



# SPACXZIO

## IL SOGNO AMERICANO DI CITROËN

Di Maurizio Baiocchi Vicepresidente dell'SM Club Italia

Il Double-Chevron negli Stati Uniti: una storia con alterne vicende, durata quarant'anni.

Le DS e le SM per il mercato americano.

L'avventura della CX Auto.

\*\*\*

Già negli anni Venti e Trenta, André Citroën tentò di vendere i suoi prodotti oltre Atlantico, e nel 1931 pensò anche di costruire una grande fabbrica di assemblaggio. Poco prima della guerra, alcuni rivenditori locali, importarono qualche rara Traction Avant.

Al termine della guerra, diverse decine di Traction furono portate negli U.S.A. dal personale militare che le avevano conosciute ed apprezzate durante la loro permanenza in Francia.

Per alcune di esse, rimaste inutilizzate a causa dell'assenza di strutture in loco e bloccate in dogana, si tentò di farle rientrare in Francia, ma i costi dell'operazione erano superiori al valore delle vetture, e fu abbandonata.

All'inizio degli anni Cinquanta, la Casa costituì la Citroën Car Corporation, il cui ruolo era quello di vendere ai turisti americani la vettura di cui avevano bisogno per i loro spostamenti in Francia. L'ordine di tali vetture comportava una garanzia di riacquisto, l'immatricolazione con la targa "TT", la consegna all'arrivo dell'acquirente nel territorio francese, ed il ritiro alla ripartenza.

Il piano di finanziamento per tali vetture è rimasto a lungo operativo e diede in seguito origine alla compagnia Europcar.

L'affare aveva un suo fondamento economico, perché all'epoca le vetture usate (e la

2CV in particolare) si rivendevano ad un prezzo più alto che le auto nuove, dati anche i lunghi tempi di consegna.

La struttura della Citroën Car Co. divenne lo strumento per il vero lancio della Marca negli States, divenendo presto Citroën U.S.A. e fu affidata, nel 1954, a Charles Buchet.

Egli si spostava a New York a bordo di una 15-Six (una di

quelle che si tentò di far rientrare), per poi utilizzare anche una 2CV, inizialmente di uno sconcertante colore rosato, finché riuscì ad ottenerne una verde chiaro, tinta particolarmente diffusa tra le auto americane dell'epoca.

Il destino di questo esemplare di 2CV fu particolare.

Si racconta che quando Beaudot e Séguéla, durante il loro giro del mondo in 2CV, ebbero una panne negli Stati Uniti, avvisarono la Casa che incaricò Buchet di assisterli. Egli offrì la sua 2CV verde per permettergli di

NATIONALLY ADVERTISED IN LEADING MAGAZINES

### Drive a Sports Car...

When a "Sports Car" man becomes a "family man" he inevitably turns to the car that best combines the precision performance he cherishes with the extra-space, safety, and comfort he now demands. The Citroën is made for such a man!



### and take the family along too...

You too will quickly recognize all of the unique engineering advances that distinguish CITROËN... as the first production automobile to feature as standard equipment:

**The Servo-Steered Central of Front-Wheel Drive:** The Citroën's maneuverability is legendary for its, but steering around the sharpest turns!

**The new, sensational self-leveling ride of AIR-BID Suspension:** "On every kind of surface... rideable by four wheels. It absorbs shock and maintains stability to a degree never achieved before." (Steel & Truck) A whole new world of comfort and safety!

The extra margin of safety provided by self-ventilating, completely fade-free powerful Disc-Brakes... road tested over a million miles from the Alps to the Rockies!

With the quick reflexes of the CITROËN'S hydro-pneumatic system ready to do your bidding... Automatic Clutch and Gear Shift, Automatic Jack, you and your family ride with relaxed comfort in the "World's Safest Production Car." Economically European, Automatically American, the most exhaustively proven and widely acclaimed car in CITROËN'S distinguished automotive history.

