

**Entretien avec Monsieur André Charron,**

DATE :12 août 2003

LIEU : Montréal

INTERVIEWEUR : Paul Brochu

---

Afin de faciliter la lecture du verbatim de cette entrevue, des sous-titres ont été ajoutés au texte. Ils permettent de repérer les différents sujets abordés au cours des entretiens, mais aussi d'établir une certaine chronologie des événements.

- Les origines
- La formation initiale
- Les débuts dans le courtage
- *L. G. Beaubien & Cie Limitée*

## Les origines

AC : Alors, il y aura cette année 80 ans, je suis né d'un père dentiste qui était très engagé auprès de l'Université de Montréal. Il a beaucoup contribué à promouvoir l'expansion de la faculté de médecine dentaire. Je pense que ses origines étaient assez humbles. Il est né d'une mère irlandaise et d'un père francophone de nom; c'était le seul enfant. Au jour le jour, il a plutôt été élevé en anglais. Il est né à Danville du côté des Cantons-de-l'Est et a fréquenté des écoles anglophones dès le jeune âge. Sa mère était diplômée, en Irlande, en enseignement. Quand elle a immigré au Canada, elle est venue avec deux de ses sœurs. Elle était une Murphy. Elle a travaillé dans une école voisine de Danville jusqu'au jour où elle a finalement marié un bonhomme du nom de Charron qui tenait le magasin principal du village. C'était un Charron qui parlait l'anglais, parce que toute la région était anglophone et lui-même était marchand général, alors... Ce qui fait que mon père a été élevé en anglais jusqu'à l'âge de 12 ans.

À 12 ans, elle a décidé de sortir du patelin d'où ils étaient parce qu'elle disait : « Il n'y a pas d'avenir ici pour lui. » Alors, elle est venue s'établir à Montréal et a commencé à exercer sa profession qui était d'enseigner. Elle a eu un poste, je crois que c'est au Montreal High School, et mon père est entré au Collège Sainte-Marie d'où il a gradué très jeune parce qu'il est rentré en faculté dentaire – ce qu'on me dit - et je trouve ça un petit peu difficile à croire, mais... Il avait eu de bons résultats, et comme il s'en venait à Montréal pour apprendre le français en même temps, alors il allait faire face à l'enseignement en français. Son français était atroce. Alors pour aller plus rapidement, elle lui a fait prendre son cours en français à Sainte-Marie et les autres heures, il poursuivait en anglais parce qu'il risquait de perdre son anglais. Et comment a-t-il fait, je ne le sais pas parce que dans le temps le système était différent du mien; parce que moi-même j'ai été au Collège Sainte-Marie. Et il a pu avoir son diplôme, c'était peut-être l'équivalent d'un bac à ce moment-là, je parle des années 1911-12; il était né exactement en 1891.

Alors, il est sorti du Collège Sainte-Marie et il a fait application pour aller en art dentaire. On l'avait refusé parce qu'il était trop jeune, mais il a finalement été

accepté. Il a gradué, sans pouvoir pratiquer parce qu'il a gradué à l'âge de 19 ans; en art dentaire le droit de pratiquer était accordé à 21 ans, dans le temps. Comme il ne pouvait pas pratiquer, sa mère l'avait confié à un curé, un cousin établi à Gaspé, un anglophone. Depuis toujours, le curé se plaignait que dans les environs de la Gaspésie, c'était abominable : il n'y avait pas de dentiste. C'était les médecins qui arrachaient les dents, sans faire de traitement. C'était une situation pitoyable; alors, quand il a su que son neveu avait gradué en art dentaire, il a dit : « Bon Dieu, s'il n'a pas le droit de pratiquer, qu'il fasse donc une demande au ministère de la Santé pour lui permettre, au moins, d'aider ceux qui veulent conserver leurs dents. » On lui avait installé une chaise adaptable pour les soins, et c'était toujours sous la surveillance de quelqu'un parce qu'il était mineur. Il a passé deux ans là, jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 21 ans, puis il est revenu à Montréal. Et à Montréal, comme il ne connaissait personne dans sa profession, il s'était adressé à l'Université. C'était une façon de s'y prendre pour se lancer dans la pratique, dans un milieu où il n'était pas connu. Alors, on l'a aidé et on lui a demandé en même temps de donner du temps à l'Université même. Pour quoi faire ? Je ne sais pas si c'était pour assister ceux qui enseignaient ou des choses comme ça, et il s'est débrouillé. Il s'est marié à peu près à 21 ans.

PB : Votre grand-mère, à ce moment-là, était toujours à Montréal?

AC : Ma grand-mère, oui, elle était toujours à Montréal. Elle avait ouvert une maison de chambre sur la rue Bleury. C'était pas trop loin de l'Université dans ce temps-là, l'école dentaire était située tout près. Alors, elle enseignait au Montreal High School, elle avait son salaire, et aussi ses chambreurs. Elle se débrouillait.

