUË (Seine)

Téléph. : ALÉsia 28-57 (3 lignes groupées)

MAISON FONDÉE EN 1922

PENDANT LA MORTE SAISON DE LA RADIO
UN CHAMP D'ACTIVITÉ VOUS EST OFFERT
AVEC LA CLOTURE ÉLECTRIQUE

"LA CHATAIGNE"

30, Rue St-Augustin, PARIS-2^e - OPÉra 68-45

Ne vend qu'aux électriciens membres du Centre de
Propagande et de Vulgarisation de la Clôture
Électrique

BARTHE

Ets Jacques BARTHE

53, Rue de Fécamp, PARIS-12^e

DI Derot 15-07



VALISE LUXUEUSE
COUVERCLE DÉTACHABLE
POIDS : 9 Kgs
ALTERNATIF 110 - 220 v.
H. P. 19 cm. Ticonal
Ampli 3 lampes Rimlock

★
Tourne-disques
avec Régulateur

ELECTROPHONE PORTATIF
PUISSANT ET EXCELLENT

19.975 fr.

Revendeurs
Installateurs
d'Amplis

Profitez les premiers
d'un débouché
nouveau

Vous pouvez désormais vendre ou louer
vos appareils à une nouvelle clientèle :
BARS, BRASSERIES, RESTAURANTS, HOTELS,
etc..., qui ne font pas de musique, à cause des
droits d'auteur extrêmement élevés.

Il existe maintenant des Disques exonérés
de Droits d'Auteur, que vous vendrez à vos
Clients et qu'ils joueront librement sous la
garantie de DEXOM.

DÉFENSE DES EXPLOITANTS D'ŒUVRES
MUSICALES ET DE MUSIQUE ENREGISTRÉE

DEXOM

"LA MUSIQUE LIBRE"

91, rue St-Lazare. PARIS (9^e). TRI. 99-76

Demandez Tarifs et Notices Documentaires pour vos Clients

PUB. Y. CH-LAMBERT

DEMANDEZ LES CONDITIONS POUR ÊTRE
CENTRE OFFICIEL D'AUDITION EXCLUSIF

CHANGEMENT DE LONGUEURS D'ONDE DES ÉMETTEURS

Communiqué par Ducretet-Thomson

Etalonnage avant le 15-3-50		Etalonnage après le 15-3-50		Etalonnage avant le 15-3-50		Etalonnage après le 15-3-50	
kc : s	Mètres						

SUR ONDES MOYENNES

Liubliana	527				890	337	Alger I
	529	567	Beromunster		899	337	Milan
		560		Lyon I	895		
	539	556,5	Budapest	Toulouse I	913		
Budapest I	546	550			926	324	Bruxelles II
				Alger	944	318	Toulouse
Beromunster	556	540		Nancy I	962	311,8	Tunis I
Athlone	566	530	Athlone	Londres BBC	980	306	Alger II
Stuttgart	574	520		Hilversum I	995		
West-England	584	513,7	Vienne I	Madrid	1022		
Vienne	592			Rennes I	1040		
		500			1052	286	Start-Point
Radio Maroc	602	498,3	Lyon	Bordeaux II	1070	280	Paris II
Paris III	611	491	Rabat		1088	275	Droitwich
Bruxelles I	620	483,9	Bruxelles		1097	272	Bratislava
		480		Londres BBC	1133	265	Zagreb
	629	476,9	Tunis II	Horby	1131		
Prague	638	470		Londres National	1149		
Limoges	647	463,7	Droitwich	Montbéliard	1160	258	Strasbourg I
Cologne	656	457,3	Florence	Nice	1196	253	Marrakech II
North-England	668	450		Lille I	1205	249	Bordeaux
Sottens	674	445	Marseille		1232	244	Prague II
	683	439,2	Belgrade I		1241	242	O. Commune France RS1*
Paris I	695	430			1277	235	Lille
Radio Andorre	704				1295	233,5	Ottringham
Rome I	710	422,5	Limoges	Bologne	1304	231,5	Constantine II
	719	417,3	Lisbonne	Marseille II	1331	225,8	Gênes I
	728	412,1	Athènes	Turin I	1349	222	O. Commune France RS2*
Marseille I	746	402,2	Hilversum I		1376	220	Paris III
Scottish Regional	764	392,6	Sottens	Bordeaux I	1403	214	O. Commune France RS3*
Paris II	773	388,1	Stockholm	Montceau-les-Mines	1430	210	Madrid
Leipzig	785				1466	205	Monte Carlo
	791	379,2	Rennes	West-Regional	1474		
Welsh régional	809	370,8	Westerglen		1493	201	O. Commune France RS4*
Milan					1529	196	Vatican
Tunis					1554	192,5	Nice
	836	358,9	Nancy				
	845	355	Rome				
		350					
Strasbourg	863	347,6	Paris I				
Londres régional	881	340,5	Washford				

* La Répartition des émetteurs régionaux groupés sur les « ondes communes » RS1, RS2, RS3, RS4 est donnée dans tous les hebdomadaires de radio-programmes.

SUR GRANDES ONDES

Berlin				Minsk	209	1436	Kiev I
Radio-Roumanie	155	1936	Brasov	Motala	218	1376	Oslo
					227	1322	Varsovie I
Londres BBC	164	1829	Allouis	Luxembourg	232	1293	Luxembourg
				Kalundborg	245	1224	Kalundborg
Moscou	173	1734	Moscou		254	1181	Lahti
Ankara	182	1648	Ankara	Oslo	263	1141	Moscou
Prague	191	1571	Motala	Léningrad	272	1103	Ceskoslovensko
Droitwich	200	1500	Droitwich	Tromsøe	281	1068	Minsk
							Trafic télégr. radio-phares

SUR ONDES COURTES PAS DE MODIFICATION

Autour du plan de Copenhague

(SUITE DE LA PAGE 51)

611 kc/s (401 m.),
701 kc/s (428 m.),
1.043 kc/s (287.5 m.),
1.196 kc/s (251 m.).

Le S.N.I.R. nous communique :

En application du plan de Copenhague, la décision est prise de normaliser, pour la fréquence intermédiaire des récepteurs de radiodiffusion, la valeur de 455 kc/s.

A titre transitoire, la valeur de 480 kc/s est également normalisée afin de permettre, moyennant une légère modification, l'écoulement des stocks existants de transformateurs réglés sur 472 kc/s.

Conclusions pratiques

Ce plan, s'il constitue une remise en ordre nécessaire, susceptible d'améliorer sensiblement les conditions de réception place le commerçant radioélectricien devant de nombreuses difficultés.

Le S.N.C.R.A., en collaboration avec le S.N.I.R. s'efforce d'établir une réglementation pouvant donner satisfaction aux usagers aux constructeurs et aux commerçants.

Nous avons donc à déterminer la répartition des charges financières résultant de l'application de ce plan.

Cette répartition doit en effet tenir compte des cas ci-après :

1° Usagers possédant des appareils

depuis plusieurs années — hors garantie ;

2° Usagers dont le récepteur est encore sous garantie ;

3° Récepteurs en stock chez le commerçant radioélectricien ;

4° Récepteurs livrés par le constructeur depuis une date récente.

De plus, il y a lieu d'étudier un tarif d'échange de cadrans et de modifications à apporter aux récepteurs comportant :

— Barème pour les récepteurs du type « standard » ;

— Barème pour les récepteurs de marques dont certains types ne correspondent pas à la catégorie « standard ».

D'autre part, ce plan n'étant pas admis par l'ensemble des émetteurs, il se peut que des modifications interviennent.

La plupart des fabricants de cadrans sont « attentistes » et nous ne pouvons leur donner tort.

Il doit y avoir une période d'adaptation, le plan de Copenhague est en période de rodage... et nous ne pouvons qu'appuyer le vœu suivant transmis à la radiodiffusion par le S.N.I.R.

Nous serions très heureux de recueillir toutes suggestions, observations quant aux résultats de l'application du plan.

J. GUTH.
Président du S.N.C.R.A.

II. — Les récepteurs de radio en service à ce jour pourront continuer à fonctionner de la même manière que par le passé ;

III. — Le fait que le nom d'une station d'émission ne figure pas sur le cadran du récepteur ne constitue pas un empêchement à la réception de cette émission qui pourra être écoutée en plaçant l'indicateur sur la longueur d'onde de la station ;

IV. — Le poste d'émission qui change sa longueur d'onde le 15 mars sera reçu en plaçant l'indicateur sur sa nouvelle longueur d'onde ;

V. — Le cadran du récepteur, si celui-ci date de moins de dix ans, reste valable dans sa graduation en longueurs d'onde ou en fréquence ;

VI. — Pour la plupart des récepteurs en service et pour ceux qui seront acquis à l'avenir, il sera possible, en s'adressant à son fournisseur habituel, de se procurer des cadrans dont les repères des stations se trouveront à leur nouvelle place ;

VII. — Le changement du cadran, qui n'influe en aucune manière sur le bon fonctionnement du récepteur et n'est, par conséquent, nullement indispensable, pourra être effectué à n'importe quel moment ;

VIII. — La répartition ancienne ou nouvelle des stations sur le cadran ne constitue pas un critère pour l'appréciation de la qualité d'un récepteur ;

IX. — Il convient de considérer comme tendancieuse toute publicité basée sur des assertions contraires aux informations ci-dessus.

Il semblerait opportun que le public fût informé des raisons qui ont motivé la mise en ordre des longueurs d'onde, et ce, dans son propre intérêt.

VŒU DU SYNDICAT NATIONAL DES INDUSTRIES RADIOÉLECTRIQUES

Le S.N.I.R., très ému de l'incidence, dans le domaine industriel, de la situation créée par la mise en application prochaine du Plan de Copenhague,

invite instamment la Radiodiffusion française à prendre toutes mesures propres à sauvegarder les intérêts de l'industrie radioélectrique menacés par le trop court délai dont elle dispose pour l'aménagement des récepteurs radiodiffusion conformé à la nouvelle répartition des stations d'émission,

suggère l'organisation d'une série d'émissions d'information ayant pour objet :

1° de renseigner les auditeurs sur la portée exacte du nouveau plan ;

2° de mettre en garde le public contre l'exploitation abusive qui pourrait être faite de la nouvelle situation dans un but qui serait contraire à ses intérêts,

propose que, dans ses émissions d'information, il soit insisté spécialement sur les points suivants :

I. — Le Plan de Copenhague concerne essentiellement la longueur d'onde et la puissance des stations de radiodiffusion, mais n'affecte nullement les qualités acoustiques des émissions, ni les propriétés fonctionnelles des récepteurs de radio ;

ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DES GROUPES DÉPARTEMENTAUX DE L'ILE-DE-FRANCE

Nous prions les adhérents des Groupes départementaux Paris-Seine, Seine-et-Oise et Seine-et-Marne, de bien vouloir réserver leur après-midi du

MERCREDI 26 AVRIL PROCHAIN pour assister à l'Assemblée générale de ces groupes, qui se tiendra

8, rue Jean-Goujon, Paris-8°.

Des convocations individuelles indiquant l'Ordre du Jour et l'heure de l'Assemblée seront envoyées en temps utile.

NOMINATION DE M. DEBRY EN QUALITE DE TRESORIER DU S.N.C.R.A.

L'éloignement de Paris de notre trésorier, M. Priser, habitant Brest, lui rendait très difficile l'accomplissement de ses fonctions et nous avons dû, sur sa demande, songer à son remplacement.

Avec la conscience qui le caractérise, il a rempli son rôle d'une façon parfaite et nous l'en félicitons très vivement.

Il est remplacé, à dater du 1^{er} mars, par M. Debry qui a déjà rempli ces fonctions à la satisfaction de tous et qui, résidant à Paris, aura toute facilité pour mener à bien cette tâche.

LES CONFERENCES DE M. COMTET

C'est en qualité de président de la Fédération de l'Équipement Électrique que M. Comtet a fait, 100, rue du Cherche-Midi, à Paris, le 14 mars courant, dans les locaux de l'Institut Technique du Bâtiment et des Travaux publics, une conférence avec projection sur les :

Méthodes Modernes pour l'établissement des canalisations électriques collectives.

Il y a traité des colonnes montantes, de leurs dérivations et de l'emploi des divers conducteurs, devant un auditoire nombreux et très attentif qui ne lui a pas ménagé des applaudissements très mérités.

**

Deux jours après le jeudi 16 mars, il avait convoqué les électriciens et radioélectriciens exerçant aussi l'activité « vente et installation d'appareils électro-ménagers » à la conférence qu'il a faite, 3, rue de Lutèce, Paris-4^e, pour attirer leur attention sur les inconvénients présentés par la signature d'accords individuels avec l'Électricité de France à laquelle l'article 7 de la loi du 2 août 1949 a supprimé toute activité industrielle et commerciale et qui cherche par ce biais à tourner l'obstacle.

M. Comtet poursuivra son action en vue de l'établissement d'un protocole laissant les mains libres à tous les électriciens et radioélectriciens en état d'assurer régulièrement, vis-à-vis de la clientèle, les services que s'était attribués précédemment E.D.F.

GRUPE DEPARTEMENTAL DES BOUCHES-DU-RHONE

Au cours de la réunion du Comité du groupe départemental des B.-du-R. du SNCR, qui s'est tenue le lundi 27 janvier, il a été procédé aux élections du nouveau bureau.

Les résultats ont donné :

Président : M. A. Roussin ;

Vices-présidents : MM. Augier, Bordères, Gaudin, Labatut, Monin, Zenatti ;

Secrétaire général : M. Lecat ;

Trésorier : M. Boulet ;

Commissaire aux comptes : M. Augier.

