

Entretien avec M. Jean Malo

Date : 11 mars 2015

Lieu : Joliette (Québec)

Intervieweurs : Michel P. Trudeau et Claude Lafortune

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.

- Un vendeur avec un large réseau
- Localiser les portefeuilles contenant de l'épargne
- Les obligations plus populaires que les actions
- Le type d'obligations proposées et la pratique de soumission
- Les maisons de courtage québécoises prennent leur place
- Les émissions d'obligations les plus souvent demandées
- Émission d'obligations religieuses à Joliette
- Activités reliées à la vente de terrains
- Les années soixante-dix au sein du bureau de *René T. Leclerc* de Joliette
- Conséquences de la dérèglementation du système financier dans les années quatre-vingt
- De *René T. Leclerc* à *Desjardins valeurs mobilières*
- Les courtiers de Joliette et des environs
- Ce qui distingue le bureau régional de *René T. Leclerc* à Joliette du bureau central à Montréal

MT **D'après ce que j'ai pu lire dans votre livre, vous avez commencé votre carrière comme vendeur de titres au milieu des années 1950.**

JM J'ai débuté effectivement en fréquentant une maison de courtage pendant deux mois, afin d'apprendre le métier et voir de quoi il s'agissait. C'était durant les mois de janvier et février 1956. J'ai commencé chez *René T. Leclerc*¹, le 1^{er} mars 1956.

MT **Vous dites dans votre livre² que vous avez rencontré des gens qui ont eu une certaine influence sur vous, notamment Aristide Cousineau.**

JM C'était le patron de la firme *René T. Leclerc*. Je l'ai connu là. Mais la personne qui m'a recruté, c'était Armand Lamoureux³ qui était directeur des ventes à ce moment-là et un des administrateurs de la compagnie. Depuis un certain temps, il tentait de trouver des clients à Joliette. Par personnes interposées, il a eu mon nom et m'a approché. Au moment où il est venu me solliciter, j'étais distributeur de bières. Je remplaçais mon père qui avait été distributeur de bières avant moi. Je lui ai dit que le domaine du courtage m'intéressait et que je souhaitais prendre son offre en considération. Toutefois, étant donné que c'était avant la période des fêtes de fin d'année, je ne pouvais arrêter mes activités immédiatement.

CL **Il fallait bien livrer la bière avant les fêtes.**

JM Il fallait que je vide mon entrepôt. Ce qui s'est fait. M. Lamoureux est revenu encore me voir avant les fêtes pour prendre un rendez-vous afin que je vienne les voir au début du mois de janvier. Je n'étais pas encore leur employé à ce moment-là. J'étais tout simplement un visiteur, un aspirant vendeur qui allait à l'école. C'était la façon d'apprendre le métier dans le temps. Un peu plus tard, la Commission des valeurs mobilières est arrivée avec ses exigences et ses règlements. Cela a suivi son cours. Ce fut une période relativement tranquille sur le plan des règlements et des lois. Ce n'était pas tellement sévère, ni très suivi. Ça l'est devenu par la suite et on sait pourquoi.

¹ Voir courtage.irec.net - Répertoire des firmes : René T. Leclerc inc.

² Malo, Jean et Tremblay, Monique (2010). *Là où mes pas m'ont conduit; souvenirs de Jean Malo*. Notre-Dame-des-Prairies : Jean Malo. < <http://www.richelieujoliette.com/images/contenu/pdf/la-ou-mes-pas-m-ont-conduit-jean-malo.pdf> >

³ Armand Lamoureux: directeur des ventes, puis vice-président. Il est nommé président en 1971 lors du départ à la retraite d'Aristide Cousineau (Commission des valeurs mobilières, dossiers d'enregistrement 1967 à 1979).

MT **Il y a eu des abus.**

JM Il y a eu des abus et quand il y a abus, il faut toujours qu'il y ait une correction. C'est comme cela également en bourse, dans le monde de la politique et partout.

Un vendeur avec un large réseau

MT **Donc, M. Cousineau de chez René T. Leclerc, vous a approché parce que vous étiez ancré, bien enraciné à Joliette ?**

JM Je suis né à Joliette. J'ai été à l'école à Joliette. Je suis un Joliettain pure laine, comme on dit.

MT **Vous aviez un réseau d'autant plus que vous étiez dans la distribution de bières.**

JM Dans le milieu de la bière, j'avais effectivement de nombreuses connaissances. Mais pas seulement là. Auparavant, j'avais soutenu mon père dans son travail de distributeur de boissons gazeuses et aussi, à une époque encore plus lointaine, de pains et de gâteaux POM. J'ai donc appris la vente sur le terrain. Et très jeune. De plus, j'ai été membre fondateur du Jeune Commerce, de 1953 à 1956, juste avant de faire le saut vers cette nouvelle profession. Alors, oui, l'étendue de mon réseau était déjà assez large.