Au début de son parcours, mon père a été surtout avec l'Université de Montréal. Et finalement, il a rencontré des gens qui l'ont aidé à s'établir, à se lancer comme dentiste sur la rue St-Denis, face à l'Université de Montréal; ma grand-mère habitait au-dessus, et il louait d'autres chambres pour arriver à payer tout ça. Il a monté une clientèle et il a travaillé fort. Et il a toujours continué comme professeur à l'Université de Montréal, toute sa vie, du début jusqu'à la fin. À un point où il est devenu doyen de la faculté d'art dentaire. Et il était pénalisé par ça, car le salaire maximum à ce moment-là, c'était 12 000\$ à plein temps. Alors, lui avait dit : « Je

vais accepter si je peux être là à demi temps. Je ne peux pas me permettre d'être payé 12 000\$ par année »; il y avait des enfants qui s'en venaient. Alors, ça été ça, il a vraiment fait carrière avec beaucoup de succès, petit peu par petit peu, en continuant.

Après il a été nommé doyen à demi temps. Il s'agissait de restructurer complètement l'art dentaire; il a demandé de l'aide aux gouvernements qui ont fait leur possible, mais ce n'était pas suffisant parce qu'il fallait acheter beaucoup d'équipement. Finalement, il a eu recours à une fondation américaine qui a été d'une générosité extraordinaire. Donc, il est resté là jusqu'à ce qu'il tombe malade. Tout ce temps-là, il pratiquait le jour, quelques heures, pour garder sa clientèle. Il a eu finalement deux assistants. Et il avait la responsabilité, comme doyen à la faculté, de faire du développement. Il a travaillé beaucoup avec l'Université de Philadelphie, qui était l'université numéro un à ce moment-là dans le domaine de l'art dentaire.

PB : La fondation dont vous parlez, est-ce qu'elle était affiliée à l'Université de Philadelphie?

AC : Pas du tout, c'était une très grosse fondation américaine. Je m'en souviens parce que le bonhomme qui s'était occupé du cas de l'Université de Montréal en art dentaire, il restait chez nous. Dans ce temps-là, on habitait la rue Crescent; mon père avait son bureau avec ses assistants au rez-de-chaussée et nous on habitait les deux étages supérieurs. Là où est L'Oréal aujourd'hui. Et puis finalement, je crois qu'il a accompli quelque chose de formidable: l'avancement de la faculté, et l'achalandage. Aujourd'hui la faculté reçoit près de 160 étudiants, et quand on rentre dans la faculté d'art dentaire, il y a tellement d'étrangers qui sont impliqués, on parle toutes sortes de langues. Ils ont tous les équipements. Et même une clinique de 80 quelques chaises, qui est ouverte au public d'ailleurs. Ça, c'est mon père qui avait obtenu tout ça. Malheureusement, il est tombé malade à 64 ans, il a été forcé de laisser. Il était toujours sur Crescent; et finalement, pour l'aider à sortir de son problème financier (sa pension était de 7 000\$ par année) les assistants ont fait un compromis; parce qu'ils ont hérité de sa clientèle, ils ont été généreux dans le loyer qu'ils payaient pour l'occupation de son bureau. Mes parents sont

morts la même année, en '69. Ils ont eu 5 enfants. Une sœur aînée et deux frères qui sont morts, un de la grippe espagnole et l'autre d'une méningite à 22 ans. Ils ont été travaillés en Europe, à Strasbourg.

## La formation initiale

Je suis né en 1923, le dernier. J'ai fait ma préparatoire chez les Sœurs de la congrégation Notre-Dame, au coin d'Atwater et Sherbrooke, et après je suis allé à une école privée de Marie Girard, le Lycée Catholique, ça s'appelait. Il y avait une trentaine d'élèves. Marie Girard et ses deux sœurs faisaient un bon *team*, et pour l'anglais, elle avait recruté une Anglaise qui enseignait déjà au *high school*. Alors, il y avait cinq années d'étude, nous étions en moyenne, au maximum 6-7 par année. Ç'a été très intéressant, je suis très heureux d'être passé par là parce que j'y ai fait de très bons amis. On était à peu près tous du même milieu, et ç'a facilité les choses; ils sont restés des amis, encore aujourd'hui. Par exemple Jean Chartrand de Chartrand & Hébert, on s'est connu là, et Geoffrion aussi. Et de là, je suis allé au Collège de Montréal, j'en suis sorti en 1942; j'ai fait ma philosophie chez les Jésuites, parce que ça ne me tentait pas de vivre ces années au Grand Séminaire pour faire ma philosophie. Le Collège de Montréal était sur Sherbrooke, et la philosophie était logée en haut, sur Atwater, là où il y a maintenant une école de filles. J'ai fini mes études de philosophie, et de là, j'ai fait mon droit. Je suis entré en droit en 1944, 3 ans d'étude plus le Barreau. Nous étions nombreux, 64, à l'université.

