

MARS 1954

junior

Magazine



POUR OBTENIR
LE MEILLEUR RENDEMENT
D'UN MOTEUR
QUEL QU'IL SOIT

IL FAUT
GRAISSER
"LABO"

tel est l'avis
DE LA PLUPART
DES
CONSTRUCTEURS
EUROPÉENS

économies
sur le graissage

économies
de bouts de chandelles!

A L'USAGE LES HUILES

LABO

sont plus économiques

VOITURES

MERCEDES • LANCIA • TALBOT • HANSA-BORGWARD
PANHARD • D.K.W. • KAISER-FRAZER • PEGASO
JAGUAR

MOTOS 4 TEMPS

N.S.U. • NORTON • EXCELSIOR • VINCENT H.R.D.
PANTHER • MATCHLESS • SAROLEA • P. VALLÉE
E.M.W. • CEMEC (motos de la police)

MOTOS 2 TEMPS

PUCH • N.S.U. • EXCELSIOR • TORNAX • P. VALLÉE
D.K.W. • T.W.N. • ARDIE • LE POULAIN • MOTEURS YDRAL
MOTEURS JUNIOR

recommandent

l'emploi

DES HUILES

LABO

REDACTION ET PUBLICITE

F. M. L., 74 à 78, rue Dan-
ton, Levallois (Seine).

EDITION BRUNETOILE

4, rue Brunel, Paris-XVII^e.



SOMMAIRE N° 1

	Pages
EDITORIAL	3
VOICI L'USINE QUI TRA- VAILLE POUR VOUS	4
LE MAGASIN DE VENTE	6
VENTE A CREDIT	7
LES PETITS SECRETS DE LA MECANIQUE	8
DEPANNAGES EXPRESS	10
L'ATELIER DE REPARATION	11
NOUS LES AVONS INTER- ROGES	12
NOTRE CONCOURS	14
LE SAUVEUR DE LA BICY- CLETTE	15
ACCESSOIRES NOUVEAUX	16
LA VIE D'ANTONIN MAGNE	17
LA MODE EN PLASTIQUE	18
LE COIN DE LA PECHE	19
CONSEILS DU DOCTEUR	20
CHRONIQUE JURIDIQUE	21



DANS NOS
PROCHAINS
NUMEROS

Nous démonterons
pour vous et étudierons
dans leurs
moindres détails

LE
POULAIN

LE
JUNIOR

et le nouveau-né

LE
98 CMC.

et nous vous révélerons
les secrets mécaniques
et les
données techniques
qui ont permis
à ces petits moteurs
de prendre plusieurs
années d'avance
sur la concurrence

en manière
d'Editorial

M. GÉRARD

Président-Directeur général
de la Société F.M.L.

à
Messieurs les Rédacteurs
de

JUNIOR-MAGAZINE

Messieurs,

Nous sommes les amis de tous ceux qui vendent du moteur auxiliaire et ils sont aussi nos amis ; pourtant, nous ne nous connaissons pas. C'est pourquoi je vous demande de préparer une publication « Junior-Magazine », qui sera le trait d'union pouvant relier toutes ces amitiés.

Notre firme Junior a acquis une place de tout premier plan dans la fabrication du moteur auxiliaire. Il y a à cet essor splendide bien des raisons. Cependant, parmi les 40.000 agents du cycle qui vendent du « Junior », combien y en a-t-il qui connaissent ces raisons ? Par « Junior-Magazine », ils les apprendront.

Nos ateliers imposants, nos matières premières sévèrement sélectionnées à l'achat, notre contrôle minutieux à tous les stades de fabrication, l'avance technique prise en matière de moteur auxiliaire par nos ingénieurs, tout cela constitue des arguments de vente que nos amis agents doivent connaître dans leur intérêt même. En effet, mieux armé pour la vente, on vend mieux, plus facilement, et on réalise ainsi, sans travail supplémentaire, des affaires plus fructueuses.

Dites bien, Messieurs, à tous les agents du cyclomoteur, que « Junior-Magazine » est leur journal. Les colonnes de la publication leur sont d'emblée largement ouvertes pour tout ce qu'ils auront d'intéressant à exprimer concernant notre profession commune. Entretien des contacts étroits avec la clientèle qui roule sans peine et économiquement grâce à « Junior », ils sont, mieux que quiconque, placés pour nous faire connaître les goûts, les désirs et les besoins d'une vaste clientèle que nous avons tous le devoir de servir.

A l'avance, je vous remercie de dire aussi très nettement à tous nos amis agents que j'étudierai personnellement leurs suggestions, leurs idées, leurs critiques aussi, et qu'il en sera tenu compte.

« Junior-Magazine » doit concrétiser le lien effectif qui unit fabrication et vente. Il doit nous aider, nous, dans notre tâche de fabricant, et il doit aider aussi nos amis agents dans leur tâche de vendeurs et de conseillers.

C'est dans cet espoir que je vous adresse, Messieurs, mes encouragements et mes remerciements anticipés.



Monsieur GERARD,
Président-Directeur général
de la Société Fabrication
Mécanique de Levallois
(F.M.L.)



VOICI L'USINE QUI TRAVAILLE POUR VOUS

On ne s'improvise pas constructeur de moteurs de cyclomoteurs. Ces petits moteurs sont, en effet, d'une réalisation particulièrement délicate, qui exige la plus grande précision alliée à une étude technique très poussée.

La Société Fabrication Mécanique de Levallois (F.M.L.), qui fabrique les moteurs « Le Poulain » et « Junior », en est aujourd'hui à son 350.000^e moteur. On peut donc dire qu'elle possède une solide expérience. Mais cette expérience est plus grande encore parce qu'elle repose sur celle que la Société avait déjà acquise lorsque, en 1948, elle décidait de lancer sur le marché un moteur de 49 cmc: « Le Poulain », destiné à l'équipement des cycles. En effet, cette société, par ceux qui l'animent, remonte en réalité à 1927, date où fut créée la Société Alumitz, d'où la société F.M.L. est directement issue.

La Société Alumitz consacrait son activité au réalésage des moteurs d'automobiles, à la rectification des vilebrequins, au réglage des bielles, etc., et, dans cette branche, elle avait une grande réputation. L'évolution de la formule « réparation » chez les grands constructeurs d'automobiles qui, depuis quelques années, donnent de plus en plus leurs préférences à l'échange-standard, devait inciter les dirigeants de la Société Alumitz à orienter les possibilités de leur usine vers de nou-

veaux destins. Prévoyant l'essor — aujourd'hui prodigieux — du moteur pour cycles, ils décidèrent donc, en 1948, comme nous l'avons dit, de construire un moteur de ce genre. Le succès fut immédiat et il devait bientôt devenir éclatant. La qualité de cette petite machine provenait à la fois de son principe, de son étude technique et du soin apporté à sa fabrication. Elle n'était pas le fruit de l'improvisation. Elle était construite dans des ateliers puissamment outillés et où l'on possédait une longue pratique de l'usinage de précision. Elle avait été étudiée par des spécialistes du petit moteur à deux temps à haut rendement et par son principe (le bloc à une seule chaîne permettant d'utiliser les deux ou trois vitesses fournies par le dérailleur), elle se montrait d'une conception originale — et unique en son genre — bien faite pour attirer une large clientèle. Peu après le lancement du moteur « Le Poulain » adaptable aux vélos existants — c'est à-dire au bout de 18 mois — le moteur du même nom, mais destiné aux constructeurs de cyclomoteurs (de vélos extra-renforcés, en quelque sorte) voyait le jour. Il jouit, aujourd'hui encore, d'une très grande faveur. Cependant, la clientèle exprimait des désirs nouveaux. Ne plus pédaler devenait le rêve de tous les cyclistes qui ne considéraient pas la « petite reine » comme un pur engin de sport. Mais faut-il encore pouvoir acquérir le moteur qui vous libérera de tout effort.

Il faut un moteur bon marché, mais robuste, économique à l'usage et d'une utilisation à la portée de tout le monde. Cela signifie moteur très simple, impeccablement construit avec des matériaux de premier ordre et, pour la commodité de l'utilisateur, doté d'un embrayage automatique.

Tel est le moteur « Junior » qui, associé au « Poulain », a permis à la Société F.M.L. de prendre une des premières places sur le marché national (80 constructeurs de cycles, soit 70 0/0 des marques françaises, l'ont adopté) et de trouver une importante clientèle à l'étranger, au Benelux, en Scandinavie, en Angleterre, en Espagne, au Portugal notamment.

Pour soutenir un rythme de production de 8.000 moteurs par mois, l'usine de Levallois dispose de 175 MACHINES-OUTILS les plus modernes, d'une source d'énergie électrique à haute tension de 200 KVA et d'un personnel qui compte 150 ouvriers. Ses ateliers couvrent une surface de 3.000 m² et son bureau d'études (2 ingénieurs, 4 dessinateurs) travaille au perfectionnement constant de ses modèles et à la création des montages d'usinage qui assurent à la fois la précision

de la fabrication et le débit élevé de la production.

Sur le plan commercial, un réseau de 155 STATIONS - SERVICE OFFICIELLES s'étend sur tout le territoire et donne la plus entière sécurité à l'utilisateur en ce qui concerne l'entretien, la réparation et la fourniture des pièces de rechange. La formule de la « GARANTIE TOTALE 100 0/0 » (pièces de rechange et main-d'œuvre gratuites pendant six mois), dont on fait aujourd'hui tant de cas dans l'industrie automobile, a été appliquée au moteur « Junior » dès sa création; on y voit la preuve de la confiance que son constructeur met en lui.

Enfin, la Société F.M.L., qui fabrique entièrement ses moteurs, a voulu glisser dans son jeu tous les atouts en s'attachant les fabricants du carburateur et du volant magnétique montés sur ses machines. Elle a conclu avec eux un accord d'après lequel ils lui réservent en priorité la totalité de leur production; moyennant quoi elle leur fournit son appui financier et technique. Cette entente si heureuse ne peut que porter ses fruits et contribuer encore à un plus large essor des moteurs « Le Poulain » et « Junior ».

NOS USINES CONSTRUISENT. VOS CLIENTS UTILISENT ET NOS TECHNICIENS SONT TOUJOURS A VOTRE DISPOSITION POUR VOUS AIDER A LEUR DONNER SATISFACTION.

Une des entrées de l'usine F.M.L. à Levallois.



VOS CLIENTS VOTRE MAGASIN ET VOUS

VOTRE désir et le nôtre : que des clients nombreux entrent dans votre magasin, y achètent, y reviennent ! Pour cela, une obligation fondamentale : que les clients éventuels connaissent votre existence, votre magasin et son emplacement. Car votre magasin, et ce n'est pas là une lapalissade, votre magasin est immobile. Ce sont les clients qui se déplacent. Pour qu'ils viennent dans votre direction, il convient de les attirer. Voilà le plus important des secrets de la vente ! Pour les attirer, plusieurs moyens viennent aussitôt à l'esprit.



★ LA PUBLICITÉ

Vous êtes dépositaire d'une marque que recherchent les clients avertis. Informez-les à votre tour et, du plus loin possible, qu'ils trouveront chez vous ce qu'ils recherchent. Premier point : ornerez votre magasin d'un panneau bien dégagé, lisible à distance, éclairé s'il le faut, lequel proclamera la marque dont vous portez les couleurs.



★ LE MAGASIN

Il constitue lui-même un facteur de publicité, donc un facteur de vente. Pour vous en convaincre, il vous suffit de considérer comme la concurrence a développé l'aspect agréable, les couleurs claires et le sens de l'accueil dans les postes d'essence modernes. Voilà ce qu'à votre échelle votre client attend de vous.

Deuxième point : possédez un magasin clair et propre où, dès qu'il y jette un premier regard (le seul qui compte en la matière !), le client aperçoit l'ordre plutôt que le fouillis. N'oubliez pas, par exemple, qu'un éclairage moderne accroît l'impression de bon travail et de bons produits ; qu'un vase rempli de fleurs jette immédiatement une note plus douce dans une ambiance mécanisée. Tout cela constitue une propagande gratuite, mais profitable.



★ LES ABORDS DU MAGASIN

Trop souvent, il y traîne des machines usagées, en voie de réparation. Vous devez, au contraire, dégager ces abords, y ménager pour vos clients de passage un endroit où garer commodément leurs machines assez près de votre magasin pour que leur vue soit aussitôt attirée par le nouveau modèle et les plus récents accessoires que vous avez judicieusement disposés en vitrine.

★ L'INTÉRIEUR DU MAGASIN

L'ambiance extérieure a accompli son rôle. Le client est entré chez vous plutôt qu'ailleurs. Reste, de client occasionnel, à le transformer en client sûr et régulier. Comment ? Voilà ce que nous étudierons au cours des numéros à venir.

