



LES INDISCRÉTIONS DE DETROIT



par Jim Whipple



Vingt-huit nouvelles voitures américaines sur le marché pour 1961. C'est un choix presque effarant qui attend les acheteurs.

Au fur et à mesure de l'annonce de nouvelles voitures, il devient de plus en plus évident que l'industrie automobile américaine se trouve dans un état encore plus fluide — si cela est possible — qu'il ne l'était dans l'année des modèles 1960 qui vient juste d'être clôturée.

Tout le monde entre dans le domaine des « voitures compactes ». Le grand coup de chance de la voiture économique a payé pour ceux qui avaient observé la réussite commerciale de la Rambler dans l'année de récession 1958 et qui avaient décidé de jouer le tout pour le tout.

Studebaker a été le premier à suivre avec la Lark... un coup d'audace qui a permis à la compagnie de recommencer à faire des bénéfices.

Puis les Trois Grands sont arrivés avec les Falcon, Corvair et Valiant, et le reste de la meute arrive maintenant pour 1961. Au moment où nous écrivons ces lignes, nous avons 11 voitures compactes séparées et distinctes, soit déjà sur le marché, soit sur le point d'y être. Ces voitures vont de la petite et trapue Rambler American à la puissante et racée Buick Special.

Ce qui rend le fait encore plus stupéfiant est que, si l'on « épluche » bien toute la liste, on découvre qu'il reste actuellement tout juste 17 des « grosses voitures », depuis les Ford, Plymouth et Chevrolet jusqu'aux Cadillac, Imperial et à la nouvelle « voiture de luxe compacte » Lincoln Continental.

En d'autres termes, 35 à 40 % de toutes les marques américaines actuellement en vente sont des « compactes ».

Avec un total de 28 voitures (sans compter la Corvette à deux places), le choix devient déroutant pour l'acheteur. De plus, de si nombreuses « compactes » sont étiquetées sur une gamme de prix si étroite que le client s'apercevra qu'il en est au moins une douzaine se trouvant toutes échelonnées avec une différence de prix de moins de 500 NF les unes par rapport aux autres.

On pense que les Lark, Rambler, Falcon, Valiant, Lancer, Corvair, Pontiac Tempest et Comet se trouveront toutes sur un même niveau de prix de 10 000 à 10 500 NF (sur le marché intérieur des U.S.A.).

Pour celui qui « joue les favoris », pour l'électeur qui vote sans compromis pour la liste General Motors, ou Ford, ou Chrysler, cette concurrence interne peut faire du choix d'une nouvelle « compacte » une affaire

véritablement hasardeuse. Le partisan de Chrysler doit-il choisir la Valiant ou la Lancer? De quel côté doit se tourner le fidèle acheteur des productions Ford, vers la Comet ou vers la Falcon? Et que doit faire le fanatique de la General Motors lorsqu'il se trouve placé devant une Corvair et une Pontiac Tempest, avec une Buick et une Oldsmobile compactes tout juste à quelques centaines de dollars plus haut sur l'échelle?

Ce sont des choix tout aussi difficiles qui attendent l'acheteur d'une grosse voiture américaine, acheteur auquel seront proposées des combinaisons de voitures de mêmes dimensions, de mêmes prix et de mêmes techniques, telles que les Ford et Mercury se « chevauchant » sur deux ou trois séries, ou les Dodge Dart et les Plymouth, identiques en dimensions et en techniques de base.

Des points de repère familiers sont aussi en train de disparaître dans le domaine des prix moyens américains, avec la nouvelle « économique moyenne » Chrysler Newport, que l'on pense devoir entrer en concurrence avec les modèles Pontiac et Oldsmobile les plus populaires.

Ayez pitié du pauvre distributeur qui ne sait plus quelle est sa concurrence, et qui ne sait pas comment la prochaine grande vague commerciale le frappera. Tout en se retournant dans son lit pendant ses insomnies, ce pauvre homme peut se poser des questions de ce genre : « La Lancer renouvellera-t-elle dans le domaine de la « compacte » la performance de l'an dernier de la Dodge Dart? » ou : « La Mercury connaîtra-t-elle un renouveau de vigueur en tant que « troisième voiture bon marché », ainsi qu'il en a été pour la Dart? »