Mon père avait comme grand ami Philippe Brais<sup>1</sup> qui dans le temps, était un avocat très connu à Montréal. Il venait voir mon père tous les jours. J'ai fait mon apprentissage avec lui. Pendant que je faisais mes études à l'Université de Montréal, j'allais tous les jours au bureau. Parce que dans le temps, pour être admis au Barreau, il fallait avoir l'attestation d'un membre du Barreau, comme quoi on était dirigé par quelqu'un d'un bureau d'avocats; on devait faire des

---

<sup>1</sup> François-Philippe Brais (1894-1972). Avocat très en vue de Montréal. Membre du conseil d'administration puis président du conseil exécutif de la Banque Canadienne Nationale de 1964 à 1969. (Source : <http://www.assnat.qc.ca/fr/patrimoine/anciens-parlementaires/brais-francois-philippe-63.html>)

échanges, avoir des conversations concernant la faculté de droit, comment se former et éventuellement traiter avec le public. Une forme de stage en fait, c'était obligatoire. Si vous vouliez pratiquer, ça faisait partie du contexte, vous étiez obligés de faire ce séjour-là. Autant que possible, avoir plus de possibilités. Monsieur Brais était spécialisé et très fort en assurances tout risque, et il avait aussi une présence très importante au niveau du Barreau. Parfait bilingue, il avait un très beau bureau avec Jean de Grandpré; monsieur Parisella y était aussi jeune avocat, A. J. Campbell aussi dans l'assurance. Mon père disait toujours : « Philippe va te conseiller, fais donc ton droit, il va s'occuper de toi. » Alors non seulement il s'est occupé de moi, mais c'était un homme très sévère : il fallait que je fasse impression.

Je montais la rue Crescent en tramway jusqu'à l'Université de Montréal pour les cours à 8 h; le cours finissait à 10 h. Je redescendais au bureau sur la rue St-Jacques. Et là, pour les étudiants comme moi, on nous mettait toujours des petites boîtes avec un tas de mémos; on lisait le mémo : « Préparez-moi telle chose, telle chose, allez ici, allez là ». C'est à peine si on avait le temps de manger le midi, et il fallait remonter pour les cours à 1 h, les cours de 4 h à 6 h, tout ça en tramway. Et là, redescendre à la maison le soir, ensuite, retaper les notes de cours. Mais la discipline, ça je le dois à monsieur Brais qui était vraiment un homme extraordinaire. Et, pour avoir son attention, bien sûr que je faisais ce qu'il fallait que je fasse.

Il avait fait des procès d'espionnage soviétique, impliquant un Français et un nommé Rose. C'était un député au fédéral, libéral, immigré de la Russie et devenu un espion. Lucien Boyer qui était à l'Université McGill était aussi impliqué. Il enseignait en droit. Rose se servait de Boyer pour avoir des informations sur ce qui se passait en recherche et ailleurs aussi. Dans la recherche militaire, éventuellement. Quand ils ont été pris, Rose était député au fédéral, ça a fait un scandale ! Vous n'avez pas connu ça, vous. Alors je parle de ça, parce que, d'abord, le procès s'est fait au premier niveau; ensuite ç'a été en appel, alors ça nous avait fait beaucoup d'ouvrage. J'avais maigri de 10 livres en 3 semaines! Et, j'étais mortifié parce que j'étais obligé de sauter des cours. Alors j'ai dit : « Bon, je vais consacrer mon temps à ça. » Et finalement, tout ça a été en appel; et 6 mois

après, après que les appels aient passé en cour d'appel, ç'a recommencé. Finalement, ils ont été trouvés coupables, emprisonnés, tout ça. Ç'a été une expérience assez extraordinaire. Ç'a été très exigeant.

À la première cour, toute la discussion se faisait ou en anglais ou en français, il fallait prendre des notes. Et moi, je prenais des points qui pouvaient intéresser mon patron. Ç'a été passionnant, mon Dieu que j'ai été fatigué après ça. Ça avait recommencé en appel, ç'a été très formateur, ça avait été réparti sur 2 ans. Alors j'ai finalement fini par passer mon Barreau, puis je suis resté au bureau de Philippe Brais. Il m'avait dit : « Oui, restes ici, on va s'occuper de toi, on va te donner 5 piastres par semaine. » « Mets-toi disponible pour les aider ». Il s'agissait, dans ce temps-là, de faire une recherche en jurisprudence, un peu de commissions en même temps, mais, ça ne fait rien, on apprend. Puis là je constatais que chez nous, c'était surtout du droit d'assurances. Les réclamations d'assurances c'était peut-être 80 % des causes. Je ne trouvais pas ça très excitant, j'aurais aimé toucher au milieu des affaires. Dans le temps, le courtage et tout ça, ce n'était pas du tout ce qu'on comptait faire. À partir de ce moment-là, le hasard a voulu que cette branche-là de faire des émissions publiques d'actions, d'obligations, et de débentures, ça commençait. Les banques ont commencé, ç'a été avec les Bons de la Victoire.

À ce moment-là, le courtier en valeurs mobilières du Québec transigeait à la Bourse pour les particuliers, parce qu'il n'y avait pas de vente d'obligations. Et les Bons de la Victoire, ça a donné un essor à la vente de débentures. Alors, on prenait des obligations d'épargne du gouvernement, le client recevait une obligation qui payait plus, au niveau des intérêts, c'est tout le commerce qui commençait.

### **Les débuts dans le courtage**

PB : Là, on est dans les années '40?

AC : Exactement, je pense que c'était autour de '48. Ça venait à peine de commencer. Alors, la clientèle s'est habituée à acheter des obligations. Finalement, les

gouvernements, québécois et fédéral, se sont lancés à faire des émissions publiques. Moi je travaillais le soir, et les collègues qui se mariaient, je les amenais dans un magasin pour les achats de leur mobilier pour leur appartement. Je faisais ça le soir et les fins de semaine; le propriétaire était un nommé Langevin, Hector Langevin, ses fils étaient au collège avec moi. Alors, en faisant ça le soir; à un moment donné, monsieur Langevin sort d'une assemblée de son magasin, il y avait un monsieur à côté de lui et il me présente Gérard Favreau<sup>2</sup>.