GRUPE DEPARTEMENTAL DES HAUTES-ALPES

M. Albareilly, président du Syndicat des Radioélectriciens des Hautes-Al-

Vie Syndicale

pes, groupe départemental du S.N.C.R.A., nous demande de préciser qu'il n'a pas demandé à la Caisse de Prévoyance Sociale de l'Équipement Électrique, Radioélectrique et Téléphonique que cette Caisse professionnelle étende son champ d'action aux Radioélectriciens des Hautes-Alpes, comme pourrait le laisser croire la publication faite dans notre revue de janvier (page 17, 3^e colonne) d'un communiqué de ladite Caisse.

TEXTE DE LA RESOLUTION ADOPTÉE A L'ISSUE DES MANIFESTATIONS DU 22 FEVRIER 1950 (FERMETURE DES MAGASINS DE 13 HEURES A 17 HEURES)

Les organisations composant le Front Economique élèvent une nouvelle et solennelle protestation contre les 98 milliards d'impôts nouveaux votés par le Parlement qui, s'ajoutant aux mesures de superfiscalité imposées depuis cinq ans, placent l'économie privée dans une situation dramatique.

Dénoncent l'arbitraire administratif et l'arbitraire économique qui soumettent la vie du pays à la toute puissance d'une administration incompétente et irresponsable.

Ne peuvent, dans ces conditions, que constater la volonté systématique des Pouvoirs publics de poursuivre la disparition de l'économie privée et la fonctionnarisation des professions libérales.

Alertent l'opinion publique sur la responsabilité du Parlement dans une situation aussi manifestement contraire aux libertés républicaines.

Décident de maintenir leur union dans le Front Economique et de tout mettre en œuvre pour faire cesser une politique catastrophique qui, en décourageant l'initiative et le sens des responsabilités, ne peut que stériliser l'effort économique de la Nation, créer le chômage et la misère.

Exigent un équilibre véritable et durable des budgets de l'Etat et des collectivités publiques obtenu :

par une réforme administrative profonde et une déflation massive des dépenses publiques ;

par une réforme des entreprises nationales dans lesquelles une gestion à caractère industriel doit être substituée à l'actuelle gestion bureaucratique impuissante et onéreuse ;

par une révision de la politique d'investissement de façon à la mettre en harmonie avec les possibilités fiscales et financières du pays et à s'assurer de la rentabilité des investissements proposés ;

par une revalorisation du pouvoir d'achat qui ne pourra être obtenue que lorsque auront été assurées la stabilité de la monnaie et la stabilité

dans les conditions d'exploitation des entreprises.

Soucieuses de mettre un terme à la politique de faiblesse, d'inflation déguisée et de hausse hypocrite poursuivie par les Gouvernements successifs, elles décident enfin :

de tenir des assises de l'économie privée afin de déterminer en commun les limites qui ne sauraient être transgressées sans que soit mise en péril la structure économique du pays ; de faire connaître solennellement ces limites à l'opinion publique et au Parlement ;

de démontrer publiquement ceux qui, en les transgressant, se feraient délibérément complices de la ruine définitive du pays.

PROMOTION

Nous tenons à adresser nos très vives félicitations à M. Leschi, directeur des Services Techniques de la Radiodiffusion et Télévision françaises, à l'occasion de sa promotion au grade de général.

NECROLOGIE

Nous apprenons avec consternation le décès subit de M. Georges MAUS dans sa 73^e année.

Commandeur de la Légion d'honneur ; président de la Confédération des Commerçants détaillants ; président du Conseil national du Commerce ; membre du Conseil économique ; conseiller d'escompte à la Banque de France ; membre de la Commission d'Études de la Législation des Dommages de guerre ; membre du Comité national des Prix ; membre du Comité consultatif du Commerce (Division du Commerce intérieur) ; membre du Conseil national du Patronat français ; conseiller de l'Économie nationale ; secrétaire général des Comités extra-parlementaires d'Études et d'action du Commerce français et extra-municipal du Commerce parisien.

La seule énumération de ses titres suffit à montrer la part prépondérante qu'il a prise à l'action syndicale depuis 44 ans.

Il emporte les regrets de tous ceux qui ont eu le privilège de l'approcher. Ses obsèques ont été célébrées le 22 mars au milieu d'une très nombreuse assistance attristée.

Nous apprenons avec peine que notre adhérent M. Mocquiaux, 14, rue Courmeaux à Reims (Marne) vient d'avoir la grande douleur de perdre sa femme.

Une délégation départementale assistait aux obsèques.

Nous prions notre confrère d'agréer les plus vives condoléances du S.N.C.R.A.

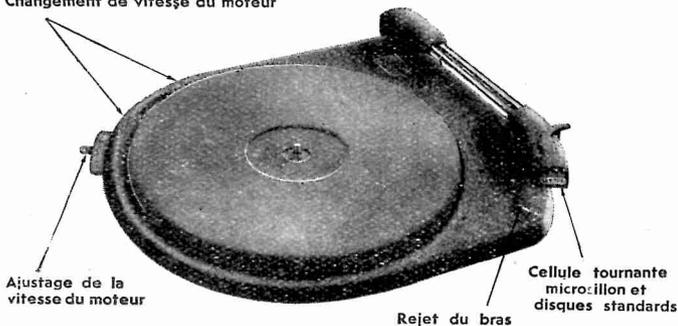
*Cent millions de disques microsillons
vendus aux ETATS-UNIS!..*

**ETUDE POUR CETTE NOUVELLE TECHNIQUE
VOICI " SUPERTONE DUPLEX "**



QUI JOUERA VOS ANCIENS DISQUES ET
LES NOUVEAUX MICROSILLONS QUE VOUS
RÉCLAMEREZ A VOTRE DISQUAIRE

Changement de vitesse du moteur



ET PAS PLUS CHER QU'UN TOURNE DISQUES DEMODÉ !

SUPERTONE 10 BIS RUE BARON PARIS 17
Tel: MARCADET 22-76

*l'antenne intérieure
elastique*

ELASTORADIO

Breveté

"en fils d'argent"

*Haute capacité sélective
attire les ondes*

ELASTO - SARL 12 Rue Jules Simon St Etienne (Loire)

REPRESENTANTS RECHERCHES POUR TOUS DÉPARTEMENTS

ECRIRE **SOCIÉTÉ ELASTO**
12, Rue Jules Simon - SAINT-ETIENNE
FILS ET CABLES ÉLECTRIQUES
ISOLATION PLASTIQUE TOUTES SECTIONS



MODÈLE DÉPOSÉ BREVETÉ

C'est un 6 lampes

- 4 gammes dont 2 OC semi-étalées 13 à 50 m.
- Contre-réaction 4 positions.
- Haut - Parleur spécial, haute fidélité.
- Œil cathodique fixé obliquement à l'avant supérieur du coffret, facilitant la visée.
- Très grand cadran avec allumage séparé de chaque gamme
- Coffret très grand luxe bois avec motifs acétate moulés et dispositif acoustique nouveau.
- Position inclinée du récepteur facilitant la lecture et l'effet directif sonore.
- Choix de 4 teintes sélectionnées : noyer, sycomore, macassar ou palissandre.
- Le moins cher des appareils de luxe dans sa catégorie.
- Marge bénéficiaire importante pour MM. les revendeurs.

VENTE A CRÉDIT

*Une vraie nouveauté
Une vraie garantie de succès !*

Agents et Représentants acceptés pour diverses régions

DOCUMENTATION SUR DEMANDE

PYRUS-TÉLÉMONDE
ETS BUIS 145 bis Bd VOLTAIRE PARIS-XI^e ROQ. 19-58

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES

FOIRES ET SALONS

Fougères : 31 mars-2 avril.

Toulouse : 18 mars-2 avril.

Le Puy-en-Velay : Velay-Auvergne, 25 mars-3 avril.

Nantes (Loire-Inférieure) : 6 au 17 avril.

Vimoutiers (Orne) : 8 au 11 avril.

Le Havre (Seine-Inférieure) : 8 au 24 avril.

VALEUR DECLAREE ET GARANTIE DES PAQUETS POSTE

Dans le régime intérieur, dans les relations entre la métropole y compris la Corse et les départements et territoires français d'outre-mer, ainsi que dans les relations entre ces mêmes départements et territoires, la limite de garantie et de déclaration des valeurs contenues dans un même paquet-poste clos est fixée à 20.000 fr.

Les documents dépourvus de valeur intrinsèque expédiés par la poste peuvent faire l'objet d'une déclaration de valeur correspondant aux frais de remplacement desdits documents et limitée au maximum de 20.000 fr.

D. 23-2-50, J.O. 1-3-50, p. 2382.

COMMERÇANTS AVISÉS :

Il est bon de suivre la législation économique, fiscale et sociale,

FRANÇAIS LUCIDES :

Il est bon de suivre les grands problèmes économiques et d'en tirer pour vous des conclusions pratiques.

Dans ces deux tâches :

MEMENTO et REVUE D'ACTUALITE
(S. E. D.)

seront vos collaborateurs de chaque jour.

SOCIÉTÉ D'ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET DOCUMENTAIRES, 23, rue de Constantinople, Paris (8^e). Téléphone : LAB. 13-14.

QUESTIONS PROFESSIONNELLES

ORGANISATION POUR LE RESPECT DES CIRCUITS NORMAUX ET TRADITIONNELS DU COMMERCE

COMMUNIQUÉ DE FÉDÉTAIL

21, rue du Château-d'Eau,
PARIS (X^e) (BOT 17-15)

COMMERÇANTS RADIO-ELECTRICIENS

Les économats, les fausses coopératives veulent vous faire disparaître.

Ils n'ont pas les mêmes charges fiscales que vous et ils utilisent d'autre part les locaux, le personnel et souvent les transports des entreprises ou administrations.

Comme ils sont approvisionnés par certains de vos fournisseurs, avant toute commande à ceux-ci, demandez donc à leurs représentants qui vous visitent de vous présenter la carte FEDETAIL qui prouve qu'ils respectent les circuits normaux et traditionnels du Commerce.

S'ils n'en sont pas munis, éconduisez-les sans hésitation.

STATISTIQUE DES POSTES DECLARES AU 31 DECEMBRE 1949

Le total des postes déclarés s'élevait au 31-12-49 à 6.421.106 appareils pour 12.916.506 foyers (recensement au 31 mars 1946).

BANQUET PROFESSIONNEL

A l'issue du Salon de la Pièce Détachée, le Comité du Salon a bien voulu inviter les représentants du S. N. C. R. A. au magnifique banquet de clôture qui a eu lieu le 9 février dernier dans les salons de l'hôtel Georges-V à Paris.

M. Vedovelli, président de la Commission de la Pièce détachée au S. N. I. R. a exposé la très belle réussite de ce Salon.

Il a successivement donné la parole à MM. Guillemant pour les postes, Jean Peyron pour les tubes, le président du S. N. I. R., M. Damelet pour toute la corporation et la conclusion fut tirée par M. Bellier, directeur des Industries Mécaniques et Électriques.

La densité radiophonique moyenne est de 49,71 0/0 contre 41,52 0/0 au 31-3-1946).

Les plus fortes variations positives ont été constatées dans les départements suivants :

Meurthe-et-Moselle, 64,64 0/0 au 31-12-49 contre 44,64 0/0 au 31-3-46 ; Ardennes, 63,96 0/0 au 31-12-49 contre 34,13 0/0 au 31-3-46 ; Vosges, 54,52 0/0 au 31-12-49 contre 37,46 0/0 au 31-3-46 ; Meuse, 53,04 0/0 au 31-12-49 contre 37,71 0/0 au 31-3-46.

Par contre, les départements suivants sont en régression :

Bouches-du-Rhône, 44,45 0/0 au 31-12-49 contre 45,19 0/0 au 31-3-46 ; Var, 39,79 0/0 au 31-12-49 contre 37,46 0/0 au 31-3-46 ; Calvados, 38,69 0/0 au 31-12-49 contre 40,32 0/0 ; Corse, 14,91 0/0 au 31-12-49 contre 15,70 0/0 au 31-3-46.

Les départements dans lesquels la densité radiophonique est la plus forte sont les suivants :

Rhône, 69 0/0 ; Meurthe-et-Moselle, 64,64 0/0 ; Ardennes, 63,96 0/0 ; Seine-et-Marne, 62,80 0/0 ; Bas-Rhin, 62,72 pour cent ; Pas-de-Calais, 61,96 0/0 ; Nord, 61,16 0/0 ; Doubs, 59,90 0/0 ; Paris, Seine, et Seine-et-Oise, 59,86 pour cent.

NOUVEAUX EMETTEURS FRANÇAIS

Récemment ont été mis en service trois émetteurs de 1 kW à Nancy (1.068 kHz), Bordeaux (1.348 kHz) et Marseille (1.068 kHz).

A Paris, un émetteur à modulation de fréquence de 0,25 kW est entré en service expérimental sur 99 MHz.

Si la Technique
vous intéresse

ABONNEZ-VOUS à :

LA RADIO PROFESSIONNELLE

• SPÉCIMEN SUR DEMANDE •

E. T. P.

81, rue de la Pompe - PARIS (XVI^e)



Les perfectionnements techniques d'avant-garde

La plus grande production Française de Haut-Parleurs

AUDAX

45, AV. PASTEUR
MONTREUIL (SEINE)
TÉL. AVR. 20-13 & 14

Antenne télescopique escamotable

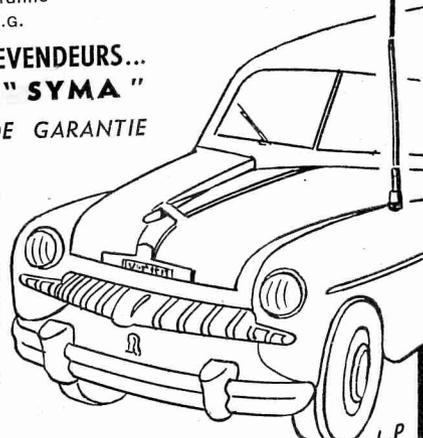
à graissage de tube automatique
et étanchéité garantie
Breveté S.G.D.G.