En attendant, n'oubliez pas que la publicité, que tous ces petits trucs de vente ne sont valables que pour de bons produits et du bon travail. En définitive, le client est seul roi et seul juge. Ne cherchez pas à l'éblouir par des promesses ou des affirmations exagérées, comme dans l'histoire suivante que chacun pourra méditer :

« Trois pâtisseries, dans la rue d'une petite ville, étaient en concurrence acharnée. Le premier inscrivit sur sa vitrine : « Aux meilleurs gâteaux d'Europe ! ». Le second répliqua par : « Aux meilleurs gâteaux du monde ! ». Les habitants préférèrent le troisième qui avait plus simplement pris pour devise : « Aux meilleurs gâteaux de la rue ! ».



le nerf du commerce

LA PLUS ÉCONOMIQUE
ET LA PLUS AVANTAGEUSE

Vente à CRÉDIT

D • A • M • I • C
81, RUE LAUGIER - PARIS - GAL. 43-91

DANS un article paru au début de septembre dernier, dans le quotidien *Le Figaro*, M. André Siegfried, de l'Académie française, considère que l'adjonction d'un moteur auxiliaire à la bicyclette « joue un peu, par rapport à la pédale, le rôle qu'au début de la navigation à vapeur la machine jouait à l'égard de la voile ».

Ceci est indéniable et ce d'autant plus que le prix modique et l'extrême simplicité du moteur auxiliaire (par exemple le Junior) permet de le mettre entre toutes les mains et atteindre par conséquent la grande masse des utilisateurs des moyens de transport.

Les avantages qui en résulteraient aussi bien, au point de vue économique qu'au point de vue moral, ne se discutent plus ; l'amélioration du standard de la vie des familles en découlant est une réalité.

Réfléchissons quelques instants combien un cyclomoteur ferait gagner de temps et aussi d'argent (prix de transport) à un père de famille, à un ouvrier ou employé, dont le moyen de « transport en commun », pour aller à son lieu de travail qui est à vingt ou trente minutes de son domicile et autant de son usine..., si toutefois ce « transport en commun » existe. Aussi, le nombre d'acheteurs qui désirent se procurer un cyclomoteur est considérable ; malheureusement, la majorité doit y renoncer faute de moyens d'achat.

Nous connaissons tous comment le problème a été résolu en Amérique et ce, dans tous les domaines : maison, logement, meubles, autos, cyclomoteur, machine à laver, radio, vêtements, etc.

Nous savons que la vente à crédit, que l'on pratique sur une certaine échelle et dans plusieurs branches en France a déjà donné quelques résultats. Mais afin de donner à cette nouvelle méthode de diffusion sa valeur entière, afin d'avoir un rendement vraiment satisfaisant, il est indispensable que les modalités pratiquées soient acceptables pour un salaire moyen, que le coût d'intérêt exigé se

stabilise dans des limites raisonnables, que le mode de fonctionnement du système soit clair et compréhensible à chaque acheteur.

Il faut, en effet, que ce dernier soit à l'abri des surprises sous formes de suppléments de toutes sortes et qu'il sache que si les engagements sont tenus par lui, il n'aura aucun débours inopiné à subir.

Il faut aussi que le vendeur — l'agent d'une ou plusieurs marques — se rende compte de l'importance de son rôle : lien entre le constructeur et l'utilisateur, agent de liaison entre le fabricant et le consommateur ; la société de crédit n'étant qu'un chaînon.

Voilà les devoirs de chacun bien déterminés :

● LE CONSTRUCTEUR :

Fournir un article de première qualité, impeccable, à l'abri de toute critique.

● L'AGENT VENDEUR :

Rechercher et choisir le client correct, sérieux et digne de confiance.

● LA SOCIÉTÉ DE CRÉDIT :

Régulariser les commandes, sans délai, au taux économique, sans complications inutiles et suivant les formules acceptables pour les salaires modestes.

La collaboration étroite de ces trois éléments, non seulement doit permettre à la masse d'utilisateurs éventuels de cyclomoteurs de se procurer les machines suivant leurs possibilités matérielles, mais aussi et surtout permettre aux constructeurs de travailler en toute tranquillité sur des séries de plus en plus importantes et, par conséquent, plus économiques et contribuer ainsi à ranimer l'activité commerciale qui, fatalement, profitera à tout le monde et, notamment, à l'agent vendeur, parce que son champ d'action s'élargira de plus en plus, au fur et à mesure que le crédit permettra au fabricant d'augmenter ses séries et baisser les prix ; or, la baisse des prix c'est l'accroissement du pouvoir d'achat.

*Vous rendrez service à vos clients modestes
en les faisant bénéficier de la vente à crédit D.A.M.I.C.*

LES PETITS SECRETS de la mécanique

COMMENT FONCTIONNE LE MOTEUR A DEUX TEMPS

Le moteur destiné à l'équipement des cycles doit être un moteur simple, aussi simple que possible.

La modicité de sa cylindrée (50 cmc maximum) n'empêche pas, fort heureusement, de donner aux pièces essentielles des dimensions suffisantes pour une grande robustesse.

Le moteur à explosion, dit « à deux temps », est le moteur le plus simple, le plus rustique et le plus résistant à l'usure qu'on puisse imaginer. Il ne comporte que trois pièces en mouvement : le piston, la bielle et le vilebrequin. Il est donc dépourvu des organes de distribution (cames, culbuteurs, soupapes) qui représentent la complication principale du moteur à quatre temps et sont à l'origine des difficultés les plus courantes.

On s'explique dès lors pourquoi le moteur à deux temps est, pour ainsi dire, le seul en usage dans la construction des cyclomoteurs. Mais il y a moteur à deux temps et moteur à deux temps...

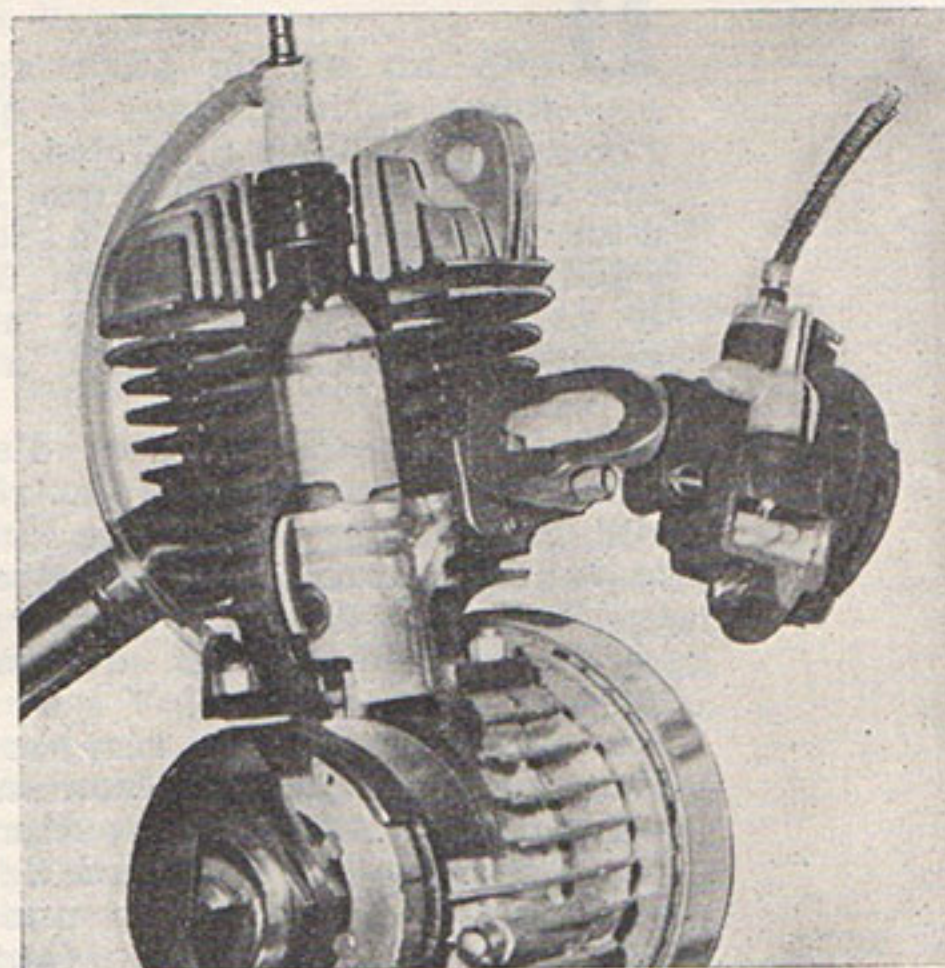
Bien que le principe de ce genre de machine soit généralement connu, il n'est pas inutile de le rappeler rapidement afin de pouvoir mieux apprécier les qualités du moteur à deux temps, et mieux comprendre l'intérêt de certains perfectionnements dont il bénéficie aujourd'hui.

UN PRINCIPE ASSEZ SUBTIL MAIS UNE APPLICATION TRES SIMPLE

A la vérité, dans le moteur à deux temps, on retrouve les différentes phases du cycle à quatre temps, mais celles-ci sont groupées deux à deux : l'aspiration et la compression se font pendant la course ascendante du piston ; l'explosion et l'échappement durant la course descendante.

Examinons de plus près le déroulement de ces phases dans le cas du moteur monocylindrique à deux temps du type à trois lumières et précompression dans le

Coupe du moteur « Junior » montrant l'un des canaux de double transfert.

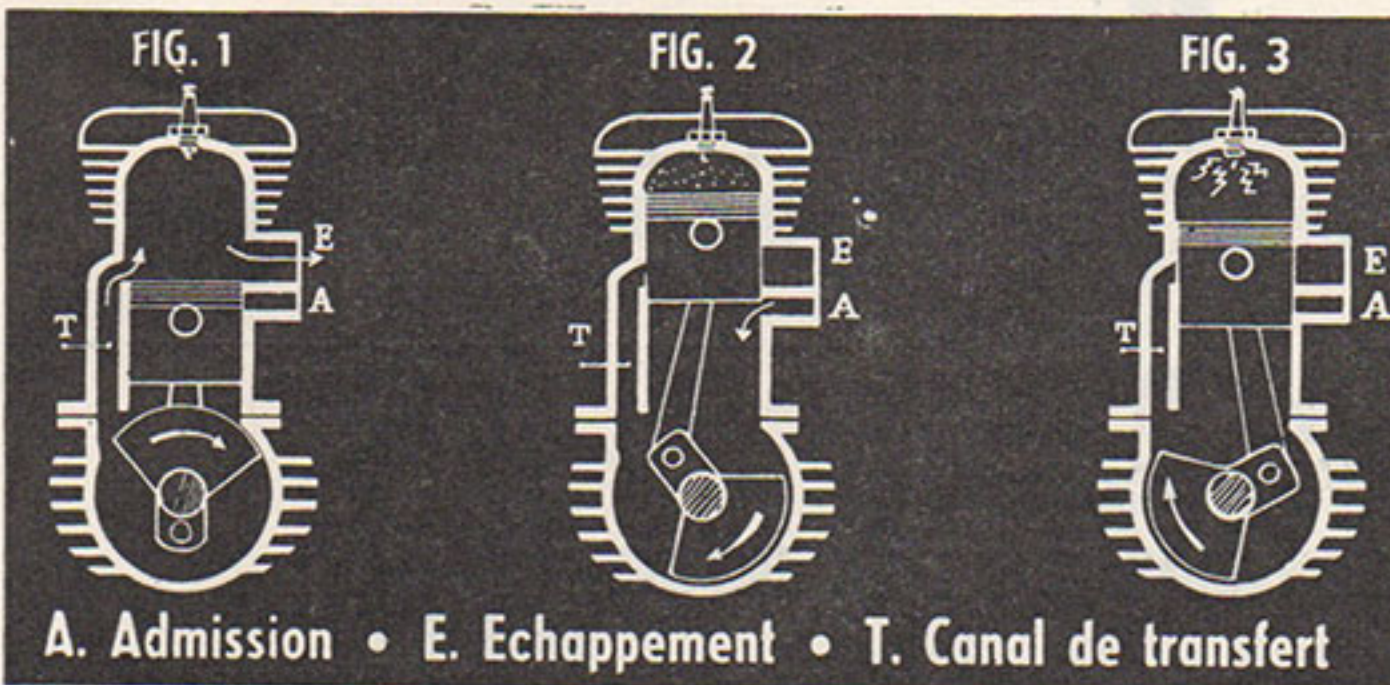


carter, le plus courant et le seul qui nous intéresse ici.

Si nous nous reportons aux figures, nous remarquons que le carter (qui doit être parfaitement étanche) communique d'une part avec le carburateur — par la lumière d'admission — d'autre part avec le cylindre — par le canal de transfert — et que le cylindre comporte un orifice débouchant à l'air libre : la lumière d'échappement. Le piston, en se déplaçant devant les ouvertures ménagées dans le cylindre, les obture ou les démasque et règle le jeu de la distribution. Il suffit que la longueur de sa jupe, l'emplacement et la section des lumières soient judicieusement déterminés pour que se trouvent assurées dans les conditions optima l'alimentation du cylindre en mélange détonant et l'évacuation des gaz brûlés.