### there's room for everybody in a CITROËN!



# CITROËN ID 19 DS 19

CITROËN CARS CORPORATION

300 PARK AVENUE, NEW YORK, GEORGE 3-2872



continuare la traversata; dell'esemplare originale rimase solo le parti mobili della carrozzeria con le scritte pubblicitarie.

\*\*\*

Ma il vero debutto dell'importazione di veicoli Citroën organizzato ufficialmente dalla Casa, avvenne con la DS.

Dopo la trionfale presentazione al Salone di Parigi del 1955, Charles Buchet valutò che bisognava approfittare di questo lancio per presentare il nuovo modello anche negli Stati Uniti.

Javel diede la sua approvazione ed inviò un esemplare di DS per la presentazione al Salone di Chicago del gennaio 1956.

Questa DS ha il numero di telaio 129, ed è di colore gris rosé, tetto verde chiaro ed interni blu, soprannominata "The Frog" (la rana), per il suo colore.

La vettura sbarca a New York, ed il trasferimento a Chicago (1.700 km.), viene fatto su strada, sotto tempeste di neve e temperature di  $-16^{\circ}$ .

Insieme alla vettura, la Casa ha inviato il tecnico Claude Braux (che inseguito assunse la responsabilità del servizio tecnico e commerciale della Costa Ovest), il solo che era "al corrente della cosa" dato che non esisteva alcun manuale di riparazione che potesse permettere alle officine locali di comprendere com'era fatta una DS.

Per accompagnare Braux nel lungo viaggio, Charles Buchet chiamò il suo amico Luigi Chinetti, già importatore della Ferrari negli Stati Uniti e, accessoriamente, tre volte vincitore della 24 Ore di Le Mans.

Lo Stand al Salone di Chicago era piuttosto piccolo, e la DS era esposta insieme ad una 2CV.

L'accoglienza fu buona, pur senza raggiungere gli entusiasmi del precedente Salone di Parigi.

Per gli americani, piuttosto tradizionalisti in fatto di auto, una vettura che non assomiglia a nessun'altra, senza calandra e che sale e scende, doveva essere piuttosto sconcertante, e la linea troppo d'avanguardia.

Dopo il Salone, Monsieur Braux e la sua DS furono invitati a Dearborn, presso il Museo Ford, per una esposizione temporanea.

Al ritorno a New York, la DS fu ospitata nel Salone Ferrari di Luigi Chinetti, ed esposta in una vetrina su Park Avenue.

In effetti, la Citroën Car Co., disponeva al momento solo di un ufficio, nella stessa strada.

In seguito, nell'aprile 1956 fu inaugurato, con la partecipazione dell'attrice Jane Mansfield, un vero e proprio Salone Citroën, situato all'angolo tra Park Avenue e la 50a Strada Est, di fronte al lussuoso albergo Waldorf Astoria.

Nel 1966, il Salone fu trasferito nella 53a Strada, tra la Lexington e la 3a Avenue; il servizio di assistenza era invece a ovest di Manhattan.

Nel frattempo, si crea la rete commerciale ed il servizio post-vendita, ed entra in scena un altro importante personaggio nella storia di Citroën negli Stati Uniti, René France.

Nato a Parigi, si trasferì in seguito negli U.S.A., dove iniziò una carriera di venditore di auto, acquisendo agenzie di vendita Peugeot, Renault, ed in seguito anche le marche italiane, Fiat, Alfa Romeo e Lancia.

Visitando il Salone di Chicago del 1956, egli rimase colpito dalla DS, e presto si accordò con Citroën U.S.A. per aprire un'Agenzia della Casa.

All'inizio le cose non andarono molto bene.

C'era solo un modello, la DS, da proporre ai clienti, e la sua

affidabilità era ancora quella di una vettura sperimentale, e la lista degli inconvenienti era lunga: motore fiacco, batteria 6 volts, ruggine, pneumatici speciali introvabili in America, niente condizionatore e riscaldamento debole, verniciatura delicata, problemi idraulici ed elettrici, ecc.