CONSTRUCTEURS - REVENEURS...
En utilisant l'antenne "SYMA"

C'EST LE MAXIMA DE GARANTIE
Plus d'antenne restant
coincée, grâce au bain
d'huile permanent assurant
un coulisage
parfait des tubes

**ÉTANCHÉITÉ ABSOLUE
GARANTIE APRÈS ESSAIS
D'IMMERSION TOTALE
DE 24 HEURES**

C'EST UNE PRODUCTION
DE LA



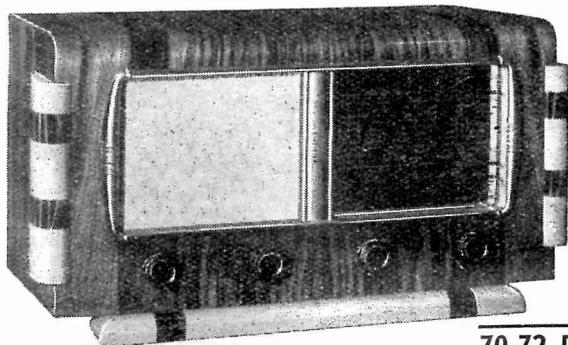
S.A.R.L. SYMA
89 RUE ST MARTIN PARIS 4^e
Tel : A.R.C. 53.42^c

L.P. SARP

Entre deux Saisons Maintenez vos ventes..

AVEC NOTRE NOUVEAU
MODÈLE CONFORME
AU PLAN DE
COPENHAGUE

- 5 Lampes Rimlock (alternatif 25 ou 50 périodes).
- 3 g. d'ondes (étalonnage suivant le plan de Copenhague).
- Moyennes fréquences sur nouveau standard de 455 Kc.
- Sensibilité 10 ou 20 Microvolts. Excellente sélectivité.
- Grand cadran miroir 3 couleurs (étalonné suivant le plan de Copenhague).
- H.P. à aimant permanent ticonal.
- Luxueux coffret en rosee de noyer avec appliques.
- Dimensions : 500 X 210 X 270.



"DAUPHINÉ"
Un poste de grande marque
à un prix exceptionnel !..



70-72, RUE MARCEAU — Montreuil (Seine) — Tél. AVR. 19-90 (5 lignes groupées)

Chapitre VIII

DISPOSITIFS ELIMINATEURS DU SON DANS LE RECEPTEUR D'IMAGES

1.) Intérêt des montages éliminateurs

Dans tout récepteur d'images, la sélectivité est faible, ceci étant une de ces principales caractéristiques en vue de l'obtention d'une image détaillée. Dans le cas de l'émission actuelle à 441-455 lignes, on sait que la fréquence porteuse de l'image est de 46 Mc/s et celle du son, 42 Mc/s. La largeur de bande du récepteur d'image s'étend entre 42,5 et 49,5 Mc/s, si l'on reçoit les deux bandes latérales, ou entre 46 et 49,5 Mc/s environ, si l'on ne reçoit qu'une seule bande latérale.

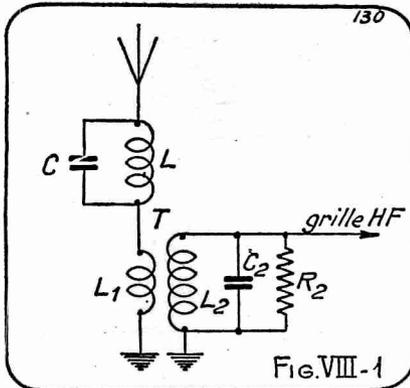


Fig. VIII-1

Pour éviter l'intrusion du « son » dans l'« image », on réalise actuellement presque tous les récepteurs d'image de façon que seule la bande latérale supérieure (46 à 49,5 Mc/s) la plus écartée de 42 Mc/s, soit reçue. De cette façon, non seulement l'élimination du son est facilitée mais on économise aussi du matériel, car un amplificateur HF ou MF ayant une bande passante de 3,5 Mc/s nécessite moins de lampes qu'un amplificateur à bande deux fois plus large.

Malgré la suppression de la réception de la bande 42,5 à 46 Mc/s, l'émission de son n'est pas complètement rejetée, et des dispositifs élimi-

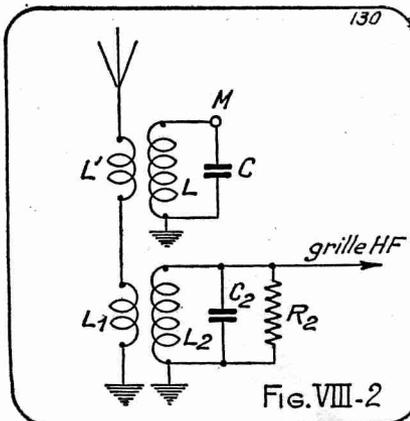


Fig. VIII-2

nateurs sont le plus souvent nécessaires. Si l'on ne faisait rien pour empêcher l'émission de son de par-

COURS ÉLÉMENTAIRE

venir jusqu'à la détectrice, celle-ci perturberait non seulement l'image, mais aussi la synchronisation.

2.) Montages série et montages parallèle

Tous les radiotechniciens connaissent les filtres d'antenne destinés à arrêter des émissions s'effectuant sur la fréquence moyenne ou encore destinés à supprimer une émission locale puissante. Des dispositifs éliminateurs de son peuvent être réalisés suivant les mêmes principes. On peut ainsi imaginer des montages d'arrêt, ou des montages absorbants, ou parallèles. Des combinaisons de ces montages sont encore possibles.

La figure VIII-1 montre un montage série très simple identique à celui que l'on adopte en T.S.F.

Le circuit LC est accordé sur la fréquence du son, c'est-à-dire sur 42 Mc/s. Le transformateur T a le secondaire L_2 , accordé sur la bande 46 à 49,5 correspondant à l'image. Le circuit $L_2 C_2$ est amorti par R_2 , de façon que l'on obtienne la large bande désirée. Par contre, on réalise LC avec le mini-

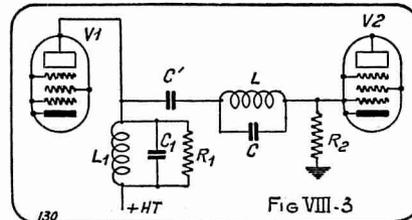


Fig. VIII-3

mum de pertes, de façon que l'accord sur 42 Mc/s soit aussi pointu que possible.

Dans ces conditions, l'impédance de l'ensemble LC est très grande à 42 Mc/s et de plus en plus faible à mesure que la fréquence diffère de 42 Mc/s. On comprend aisément que les courants ayant une fréquence comprise entre 46 et 49,5 Mc/s passeront facilement à travers LC, tandis que les courants à 42 Mc/s seront arrêtés. Cette élimination du son sera d'autant plus efficace que le circuit oscillant LC sera moins amorti. Ce montage est un dispositif série. On peut le modifier, comme le montre la figure VIII-2. Dans ce schéma, le circuit LC n'est plus en série avec $L_2 C_2$, mais couplé très fortement à une bobine L' . Si LC est accordé sur 42 Mc/s, il y a absorption de l'énergie correspondant à 42 Mc/s. Le circuit LC, étant indépendant dans une certaine mesure, sera moins amorti par celui de la figure précédente et par conséquent plus efficace.

Un autre avantage de ce montage consiste dans la possibilité de réaliser une entrée de récepteur de son.

Il suffira simplement de connecter le point M à la grille de la première amplificatrice HF (ou de la modulatrice) du récepteur de son. On aura réalisé ainsi une entrée commune image-son, avec une seule antenne et avec élimination du son dans le récepteur d'image. Un montage série peut être disposé entre deux lampes HF ou MF d'un récepteur d'image.

La figure VIII-3 montre le circuit LC disposé en série avec le condensateur de liaison C' des deux lampes HF ou MF. Ici le générateur de HF, qui était l'antenne dans la figure VIII-1, est remplacé par la lampe V_1 . Le circuit LC laisse passer le courant à fréquence vidéo et s'oppose au courant à fréquence « son », soit 42 Mc/s.

Dans certains montages, l'ensemble $L_1 C_1 R_1$ se trouve dans le circuit de grille de V_2 , tandis que R_2 est placée dans le circuit anodique de V_1 . Le fonctionnement est exactement le même.

Le schéma VIII-3 peut être amélioré en le modifiant comme le montre la figure VIII-2. Dans ce cas, on remplace LC par un primaire L' auquel on couple LC. Un montage parallèle est représenté sur le schéma de la figure VIII-4. Le circuit oscillant parallèle $L_1 C_1$ est accordé sur la bande image et le circuit série LC sur la fréquence du son (42 Mc/s). Le condensateur C est variable entre 2 et 20 pF, de façon à ajuster exactement la fréquence de résonance. La prise sur L_1 est effectuée à environ 1/4 du nombre de spires, à partir de la masse.

Ce montage est particulièrement conseillé. On peut le réaliser dans les liaisons entre la première et la seconde lampe HF (ou MF) et entre la seconde et la troisième lampe HF (ou MF) du récepteur d'image.

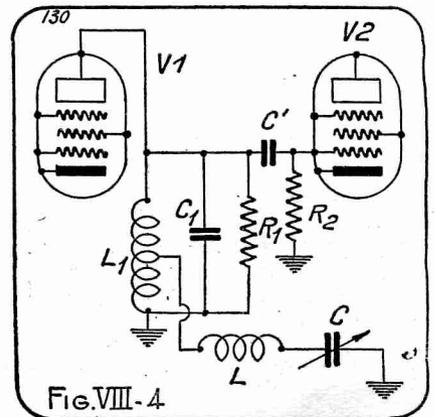


Fig. VIII-4

Il est possible aussi d'« extraire » la tension amplifiée à 42 Mc/s et de l'appliquer à l'entrée du récepteur de son. La figure VIII-5 montre les trois

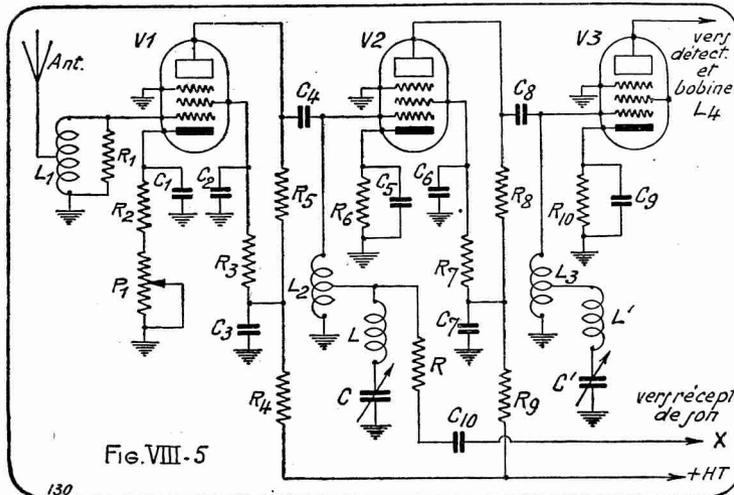
RE DE TÉLÉVISION

(SUITE DE NOS PRÉCÉDENTS NUMÉROS)

premières étages d'un amplificateur HF à circuits décalés muni d'éliminateurs de son basés sur le montage de la figure VIII-4 et comportant également l'« extraction » du « son » vers le récepteur correspondant.

vent être disposés dans les circuits de cathode ou d'écran. Leur fonctionnement est basé sur la contre réaction qui se produit à la fréquence de l'émission de son.

La figure VIII-6 montre un dispo-



Les valeurs des éléments sont : $R = 30 \Omega$, $R_1 = 4\,000 \Omega$, $R_2 = R_3 = R_{10} = 140 \Omega$, $R_4 = 10\,000 \Omega$, $R_5 = R_6 = R_7 = 1\,000 \Omega$, $R_8 = R_9 = 2\,000 \Omega$, $R_{10} = 10\,000 \Omega$, $C_1 = C_2 = C_3 = C_4 = 5\,000 \text{ pF mica}$, $C_5 = C_6 = 2\,000 \text{ pF mica}$, $C_7 = C_8 = 2\,000 \text{ pF mica}$, $C_9 = 250 \text{ pF mica}$, $C = C' = \text{variables ou ajustables au mica } 2\text{-}20 \text{ pF}$, $C_{10} = 100 \text{ pF mica}$, $V_1 = V_2 = V_3 = \text{EF42}$, $\text{HT} = 240 \text{ à } 270 \text{ V}$. Le point X doit être relié à la grille de la première HF du récepteur de son. On règle C de façon que la réception du son soit la meilleure, et C' de façon que le « son soit éliminé le plus possible de l'image.

Les bobines L_1 , L_2 et L_3 comportent 5,5 spires de fil 0,8 mm de diamètre, bobiné sur un tube de 14 mm de diamètre extérieur, au pas de 0,8 mm. Fil émaillé. Prises à 1 spire à partir de la masse. La bobine L_1 doit être accordée sur 46 Mc/s, les bobines L_2 et L_3 sur 49,5 et la bobine L_4 , non figurée sur le schéma, sur 46,5 Mc/s.

Les bobines L et L' comportent 12 spires de fil 0,8 mm émaillé, bobinées sur un tube de 12 mm de diamètre extérieur, longueur du bobinage 23 mm, accord, avec C ou C' sur 42 Mc/s.

On peut disposer un circuit éliminateur également dans l'élément de liaison entre V_2 et la détectrice suivant le même schéma que celui de l'élément de liaison entre V_2 et V_3 .