Nous voulons mettre le moteur en marche.

Supposons tout d'abord le piston au point mort bas (fig. 1) : la lumière d'échappement est ouverte, ainsi que celle du canal de transfert débouchant dans le cylindre. Dans la rotation du vilebrequin, le piston remonte, ferme ces deux lumières et crée dans le carter un vide relatif jusqu'au moment où, atteignant une certaine position de course, il démasque la



A. Admission • E. Echappement • T. Canal de transfert

lumière d'admission (fig. 2). Sous l'effet de la dépression, le mélange combustible air-essence se précipite dans le carter et le remplit.

Le piston atteint le point mort haut et amorce sa course descendante en comprimant le mélange explosif enfermé dans le carter puis, à un certain point de cette course, il ouvre la lumière de transfert et le mélange détonant « précomprimé » passe dans le cylindre. Le piston franchit le point mort bas et commence à remonter en obturant la lumière de transfert et celle d'échappement, puis en comprimant le mélange combustible. Au voisinage immédiat du point mort haut (si l'on tient compte de l'avance à l'allumage), l'étincelle éclate entre les électrodes de la bougie et, sous l'effet de l'explosion, le piston est vigoureusement chassé vers le bas (fig. 3). Le moteur, désormais, se meut par ses propres moyens : le piston, presque au bas de sa course, démasque la lumière d'échappement, les gaz brûlés s'évacuent au dehors tandis que le mélange combustible, aspiré dans le carter au cours de la précédente course ascendante du piston et précomprimé durant la course descendante correspondant à l'explosion et à la détente (temps moteur), pénètre violemment dans le cylindre par le canal de transfert dont l'orifice est également ouvert (fig. 1).

Le déroulement du cycle recommence : aspiration par la face inférieure du piston et compression par la face supérieure ; explosion et détente sur la face supérieure du piston, puis échappement et, en même temps, précompression dans le carter par la face inférieure du piston.

DES PERFECTIONNEMENTS QUI AMELIORENT LE RENDEMENT

Nous remarquons que, dans le moteur à deux temps, il se produit une explosion par tour alors que dans le moteur à quatre temps il s'en produit une seule-

ment tous les deux tours. Théoriquement, à cylindrée égale, le premier moteur devrait donc développer une puissance double de celle du second. En pratique, ce n'est pas tout à fait vrai parce que le remplissage du cylindre a tendance à se faire imparfaitement du fait, d'une part, des difficultés qu'éprouve le mélange détonant à passer du carter dans le cylindre, d'autre part de l'obstacle que les gaz brûlés résiduels offrent à la pénétration des gaz frais. Pour améliorer le rendement et se rapprocher le plus possible des conditions théoriques de fonctionnement, il faut donc s'efforcer d'obtenir une alimentation plus complète du cylindre.

Les dispositions qui caractérisent le moteur « Junior » sont, à cet égard, particulièrement heureuses. Elles consistent dans le double transfert, le refroidissement du carter et le large orifice d'échappement.

Le transfert est assuré par deux canaux (au lieu d'un) reliant le carter au cylindre et doublant, par conséquent, la section de passage offerte aux gaz frais. Ces derniers, mieux répartis et mieux dirigés, chassent beaucoup plus énergiquement les gaz brûlés.

Le refroidissement du carter, réalisé par de nombreuses ailettes balayées par l'air, contribue à abaisser la température du mélange explosif, à favoriser le remplissage du carter et, par là même, celui du cylindre.

Enfin, la large lumière d'échappement permet la libre évacuation des gaz brûlés, qui ne présentent plus qu'un très faible obstacle aux gaz frais.

En plus de l'amélioration du rendement du moteur due au remarquable remplissage du cylindre, le rendement thermique du « Junior » est lui-même augmenté grâce à la chambre de combustion hémisphérique avec bougie au centre et au piston à dessus légèrement bombé, déterminant un volume extrêmement favorable à la propagation régulière de la combustion qui s'effectue complètement.

98 cmc. = 4,2 CV.

Bientôt, nous vous ferons connaître en détail une nouvelle production F. M. L. : un 98 cmc.

Pour l'instant, nous vous dirons que ce 98 cmc., simple, robuste (comme tout ce que construit F. M. L.), du type à deux vitesses, développe 4,2 CV. à 4.500 tours/minute, alors que la plupart des moteurs de cette cylindrée ont une puissance de 3 CV. seulement. La « surpuissance » du « Comet » lui assure d'ores et déjà la faveur de la clientèle désireuse de posséder un engin rapide et sûr.

Votre clientèle veut du bon, du solide et du simple.

Proposez-lui un « JUNIOR » : il a fait ses preuves.



VERIFICATION

DU FONCTIONNEMENT DE LA BOUGIE

LA bougie est souvent responsable d'un bon nombre de reproches attribués à tort au moteur. En cas de départs difficiles, de mauvais ralenti, d'échauffement anormal ou de baisse de puissance, il est nécessaire de vérifier en premier lieu son état (et de s'inquiéter, par la même occasion, si son type, ou indice thermique, convient au moteur).

Pour ce faire, il est nécessaire de la démonter en utilisant la clé spécialement prévue pour cet usage. Un premier examen renseigne sur son état : un dépôt de calamine sur le culot et à l'intérieur indique une bougie encrassée, ce qui nuit à son bon fonctionnement. Il faut alors la nettoyer avec une carte métallique, ou, mieux, en la soumettant à un jet de sable ; la laver ensuite à l'essence pure et, après séchage, vérifier si l'étincelle jaillit régulièrement. Procéder comme suit : placer le culot de la bougie sur une ailette afin de faire masse, après avoir rebranché le fil d'allumage ; puis en faisant tourner le volant à la main, s'assurer que l'étincelle jaillit régulièrement entre les électrodes. L'écartement de celles-ci est également à vérifier ; en moyenne, il doit être de 4/10 de mm. Si, par suite d'usure, l'écart est excessif, le réduire en agissant uniquement sur l'électrode de masse.

L'encrassement est cependant le défaut mineur dont souffrent les bougies : il est dû généralement à un réglage de carburation trop riche (gicleur trop gros, filtre à air obstrué, starter ne revenant pas,

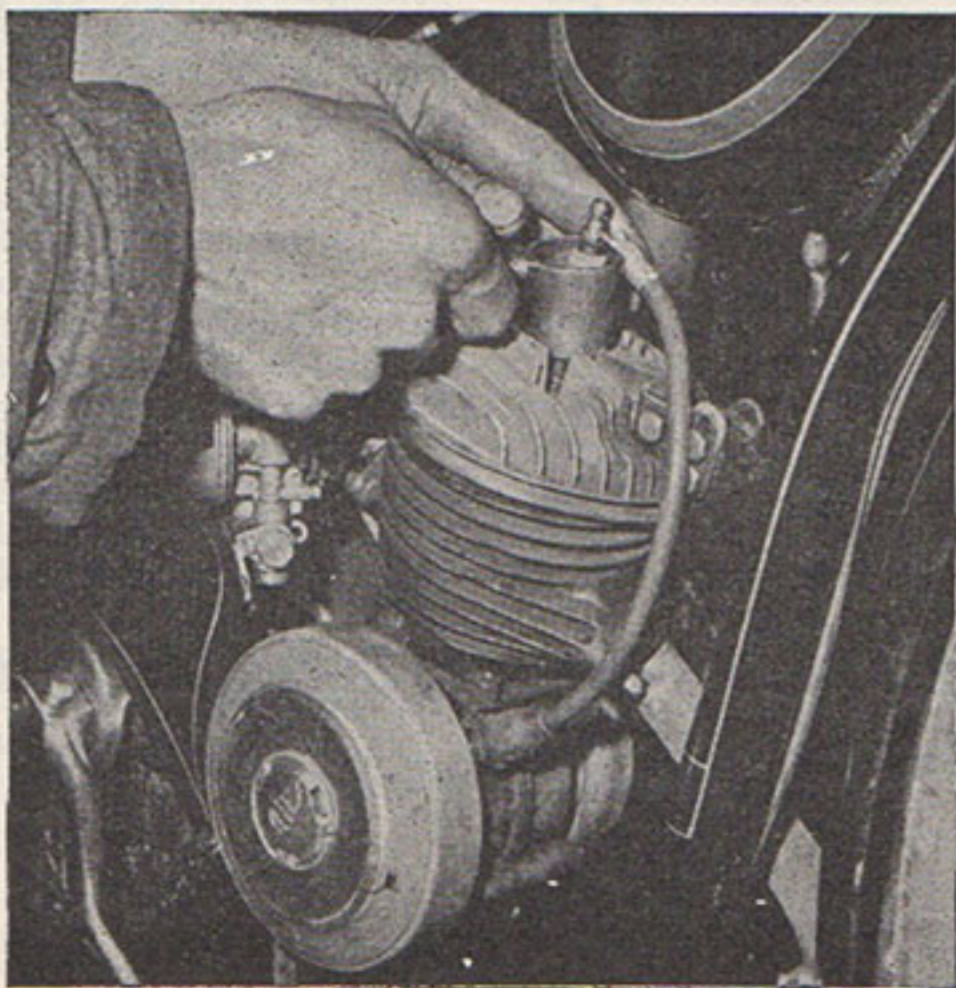
etc.) à un excès d'huile dans l'essence, ou à l'adoption d'une bougie trop froide, c'est-à-dire d'un indice thermique trop élevé.

L'examen de la bougie peut révéler d'autres causes de mauvais fonctionnement. Un culot et des électrodes brûlés, corrodés ou recouverts d'une pellicule grisâtre ou blanche, indiquent une carburation trop pauvre (gicleur trop petit, entrée d'air additionnel sur la tubulure d'admission, déficience des joints d'étanchéité du vilebrequin) ou un indice thermique trop faible, autrement dit utilisation d'une bougie trop chaude. Ceci est plus grave, car si une bougie encrassée ne traduit qu'une carburation mal réglée par excès d'essence ou excès de lubrifiant, ces différentes causes n'ayant aucune influence sur la longévité du moteur, par contre une bougie reflétant par son aspect un échauffement anormal indique clairement que certains organes en mouvement, piston et segments, souffrent d'un refroidissement interne insuffisant.

Dans ce cas, se contenter de rapprocher les électrodes nécessairement usées ne constitue qu'un palliatif. Il faut revoir le réglage de carburation, adopter un gicleur plus gros et, éventuellement, choisir un type de bougie plus froid.

En sus, contrôler si tous les colliers ou brides assurant la liaison carburateur-tubulure-cylindre sont étanches, afin qu'il n'y ait aucun risque d'entrée d'air additionnel.

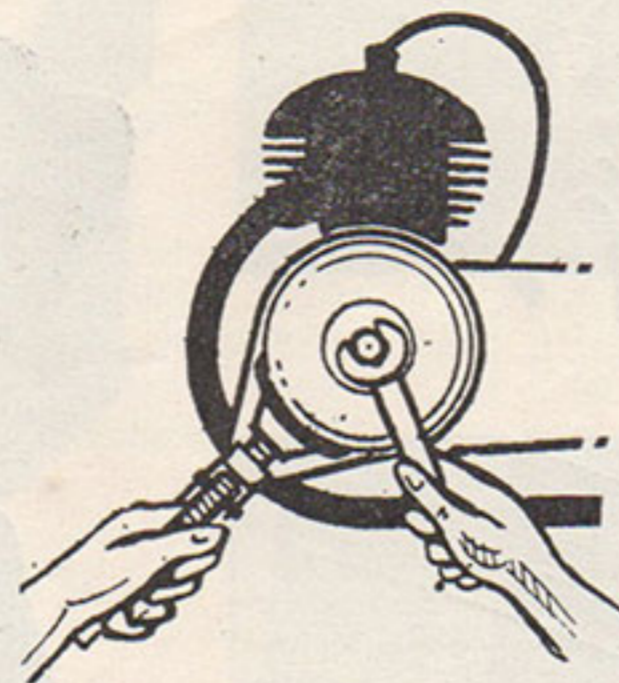
Dévisser correctement une bougie est simple... à la condition que la clé soit appropriée car il ne faut pas abîmer les six pans ni risquer de casser l'isolant



★
CLIENT NOUVEAU,
CLIENT DE TOUJOURS
SI VOUS L'AIDEZ
A BIEN UTILISER
SON « JUNIOR ».
★

L'atelier de réparation

POUR LE MONTAGE ET LE DÉMONTAGE DES VOLANTS



UN FREIN DEBLOC



UN ARRACHE-MOYEU

Le Débloc est un appareil très simple, destiné à faciliter le blocage ou le déblocage des volants magnétiques ; il se compose d'une sangle métallique réglable suivant le diamètre extérieur du volant et d'un manche fileté, comportant un sabot qui vient prendre appui sur la face externe du volant. Livré avec deux colliers de serrage amovibles, il est utilisable du plus petit au plus grand volant. C'est une spécialité des Ets. Gambier et Cie.

