

## Entretien avec M. Jean-Claude Quesnel

Date : 19 août 2003

Lieu : St-Bruno (Québec)

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
- Les premiers pas dans le métier
- Chez *Nesbitt, Thomson and Company*
- Chez *Pitfield, Mackay & Company Limited*
- .Chez *Raymond Camus Incorporée*
- .De retour chez *Nesbitt, Thomson*
- .Au ministère des Affaires municipales
- De retour chez *Tassé Associés, Limitée*
- .Les antécédents familiaux
- .La domination anglophone de la finance au Québec
- .Les francophones dans le marché des actions
- .Jean-Louis Lévesque

## **Les origines**

JCQ : Moi, d'abord, je suis né à la campagne, à Saint-André-Avelin, dans la région de Papineauville-Montebello, à neuf milles de Papineauville; c'est assez retiré, de fait. En 1927, c'est l'année de ma naissance, il n'y avait pas beaucoup de chemins pavés, c'était surtout de la gravelle. Alors c'était très retiré. J'ai fait mes études primaires sur place et puis je suis allé au collège parce que tous les Quesnel de la place étaient, à peu près, les familles les plus aisées du patelin; c'étaient de gros commerçants.

PB : C'était plutôt anglophone comme...?

JCQ : Non, c'est exclusivement francophone; on parlait un peu anglais avec notre maîtresse d'école parce qu'on nous enseignait un peu l'anglais au primaire, mais la paroisse Saint-André-Avelin, c'était francophone. Et puis, j'ai fait mes études secondaires au Collège Rigaud, surtout, qui était le collège le plus près de Saint-André et où mes parents, et puis mes aïeux d'ailleurs, étaient allés, mon grand-père à moi; c'était une institution dirigée par les Clercs de Saint-Viateur; c'est resté privé puis je ne sais pas si ce n'est pas encore privé, même. Mais ça a changé beaucoup de statut évidemment depuis le ministère de l'Éducation. Donc Rigaud, j'ai fait mes études classiques jusqu'en rhétorique à Rigaud jusqu'en 1947 ou 1948, quelque chose comme ça et puis j'ai terminé, j'ai fait un an au collège de Saint-Laurent, ma première année de philosophie; ma deuxième année de philosophie, c'était à l'externat de Sainte-Croix, chez les pères Sainte-Croix; St-Laurent et l'externat classique Ste-Croix, qui s'appelle aujourd'hui le cégep Maisonneuve.

## **Les premiers pas dans le métier**

Par la suite, je me suis inscrit en droit, section notariat, j'ai terminé trois années plus tard avec un baccalauréat en droit puis c'est à ce moment-là que je me

suis orienté vers les valeurs mobilières parce que je connaissais, justement, un bonhomme qui venait de St-André-Avelin, un monsieur Charles-Émile Lavigne<sup>1</sup> qui était président de la petite boîte qui s'appelait le *Crédit Anglo-Français Ltée.* Alors ça, c'est en 1954, si ma mémoire est bonne, et puis M. Lavigne s'est fait un plaisir de m'introduire dans sa maison de courtage.

PB : ... à votre initiative?

JCQ : C'est-à-dire qu'à ce moment-là j'étais à moitié entre mes études et ma pratique et j'avais besoin de travailler assez rapidement. D'ailleurs cet aspect-là m'attirait toujours un peu parce que je n'en connaissais à peu près rien; cet aspect de la finance, soit la finance publique, émission d'obligations, actions, etc. Alors M. Lavigne ça lui a fait plaisir, il connaissait bien la famille. J'ai travaillé pendant quelques mois, même pas quelques années, au *Crédit anglo-français*. Quand j'ai vu que c'était une boîte assez restreinte, qui s'occupait presque exclusivement d'obligations municipales et très peu de corporatif, j'ai pensé de prendre mon initiation dans une boîte d'un peu plus d'envergure, qui pourrait me mettre au courant de la situation et en fin de compte de tout l'aspect du travail de courtier en valeurs à cette époque-là.

### **Chez Nesbitt, Thomson and Company**

François Lessard<sup>2</sup> qui justement était chez *Nesbitt Burns*, qui était responsable de ce qu'on appelait le service français. Il m'a tout de suite reçu en entrevue les bras ouverts. Alors j'ai commencé, ç'a été une période d'initiation; chez *Nesbitt, Thomson and Company, Limited*<sup>3</sup>, c'est comme ça que ça s'appelait dans le temps, on ne s'occupait pas tellement d'obligations municipales ou scolaires, on s'occupait de stocks, beaucoup, et de corporatif. C'est d'ailleurs

---

<sup>1</sup> Charles-Émile Lavigne devient président de la Compagnie de Placements Mobiliers Limitée, en 1935, puis du *Crédit Anglo-Français Ltée.* *Biographies canadiennes-françaises* (1952). « Charles-Émile Lavigne ». Montréal : Éditions Biographies canadiennes françaises limitée. p.144

<sup>2</sup> Voir [Entretien de François J. Lessard](#)

<sup>3</sup> Voir [Fiche Nesbitt, Thomson & Co. Ltd](#)

eux autres qui ont fait les grosses émissions, dans le temps, ça remonte à 1956-57, le gaz naturel et qui ont participé aux grosses émissions du début dans l'uranium. Donc j'ai fait quelques années avec eux autres; ça a été, à mon sens très enrichissant, sur le plan des valeurs mobilières en tous cas. Par la suite, j'avais un parent qui était dans les fonds mutuels, c'était le début aussi des fonds mutuels, qu'on appelle aujourd'hui les fonds de placement.

PB : En quelle année

JCQ : Plus ou moins 1957; c'était dans le temps de John Diefenbaker. Je le signale parce que ça a été dans le temps où ont été converties les fameuses obligations de la Victoire, qu'on appelait dans le temps, qui finançaient les guerres, particulièrement la dernière guerre mondiale. C'était des barèmes sur le marché, on se basait sur ces titres-là pour connaître un peu les prix des autres obligations : les Obligations de la Victoire, les obligations du Canada, garanties par le Canada. John Diefenbaker, en 1957, est arrivé et a converti ça en obligations d'épargne : alors ça nous donne le début des obligations d'épargne. Ce qui se vend aujourd'hui : il y a une campagne qui se fait aux mois de septembre-octobre d'obligations d'épargne du Canada.

PB : Quand vous dites « converties », qu'est-ce que ça a changé vraiment, à part le nom?

JCQ : C'est statutaire, sur le plan légal, ça a été converti. Toutes ces obligations, il y en avait beaucoup entre les mains des Canadiens et des Québécois aussi, rapportaient du 3-4, 5 %, mais surtout 4. Il y en avait un, entre autres, qui a fait longtemps l'histoire des marchés d'obligations : les obligations, particulièrement les grands types, ça a été le 4½%, échéant en 1983. On se référait toujours à ce titre-là pour savoir comment étaient les marchés. Alors ces titres-là, qui s'appelaient « Obligations de la Victoire », qui étaient entre les mains du public, en très grande partie, il y en avait aussi entre les mains des

corporations, leur nom a été changé pour « Obligations d'épargne », ils sont devenus des obligations d'épargne et, par la suite, à partir de cette année-là, 1957, les gouvernements ont émis régulièrement, chaque année, des obligations d'épargne, que vous connaissez : des titres qui valent toujours cent piastres dans le cent piastres, qui ne rapportent pas un gros taux d'intérêt, mais c'est considéré comme du liquide et c'est garanti par le Canada. Alors c'est un peu l'histoire que je vous donne, en même temps, des obligations d'épargne du Canada; ça dure encore, j'imagine, même, cette année, il y a dû y avoir encore des campagnes d'obligations d'épargne. Donc pour continuer mon histoire, je connaissais ce monsieur qui s'appelait Jean-Paul Tardif<sup>4</sup> qui était un parent de la famille, qui voulait bien m'avoir dans son groupe pour ouvrir un bureau à Montréal, un bureau de fonds mutuels. Ça s'appelait la Corporation Prêt et Revenu, dans le temps. Et puis, de fait, ils ont ouvert leur bureau, ça a été bien au début; 1957-58-59. En 1960 il y eut des crises pour ce qui est du fonctionnement de ces titres-là, les fonds mutuels. Ça a été pas mal plus difficile.

PB : Lui, il provenait d'où?