On échange; par hasard monsieur Favreau connaissait mon père et puis, il me dit : « Vous êtes avocat ? Moi je suis associé avec Louis Lévesque, nous vendons des bons d'épargne, les Bons de la Victoire, pour la Banque Provinciale du Canada, à Montréal. Et maintenant que les bons d'épargne continuent, Louis veut faire subventionner ses obligations ordinaires, par le gouvernement — quelque chose comme ça. On cherche justement un avocat. On en a un avocat, mais c'est un chum de monsieur Lévesque et il est très onéreux, ses frais d'honoraires...! Pourquoi ne feriez-vous pas un stage pour voir ce qu'il se passe, ce qu'on pourrait faire chez nous et qu'on pourrait garder au bureau? » Alors, j'ai dit : « Écoutez, je suis dans un bureau d'avocats, il faudrait que j'en parle. Si c'est pour m'ouvrir la porte pour un métier nouveau... Mais je n'ai pas de cours spécialisés en émission d'obligations. » C'est comme ça que j'ai été voir Louis Lévesque, il avait 36 ans dans le temps, j'en avais 23. Il me raconte ce que monsieur Langevin m'avait raconté : il se lançait en affaires. Et puis, il dit : « On brasse des affaires trop grosses pour nous autres, on n'arrive pas : il faudrait engager des avocats, des notaires pour la paperasse. On peut avoir des débentures, mais il faut réaliser toute la partie légale; et quand on dépend de Pierre-Jean-Jacques comme avocats en dehors du bureau, ça coûte cher. Ça serait moins coûteux si on avait quelqu'un en dedans. » J'ai dit : « Écoutez, moi je n'ai pas d'expérience. » Il m'a dit : « Ça s'apprend. » Alors, il m'a engagé. Et je lui ai dit : « Écoutez, je viens ici pour apprendre, j'aimerais avoir accès au bureau, mais pas de salaire. Je veux être libre de mon temps, sortir, entrer, faire ce que je veux; mais que je puisse

---

<sup>2</sup> Gérard Favreau. Administrateur, Secrétaire Sun Trust Ltée. Avec son frère Vianney, il est associé de Jean-Louis Lévesque lors de la fondation de *Crédit Interprovincial* en 1941 et actionnaires dans ses nombreuses compagnies (Sources : Bélanger, Jules (1996). *J-L Lévesque : la montée d'un gaspésien au sommet des affaires*. Montréal : Éditions Fides. *Biographies Canadiennes-Françaises* (1965), « Vianney Favreau »

piger dans vos dossiers qui sont complétés, que je puisse savoir qu'est-ce qui se passe, comment est-ce que vous voulez acheter ça, sous quelle forme, le contrat, si vous voulez acheter des débentures d'une commission scolaire par exemple ou d'un hôpital. » Alors, il me dit : « Là, je m'en vais, je suis fatigué, fatigué, je m'en vais avec ma femme en Californie pour 1 mois; puis je ne veux pas entendre parler de rien. Rentrez donc voir monsieur Thibodeau<sup>3</sup>, au bureau, il va vous parler de ça. »

Alors, je suis allé voir Thibodeau. Je lui ai demandé la permission de fouiller dans les dossiers qui sont complétés, que je puisse prendre des notes, pour voir l'abrégé, la correspondance, le contrat, de A à Z. Alors, j'ai demandé mon congé de chez Brais, et je suis rentré à plein temps, pour un maximum de deux ans, et je n'étais pas payé. Et puis Lévesque revient de Californie. Il m'avait placé dans un endroit de classification de dossiers en haut, et de ma chaise, je ne pouvais pas me lever tellement c'était petit. Au bout de trois mois, j'avais fait un résumé de chaque dossier pour moi-même; quand j'avais des questions, j'allais voir monsieur Thibodeau qui était disponible pour répondre à mes questions. Et là, j'ai commencé à avoir quelques clients dans la clientèle de Lévesque, des communautés religieuses.

La première année, j'ai fait 1 800 \$ en commissions. Et puis, il a commencé à me traîner un peu partout, pour aller voir les clients, alors ça s'est développé. Et là, je ne pouvais plus toujours être au bureau, alors, finalement, il m'a fait une proposition : « On vous donne une secrétaire et officiellement on vous engage avec un salaire. » Alors ça, ç'a parti un système. Finalement pour sortir les actes de fiducie, préparer les auditions, etc., j'avais 4-5 secrétaires à plein temps et on travaillait le soir. Parce que les émissions, il fallait que ça sorte. Il fallait faire le contrat d'achat, préparer le prospectus pour illustrer tout ce qu'on avait à vendre; ensuite il fallait que ce soit approuvé par le gouvernement, pour nous permettre de faire la vente; ensuite il fallait demander aux vendeurs attirés à solliciter les acheteurs. En fin de compte, c'étaient toutes les affaires qu'on faisait qui étaient garanties par le gouvernement, alors ça se vendait bien. Et c'était toujours 1 point, 1 point % de plus. Alors, c'était excellent.