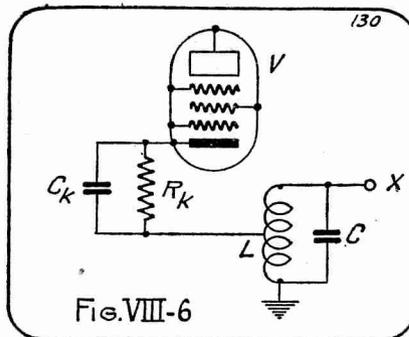
3.) Éliminateurs à contre réaction

Des dispositifs éliminateurs peu-

sitif éliminateur dans le circuit cathodique d'une lampe HF.

Il est clair que l'impédance maximum du circuit cathodique a lieu à la fréquence sur laquelle est accordé le circuit parallèle LC. Si on accorde LC sur 42 Mc/s, l'amplification de la lampe sera minimum à cette fréquence et par conséquent l'émission de son sera éliminée dans une certaine mesure. La prise a été faite en vue de diminuer l'amortissement de LC par R_k .

L'« extraction du son » peut être faite avec ce montage. Il suffira de relier le point X à la grille de la première



HF du récepteur de son par l'intermédiaire d'un condensateur de faible valeur, par exemple 50 à 100 pF au maximum.

Un montage analogue peut être réa-

lisé dans le circuit d'écran, comme le montre la figure VIII-7. Au lieu de relier directement à l'écran le point commun de C_e et R_e , élément de découplage, on intercale dans le fil de liaison le circuit oscillant LC accordé sur 42 Mc/s. Le découplage d'écran devient inefficace à cette fréquence pour laquelle LC présente une impédance maximum. L'amplification est donc diminuée à 42 Mc/s, ce qui permet d'obtenir l'élimination désirée.

4.) Éliminateurs en moyenne fréquence

Il est également possible d'éliminer la tension MF correspondant à l'émission de son, dans les amplificateurs MF d'image, de même qu'il est facile d'obtenir l'extraction du son.

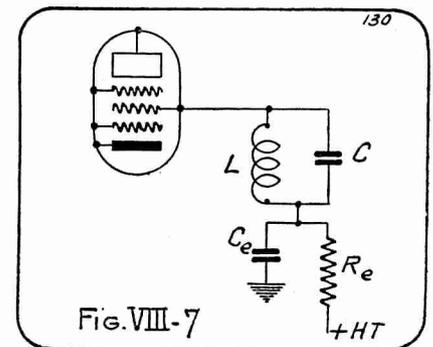
Soit, par exemple, un amplificateur MF accordé sur la bande comprise entre 9 et 13 Mc/s, ce qui correspond à une fréquence médiane de $(9 + 13)/2 = 11 \text{ Mc/s}$.

Le circuit modulateur et HF sont accordés sur 46 à 50 Mc/s, soit une fréquence médiane de 48 Mc/s.

L'oscillateur est accordé sur $48 + 11 = 59 \text{ Mc/s}$ ou sur $48 - 11 = 37 \text{ Mc/s}$.

Si $f = 59 \text{ Mc/s}$, par exemple, l'émission de son à 42 Mc/s donne lieu à une MF de $59 - 42 = 17 \text{ Mc/s}$, qui peut être encore amplifiée faiblement par les étages MF accordés sur la bande 9 à 12 Mc/s. Dans ce cas, on réalisera des circuits éliminateurs de son accordés sur 17 Mc/s et établis suivant les mêmes schémas que ceux décrits précédemment pour la HF.

Si $h = 37 \text{ Mc/s}$, on obtient avec l'émission de son une MF de $42 - 37 = 5 \text{ Mc/s}$. Si l'ampli MF laisse passer cette fréquence, on établira des cir-



cuits éliminateurs accordés sur 5 Mc/s.

Il est évident que les circuits à 17 Mc/s ou à 5 Mc/s peuvent servir pour extraire la MF de son de l'amplificateur MF d'image et de l'appliquer à l'entrée d'un récepteur de son ne comportant à l'entrée que l'amplificateur MF.

C'est une forme particulière de récepteurs image et son, avec dispositif de changement de fréquence commun.

Il est préférable de n'utiliser les dispositifs éliminateurs qu'en vue de l'élimination de l'émission de son. Dans le cas de superhétérodynes, les condensateurs variables, comme C de la figure VIII-4, peuvent être conjugués de façon que l'on puisse les régler en vue de l'accord exact des circuits LC.

M. LEROUX.

Organisez la vente des g

CUISINIÈRES — RÉFRIGÉRAT

1 — Les cuisinières électriques

CLIENTELE

Une première sélection est donnée par le branchement de force nécessaire pour la plupart des cuisinières. Vous prospecterez donc, en premier lieu, ceux qui disposent déjà d'un tel branchement pour leurs ateliers. Mais il existe maintenant des cuisinières fonctionnant sur courant lumière et fonctionnant par accumulation avec réglage progressif, four spacieux et chauffe-eau combiné qui distribue à 75° dans toute la cuisine (14) et des cuisinières mixtes électrique-gaz-butane-charbon (17). Sur le courant lumière vous pouvez placer des réchauds : réchaud pour 5 ampères avec résistance blindée (1), réchaud-gril à deux fms (2), réchaud à résistance interchangeable par baïonnette (11), réchaud à résistance protégée (15).

TECHNIQUE

Les réchauds ont généralement des résistances protégées sous tube métallique spiralé. Sur les cuisinières, on trouve d'épaisses plaques chauffantes de fonte, parfois interchangeables par broches ou couteaux et des foyers à feu vif qui sont à la mode, présentent des avantages de rapidité mais peuvent perdre ces avantages si elles se déforment à la chaleur. La plupart des cuisinières modernes ont un « feu vif » car il y a maintenant des résistances protégées qui tiennent bien au rouge vif !

ARGUMENTS DE VENTE

La cuisinière à accumulation (14) a un four très progressif et se rit des pannes de courant (annoncées par avance!). L'intérêt des solutions mixtes est évident, surtout pour les campagnes (17). Sur le branchement force on peut installer des cuisinières de composition très confortable et même des blocs de cuisine avec cuisinière, meubles et tables en tôle d'acier assemblés sans outil qui sont le dernier cri du progrès et économisent les pas de la ménagère (26). Mais la solution coûte encore cher et nous placerons plus souvent : la cuisinière mixte élec-

(Voir tableau page 63)

tricité-gaz (5), l'automatique avec thermostat (5), la cuisinière à côtés amovibles avec four et trois feux vifs (24) et même la cuisinière de luxe avec 3 plaques et deux fours (25) ou la cuisinière pour le « bloc » futur avec panneau de bord contre le mur (27). Nous trouvons aussi un ensemble cuisinière-réfrigérateur avec réglage thermostatique (23) qui ferait sourire, à tort, les humoristes chansonniers...

Malgré l'augmentation des tarifs électriques, 91 0/0 des contrats « cuisine » ont été maintenus et de nouveaux contrats sont signés maintenant. Pourquoi les usagers acceptent-ils une dépense de consommation qui peut atteindre le double de celle du gaz pour un même chauffage ? C'est d'abord parce qu'ils y trouvent un aimable sentiment de confort, de bien-être et de régularité d'emploi. On peut enfin préparer la cuisine sans maux de tête et mijoter les plats ou rôtir suivant les plus anciennes traditions culinaires. La France est le pays du bien manger et cet argument est d'un grand poids. Nous donnons là-dessus des leçons à tous les pays civilisés ! C'est aussi le pays du bien boire et les réfrigérateurs permettent de boire frais... et sec ! Mais là, nous n'avons pas besoin d'insister : bordeaux, bourgogne, cognac, champagne et apéritifs français s'exportent bien et il nous reste encore assez pour notre usage... modéré !

2 — Les réfrigérateurs de ménage

CLIENTELE

Dans les villes où le ravitaillement est facile et presque quotidien, nous trouvons actuellement les réfrigérateurs en plus grand nombre en raison des facilités de conservation qu'il offre et de la variété qu'il apporte dans les menus en toutes saisons. Dans les campagnes où certains éléments du ravitaillement ne sont disponibles qu'une ou deux fois par semaine les réfrigérateurs seraient encore plus utiles. En été, la fabrication de glace ou d'entremets glacés, application un peu plus luxueuse, est généralement très goûtée. La clientèle n'est donc limitée

- Au Grand Palais, le Salon des Arts ménagers, les réfrigérateurs et les machines à large public, encore « non équipé ».
- Les industriels ont beaucoup développé sement leurs prix car ils ont compris que la tive, leur assure, quand même, un marché t
- Qui connaît bien les avantages de l'électr bien placé pour convaincre la clientèle qu'e
- Ces ventes exigent donc une recherche c cherche qui permet de « fractionner » le fin et de profiter du crédit éventuel ds fabrican
- Ne dites pas, surtout : « Je n'ai pas de faut des mises de fonds trop larges », avan persévérance, et vous aurez bientôt des her et vous en assurerez l'entretien, d'où vos v vente... C'est un très bon placement !

que par le prix d'équipement. Or, les prix ont plutôt baissé et le crédit est généralement accordé. Il existe maintenant des réfrigérateurs sérieux fonctionnant sur courant lumière.

TECHNIQUE

Un groupe moteur-compresseur à graissage spécial comprime un fluide gazeux : anhydride sulfureux, chlorure de méthyl au fréon, puis, le gaz en se



Vue générale du Sal

MÉNAGERS

Grands serviteurs du foyer

FRIGIDIFÈRES — MACHINES A LAVER

En 1950 vient de démontrer que les cuisiniers exercent un attrait général sur un très

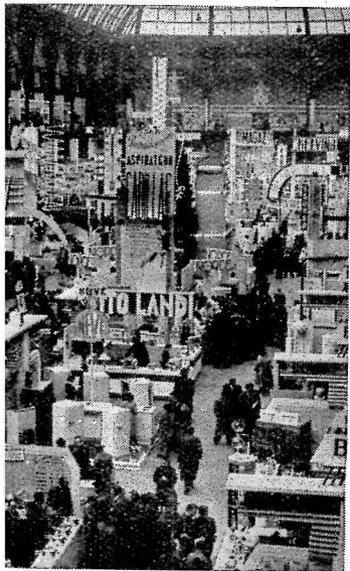
grand nombre de ménagères, cette année, étudié soigneusement la question du courant... malgré sa cherté relative.

Sur les autres formes d'énergie se trouve également incluses ses services dans son budget.

La clientèle faite sur le plan régional, reste très importante de ce genre d'entreprise

pour des appareils importants ! » « Il faut attirer votre clientèle. Faites-le, avec des surprises : vous vendrez des appareils plus sérieux bénéficiant sur le chiffre et la

qualité de la fabrication absorbe la chaleur ambiante, produit donc du froid. Dans d'autres appareils, un mécanisme d'échange d'énergie un peu plus compliqué : l'absorption produit aussi du froid sans moteur ni compresseur. Les deux techniques sont maintenant parfaitement au point et les différences entre appareils proviennent surtout du fini mécanique ou de la qualité de matière, ce qui rend l'appréciation difficile sans essais... prolongés.



Arts Ménagers

ARGUMENTS DE VENTE

La capacité en litres ne signifie pas grand-chose : une armoire de 190 litres peut être insuffisante pour une famille de trois gros mangeurs et constituer, au contraire, une dépense exagérée pour une famille de cinq personnes « normales ». On trouve de petites armoires bien conçues avec thermostat, dégivreur, compresseur silencieux, casier à bouteilles (20) ; des armoires galbées 150 litres avec thermostat congélateur automatique, etc., compresseur robuste sur courant lumière (21) ; des modèles plus luxueux encore avec groupe hermétique compresseur, armoire 240 litres et graissage sous pression, dégivreur, congélateur, etc. (27) ; un appareil de froid ménager fonctionnant par absorption, 80 litres, consommation 150 W dont il existe même un modèle adapté pour la vie coloniale (29) et pour les amateurs sérieux, un bar de salon réfrigérateur, meuble verni avec bouteilles et étagères à verres cachant dans ses flancs, le réfrigérateur consommant 135 W (33). Boire un petit coup, c'est agréable... et en été, c'est doux.

D'autres réfrigérateurs comprennent, en plus des avantages cités, la fabrication de glace en morceaux : armoire 150 litres avec congélateur pour 8 litres, 2 kg de glace par cycle (34), armoire 140 litres avec évaporateur, compresseur à un seul cylindre et fabrication de glace (32) ; armoire 120 litres, 0,65 kg de glace par cycle, avec éclairage, etc. (35) ; armoire 190 litres avec hydrateur à légumes. Compresseur à fréon et frigostat qui correspond aux besoins normaux d'une grande famille (36).

D'ailleurs l'expérience a montré que les débuts du client sont généralement modestes. Même s'il dispose de moyens importants, il n'achète pas de suite une armoire d'un haut prix mais il y est souvent conduit par la suite, lorsqu'il est bien pénétré de tous les avantages du service réfrigération dans son foyer. Dans ce domaine vous avez donc avantage à conseiller le client au mieux de ses intérêts et à suivre une marque justifiant cette irréprochable confiance. Ces marques sont de nos jours suffisamment nombreuses

et la vente des réfrigérateurs, spécialement à crédit, s'est trouvée ainsi grandement facilitée par les progrès techniques communs et l'éducation du public qui devine enfin l'utilité manifeste de l'armoire qui conserve tout à point, rembourse son prix d'achat en 2 ou 3 ans par les pertes qu'elle évite et récompense petits et grands... par des crèmes glacées en été, des fruits hydratés en hiver...