JCQ : C'était québécois ça, de Québec, Jean-Paul Tardif de la ville de Québec. Disons, en passant, que la ville de Québec dans ce temps-là était très importante, très active dans le domaine du courtage, des obligations particulièrement. Il y avait au moins une douzaine de sièges sociaux qui étaient dans la ville de Québec dans ce temps-là; je peux vous nommer, par exemple *Grenier, Ruel & Cie Inc.*, *Clément, Guimont Inc.*<sup>5</sup>, *La Corporation de Prêts de Québec*, il y en avait 12, de toute façon. Elles sont toutes disparues, ces maisons-là; elles ont été achetées par des maisons de Montréal, lesquelles ont

---

<sup>4</sup> Jean-Paul Tardif -- En 1951, "Tardif devient chef de la direction de la *Compagnie Prêt et Revenu*, et, en 1959, président du conseil. *Encyclopédie Canadienne*  
<<http://www.thecanadianencyclopedia.com/articles/fr/jeanpaul-tardif>

<sup>5</sup> Voir [Fiche Clément, Guimont Inc. et Entretien avec Jean-Louis Tassé](#)

aussi été achetées par la suite par les banques, etc. puis on connaît la situation actuelle

PB : M. Tardif, est-ce que c'était votre oncle, un cousin de votre père...?

JCQ : C'était un parent par alliance du côté de ma femme; Mme Tardif était la cousine de Denise. Et puis j'ai travaillé avec Jean-Paul Tardif, dans ce domaine-là; j'étais gérant, à Montréal, pour ses fonds mutuels qui s'appelaient Prêt et Revenu pendant quelques années. Puis quand la crise est arrivée, ça devenait très difficile, c'était encore un titre assez peu connu, les fonds mutuels dans ce temps-là. Donc il y a eu une crise assez sérieuse dans ce domaine-là et je suis revenu avec les courtiers.

### **Chez *Pitfield, Mackay & Company Limited***

À ce moment-là, je suis entré chez *Pitfield, Mackay & Company Limited*, au début soixante, plus ou moins. Je suis revenu avec *Pitfield, Mackay & Company Limited*, et puis j'ai fait quelques maisons, vous allez voir -- et j'ai travaillé avec eux autres pendant un autre 3 ou 4 ans, j'imagine, peut-être même pas tant que ça. Jusqu'au moment où un autre bonhomme que je connaissais bien - j'étais dans la ligne depuis aussi longtemps que François Lessard et Jean-Louis Tassé<sup>6</sup>, ça faisait partie de la même clique; s'il était encore vivant, il aurait fait partie de votre liste - son nom est Raymond Camus. Je ne sais pas si ça vous a été signalé.

PB : Oui on m'en a parlé.

### **Chez *Raymond Camus Incorporée***

---

<sup>6</sup> Voir *Entretien avec Jean-Louis Tassé*

JCQ : Raymond Camus, qui est décédé maintenant il y a peut-être 15-20 ans, je ne sais pas, avait sa maison, c'était la maison *Raymond Camus Incorporée*<sup>7</sup>. Il venait d'ouvrir ça. Il était venu me voir et il m'avait dit « Si tu voulais t'associer, ça ferait bien mon affaire. Tu t'occuperais plus particulièrement du municipal-scolaire et plus tard j'ai l'intention de faire davantage du corporatif ». Il essayait de financer des corporations comme United Loan; les compagnies de finance dans ce temps-là étaient populaires. Je ne sais pas si vous vous souvenez des grands titres, il y en a qui m'échappent, des grands noms des compagnies de finance...

PB : Il y avait Labrador, entre autres.

JCQ : Labrador, y avait... Laissons passer. De toute façon, ces compagnies-là se finançaient aussi au moyen d'émissions d'obligations, voyez-vous. Alors c'est des courtiers qui vendaient ça. Alors je suis allé avec Raymond Camus et je me suis occupé plus particulièrement du municipal; je couvrais un certain nombre d'institutions. Ça allait bien, jusqu'au moment où lui-même, Raymond, a diminué beaucoup ses activités, pour différentes raisons, dans le domaine corporatif. Ça devenait plus difficile aussi d'avoir de nouvelles émissions; il faut dire aussi que la concurrence des courtiers anglophones était très forte. C'est surtout eux autres qui émettaient les titres corporatifs privés et puis les Canadiens français se concentraient sur les titres publics, soit les obligations de la Province, du Canada et des municipalités et commissions scolaires. Moi ma spécialité ç'a pas mal toujours été municipalités, commissions scolaires. Donc dans les années 1970 il y a eu une crise aussi assez importante. Quand je suis parti de chez Raymond, parce que, justement, il voulait reprendre des obligations municipales et scolaires, il voulait reprendre, en somme, ma participation, ce que je faisais chez lui. Là j'ai dit « je vais te laisser, la maison est encore relativement petite ». Il n'y avait pas de place pour bien du monde.

---

<sup>7</sup> Voir [Fiche Raymond Camus Inc.](#)

## **De retour chez Nesbitt, Thomson**

Alors je suis revenu chez *Nesbitt Thomson*. Ça, c'est en 1967, plus ou moins, 1966-67, les années de l'Exposition universelle; et puis là il y a eu une crise générale dans les titres, j'en parlais encore dernièrement avec un confrère. Ça a été très dur en 1969 et 1970, parce qu'on s'occupait beaucoup des actions; on était actifs sur le marché des actions, et puis ça a été très dur. Les marchés ont fléchi et les gens avaient de plus en plus tendance à investir dans des placements à taux fixes, comme les obligations; ils avaient trop peur d'acheter des actions. Alors ça devenait très difficile aussi. Là on m'a offert une position, en 1970, au gouvernement dans le financement public des municipalités et commissions scolaires. Alors les conditions faites étaient excellentes. Évidemment, j'ai dû déménager; je demeurais à Saint-Bruno à ce moment-là, jusqu'en 1970. J'ai déménagé avec ma famille et puis j'ai été engagé par le Ministère des Affaires municipales où j'ai fait une grande partie de ma carrière, dans le financement public des municipalités et des commissions scolaires, de 1970 à 1988, 18 ans.<sup>8</sup>

PB : Comment, à ce moment-là on vous a contacté?

JCQ : Disons que je faisais déjà affaire avec des gens de la Commission municipale parce que je m'occupais activement, chez des courtiers, d'obligations municipales et scolaires. Je connaissais déjà des gens, les gens savaient dans quoi je faisais carrière et puis ils m'ont invité à les rencontrer et à parler de ça. Il fallait faire un changement assez important : le ministère des Affaires municipales voulait vraiment reprendre l'autorité dans le domaine du financement municipal et scolaire; parce que le financement des municipalités

---

<sup>8</sup> Voir Quesnel, Jean-Claude (1975). « Évolution du Financement Municipal et Scolaire au Québec ». *Revue du Cinquantième Anniversaire*, pages 30 à 37. Association de Montréal des Négociants en Obligations,



et des commissions scolaires se fait à partir des règlements d'emprunts des municipalités et des commissions scolaires. Les règlements d'emprunts sont autorisés ou contrôlés par le ministère des Affaires municipales et non pas par la Commission municipale. Alors c'est un bonhomme de la Commission municipale qui était en pratique responsable de ces émissions-là, municipales et scolaires. Le Ministère a voulu mettre un responsable au Ministère même pour s'occuper des émissions d'obligations municipales et scolaires. Alors ils sont venus me chercher et compte tenu de mes titres universitaires, ils ont décidé que je serais l'homme désigné pour cette fonction-là. Le fait est que ça a été très bien pendant 18 ans jusqu'à tant que j'atteigne l'âge de ma pension et que je revienne dans la région de Montréal. Il y a encore un petit bout, là. J'ai été raccroché par Jean-Louis, qui me connaissait bien – je l'avais bien connu dans le temps que je travaillais à Montréal – Jean-Louis Tassé.

PB : C'est chez *Pitfield* que vous l'aviez...

JCQ : Chez *Pitfield* un peu, à cette époque-là. Et puis on se rencontrait, on était amis. Lui était venu rester à Saint-Bruno aussi; il nous arrivait souvent de voyager ensemble et puis on s'est liés d'amitié ; évidemment on se rencontrait parce que, aussi quand j'étais à Québec, parce qu'il venait à Québec pour les obligations, des émissions d'obligations municipales et scolaires; alors on allait *luncher* ensemble, etc. Et puis quand il a été question de m'en revenir à Montréal, au moment de ma pension, il dit « T'es pas assez vieux!, Tu vas continuer un peu, au moins quelques années dans cette ligne-là. Viens-t'en donc chez nous! » Chez Jean-Louis. Alors je suis allé. J'ai travaillé au bureau à titre de représentant pendant quelques années, de 1988-89, plus ou moins, j'ai continué d'une façon assez active, quoique je ne faisais pas de gros volumes, jusqu'en 2000 où Jean-Louis a été acheté quelques mois auparavant par BLC [Banque Laurentienne du Canada]. Et eux avaient une autre politique et moi j'avais atteint un certain âge, évidemment; alors ils m'ont mis à ma pension, et puis j'étais prêt et j'étais bien d'accord aussi. Alors c'est comme ça que ça s'est

produit, je pense que vous n'avez pas mal assez de détails sur ce cheminement-là.

