Albert Ladouceur

La magie de Ferrari

MONTRÉAL — Ferrari se révèle un nom magique dans les cercles de la formule 1, ainsi qu'une automobile culte dans le monde. Peu de Québécois peuvent se permettre ce luxe.

Pour acheter ce véhicule symbolisé par un cheval cabré, il faut davantage que de l'argent.

Sans la passion pour l'automobile et surtout la marque, sans un amour aveugle pour cette superbe mécanique italienne, sans accepter qu'on l'admirera davantage qu'on la conduira, on ne débourse pas une telle somme d'argent pour un véhicule.

Marc Belcourt appartient à ce groupe de privilégiés au Québec qui roulent au volant d'une Ferrari. On en compte environ 125 dans la province. Il occupe la vice-présidence d'une association montréalaise d'une cinquantaine de propriétaires, le Luigi Ferrari Club.

C'est dans les quartiers du club, dans un parc industriel, qu'il m'a donné rendez-vous.

Le lieu est symbolique puisque l'édifice appartient au premier concessionnaire au Canada, Luigi Della Grotta. Ce vieil Italien sympathique, parrain respecté des disciples de Ferrari, raconte sans cesse des histoires plus rocambolesques les unes que les autres sur cette voiture, dans un anglais teinté d'un fort accent.

Le bâtiment n'annonce rien derrière ses vitres sombres. A l'intérieur toutefois, une dizaine de Ferrari dorment en attendant de rouler quelques kilomètres dans des conditions idéales. Testarosa, F355 berlinetta, 328 GTS, 348 TS, 3,2 cabriolet, entre autres, brillent sous les néons.

Passion incontrôlable

«Tous des passionnés, dit Belcourt en parlant de ses copains. C'est presque conduire une auto de course sur la route. Acheter une Ferrari, c'est posséder un oiseau rare, un bijou, une voiture réellement différente des autres.»

La sienne, une 308 GT-4 de 330 chevaux vapeur, s'avère unique à cause des modifications qui y ont été apportées. Modèle de 1975, il l'a achetée en 1980. «J'ai l'impression de dresser un cheval sauvage. Je sens la puissance de son moteur et j'adore le son qu'il produit. Aucune voiture ne rivalise avec Ferrari, même pas la Porsche.»

Malgré le plaisir presque orgasmique que ressentent les propriétaires à la piloter, ils limitent les heures d'utilisation. Ils ne roulent pas sous la pluie ou les jours de grande chaleur. L'eau sale s'infiltre partout et la chaleur se montre exigeante envers la mécanique. Madame doit rester impeccable.

«Généralement, les propriétaires roulent entre 1500 et 2000 kilomètres dans une saison de trois à quatre mois. Le kilométrage doit rester bas. Une Ferrari au-delà de 60 000 kilomètres ne représente pas le même attrait pour un acheteur.»

Comme un Picasso

Posséder les ressources financières pour se procurer une Ferrari ne signifie pas qu'on l'obtiendra nécessairement. La liste d'attente peut aller jusqu'à deux ans, parfois davantage.

Monsieur Della Grotta choisissait ses clients, fidèle à la directive d'Enzo Ferrari, de qui il a directement obtenu le privilège de vendre ses créations au Canada. C'était en 1962, deux ans après que le constructeur eut refusé, prétextant qu'il ne voulait pas voir ses merveilles dans la neige et le froid. Luigi a cessé ses activités en 2000.

«Acheter une Ferrari, c'est comme acquérir une toile de Picasso ou Leonardo da Vinci. J'ai toujours sélectionné mes clients, affirme-t-il. Je ne vendais qu'à un acheteur qui allait la garder, la chérir pendant longtemps plutôt que de la revendre après un mois, une fois le *kick* assouvi.»

Il a même refusé le chèque d'un candidat après un essai routier. «Pas question de confier une Ferrari à un mauvais conducteur qui risquerait de la détruire.»