Per far fronte a questi problemi ed adattare la DS alle necessità del mercato americano, furono introdotte diverse migliorie: parabrezza Securit, riscaldamento potenziato, protezione lamiera migliorata, insonorizzazione più curata. Inoltre furono necessari adeguamenti all'illuminazione (fari bianchi anziché gialli), lampeggiatori posteriori modificati, ecc.

Un altro problema era che i venditori di René France non osavano guidare la DS, terrorizzati dal champignon del freno e non capendo come si cambiavano le marce, era lui ad incaricarsi delle dimostrazioni.

Le vendite all'inizio ammontarono a circa 1.500 auto all'anno, con un prezzo di circa 3.200 dollari, per poi declinare drasticamente, con molte vetture che rimanevano negli stock, anche per le difficoltà per ripararle da parte della rete commerciale.

Nel 1960, René France divenne direttore della sede di New York. Qui, a differenza di quanto avveniva nelle filiali di provincia, gli ordini affluivano regolarmente, soprattutto da una clientela di professionisti: medici, avvocati, intellettuali.

Tra i clienti famosi, si ricorda il dottor Salk, inventore del vaccino contro la poliomielite, e l'attore Cary Grant, che richiese due DS decappottabili per girare un film, che poi tenne per utilizzo personale.

Furono infatti importate anche le altre versioni della gamma, dal-



## D Special DS21 DS21 Pallas



la ID (dal funzionamento più rassicurante agli occhi degli americani), alla Break fino al Cabriolet (che non aveva i lampeggiatori angolari alla base della capote, ma accoppiati alle luci posteriori) che acquisì una grande considerazione.

Ad esempio, nel 1966 il catalogo comprendeva: ID 19 Luxe e Super, Station-Wagon De Luxe e Comfort disponibili con motore 19 e 21, DS 19 e 21 nelle versioni Grand Route (cambio meccanico) e Aero Super (cambio idraulico), anche con allestimento opzionale Pallas.

I prezzi andavano dai 2.668 \$ della ID 19 Luxe, ai 3.680 \$ della

DS 21 Aero Super; il Cabriolet Chapron costava oltre 5.000 \$ (più di una Cadillac), fatto che ne limitò la possibilità di vendita.

Se fino a quel momento le DS americane differivano poco dalle versioni europee, non fu invece possibile adottare il nuovo frontale con i fari carenati che furono introdotti nel settembre 1967, in quanto le norme americane non ammettevano i fari sotto vetro, e richiesero altre modifiche ai sistemi di illuminazione.

Per le versioni U.S.A., furono pertanto adottati dei fari fissi e senza vetro, catadiottri laterali,

luci posteriori tonde, lampeggiatori anteriori tonde sotto il paraurti (con griglia che copriva l'alloggiamento d'origine) e posteriori più prominenti.

Dal 1972, fu disponibile come optional della Casa il condizionatore; in precedenza era un adattamento di dispositivi locali, proposti dai concessionari per far fronte alle richieste della clientela.

Nel frattempo, René France divenne direttore della filiale della costa ovest (installata prima a Beverly Hills poi a Marina del Rey, sempre presso Los Angeles), al posto di Claude Braux che rientrò in Francia.

Tale filiale seguiva 11 Stati, dall'Alaska alle Hawaii, ed aveva una estesa rete di agenzie, molte delle quali vendevano anche auto americane, data la ristrettezza iniziale della gamma Citroën.

La rete commerciale e distributiva cominciava comunque ad essere ben strutturata.

I pezzi di ricambio arrivavano in aereo a New York o a Los Angeles, e dei tecnici della casa giravano abitualmente le agenzie della rete per assistere i meccanici locali.

Le vetture invece arrivavano via nave a New York, e spesso subivano danni nelle operazioni di sbarco e stoccaggio, dato che gli "scaricatori" locali non aspettavano che l'auto si alzasse alla posizione normale, prima di spostarle, né erano abituati al pedale del freno.