### **Au ministère des Affaires municipales**

PB : Quand vous arrivez au ministère des Affaires municipales, est-ce qu'il y a un monsieur Pierre Goyette, à ce moment-là qui est au Ministère?

JCQ : Ah oui, Pierre était sous-ministre des Finances; il était le grand bonhomme dans le domaine du financement public québécois. C'est lui qui était responsable des émissions de la Province de Québec et il avait un œil sur tout ce qui se faisait dans le domaine public sur le plan des obligations, des émissions d'obligations. Alors on se rencontrait souvent, évidemment, parce que nos fonctions se croisaient à plusieurs reprises : c'était le grand patron, pas du municipal et du scolaire, mais du gouvernemental. Pierre Goyette est revenu sur la rue Saint-Jacques, par la suite, et est devenu responsable d'une maison de courtage, je crois, je l'ai perdu de vue depuis un certain temps de ça. Mais je peux vous dire que c'était vraiment le grand patron, c'était un type, par contre, bien sympathique qui connaissait très bien son affaire, il a fait une bien belle *job*.

PB : Et donc le ministère des Finances travaillait de concert avec le ministère des Affaires municipales?

JCQ : Ah oui, on n'avait pas le choix, parce qu'on travaillait sur le même marché et avec les mêmes courtiers; c'étaient les mêmes courtiers qui vendaient les obligations de la province de Québec et éventuellement les obligations d'épargne de la province de Québec, qu'il y a eu aussi, un peu plus tard; là, je ne me souviens pas en quelle année ça a été mis sur le marché, peut-être dans les années 1972, je ne sais pas, je ne prendrai pas de chance pour ça. Mais c'était les mêmes courtiers qui, en somme, marchandait, distribuaient

les titres de municipalités, commissions scolaires, province de Québec et les garantis; parce que dans les «province de Québec<sup>9</sup>», il y avait aussi ce que j'appelle les garantis (titres garantis par octrois), ce qu'on appelait couramment des garantis (des octroyés) c'était hôpitaux, cégeps, universités, qui étaient des titres aussi qui étaient émis sur le marché et garantis par la Province.

PB : Ça, c'était un développement nouveau dans les années soixante-dix...?

JCQ : C'est ça, parce que le ministère l'Éducation date de 1961, si je ne me trompe pas, c'est à peu près ça.

PB : Donc vous passez de l'autre côté, d'une certaine façon, toujours dans le même domaine du municipal, mais...

JCQ : Ah! Oui, quand j'ai passé des courtiers au ministère des Affaires municipales, évidemment je n'étais plus représentant, je n'étais plus dans la vente. J'étais, en somme, dans l'émission des titres: l'émission sur le plan légal et sur le plan aussi première distribution, distribution aux courtiers qui se faisait, dans ce temps-là et ça se fait encore aujourd'hui, par la suite de demande de soumissions publiques. Ça se vendait comme ça les obligations. Il se formait des syndicats de courtiers, lesquels soumissionnaient sur des titres que nous mettions sur le marché, à la suite de règlements d'emprunts.

PB : Mais comment ça fonctionnait la formation du syndicat; est-ce que le ministère avait un mot à dire, est-ce que c'est le ministère qui décidait de la composition du syndicat?

JCQ : Non, pas de la composition des syndicats. Le ministère évitait, le plus possible, de s'ingérer, si vous voulez, sur le plan administratif, chez les courtiers pour la bonne raison qu'évidemment les courtiers étaient des clients; il fallait leur laisser faire la *job*. C'est eux qui avaient la spécialité des marchés publics :

---

<sup>9</sup> Lire « obligations de la province de Québec »

distribution des obligations, autant dans le détail que dans l'institutionnel, c'est-à-dire les grosses corporations. Elles étaient les gros acheteurs, de fait, d'obligations municipales et scolaires. Alors c'était les courtiers qui étaient, en premier chef, distributeurs, en première étape, de ces titres-là. Je dis en première étape, mais en deuxième étape aussi, soit l'aspect détail. Parce qu'il y avait beaucoup de clients de détail qui achetaient des obligations. C'étaient des Québécois, c'était reconnu, qui achetaient des obligations municipales et scolaires; c'était un titre sécuritaire, qui ne rapportait pas beaucoup d'intérêt, mais plus que le Québec et d'autres titres. C'était donc un bon titre. Donc le gouvernement ne s'ingérait pas dans la formation des syndicats comme telle; les courtiers se regroupaient, à leur guise, autant que possible avec la participation des courtiers anglais qui cherchaient à s'introduire dans ces marchés-là, où ils n'étaient pas des spécialistes. C'est aussi un aspect intéressant du travail : les courtiers anglais n'avaient pas la spécialité du financement public.

PB : Ils se sont intéressés à ce marché-là?

JCQ : Ils s'intéressaient beaucoup parce qu'il y avait de la *business* là aussi, il y avait de la grosse *business*. Donc ils s'affiliaient avec des courtiers québécois qui eux étaient vraiment spécialistes dans les émissions d'obligations municipales, scolaires et garanties, cégeps, université et les titres québécois aussi.

PB : Ça c'est moins connu cette association-là parce qu'on a l'impression que tout le marché était vraiment divisé entre francophones et anglophones et que les anglophones s'intéressaient peu au municipal.

JCQ : Non. De mon temps il y a eu certainement une tendance marquée de participation des courtiers, des grosses maisons anglaises. Là, je parle de *Royal Securities*<sup>10</sup>, *Dominion Securities*<sup>11</sup>, *Pitfield*, *Nesbitt* - le nom existe

---

<sup>10</sup> Voir [Fiche Royal Securities Corp.](#)

encore, je pense; *Pitfield*, ça n'existe plus – bon, c'était les gros courtiers, parce que c'était des courtiers canadiens. Ils faisaient beaucoup d'actions, mais ils voulaient s'ingérer; et puis il y a eu une tendance marquée de participation dans les syndicats pour participer, en somme, au financement municipal, scolaire et public.

PB : Pour revenir sur la formation des syndicats, vous disiez que le gouvernement ne voulait pas s'ingérer là-dedans, il laissait les courtiers s'arranger entre eux d'une certaine façon.

JCQ : Oui, oui.

PB : Mais ils s'organisaient comment entre eux, comment ils décidaient...?

JPQ : Écoutez, les courtiers c'est un drôle de monde, c'est un monde bien particulier. C'est des gens qui sont, d'une part, en concurrence, très fortement en concurrence parce qu'ils se présentent comme concurrents sur le marché autant au niveau des institutions que du détail; et d'autre part, ils ont tellement affaire ensemble, justement, dans l'organisation des émissions publiques et corporatives – parce que c'est très rare que vous allez voir un courtier, même anglais, souscrire à la totalité d'une émission importante; elles sont tout le temps importantes les émissions, c'est au moins un million ou quelques millions ou des centaines de millions. Alors ils vont toujours inviter d'autres courtiers pour distribuer les risques. Parce qu'il y a différents facteurs : il y a d'abord le facteur du volume; la clientèle particulière de chaque courtier - chaque courtier a quand même des connexions un peu particulières, la clientèle varie un peu d'un courtier à l'autre – et puis il y a une question temps. Dans le marché de la finance, si vous avez étudié un peu la question, vous savez que le temps est un élément absolument important, le premier en importance. Il fallait que les émissions se vendent vite. Alors si un courtier

---

<sup>11</sup> Voir [Fiche Dominion Securities Corp.](#)

prenait la responsabilité seul de la distribution des titres, il avait des chances de prolonger la période de vente, et puis de frapper un mauvais marché à un moment donné.

PB : Quelle était la période maximale... ?