Cet appareil, fabriqué par F. M. L., permet d'extraire les volants magnétiques des cyclomoteurs. Sur ceux-ci, en effet, l'écrou de blocage ne fait pas office d'arrache-volant. L'appareil ci-dessus se compose d'un corps fileté se vissant dans le rotor, et d'une vis centrale venant en appui sur l'arbre moteur. Il suffit de tourner progressivement la vis centrale pour extraire le rotor, sans risque de détérioration. Le prix modique de cet arrache-volant (270 francs) le met à la portée de tous les cyclomotoristes.

TOURS DE MAINS

Le graissage des câbles sous gaine est une opération délicate et pourtant nécessaire. En effet, après un certain usage, les spires métalliques de la gaine commencent à rouiller et la commande devient dure, avec risque de rupture de câble. Quelques gouttes d'huile aux extrémités ne donnent qu'un résultat médiocre, seule une petite partie du câble et de la gaine se trouvant lubrifiée. Voici deux « trucs » pour lubrifier complètement une commande. Le croquis 1 est suffisamment explicatif et se passe de commentaire ; l'essentiel est de disposer d'une bonne burette sous pression. Le croquis 2 illustre une autre méthode. La commande, prise dans un bouchon s'ajustant sur le goulot d'un récipient, se trouve graissée par gravité.

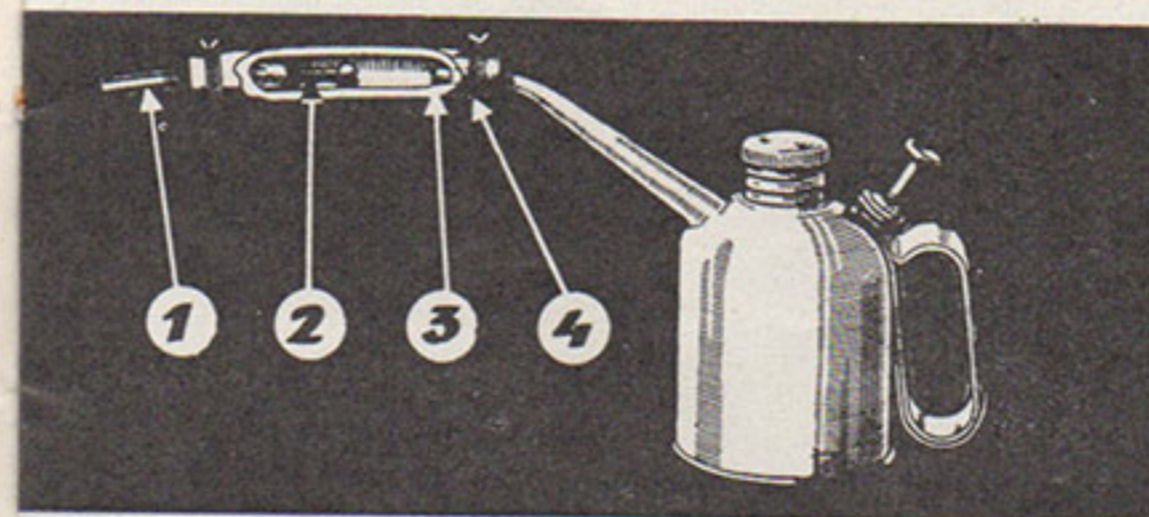


FIG. 1. — Graissage d'un câble sous gaine : 1, gaine du câble ; 2, câble avec arrêt ; 3, tuyau souple en caoutchouc synthétique ; 4, ligature de fixation.

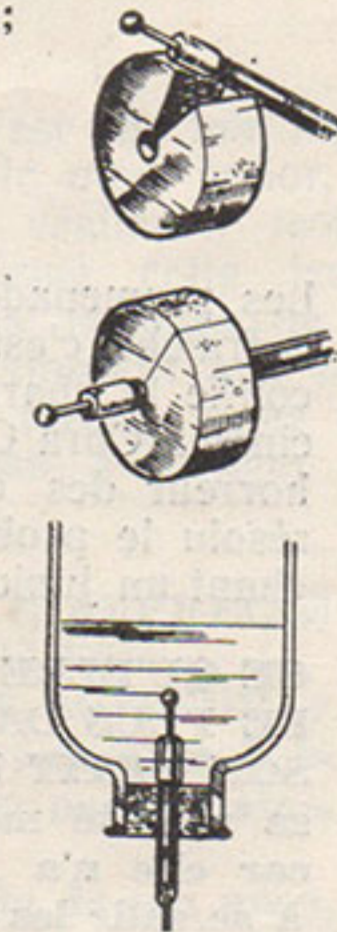


FIG. 2. — Confection d'un dispositif de graissage pour câbles sous gaine. De haut en bas, préparation du bouchon et mise en place de la gaine. L'opération terminée, le récipient contenant l'huile est pendu, goulot en bas. Le câble et la gaine en place sont maintenus par le bouchon.

★
 SUR PLUS DE 12 MILLIONS DE CYCLISTES
 QUI ROULENT EN FRANCE
 SEPT CENT MILLE ENVIRON SONT D'JA MOTORISES...
 VOYEZ QUELS DEBOUCHES VOUS RESTENT OUVERTS !
 ★

*nous
 les avons
 interrogés...*

...pour savoir à quel titre ils appréciaient leur cyclomoteur.

Dans leurs réponses, vous retrouverez certainement des arguments que vous avez déjà entendus de la bouche de vos clients. Pourquoi ne pas vous servir de ces mêmes arguments auprès des acheteurs éventuels qui attendent pour se décider tout simplement que vous leur exposiez ces raisons péremptoires ?

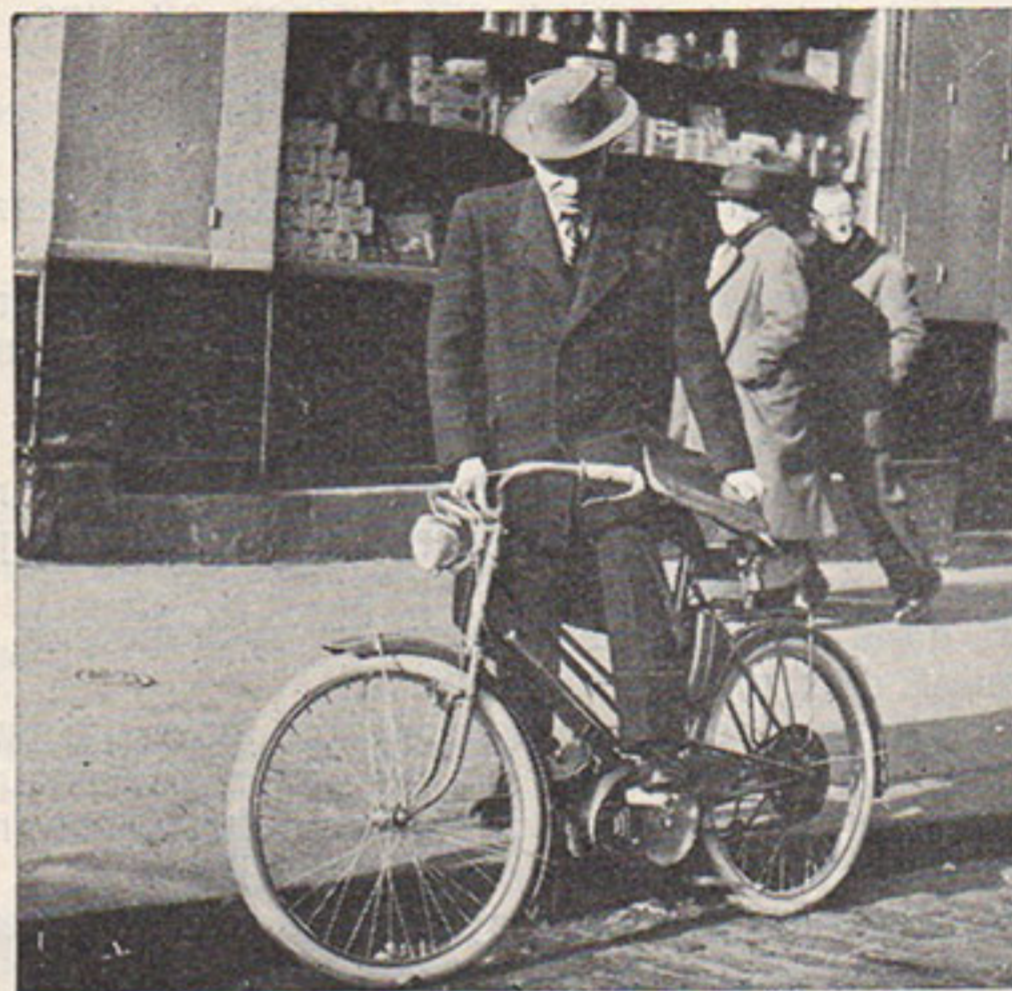
Les promenades à bicyclette, à la fraîche, c'est magnifique, nous confie la charmante actrice de cinéma Cora Camouin, mais j'ai horreur des côtes. Aussi, j'ai résolu le problème en chevauchant un Junior !

CE QU'ELLE APPRECIE LE PLUS DANS SON PETIT MOTEUR :
 sa solidité mécanique, car elle n'a jamais à se salir les mains en touchant au moteur.



« J'ai été délivré de l'assujettissement des moyens de transport en commun grâce à mon cyclomoteur, nous dit M. Renard, ouvrier métallurgiste. C'est tout simplement merveilleux. Par jour, je gagne une demi-heure de sommeil le matin et, le soir, une demi-heure de loisir ! »

CE QU'IL APPRECIE LE PLUS DANS SON PETIT MOTEUR :
 c'est l'économie qu'il réalise sur les transports.



« Je ne sors plus la voiture qu'exceptionnellement, nous dit M. Grandval, qui possède un important portefeuille de représentant. Je réalise ainsi une économie appréciable et je gagne du temps. Avec mon Junior, je me faufile partout. C'est curieux mais, toujours assis au volant de ma voiture, je me portais beaucoup moins bien qu'à présent. »

CE QU'IL APPRECIE LE PLUS DANS SON PETIT MOTEUR :
 c'est la possibilité nouvelle qui lui est offerte de voir 4 clients de plus par jour.

★
 AVEC LE JUNIOR, PAS D'ENNUI. SI VOUS RENCONTREZ UNE DIFFICULTE, ELLE EST FACILE A RESOUDRE. ECRIVEZ-NOUS.
 ★



« La ville n'est pas loin mais, avant d'avoir mon Junior, je me sentais vraiment isolée, nous a affirmé cette jeune fermière. Les fatigues de la bicyclette s'ajoutant aux fatigues de la ferme, je ne me décidais plus à bouger de chez nous. »

CE QU'ELLE APPRECIE LE PLUS DANS SON PETIT MOTEUR :
 c'est de pouvoir aller à la ville une fois par semaine, au cinéma, en compagnie de son mari, qui possède aussi un Junior.

CONCOURS

UNE
SEMAINE
A PARIS

Un séjour d'une semaine
dans la Capitale,
tous frais payés,
vous est offert par

JUNIOR-MAGAZINE

Le gagnant du concours organisé par *Junior-Magazine* prendra, à nos frais, huit jours de vacances à Paris. Son voyage aller et retour sera réglé. Hôtel, restaurants de classe, places gratuites dans les meilleurs théâtres, music-hall et cabarets parisiens lui seront réservés.

Il pourra profiter de son séjour pour visiter nos usines où une petite réception sera organisée en son honneur.

Le concours établi par *Junior-Magazine* à l'attention de tous nos lecteurs est un concours amusant, assez simple.

Ce concours se subdivise en 4 séries de 3 questions chacune et sera clos en fin d'année 1954.

Chacune des séries de questions vous sera présentée dans un numéro de *Junior-Magazine* au cours des mois qui viennent. Chaque question comporte une réponse précise qui sera notée de 0 à 20.

Attention ! Non seulement vous pouvez gagner un voyage à Paris, mais chacune des séries donnera lieu à un classement individuel qui servira, en fin d'année, à établir le classement général d'après la somme des points acquis au cours des différentes épreuves.

Vous pouvez donc gagner, dans chacune des séries, un cyclomoteur de la marque de votre choix, équipé d'un moteur « Junior ».

Les réponses doivent nous parvenir dans le courant du mois qui suit la sortie du numéro. Elles pourront être établies sur un papier quelconque et devront comporter : d'une part les réponses à chacune des questions et, d'autre part, très lisiblement, le nom et l'adresse du participant.

Les réponses types seront déposées par avance, sous pli scellé, chez un huissier.