Conseguenza: urti del fondo scocca e danni ai paraurti ed alla carrozzeria.

Con l'arrivo di René France in California, si svilupparono le vendite anche della 2CV (oltre 800 esemplari), e furono importate anche l'AMI6 e la GS, che conobbero un successo limitato, in quanto troppo piccole e sot-

# SPACXZIO



tomotorizzate per le aspettative del mercato americano.

Furono inoltre vendute anche un migliaio di Mehari, come "fun car" per le spiagge della California e della Hawaii.

\*\*\*

Nel 1972 iniziò la commercializzazione negli Stati Uniti del nuovo fleuron della gamma, la SM, che incontra un notevole successo di immagine ed anche di vendite, dato che ne furono vendute 2.037 negli Stati Uniti (terzo mercato di questa vettura, dopo Francia e Italia) e 396 in Canada, nonostante il prezzo di oltre 10.000 \$.

La SM fu insignita del titolo di "Car of the Year 1972" dalla rivista Motor Trend, ed anche il magazine Playboy gli dedicò un ampio servizio, con tanto di conigliette.

Proprio con la commercializza-

zione della SM, le norme di omologazione americane si fecero più restrittive: proibita – come per la DS – la fanaleria sotto vetro (che secondo l'amministrazione U.S.A. provocava rifrazione del raggio luminoso), la SM dovette rinunciare al suo caratteristico frontale e adottare due doppi fari tondi e fissi "sealed beam", ed al posteriore gli indicatori di direzione erano rossi anziché arancio, oltre agli immancabili catadiottri laterali.

E' curioso rilevare che attualmente in America quando la vettura diventa una "historical car" può tornare alla configurazione di origine, e così nei raduni internazionali si vedono oggi SM americane con i fari tondi ricoperti da vetri!

Inoltre, cominciarono ad essere introdotte norme antinquinamento più restrittive, che richie-

sero il montaggio di una apposita pompa dell'aria per il sistema di post-combustione (fonte anche di rischi di incendio).

Inizialmente, era disponibile solo la versione con motore a carburatori e cambio manuale, ma per poter avere successo negli Stati Uniti nel settore delle vetture di alta gamma era indispensabile il cambio automatico.

E così fu adottato il cambio automatico Borg-Warner a 3 marce, prima sulla versione da 2,7 litri e poi con il motore portato a 3 litri (serie SD), sempre a carburatori, con potenza di 180 CV.

Per il mercato americano furono realizzati alcuni cataloghi specifici della SM, tra cui il più bello e completo è senz'altro quello denominato "A Harmony of Opposites", di ben 16 pagine e copertina in rilievo, in cui viene sot-



# SPACXZIO

tolineato il connubio tra Citroën e Maserati per realizzare una grande vettura.

Nel periodo 1972-74 la SM si venderà bene specialmente nel sud della California e nella costa est.

Oggi le vetture rimaste in quelle zone hanno caratteristiche opposte: quelle californiane sono, grazie al clima caldo, sane di scocca ma spesso con rivestimenti rovinati dal sole; quelle dell'est hanno spesso scocche e carrozzerie più toccate dalla corrosione.

Oggi rimangono in America numerose SM, seguite da alcune officine specializzate, come "SM World" di Valencia, California, del famoso Jerry Hathaway, che realizzò anche la SM da record di velocità (323 km/h nel 1987 sul lago salato di Bonneville) e la SM pick-up.

Le SM americane furono protagoniste, in quegli anni, anche

nel grande e piccolo schermo, come nel film "Quella sporca ultima meta" con Burt Reynolds, dove dopo un inseguimento la macchina finisce in mare, e nell'episodio "Doppio Gioco" (Identity Crisis) della famosa serie TV "Tenente Colombo", con Peter Falk e Patrick McGowan.