JCQ : Ça dépend surtout du volume, mais c'est une question de jours; ça doit se passer en dedans de quelques jours. Et même pour les titres corporatifs, il faut que ça se fasse assez vite, justement pour éviter que, s'il y a une débâcle sur le marché, le prix qu'on a prévu ne soit plus celui du marché, qu'il faille baisser le prix et qu'il y ait des pertes à prendre. C'est arrivé souvent que des courtiers perdent de cette façon-là. Après avoir mis une obligation, pour vous donner un exemple, à 5 % sur le marché qui leur coûtait 98 ½ du 100, alors à 5 % c'était un marché courant, donc ça allait bien; trois jours après, les obligations de ce type-là montent à 6 %; alors ça veut dire que votre prix dégringole à 97 : si vous l'avez payé 98, vous perdez un gros point. Sur 100 millions, ça représente du bidou. Alors les courtiers se regroupaient pour former des syndicats, pas rien que dans le municipal et le scolaire, dans le corporatif, je dirais même surtout dans le corporatif, parce que c'était là qu'il y avait le plus de volume; on parle des grosses émissions comme Steel et puis les émissions des grands titres comme le Canada, etc. Alors c'était des émissions très importantes, il fallait en sortir rapidement; donc on regroupait le maximum de courtiers intéressés.

PB : Est-ce qu'il y avait une reconnaissance légitime de la composition du syndicat, par exemple par le ministère? Qui reconnaissait cette composition?

JCQ : Non il n'y avait pas de règlement; je dirais qu'il y avait une reconnaissance pratique, dans le sens où on savait que le syndicat de *Nesbitt Thomson* regroupait celui-ci, celui-là, celui-ci. Pour le financement des *Canada*, c'était

toujours les mêmes : *Nesbitt* » puis *Royal Securities*<sup>12</sup> étaient à la tête d'un autre type de syndicat; *Dominion Securities* était à la tête d'un autre syndicat; *René T. Leclerc*<sup>13</sup> et *Lévesque, Beaubien*<sup>14</sup>, qui étaient deux gros courtiers québécois, évidemment qu'ils prenaient souvent, même tout le temps, la tête des syndicats qui faisaient des émissions du Québec et des paragouvernementaux – hôpitaux, cégeps, universités.

PB : On a rencontré M. Charron qui était avec M. Lévesque. Vous l'avez connu, M. Lévesque?

JCQ : J'ai connu Jean-Louis, je l'ai rencontré quelques fois, mais lui c'était l'homme le plus important dans la finance québécoise. Il était président de *Jean-Louis Lévesque* qui a été aussi le *Crédit interprovincial*<sup>15</sup>, *Lévesque, Beaubien*, ça a porté différents noms. Ça a été lui qui a été le grand patron de ça. Moi j'étais loin d'avoir une certaine importance comme Jean-Louis Lévesque; c'était un bonhomme qui était beaucoup plus haut placé. Mais quand j'ai été au gouvernement, on avait l'occasion de rencontrer ces gens-là davantage. Mais c'était sur un plan social parce que c'était avec leurs fonctionnaires qu'on faisait évidemment affaire. Mais sur le plan social, il nous recevait à *luncher*. Et puis on se rencontrait dans des congrès et on avait des réunions : on essayait de regrouper assez souvent des courtiers pour leur donner des connaissances sur ce qui se passait au ministère des Affaires municipales sur le plan du financement municipal et scolaire. On avait des réunions et puis il y avait tout le temps des cocktails et des dîners, les courtiers étaient très forts sur ça; les dîners et les cocktails, ils aimaient bien ça! Ça leur permettait de rencontrer les gens, c'est bien sûr; je ne leur en veux pas pour ça : au contraire, j'en ai profité!

---

<sup>12</sup> Voir Fiche *Royal Securities Corp.*

<sup>13</sup> Voir Fiche *René T. Leclerc Inc.*

<sup>14</sup> Voir Fiche *Lévesque, Beaubien Inc.*

<sup>15</sup> Voir Fiche *Crédit Interprovincial*

PB : Et dans votre carrière au ministère, qui dure 18 ans, qu'est-ce que vous avez vu comme grandes transformations? Vous avez parlé des hôpitaux, des écoles, des cégeps, notamment...

JCQ : Ça, c'est beaucoup plus tôt. C'est arrivé avec la création du ministère de l'Éducation. Moi je suis arrivé à Québec en 1970. Les grosses transformations qui ont eu lieu à ce moment-là. Dans ce domaine-là à partir de 1970, on ne peut pas dire qu'il y a eu des changements tellement importants. S'il y a une chose, on a tenté de solidifier, en somme, nos positions. Et puis de rendre les conditions de marché d'une part, et aussi les exigences de mise en marché plus souples, plus faciles pour tout le monde, un peu moins de bureaucratie. On essayait de rendre ça plus facile pour les courtiers, augmenter le volume le plus possible pour faire le plus d'intéressés possible. On avait, comme je vous dis, des systèmes de rencontres pour donner le maximum d'information et d'éducation pour les nouveaux courtiers, les plus jeunes qui entraient dans le métier; alors on mettait l'accent sur cet aspect-là de notre travail. Mais qu'il y ait eu des changements importants, dans la façon de financer ces titres-là, pas nécessairement, non. Il y a quelque chose qui me revient en mémoire. Vers la fin de mon terme, dans les années 1985, plus ou moins, on a commencé à mettre sur pied un nouveau mode de financement public pour les municipalités. C'était par billets. Faire une distribution d'obligations, d'émettre des titres dans le détail par exemple – c'était très coûteux; il fallait les faire imprimer, ce n'était pas ça qui était le pire; c'était surtout de faire toutes les démarches, en somme pour détailler les titres, les vendre dans le détail. On prenait le montant au complet de l'émission, soit 1 million, et puis on l'offrait à de gros acheteurs, qui devenaient de plus en plus nombreux : des institutions – ce qu'on appelle des institutions – fonds de pension, compagnies d'assurance, même des syndicats qui avaient de gros portefeuilles, en somme tous les gros portefeuilles qui achetaient en volume. Alors on leur disait « Voulez-vous acheter 1 million de la ville de Sherbrooke? On va vous les mettre par billets, il n'y aura pas de frais d'impression de titres. Alors avec les billets, on a établi une nouvelle procédure



légale, avec un nouveau type. Et puis ça a continué par la suite, dans la mesure où il y avait de plus en plus de gros acheteurs, ce qu'on appelle des acheteurs institutionnels.

PB : Ça vous permettait de viser directement de gros acheteurs?

JCQ : Parfois, oui, et d'éviter toutes les procédures de mise en marché qui étaient dispendieuses, pour les municipalités particulièrement, et aussi pour le ministère. Le ministère devait maintenir des dossiers, et puis avoir un staff. Alors ça éliminait une partie de la bureaucratie, ça devenait plus facile.

PB : Votre formation en droit – notariat – ça vous a été utile au ministère?

JCQ : Ça m'a été utile au point où je n'aurais jamais eu ce travail-là si je n'avais pas eu mon titre de bachelier en droit. Soit dit en passant, dans ce temps-là c'était un peu différent de maintenant. Dans ce temps-là, c'était exactement les mêmes études pour les avocats et les notaires sauf que nous les notaires on faisait une couple d'heures de plus par semaines de ce qu'on appelait la procédure notariale, la confection des titres, etc.

PB : Plus spécifiquement, et en rapport au changement dont vous avez parlé à propos des billets, est-ce que ça faisait partie de votre travail d'établir la formulation juridique nouvelle?

JCQ : Ça faisait partie de mon travail. Évidemment, les avocats du contentieux du ministère y participaient parce qu'il fallait qu'ils mettent leur griffe, de toute évidence. Mais la partie pratico-pratique du financement comme tel, ça ressemblait aux obligations aussi, mais c'était un titre qui était différent par le fait que c'était une entente entre la corporation émettrice du billet et l'acheteur du billet qui était une institution : la compagnie de finance ou la banque.

PB : Ça n'existait pas avant?

JCQ : Ça existait sur le marché étranger. Les grosses corporations faisaient des gros financements sur le marché étranger, principalement en Angleterre, à Londres, à Zurich et Genève sur le marché suisse, et au Luxembourg et à Paris. Alors c'était des argents euro-canadiens et euro-américains qu'on empruntait sur les marchés européens. Ça se faisait souvent par le moyen d'émissions de billets et la plupart du temps, avec une corporation. Ça a été un peu l'inspiration pour cette formule que l'on a appliquée sur le marché local.

### **De retour chez *Tassé Associés, Limitée***

PB : Lorsque vous quittez Québec et que vous reprenez avec M. Tassé, est-ce que ça a été difficile?