MT **Vous avez fait votre formation, d'après ce que vous avez écrit, chez René T. Leclerc pendant...**

JM Pendant quelques mois.

MT **Vous êtes revenu ici [Joliette] et vous avez travaillé comme vendeur de titres. À temps partiel ou à temps plein ?**

JM C'était à temps plein. Les premiers mois ont été difficiles ainsi que la première année. Je pense que la première année, je n'ai pas payé d'impôts. J'élevais une famille de cinq enfants. Les revenus que je gagnais chez René T. Leclerc n'étaient pas suffisants, mais j'aimais mon emploi et je voyais que je pouvais gravir les échelons. Je ne partais pas à reculons pour aller solliciter les gens. Cela dit, il y avait de dures journées, pour toutes sortes de raison, surtout si je compare avec le produit que je proposais auparavant. En tant que distributeur de bières, j'étais accueilli comme un roi quand je rentrais quelque part.

MT **Vous aviez un statut.**

JM À l'époque, le curé, le postier, le docteur, l'avocat et l'agent de bières étaient bien positionnés dans l'échelle sociale. La plupart d'entre eux s'attiraient assez aisément la

sympathie et la confiance de la population. C'était moins le cas pour un vendeur d'obligations et d'actions... À mes débuts pour *René T. Leclerc*, plusieurs de mes clients potentiels se montraient suspicieux. Et ça se comprend. Je leur demandais de me confier leurs économies, souvent durement gagnées. Pour bâtir la relation de confiance qui était ici nécessaire, il me fallait acquérir une crédibilité dans ce nouveau domaine. Alors que dans mes expériences antérieures de vente, une bonne dose de sociabilité et de travail avait suffi pour attirer le succès... Il s'agissait donc d'un nouvel apprentissage pour moi. Et je ne cache pas que c'était parfois éprouvant. Mais j'avais conscience, et aussi la certitude, qu'en y consacrant le temps qu'il fallait j'y arriverais. Toutefois, afin de ramener suffisamment de revenus à la maison, il me faudrait des « à-côtés ». Mais je suis d'un naturel actif et il me semble avoir toujours diversifié mes activités. J'avais même tenu un bar laitier alors que je fréquentais encore l'école!

Localiser les portefeuilles contenant de l'épargne

MT **Quand *René T. Leclerc* vous a approché, vous connaissiez donc déjà pas mal de monde. Vous aviez un réseau. Est-ce que ces gens avaient de l'épargne, étaient en mesure de vous acheter des titres, des valeurs mobilières ?**

JM Oui, il y avait des économies mais ce n'était pas des sommes considérables. Je me rendais une fois par semaine à la firme *René T. Leclerc* de Montréal et j'en revenais avec une valise remplie de valeurs. Je me souviens avoir vendu des « 1000 \$ », et de temps à autre des « 500 \$ », de telle commission scolaire ou du syndic de la paroisse St-Pierre...⁴ Cela donne un assez bon portrait de la capacité d'investir de ma clientèle peu nombreuse de l'époque, quoique certains étaient mieux nantis...

MT **Qui vous achetait ça ? Était-ce des commerçants, des agriculteurs, des notables de la place, des médecins ?**

JM Des gens de toutes professions : cultivateurs, ouvriers comme professionnels. Il y a de l'épargne partout, bien sûr à des niveaux différents. Je me souviens d'une dame âgée qui tricotait et vendait ses travaux d'aiguille... Elle récoltait peu, mais dépensait encore moins. Je vous assure qu'elle possédait un très beau portefeuille de valeurs mobilières! Il fallait donc trouver où se situaient les épargnes, sans préjugés. Il y avait toutes sortes de moyens pour y parvenir. Par exemple, quand j'allais à la banque, je gardais les yeux ouverts. À un moment donné, je me rendais compte si telle transaction était le dépôt

⁴ Référence à la période où les titres obligataires, comme les billets de banque, étaient concrétisés par des certificats en papier. Voir courtage.irec.net - Publications d'intérêt: Dubé, Charles-Henri (1991). «Jules Deschamps, premier imprimeur fiduciaire du Québec» *Le Maître Imprimeur*, volume 55, numéro 9, septembre 1991, p.9-14

des recettes d'un restaurant ou celui d'un épargnant. En observant les gens, on finit par comprendre le sens de leurs agissements. Comme je gagnais ma vie grâce aux commissions sur mes ventes, j'avais développé cette habileté. J'avais aussi d'autres tours dans mon sac, si je peux m'exprimer ainsi. L'un d'eux était d'obtenir des références de personnes crédibles dans leur domaine, tel un employé de banque.

MT **Il y a des courtiers qui nous ont dit que lorsqu'ils arrivaient dans un village, ils allaient voir en priorité le curé.**

JM Le curé et le secrétaire-trésorier de la paroisse, oui.