Della Grotta va jusqu'à prétendre qu'il regardait les pieds de son visiteur. «S'il chaussait une trop grosse pointure, je le lui déconseillais la voiture, car la pédale à gaz est très proche du frein.»

Il lui est arrivé cependant d'acheter des éditions spéciales du constructeur.

En 1974, une Ferrari avait été construite spécialement pour le roi d'Arabie Saoudite. Il a été assassiné avant d'en prendre possession. Après plusieurs appels infructueux dans le monde, Enzo l'a contacté. Della Grotta l'a achetée et l'a revendue à un client trois ans plus tard.

Dans une bonne année, Luigi pouvait en vendre 22, 23. «Mais j'aurais aussi connu une bonne année sans en vendre une seule parce que personne ne la méritait.»

Libre à vous de croire ce vieux renard.

Photo ANDRÉ VIAU

Luigi Della Grotta, premier concessionnaire du Canada, et Marc Belcourt partagent la même passion pour Ferrari.

Psitt!

Disons que...

Le Luigi Ferrari Club a amassé 350 000 $ en neuf ans dans des événements charitables venant en aide aux enfants défavorisés... **Le club envahira la rue Peel, aujourd'hui, à 17 h. En vedette, la formule un 1981 de Gilles Villeneuve, exposée au Musée Ferrari de Maranello...** Dans les locaux du club, dort une F355 1999 n'ayant jamais roulé. Elle coûte à son propriétaire 5000 $ par mois jusqu'au début de 2003...

Une autre Ferrari est arrivée de l'État de New York sur une plate-forme pour subir une vidange d'huile... Aucune femme n'est propriétaire d'une Ferrari dans l'association, mais certaines conduisent celles du conjoint... **Selon Luigi Della Grotta, la Ferrari idéale est la Testarosa ou la 328, rouge et à toit rigide...** À Québec, l'opticien Robert Laforce est un passionné de la marque italienne.

Tous derrière la Scuderia

Montréal — Il serait presque scandaleux de posséder une Ferrari et de ne pas se ranger derrière la Scuderia et le pilote Michael Schumacher.

Encore plus que Jaguar et McLaren-Mercedes, les liens sont serrés entre l'univers de la course et celui de la consommation chez Ferrari.

«Le but premier de ce constructeur automobile était de construire des autos de course. Un pourcentage de la vente de ses automobiles destinées au marché contribue au financement de l'écurie, explique Marc Belcourt. C'est d'ailleurs la seule écurie qui conçoit toutes les principales composantes de ses formules 1.»

Le vice-président du Luigi Ferrari Club, ex-ingénieur dans les charpentes d'acier, avoue son admiration pour Schumacher et l'équipe de Jean Todt. Il n'ose pas trop les blâmer pour la victoire douteuse du champion en Autriche.

«Sur le coup, nous avons été dérangés par ce favoritisme envers un pilote parce qu'il était flagrant. Mais il s'agit d'une tactique courante en formule 1. Ferrari a préféré la transparence à l'hypocrisie dans les puits, par exemple, et c'est plus honnête ainsi.»

Souvenir de Gilles

Pour plusieurs de ces adeptes, l'histoire d'amour a débuté avec Gilles Villeneuve. Belcourt a eu le coup de foudre pour le Canadien dès sa première visite en 1978. Deux ans plus tard, il vendait son Alfa Romeo pour acheter une Ferrari.

Il ne croit pas que Jacques pourrait remplacer son père chez Ferrari.

«La pression d'égaler les performances de Gilles serait épouvantable. Ils ne maîtrisent pas la même technique de pilotage. Gilles tenait à se retrouver devant, peu importe comment, peu importe sa voiture. Jacques gère davantage ses courses.»

En entendant le nom de Gilles, le vieux Luigi Della Grotta est devenu nostalgique.

«Pas un coureur n'a été aussi bon pour nous que Gilles car il conduisait une Ferrari comme elle devrait toujours l'être.»

aladouceur@journaldequebec.com