JCQ : Ça a été difficile et ça ne l'a pas été. D'ailleurs dans mon entente avec Jean-Louis il ne s'agissait pas que je devienne un as vendeur – d'ailleurs je ne l'ai jamais été! –, mais c'était plutôt à temps partiel, voyez-vous. Alors mes heures étaient à ma guise – c'est moi qui organisais mes horaires et puis je n'ai jamais fait beaucoup de volume. En même temps, ça me donnait un point d'attention pour organiser mes journées; c'était pour moi une distraction, parce que je connaissais très bien le métier. Évidemment quand il y avait des questions techniques, j'étais là, parce que je ne connaissais pas mal tout là-dedans!

PB : M. Tassé nous apparaît comme quelqu'un qui s'est entouré de personnes avec beaucoup d'expertise.

JCQ : Ça a été sa force tout le long de sa carrière. Il a fait une très longue carrière, il est d'ailleurs encore dans le métier, peut-être pas encore aussi actif qu'il l'était quand il était président de sa maison, mais il a toujours eu autour de lui des gens... même sa fille avocate travaillait avec lui. J'ai eu un fils que Jean-Louis est allé chercher aussi, Richard, qui avait un diplôme universitaire; Jean-Louis l'a engagé, pas pour faire de la vente comme telle, mais pour faire ce qu'on

appelle du *trading*. Il était sur le *desk* de souscription des obligations, en somme les engagements entre le courtier et l'émetteur – l'emprunteur. Alors Richard s'occupait de la technique de ça et éventuellement c'est lui qui a géré le département pendant un certain nombre d'années. Jean-Louis en était d'ailleurs très satisfait et puis quand Jean-Louis a vendu sa maison à *BLC Valeurs Mobilières*, alors Richard ne s'est pas trop trop entendu avec ces gens-là. Il a préféré les abandonner, mais il est resté dans la ligne et puis voici qu'il est retourné chez *Nesbitt Burns*. C'est là qu'il fait carrière. Richard atteint bientôt les 50 ans, ce n'est plus un jeune homme. Il va très bien, il est bien heureux, il est encore dans les valeurs mobilières.

### **Les antécédents familiaux**

PB : Il y transmission de père en fils...

JCQ : Oui!

PB : Et votre père...?

JCQ : Mon père était commerçant à St-André, il avait un magasin général. Les Quesnel avaient un magasin de père en fils, un magasin général. On retourne au temps de la crise. Moi je suis né en 1927; de 1930 à 1940, c'était la grande misère. Et puis les petits commerçants locaux des alentours – Ripon, Chénéville, Papineauville, Montebello tout ça, ils avaient de la misère à obtenir du crédit à Montréal. Alors les Quesnel, eux autres, avaient un très bon crédit, bien organisé; ça fait qu'ils devenaient les grossistes. C'est eux autres qui achetaient de gros établissements, comme Beaubien dans le temps, des marchandises sèches de Montréal, et ils servaient d'intermédiaires. Ils revendaient aux plus petits commerçants qu'ils connaissaient, à qui ils faisaient confiance.

PB : C'est d'où vous vient votre sens du commerce, d'une certaine façon.

JCQ : Je crois.

PB : Votre mère travaillait aussi au magasin?

JCQ : Non, ma mère est morte très très jeune et elle s'est contentée de s'occuper de sa famille. Mon père s'est remarié dans les années 1934 ou 1935, mais ma belle-mère ne s'est pas occupée non plus du commerce.

PB : Est-ce que vous avez des demi-frères, des demi-sœurs?

JCQ : J'ai un demi-frère qui lui a repris le commerce éventuellement. C'est lui qui l'a revendu, maintenant ce n'est plus « Quesnel ».

PB : De votre famille d'origine, avec votre mère, vous étiez plusieurs enfants?

JCQ : On était quatre enfants, Paul-Émile, Margot, Jean-Claude et André et puis il y en a trois de décédés. Je garde un frère, André, le plus jeune. Mais il y avait aussi un enfant de ma belle-mère, Gilles: c'est lui qui avait repris le commerce, il est décédé. Alors il y en a trois de décédés : Paul-Émile , Margot et Gilles qui sont décédés; il reste Jean-Claude et André qui sont tous les deux du premier lit.

PB : Vous avez fait un commentaire tantôt à propos des courtiers qui étaient en même temps des concurrents entre eux, mais qui créaient des alliances.

JCQ : Il y avait ces deux aspects-là, c'est très important à souligner; pour votre travail, j'imagine que ça doit être pas mal important. Parce qu'autant ont les trouvait *friendly* entre eux, pour ce qui est du bon fonctionnement des

syndicats, des groupes de financement, autant, sur le plan de la vente, du commerce, ils étaient de fiers concurrents, je peux vous le garantir .

PB : Une des expressions que des personnes ont utilisées, ils parlaient de *friendly enemies*; on se partageait le gâteau donc on tirait un peu la couverture, mais des fois en même temps on avait besoin de l'autre. C'est pour ça que je vous ai posé beaucoup de questions à propos de la formation des syndicats. Ce n'était pas évident ; vous disiez qu'il y avait trois facteurs : le risque, le temps et le volume.

JCQ : Les trois éléments sont reliés. Le risque d'une grosse émission qui peut entraîner de grosses pertes. Le facteur temps, qui est un facteur primordial sur les marchés de valeurs mobilières. Il y a plusieurs courtiers d'ailleurs qui ont fait faillite à cause d'accidents qui tenaient à ces facteurs-là parce qu'ils n'ont pas su bien les gérer. Mais même s'ils géraient convenablement, selon les normes, ils étaient souvent surpris par des chutes subites; et vous savez comment c'est -- ça peut se passer en dedans de quelques heures. Alors si vous avez émis un titre à un prix de marché aujourd'hui, et que ça va bien, le lendemain il vous en reste encore peut-être les trois quarts ou la moitié à vendre; et si le marché tombe de deux piastres?

### **La domination anglophone de la finance au Québec**

PB : Est-ce qu'on peut revenir sur un point. Quand vous commencez et tout au long de votre carrière, un des thèmes généraux qui fait partie de l'histoire du Québec, c'est la domination des anglophones dans la finance. Et comment, à travers les valeurs mobilières et les obligations entre autres, les Canadiens français ont tenté de faire leur place et, progressivement, dans certains cas, même, de renverser cette domination? Vous avez vu, vous avez vécu cette transformation.

JCQ : Oui. Je vous ai donné une idée tantôt de ce phénomène. Les Canadiens français se tiraient très bien d'affaire pendant un bon moment, jusque dans les années 1970-1975. Et pour témoigner de ça, je vous disais qu'à Québec, la ville de Québec même, il y avait au moins douze sièges sociaux de courtiers, des sièges sociaux de courtiers qui fonctionnaient assez bien. Mais le marché changeant, éventuellement, ils n'étaient pas assez forts financièrement. La plupart de ces courtiers-là ont été achetés. Il y en a peut-être qui ont fait faillite, dans cas spéciaux, mais ils ont été surtout achetés par des plus gros. Parce que si dans le monde des affaires il y a un phénomène où le gros achète le petit, c'est encore plus vrai chez les courtiers. Parce que c'est la finance qui compte, c'est le volume qui compte; plus tu es gros, plus tu peux écraser les autres et plus tu peux les acheter aussi, forcément.

PB : C'est ce qui s'est répété dans les années 1990 avec les banques...

JCQ : Oui. Les grosses institutions, soit les institutions bancaires qui font des fusions et c'est encore un sujet très controversé; évidemment, plus l'institution est grosse, plus elle peut concurrencer avec d'autres sur le marché mondial. Avec la mondialisation, ça devient quasiment une règle : il faut être gros pour faire partie de tout ce monde-là - les pays occidentaux, particulièrement : les pays riches. Alors les courtiers canadiens-français ont tiré leur épingle du jeu pendant un bon moment, je dirais...

Les courtiers canadiens-français se sont tirés d'affaire surtout à cause du financement municipal et scolaire. À cause des titres provinciaux aussi : la Province de Québec même et puis les paras – hôpitaux, cégeps, universités. Parce qu'ils avaient des participations plus importantes dans ces émissions-là et même, les courtiers anglais essayaient de se rapprocher des courtiers, des groupes québécois pour participer aussi. Parce que plus ça allait, plus le financement était important sur le plan public; la Province, les hôpitaux, les cégeps, les universités, les commissions scolaires, les municipalités. Ça

devenait de plus en plus important : c'est éventuellement à coup de milliards qu'on empruntait annuellement. Mais on peut dire que le contrôle était gardé par le groupe des courtiers québécois qui eux étaient protégés, ni plus ni moins, par le gouvernement, c'était normal.