MT **Ils demandaient : « Connaissez-vous des gens qui pourraient être intéressés par... ».**

JM J'ai fait tout cela, mais je veux préciser que je n'ai pas tout appris par moi-même; mon directeur des ventes m'y a aidé. Quand les représentants se rencontraient, ils se racontaient parfois leurs prouesses, ils échangeaient des idées. C'est pour cela que ces rencontres avaient lieu. Après un brassage d'idées, tu rentrais chez toi avec de nouveaux acquis et des outils dans ton coffre.

Les obligations plus populaires que les actions

MT **Quel type d'obligations vendiez-vous ?**

JM Je vendais tous types de valeurs mobilières. Toutefois, les premières années, c'étaient des obligations à 80 % ou 90 % parce qu'avant les années 80, ma clientèle avait encore en tête l'année 1929. Les gens qu'on sollicitait alors étaient des personnes plus âgées; on ne s'adressait pas aux jeunes de 20 ans.

CL **Ces gens-là avaient été marqués par le krach de 1929 ?**

JM Oui, par les événements de 1929 et cela rendait les choses difficiles.

CL **C'était plus facile à ce moment-là de vendre des obligations que des actions ?**

JM Assurément plus facile pour moi de vendre des obligations, et plus rassurant pour bien des clients considérant les raisons mentionnées auparavant : le souvenir du krach de 1929, l'âge des clients ou leur niveau de connaissances. Sans oublier le temps nécessaire pour que je gagne entièrement leur confiance. Alors, oui, je devais vendre des obligations et je commençais par là. Mais, si je voulais voir évoluer la situation, il fallait que je dise un mot sur les actions. Mes collègues et moi faisons en quelque sorte de l'éducation populaire... Dans mon livre, j'ai donné l'exemple de la période où on offrait des actions de Bell. C'était l'action par excellence parce que la compagnie était connue et n'avait pas de concurrence. Le courtier en parlait généralement à ses clients, de

même que d'autres gros titres de l'époque. On consacrait du temps aux familles et aux groupes pour expliquer comment se déroulait le processus entre le client, le courtier, la maison de courtage et le plancher de la Bourse. Ensuite, on laissait l'information faire son chemin, sans insister.

CL **Vous laissez mûrir l'idée.**

JM Voilà!

Le type d'obligations proposées et la pratique de soumission

MT **Les obligations que vous vendiez, c'était du municipal ?**

JM Du municipal, du scolaire, du corporatif, des institutions religieuses et des syndic de paroisses. À l'époque, il y avait des églises qui se construisaient; les syndic étaient autorisés à emprunter et ils allaient en soumission. Il était rare de voir les émissions se vendre de gré à gré. Cela arrivait, mais pour des raisons spéciales. Généralement, la plus basse soumission l'emportait. La commission scolaire ou la municipalité demandait à Québec l'autorisation d'emprunter. Lorsque cette dernière était obtenue, les courtiers soumissionnaient. Ou plutôt, la commission scolaire ou la municipalité décidait à qui demander des soumissions⁵.

MT **Est-ce que cette soumission était préparée par le bureau de Montréal ?**

JM Oui, par le bureau de *René T. Leclerc* de Montréal. Il y avait un département qui, dans le temps, était dirigé par M. Gingras.

MT **Ginger Gingras?**

JM Ginger, oui... peut-être. Moi je l'appelais Gérard! C'était sa spécialité, il était renommé pour cela. Un peu plus tard, M. Campeau est venu l'aider.

MT **Jean Campeau⁶.**

JM M. Campeau est arrivé dans ce bureau dans le but de travailler avec M. Gingras. Il y est resté quelques années puis il est parti rejoindre *Dominion Securities* – si ma mémoire est encore bonne – une compagnie de Toronto. Il y a fait son chemin.

⁵ Voir [courtage.irec.net](http://www.irec.net) – Articles, 1977 : Quesnel, J.-C. « Évolution du financement municipal et scolaire au Québec ». Ministère des Affaires municipales de la Province de Québec.

⁶ Jean Campeau : Adjoint de Gérard Gingras au financement municipal. Plusieurs années plus tard, président de la Caisse de dépôt et placements et ministre des Finances du Québec . Voir site de l'Assemblée nationale <http://www.assnat.qc.ca/fr/deputes/campeau-jean-2361/biographie.html>

MT **Quand vous vendiez vos obligations de communautés religieuses, d'institutions, de commissions scolaires, de syndicats de paroisse, etc., est-ce que vous vendiez du provincial ?**

JM Oui ! De la province et du gouvernement fédéral aussi. Il y avait les obligations d'épargnes du Québec et du Canada. Ça, c'était fixe : tous les ans aux mêmes dates. Les gouvernements fédéral et provincial annonçaient leurs taux. C'était une organisation de vente un petit peu à part que les gouvernements avaient instituée quand ils ont émis pour la première fois les émissions d'épargne de guerre⁷.

MT **Les bons de la victoire ?**

JM Exact... les bons de la victoire. Leur émission a continué même si la guerre était finie.

CL **C'était du refinancement.**

JM Oui, c'était du refinancement.