---

<sup>3</sup> Gaston Thibodeau : Vice-président de *Crédit Interprovincial*, Voir *Biographies canadiennes-françaises* (1948).

Par la suite, on a acheté L'Industrielle<sup>4</sup> à Québec. Alors, à un moment donné, j'ai commencé comme secrétaire de l'Industrielle à Québec<sup>5</sup>. On achetait à Montréal, à Joliette. On a essayé d'acheter monsieur Jules Brillant de Québec-Téléphone; monsieur Brillant voulait seulement qu'on fasse une émission d'actions, on l'a fait; on a dirigé leurs émissions. On avait beaucoup d'importance, ça marchait très fort. Entre-temps, on déménageait aussi. Finalement, entre '48 et '61— '62, tranquillement, on grossissait, et on avait plus de force de vente.

PB : Et, quand vous avez commencé avec monsieur Lévesque, est-ce que c'était surtout des obligations?

AC : Il y avait des actions privilégiées, mais toujours quand il y avait des garanties gouvernementales. Comme quand on a financé Brillant, c'était des actions privilégiées que lui a vendues dans le Bas-du-Fleuve, pas de porte en porte, mais presque. Mais il était connu. On était toujours les premiers. Parce que les vieilles maisons de courtage, comme les *Beaubien*, il y en avait plusieurs, mais c'était toutes des petites maisons de courtage pour le détail. Il n'y avait vraiment personne pour acheter des émissions, acheter de l'émetteur. Ensuite, la force de vente pour distribuer. C'est pour ça qu'ils achetaient des obligations. En général, on avait presque toujours des transferts d'octrois du gouvernement, soit aux hôpitaux, aux commissions scolaires, des choses comme ça. Et le client était satisfait ; il avait un rendement au-delà de la moyenne, il pouvait acheter des obligations.

PB : Vous étiez presque de la même génération que monsieur Lévesque.

AC : J'avais 13 ans de différence. Et puis, le fait de m'avoir mis tout de suite secrétaire de L'Industrielle. Je n'habitais pas Québec, j'étais à Montréal. Il m'avait dit : « Ah, vous allez vous débrouiller. » Je me suis donné un assistant comme secrétaire à

---

<sup>4</sup> Compagnie d'assurance-vie

<sup>5</sup> *Biographies Canadiennes-Françaises* (1965), « André Charron ».

Québec, et j'ai appris à me débrouiller jeune. Et là je voyais que si Lévesque continuait à me faire confiance comme ça, j'étais capable de faire mon nid.

PB : Et lui-même, monsieur Lévesque, il s'était introduit dans le domaine financier de quelle façon?

AC : Par la voie d'un emploi qu'il a eu à Moncton ; monsieur Lévesque avait fait ses études secondaires à Moncton. Après le séminaire de Gaspé quand il a voulu faire ses études secondaires, il n'y avait plus rien. Il a été obligé d'aller en dehors; alors, il est allé à Moncton, parce que c'est un milieu francophone. Alors à Moncton, il est entré à la Banque Provinciale. Il est tombé dans le temps où la banque vendait des Bons de la Victoire et le président de la campagne locale des Bons de la Victoire était parmi la clientèle de la Banque. Alors il avait la chance d'avoir des Bons de la Victoire, des obligations de commissions scolaires, de Québec, Montréal.

Alors, c'était ça. Lui allait chercher le contact, après ça, nous il fallait s'arranger pour que tout soit correct, mettre ça en marche.

### ***L. G. Beaubien & Cie Limitée***

AC : Ç'a été fatigant parce qu'on manquait de temps. Lui, tout ce dont il s'occupait, c'était d'aller chercher des valeurs, qu'on acceptait pour revendre en public. Et en même temps, on remplaçait les Bons de la Victoire par des obligations ou des actions. Le client qui avait des Bons de la Victoire, il gagnait 2-3 % d'intérêt de plus; nous autres, on vendait les Bons de la Victoire à la banque. Dans le temps, du côté francophone, les maisons de courtage c'était la maison *Beaubien*, qui était même établie à Paris sous le nom de la Banque Beaubien ; ils avaient un commerce partagé entre les actions et les obligations, 50-50 à peu près. Quant aux obligations, ils n'avaient pas vraiment de force de vente organisée. Et la maison *Beaubien* était rendue à la 3<sup>e</sup> génération, parce que la maison avait été fondée en 1905<sup>6</sup>. La banque de Paris se spécialisait à diriger les fonds européens

---

<sup>6</sup> La maison *L. G. Beaubien & Cie Limitée* a été fondée en 1902 [NDLR]

sur l'Amérique. Et c'était surtout une banque d'épargnants. Tandis que l'autre groupe de Montréal – *Beaubien* avait des bureaux dans d'autres villes aussi, Trois-Rivières, Québec – c'était une maison de courtage en actions. Les obligations c'était surtout des titres des gouvernements. Rendu à la 3<sup>e</sup> génération, le hasard a voulu que les aînés Beaubien soient morts. Il y avait un nommé Ryan<sup>7</sup> de Trois-Rivières, qui était francophone, qui avait marié une Beaubien, et qui était devenu président de la maison *Beaubien*. C'était un grand ami de mon père, depuis toujours.