Machines à laver

CLIENTELE

Des trois grands serviteurs, c'est encore la machine à laver qui s'adresse à la clientèle la plus large. Est-il une corvée plus rebutante pour les ménagères que la lessive... surtout celle des grandes pièces : draps, etc... Réduire des 2/3 le temps qu'elles y passent est déjà joli, mais il est encore plus séduisant de faire la lessive en pressant quelques boutons. La lessive en robe de soirée (voilà ce que promettent et tiennent) les récentes machines à laver automatiques. Les machines non entièrement automatiques simplifient suffisamment la tâche sans coûter aussi cher et sont donc faciles à vendre à toutes les ménagères, même si elles disposent d'une bonne ou d'une femme de ménage. Toutes les machines de ménage utilisent le courant lumière.

TECHNIQUE

Un agitateur à pales ou en hélice, rotatif ou alternatif, placé en divers points de la cuve chauffée suivant les marques, ou une double cuve avec panier oscillant et pompe à eau chaude. Les techniques sont diverses, l'essentiel étant que le linge ne souffre pas. Le tambour est tantôt vertical, tantôt incliné, souvent protégé par un hublot. On emplit de linge, on fait chauffer l'eau, on verse le savon en poudre puis on met en route. L'essorage est parfois combiné comme troisième opération ou pratiqué dans une esoreuse séparée. Une lessive qui demande six heures de travail avec la lessiveuse ordinaire peut être complètement terminée en 1 h. 30 avec l'équipement !

(Suite page 63)



Mieux qu'un catalogue

... une véritable garantie pour toutes vos transactions

L'ÉDITION 1950 A PARU

CONSIDÉRABLEMENT AUGMENTÉE, ELLE SERA POUR VOUS UN VÉRITABLE OUTIL DE TRAVAIL, CAR ELLE CONTIENT :

- 1° L'ÉNUMÉRATION COMPLÈTE DE TOUTES LES PIÈCES DÉTACHÉES, ACCESSOIRES, APPAREILS DE MESURES ET DE SONORISATION.
- 2° TOUTS LES PRIX CORRESPONDANTS POUR L'ACHAT EN GROS ET LA VENTE AU DÉTAIL AINSI QUE TOUTS LES AUTRES PRIX INDISPENSABLES CONCERNANT : DÉPANNAGE, LOCATION D'AMPLIS, etc... etc...
- 3° DES SCHÉMAS DE MONTAGE AVEC PLANS DE CABLAGE DE RÉCEPTEURS ET AMPLIS.

4° UN SCHÉMA AVEC PLAN DE CABLAGE D'UN RÉCEPTEUR DE TÉLÉVISION UTILISANT AU CHOIX LES TUBES DE 22 ET 31 CENTIMÈTRES.

5° UNE DOCUMENTATION TECHNIQUE COMPLÈTE SUR TOUTES LES LAMPES, Y COMPRIS LES NOUVEAUX TYPES AMÉRICAINS ET EUROPÉENS.

C'EST EN RÉSUMÉ...

L'OFFICIEL DE LA RADIO

QUI, EN PLUS D'UNE DOCUMENTATION TECHNIQUE TRÈS IMPORTANTE, VOUS FERA CONNAÎTRE TOUTS LES PRIX OFFICIELS DE TRANSACTIONS DANS LE COMMERCE DE LA RADIO

Cet ouvrage de 232 pages, abondamment illustré, format 145x250 mm., qui sera pour vous un instrument de travail de tout premier ordre, vous sera adressé contre la somme de (C.C.P. PARIS 1534-99) **200 FRANCS**

REMBOURSABLE A LA PREMIÈRE COMMANDE



LE MATÉRIEL SIMPLEX

4, RUE DE LA BOURSE
PARIS (2^e) - Tél. : RIC. 62-60

Toujours le 1^{er}

en 1912 comme en 1950

BIRUM 50

- BIRUM 50 est d'un maniement simple
- BIRUM 50 est adapté aux besoins français.
- BIRUM 50 nettoie sans usure.
- BIRUM 50 est d'un entretien nul.
- BIRUM 50 vous donne une garantie d'un an.



ASPIRATEURS

BIRUM

13, Rue de Londres - PARIS-9^e

Tél. : TRinité 01-10

Voyez également leur nouvelle création :

LE "DISPOSITIF CIREUR" BIRUM

R. L. Dupuy

Vous vous intéressez à :

L'ÉLECTRICITÉ

Lisez donc :



SPÉCIMEN SUR DEMANDE

E. T. P. - 81, Rue de la Pompe - PARIS-XVI^e

SÉCURITÉ

ce voyant lumineux est sans égal

**GRANDE LUMINOSITÉ
DÉMONTAGE FACILE**

Un ressort pousse la lampe
contre le verre
pour lampes ordinaires ou au néon

Demandez notice V 9



Dyna

36, av. Gambetta, Paris-20^e ROQ. 03-02

AUX ARTS MÉNAGERS

(SUITE DE LA PAGE 61)

ARGUMENTS DE VENTE

En dehors du temps gagné, la plus ou moins grande automaticité justifie les différences de prix; ceux-ci s'échelonnent de 12.000 à 160.000 fr. ! Voici les caractéristiques des principales machines :

Brasseur hélicoïdal, 2,5 kg de linge sec en 15 minutes, vidange automatique, chauffe de l'eau par 1.500 watts, moteur 1/4 CV (81).

Agitateurs soulevant le linge et le brassant, avec essoreuse centrifuge combinée (40).

Machine à opérations minutées, arrêts automatiques et avertisseur sonore. Fonctionne sans surveillance. Capacité : 45 litres (44).

Machine à tambour incliné avec hublot vitré, 4 kg, automatique même pour l'ébullition par 4 poussoirs (83).

Lessiveuse à moteur d'un prix très modique, 70 litres. Moteur au-dessus du couvercle. Turbine grande vitesse. Non automatique mais bon marché (48).

Machines faisant lessiveuse, essoreuse et même rouleau (42) (45).

Machine (importée), comme les précédentes, mais alimentée par monophasé 150 watts (49).

Agitateur 3 pales. Cuve pour 15 kg-heure. Chauffage 3.000 W. Essoreuse séparée complète (41).

Machine à deux cuves superposées à panier rotatif avec pompe et tuyau de communication, avec moteur, très bien étudiée (53).

Automatique, traite fermée 4 kg de linge en 50 minutes, licence U.S.A. (43).

Machine automatique : lave, rince, essore et... fait la vaisselle.

Agitateur au bas de la cuve (46).

Automatique, traite fermée 5 kg de linge, toutes les opérations sont suivies sur un tableau de bord (47).

Automatique reçoit le linge et le savon en poudre. Il suffit de brancher le contact et, 55 minutes plus tard, la machine s'arrête, lessive terminée (50).

Conseils pratiques pour la prospection

D'abord réunissez la documentation illustrée sur les appareils qui vous intéressent. Vous pouvez le faire d'une façon pratique et peu coûteuse en nous retournant le bon de documentation ci-après.

Etablissez alors la liste des principaux clients qui disposent d'un bran-

chement force et envoyez-leur une circulaire que les fabricants vous aideront à illustrer... d'un cliché de cuisinière, de réfrigérateur et de machine à laver. Les frais de cliché ne sont pas très élevés, l'imprimeur local s'en chargera.

Vous direz dans cette circulaire que vous pouvez étudier toute installation de cuisinière, de réfrigérateur, de machine à laver des modèles les plus récents du Salon des Arts ménagers. Vous offrez ainsi la vente et l'installation, le branchement. Pour commencer, les figures des catalogues peuvent suffire, vous prenez des commandes fermes... Equipez-vous progressivement pour assurer l'entretien.

Si vous avez décidé de faire mieux encore, l'idéal serait de présenter tous ces appareils en fonctionnement dans une cuisine-modèle installée... dans votre boutique. Le premier stratagème vous conduira d'ailleurs au second, plus confortable, lorsque vous disposerez du financement nécessaire et de la conviction pour l'engager.

Dans un cas comme dans l'autre, tenez vos fiches d'adresses en bon ordre et prospectez avec méthode. Le succès et... le Salon des Arts ménagers, en réduction, chez vous, sont au bout de vos efforts...

R. Ar.

(A suivre.)

GRATUITEMENT A NOS LECTEURS

Nous nous chargeons de vous expédier la documentation des exposants du Salon des Arts ménagers.

- A la suite de la description de chaque nouvel appareil ménager dans l'article ci-dessus, vous avez remarqué qu'il y a un numéro entre parenthèses : il représente le constructeur, dans l'ordre du texte.
- Tous ces numéros sont repris par catégories ci-dessous.
- Il vous suffira de tracer un petit trait sur les numéros qui vous intéressent et vous recevrez toutes les documentations illustrées de ces appareils.

ECONOMIE

- Il ne vous en coûtera que le timbre à 15 fr. et l'enveloppe contenant le bon et que vous adresserez :

Le Commerce Radio-Télévision et Electro-Ménager,
81, rue de la Pompe, Paris (16^e)

à découper ou à recopier

BON POUR DOCUMENTATION GRATUITE

Adresse complète :

Veillez me documenter, sans engagement d'achat, sur réchauds et cuisinières électriques : (14), (17), (1), (2), (11), (15), (26), (4), (5), (24), (25), (27), (23).

Réfrigérateurs de ménage : (20), (21), (27), (29), (33), (34), (32), (35), (36).

Machines à laver : (81), (40), (44), (83), (48), (42), (45), (49), (51), (53).

Machines automatiques : (43), (46), (47), (50).

Signature :

2 MICROPHONES
de grande classe



DEPUIS 25 ANNÉES
La Radiodiffusion Française
LES UTILISE

TYPES
42-B A RUBAN
75-A DYNAMIQUE

MELODIUM

296, RUE LECOURBE - PARIS-15^e - Tél. VAU. 50-80 (3 lignes)

LE Cadre COMPENSÉ ANTIPARASITES

...se vend facilement et rendra service à vos clients...

POUR LES SATISFAIRE ET POUR QU'ILS VOUS ENVOIENT LEURS AMIS, VENDEZ-LEUR UN CADRE DE MARQUE,

le seul

LIVRÉ AVEC LA GARANTIE D'UN CONSTRUCTEUR DE POSTES réputé

RADIO TEST

6 Bis, RUE AUGUSTE VITU
PARIS 15^e
TÉL.: VAUGIRARD 04-86 & 49-76

2 Techniques :
couvrant la totalité des P.O. et G.O. utiles
a) Cadre compensé normal
b) Cadre compensé à tube H.F. incorporé
Le modèle HF prévu avec adaptateur d'alimentation pour lampes Rimlock, octal ou franco, permet une écoute confortable de RADIO-LUXEMBOURG dans TOUTE LA FRANCE.

3 présentations :
Cadres "photo" particulièrement finis livrés avec photos d'artistes ou chromos interchangeables
Colors
POCHE (Blanc doré)
PEGA (bordeaux ou havane)
CUIR VÉRITABLE (gris, vert ou naturel)

SUD-OUEST: 17 BIS, RUE CAFFARELLI - TOULOUSE (Hte GAR.)

Votre atout de fin de Saison

Avec notre dernier modèle

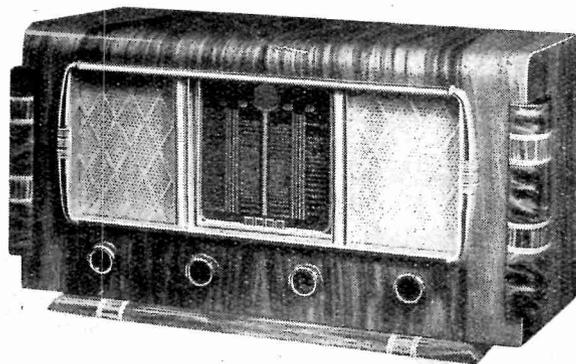
"ÉTOILE"

CONFORME AU PLAN DE COPENHAGUE

Récepteur de grande marque à un prix le plus étudié !



- 5 Lampes Rimlock (alternatif 25 ou 50 périodes).
- 3 g. d'ondes (étalonnage suivant le plan de Copenhague).
- Moyennes fréquences sur nouveau standard de 455 Kc.
- Sensibilité 10 ou 20 Microvolts. Excellente sélectivité.
- Grand cadran miroir 3 couleurs (étalonné suivant le plan de Copenhague).
- H.P. elliptique à aimant permanent ticonal 12/19.
- Luxueux coffret en ronce de noyer avec appliques.
- Dimensions : 500 X 210 X 270.



70-72, RUE MARCEAU - MONTREUIL (Seine) - Téléph. AVR. 19-90 (5 lignes groupées)

SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Dans le dernier Bulletin de la Fédération des Syndicats et Groupements Commerciaux des Vosges, nous relevons les indications suivantes qui expliquent, dans un raccourci saisissant, que les charges sociales totales (incombant aux entreprises et assurés sociaux) s'élèvent au taux exorbitant de 45,8 0/0 des salaires réellement reçus par le personnel (ouvriers et employés). Le commerce ne conteste pas l'utilité de la législation sociale, mais chacun doit connaître les charges qu'elle impose !

SUR UN SALAIRE MOYEN DE 15.000 FRANCS

1° L'EMPLOYE VERSE :		
Sa part de Sécurité Sociale (6 0/0)	900 fr.	
2° L'EMPLOYEUR VERSE :		
Sa part de Sécurité Soc. (6 0/0)	900 fr.	
Allocat. Vieux Travail. (4 0/0) ..	600 »	
Allocations familiales (16 0/0) .	2.400 »	
Accidents du travail (1,5 0/0) .	225 »	
Congés payés .	625 »	
Taxe d'apprentissage (0,40 0/0)	60 »	
Impôt cédulaire (5 0/0)	750 »	
	<u>5.560 fr.</u>	<u>5.560 »</u>
Total		<u><u>6.460 fr.</u></u>

L'EMPLOYEUR PAYE	
15.000 + 5.560 =	20.560 fr.
L'EMPLOYE TOUCHE	
15.000 — 900 =	14.100 »
LES CHARGES ABSORBENT	6.460 fr.

soit 45,8 0/0 par rapport au salaire touché
Ces charges sont fatalement incorporées dans les prix de toutes choses.