\*\*\*

A metà anni Settanta, con la cessazione della produzione di DS e SM, fu valutata la possibilità di importare la CX, ma presto si rinunciò a causa delle norme di omologazione sempre più restrittive, ma probabilmente anche perché Peugeot, che da poco aveva assunto il controllo di Citroën, intendeva lanciare le sue nuove 505 e 604 negli States, e temeva che la CX divenisse un concorrente in casa.

E così nell'ottobre 1977 René France fu convocato a Parigi,

dove gli fu annunciato che Citroën U.S.A. avrebbe cessato l'attività a fine anno, ponendo così fine all'avventura americana del Double-Chevron, almeno nella sua veste ufficiale.

Charles Buchet, che fu il primo responsabile della struttura americana, racconta così l'esperienza di Citroën negli Stati Uniti: "Fu soprattutto un insuccesso finanziario.

La Casa non ha mai avuto i mezzi per la sua politica negli Stati Uniti dove il prezzo per l'ingresso nel mercato è molto alto, quando si tratta della loro prima industria nazionale.

Il rischio è all'altezza della posta. La mancanza di preparazione e di mezzi ci è costato molto caro. Ci auguriamo che l'avvenire riservi a Citroën un successo negli Stati Uniti all'altezza del suo genio creativo".

\*\*\*

Dopo la cessazione dell'attività

## Any car will get you there. Very few will move you.



Introducing the CX.  
Conventional automotive thinking has produced a profusion of "high-performance luxury cars" with rather conventional appeal.

The CX dares to be different... as distinctively different as those individualistic enough to drive one.

Derived from the highly advanced Citroën CX, the CX has

been refined beyond mere mechanical perfection to the point of pure poetry.

No other automobile -- at any price -- can match its uncanny combination of comfort, performance, and relentless reliability.

The CX moves you like no other car. Because no other car is like the CX.

**CxAuto**  
Cars that move you

1-800-CXA-4448



ufficiale della Casa del Double-Chevron negli Stati Uniti, c'era comunque ancora qualcuno convinto che esisteva un mercato di nicchia per vetture particolari, capaci di differenziarsi dalla produzione corrente americana. I protagonisti di questa nuova iniziativa commerciale sono Malcom Langman, che aveva fatto fortuna nel settore del materiale medicale e che possedeva DS e SM, e André Pol, titolare della società Citroën-André, con sede in Olanda, che aveva come principale attività il commercio e l'esportazione di auto, ricambi e accessori.

Citroënista convinto, Langman ritiene che la nuova CX abbia le qualità per sfondare nel mercato americano ed invia una richiesta in tal senso alla Casa madre, che rifiuta in modo cortese ma fermo.

Nel perseguire il suo intento, egli va ad approfittare delle norme europee che consentono di acquistare vetture nazionali in altri paesi, e di rivenderle ovunque.

I primi ostacoli nascono, com'era prevedibile, dalle norme americane di sicurezza e antinquinamento, che diventano ancora più stringenti.

Il problema fu superato, acquistando delle CX diesel in Svizzera, già equipaggiate degli stessi dispositivi antinquinamento richiesti negli U.S.A., meno vincolanti per il diesel che per i motori a benzina.

L'ulteriore problema era come vendere le vetture.

Furono fatte dimostrazioni della macchina in car-shows e pubblicati annunci sulla stampa specializzata per la ricerca di dealers.

In breve, trovarono diversi interessati, specie agenti Peugeot e Saab del nord-est.

Inizialmente la rete era composta da una ventina di dealers,

con l'obiettivo di diventare prima un centinaio e poi duecento entro tre anni.

Ai concessionari era richiesto di acquistare da tre a sei vetture ognuno.

Nel 1981 furono unite le attività di Langman e Pol e creata la società CX Automobiles Europe S.A., il cui direttore fu André Pol, che diede il via all'importazione regolare delle vetture CX, comprese quelle a benzina, che avevano bisogno di modifiche più rilevanti di quelle a gasolio.