AC : Alors, monsieur Ryan, par mon père, sait que je travaille pour Lévesque. Et moi, j'avais entendu parler, dans l'industrie des obligations, que la famille Beaubien songeait à vendre. Parce que monsieur Ryan, qui était resté le seul actif vraiment, avait la tuberculose et autre chose en même temps. Il était un peu inquiet de l'avenir de *Beaubien*. Ils avaient une grosse force de vente. Alors, j'en parle à monsieur Lévesque : « On va les voir ! », je lui dis : « Woo! Faut faire attention, c'est un grand monsieur, vous savez, il ne veut pas se faire bousculer. »

PB : Monsieur Lévesque était très...

AC : Il était agressif, il était jeune, tandis que l'autre était de l'âge de la retraite. Et, je savais qu'il était atteint d'une maladie qui l'amènerait à disparaître, pas à très court terme, mais d'une année à l'autre. Alors, j'organise un *meeting*, avec le consentement de madame Beaubien<sup>8</sup>.

J'ai dit à Lévesque que je ne voulais pas influencer d'un côté ou de l'autre, je lui ai dit : « Vous savez exactement quoi faire, vous avez fait ça toute votre vie. » Et, monsieur Ryan était le gentleman par excellence, raffiné, tout ça. Monsieur Lévesque était toujours joyeux, il aimait plaisanter. Alors, je l'ai averti avant : « N'allez pas lui faire peur ! » Car, lui il va dire : « On paie tant. » Il était toujours pressé pour conclure. Ça fait éloigner l'acheteur, ça. On les a fait boire un

---

<sup>7</sup> Gérald G. Ryan : *Biographies Canadiennes-Françaises* (1960),

<sup>8</sup> Justine Lacoste était l'épouse de L. G. Beaubien, fondatrice de l'Hôpital Ste-Justine. Voir Roger Champoux (1960). «Une grande dame». *Revue Commerce*, l'Homme du mois, janv. 1960, pages 8 à 14; Forget, Nicole ; Harel-Giasson Francine et Séguin Francine (1995). *Justine Lacoste-Beaubien et l'Hôpital Sainte-Justine*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.

verre ensemble. M. Ryan a dit qu'il avait vu d'autres maisons anglophones, parce que les plus importants courtiers étaient anglophones; et que Lévesque avait fait sa réputation à ce moment-là — c'est en '61 — que c'était peut-être le meilleur candidat. Parce que la force de vente est tellement francophone — sauf quelques vendeurs anglophones —, qu'il y avait des succursales dans presque tous les grands centres du Québec, y compris Ottawa. Alors Lévesque était bien excité. Ils ont discuté du prix, et en dedans d'une semaine c'était fait. Ils ont fait la livraison et fini avec l'année fiscale 1962. Alors ça n'a pas été long, monsieur Lévesque était satisfait.

PB : Ç'a été important pour la maison.

### ***Lévesque Beaubien.***

AC : Alors là, nous déménageons, nous partions d'un petit coqueron sur St-François-Xavier et Notre-Dame à un autre immeuble à côté de La Presse. Alors on s'est installé et on a opéré en gardant le bureau de *Beaubien* à Montréal; son personnel restait là. Alors, on s'est appelé *Lévesque Beaubien*.

PB : Pour monsieur Ryan, c'était important de vendre à un francophone ?

AC : Bien, d'abord il était sûr d'être payé. À ce moment-là, monsieur Lévesque était très prospère et avait une excellente réputation. Et dans les journaux, il avait été vedette dans toute une histoire. En ce sens qu'à l'époque, la ville de Montréal et la province de Québec utilisaient toujours un bureau de Toronto pour leurs syndicats de finance. Alors, à un moment donné, monsieur Lévesque a fait des démarches pour essayer de se faire une place au Québec. Et il avait du front tout le tour de la tête. Politiquement il a finalement réussi à convaincre la Ville, à convaincre la Province et Hydro-Québec de penser à d'autres que Toronto; alors on a réussi à se faire inclure dans le syndicat. On a fait un bout de chemin comme ça, et à un moment donné, il a acheté, seul, une émission de 32 millions \$ de la ville de Montréal; ça a fait sensation. C'était audacieux, tout le monde en parlait dans les journaux. Il y a eu des critiques aussi, des commentaires. Mais, son financement était organisé d'avance. Il était un ancien employé de la Banque Provinciale à

Moncton et il avait toujours gardé ses contacts avec la Banque Provinciale. Et ç'a été un départ, ça n'a pas été long, surtout la bonne presse dans le milieu anglophone. Ça, c'est arrivé en '48 [c'était en 1947 – NDLR].

Par la suite, on a continué. Lévesque a formé son holding, il a commencé avec la Corporation de valeurs Trans-Canada, avec des achats de contrôle de compagnies; à un moment donné on avait 23 compagnies assez importantes. Dans l'industriel, des compagnies de chaussures, de ci, de ça, et on a mis les actions dans le public. Ça a monté en flèche, parce qu'il était supporté par les journaux aussi, il avait bonne presse.

