

SM

CLUB DE FRANCE



N° 97 - 08/2016

LA SM ET MA DEUXIÈME VIE

Peu de personnes ont connu un changement de vie à la suite de l'achat d'une voiture, mais il s'agit là de la fabuleuse Citroën SM!

Mai 1983, j'occupais un poste de fonction dans une banque. J'avais comme voiture une DS 23 Pallas. Un après-midi, "par chance", suite à un manque d'huile le moteur a lâché. Je pensais échanger le moteur mais le concessionnaire Citroën de Castel Franco Veneto m'a proposé l'acquisition d'une SM. Je l'essayai et l'affaire était conclue aussitôt.

Je l'utilisais chaque jour, mais au bout d'un an, les suspensions devinrent dures. Je les avais déjà changées sur la DS 23. Cela m'avait coûté très cher. En m'exerçant sur une vieille sphère, je compris immédiatement que le problème était un manque de pression de l'azote. J'ai bricolé une petite installation et j'ai chargé les sphères avec de l'air comprimé en utilisant une bouteille de plongée sous-marine. La voiture retrouva sa jeunesse! Avec beaucoup de fierté, j'allai la montrer au concessionnaire. Son premier commentaire fût: « puis-je avoir deux sphères d'essai? » Etant donné l'intérêt, je fabriquais une installation sur mesure et commençai à recharger une dizaine de sphères.

La visite de Lino, un ami, fût décisive. Connaissant mes nombreuses passions, il m'a demandé comment j'avais fait. Je lui fis voir le mécanisme pour charger les sphères en lui expliquant le fonctionnement. La semaine suivante, un jeune est venu avec une CX pour ses sphères. C'était Lino qui l'envoyait. Je lui ai rechargé et il est revenu quelques jours après, me disant être intéressé de travailler avec moi. J'ai tout de suite accepté, ne pouvant pas tout faire tout seul. Je n'avais pas l'intention de quitter mon travail, tant pour ma situation professionnelle que pour mes obligations familiales.

Le jeune, Carlo Lazzari, commença alors à récupérer des sphères usagées dans les ateliers de Padoue, Mestre, Vicenza, et à les revendre rechargées et reconditionnées.

Pour avoir plus de temps, je lâchais mon travail et ainsi constituais la société Tecnosir Snc avec Carlo Lazzari et ma femme Mella. Je ne pouvais pas être entrepreneur car j'étais salarié. La restauration des suspensions demandait: le démontage des sphères de la voiture, la recharge et le remontage. Je pensais alors que l'idéal aurait été d'utiliser une valve comme sur les pneus, mais la pression élevée posait des problèmes de sécurité. En peu de temps, je développais une valve à l'intérieur de la vis de 9 mm, l'attache de recharge s'est trouvée sécurisée à 100 % et adaptée pour les sphères arrière de la CX qui demandaient beaucoup de temps pour leur remplacement.

En mai 1986, je déposai le brevet. Et en septembre, cherchant un lancement commercial, nous allions Carlo et moi au Salon de l'Auto de Francfort. Après avoir visité plusieurs stands nous trouvions M. Hagen, un hollandais qui avait inventé un système de recharge après avoir acheté une Citroën. Au Salon Automechanika, Carlo Lazzari a appris que le propriétaire de Recam cherchait un système pour recharger les sphères Citroën.

Sans y réfléchir davantage, le matin suivant, nous partions à Nouanle-Fuzelier et nous arrivions à 20 heures chez Recam. Le propriétaire, M. Brillet, était encore au bureau. Après un bref entretien, rendez-vous fût pris pour le lendemain matin. En voyant le produit, il fût impressionné et demanda deux prototypes pour les présenter au Salon de l'Automobile de Versailles en octobre. Ces jours de préparation des prototypes furent inoubliables! Nous avons utilisé deux

petits chariots de montage achetés à Padoue. Pour réduire les coûts, l'objectif était d'utiliser directement la pression de la bouteille d'azote (200 bars) sans diminuer la pression. Nous essayons avec des robinets divers et finalement une soudure mal faite nous a fait comprendre qu'il fallait un passage plus étroit. Pour réussir j'ai utilisé un thermomètre de chauffe en utilisant un petit tuyau. A travers ce petit tube, le passage de l'azote était régulier et le flux arrivait lentement de la bouteille à la sphère. Lorsque la pression était atteinte il suffisait de fermer le robinet d'alimentation. Nous emportons les deux prototypes au Salon de Versailles et après un cocktail au Champagne nous sommes retournés en Italie fatigués mais plein d'espoir.

Après les essais en atelier, M. Brillet, également propriétaire des centres auto FAP, commanda 50 chariots de charge et 10 000 valves. Les premières rentrées d'argent des recharges de sphères permettaient de réapprovisionner le stock. En peu de temps, nous devions tout construire. Les valves ont été commandées à l'usine de tournage de Folbert et les chariots à l'atelier Lama. La robinetterie dans une entreprise spécialisée de Vedelago. Nous travaillions jour et nuit, samedi et dimanche compris pour le montage des chariots et des valves. Fin janvier 1987, tout le matériel était expédié en France et 30 jours plus tard nous encaissions une belle somme. Nous avons immédiatement fait fabriquer une machine à commande hydraulique pour recharger les sphères plus rapidement et une machine semi-automatique pour maintenir les sphères avant les finitions vernies. Au fur et à mesure que nous diffusions l'information, nous engrangions de plus en plus de commandes. En mai, il y avait le salon des équipements pour ate-

liers à Bologne et nous décidions d'y participer. Nous commençons immédiatement, avec l'aide du père de Carlo Lazzari, à construire un petit stand pour présenter nos produits. L'intérêt fût immédiat et l'exclusivité nous fût immédiatement demandée pour la France par deux grandes entreprises : la Z-International et Wilmonda, principaux fournisseurs d'équipements d'ateliers. Je redécouvris la langue française que j'avais apprise à l'école trente ans plus tôt. A la fin du salon nous partîmes à Paris pour décider à qui donner l'exclusivité. En premier nous avons rencontré Wilmonda et ensuite Z-International. Le choix s'est porté sur ce dernier pour la meilleure organisation et le nombre de ses vendeurs.