MT **Mais le gros de votre affaire, c'était...?**

JM Le gros de mon affaire, c'était à 80 % ou 90 % des obligations.

MT **Des obligations de commissions scolaires,...?**

JM Des obligations de toutes catégories. Mais le plus souvent, c'étaient des obligations de commissions scolaires et des municipalités.

MT **Oui, surtout. Je présume que c'était le terrain de chasse de René T. Leclerc en général.**

JM Oui.

Les maisons de courtage québécoises prennent leur place

MT **Ce qu'on s'est fait dire par plusieurs personnes, c'est que les obligations de la province et du gouvernement fédéral, c'était surtout les gros courtiers anglophones de Montréal ou de Toronto, comme Ames, Dominion Securities et compagnie qui s'en occupaient.**

JM Oui, mais les maisons québécoises se sont quand même infiltrées avec le temps. Il y avait des maisons comme L.G. Beaubien, qui étaient fortes là-dedans à l'époque. Lévesque est arrivé peu après et a mis du poids dans la balance. Les maisons

⁷ Voir courtage.irec.net - Documents d'intérêt : Spidle, S. A. (1978). « Great Turning Points in The Canadian Bond Market ». *Montreal Bond Traders Association, Revue du 50e anniversaire, 1977. La revue du cinquantième anniversaire de l'association de Montréal des négociants d'obligations*, pages 18-27.

québécoises ont été chercher leur part de gâteau. Avant cela, une importante émission en provenance d'une municipalité de taille allait généralement aux maisons anglaises.

MT **Ah oui ?**

JM Oui! Campeau et Gingras ont travaillé fort pour aller dans le sens des Québécois. Je les entendais discuter de temps à autre et ils voulaient avoir leur part du gâteau. C'était normal.

CL **Pour en revenir aux obligations que vous vendiez, il y avait une proportion importante de villes, de paroisses et de communautés religieuses...**

JM Ça dépendait des émissions qu'on obtenait. S'il y avait eu une émission de la ville de Joliette et que c'était *Lévesque, Beaubien* qui la remportait, je n'en avais pas à vendre mais mon concurrent en avait. Parfois, il se formait des syndicats et nos maisons se mettaient ensemble. Si je disais que l'émission de la ville de Joliette ou de telle paroisse m'intéressait parce que j'avais des clients pour cela, ils [les syndicats] faisaient leur possible pour l'obtenir. S'il fallait s'associer avec une autre maison, on le faisait. L'important c'était de gagner la mise pour avoir des produits à vendre.

Les émissions d'obligations les plus souvent demandées

CL **On essaye d'établir, en regardant les inventaires des maisons de courtages qu'on a pu retrouver dans certaines archives, quelles étaient les proportions d'émissions d'obligations religieuses, dans le lot, par rapport à d'autres types d'émissions. À combien, chiffreriez-vous cela, en proportion ?**

JM Les émissions les plus souvent demandées venaient des villes, des commissions scolaires, des syndicats de paroisses. Les communautés religieuses n'ont pas emprunté très souvent. Je pense qu'elles avaient les fonds nécessaires ou de généreux souscripteurs pour mener à bien leurs projets. Du moins, c'est ce que je déduis de mon expérience. Je dirais que les obligations religieuses représentaient environ 5 % de mes ventes. C'était le municipal qui revenait le plus souvent.

Émission d'obligations religieuses à Joliette

CL **Dans le diocèse de Joliette, avez-vous des souvenirs de gros emprunts de paroisses ou de communautés religieuses ? J'ai fait des recherches dans le diocèse et j'ai réussi à trouver des emprunts qui sont relatifs au séminaire de Joliette et au collège de Joliette. Mis à part cela, je n'ai pas trouvé grand-chose.**

JM Il y a eu l'émission de l'église Saint-Pierre (aujourd'hui la bibliothèque Rina-Lasnier). La première construction avait cessé à l'étape du sous-sol. Cette structure a longtemps servi d'église aux paroissiens, avant d'être démolie. J'y ai moi-même été baptisé en 1926! M. Gustave Guertin, producteur de moulée, était président du syndic de la paroisse. Il m'a raconté qu'il y avait eu une émission sur cette première église, un emprunt pour sa construction. De mémoire, c'étaient des obligations de 4,5 % sur 20 ans, rachetables par l'émetteur. Et le syndic les a effectivement rachetées, et fait une nouvelle émission pour la construction de la seconde église (terminée en 1954). Puisque les taux d'intérêt avaient baissé, cette deuxième émission était à 4 % sur 20 ans. Les détenteurs de la première émission étaient probablement mécontents... Je me souviens de cette époque, mais je n'étais pas encore dans le domaine.