NON ASSUJETTISSEMENT A LA SECURITE SOCIALE DES GERANTS DE S.A.R.L. APPARTENANT A UN COLLEGE EGALITAIRE DE GERANCE

La Cour de cassation a, par deux arrêts du 20 juillet 1949, statué récemment, mais dans des cas d'espèces, sur l'assujettissement des gérants de S.A.R.L., à la Sécurité Sociale.

Dans le sens du non-assujettissement qui est adopté par le Tribunal suprême, nous rapportons ci-dessous pour le cas de gérants égaux, une nouvelle décision de la Commission de Sécurité Sociale de Roanne.

Attendu qu'il est constant que les intéressés appartiennent à un collège égalitaire de gérance puisqu'ils détiennent à eux deux exactement la moitié des parts sociales ;

Attendu dans ces conditions que, s'ils n'ont pas de pouvoirs plus étendus que les autres sociétés et ne peuvent leur imposer leur volonté, par contre, les autres associés ne peuvent pas davantage imposer la leur ;

SÉCURITÉ SOCIALE

Attendu qu'ils ont donc un pouvoir égal au pouvoir le plus grand dans la société et qu'en raison de l'étendue de ce pouvoir leurs fonctions sont exclusives de l'état du salarié ;

Attendu qu'il y a lieu, en conséquence, d'assimiler la situation du gérant égalitaire à celle du gérant majoritaire et de décider que ni l'un ni l'autre ne sont assujettis aux assurances sociales.

Commission régionale Sécurité Sociale, Roanne 20 sept. 1949.

5 0/0 SUR LES SALAIRES

Un décret du 23 février 1950 (J.O. 24-2 p. 2202) stipule que, lorsque le montant mensuel à verser par l'employeur n'excède pas 5.000 fr., le versement peut n'être effectué que dans les 15 premiers jours du trimestre suivant :

Si le montant mensuel est supérieur à 5.000 fr., le versement doit être fait dans les 15 premiers jours du mois suivant :

D'autre part si le montant trimestriel est inférieur à 5.000 fr., le versement peut n'être effectué que dans les 15 premiers jours de chaque année pour l'année précédente.

Enfin si un montant trimestriel excède 5.000 fr. les sommes dues depuis le début de l'année doivent être versées dans les 15 premiers jours du mois suivant.

RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL LICENCIEMENT ABUSIF

Ne saurait constituer un renvoi abusif le licenciement d'un salarié qui a distribué, dans les locaux de travail, des journaux syndicaux, cette distribution étant interdite par le règlement intérieur.

(Arr. Trib. Civil Seine 19-7-49.)

MAINTIEN DE L'ALLOCATION DE SALAIRE UNIQUE AUX JEUNES MENAGES SANS ENFANTS

L'article 1er d'une loi du 28-2-50 maintient provisoirement en vigueur au delà du 1-3-50 et au plus tard jusqu'au 1er mars 1951 les dispositions d'une loi validée du 17-11-41 étendant l'allocation de salaire unique aux jeunes ménages sans enfants.

(Loi 28-2-50 (Art. 1), J.O. 1-3-50, p. 2359.)

COTISATIONS AUX CAISSES D'ALLOCATION VIEILLESSE DES TRAVAILLEURS NON SALARIES, DEDUCTION DES REVENUS IMPOSABLES

Un récent arrêté (13-12-49 J.O. 24-12-49) vient de rendre obligatoire l'immatriculation des travailleurs non salariés des professions commerciales et industrielles aux caisses d'allocation-vieillesse agréées. De nombreux contribuables se sont posés la question de savoir si les cotisations qu'ils doivent verser à ces caisses peuvent être déduites de leurs revenus imposables à la taxe proportionnelle et la surtaxe progressive.

Rappelons que, sur ce point, le décret du 17 janvier 1948 (art. 23) instituant une allocation de vieillesse pour les personnes non salariées se réfère à l'article 68 de l'ordonnance du 4 octobre 1945 ainsi conçu : « Les sommes qui sont versées à titre de cotisations de Sécurité Sociale tant par l'employeur que par le salarié sont déduites du total du revenu de ceux-ci pour l'assiette des impôts sur les revenus et de l'impôt général sur le revenu ».

Les cotisations aux caisses d'allocation-vieillesse des travailleurs non salariés sont donc déductibles dans les mêmes conditions que les autres cotisations de Sécurité Sociale.

(Inf. S.E.D., 15-2-50.)

CONTRAT DE TRAVAIL RECOURE DU SALAIRE CONTRE L'ACQUEREUR ET LE CEDANT D'UNE ENTREPRISE

1° Si, aux termes de l'article 23 du Livre premier du code du travail, les contrats de travail en cours sont maintenus au cas de modification dans la situation juridique de l'employeur, ces dispositions s'imposent à l'acquéreur de l'entreprise et non au vendeur ; celui-ci reste libre de congédier un employé avant la cession de l'entreprise, lorsque le licenciement est justifié par une diminution d'activité ;

2° Si, pourtant, l'employé n'a pas été prévenu de la cession du fonds par le cédant et n'a pas accepté de passer au service du cessionnaire, il lui est possible, bien qu'étant engagé selon les termes d'un contrat à durée indéterminée, de réclamer au cédant le paiement de ses salaires ;

(Suite page 66)

Sécurité Sociale

(SUITE DE LA PAGE 65)

3° Lorsque l'acquéreur, après avoir pris la direction de l'entreprise, congédie un employé, engagé avant la cession, l'indemnité de licenciement doit être calculée au profit de celui-ci en fonction de son ancienneté dans l'entreprise et non de la durée de son activité sous la nouvelle direction.

(Trib. Civ. Château - Thierry, 1^{er} déc. 1949. Trib. Civ. Seine 7 jan. 1949, 3 mai 1949.)

ASSOCIES NON GERANTS D'UNE SOCIETE — SALARIES

Quel que soit le nombre des parts du capital qu'ils détiennent personnellement les associés, non gérants d'une société à responsabilité limitée, doivent être assimilés à des salariés — sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux — dans la mesure, bien entendu, où ils occupent un emploi rémunéré au service de la société.

La seule qualité d'associé non gérant ne saurait, en effet, conférer par elle seule celle de salarié ou assimilé à son détenteur.

Il n'y a pas lieu, par exemple, de prendre en considération les liens de parenté qui peuvent exister entre les co-associés.

(Rép. Min. J.O. Déb. Parl. C.R. 1-3-50.)

COTISATIONS ET PRESTATIONS AUX ALLOCATIONS FAMILIALES

La Caisse Centrale d'Allocations familiales de la Région Parisienne (Section générale des travailleurs indépendants et employeurs) nous a adressé, le 7 mars courant, la lettre ci-après :

Monsieur le Président,

Nous nous permettons d'attirer votre attention sur l'intérêt que présente, pour les familles de travailleurs indépendants ou employeurs de votre profession, le bon fonctionnement de notre Section.

Nous vous rappelons que notre but est de verser à celles d'entre elles qui ont au moins deux enfants à charge les prestations familiales et également, dans les cas prévus par la loi, les allocations prénatales et allocations de maternité.

Nous vous rappelons également que le montant de ces prestations est strictement conditionné par celui des cotisations que nous recouvrons et qu'il y a tout avantage pour que les sommes que nous versons aux familles représentent pour elles une aide substantielle sans que nous ayons à relever le montant des cotisations, à ce que chacun des travailleurs indépendants ou employeurs ait à cœur de

nous mettre en mesure, aux moindres frais, de recouvrer les cotisations prévues par la loi.

Nous vous précisons qu'actuellement ces cotisations sont calculées en fonction du revenu des intéressés.

Ce revenu est porté à notre connaissance par les intéressés eux-mêmes et sous leur propre responsabilité, sur des formules qui leur sont fournies par nous et qu'il leur suffit de nous retourner.

Cinq mois après l'expédition des formules de « déclaration de revenus », revenus de 1948 destinés à permettre le calcul de la cotisation 1^{er} juillet 1949 - 30 juin 1950, nous constatons qu'un certain nombre d'entre elles ne sont pas encore rentrées.

Nous avons donc dû procéder à la taxation d'office à la cotisation maximum pour ceux de nos correspondants qui ne nous ont pas retourné leur déclaration malgré nos interventions.

Il ne vous échappera pas que ce procédé est onéreux et, dans une certaine mesure, vexatoire, et nous préférierions n'avoir pas à y recourir.

Nous pensons que, dans l'avenir, et dans l'intérêt même de vos adhérents, vous pourriez nous aider dans ce sens en leur rappelant vous-même l'obligation qui leur est faite d'être inscrits à notre Section et de respecter les règlements qui nous régissent, en particulier de nous adresser leur déclaration de revenus destinée à nous permettre le calcul d'une cotisation dont doivent, en définitive, bénéficier les familles de vos professions.

Nous vous serions reconnaissants de toutes communications que vous pourriez adresser à vos mandants dans ce sens, soit directement, soit par la voie de vos organes professionnels.

Veuillez agréer, Monsieur le Président, l'assurance de nos sentiments les plus distingués.

Le Président :
ILLISIBLE.

N.-B. — Nos formules de « déclaration de revenus 1949 » vont être expédiées incessamment. Nous vous demandons d'insister pour qu'elles nous soient retournées dès que possible et vous en remercions.

PRESTATIONS FAMILIALES DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS ET EMPLOYEURS DES PROFESSIONS NON AGRICOLES

Un arrêté prévoit qu'à partir du 1-10-49, les prestations familiales dues aux travailleurs indépendants et employeurs des professions non agricoles, du régime général de Sécurité Sociale, sont calculées sur la base mensuelle de 7.500 francs.

(Arrêté 13-2-50 J.O. 15-2-50 p.1827.)

Fiscalité

REDRESSEMENT PAR LE FISC DES ERREURS SUPPORTEES PAR LES CONTRIBUABLES

Le ministre des Finances précise que les instructions adressées au service départemental des contributions directes prescrivent une mise à jour annuelle des rôles au cours de laquelle il est tenu compte notamment des erreurs constatées. Toutefois, comme les opérations successives nécessitées par cette mise à jour exigent un délai de quelques mois, d'ailleurs variable suivant les parties du territoire, il en résulte inévitablement que les erreurs reconnues entre l'exécution du travail annuel et l'émission des rôles ne peuvent être redressées que pour l'année suivante. L'administration ne méconnaît pas les inconvénients de toute nature qu'entraîne pour les contribuables et pour le Trésor, quelle qu'en soit la cause, la reconduction dans les rôles d'impositions injustifiées. Aussi s'efforce-t-elle d'employer en fonction des effectifs budgétaires, les meilleurs procédés pour obtenir l'exactitude dans l'établissement des cotisations. Pour ce qui est des contribuables, qui n'auraient pas, malgré leur demande obtenue qu'il leur soit accusé réception de leurs réclamations et qui, de ce fait, auraient vu les dites réclamations rejetées pour cause de forclusion, il serait indispensable que l'administration des Finances soit mise à même de connaître les noms et adresse des intéressés pour procéder aux enquêtes nécessaires.

Rép. Min., J.O. Déb. Parl. 1-2-50.

DELAI DE DECLARATION POUR L'IMPOT SUR LES SOCIETES 1^{er} AVRIL 1950

Rappelons que selon un arrêté du 8-2-50 c'est le 1^{er} avril 1950 que les sociétés qui ont clos leurs exercices en 1949 (quelle que soit la date d'arrêté desdits exercices) doivent remettre à l'inspecteur des contributions directes leurs déclarations fiscales pour l'établissement de l'impôt sur les sociétés.

Que les exercices aient été arrêtés fin juin, fin juillet, fin novembre ou fin décembre 1949, la date limite de dépôt des déclarations fiscales de sociétés est uniformément fixée au 1^{er} avril 1950.

(Arrêté 8-2-50, J.O. 9-2-50, p. 1591).

Court, tête tournante

Equilibré pour Disques Souples

Long. relevable à 65°

INDÉSAIMANTABLE
TÊTE AMOVIBLE PALETTE
REGLABLE
TANGENTIEL

A MARCHÉ ET ARRÊT AUTOMATIQUES

"Fidelliom" EQUILIBRÉ A 35 gr

6. AV. GAMBETTA
CHATOU - S & O
Brevets Dogilbert
CONSTRUCTEUR TEL - 12-19

D.I.P.R.

Lorsque vous écrivez
aux annonceurs

Référez-vous de nous

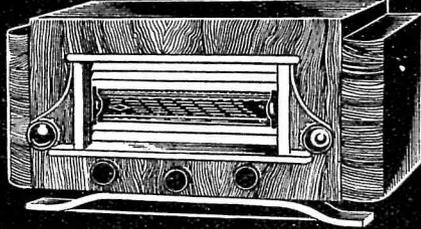
Vous leur ferez plaisir
...et à nous aussi

MERCI.

Productions Haute Qualité

SUPER SNOB

Radialva



QUALITÉS SANS ÉGALES

Fonctionne sur courant alternatif 110, 125, 150, 220, 240 volts.

- 6 lampes Rimlock (ECH 42, EAF 42, EL 41, GZ 40, EM 4).
- Equipé avec technobloc réglable comprenant 4 gammes, dont 2 gammes O.C. semi-étalées O.C. 13 m 50 à 27 m - O.C. 25 m à 50 m - P.O. 187 m à 580 m - G.O. 700 m à 2.000 m).
- Double filtrage.
- Prise pick up
- Condensateur variable fractionné pour les O.C.
- Moyenne fréquence à 472 Kcs, à pots fermés
- Filtre d'antenne sur 472 Kcs
- 3 tonalités

(parole, musique grave), par contre-réaction sélective

● Haut-parleur aimant permanent « Ticonal ».