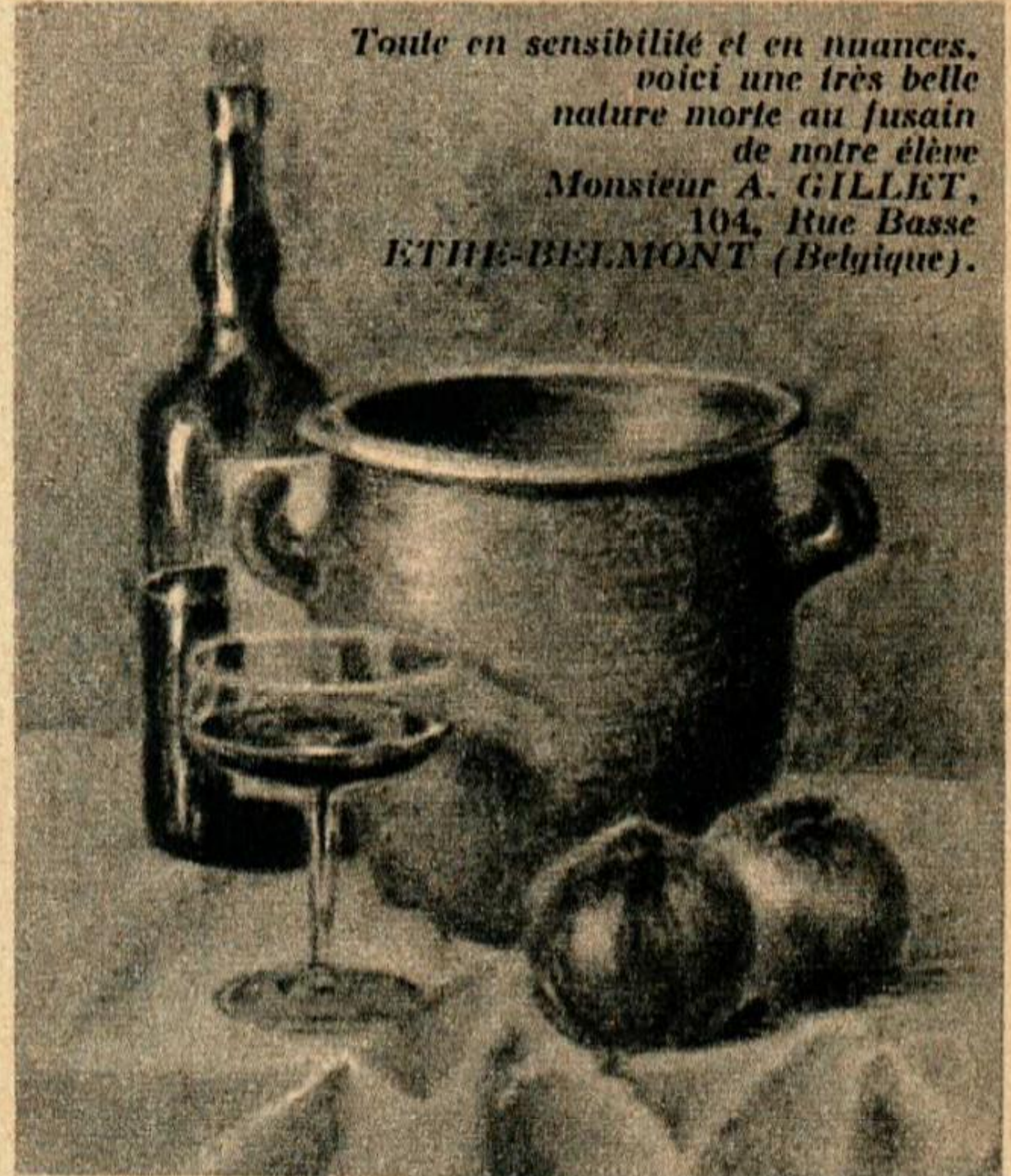
Tout est très méthodique cependant derrière cette apparente folie. Detroit est parti à la conquête de la nouvelle génération d'acheteurs d'automobiles américains (ainsi qu'à celle des anciens acheteurs confirmés dont les goûts ont changé) et cherche à fixer ceux-ci en leur offrant des voitures compactes et des grosses voitures à des prix toujours plus avantageux.

En rapetissant les grosses voitures et en grossissant les petites, les constructeurs d'automobiles harassés font de leur mieux pour « solidifier » le marché, espérant que ces groupes d'acheteurs avec leurs

(Suite page 119)

Quel plaisir de pouvoir **DESSINER**

Tout en sensibilité et en nuances,
voici une très belle
nature morte au fusain
de notre élève
Monsieur A. GILLET,
104, Rue Basse
ETHE-BELMONT (Belgique).



Les indiscretions de Détroit

(Suite de la page 31)

variables besoins, désirs et préjugés, se classeront d'eux-mêmes par catégories et redonneront à l'industrie automobile un marché aux habitudes stabilisées de nouveau.

L'affaire est quelque chose comme une fantastique partie de chaises musicales, avec la différence que le constructeur qui se trompera trop de fois se retrouvera assis par terre lorsque la musique s'arrêtera.

Et cette musique, il est bon de le rappeler, est la musique que jouent tous les acheteurs de nouvelles voitures de tous les Etats-Unis, lorsqu'ils font grincer leur plume en signant ces fameux contrats de vente.

Quand vous saurez dessiner (et c'est l'affaire de quelques mois en suivant la Méthode A.B.C.), chaque instant de loisirs sera pour vous une merveilleuse détente, une joie sans cesse renouvelée, plus forte que tout ce que vous pouvez imaginer. En devenant un artiste, vous pouvez en même temps vous assurer une vie facile.

Apprenez chez vous à dessiner et à peindre par la Méthode A.B.C.

Même ceux qui ne sont pas doués pour le dessin font des progrès rapides et constants sans jamais éprouver la moindre difficulté. Vous lisez chaque leçon, vous regardez les photos et les illustrations qui sont là pour bien vous faire comprendre, puis vous vous mettez à dessiner et vous êtes tout étonné que ce soit si facile ; vous envoyez vos travaux à corriger à un artiste qui vous les renvoie accompagnés d'une longue lettre riche de précieux conseils personnels. C'est en apprenant de cette façon que des quantités d'étudiants A.B.C. sont devenus en quelques mois de bons artistes. N'attendez pas une minute de plus pour vous renseigner.

Nouvelle Brochure Gratuite

Envoyez ce Bon ci-dessous pour recevoir sans engagement et sans frais une luxueuse brochure illustrée de 36 pages sur la Méthode A.B.C., avec reproductions en couleurs du Cours Peinture.



Veuillez m'envoyer gratuitement sans engagement, votre nouvel album illustré.

Nom _____

Prénom _____

N° _____ rue _____

Localité _____ Dép. _____

Je m'intéresse au Cours pour Adultes

— Cours pour Enfants de 8 à 13 ans
(rayer la mention inutile)

BON K 73