CL **Est-ce que vous vous rappelez si ce sont des communautés à Joliette qui ont procédé à ce genre d'opération ?**

JM Les Clercs de Saint-Viateur, pour le Collège, je n'ai pas eu la connaissance s'ils ont fait un emprunt. Les Sœurs des Saints Cœurs de Jésus et de Marie, les religieuses de la Providence, de l'Immaculée-Conception, de la Congrégation de Notre-Dame? Je ne me souviens pas d'émissions d'emprunt pour de la construction ou autre chose.

Activités reliées à la vente de terrains

MT **Dans votre livre, vous parlez d'une affaire Boucher-Longpré qui s'est déroulée dans les années soixante.**

JM Oui, une affaire complexe qui a eu cours sur plusieurs années. Je vous ai dit précédemment que j'avais des activités secondaires pour gagner ma vie, il s'agissait principalement de développement immobilier. Pour résumer l'affaire, je vous dirai que j'avais signé en 1961 un contrat non notarié avec madame Boucher-Longpré pour l'annexion à la ville de Joliette, le lotissement et la vente des terrains d'un lot lui appartenant. Comme c'était la loi à l'époque, le mari avait contresigné le document. En 1964, au moment de vendre les premiers terrains, il y a eu litige avec le couple et j'ai dû entamer des procédures pour demander un dédommagement. En 1967, le jugement de cour m'a donné raison. Toutefois, pour être dédommagé, il me fallait d'abord un permis de courtier en immeuble, que j'ai obtenu le 1^{er} décembre 1969. Mais je n'étais pas au bout de mes peines puisque, le 27 août 1970, la Commission des valeurs mobilières du Québec suspendait mon permis de vendeur pour René T. Leclerc. On me disait alors que je contrevenais à un règlement interne passé en 1963 (énoncé de politique no 12) qui obligeait les représentants résidant à moins de 50 milles de Montréal, si je ne fais erreur, à travailler à plein temps dans leur domaine, et ce, sans aucune activité

rémunérée parallèle. Pourtant, mon directeur des ventes et d'autres « patrons » semblaient diversifier leurs activités sans problèmes...

MT **Pendant toutes les années soixante, vous étiez toujours à l'emploi de René T. Leclerc et vous vendiez des émissions et des obligations.**

JM Oui. Justement. J'étais disponible pour mes clients sept jours par semaine, de jour comme de soir. Grâce à mon avocat qui a bien analysé et plaidé mon dossier, la Commission a finalement reconnu le fait qu'en 1961, au moment où le contrat Boucher-Longpré avait été signé, le règlement n'existait pas... J'ai ainsi récupéré assez rapidement et de bon droit mon permis de vendeur de valeurs mobilières tout en conservant la prérogative d'utiliser celui de courtage immobilier dans le cadre de la finalisation de l'affaire Boucher-Longpré, en 1972. Mais pour connaître tous les tenants et aboutissants de cette histoire, il faut vous référer à mon livre... car certains aspects ne concernent pas directement les valeurs mobilières.

Les années soixante-dix au sein du bureau de René T. Leclerc de Joliette

MT **Non, mais je voulais savoir si à travers tout cela vous étiez encore à l'emploi de René T. Leclerc. Vous allez continuer à vendre des obligations et des actions pendant toutes les années soixante. Si on aborde les années soixante-dix, vous passez un commentaire dans votre livre, à savoir : « Pendant que les firmes de courtage anglophones sur Bay Street s'activaient à regrouper leurs activités, les maisons francophones montréalaises traînaient un peu les pieds sauf pour Lévesque, Beaubien inc. qui ouvrait des succursales et développait de nouveaux marchés. » D'après vous, il y a eu une période dans les années soixante-dix où les maisons québécoises étaient en difficulté ou ne progressaient pas.**

JM Avec la Révolution tranquille, l'arrivée d'institutions comme la SGF, et des conditions facilitantes d'investissement telles que les crédits d'impôt, les RÉER, ainsi que l'évolution des mentalités envers les placements ont grandement aidé les maisons de courtage. Mais il y avait la concurrence des caisses et des banques qui vendaient des certificats de dépôts. Et pendant que la plupart des maisons francophones conservaient des produits plus ou moins semblables à ceux des décennies antérieures (marché des obligations, vente aux particuliers, etc.), les maisons anglophones avaient commencé à les diversifier et à se regrouper. Je me souviens par ailleurs de *Lévesque Beaubien inc.* qui allait elle aussi de l'avant en développant de nouveaux marchés. Cela dit, c'est ici une analyse toute personnelle...