Prise Haut parleur supplémentaire.

Présentation luxueuse - Coffret bois noyer ou palissande - Dimensions : larg. 540, haut. 295, prof. 250.

1, RUE J. J. ROUSSEAU

Radialva

ASNIÈRES (SEINE)
GRÉ. 33-34

Demandez nos notices
adressées franco et
nos divers modèles.



Miniwatt

au service
de
**L'Industrie
Electronique**

RADIO
TÉLÉVISION

Transco

Une équipe de spécialistes et
techniciens expérimentés met
à votre disposition un matériel
de haute qualité...

LES TUBES
Miniwatt

TUBES de réception pour 1^{er} équipement et dépannage :

Séries "RIMLOCK", Séries Européenne et Américaine, Tubes "Batterie".

TUBES pour ondes courtes et ondes très courtes.

TUBES à rayons cathodiques pour mesures et télévision.

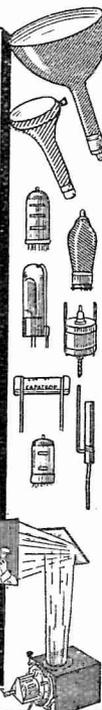
TUBES spéciaux pour applications diverses :

Tubes pour amplificateurs, cellules photo-électriques, tubes relais, électromètre triode, tubes stabilisateurs de tension au néon, thermo-couples, tubes redresseurs pour alimentation, etc...

LES PIÈCES DÉTACHÉES

Transco

Ensembles pour Télévision à Projection - Tourne disques changeur automatique - Condensateurs étanches "CAPATROP" - Condensateurs ajustables à air - Condensateurs céramique Résistances à coefficient de température négatif - Redresseurs sélénium - Quartz Ampoules de cadran, etc...



COMPAGNIE GÉNÉRALE DES TUBES ÉLECTRONIQUES

124 - 130 - AVENUE LEDRU-ROLLIN - PARIS 11^e - TÉLÉPH: ROO. 39-23 ET 39-24

Les précédents articles ont montré au lecteur comment concevoir, réaliser et gérer le magasin de vente et la station-service. Il s'agit maintenant de faire venir le plus grand nombre possible de clients dans ce magasin, c'est le rôle de la prospection.

QU'EST-CE QUE LA PROSPECTION?

Le Patit Larousse donne de ce nom la définition suivante : « Examiner un terrain au point de vue des gîtes minéraux qu'il peut renfermer ». Cette définition se transpose très bien dans le cas qui nous intéresse. Prospector, c'est examiner avec attention les habitants voisins du magasin pour découvrir ceux qui ont besoin de vos services et ceux à qui vous pouvez vendre un article, entrant dans le cadre de votre activité.

Pour obtenir ce résultat il faut, d'abord, se faire connaître de l'éventuel client, puis lui donner le désir d'acquiescer tel ou tel appareil et enfin lui assurer par un service impeccable la satisfaction qu'il est en droit d'exiger.

On obtient, ainsi, un client satisfait qui prospecte à son tour ses relations au bénéfice de votre entreprise. Ainsi, par boule de neige, la clientèle s'accroît sans cesse ne nécessitant qu'une publicité d'entretien relativement peu coûteuse.

De ces remarques préliminaires, on retire la conclusion que la prospection doit être très importante pour le lancement d'une affaire et nécessite un sérieux effort financier. Si cette prospection est bien faite, si le matériel vendu est de bonne qualité et si le « service » est impeccable, l'effort initial peut être ralenti au bout d'une période plus ou moins longue. La prospection se transforme alors en publicité d'entretien qui sert à rafraîchir la mémoire des clients de temps à autre et maintenir très haut la renommée de votre entreprise.

Il ne faut pas considérer la prospection comme un luxe, mais comme une nécessité vitale. Les commerçants, en général et les radioélectriciens, en particulier, ont pris l'habitude pendant la guerre de rester dans leur magasin. C'est le client qui venait implorer le radioélectricien de bien vouloir lui céder tel ou tel matériel. Ces temps sont révolus et le client est de nouveau difficile et insaisissable. Le radioélectricien qui reste, sans bouger, derrière son comptoir est voué à la ruine, la fortune sourit aux audacieux et la prospection doit retrouver une place d'honneur dans ses préoccupations.

Quels sont donc les moyens que le commerçant peut mettre en œuvre pour prospecter efficacement son territoire commercial ?

On peut toucher la clientèle, soit individuellement, soit collectivement. *Individuellement* au moyen de lettres envoyées à domicile, par des visites, après avoir obtenu un rendez-vous et enfin au moyen du téléphone pour obtenir un rendez-vous ou pour relancer un client indécis.

La *prospection collective* est assurée par la publicité au moyen d'affiches, de catalogues, d'insertions dans la presse locale, de films publicitaires projetés dans les salles et enfin, au moyen de communiqués radiophoniques.

Le Commerce Radioélectrique

LA PROSPECTION

Nous allons examiner en détail ces divers aspects de la prospection commerciale.

I. — PROSPECTION INDIVIDUELLE

A. — Par lettres.

Une carte ou une lettre déposée ou expédiée au domicile d'un client éventuel est toujours lue par l'intéressé. Si la rédaction de cette missive est quelconque, il y a de grandes chances pour qu'elle aille directement au panier. Si, par contre, elle est bien rédigée, si elle apporte vraiment quelque chose de positif, si l'intéressé a l'impression qu'elle représente une valeur

par elle-même, si enfin l'opportunité est bien choisie, elle est conservée, le client éventuel donne suite et peut devenir un client. N'est-ce pas le but recherché ?

Que peut-on offrir, comment doit-on rédiger, quand faut-il expédier cette prospection, c'est ce que nous allons voir maintenant.

Que peut offrir un radioélectricien?

Pour allécher le client et l'inciter à répondre à votre carte, vous pouvez lui offrir gratuitement :

- Une auscultation de son poste quelle qu'en soit la marque.
- Une expertise de son appareil en

XYZ RADIO	BON N° 1275
Adresse	
VILLE	
R.C. : . . . Tél. : . . .	
<p>BON pour une auscultation entièrement gratuite de votre poste à domicile</p> <p>Ce bon est valable un mois à dater du :</p> <p>.....</p>	

Fig. 1 (recto)

NOM :	
Adresse :	
Jour et heure auxquels vous pouvez nous recevoir :	
.....	
Date :	
Signature :	
<p>XYZ RADIO, la maison de confiance, Agent des grandes marques</p>	

Fig. 1 (verso)

PECTION

(SUITE DE NOS PRÉCÉDENTS NUMÉROS)

vue de sa reprise en échange d'un poste neuf.

— L'installation et la garantie de dépannage pour l'achat de tout poste neuf.

— Une consultation de technicien pour toutes les questions de T.S.F. qui l'embarrassent.

— La garantie de trois mois pour tous les appareils réparés dans vos ateliers.

L'auscultation gratuite.

L'auscultation gratuite à domicile est le meilleur moyen de nouer des relations commerciales avec de futurs clients. Il s'agit d'obtenir un rendez-vous, d'envoyer un technicien-commerçant qui examine le récepteur.

Si le client a répondu favorablement à votre offre, c'est qu'il n'est pas satisfait de son récepteur, vous êtes donc en face d'un client réceptif aux propositions du technicien.

Si celui-ci, trouve au domicile du client un poste récent de bonne qualité, mais mal installé ou dont un organe s'est détérioré, il peut proposer, après auscultation, une réparation à titre onéreux dont il est à même de fixer immédiatement le montant ou de conseiller la pose d'une antenne et d'une prise de terre efficaces. De toutes façons, le contact est établi et une petite affaire est conclue.

Si le technicien rencontre chez le client un récepteur ancien à bout de souffle, il doit lui faire et un devis de réparation complet et une proposition de reprise en échange d'un poste neuf. Une démonstration d'un récepteur neuf peut être faite immédiatement, car une gamme complète d'appareils se trouve dans la voiture du technicien. Si cette démonstration rencontre une demi-approbation de la part du client, une bonne tactique consiste à laisser l'appareil neuf, tandis que l'ancien est emporté à l'atelier pour établir le devis de réparation. Au bout de deux à trois jours, pas plus, le technicien apporte le devis à ses clients et s'il est diplomate il doit leur vendre le poste neuf en leur proposant une honnête reprise.

C'est aux résultats obtenus, au cours de ces visites, que l'on juge de la valeur du technicien-commerçant. Certes, il est difficile d'être, à la fois, un bon technicien au diagnostic infaillible et un bon commerçant qui sait être un fin diplomate pour s'adapter à toutes les circonstances et réaliser le maximum d'affaires.

Pour dix visites d'auscultation, il faut réaliser huit affaires au minimum ; dépannages payants, vente d'accessoires, tels que haut-parleur supplémentaire, survolteur-dévolteur, tourne-disques, etc., installation d'antennes antiparasites, vérification de

l'installation électrique et pose de filtres pour réduire les parasites qui venaient troubler la réception et surtout vente d'appareils neufs. On voit que cette prospection est excessivement efficace et qu'elle doit être recommandée.

La figure 1 donne un exemple de carte proposant une auscultation gratuite. Pour lui donner plus de valeur aux yeux du client, cette carte peut revêtir un caractère temporaire, exceptionnel et personnel. Pour la rédaction de ces cartes chaque lecteur peut utiliser ses idées sur la question de façon à réaliser un ensemble attrayant, original et personnel.

Cette carte est envoyée aux posses-

seurs de postes avec la lettre suivante :

Monseigneur,

Comment va votre poste de T.S.F. ? Si votre appareil vous donne toute satisfaction, gardez néanmoins cette carte, comme on garde l'adresse d'un bon médecin...

Mais si votre poste ne semble plus au point, s'il n'a plus la même sonorité, si les émissions se brouillent, si vous ne captez plus les stations éloignées, si vous êtes gênés par des parasites, en un mot s'il vous cause le moindre souci, profitez de cette offre.

Elle vous permet de faire procéder à votre domicile à une vérification gratuite de votre poste, quelle qu'en soit la marque.

Retournez donc, en toute confiance, la carte ci-jointe dûment remplie, vous vous en félicitez bientôt.

Radio XYZ.

L'ensemble, lettre plus carte est mis sous enveloppe, non fermée, à condition qu'il n'y ait aucune signature manuscrite et affranchie au tarif des imprimés. Si cette prospection est effectuée près du magasin il y a intérêt alors de fermer les enveloppes et de les déposer soi-même.

(Suite page 71)

XYZ RADIO

Adresse

VILLE

R. C.	Tél.
C. C. P.	R. M.

Fig. 2 (recto)

Que pouvons-nous vous offrir gracieusement ?

- une auscultation de votre poste qu'elle qu'en soit la marque.
- une démonstration, chez vous, de nos derniers modèles.
- un devis de reprise, pour l'échange de votre ancien appareil.
- de très larges facilités de paiement.
- une garantie sérieuse pour nos récepteurs neufs et pour nos réparations.
- un accueil toujours aimable et compétent.

Fig. 2 (verso)

TELEFUNKEN-FRANCE.S.A

RADIO-PHONO-TELEVISION-REFRIGERATEURS

6, Rue LAMENNAIS . PARIS-VIII^e

Tél. BALzac 30-80 ET LA SUITE

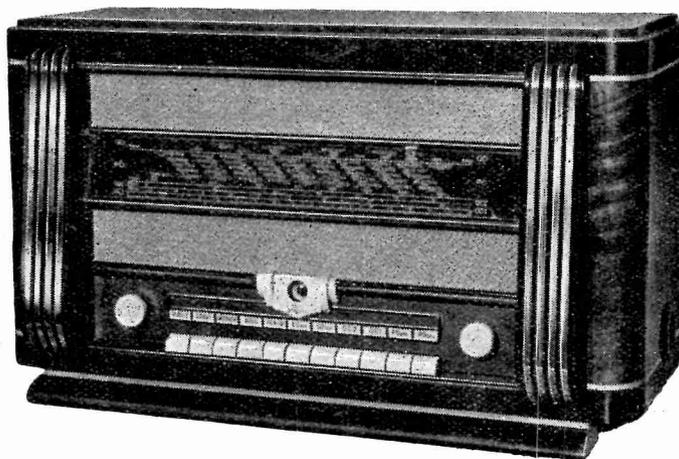


Une technique nouvelle le **CL 769 AMPLIX**

7 LAMPES
dont une HF

4 Gammes d'ondes
dont 2 OC à bandes
semi-étalées
13-2.000 m.

H. P. 24 cm A. P.



CADRE BLINDÉ
incorporé
ANTIPARASITÉ

Fonctionne sur
antenne
ou cadre
Bloc "Visomatic"
spécial

Monoréglage

Le récepteur des connaisseurs

TOUTE UNE GAMME DE RÉCEPTEURS DE QUALITÉ INDISPUTÉE - DOCUMENTATION GÉNÉRALE SUR DEMANDE

AMPLIX

14, Rue de l'Ecole-Polytechnique, PARIS-5^e - Tél. ODE. 75-87

PUBL. ROPY



STÉ TITAN-RADIO

36 bis, rue Rachais, LYON
Téléphone : P. 20-52 (Rhône)



Modèle : ROMANCE

CADRES ANTI-PARASITES "AUDION"

Revendeurs,
DEMANDEZ NOS PRIX
ET L'EXCLUSIVITÉ
POUR VOTRE SECTEUR

PUB. GEAD

FOIRE DE LYON - Groupe 9 - Bâtiment 6 - Stand 17

La carte commerciale.