En octobre, nous présentions la nouveauté au salon Equip'Auto de Paris sur le stand de Z-International. A côté, il y avait Buromeca avec une toute nouvelle XM bordeaux et des vendeurs habillés en blancs avec le sigle Citroën. Buromeca fabriquait également sa propre valve, mais il existait aussi celle d'un suisse d'origine italienne, M. Cafiso, qui la breveta et la présenta à la Foire de Genève. Le brevet de Cafiso consistait dans l'élaboration d'un bouchon de sécurité avant le gonflage. La valve de Buromeca n'avait pas la particularité qu'avait la nôtre, mais elle était plus technique et plus originale. Quoi qu'il en soit, il était évident que nous n'avions pas copié le système de M. Cafiso qui entama une revendication de son brevet. Notre conseiller clôtura immédiatement la procédure en démontrant qu'il s'agissait d'une note technique non brevetable.

Quelques années après, le dirigeant de Buromeca mourut tragiquement dans l'incendie du Ferry Moby Prince, au large de Livourne, pendant qu'il se rendait en Sardaigne chez un client. Ses fils continuèrent encore l'activité. Pour favoriser en Italie l'utilisation de ces équipements et de ces valves, Carlo Lazzari, en charge de la partie commerciale, commença à diffuser



aux ateliers Citroën les chariots de recharge. Beaucoup acceptèrent avec satisfaction et eurent de bons résultats. En France, les centres FAP épuisèrent les premiers stocks de valves en moins d'un an et encore 10 000 valves avec 30 nouveaux chariots partirent pour la France. En revanche pour Z-International, après une mauvaise appréciation du marché et une inadaptation des prix, les ventes furent en deçà des attentes. Par contre, le marché anglais fût développé par le vendeur anglais Andy Spares, qui plaça beaucoup de matériels.

Pour réduire les coûts de l'équipement, il a été mis en œuvre un chariot contenant deux robinets : un de charge et un de décharge avec un manomètre de pression de gonflage. J'étudiai ensuite une valve d'une petite dimension spécifique pour les sphères DS et SM qui ont le bouchon avec un filet de 7 mm. Dans ces années-là, le moyen rapide de communication était le téléphone ou le Telex (utilisés uniquement par les grandes entreprises) puis arriva le fax pendant quelques années et plus tard Internet qui se répandait lentement.

30 années ont passées et maintenant tout le monde peut voir les produits Tecnosir, les demandes affluent de pays lointains. Mais seuls les passionnés Tecnosir achètent les équipements pour maintenir en vie ces voitures de collection. Dès 1988 Carlo Lazzari eut l'idée de commercialiser quelques produits

en utilisant le réseau des clients déjà existants et le choix s'est porté sur les freins et les filtres à air. Les premiers achats furent faits auprès d'un établissement de Turin, fournisseur de Fiat, mais ensuite nous avons contacté un grand industriel d'Espagne qui proposait l'importation à des prix compétitifs de disques de freins. Les filtres à air furent abandonnés à cause de mauvais résultats. Nous avons pensé à ce commerce qui donnait de bons résultats pour diversifier notre stratégie et nos investissements. D'un commun accord Carlo Lazzari se détacha de Tecnosir et se consacra à la commercialisation des plaquettes de frein. Il constitua EXO, actuellement un des leaders en distribution de matériel automobile.

De mon côté, je continuais d'améliorer le rechargement en introduisant des nouvelles machines semi-automatiques, à tel point que je sortais 100 000 sphères par an. Les principaux clients étaient Français, Anglais et Espagnols. Après la BX, Citroën ne produisit plus de voitures de masse à suspension hydropneumatique, ce qui signifiait la fin de ce marché d'ici quelques années. En 1998 je pensais introduire une nouvelle invention de direction assistée qui pouvait avoir un avenir et la diffusait sur les services de montage. J'obtenais ainsi la révision des colonnes hydrauliques sur le marché de l'occasion et ensuite le marché avec évolution électronique. L'hydraulique de la SM est comparable à un être vivant avec des artères, des veines et des muscles. Tout doit fonctionner à la perfection pour un résultat spectaculaire. Pour cela je me consacre encore à la reconstruction des organes hydrauliques DS et SM en utilisant les technologies les plus modernes.

Je dois dire merci à la SM qui m'a permis de vivre une seconde vie de travail et de satisfaction, Carlo Lazzari a eu également une belle aventure de vie en entrant avec succès dans le monde de l'automobile.

Giuseppe Bazan



CLUB DE FRANCE

B.P. 19129 SOA
95074 CERGY-PONTOISE CEDEX

Tél. 01 39 82 28 83
clubsmfr@wanadoo.fr