

L'absurde puissance des autos et VUS

Chronique du 22 novembre 2022

J'ai exposé plusieurs fois à cette antenne l'extraordinaire progression de la puissance des véhicules automobiles (autos et VUS), passée d'aussi peu que 95 chevaux-vapeur (CV) en 1985 à 248 CV en 2019. Rappelez-vous ce que j'exposais le 18 octobre dernier :

- En 1985, la Corvette C4, la voiture nord-américaine la plus puissante à ce moment, était propulsée par un moteur de 234 cv :
- Aujourd'hui, la puissance **MOYENNE** des quelques 400 000 nouveaux véhicules vendus annuellement au Québec atteint cet incroyable 248 cv (2019);
- Conclusion : aujourd'hui, tout le monde conduit une **bombe sur roues** !

À la fin de cette chronique, vous m'avez relancé, chère Annie : « *Je vous donne un devoir, Richard. Faire une chronique sur l'histoire de la puissance, nous expliquer pourquoi...* » Je vous ai rétorqué du tact au tact que la puissance était simplement une stratégie de l'industrie pour faire plus d'argent.

Mais encore : pourquoi, en tant que consommateurs, sommes-nous si indifférents et même inconscients devant la puissance automobile exagérée que l'on nous vend à fort prix, puissance que de toute façon 90 % des automobilistes n'utilisent jamais ?

Cette question mérite qu'on s'y attarde.

La référence des *K-Cars*

Suite à l'entrée en vigueur de la norme CAFE (Corporate Average Fuel Efficiency) le 1^e janvier 1975, la consommation moyenne des véhicules produits en Amérique du Nord a chuté d'un litre au 100 km par année, passant donc de 17 à 10 L/100 km en 1982.

La bonne nouvelle, c'est que c'en était fini des *muscle cars* et autres dinosaures sur roues. La mauvaise, c'est que l'industrie nord-américaine de l'auto était proche de la faillite, le fabricant Chrysler ayant même franchi ce pas. Elle en fut sauvée par l'obtention d'un prêt d'un milliard de dollars du gouvernement américain.

Chrysler était alors dirigée par Lee Iacocca. L'homme jouissait d'une très haute réputation dans l'industrie, son principal fait d'armes, alors qu'il était chez Ford, ayant été l'introduction de la Mustang en 1964, ce qui créa l'ère des *Pony-Cars* :

- Iacocca avait-il perdu la main, était-il encore capable de surprendre ?
- Son nouveau coup de génie fut les *K-Cars*, Plymouth Reliant et Dodge Aries, qui furent un tel succès que l'État américain fut remboursé de son prêt en un rien de temps.

Introduits en 1982, les caractéristiques des K-Cars se situaient à l'exact opposé des délires de l'industrie américaine du tournant des années 1970 :

- Puissance : 84 CV
- 0 – 100 km/h : 14,2 secondes
- Poids : 1 050 kilos
- Consommation : 10,1 L/100 km
- Vitesse maximale : 152 km/h



J'ai beaucoup roulé en K-Car, puisqu'il était le principal modèle offert par plusieurs agences de location de véhicules. Je sais qu'il fut rapidement de bon ton de s'en moquer, à mesure qu'année après année étaient offerts des véhicules de plus en plus lourds et puissants. Mais à mes yeux, **il s'agissait d'un excellent véhicule, qui répondait parfaitement à tout ce que l'on pouvait attendre d'un outil de mobilité :**

- Voilà pourquoi j'ai été surpris, en 1987, de me retrouver pour la première fois au volant d'une Grand Am de 150 CV : « *Qui a besoin d'une telle puissance ?* »

Il était théoriquement envisageable que les K-Cars soient graduellement améliorés à mesure que les ingénieurs réaliseraient de nouvelles percées technologiques du côté de la sécurité, de la dynamique, du confort, et ainsi de suite jusqu'à cet « info-divertissement » contemporain tant prisé par la population. Tout cela aurait certes entraîné un léger gain de poids, de l'ordre de 200 kilos, mais les K-Cars d'aujourd'hui seraient néanmoins mus par un moteur ultra-moderne d'au plus 100 CV de puissance consommant 4 L/100 km :

- Le problème, vu de l'œil de l'industrie, c'est qu'en dollars constants, la valeur moyenne des nouveaux véhicules mis en marché n'aurait pas progressé depuis 1985, avoisinant donc 25 000 \$ plutôt que les 45 000 \$ d'aujourd'hui (2019).