Et maintenant, bonne chance à tous !...

PREMIÈRE SÉRIE

Première question :

En décembre 1953, l'usine F.M.L. a fabriqué 7.500 moteurs. Quel poids d'aluminium et de zamac la fonderie a-t-elle employé pour les réaliser ? (1)

Deuxième question :

Quel kilométrage représentent, lorsqu'on les met bout à bout, les axes de pistons de tous les moteurs de F.M.L. construits à ce jour ? (2)

Troisième question :

Quelle surface, en millimètres carrés, couvre la totalité des trous percés dans le carter du moteur Junior ?

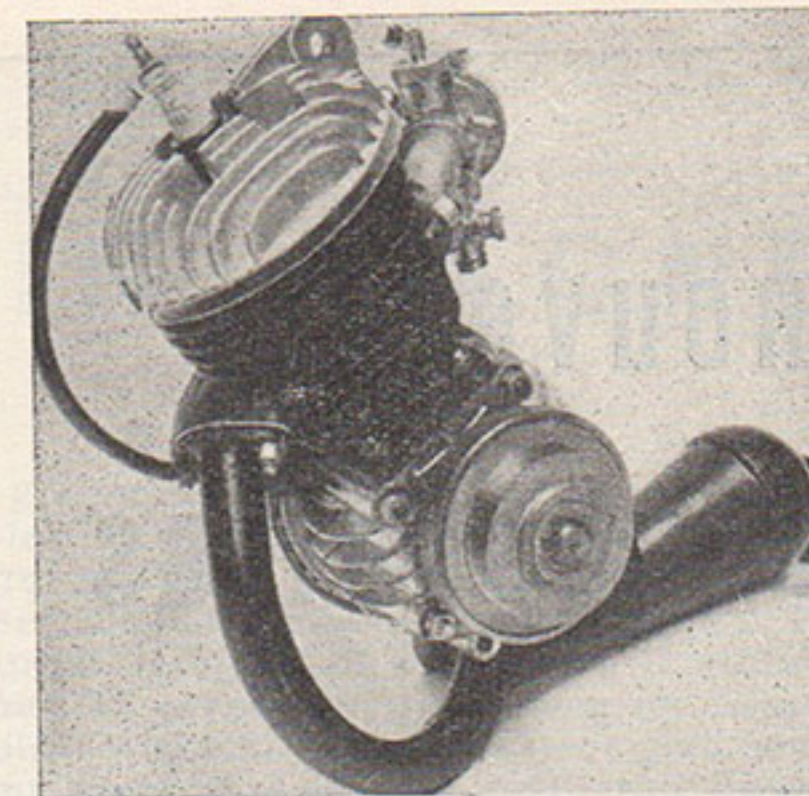
Conservez ce numéro. Vous en aurez besoin pour le concours qui vous sera proposé dans le numéro suivant.

(1) Dans un moteur « Junior », les pièces à prendre en considération sont les suivantes : carter (en zamac), culasse, piston (en alliage d'aluminium « Alpax »). On estime que les usinages entraînent une perte de matière de 10 % dont il faut tenir compte.

(2) Le nombre de ces moteurs figure dans ce numéro. Lisez-le donc attentivement. (On admettra que tous les moteurs ont le même alésage, c'est-à-dire celui du « Junior »).

NOS JUNIORS SONT SOUS GARANTIE TOTALE.
N'OUBLIEZ PAS QUE C'EST UN ARGUMENT DE VENTE.

le sauveur de la bicyclette



★ LE MOTEUR AUXILIAIRE

connaît aujourd'hui dans le monde entier un prodigieux développement. En France :

94.000	machines produites en	1950
180.000	—	1951
500.000	—	1952
		et début 1953

— car il équipe aujourd'hui des machines solides, légères (22 kilogs), prestes et qui permettent de transporter des bagages ;

— bon marché, il rend d'inappréciables services et fait honneur à la production française.

Le moteur auxiliaire sera le sauveur de la bicyclette parce qu'il est :

★
mécanique

C'est-à-dire *moderne* : aujourd'hui, partout, la machine relaie l'homme afin de diminuer ses efforts et d'augmenter son bien-être !

individuel

C'est-à-dire *pratique* : l'autonomie et la liberté sont des biens précieux pour qui les oppose aux files d'attente des transports en commun, aux trajets incommodes des heures d'affluence.

rapide

C'est-à-dire *efficace* : comme à bicyclette, on se faufile partout. On se joue des encombrements. On se gare partout. Et le tourisme devient un repos sans cesser d'être sportif.

sur

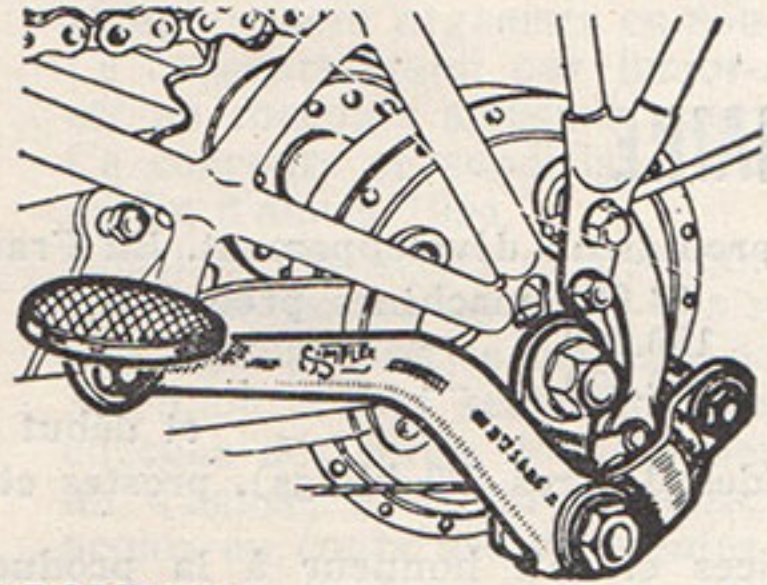
C'est-à-dire *utile* : une construction éprouvée, des années d'études techniques, des améliorations, des contrôles à tous les stades de la fabrication permettent d'offrir des machines toujours prêtes et qui n'imposent qu'un minimum d'entretien.

économique

C'est-à-dire *à la portée de tous* : peu de carburant (1,5 l. aux 100 km.), un long amortissement, primes d'assurance minimes, pas de garage, utile du matin au soir, ouvre à tous les horizons de l'automobile en n'en imposant ni les sujétions, ni le coût !

★
LA BICYCLETTE VIVRA PAR
LE MOTEUR AUXILIAIRE

nouveaux accessoires



UNE POIGNEE DE COMMANDE DE FREINS

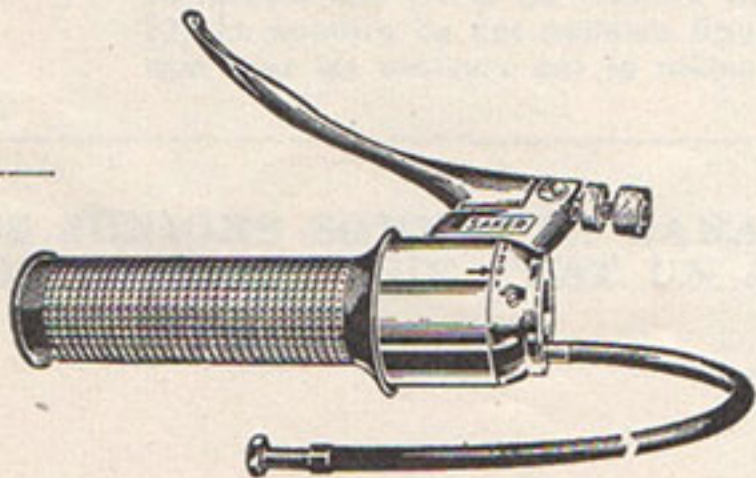
Cette pédale, actionnée au talon, s'adapte sur l'axe de roue par une simple patte supportant l'articulation du levier. Ce dernier, par l'intermédiaire d'une butée, agit directement sur la biellette de commande des mâchoires.

Ce système peut s'employer concurrentement avec la commande par câble.

UNE POIGNEE DE CHANGEMENT DE VITESSE

La marque « SAKER » présente cette nouvelle poignée de changement de vitesse avec tirage rectiligne et transmission unique par un câble spécial, dont les efforts sont égaux, tant en traction qu'en poussée. Le câble ne subit ainsi aucun dérèglement et transmet intégralement l'effort soumis à la poignée. Le fonctionnement est ainsi garanti avec sécurité et minimum de jeu indérégable.

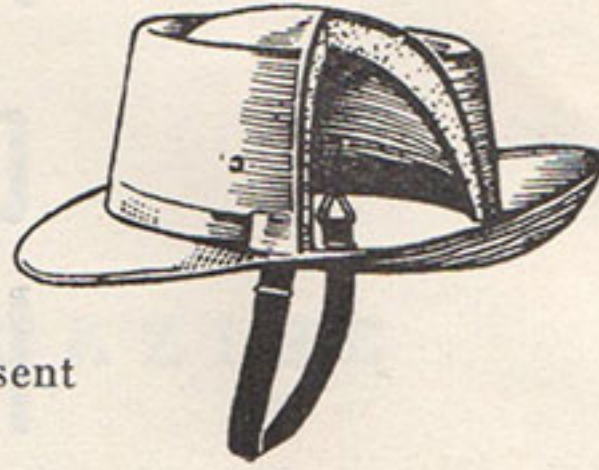
La construction de la poignée a particulièrement été soignée pour assurer une grande solidité, tout en conservant une présentation gracieuse, légère et d'un chic « SAKER ».



LE CHAPEAU FORT

Il y a des gens qui reconnaissent l'utilité du casque, mais qui, surtout pour la ville, n'osent pas s'en couvrir le chef.

Pour eux, Bayard a lancé le « chapeau fort ». Il cache sous sa coiffe et ses bords un casque de liège très efficace.



LE CYCLO-SIGNAL

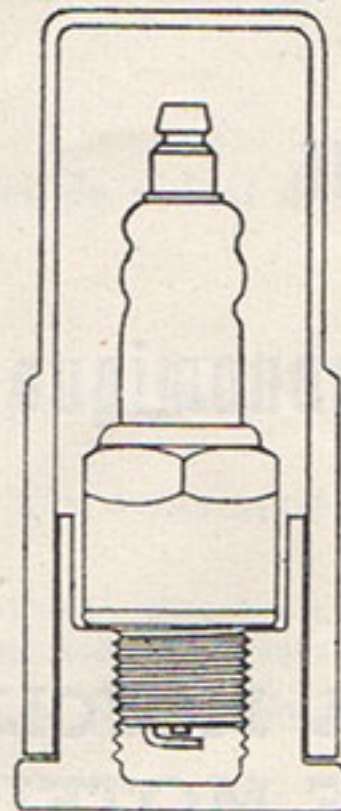
Voici une flèche de direction pour tous les véhicules à deux roues.

Elle se pose facilement sur le garde-boue arrière. Une seule manette au guidon commande les trois positions : droite, centre et gauche. La flèche rouge est garnie d'un produit réfléchissant visible aussi bien de jour que de nuit.



UN PROTEGE-BOUGIE

Le « Bouclier » est un étui en bakélite pour bougie de secours. Il la protège contre les chocs et les souillures. Ce protège-bougie, bien protégé et peu onéreux, trouve sa place dans la sacoche du cyclomotoriste.

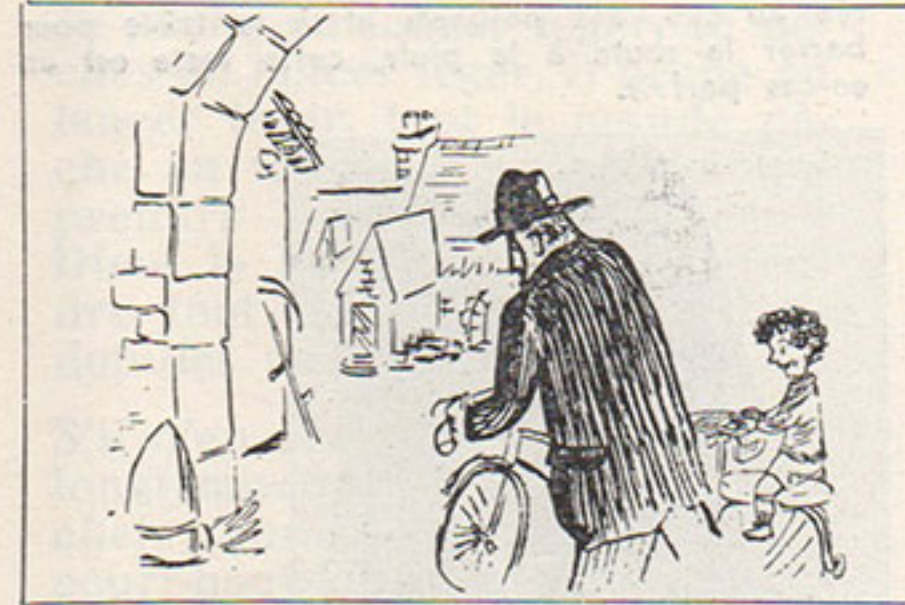


Les grandes dates
de la

VIE D'ANTONIN MAGNE



S'il est un nom que tous les sportifs d'avant guerre et d'aujourd'hui connaissent, c'est bien celui d'Antonin Magne. Tonin, Tonin-le-Calculateur, Tonin-le-Sage, Tonin-le-Méthodique... La longue silhouette de celui qui s'illustra dans tant de Tours de France, son sens extraordinaire de la course, ses préparations poussées jusqu'à la minutie, voilà ce qui séduisait en ce grand champion. Il distillait son effort, il aimait son métier, il avait chaque année plus d'expérience et savait l'utiliser avec un panache, une intelligence et une endurance mémorables. Aujourd'hui, il ne sert pas seulement d'exemple aux jeunes coureurs. Il est leur mentor et un des meilleurs directeurs sportifs de notre époque.