AC : Alors pour moi, ce qui est arrivé avec mon poste de secrétaire de L'Industrielle où j'ai été pendant 15-16 ans, je voyageais au besoin seulement. Je montais de Montréal pour les assemblées, monter les agendas, tout ça. Et monsieur Lévesque avait mis Gérard Favreau, c'était un associé du début, comme président de L'Industrielle. C'était une compagnie qui était solidement établie. Mais la famille qui avait fondé ça, c'était des anglophones de Québec, dont le père était décédé à 65 ans; et les deux autres fils qui ont suivi sont aussi morts à 65 ans. Là, c'était le tour du 3<sup>e</sup> fils, il avait la branlette, il se demandait s'il toucherait le 60. Alors il a confié à un ami vieux garçon de Montréal, qu'on connaissait, qu'il cherchait éventuellement quelqu'un. Ce bonhomme-là, monsieur Samosa de Montréal, en a parlé à Louis Lévesque. Louis Lévesque le lendemain m'a amené à Québec. Ç'a été un coup de foudre en partant. Ç'a été un succès, on a pris une grande expansion. Parce qu'étant sous le contrôle d'une famille qui n'était pas du milieu des affaires, étant limité à la ville de Québec, nécessairement ça ne donne pas un gros rayonnement. Alors ce qui est arrivé, on leur a donné de l'expansion; on a trouvé le capital pour faire l'expansion, on a grossi énormément, c'est devenu une compagnie publique éventuellement. Tout le monde a fait de l'argent.

PB : Et, finalement, le 3<sup>e</sup> fils est-il décédé à 65 ans?

AC : Bien non! Il est allé vivre au Château Frontenac, il ne supportait plus de vivre seul avec une bonne dans la maison. Il est allé vivre à l'hôtel et il est mort là.

PB : Diriez-vous que *Lévesque Beaubien*, même du côté anglophone, n'avait pas de concurrence de taille?

AC : *Lévesque Beaubien* a toujours continué à grossir en volume de vente. Monsieur Lévesque est tombé malade en '69— '70 à peu près, il a commencé à avoir des petits malaises, il avait souvent mal à la tête, beaucoup de maux de tête. Ça l'inquiétait et il ne le disait pas. Bien souvent je le prenais couché dans son bureau. Finalement, il s'est fait examiner et ils ont trouvé qu'il avait une infection à un rein, qui pouvait être la cause de ça. Alors, ils ont fait l'ablation du rein, ça n'a rien changé.

Monsieur Lévesque et Paul David, le médecin de l'Institut de cardiologie, ne se connaissaient pas. Mais moi je le connaissais, car il était de mon âge et habitait en face de chez moi quand j'étais jeune. Alors à un moment donné, j'ai dit à monsieur Lévesque : « Écoutez, Paul David revient d'un séjour au Texas dans des hôpitaux spécialisés dans toute autre chose et même s'il n'est pas impliqué dans ce domaine-là, il pourrait peut-être vous aider. Lui, il vient de perdre sa femme, il a cinq enfants, il passe toutes ses fins de semaine à s'occuper de ses enfants. » Alors, j'organise une rencontre. Paul arrive chez Lévesque avec les cinq enfants, après la messe du dimanche. Et puis, le lendemain, Paul qui m'appelle pour me dire : « Écoute donc, ton gars, les enfants ont fait du skidoo toute la journée, on a eu un repas copieux au restaurant avec lui, on s'est laissé à 10 h du soir... Est-ce qu'il est sérieux ce gars-là? » Alors je lui dis : « Oui, très sérieux. », « Bien » « il dit qu'il va me donner un coup de main avec mon hôpital, qu'est-ce que ça veut dire? », alors je lui dis : « Mais, je ne sais pas, il va s'exprimer... Et, quand il dit qu'il va faire quelque chose, il le fait. »

Il n'y avait qu'une porte qui séparait nos bureaux. À un moment donné, je vais voir monsieur Lévesque et je lui dis : « Monsieur Lévesque, vous avez rencontré Paul David hier ? », il me répond : « Oui, et on a eu du plaisir ! ». Alors je lui dis : « Il me pose une question, si vous êtes toujours aussi sérieux que ça... Vous lui avez promis quelque chose? », il me dit : « Oui. Je m'en souviens, je m'en souviens. » J'ai dit : « Bon, c'est correct, c'est parce que Paul ne vous connaît pas beaucoup, et il se demandait si... ». Il lui avait promis quelques millions, pour poursuivre dans

son affaire. J'appelle et dis à Paul : « C'est sérieux, très sérieux. Veux-tu la preuve? Il va te faire un premier chèque là. »

Monsieur Lévesque se plaignait toujours de ses maux de tête. À un moment donné, Paul David me demande : « Ton boss, ça fait longtemps qu'il a mal à la tête comme ça? ». J'ai dit : « Je l'ai toujours connu comme ça. » Alors, il l'a hospitalisé à l'Institut de cardiologie, sous un autre prétexte et de là, ils sont allés consulter un spécialiste pour sa tête. Alors, ils l'ont hospitalisé et ils l'ont opéré. Alors, délivrance du mal, mais il est resté très faible par la suite. Ça a été difficile pour lui, il a eu une convalescence, je dirais au moins de 7-8 mois. Un jour, il rentre dans mon bureau et il me dit : « Ça ne va pas. Je ne récupère pas, ça ne va pas comme ça devrait aller. Ils m'encouragent, mais ça ne marche pas. » Il me dit : « Vous devriez acheter ça, vous. » Je lui dis : « Quoi? Pourquoi vous parlez de même? » Il me dit : « Bien, je considère que ça serait plus prudent que je commence à penser à ça. »