PB : Mais les courtiers québécois ont partagé un petit peu avec les anglophones qui s'y intéressaient?

JCQ : Bien, les courtiers québécois voulaient, eux aussi, participer au financement des grandes corporations anglaises parce qu'il y avait de l'argent à faire dans ça aussi. Puis, il y avait des titres qui étaient très populaires et qui se vendaient très bien. Pensons à Aluminium, Steel Company of Canada, toutes les grosses corporations privées se vendaient très bien et c'était des Anglais qui étaient les maîtres d'œuvre dans ces financements-là. Les courtiers français voulaient embarquer dans ça : émissions de titres obligataires, ou émissions d'action aussi. Alors quand il y avait une émission d'obligations de Westcoast Transmission dans le temps, je vous dis qu'on avait les yeux ronds sur un vrai temps. Parce que c'était un aspect peut-être un peu méconnu de cette histoire-là. Si vous émettiez, par exemple, sur le marché – dans Westcoast Transmission, c'était un cas type – des obligations avec des actions, on appelait ça, des droits, il y avait des droits, puis des *warrants*. Ça vous donnait le droit d'acheter des actions : si vous achetiez des obligations, vous aviez le droit d'acheter des actions avec ça, il y avait différentes formules. Par exemple, c'était mis sur le marché, à 140 piastres, disons : 100 piastres d'obligations puis 40 piastres de titres, de *warrants*, ou de droits d'acheter l'action ou bien l'action même qui était attachée aux obligations. Je peux vous dire, moi, que le temps des mettre sur le marché ces titres-là, quand ça a été officiel, même un peu avant, il y avait un marché secondaire à 200 piastres. Puis ceux-là étaient vendus dans le marché primaire à 140 piastres. Alors vous savez qu'il y a beaucoup de monde qui avait les yeux ronds, les courtiers québécois voulaient

participer à ces grosses finances-là. Mais c'était des finances qui étaient contrôlées presque exclusivement par les courtiers anglophones.

PB : Et est-ce qu'on arrive, sur le plan historique je poserais l'hypothèse des années 1970 où, justement, les Anglophones s'intéressant plus – justement à cause du volume qui augmente dans les obligations municipales – s'intéressant plus à ce marché-là et les Francophones s'intéressant plus aux actions, est-ce qu'il y a un échange qui se fait entre les deux groupes d'une certaine façon?

JCQ : Il y a une collaboration, parfaitement. On ne peut pas dire que les courtiers anglophones ont cédé leur participation d'une façon importante; ils ont gardé le gros bout du bâton, croyez-moi. Mais ça n'en prenait pas tant que ça pour satisfaire les courtiers québécois.

PB : Parce que, c'est ce que M. Jean-Louis Tassé a réussi à travers le marché obligataire, d'aller vers le marché d'actions?

JCQ : Oui, sans doute. Ça a été une des façons de pénétrer les marchés des actions. Parce qu'il y avait deux étapes dans le marché des actions : il y avait aussi le marché primaire, puis le marché secondaire. Il y avait de nouvelles émissions d'actions, et comme il y avait de nouvelles émissions d'obligations, alors les nouvelles émissions d'actions étaient très intéressantes pour les courtiers. Je vous parlais tantôt de la période du financement du gaz naturel - Corporation du gaz naturel du Québec , Transcanada pipeline, etc. dans les années 1955-1956 et plus - et aussi, un peu plus tard dans les années 1960 avancées, le début de l'uranium, les mosus de grosses compagnies d'uranium qui s'en venaient sur le marché se financer : c'était populaire ces affaires-là, ça se vendait comme je vous ai dit tantôt, au point qu'avant même que les titres soient livrés, ils valaient deux fois leur valeur. Alors ça intéressait beaucoup de monde, évidemment, ça devenait très populaire.



## Les francophones dans le marché des actions

PB : Au fur et à mesure, les francophones ont pu s'inscrire plus dans le marché des actions...

JCQ : Alors c'était une entente intéressée; c'était très intéressé, évidemment. Les courtiers voulaient participer au financement public de la province de Québec, les courtiers anglophones; les courtiers francophones, eux, étaient très intéressés aussi à participer aux financements corporatifs anglais, parce que c'était volumineux aussi et qu'il y avait tellement de titres en demande, en très grande demande.

PB : Et dans les deux cas, c'est un peu la même finale, la même conclusion : que ça soit les courtiers anglophones ou francophones, ce sont les banques qui vont récupérer d'une certaine façon.....

JCQ : Bien, avec le temps c'est ce qui s'est produit. C'est une ère que j'ai vécue à ses débuts et que je suis encore, mais d'une façon très théorique, j'entends, n'étant plus dans le métier. Ça m'intéresse beaucoup, mais je n'ai pas une participation comme dans le temps. La période où les banques ont commencé à acheter des courtiers, ça date de quand? Je peux vous dire que *Lévesque, Beaubien* a été acheté par la Banque Nationale, ça fait certainement une vingtaine d'années, je ne sais pas si vous avez des chiffres plus précis.

PB : M. Charron nous a parlé... je pense que c'est fin des années 1980 : 1988 ou quelque chose comme ça.

JCQ : C'est vraisemblable. Alors aujourd'hui c'est rendu la règle. Il n'y a plus un courtier, je pense, qui n'appartient pas à une banque, même chez les courtiers anglais. Tous les courtiers sont chapeautés par une banque.

PB : Ça change beaucoup la pratique de courtage, selon vous, avec le contexte de mondialisation?

JCQ : Encore là, je n'ai pas vécu cette transformation-là.

PB : Vous avez un de vos fils qui est dans...

JCQ : Oui, mais ça disons qu'on n'en parle pas beaucoup. Mais que ça change tellement la pratique... Évidemment, il y a d'autres phénomènes qui viennent se mêler à ça. Et puis aujourd'hui peut-être que ça donne moins d'importance au marché de détail. Quoique les courtiers ont encore tout le temps cette tendance à maintenir, à avoir des clients de détail qui achètent directement des actions des courtiers. Mais il est venu d'autres institutions aussi, comme les fonds mutuels particulièrement, les fonds de placement, qui aujourd'hui sont un titre beaucoup plus convenable pour la clientèle de détail parce qu'il offre déjà une diversification intéressante; il y a des fonds mutuels d'obligations, il y a des fonds mutuels d'actions, il y a des fonds mutuels mixtes, il y a des fonds mutuels qui varient leur proportion dans les actions ou dans les obligations selon que les marchés le favorisent, etc. Mais ce sont des titres qui conviennent mieux à la clientèle de détail malgré que ça existe maintenant puis que c'est très actif : les courtiers insistent encore sur la clientèle de détail comme tel. Ils veulent faire affaire avec des gens, des gros portefeuilles autant que possible, qui achètent eux-mêmes leurs actions directement chez les courtiers. Ça se fait. Il y a peut-être une tendance, mais il y encore un intérêt marqué pour les courtiers.

PB : Je ne voudrais pas prendre trop de votre temps non plus. Je trouve que vous avez très bien dressé un bon résumé historique. Mais une des questions qui nous intéresse, sur le plan de la transformation du secteur et de son histoire, c'est la dimension qu'on pourrait appeler morale ou éthique des pratiques dans le domaine du courtage chez les Canadiens français. Quelques personnes

nous disaient : « Oui, on était de durs concurrents, mais il fallait être droits ». Il y avait une certaine éthique du travail. Je ne sais pas si vous avez des commentaires là-dessus. Est-ce que ça s'est transformé?...

JCQ : Je vois ce que vous voulez dire.

PB : Un repère avec certaines valeurs de conduite, si vous voulez...

JCQ : Il y avait une différence, pas nécessairement marquée, entre la façon que les courtiers anglophones procédaient et que les courtiers québécois procédaient. Peut-être que les règles étaient... c'est une question de tempérament; notre tempérament latin nous marquait davantage et on était peut-être moins stricte sur l'observation de la règle d'éthique, comprenez-vous? Mais reste qu'on finissait, il n'y avait pas de marge aussi importante qu'on peut imaginer. Ça faisait deux groupes un peu différents, mais qui en fin de compte finissaient par se rallier.

PB : Mais qui ne faisaient pas les affaires de la même façon, on pourrait dire.