Queste CX, non erano ovviamente acquistate presso il Costruttore, ma da concessionari belgi o olandesi, e trasferite a Oisterwijk, in Olanda, presso la società Green Automotive (che faceva capo sempre ad André Pol).

Le auto arrivavano prive di fanaleria, impianto di scarico, paraurti, e di alcuni equipaggiamenti interni; venivano quindi riverniciate, modificata e rafforzata la struttura della scocca con barre di rinforzo alle portiere, montato un nuovo sistema di scarico catalizzato e una nuova fanaleria a norme U.S.A. e doppi fari tondi sealed-beam.

L'abitacolo riceveva una selleria in cuoio, il tetto apribile, nuovi rivestimenti per le porte, strumentazione in miglia, e veniva montato l'indispensabile condizionatore, con una presentazione dell'abitacolo certo più lussuosa dei modelli europei.

Tutti questi lavori di adattamento richiedevano non meno di 180 ore di lavoro per ogni esemplare.

Così equipaggiati, i veicoli venivano provati su strada e spediti via mare negli Stati Uniti, dove venivano ricontrrollati e consegnati ai vari concessionari.

nari.

L'obiettivo di vendita della CX Automobiles era di importare dalle 1.300 alle 1.500 vetture all'anno, con la possibilità di arrivare a 1.800, dato che la capacità del centro di preparazione olandese era di 2.000 auto all'anno.

In realtà, queste previsioni furono piuttosto ottimistiche, perché il primo anno furono vendute solo 25 CX, e successivamente la media raggiunse le 75 vetture annue, con una punta di 250 nell'anno migliore.

La Citroën venne in seguito a conoscenza di questa attività commerciale, che cercò di fermare considerandola una importazione parallela.

Ma Langman rispose alla Casa che "non può trattarsi di importazione parallela dato che Citroën non importa più vetture negli Stati Uniti!".

Anzi, dato il lavoro di modifica effettuato sulle vetture, nel 1985 Langman riuscì ad ottenere dal Dipartimento americano dei trasporti, lo status di "costruttore di automobili di piccoli volumi".

Nello stesso anno, la CX Automobiles Europe S.A. fu trasformata in CXA International S.A., con sede a Middlesex, nel New Jersey, di cui Malcom Langman era presidente e principale azionista, e André Pol il direttore.

Dal 1985 al 1992 tutte le vetture vendute da CXA portarono dei numeri di telaio e la placca di costruttore di questa società e non più quelle originali di Citroën, com'era fino a quel momento.

In quel periodo, erano disponibili le CX con motore da 2,5 litri, sia in versione aspirata da 150 CV che turbo da 168 CV, nei modelli GTI, Prestige e Break (denominata Estate Wagon).

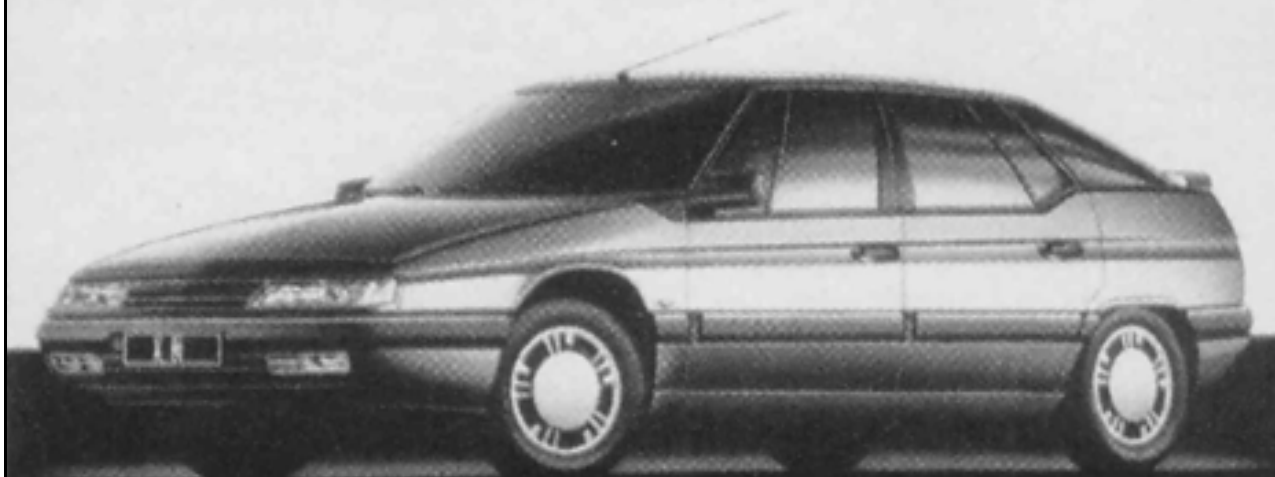
Continuarono anche le dispute con Citroën, che comunque non