J'étais déjà associé, on était trois personnes, mais c'était presque des miettes, c'était des miettes données comme récompenses. Alors, il me dit : « J'ai justement mon bilan avec moi, pourquoi vous n'achèteriez pas ça? » Écoutez monsieur Lévesque, mais quel prix vous allez demander? Ça va me jeter par terre. » Là, il dit : « Tant. ». C'était beaucoup moins que je pensais. Alors, je lui ai dit : « Bien, ça mérite réflexion. Votre bilan, j'en voudrais une copie. » Ça s'est fait vite; avec monsieur Lévesque, rester ambigu ce n'est pas bon. Alors, il avait fait le geste de me l'offrir, sans m'imposer personne comme associé ni rien. J'ai dit : « Donnez-moi une semaine pour y penser. » Moi, j'étais directeur de la Banque Canadienne à ce moment-là. Alors, ça s'est fait comme ça. Le surlendemain, je lui avais proposé de rester au conseil, il m'a dit : « Non, non, je ne veux pas être dans vos jambes. Vous êtes sérieux, je ne veux pas être impliqué. » Alors, ça a marché. Il m'a demandé de finir l'année fiscale pour finaliser la succession. C'était en '72. À ce moment-là, on était peut-être 300. Quand j'ai fini, on était 1 800. J'ai ouvert des succursales partout à travers le Canada; j'ai fermé certaines succursales en Europe, j'ai gardé la Suisse, j'ai ouvert à Londres, à New York. J'ai ouvert dans chaque capitale.

PB : Ça a pris énormément d'envergure.

AC : Oui, et, quand tu participes à monter une affaire, avec les choix qui ont été faits en chemin, tu finis par te former une perspective, bien les connaître. Et surtout, c'est que ça a coïncidé avec la naissance du marché, la naissance de ce véhicule-là, les débentures.

PB : Et, cette nouvelle forme arrive en quelles années?

AC : Dans les années 63-64-65, ça commençait. Ça existait auparavant, mais ce n'était pas tellement en usage. Et ensuite, ça s'est multiplié, les provinces, les municipalités, toutes les commissions scolaires, les hôpitaux. Tout le monde embarquait, c'était le mode, et ça soulageait les banques.

PB : Et, les ouvertures à travers le Canada, à New York, bref, l'expansion internationale, comment s'était-elle faite? C'est dans les années '70 ?

AC : Je suis devenu président de la Bourse et président de l'Investment Dealers Association du Canada en même temps. Ça m'a donné la fonction d'aller dans toutes les capitales, rencontrer Pierre-Jean-Jacques, les gouvernements, les présidents de banques. J'étais fatigué aussi! La maison était prospère, dans les années '70, on a fait beaucoup d'affaires en Europe. Les Allemands, les banques privées allemandes ont été très disponibles pour prêter à des crédits canadiens. Surtout quand on touche le secteur parapublic, parce que les institutions en question recevaient des octrois des gouvernements. C'est une formule qui est devenue très populaire.

En '87, au niveau corporatif, il est arrivé un fiasco en Bourse. Du jour au lendemain, *Wood Gundy* à Toronto avait pris un engagement d'un demi-milliard \$ à Londres sur une émission d'une société multinationale, la British Petroleum, et ils avaient pris un engagement ferme. Alors, dans une journée, les cours ont chuté, et *Wood Gundy* n'a pas été capable de financer l'achat qu'ils avaient fait. Ça a été la panique chez les courtiers. Ils se comparaient tous vis-à-vis de *Wood Gundy*. C'était le plus gros, le plus puissant. Et c'était *Gundy* qui était mal pris, avec ce crédit-là. Ça a mis le feu aux poudres; on s'est tous regardé différemment. Dans des proportions autres, Lévesque avait aussi des engagements de 10-15-20

millions; et je me voyais responsable de ça, de plusieurs investissements, me demandant si ça nous arriverait et qu'on ne serait pas capable de se refinancer. Ça a aplati le marché, ç'a été un désastre, ça a jeté la panique. C'est pour ça que la Banque de Montréal a acheté *Nesbitt, Thomson*, et que *Gundy* a été acheté par la Banque de Commerce.

PB : Dans un sens, est-ce qu'on peut dire que le secteur bancaire a profité de cette circonstance?

AC : C'est elles qui finançaient les courtiers; les courtiers étaient toujours dépendants des banques. On a survécu en allant chercher des obligations à des taux rentables; l'épargnant recherchait de bons taux, alors nous devions lui en donner.

PB : Et en '87, est-ce qu'on vous approche pour vous acheter?

AC : Moi, j'ai vendu à la Banque Nationale au mois de juin '87 [en 1988, NDLR].

PB : Et une fois que vous vendez en '87, quelles sont vos fonctions?

AC : J'étais toujours président du conseil de L'Industrielle depuis que monsieur Lévesque s'était retiré. Je me suis plutôt occupé du côté d'administratif. Ç'a été une période intéressante, je me suis occupé de bâtir le 2000 McGill College. Je me suis occupé des choses légales, etc.