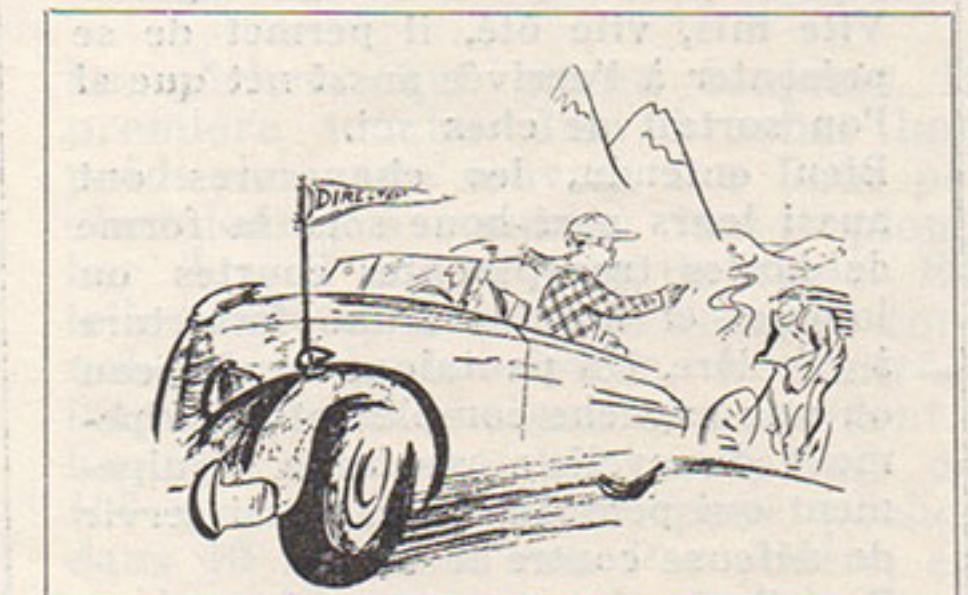
Tonin est né le 15 février 1904, sous le signe du Verseau (égalité d'humeur, goût pour la méditation, équilibre psychique et physique) à Ytrac, dans le Cantal. Ses parents étaient cultivateurs : il hérita d'eux ces caractéristiques du tempérament auvergnat que sont l'opiniâtreté, la conscience professionnelle, le respect des traditions et, malgré les apparences, un cœur excellent, sous une allure bourrue !



En 1939, Tonin court son dernier Tour de France. Instant triomphal et émouvant : à la dernière étape il arrive, détaché, au Parc des Princes, en compagnie de Leducq, son grand ami et son co-équipier. Ils ne luttent pas et coupent ensemble la ligne d'arrivée sous les acclamations de 30.000 spectateurs. Rare exemple de fraternité dans la compétition.



Tonin a commencé à courir en 1921. Son premier Tour date de 1927. En 1930, le voilà célèbre pour sa régularité. Sa spécialité : les courses contre la montre. Il remporte, trois ans de suite, le Grand Prix des Nations (1934, 1935, 1936). Il gagne deux fois le Tour (1931 et 1934). Son plus beau titre de gloire : champion du monde sur route, en 1936, à Berne, après une magnifique échappée solitaire.



Aujourd'hui, la guerre a passé. Le sorcier de Livry-Gargan est devenu monsieur Antonin Magne. Il possède une entreprise de charbons, une ferme. Il a deux enfants et continue de lutter pour ce métier qu'il aime tant : il dirige une brillante équipe de jeunes coureurs dont, en fervent radiesthésiste, il lui arrive de déceler au pendule les méformes passagères.



Une mode

tout en plastique

La mode ne naît pas spontanément. Même lorsqu'elle paraît soudaine, des considérations d'ordre pratique, économique ou social ont secrètement influencé son évolution.

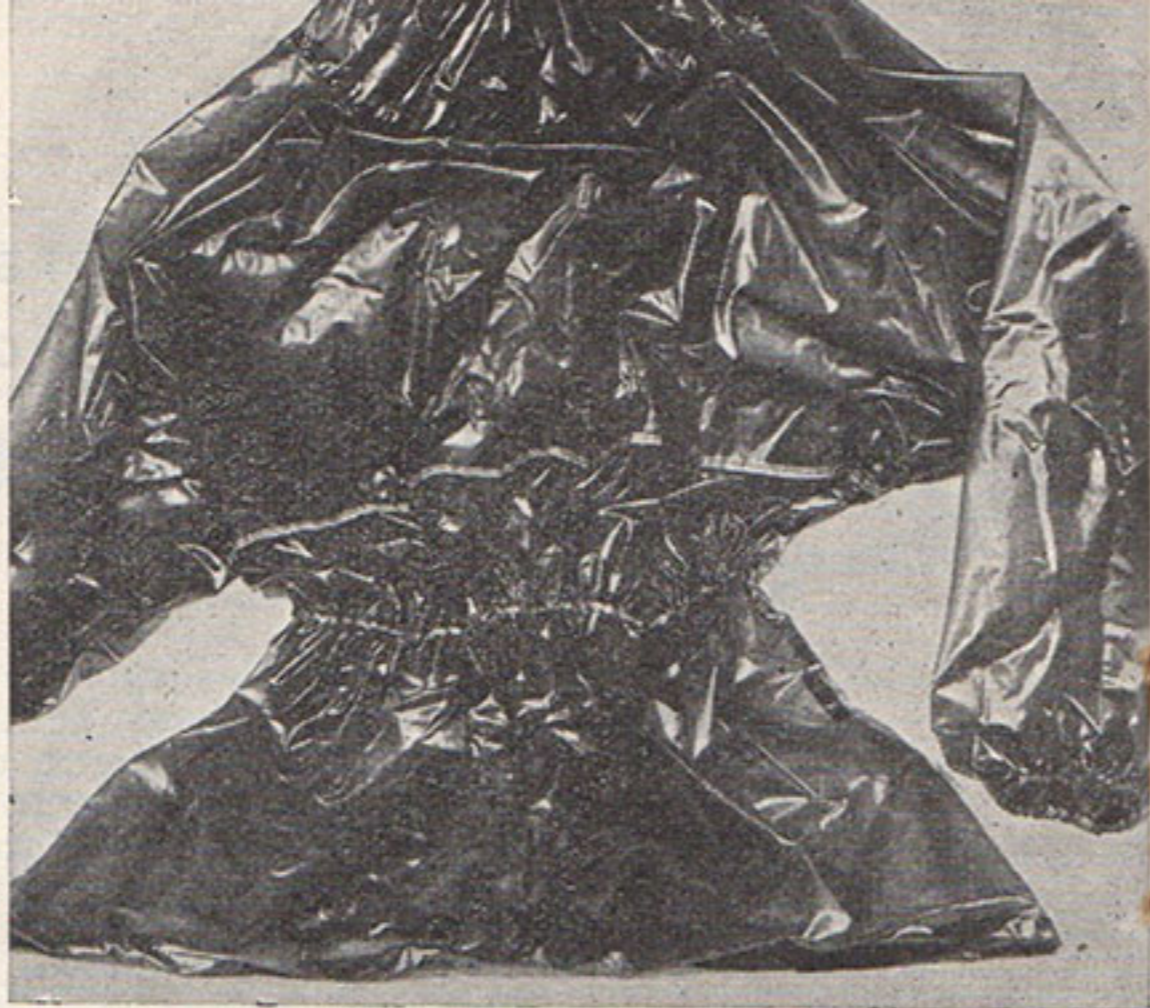
Si le plastique connaît aujourd'hui la vogue c'est que ses caractéristiques de commodité et de bon marché ont immédiatement semblé intéressantes à l'utilisateur. En outre, sa légèreté et son peu d'encombrement sont très appréciés dans les vêtements de sportifs.

Monté sur deux roues, le cycliste est particulièrement exposé aux intempéries. Pour lui, il n'est pas question de s'abriter sous un parapluie, ni de véhiculer constamment une veste épaisse de protection et des bottes. Le poids est l'ennemi. Voilà pourquoi, en 1954, les pantalons, les vestes et les bottes en matière plastique font fureur chez les usagers du vélo à moteur. Le vêtement protecteur peut se glisser dans une pochette et ne tient guère plus de place qu'une paire de gros gants. Vite mis, vite ôté, il permet de se présenter à l'arrivée aussi net que si l'on sortait de chez soi.

Bien entendu, les chaussures ont aussi leurs pare-boue sous la forme de bottes transparentes courtes ou longues et munies d'une fermeture à glissière. Un pantalon, un chapeau ou une capuche complètent l'équipement du cycliste moderne, équipement qui peut d'ailleurs aussi servir de défense contre le vent.

Peu d'entretien pour ces vêtements : les taches de boue s'enlèvent à l'eau tiède savonneuse ; il faut éviter de laisser plié un vêtement mouillé, mais le séchage est rapide, surtout si on l'active en épongeant la face mouillée.

Fidèle, docile et souple, le plastique est bien... dans la course.



Ample pour ne pas gêner les mouvements, serrée au cou, aux poignets et à la taille pour barrer la route à la pluie, cette veste est un en-cas parfait.



★ Ce pantalon large ne risque pas de détruire le pli du pantalon de laine.



★ Un pied bien chaussé se glisse aisément dans ces bottes dont une patte resserre l'ampleur à la cheville.



Quand je vais à la pêche sur mon junior

Lancer Léger

Je pêche au lancer léger, tu pêches au lancer léger, il pêche au lancer léger, tout le monde pêche au lancer léger et prétend prendre du brochet. Grâce à Dieu, le brochet sait se défendre tout de même et les bre-douilles ne sont pas rares.

S'il n'en était ainsi, il y a bien longtemps que les derniers brochets auraient nagé dans le court-bouillon.