# SPACXZIO

## EUROPEAN CAR OF THE YEAR

# 1990



### XM VITESSE

### CxAuto

arrivarono mai in una corte di giustizia, e che riguardarono anche il marchio.

Infatti, la CXA utilizzò un logo con due chevron stilizzati, molto simili a quelli originali della Casa, la quale però non poteva agire per tutelarsi in merito, in quanto negli Stati Uniti la legge prevede che una società perde il diritto all'uso esclusivo del nome e del marchio se non li utilizza.

Ci fu anzi anche un'altra società, denominata C.I.N.A. (Citroën Importers of North America), che aveva intrapreso l'attività di importazione in proprio di vetture del Double Chevron.

Questa volta la Casa riuscì a bloccare l'attività, ricorrendo al tribunale di Atlanta, e le vetture in giacenza, furono riacquistate da... CXA!

Nel 1989 viene presentata la XM che va a sostituire la CX, e subito Langman inizia a pensare alla sua importazione negli Stati Uniti, dato anche che il suo adatta-

mento alle norme americane si rileva meno complicato, data la progettazione più moderna in tema di sicurezza e inquinamento.

E così al Salone di New York del 1991, CXA espone due XM modificate secondo le norme locali.

Forse non casualmente, nello stesso Salone, Citroën (che cercava sempre di fermare l'attività della CXA) presenta ugualmente la XM nel proprio stand, più come presenza di immagine tecnologica che come ipotesi per un ritorno ufficiale della Casa nel mercato americano.

Il seguito degli eventi dimostrerà che non se ne fece niente, né allora né mai, e che, a tutt'oggi, il ritorno della Casa negli States non è pensabile.

Le XM commercializzate in quell'anno da CXA sono denominate Pallas, con motore 2 litri 4 cilindri, e Vitesse con il motore 3 litri V6, a cui in seguito si

aggiunse anche una versione Exclusive.

Mentre le CX erano preparate in Olanda, le XM lo saranno direttamente negli Stati Uniti, presso la società Automotive Research and Design (ARD), che faceva capo sempre a Malcom Langman.

Le XM ricevono dunque uno scarico catalizzato, barre di rinforzo alle portiere, e nuovi fari (presi da una Pontiac!) e la terza luce di stop.

Ovviamente, anche l'importazione di questo modello non ha l'approvazione della Citroën, che anzi fa chiaramente sapere agli acquirenti che non assume alcuna responsabilità per eventuali guasti e che non vi è alcun concessionario ufficiale della Casa negli Stati Uniti.

La CXA rispose semplicemente che la vettura non è garantita da Citroën, ma dalla stessa CXA (per 5 anni o 50.000 miglia), che in quel momento disponeva di una sessantina di centri di assi-

# SPACXZIO



stenza.

E' da rilevare che per i modelli successivi (dalla Xantia alla C5), le vetture Citroën hanno una targhetta nel vano motore che specifica che il modello non è conforme alle norme U.S.A. e che non è concessa alcuna licenza di importazione per Stati Uniti e Canada.