La stratégie de l'industrie

À partir du moment où les forces de l'industrie furent « libérées » par le président Reagan, la seule condition résiduelle étant de ne pas hausser la consommation moyenne des nouveaux véhicules, une nouvelle course à la puissance s'est enclenchée.

Dans le marché grand public¹, à puissance de motorisation donnée, il existe à tout moment un optimum technologique au niveau de la structure, de la suspension, de la capacité de freinage, et ainsi de suite pour tout ce qui concerne la sécurité et la dynamique d'un véhicule. Tant que la puissance de la motorisation ne change pas, les ingénieurs mettront à profit les innovations technologiques qui se succèdent et réviseront en conséquence chacun de ces paramètres de façon à atteindre un nouvel optimum :

- L'essentiel est toutefois de comprendre que les changements se feront à la marge ;
- Et qu'en vertu de la loi des grandes séries, ils n'auront pratiquement pas de conséquence sur les prix.

Imaginons maintenant que la puissance passe de 100 à 200 CV, abaissant de 3 secondes l'accélération de 0 à 100 km/h et haussant la vitesse de pointe de 150 à 200 km/h. L'optimum technologique s'en trouve nettement déplacé, c'est-à-dire que tout doit être

¹ Excluant donc les « super-sportives » et « exotiques, Ferrari, Lamborghini et autres.

repensé, la structure, la suspension, les freins, etc. Ce qui est d'autant plus vrai que l'ensemble de l'oeuvre aura entraîné un gain de poids de 150 kilos :

- Dans ce cas de figure, l'industrie peut hausser ses prix, en valeurs réelles.

Entrons dans un nouveau cycle où la puissance progresse de 200 à 300 CV, réduisant le temps d'accélération d'une nouvelle tranche de 3 secondes et propulsant la vitesse de pointe théorique à 250 km/h, et ce, malgré un nouvel embonpoint de 150 kilos :

- L'industrie peut à nouveau hausser ses prix, toujours en valeurs réelles.

En fait, la course à la puissance et aux poids des véhicules est le seul moyen qu'a l'industrie automobile d'assurer une hausse durable des prix, or donc de ses profits. Voilà comment nous sommes graduellement entrés dans une seconde ère des *muscle cars*.

L'indifférence des consommateurs

90% des automobilistes n'ont aucune conscience de la puissance et du potentiel de performance du véhicule qu'ils ont entre les mains. D'ailleurs, écraseraient-ils l'accélérateur au plancher ou se hasarderaient-ils à prendre la prochaine courbe à 160 km/h, ce qui serait tout à fait à la portée de leur véhicule, qu'ils se feraient la peur de leur vie. Mais alors, pourquoi acceptent-ils de payer 20 000 \$ de plus pour cette puissance dont ils ne se servent jamais ?

La raison est que l'industrie a l'habileté de leur vendre un **design**, et préférablement un **design de VUS** plutôt que d'automobile, sans trop insister sur la puissance, sinon pour laisser entendre ici et là qu'un moteur de 250 CV, c'est tout de même mieux que 200 CV. **Et c'est là que se trouve la formidable attrape :**

- Personne ne sait ce qu'est un CV, encore moins décliné en cheval-vapeur;
- Même moi, qui ai écrit trois livres sur l'automobile, je dois chaque fois aller en vérifier la définition dans Wikipedia... sans jamais vraiment comprendre.

J'y vais d'une analogie. Vous avez besoin d'une nouvelle cuisinière et vous présentez chez un marchand d'électro-ménagers. Vous avez l'œil sur une cuisinière à 850 \$. Le vendeur intervient pour vous convaincre d'opter pour un autre modèle au double du prix :

- « Celle-là, madame monsieur, chauffe jusqu'à 850°. Ce qui ne vous limitera pas à des pizzas mais vous permettrait de faire de l'**email sur cuivre** »;
- Une année plus tard, le même vendeur proposera à un autre client la cuisinière qui chauffe à 900°, au motif que cela permettrait de **couler du bronze chez soi**;
- L'année suivante, il tentera de convaincre un troisième client d'opter pour le « *tout nouveau modèle chauffant à 1 100° : imaginez, madame monsieur, vous pourrez **fondre votre or vous-même*** ».

Qui tomberait dans un aussi gros panneau ? C'est pourtant ce que nous faisons tous au moment d'acquérir un nouveau véhicule. Parce que si nous savons ce qu'est un degré de température, nous n'avons aucune idée de ce qu'est un cheval-vapeur.