MT **Les années soixante-dix ont aussi été beaucoup marquées par l'inflation.**

- JM Oui, effectivement.
- MT **Il y a des gens qui nous ont dit que les années soixante-dix avaient été assez difficiles pour certaines maisons de courtage francophones. Marc-André Élie, entre autres, qui a été chez *Molson, Rousseau* puis chez *Dominion Securities*, nous a dressé ce type de portrait. Certains ont bien su tirer leur épingle du jeu notamment Jean-Louis Tassé et d'autres. Le Parti Québécois est arrivé au pouvoir en 1976. En 1977, le syndicat pour les obligations provincial a été...**
- JM Ça, c'est du Campeau. Le syndicat provincial québécois, il y a du Campeau là-dedans.
- MT **Je sais qu'il travaillait étroitement avec M. Parizeau. Jean Labrecque, un des membres de notre équipe était allé voir Ames avec Jean Campeau pour leur dire que le gouvernement du Québec ouvrait désormais plus librement l'accès...**
- JM C'était normal, tout cela vient avec le temps. Il s'agit d'avoir l'œil ouvert et de penser à son affaire tout le temps. Quand c'est le temps de mettre un pas en avant, on avance. Quand ce n'est pas le temps, on attend.
- MT **Il y a des gens comme Raymond Desormeaux qui disaient que chez *McNeil, Mantha*, ils avaient mis sur pied un département de recherches assez bien constitué. Est-ce que chez *René T. Leclerc*, puis après cela chez *Geoffrion, Robert & Gélinas Inc.* ou *Geoffrion, Leclerc Inc.*, il y en avait un ?**
- JM Je ne me souviens pas qu'il y ait eu du mouvement chez *René T. Leclerc*, dans ce sens-là. Oui, on travaillait fort pour aller chercher des émissions. C'était M. Gingras et son personnel ainsi que M. Campeau, comme je l'ai mentionné précédemment. Quelqu'un dont je n'ai pas parlé dans mon livre, à mon grand regret, c'est Normand Lafrenière qui était le patron dans la caisse. C'était l'homme-clé. Il est décédé le 28 mars 2013. Ce n'était toutefois pas un vendeur.
- MT **Il allait chercher les soumissions ?**
- JM Non, ça, c'était Gingras. M. Lafrenière dirigeait la section administrative. Mais c'était bien avant l'époque que vous évoquez. Et pour revenir à votre question antérieure, je crois qu'il n'y a pas davantage eu chez *Geoffrion Leclerc* (j'y allais encore chaque semaine comme au temps de chez *René T. Leclerc*) un comité structuré et doté d'un budget spécifique pour de la recherche et du développement. Par contre, à cette époque, on cherchait à recruter des jeunes avec plus d'expertise, diplômés des HEC, qui commençaient à apporter des idées nouvelles.

Conséquences de la dérèglementation du système financier dans les années quatre-vingt

MT **Dans les années quatre-vingt arrive le big-bang, c'est-à-dire la dérèglementation du système financier. Cela a provoqué des fusions en cascade et la récupération de toutes les opérations des maisons de courtage par les grandes banques. Comment avez-vous vécu cela à Joliette ?**

JM En 1984, j'avais commencé à diriger la nouvelle succursale *Geoffrion Leclerc* ouverte à Joliette, et par le fait même, à travailler en équipe sous la même bannière. C'était beaucoup plus de travail, mais ensemble on s'en sortait très bien. En 1989, la firme a résisté aux banques, mais pas au rachat. Passer ainsi dans le camp de *Lévesque Beaubien Geoffrion* (LBG) m'a déstabilisé, car, en premier lieu, mes concurrents d'hier devenaient mes patrons. Et de patron de succursale, je redevais simple conseiller. Quoi qu'il en soit, j'ai continué à m'adapter (aux nouvelles technologies notamment) et à faire mon chemin. Je voyais poindre cependant des manières de travailler (objectifs de production) et des attitudes (récompenser les plus productifs en fermant parfois les yeux sur l'éthique) qui me déplaisaient. Mais comme courtier déjà bien établi, je n'en souffrais pas personnellement.

Par contre, j'ai eu d'autres interrogations en observant les récupérations de maisons de courtage par les banques. J'ai d'ailleurs encore de la misère avec certaines orientations que ces dernières ont prises. Particulièrement sous l'angle des frais. Autrefois, les gens achetaient leurs obligations ou actions du courtier. Il y avait des frais de courtage dans le cas des actions alors qu'il n'y en avait pas pour les obligations, car ils étaient inclus. Quand les gens n'achetaient pas d'un courtier, ils allaient à la banque pour se procurer un certificat de dépôt. La banque leur offrait, par exemple, un certificat de dépôt à 5 % pour 5 ans. Il n'y avait pas de frais et elle vous donnait un beau certificat. À l'échéance, elle remettait l'argent dans votre compte et votre certificat devenait caduc. Quand les banques se sont mises à acheter les courtiers, tout le monde au pays – pas juste dans la province, mais dans le pays tout entier – a commencé à travailler pour les banques. Trouvez-moi un Canadien ou un Québécois qui ne travaille pas pour les banques... Comparez avec ce que je viens de vous raconter et vous verrez que les frais ont littéralement explosé. Tous les Canadiens se sont fait avoir par les banques, ils se sont fait passer le plus beau sapin des derniers cent ans.