La stampa americana elogia le qualità della XM (a cui in seguito si aggiunse anche la break), ma i volumi di vendita rimasero ridotti (150 vetture all'anno), anche a causa del prezzo che lievitò a 52.000 \$, mentre la precedente CX ne costava solo 2-5.000.

Come all'epoca delle prime DS americane, i clienti delle vetture proposte dalla CXA erano artisti e professionisti, che avevano il ricordo dell'immagine di avanguardia delle prime Citroën viste in America.

Tra di essi, si ricorda il musicista Carlos Santana e l'attore Michael Douglas, che volle la sua XM equipaggiata di una selleria in cuoio bianco.

La CXA portò avanti anche ambiziosi progetti per versioni particolari.

Prima fu studiata una CX allungata a 6 ruote, che si ponesse in alternativa alle limousine americane.

Lo studio era ad un livello avanzato, quando la fine della produzione della CX in Francia portò alla fine del progetto.

Poi si pensò di resuscitare il mito della DS Cabriolet, per una CX decapottabile, per la quale furono presi contatti con Mme Chapron, al fine di poter dare il nome del prestigioso carrozziere. Ma la cessazione dell'attività della Maison Chapron e poi la l'uscita di produzione della CX fermarono anche questo tentativo.

Più tardi, furono intrapresi studi

anche per una versione cabriolet della XM, di cui presto ci si accorse della funzione determinante del tetto per la rigidità della scocca, che avrebbe comportato notevoli lavori di rinforzo della struttura.

I problemi di realizzazione ed i costi per la produzione di una piccola serie, non resero possibile portare a buon fine questo progetto che sarebbe stato certamente interessante per quegli anni.

Nel 1997 entrarono in vigore nuove norme antinquinamento, che imponevano a tutti i costruttori di commercializzare un certa percentuale di veicoli a

"emissione zero", cosa che per una piccola impresa come CXA non era evidentemente possibile, e che ne impedì la continuazione dell'attività.

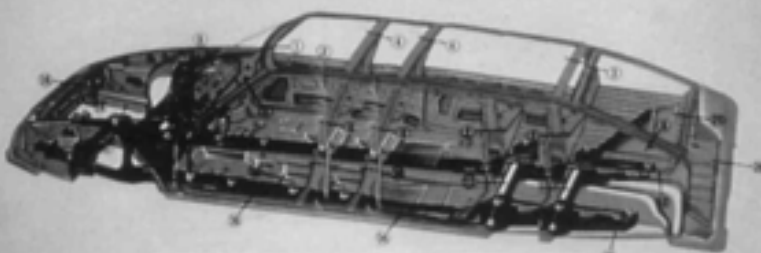
E così Malcom Langman e André Pol dovettero cessare l'importazione delle Citroën, con buona pace della Casa, per dedicarsi ad altre attività nel settore auto.

\*\*\*

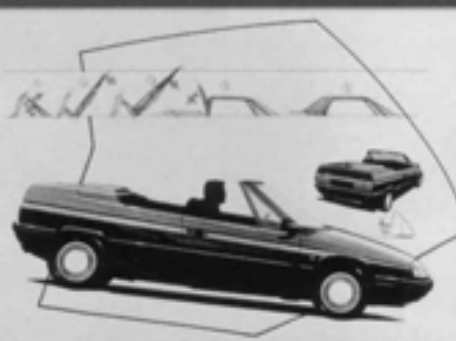
Con la fine dell'avventura della CXA, si conclude, per ora definitivamente, anche il sogno americano di Citroën.



CXA



CXA



Projet fou, cette CXA 6-roues très rallongée (comme ces Lincoln interminables qu'on voit souvent dans les films) ne vit le jour que sur ordinateur. Le projet était très avancé comme le montre la photo du bas mais l'arrêt de la CX par Citroën au profit de la XM fit capoter l'idée. Mais, dans le cas contraire, quel monstre cela aurait été !

Le projet d'une XM cabriolet fut un rêve qui faillit pourtant aboutir