La carte commerciale est la carte de visite de l'entreprise ; elle est remise à domicile par les démarcheurs qui veulent marquer leur passage, n'ayant rien pu faire d'autre au cours de leur visite, s'ils se sont trouvés devant un client réticent ou qui dit avoir tout ce dont il a besoin. Cette carte est donnée au magasin à toute personne qui est venue se renseigner. Elle est donnée aux clients pour qu'ils la remettent à une personne intéressée. Pourquoi ne pas imprimer des cartes commerciales que l'on conserve pour les avantages qui y sont énumérés et par le chic de la composition. La figure 2 donne un exemple de réalisation.

Le recto se présente comme une carte de visite sobre et cependant complète. Le verso porte un tableau publicitaire qui peut être, par exemple, l'énumération de ce que vous pouvez offrir gratuitement au client. La rédaction de ce texte nécessite un peu de soin et de réflexion.

Les lettres de circonstance.

Les fêtes religieuses et civiles, les vacances, les mariages, les premières communions peuvent faciliter vos affaires en dirigeant vers votre entreprise le mouvement d'achats ainsi créé.

Ainsi, pour les mariages, il est facile de relever, soit à la mairie, soit à l'église la publication des bans et d'adresser aux futurs époux une carte de félicitations... et vos offres de service. Ces jeunes gens doivent se

créer un intérieur, il leur faut tout acheter, ce sont des clients en puissance qu'il faut diriger vers votre magasin.

Vous pouvez faire imprimer une carte à deux volets selon le modèle de la figure 3. L'aspect général de cette carte est compris entre celui de la carte de visite et celui du faire-part de mariage. La première porte les vœux du directeur, du gérant ou du propriétaire de l'entreprise. La deuxième page est blanche. La troisième page comprend l'énumération de ce que vous pouvez offrir à ces futurs clients et enfin, sur la dernière page, est portée en petits caractères l'adresse de la maison. Par le choix des caractères et par l'impression imitant l'écriture manuscrite, il est possible de réaliser des dépliants d'un goût très sûr qui dénote le standing de l'entreprise.

Pour l'été, avant le départ des vacances, faites un lettre qui incite le client à se munir d'un récepteur portatif qui fonctionne partout, à l'hôtel, sur la plage, dans les bois, en bateau, etc... Créez en lui le désir, puis le besoin d'un tel récepteur. Ainsi, il n'y aura plus de morte saison pour Radio XYZ. Prospectez aussi les possesseurs de voitures, il leur faut un poste-auto pour leurs déplacements de week-end et pour leurs vacances. Envoyez cette circulaire un peu plus tôt, car les week-end commencent dès Pâques, s'il fait beau.

Au début de la saison, en octobre, envoyez une lettre à vos clients qui ont été récemment prospectés et qui ont un appareil assez ancien, pour leur présenter votre nouvelle série de

récepteurs. Renouvelez votre offre de démonstration à domicile, bien entendu sans aucun engagement. Dites que l'entrée de votre magasin est absolument libre et que vous serez heureux de les y recevoir.

Pour inciter plus sûrement les clients prospectés à se déranger vous pouvez organiser des conférences sur les récents progrès de la T.S.F. et joindre à votre lettre une carte d'invitation personnelle. Si cela est possible dans votre ville vous pouvez faire des démonstrations de télévision. Même si les clients n'ont pas le pouvoir d'achat nécessaire pour se procurer un récepteur de télévision, ils verront aussi les postes de T.S.F. et ils se seront dérangés, à vous d'en profiter !

Il faut aussi envoyer une lettre à vos clients qui ont acheté, ou fait réparer un récepteur et dont la période de garantie arrive à expiration. Vous leur demandez s'ils sont pleinement satisfaits et vous renouvelez vos offres de service. Il est probable qu'ils vous dérangeront pour une vérification avant le dernier jour de la garantie ; ne regrettez pas ce déplacement et essayez de leur vendre un accessoire ou une antenne anti-parasites. De toutes façons le standing de votre maison et sa renommée y gagnent.

On voit que la création de lettres et de cartes pour la prospection directe individuelle est très importante. Il faut se souvenir qu'une telle prospection, réalisée avec méthode et intelligence, rapporte infiniment plus qu'elle ne coûte.

R. BESSON.

<p>Monsieur A....., Directeur de XYZ RADIO</p> <p><i>vous présente ses compliments et ses vœux</i></p> <p><i>à l'occasion de votre prochain mariage.</i></p>	<p>XYZ RADIO</p> <p>Adresse VILLE</p>
--	--

Fig. 3 (recto)

<p>Laissé en blanc</p>	<p>De plus, je serai heureux de vous faire bénéficier des avantages suivants à titre absolument gracieux :</p> <ul style="list-style-type: none">● une démonstration chez vous de nos plus récents postes de T.S.F.● L'installation et la garantie de dépannage de tout poste neuf acheté chez nous.● L'avis de nos techniciens sur les questions de T.S.F. qui vous intéressent.● Les plus larges facilités de paiement.
------------------------	---

Fig. 3 (verso)

Petites Annonces

Les petites annonces se paient d'avance par mandat ou chèque barré. La ligne comprend quarante lettres, signes ou espaces.

TARIFS : Offres, demandes de matériel : 90 fr. la ligne.
Offres d'emplois : 100 fr. la ligne.

Important. — Pour toutes réponses à des petites annonces domiciliées sous un numéro d'ordre, prière de joindre une enveloppe timbrée, pour transmission.

Demandes d'emplois : 70 fr. la ligne.
Achat et vente de fonds, capitaux et divers : 120 francs la ligne.

DEMANDES D'EMPLOI

Petit constructeur fabriquerait montages à bonnes conditions. — H. BOGILLOT, 2, rue de Rouen, Pontoise (S.-et-O.).

OFFRES D'EMPLOI

On demande représentants bien introduits clientèle Télévision, Paris et rayon 100 km autour de Paris. — Ecrire: CIEIX, B.P. 3007, Paris.

Rech. Acheteur 30-40 ans connaiss. parf. appareillage électr. et T.S.F. Ne pas se présenter. — Ecrire : MAGASINS RÉUNIS, 60, rue de Turenne.

Cherchons rédacteur spécialiste d'Électricité. Technicien Radio prière de s'abstenir. — Ecrire à M. Charles au journal qui transmettra.

ATTENTION A L'ESCROC

La Société MICROVOLT, 66, rue de Rennes, Paris (6^e), notre adhérent, nous signale qu'un jeune homme qui fait précéder sa visite d'un coup de téléphone pour demander à acheter un poste de camping, se présente muni d'un carnet de chèque postal n° 2863.85 établi au nom de Réseau Action Jean Marie, 133 bis, rue de l'Université, Paris (7^e).

Ce carnet a été volé à la Maison de Camping Réseau Action qui a mis opposition au compte.

C'est ainsi que l'escroc en question s'est présenté à la Société MICROVOLT et a pu emporter un poste camping (batterie et secteur) marque Josy-Vox sous gainé cuir, contre remise d'un chèque sans provision en somme.

Nos adhérents sont invités :

1^o) à faire arrêter si possible le délinquant qui continue à sévir dans Paris en particulier ;

2^o) à donner à la Société MICROVOLT des nouvelles de son poste décrit ci-dessus.

— La Société « SOCRADEL » procède à sa réinstallation définitive à sa nouvelle adresse : 11, rue J.-Edeline, à RUEIL-MALMAISON (S.-et-O.). Tél. : MALmaison 28-10.

MATÉRIEL

USINE av. matériel moderne à usage bobinage H.F. et M.F. construct. électromécaniq. et radio électr. Banl. Ouest, atel. de bobinage et atel. de mécaniq. Ex, lab., magasins, 12 mach. à bobiner avec mot. élec. indiv., presses Bliss, tour, groupe électrogène, app. de labor., etc... Px 7 M. Comptant 1/2. — LAVIEL, 27, rue Richelieu. RIC 35-40.

FONDS DE COMMERCE

A VENDRE fonds électricité-T.S.F. Seul dans ville région Toulon. Bon rapport. — Ecr. Ets SCAVARDA et Cie, à Cuers (Var).

ÉCHANGE MAGASIN RADIO 2 pièces, cuisine, AULNAY-S/BOIS près gare et usine contre Pavillon 4, 6 pièces, garage. Banlieue 10 km Paris env. — Mag, 17, r. Marcel-Sembat, LE PRÉ-ST-GERVAIS (Seine).

RÉPERTOIRE

DE L'ÉLECTRICITÉ ET DE LA RADIO

Nous avons le plaisir d'annoncer que le Répertoire de « L'ELECTRICITE et de la RADIO » sera envoyé gratuitement à TOUS nos LECTEURS qui lui en feront la demande.

Soit en accompagnant celle-ci de la somme de 100 frs, représentant les frais d'envoi ;

soit en le demandant contre remboursement de la somme de 140 frs.

Ecrire à : ANNUAIRES TEQUI, 3 bis, rue de la Sablière, Paris-14^e. C.C.P. 1754-62, Paris.

(Fondé en 1919 — 430 pages)

Donne en gérance libre contre cautionnement 50.000 francs fonds radio-électricité bien situé banlieue Paris-Ouest avec logement tout confort. — Ecr. journal n° 347 qui transm.

A céder directement fonds d'électr. ; aucune concurr. voisine, quartier riche. Aucune repr. de mat. Bail 9 ans. AUT 47-53.

A CÉDER DE SUITE pour cause départ important fonds de Radio-Électricité et Armes, dépôt butane dans ville ouvrière sud Mayenne. Superbe emplacement. Magasin place marché. Long bail avec faculté acquérir imm. Beau logement. Maison tenue depuis 25 ans. Pays pleine électrification. — S'adresser : M^e Raymond POIRIER, huissier-greffier, St-Aignan-sur-Roe (Mayenne).

Imprimerie de Montmartre
4, Pl. J.-B.-Clément, Paris
Le Directeur : G. DUFOUR.

POUR BIEN ACHETER
Un FONDS, Une INDUSTRIE
DE RADIO, D'ÉLECTRICITÉ

FAITES CONFIANCE A UN
PROFESSIONNEL SPÉCIALISÉ

G. MITTLER

(ANCIEN GROSSISTE)

14, Rue de Naples — PARIS-8^e

Téléphone : LABorde 79-46

GRAND CHOIX DE FONDS - TOUS PRIX
AFFAIRES SÉRIEUSES — BIEN ÉTUDIÉES

L'ANNUAIRE GÉNÉRAL
DE L'EXPORTATION
20, RUE LENINGRAD, PARIS (EUR 43-30)



PORTE VOTRE PUBLICITÉ
AUX 4 COINS DU MONDE

TARIF SUR DEMANDE
ED. 50 FRANCO 1.800 FRANCS

Noter, bien sur votre
"bloc-notes"
l'adresse de...

La pile Leclanché
CHASSENEUIL DU
POITOU - TEL N°2

LA PILE
LECLANCHÉ
CHASSENEUIL DU POITOU
VIENNE - TEL N°2

qui résoudra pour vous
tous les problèmes..!

ÉCLAIRAGE : Lampes de poche, lanternes de poche; flash pour photo. Lampes frontales, médicales, laryngologie, stomatoscopie, rhinoscopie.

RADIO ET TÉLÉCOMMUNICATION : Radio portable, Émetteurs-Récepteurs portatifs. Prothèse auditive, détecteurs de parasites, radar pour aveugles...

SÉCURITÉ : Balisage, clôtures électriques, télécommandes, tableaux de signalisation...

ÉNERGIE PORTATIVE : Pendules électriques, allume-gaz, appareils de mesure, détecteurs d'uranium...



★ FOURNISSEUR DES GRANDES
ADMINISTRATIONS ET
SERVICES PUBLICS
P.T.T., S.N.C.F., Armée, Ministère de l'Intérieur, Marine, Colonies, Radiodiffusion Nationale, Commissariat à l'Énergie Atomique, etc... et de nombreuses Administrations étrangères.

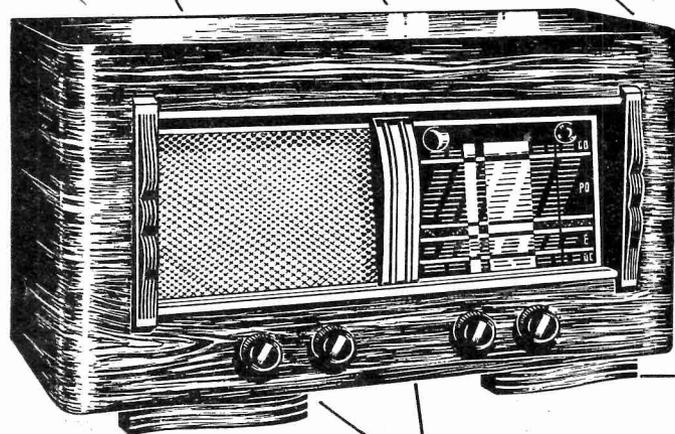
La marque la plus ancienne

1867

1950

La pile la plus moderne

GANP



RÉCEPTEUR

Flampes

4 GAMMES DONT UNE O.C.
ÉTALÉE SUR 46-51 Mètres

TYPE H.70

LIVRÉ AVEC LE NOUVEAU CADRAN
"Plan de Copenhague"

- Fonctionne sans antenne, sans terre, grâce à un cadre blindé orientable incorporé dans l'appareil. (Brevet CAHNE n° 576-270).
- **Élimine les parasites.**
- Supprime les interférences.
- Garantie de 15 mois aux revendeurs.

PRIX
22.950 F.

Vente à crédit en 10 mois...

... Sans aucun risque pour le revendeur.

GÉNÉRAL-RADIO

30, RUE DE MONTCHAPET
DIJON (Côte d'Or) TÉL. 38-40

PUBL. RAPHY