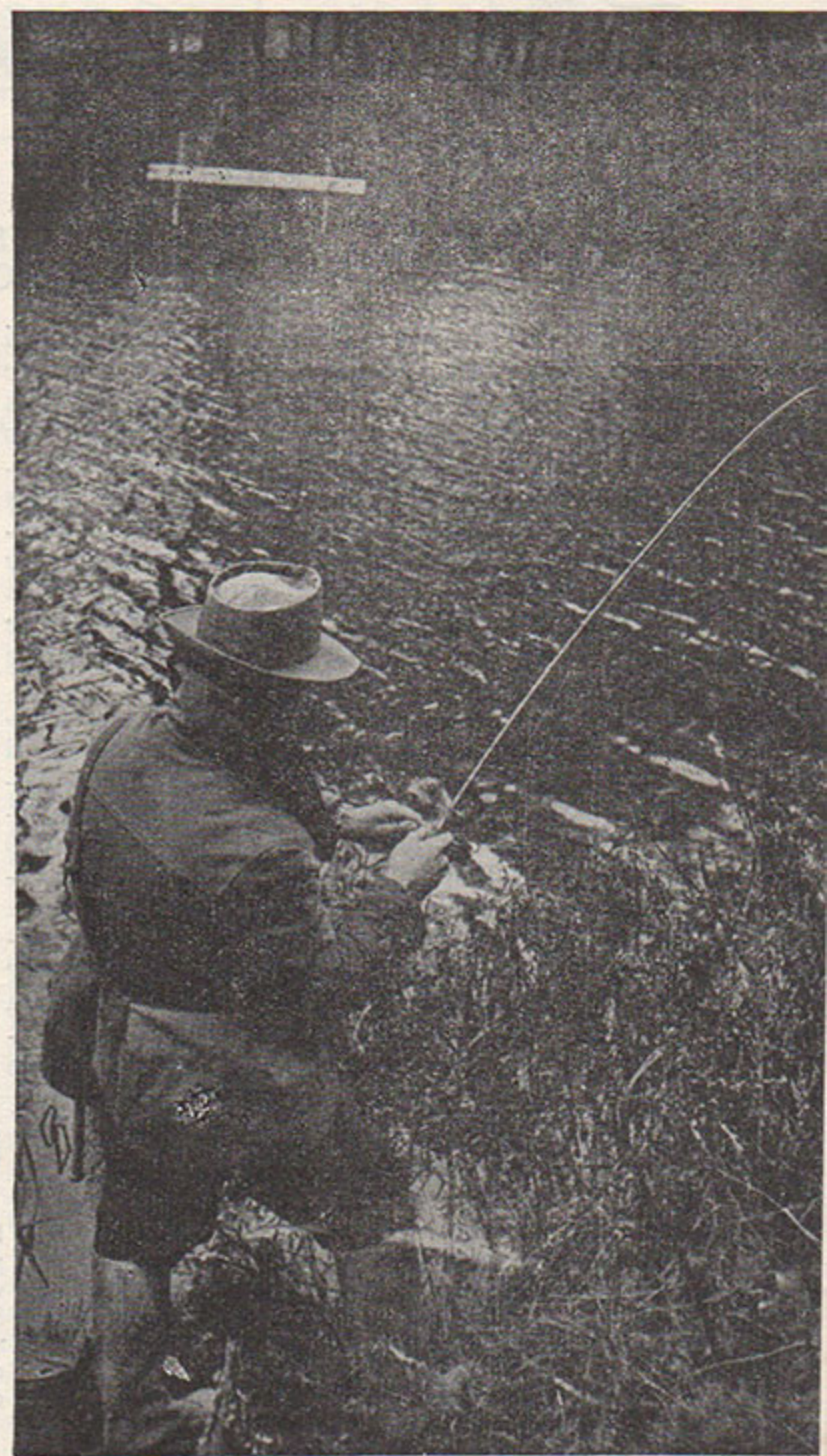
Il n'est pas inutile, pourtant, de rappeler les immenses dégâts que le lancer léger a occasionné parmi les brochetons. En effet, aux leurres légers, on prend (on prenait) surtout de minuscules brochets.

Le pêcheur sportif ou celui qui veut mériter ce qualificatif a abandonné la recherche du brochet avec des appâts artificiels légers. Il faut dire que ce n'est que par raccroc que l'on pique un brochet de plusieurs livres sur une minuscule cuiller ou sur un leurre insuffisamment plombé.

On ne répétera jamais assez que les bons brochets attaquent la proie qui évolue lentement et près du fond. Au brochet comme au saumon, pour prendre gros, sinon prendre tout court, il faut chercher le fond.

La vogue du léger est née de la trouvaille du tambour fixe. Par association de mots, on appelle toujours lancer léger l'adepte du tambour fixe. Que les pêcheurs ne s'y trompent pas ; on peut pêcher lourd avec un tambour fixe. Pour le brochet, c'est même tout à fait recommandable.

Le pêcheur qui attend toujours la première touche d'un brochet bon poids demande souvent : « Pour pêcher lourd, à combien faut-il plomber ? » Il n'y a pas de règle. En telle matière, le sens de l'eau, la connaissance de la rivière, le contrôle intelligent de la ligne commandent. En mer, par exemple, un plomb de 100 gr. est ultra-léger pour pêcher dans 40 mètres d'eau. Par contre, en rivière, 10 gr. est très lourd, trop lourd même, pour prospecter une nappe liquide de 40 centimètres d'épaisseur. Pêchez lentement, intelligemment, « en grattant le fond » et en cherchant à comprendre le comportement de votre adversaire et, tout naturellement, vous prendrez du brochet.





Les conseils DU DOCTEUR

PETITES BLESSURES
CONSEQUENCES GRAVES

Il n'y a que ceux qui ne font rien à qui il n'arrive rien. Le plus habile ouvrier, le mécanicien le plus adroit sont toujours victimes un jour ou l'autre de petits accidents, peu graves en général. Un tour-nevis qui échappe, un coup de marteau malheureux, de la limaille métallique coupante... et voilà comment on se fait une petite blessure. Il coule quelques gouttes de sang... on lave la plaie à l'eau fraîche ou on applique un peu de mercurochrome et l'on n'y pense plus.

Neuf fois sur dix, les choses s'arrangent très bien sans autre soin. Mais il y a des cas où il faut faire très attention, car la petite blessure ainsi négligée va traîner pendant des jours et des jours et risque de se compliquer gravement.

Tous ceux qui ont l'occasion de travailler sur des alliages légers, en particulier à base de magnésium ou d'aluminium, risquent des ennuis sérieux. S'ils se blessent, même légèrement, et si un peu de

métal reste dans la plaie, la blessure guérira rarement toute seule. Au contraire, il se produira de la lymphangite, puis de la nécrose au niveau du doigt ou de la main atteinte. A ce moment, il est déjà trop tard et l'on aura beaucoup de mal à guérir ce bobo qui semblait insignifiant. Parfois même il faudra aller jusqu'à l'amputation.

Conduite à tenir si vous manipulez des alliages légers : ne négligez aucune plaie, si minime soit-elle. Tout procédé de désinfection reste inefficace si une parcelle de métal demeure dans la blessure. La seule chose à faire est d'éplucher soigneusement la plaie pour en extraire la moindre particule métallique. Ne pas hésiter au besoin à agrandir un peu la coupure pour y voir plus clair. Ce n'est que quand vous serez certain qu'il ne reste rien dans la blessure que vous pourrez être tranquille. A ce moment la guérison sans complication est certaine en quelques jours.



HORIZONTALEMENT. — 1. Le moteur auxiliaire la permet. - 2. Donne le vertige. - 3. Participe. Figure. - 4. Modification d'un personnage pas toujours agréable à rencontrer. Eloignée avec crainte. - 5. Premier. Extrait. - 6. Mélangés. Pronom. - 7. Ne parlerai pas. Plus loin qu'ici. - 8. Véhicule parasite. - 9. Réfléchi. Envoyée.

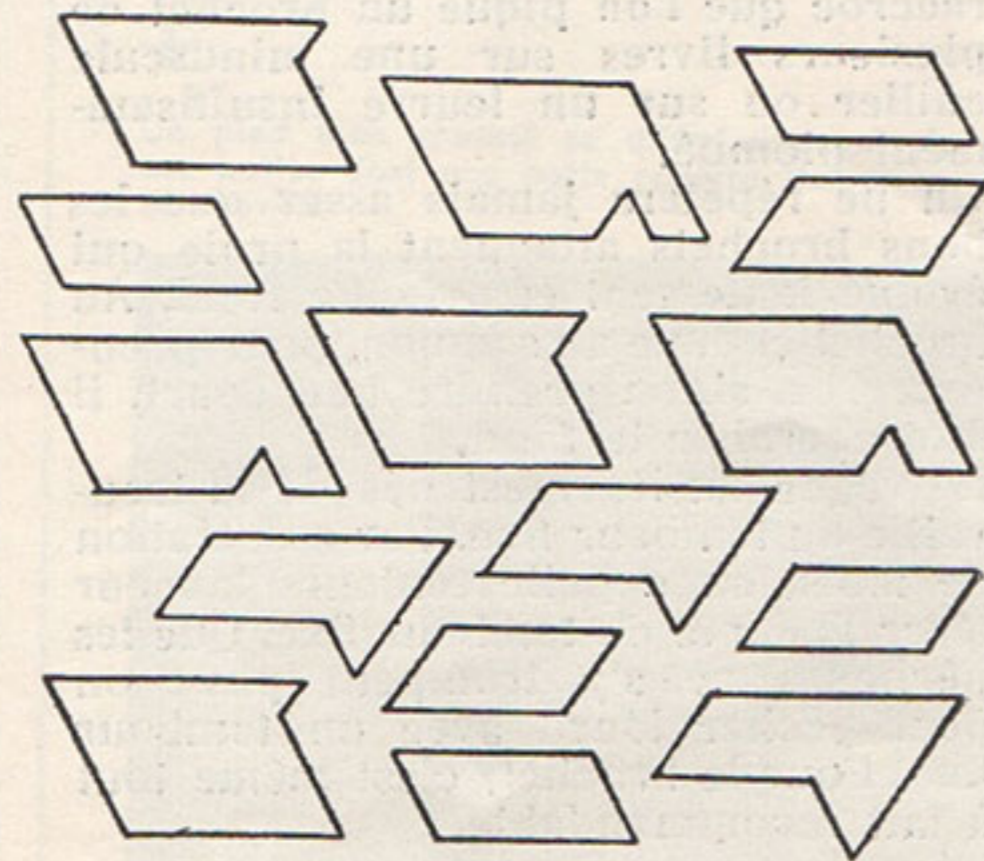
VERTICALEMENT. — A. On en organise beaucoup l'été. - B. Oublié. Appelle la restriction. - C. Finale latine. Qualité du cycliste motorisé. - D. Note de musique. La route devrait toujours l'être. - E. Important organisme de transport. Distingue le noir du jaune. - F. Sacrifie ses moyens à la faim. Royaume lointain. - G. Fleur. Début d'un cours d'eau moyen. - H. Appareil décomposant le mouvement. - I. Ouverte. Crie.

UN PUZZLE

Le puzzle est un jeu qui passionne les grands et les petits. Voici donc quinze morceaux à l'aide desquels vous devez parvenir à reconstituer un octogone régulier. Si vous ne voulez pas découper votre « Junior-Magazine », décalquez les contours de ces morceaux (quinze) que vous assembleriez ensuite comme il vous a été dit plus haut.



(SOLUTION DANS LE PROCHAIN NUMERO.)



CHRONIQUE JURIDIQUE ET FISCALE



PROPRIETE COMMERCIALE

Un décret fort important du 30 septembre 1953, comporte la codification des baux commerciaux. Il est intitulé : Décret réglant les rapports entre bailleurs et locataires, en ce qui concerne le renouvellement des baux à loyers d'immeubles ou de locaux à usage commercial, industriel ou artisanal.

Les dispositions principales qui ressortent des textes concernent spécialement : le droit au renouvellement, le montant du loyer, la procédure, dispositions diverses, les sous-locations, les cessions.

DU RENOUELEMENT DU BAIL.

Ce droit au renouvellement constitue ce que l'on a l'habitude d'appeler « la Propriété commerciale ». Ce principe existait déjà dans la législation ancienne appliquée jusqu'ici (loi de 1926 et ses compléments). Le présent décret a apporté quelques modifications. En voici les grandes lignes :

Le nouveau décret exige pour le droit à renouvellement une exploitation personnelle ou par l'intermédiaire de préposés : soit depuis deux années consécutives ou en vertu d'un ou plusieurs baux écrits successifs, soit depuis quatre années consécutives, en vertu, ou bien d'un ou plusieurs baux verbaux successifs, ou bien de baux verbaux ou écrits successifs.

Mais ne sont ainsi protégés que les commerçants qui consacrent leur activité à l'exploitation de leurs fonds — directement ou par préposé, c'est-à-dire par un salarié, à leur charge.

Sont exclues les personnes ayant donné leur fonds de commerce en gérance libre.

La durée d'exploitation imposée a pour terme « la date d'expiration du contrat de bail ou, le cas échéant, de sa reconduction... (Art. 4) ». Par dérogation aux articles 1736 et 1737 du Code civil, les baux de locaux soumis aux dispositions du présent décret ne cessent que par l'effet d'un congé, donné suivant les usages locaux, au moins 6 mois à l'avance. A défaut de congé, le bail fait par écrit se poursuit par tacite reconduction au delà du terme fixé par le contrat... (Art. 5.)

Dorénavant, la clause de renouvellement par tacite reconduction est légalement incluse dans tous les baux commerciaux, et le propriétaire devra, pour y mettre fin, signifier un congé, au moins 6 mois à l'avance ; ce congé

précisera les motifs (reprise, nouveaux prix, etc.) et avisera le locataire qu'il doit saisir le juge dans les 3 mois, au cas de contestation.

A défaut de cette clause de renouvellement par tacite reconduction et à défaut de congé, le locataire qui veut obtenir le renouvellement de son bail doit en faire la demande, soit dans les 6 mois qui précèdent l'expiration du bail ; soit, le cas échéant, au moment de sa reconduction (Art. 6.).

En principe, le propriétaire qui refuse à son locataire le renouvellement de son bail commercial, doit lui verser une indemnité (Propriété commerciale). Nous verrons ultérieurement quel en doit être le montant. Toutefois, quatre cas sont prévus dans le nouveau décret, dans lesquels le propriétaire peut reprendre son local sans indemnité :

1°) S'il justifie d'un motif grave et légitime à l'encontre du locataire sortant.

2°) Si l'immeuble doit être démolé en raison de son état insalubre ou dangereux.

3°) Si le bailleur reprend l'immeuble aux fins de l'habiter personnellement, d'y faire habiter un proche ou de le donner en location aux fins d'habitation.