MT **Il y a des gens qui ont réagi en disant que le gros problème, c'est que les banques ne prennent pas de risques. Par conséquent, elles vont chercher leur argent, comme vous le dites, par des frais de services.**

JM Pour donner une image à ce que je veux illustrer, je dirais qu'en achetant toutes les maisons de finance, ou presque, elles ont acheté tous les fonds de placement. Quand vous achetiez un certificat de dépôt – un 1000 \$, 3 ans, 5 % –, cela ne coûtait rien. Mais

là, les frais vont dans la poche des banques. L'argument de vente de leurs conseillers est que les fonds proposés ont donné tel bon rendement dans les derniers dix ans. Mais on parle rarement des risques. On ne garantit rien tout en exigeant de 2 à 4 % par mois ou trimestre. Elles chargent des frais sur la valeur de votre portefeuille régulièrement. Vous travaillez ainsi pour les banques ou plutôt ces dernières profitent de vos épargnes avant vous.

MT **Ton REER se fait ponctionner régulièrement.**

CL **Par des frais de gestion.**

JM Toujours à la valeur au marché. Les banques se payent dans votre compte. Elles se payent avec votre argent et c'est vous qui prenez les risques. Elles n'en prennent pas. Elles chargent leur pourcentage périodiquement et se servent dans votre compte. Mais s'il y a un krach demain matin, c'est votre argent qui part même si elles ont fait fortune avec votre argent. Avec tout l'argent des citoyens canadiens, les banques sont mortes de rire. En tant que vendeur, je vous conseille de vous acheter des actions de banques!

MT **Quand on regarde le bilan des banques, un très gros pourcentage de leurs profits découle des frais de services. Qu'est-ce que ça a signifié pour vous ce mouvement de 1985 et 1990-1995 où les banques récupèrent toutes les maisons de courtage ou à peu près. Il reste juste *Casgrain* qui est indépendant aujourd'hui. Cela a changé quoi pour votre travail à vous comme vendeur pour une maison de courtage ?**

JM Je disais quasiment aux gens de s'acheter des actions de Bell, par exemple, plutôt que d'acheter n'importe quel fonds qui vous coûte 3 % à 4 % par mois de frais et où le profit et la perte ne sont pas garantis. Cela me répugnait pour les bons clients avec un portefeuille dans l'ensemble bien garni et où les éléments de risque ne sont pas là.

CL **Cela a changé un peu l'orientation de quel type de produit vous proposiez après à vos clients pour minimiser pour eux au maximum les frais de gestion des comptes.**

JM Oui. La plupart des gens ont horreur des frais. Avant l'ère des banques, je leur ramenaient en pourcentage pour leur faire comprendre que cela ne leur coûtait pas si cher que cela. Or, aujourd'hui, les gens ont accepté les frais sans dire un mot. Tu ne te disputas pas contre les banques. Les Caisses, c'est exactement la même chose. Elles sont devenues des banques.

De René T. Leclerc à Desjardins valeurs mobilières

MT **À un moment donné dans votre livre, vous mentionnez que vous passez de chez René T. Leclerc à Desjardins valeurs mobilières.**

JM De René T. Leclerc à Geoffrion Leclerc, en 1981, à Lévesque Beaubien Geoffrion (LBG), en 1989, et à la *Financière Banque Nationale* (FBN), en 1999, qui avait racheté LBG... Tout ce temps, j'avais été fidèle à une entreprise qui avait évolué par fusions ou rachats. Mais qu'est-ce qui m'a amené à faire ce changement volontaire vers *Desjardins* en 2003? En 2000, chez FBN, je m'étais associé avec ma filleule, Nicole Laroche, avec qui je travaillais depuis une vingtaine d'années. Je commençais à songer à passer le flambeau en prévision de ma retraite... Peu de temps après, notre duo est devenu un trio avec Luc Lortie. Puis, mes associés ont reçu une alléchante proposition de la part de *Valeurs mobilières Desjardins* (VMD) qui leur offrait de diriger conjointement la succursale *Desjardins* à Joliette. On m'invitait également à changer de clan, à titre de conseiller en placements de plein exercice, mais plus en « société de trois ». J'avais le choix de partir, ou de trouver d'autres associés et rester chez FBN. J'ai évidemment considéré la promotion faite à Nicole. Étant donné mon lien familial avec elle, ma reconnaissance pour sa loyauté et mon admiration pour son potentiel, j'ai accepté de jouer les transfuges. Cela faisait 47 ans que j'étais chez René T. Leclerc, devenu FBN. J'étais donc quand même attristé de ne pas y célébrer mon jubilé d'or. J'avais eu du bon temps avec tout le monde et aucune plainte sérieuse à formuler. Ce fut une belle expérience et je ne regrette rien. Oui, je considère que je ne dois rien aux banques; elles en prennent assez. Cela dit, je ne suis pas prêt à les dénigrer d'un bloc. Elles contribuent au progrès de notre société. Et elles sont en place pour faire des affaires, en concurrence avec d'autres. C'est à nous d'apprendre et d'agir. De revendiquer de façon positive.