JCQ : Ils ne faisaient pas les affaires tout à fait de la même façon. Comme je vous dis les règles étaient peut-être moins bien observées chez les courtiers québécois, que chez les courtiers anglophones qui étaient plus stricts sur la règle, les règles formelles et les règles de pratique aussi. Quoique je ne pourrais même pas vous donner d'exemple. Mais je me souviens qu'à certains moments des courtiers anglais fronçaient des sourcils, se disaient : « Ce n'est peut-être pas la façon de procéder ». Parce qu'il y avait tellement de concurrence, les marchés se font continuellement, à la journée, il y avait des frictions continues entre les groupes de courtiers. Pas seulement les courtiers francophones d'un côté et anglophones de l'autre côté; les courtiers francophones entre eux et les courtiers anglophones entre eux aussi. C'est presque inévitable qu'il y ait des frottements ou des étincelles; parce qu'il y en

a un qui tire la couverture un peu trop de son côté; tu vois comment ça se passe à la bourse, il faut que ça soit vite fait et selon les règles qui souvent ne sont pas écrites; c'est rien qu'un geste, même, c'est tout de suite une transaction. C'est la même chose sur ce qu'on appelle les *trading desks*, les transactions se font à coup de millions sur un coup de téléphone. « Sold to you! »; quand vous avez dit « Sold to you! », ne revenez pas sur votre parole. Alors même s'il y a un autre téléphone que vous recevez à l'instant même, il dit : « J'achèterais bien tes « Québec - 5 ½% à 90.00 » : c'est vendu.

PB : Ça se savait entre les différents courtiers et on connaissait la réputation. La réputation d'un courtier d'une firme était importante.

JCQ : Primordial. Pour s'infiltrer dans ces commerces-là, il fallait faire sa marque, puis il fallait marcher droit. S'il y avait des glissades de temps en temps, il est arrivé souvent d'ailleurs que c'était la responsabilité de certains individus, pas parce qu'ils étaient courtiers anglophones ou francophones; certains individus qui mettaient le pied à côté, qui se faisaient faire des leçons et qui perdaient leur job, bien souvent.

PB : Il y a plusieurs des personnes qu'on a rencontrées, qui ont créé leurs propres entreprises, qui étaient des associés principaux, etc. qui nous ont parlé qu'il y avait une façon de faire, d'une certaine manière, canadienne-française, ou...

JCQ : Quoique l'approche de la clientèle n'était pas tout à fait la même. Question de tempérament, là aussi, comme je vous dis. Parce qu'il y a une différence entre le tempérament des anglophones et des francophones, autant sur le plan client que sur le plan courtier. Les institutions francophones ne fonctionnent pas tout à fait de la même façon. Je parle des institutions comparables, par exemple les banques francophones qui sont tout de même des institutions importantes...

PB : Mais elles sont régies par les mêmes lois.

JCQ : Mais dans leur approche des marchés – elles sont régies par les mêmes lois, elles ont les mêmes chartes, ça, c'est certain, on ne peut pas en sortir de ça –, mais il y a un tas de petits détails aussi au niveau de l'approche des marchés qui ne sont pas écrits nécessairement et puis il y a une façon différente de procéder autant sur le plan institutionnel – ils sont des acheteurs pour les courtiers, les institutions – que sur le plan vendeur, qui sont les courtiers qui vendent des titres aux institutions et au détail.

PB : Le lien d'appartenance au Québec; il y en a plusieurs qui, sans être nationalistes, chez les Canadiens français, pensent que c'est important que ça reste à Montréal, ça reste à la ville de Québec, dans la province...

JCQ : Voyez, pour le sujet controversé autour de la Commission des valeurs mobilières, actuellement! Alors vous avez des Canadiens, *Canadians*, qui veulent avoir une commission des valeurs mobilières qui serait canadienne, évidemment, parce que c'est la grande majorité les *Canadians*, au pays; les Québécois ne veulent pas, ne veulent pas laisser leur Commission des valeurs mobilières parce que, encore là, ils prétendent avoir, une éthique, une façon de procéder différente, une approche un peu différente. Ils veulent garder ces caractéristiques-là. Ils ne voudraient pas, par exemple que des courtiers québécois soient tous soumis aux mêmes règles que les courtiers anglophones, par les mêmes institutions centrales qui seraient *canadian*. C'est bien sûr, ils n'ont pas peur, mais il y a une question de..... On ne peut pas nier que les Latinos américains sont différents des Anglo-saxons.

### **Jean-Louis Lévesque**

PB : Une des exceptions, il y en a plusieurs qui l'ont notée, chez les Canadiens français, à Montréal, c'était M. Lévesque, Jean-Louis Lévesque. Il semblerait, et c'est peut-être aussi une des forces qui l'a mené à créer la grosseur de la firme qu'il a faite par la suite, mais il y en a plusieurs qui ont dit : « Nous, on ne

fonctionnait pas comme ça. Il y avait *Beaubien* puis il y avait les autres, il y avait *Lévesque*, c'est-à-dire, puis il y avait les autres ». Lévesque avait une façon de procéder un peu particulière. Je ne sais pas si vous en avez entendu parler...

JCQ : J'en ai entendu parler, mais ça ne va pas plus loin. Non, je ne me prononcerais pas sur ça. C'est évident que *Lévesque*, *Beaubien* était tellement plus gros que même le deuxième bureau. *René-T. Leclerc* était pas mal important puis ils se sont regroupés. Mais ils ont fait une concurrence assez difficile à *Lévesque*, *Beaubien*. Mais les gars de *Lévesque*, c'est des gars particuliers. D'abord le seul fait qu'ils étaient plus forts, qu'ils avaient des participations plus intéressantes, ça leur permettait aussi d'aller chercher dans les groupes des courtiers disponibles, des vendeurs, les meilleurs; on faisait plus d'argent chez *Lévesque*, *Beaubien* parce qu'il y avait plus de valeurs à offrir et des meilleurs titres, quoique moi je me suis contenté de maisons moins importantes!

PB : Chez *Lévesque* on était plus féroce ? Comment pourrait-on qualifier...

JCQ : On était plus agressif, ça il n'y a pas de doute, parce que Lévesque, lui-même, dès le départ, c'était un homme agressif; puis il s'est aussi entouré d'hommes, d'officiers agressifs dans sa compagnie. Et il avait ce désir très ferme de contrôler le marché québécois, particulièrement municipal, scolaire, etc. Et puis il fallait se lever de bonne heure pour faire face à *Lévesque*, *Beaubien* dans ce domaine-là particulièrement. Parce que lui, son désir, c'était de contrôler tout ça, pour essayer d'enlever ce que les autres se partageaient.

PB : Il semblerait qu'il prenait des décisions très rapidement aussi; il fallait que les choses se règlent très rapidement.

JCQ : Oui, oui, Jean-Louis Lévesque c'était un bonhomme qui ne jonglait pas, comment dit-on, avec la *puck* selon l'expression populaire. Il ne niait pas, lui;

il fallait que ça se fasse assez rapidement, puis ça l'avantageait, évidemment. C'était un bon administrateur, il a très bien monté son affaire; c'était un petit gars qui venait de la Gaspésie, Jean-Louis Lévesque, comme René Lévesque venait de ce coin-là aussi. Il a fait sa marque, on parlera de lui longtemps dans le courtage québécois plus particulièrement.

PB : Une des thèses en histoire du Québec, c'est de penser que le Québec d'avant les années soixante était en retard sur le plan du développement économique, particulièrement sur le plan du domaine financier. Et il y a des historiens qui ont tenté d'expliquer ce retard-là par l'emprise des valeurs religieuses catholiques, puisque, selon cette interprétation-là, il y avait incompatibilité entre les valeurs religieuses de l'époque et le fait de faire des affaires...

JCQ : ... de la *business*, ben oui...

PB : Comment ça fonctionnait, avant les années 1960, comment les gens comme Jean-Louis Lévesque, comme vous qui étiez à la fois dans une firme anglophone et qui a travaillé au francophone, comment les francophones vivaient cet aspect-là, l'enracinement dans un cadre très religieux de la société québécoise?...

JCQ : Ça fait plus partie de la petite histoire, ça. Par exemple les liens entre Lévesque, particulièrement, et les évêques, qui avaient tout de même des responsabilités sur le plan financier; ils faisaient des émissions eux, dans le temps, surtout les communautés religieuses; les Clercs de St-Viateur faisaient des émissions, les Pères Ste-Croix faisaient des émissions, les diocèses, il y avait des institutions catholiques qui faisaient des émissions aussi. Les paroisses faisaient des émissions; ça s'appelait des syndics, j'ai oublié d'en parler, les syndics de la paroisse.