4°) Si le propriétaire reprend un terrain aux fins de construire, à la double condition qu'il ait obtenu préalablement un permis de construire et que la reprise ne rende pas impossible la poursuite de l'exploitation.

Nous remarquerons que, dans les termes de cette nouvelle législation :

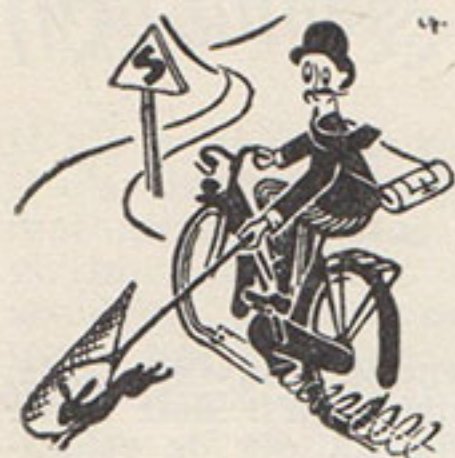
1°) le propriétaire ne peut refuser le renouvellement sans être astreint au paiement de l'indemnité, que s'il reprend les lieux pour les habiter lui-même, ou pour son conjoint ou ses descendants, dans les conditions conformes à leurs besoins. (Ces besoins seront appréciés, compte tenu de la situation familiale et professionnelle desdits bénéficiaires, ainsi que des conditions dans lesquelles ils sont actuellement logés.)

L'occupation devra être effective dans le délai d'un an et se poursuivre pendant un minimum de cinq ans. En outre, la transformation des locaux ne doit pas entraîner des travaux de gros œuvre (Art. 14). Sinon, le locataire évincé a droit à indemnité ;

2°) a été supprimé le droit de reprise du bailleur sans indemnité pour le propriétaire qui reprend son immeuble en vue d'une exploitation commerciale personnelle. Il en est de même pour les propriétaires sinistrés.

Dans ces deux cas, il y a lieu à indemnité.

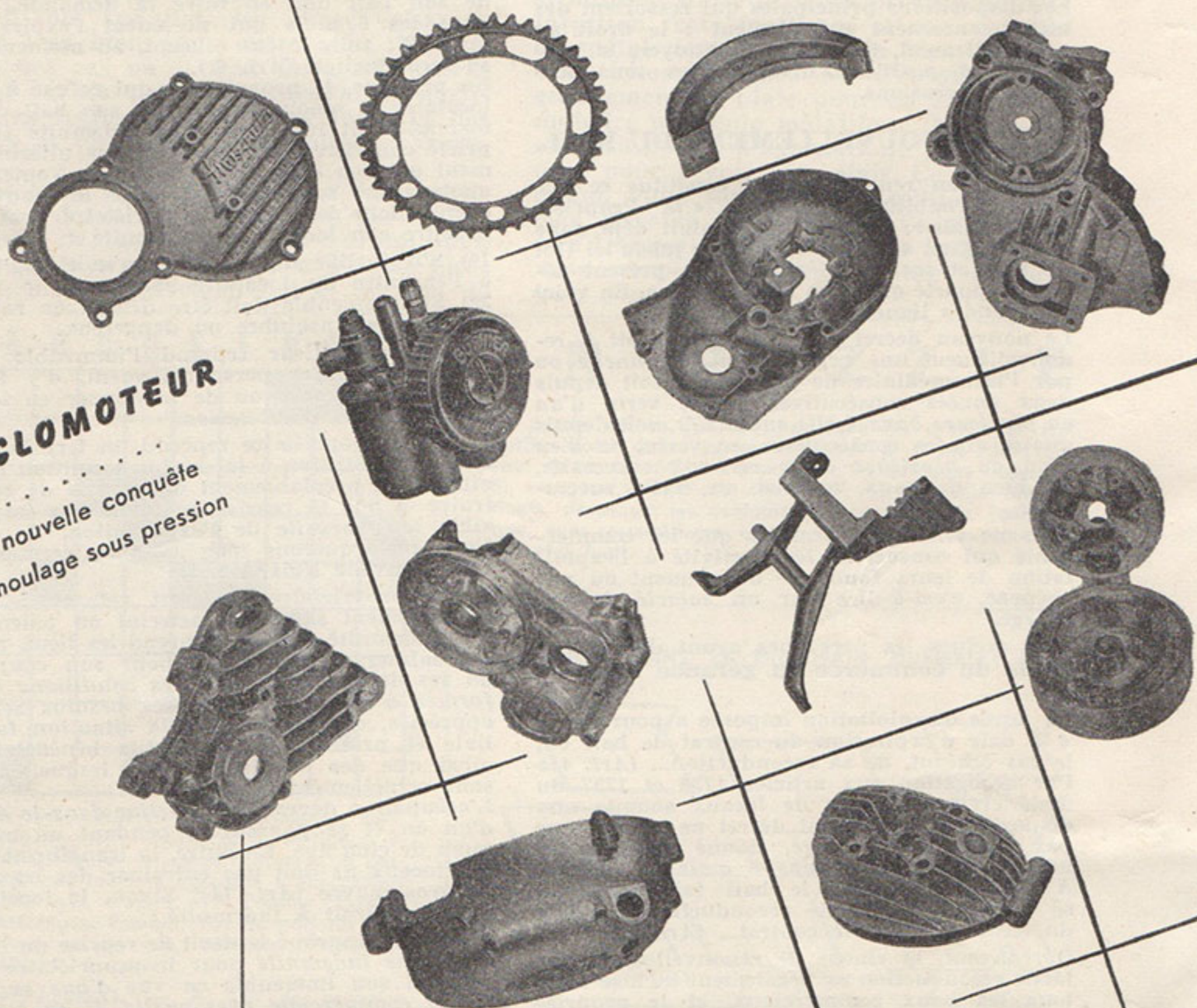
Avez-vous étudié les conditions du crédit D.A.M.I.C. ? Elles sont établies pour favoriser les travailleurs qui ont besoin d'un Junior



**MOULAGE SOUS PRESSION
DES ALLIAGES**
ALUMINIUM - MAGNÉSIUM - ZINC

ALUVAC

Le
CYCLOMOTEUR
.....
une nouvelle conquête
du moulage sous pression



PAUL-MARTIAL

FONDERIE DE PRÉCISION

SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 384.375.000 FRANCS
32, BOULEVARD NATIONAL - TÉL. MALMAISON 23-55 - NANTERRE

SURE DE SA TECHNIQUE

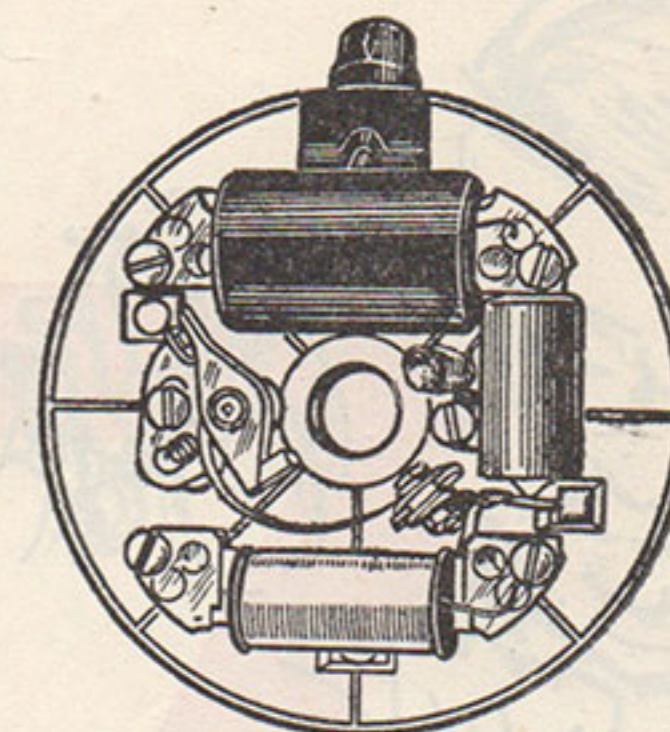
la société

DYNEX

apporte

SÉCURITÉ à l'usager

SERVICE au réparateur



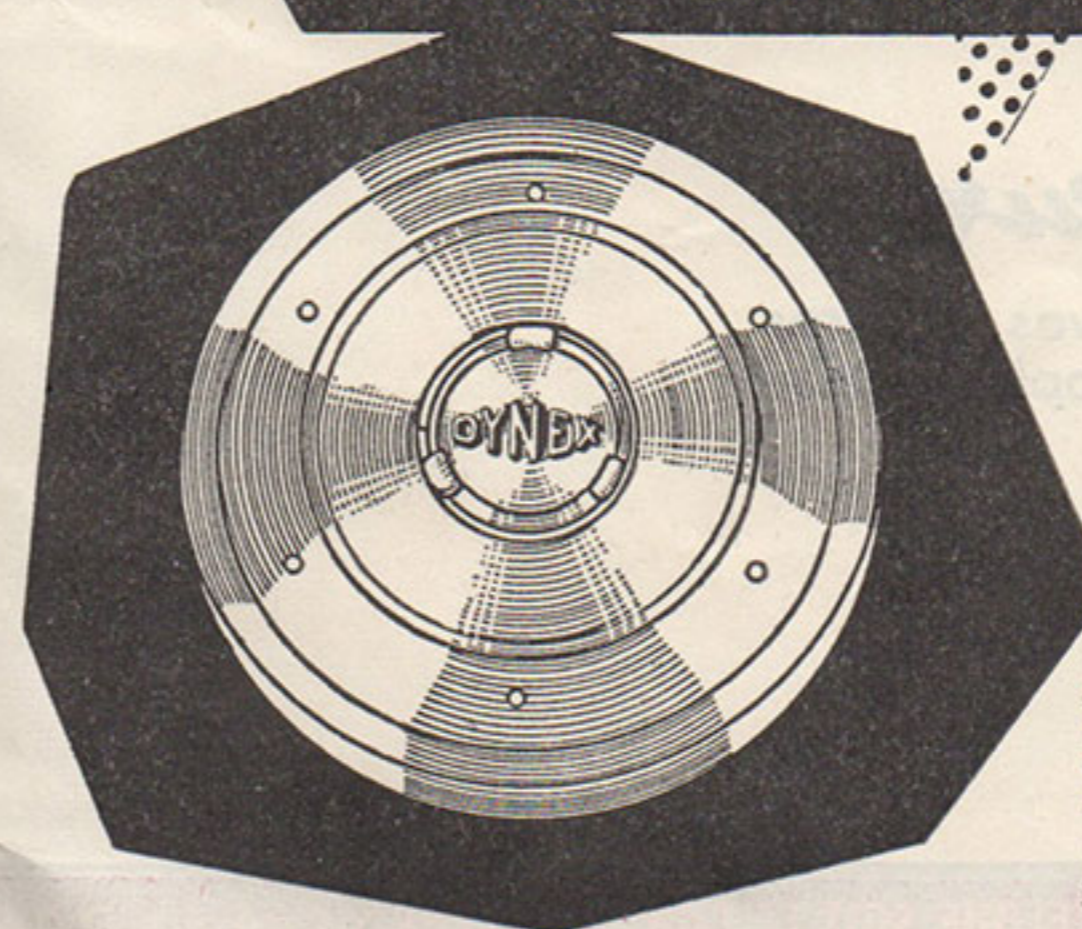
**VOLANTS
MAGNÉTIQUES**

Haut rendement à toutes
les vitesses par aimants
TICONAL à molécules
orientées.

- Système breveté de protection de la bobine.
- Condensateur à perle de verre étanche et à haut rendement - Bobine d'éclairage toutes puissances - Emploi de matériaux de 1^{re} qualité - Fabrication sur machines ultra-modernes - Contrôle à chaque stade de fabrication.

Toutes facilités pour :

- Le système d'échange standard et la création de Stations-Service
- La mise à sa disposition de montages d'essai simple et peu coûteux.



Société anonyme **DYNEX**
Bureaux et usine : 18-20 Rue Molière
Montrouge (Seine) Tél. Alésia 27-11

utilisateurs...

... mon cyclomoteur
est à vous pour



9500^F

***Tout agent
peut en dire autant
à ses clients***

grâce au Crédit

D . A . M . I . C

SANS AUCUNE FORMALITÉ

le plus sûr

le plus rapide

le plus avantageux

Avec DAMIC, vous améliorez vos affaires
sans aucun tracas - sans travail supplémentaire

TOUS RENSEIGNEMENTS PAR RETOUR
ÉCRIVEZ DÈS AUJOURD'HUI A

D . A . M . I . C

81, RUE LAUGIER - PARIS 17^e

Tél. : GALvani 43.91

QUELQUE SOIT LA MARQUE : Crédit DAMIC... QUELQUE SOIT LE CONSTRUCTEUR : Crédit DAMIC