Les courtiers de Joliette et les environs

MT **On est d'accord avec ça.**

Est-ce que vous avez connu d'autres courtiers dans la région ?

JM Il y avait Sylvestre Sylvestre, qui est décédé.

MT **Était-ce une firme ça, Sylvestre, Sylvestre ?**

JM Non, c'était le vendeur de Jean-Louis Lévesque chez *Crédit Interprovincial Lévesque*. Il y a eu Raymond Marchand qui est décédé aussi.

MT **Était-ce un courtier indépendant ?**

JM Non, il travaillait chez *Beaubien*, lui. C'est devenu ensuite *Lévesque, Beaubien*. M. Marchand et M. Sylvestre sont décédés mais leurs élèves leur ont succédé. Jean Bélair notamment, qui est mort aussi. À la *Financière*, mon patron avant que je ne parte c'était Martin Bélair, le fils de Jean. En ce moment, le plus gros courtier [à Joliette] est Martin Bélair. Un de ses fils travaille avec lui depuis un an peut-être.

CL **Est-ce que ces gens ont des liens avec la famille Bélair qui possède le marché d'alimentation ?**

JM Ce sont des parents, des cousins.

MT **Martin Bélair est avec quelle maison de courtage ?**

JM Il est avec *Financière Banque Nationale*. Son père, Jean, était mon concurrent dans le temps. Jean était avec *Crédit Interprovincial Lévesque* qui est devenu *Financière*. C'est Martin qui tient les comptes de Jean aujourd'hui et cela roule.

MT **Avez-vous connu Florido Matteau ?**

JM Oui, mais pas personnellement, seulement de vue. Je l'ai croisé en Floride mais on ne se connaissait pas. Je le connaissais de nom parce que je connaissais son fils Jean-Louis. Jean-Louis avait été président de la Chambre de commerce des jeunes de la province à l'époque où je m'occupais de la Chambre de commerce à Joliette. Florido était dans la région de Grand-Mère-Shawinigan. Quand M. Labrecque m'a appelé, je l'avais envoyé chez Matteau. Lorsqu'on s'est vu, il m'a signalé que Matteau avait tout détruit. Même si c'est le cas, vous auriez avantage de vous faire raconter par Jean-Louis ce qu'il est capable de vous dire sur le sujet. Jean-Louis est retraité aussi. Il a un an ou deux de plus que moi. Je vais avoir 89 ans cette année. Cela fait longtemps que je ne lui ai pas parlé, mais j'ai parlé à son frère qui est plus jeune. Contactez Jean-Louis Matteau pour avoir des bribes de l'histoire de son père. Florido ou Jean-Louis avaient écrit un gros article paru dans un journal local de la région de Grand-Mère qui décrivait ce dont j'avais entendu parler à son propos.

CL **C'était par l'entremise de la chambre de commerce que vous avez rencontré Jean-Louis Matteau ?**

JM Je n'étais pas dans les valeurs à ce moment-là, mais encore dans la bière (1953). Lorsqu'il a été question de fonder une chambre de commerce des jeunes à Joliette, j'ai embarqué dans le projet. J'en ai été le premier président. C'est là que j'ai connu Jean-Louis. Il était dans les valeurs mobilières et je ne connaissais pas ça dans le temps, je ne

m'en occupais pas. Quand je suis entré dans le domaine et que j'ai vu le nom de Florido Matteau, j'ai fait le lien avec Jean-Louis.

CL Quand vous avez débuté dans le monde des valeurs, êtes-vous resté impliqué dans la chambre de commerce à Joliette ?

JM Non. J'ai fini mon mandat à la toute fin de l'année 1955 et j'ai commencé à vendre des valeurs en mars 1956.

Ce qui distingue le bureau régional de René T. Leclerc à Joliette du bureau central à Montréal

CL Comment cela se passe dans un bureau régional par rapport à la maison-mère, dans les opérations au jour le jour ? Qu'est-ce qui distingue le bureau de Joliette de René T. Leclerc du bureau central à Montréal ?

JM Au bureau central, il y avait toute l'administration du bureau local et tous les rapports des succursales qui y rentraient. Mais chaque vendeur avait l'autonomie de voir les clients qu'il voulait. Il recevait une commission quand le client faisait un achat. Il n'y avait cependant pas de garantie de salaire. Tu faisais tes commissions et tu bâtissais ton salaire. Localement, si on était de 3 à 6 conseillers dans la succursale, chacun avait sa clientèle et son petit bureau. Chacun passait ses appels et administrait ses transactions. Moi, j'avais une secrétaire qui compilait toutes les miennes pendant la journée.

CL Elle se chargeait d'envoyer ce qu'elle avait comptabilisé au bureau de Montréal ?

JM Oui. Il est certain que la succursale n'avait pas un grand rôle. On ne s'occupait pas du choix des émissions. On s'occupait juste de la vente et de distribuer le produit.

MT C'est assez clair. On s'arrête ici. On vous remercie, M. Malo.