PB : Ça, c'est la fabrique...

JCQ : La fabrique faisait les émissions, c'était important dans le temps. Alors je peux vous dire qu'il y a une histoire qui illustre assez bien ce phénomène-là. C'est qu'on disait que M. Lévesque fréquentait beaucoup ces gens-là, les évêques, les curés, et qu'il avait tout le temps le rhume; il sortait son mouchoir et le chapelet tombait en même temps. Puis je pense que c'est vrai, je pense que ça s'est produit parce que c'est assez caractéristique du bonhomme. Lévesque, il avait le tour. C'est un peu comme les politiciens qui faisaient l'asphalte des entrées d'églises et de presbytères pour avoir les faveurs des prêtres catholiques. Parce que les prêtres dans ce temps-là, les évêques contrôlaient beaucoup les paroissiens, etc. Côté politique ils étaient très influents. Alors ça se reflétait aussi dans le domaine de la finance, on peut faire des parallèles intéressants dans ce domaine-là aussi.

PB : Mais c'était quand même un domaine...comment dire...

JCQ : Les sœurs faisaient des, excusez, les communautés religieuses — on en parlait tantôt — les Sœurs grises, les Sœurs de Jésus Marie faisaient des financements aussi pour financer leurs hôpitaux; c'est eux autres qui étaient propriétaires des hôpitaux puis des grands couvents, etc. Alors il fallait qu'il y ait un lien entre les courtiers puis les autorités religieuses, ça, c'est certain.

PB : Pour M. Jean-Louis Lévesque, c'était un marché important le domaine religieux?

JCQ : Bien, voyons! C'est comme ça qu'il a commencé! Puis je parlais des Clercs de St-Viateur, au début, tantôt, puis c'est avec même des émissions des Clercs de St-Viateur qu'il a commencé. Tant et si bien que moi je suis allé chez les Clercs de St-Viateur, au Collège de Rigaud particulièrement, pendant assez longtemps — j'en ai connu des Clercs de St-Viateur. Quand j'ai travaillé chez les courtiers, j'essayais d'établir des contacts avec ces gens-là; je me rendais compte que M. Lévesque était là bien avant moi et qu'il avait déjà établi ses



quartiers généraux aux bons endroits voyez-vous. Il a commencé avec les communautés religieuses et puis il ne les a jamais lâchés tant que ça a existé ce domaine-là. Ça a tombé tout d'un coup avec l'avènement du ministère de l'Éducation, particulièrement, puis le ministère de la Santé. Alors là ça devenait du financement public, ça devenait des obligations de la province de Québec.

PB : Mais on peut comprendre que ça devenait, on n'était pas là, mais ça peut être une stratégie pour bien paraître que d'échapper le chapelet comme ça, mais est-ce que c'était une personne croyante M. Lévesque?

JCQ : Il était croyant comme tout le monde, comme nous autres. Il était allé au collège chez les Clercs de St-Viateur – il l'a fait à Matane, je pense bien – il était catholique, c'est certain, mais peut-être qu'il était même plus de front que pratiquant, vraiment.

PB : Une des confidences que quelqu'un qui l'a bien connu nous disait c'est qu'une fois par année il se réunissait avec des amis et il prenait un petit coup et il se confessait à ses amis : « Avec tout ce que je fais comme affaires, je m'en vais chez le diable! »

JCQ : Ha! Il pouvait bien en avoir peur parce qu'il en faisait de la *business*!

PB : Oui. Mais il semblerait qu'une fois par année, il partageait avec ses proches collaborateurs cette angoisse, et, le lendemain, il reprenait les affaires. Peut-être qu'il avait un conflit éthique intérieur, je ne sais pas.

JCQ : Je n'ai pas connu cet aspect-là, non. Je sais qu'il a fréquenté, et puis il ne se cachait pas, les autorités religieuses, ça je peux vous le dire. Et comme je vous dis, la petite histoire que je vous ai racontée c'est caractéristique de ce bonhomme-là. Il a commencé à faire son argent avec eux autres, et il en a fait tant qu'il a pu avec eux autres; puis son étoile a pas mal pâli quand le gouvernement a pris le contrôle de ces institutions-là, ça, c'est certain. Il y avait

d'autres choses que j'avais dans la tête, tantôt. Ah oui. Vous parliez qu'il aimait à prendre un verre. Bien ça, les courtiers aimaient bien ça prendre un verre aussi! Alors il avait, entre autres, un club de pêche, je ne sais pas si on vous a signalé ça, le Club de pêche Lounan, qui existe d'ailleurs encore. Alors c'était un lieu de rendez-vous, ça appartenait à *Lévesque, Beaubien*. Le club Lounan, en haut de Mont-Laurier. On est allé quelques fois, nous autres, je suis même allé dans le temps de Lévesque, moi parce qu'il invitait tous les gens qui avaient affaire dans le courtage — j'imagine qui a dû avoir les yeux sur moi un certain temps! Quand j'étais au gouvernement, aussi, *Lévesque, Beaubien* me fréquentait beaucoup parce que j'avais une certaine autorité dans le domaine des obligations; pas que je pouvais défavoriser eux autres plus que d'autres, mais il y avait un aspect qui avait été créé par la Commission de valeurs mobilières avant mon arrivée. C'est qu'il y avait des titres d'obligations qui étaient émis — et cela a caractérisé aussi ce commerce-là, dans le temps — qui étaient émis de gré à gré. On appelait ça les transactions de gré à gré. C'était surtout des petites émissions, 100, 150 000 \$, ça pouvait aller jusqu'à un demi-million, pour lesquels ce n'était pas nécessaire de faire une grosse émission sur les marchés publics. Alors on appelait un courtier qui pouvait être intéressé. Des fois c'était un courtier local comme les gens de Québec. Par exemple, ça a longtemps été la raison pour laquelle les courtiers québécois survivaient : ils marchaient surtout avec des émissions de gré à gré. Alors on disait à ces gens-là — si c'était, par exemple la ville de Lévis qui voulait émettre un 500 000 \$, quoique Lévis c'est un peu gros comme exemple, des municipalités peut-être un peu moins importantes — alors on appelait les courtiers qui s'étaient déjà montrés intéressés puis on leur disait : « Quel prix tu veux payer pour ça? ». Alors ça, c'est nous autres qui faisons ça.

PB : Un peu l'équivalent des billets?

JCQ : Bien les billets c'est devenu par la suite un peu l'exemple des transactions de gré à gré. Parce que j'avoue que, à certains moments, ça pouvait paraître un peu, comment on peut dire, du favoritisme; on favorisait peut-être, on était

peut-être tendance, moi je faisais bien attention à ça. Mais je me souviens que les courtiers nous flirtaient pas mal pour avoir des participations de ce genre-là qu'on appelait les transactions de gré à gré. Ça, Jean-Louis Tassé vous en aurait parlé beaucoup des transactions de gré à gré.

PB : Mais vous étiez parti sur le club de pêche, je pense...

JCQ : Oui le club. Bien c'était tout simplement pour vous dire que c'était, comment dire, une chapelle de Jean-Louis Lévesque; il recevait avec les meilleures marques de vins s'il vous plaît – il avait une cave à vin et tout ce qu'il y avait de plus intéressant sur le plan de la nourriture, etc. C'était un gros club de pêche où l'on prenait du poisson aussi, de la truite mouchetée; ah oui, c'était un très bon club de pêche. Je suis allé là à la pêche quelques fois: j'ai fait de belles pêches. Mais à la fin, ça avait été un peu magané; ça avait été acheté par d'autres. Mais c'était un classique dans le temps de Jean-Louis Lévesque, son club de pêche le Lounan.

PB : C'était important pour lui de réunir son monde.

JCQ : Oui, c'est ça, payer la traite à ses amis, comprenez-vous, et aux gens d'influence; exercer son influence par ces moyens-là. C'était un peu la façon de faire, ce qu'on appelait de l'*entertainment*, dans le temps. C'était une belle façon, une façon excellente, qui était très habile de sa part, mais ça devait lui coûter des sous.

PB : Un peu l'équivalent de ce qu'on pourrait dire aujourd'hui quand on va jouer au golf avec des collègues ou...

JCQ : C'est un peu ça. Tel temps telles mœurs. Aujourd'hui ces gens-là s'invitent au golf, c'est là qu'ils se rencontrent. C'est là qu'ils se contentent des blagues et ils se payent la traite, et puis ils se payent des dîners aussi.