

ARMSTRONG, Christopher et H. V. NELLES, *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean 1896-1930*. Toronto, University of Toronto Press, 1988. xv-375 p.

José E. Igartua

Volume 43, Number 2, Fall 1989

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/304790ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/304790ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut d'histoire de l'Amérique française

ISSN

0035-2357 (print)

1492-1383 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Igartua, J. E. (1989). Review of [ARMSTRONG, Christopher et H. V. NELLES, *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean 1896-1930*. Toronto, University of Toronto Press, 1988. xv-375 p.] *Revue d'histoire de l'Amérique française*, 43(2), 247-250.
<https://doi.org/10.7202/304790ar>

COMPTES RENDUS

ARMSTRONG, Christopher et H. V. NELLES, *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean 1896-1930*. Toronto, University of Toronto Press, 1988. xv-375 p.

Depuis *The Politics of Development*, paru en 1974, Viv Nelles s'est consacré à l'examen des relations entre l'État et l'entreprise privée au Canada. *Monopoly's Moment*, publié en 1986 avec son collègue Christopher Armstrong, retraçait la naissance des entreprises de services publics au Canada et la mise en place de mécanismes gouvernementaux de contrôle des monopoles. Dans *Southern Exposure*, les deux auteurs poursuivent leurs travaux sur les entreprises de services publics (électricité, tramways, téléphone, gaz), en retraçant cette fois les origines de celles qui furent lancées par des Canadiens au Brésil, en Guyane britannique, au Mexique et dans les Antilles (Cuba, Jamaïque, Puerto Rico) au début du siècle.

Il s'agit ici d'un autre «moment» dans l'histoire du capitalisme canadien, une courte période où les circonstances furent favorables à ce genre d'entreprise. Entre 1896 et 1913, le Canada développe les instruments financiers (bourses, marchés des obligations) et génère le capital nécessaire à la mise en place d'importantes infrastructures de services publics, mais ces moyens trouvent peu d'usage sur le marché urbain canadien, où ces infrastructures sont déjà en place, ou sur le marché américain que nos voisins du sud occupent solidement. L'Amérique latine et les Antilles deviennent, un peu par accident, le marché à exploiter pour les Canadiens. La guerre et les bouleversements politiques en Amérique latine vont bientôt mettre fin à cet ensemble de circonstances, mais les Canadiens détiendront encore longtemps le contrôle des entreprises qu'ils lancent en Amérique latine durant cette période.

L'expansion du capitalisme canadien vers l'Amérique latine et les Antilles prend des proportions considérables. En 1905, les principaux investissements canadiens dans cette région du globe représentent en gros le double des capitaux investis dans les entreprises de services publics au Canada ou, si l'on préfère, 50 millions de plus que le capital investi dans le Canadien Pacifique. Pendant que le Canada demeure un grand importateur de capital dans le secteur manufacturier, les investissements canadiens à l'étranger vont dans des secteurs où les Canadiens ont déjà développé chez eux une certaine expertise. La «southern exposure» constitue un bon terrain de formation pour les futurs princes de la finance canadienne et internationale que sont les Max Aitken, James Dunn et Izaak Walton Killam.

Le livre se divise en quatre parties. La première, intitulée «Context», s'ouvre avec un chapitre décrivant la mise en place des marchés et des groupes financiers au Canada. Dans un texte savoureux où l'on décèle l'influence de

Karl Polanyi, les auteurs examinent la structure du «village financier» canadien. Empruntant un vocabulaire anthropologique, le chapitre fait ressortir les liens entre les groupes financiers de Montréal et de Toronto et les différents types d'institutions financières qui leur servent de véhicules dans l'échafaudage de sociétés de toutes sortes. Il y a là peu de choses neuves, mais la finesse de la présentation est remarquable.

On passe ensuite, au tournant du siècle, aux premières tentatives d'exportation des techniques de création et de financement d'entreprises de services publics qui ont si bien servi les entrepreneurs canadiens. William Mackenzie, qui contrôle les entreprises de transports publics à Montréal et à Toronto, cherche vainement à étendre ses activités aux États-Unis, puis en Angleterre; il se tourne alors du côté de la Jamaïque, où il construit une usine hydro-électrique pour alimenter la capitale et fournir l'énergie au réseau de tramways qu'il lance en même temps. Il vise ainsi à reproduire l'étroite collaboration entre les entreprises de production électrique et les entreprises de services publics (éclairage, distribution électrique, tramways) qui a si bien fonctionné au Canada. En même temps, le président du conseil du Canadien Pacifique, Sir William Van Horne, y va de son chemin de fer à Cuba, puis d'une centrale thermique et d'un réseau de trolleys à Georgetown, en Guyane britannique.

La deuxième partie du livre porte sur des entreprises beaucoup plus importantes, soit celles du Brésil, qui deviendront la Brazilian Traction (l'ancêtre de Brascan), et celles du Mexique. Au Brésil, c'est d'abord à São Paulo, une ville de la taille de Montréal, puis à Rio de Janeiro, dont la population est alors le double de celle de Montréal, que les promoteurs canadiens de services publics vont diriger leurs efforts. Un exhubérant ingénieur américain, Fred Stark Pearson, sera au centre des projets canadiens au Brésil et au Mexique. Spécialiste des projets d'éclairage municipal à l'électricité et de tramways à trolley, Pearson avait établi des contacts au Canada à titre d'ingénieur-conseil pour des projets au Cap-Breton et à Montréal. Pearson conçut un projet de développement et d'intégration des services publics de São Paulo en 1899. Le projet comprenait la construction d'une centrale hydro-électrique et de lignes de transmission ainsi que la mise en place de systèmes d'éclairage électrique et de tramways. Le tout serait financé par des financiers canadiens habitués d'investir dans de telles entreprises. Pearson soumit son projet à William Mackenzie en 1899; la São Paulo Railway, Light and Power Company fut formée pour financer l'affaire par l'émission d'obligations, les promoteurs se réservant les actions. La société prit ses lettres patentes en Ontario où la réglementation des valeurs mobilières était encore très lâche; elle obtint les monopoles nécessaires des autorités locales de São Paulo et se mit à l'oeuvre très rapidement. En 1910, sa valeur aux livres, estimée de façon très conservatrice, pour ne pas éveiller les soupçons des Brésiliens, atteignait 20 millions de dollars canadiens; avec un rendement de 10 pour cent sur le capital investi.

À Rio de Janeiro et au Mexique, la stratégie fut essentiellement la même. À Rio, les promoteurs canadiens prirent le contrôle des entreprises locales de tramway, de distribution d'électricité et de téléphone, malgré des résistances plus vives de la part des Brésiliens. Comme à São Paulo, ils bâtirent des centrales hydro-électriques pour alimenter leurs entreprises de services publics. Cependant, l'échelle des opérations était beaucoup plus considérable qu'à São Paulo, ce qui souleva des difficultés de financement et força les promoteurs à

chercher des capitaux sur le marché européen. Néanmoins, en 1910, la valeur aux livres de la Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Company, constituée en 1904, atteignait presque 87 millions. La Mexican Light and Power Company, constituée en 1903, valait quant à elle environ 44 millions en 1910.

Les trois entreprises portaient l'empreinte de F.S. Pearson. Promoteur invétéré, Pearson savait vaincre les résistances locales pour obtenir les concessions nécessaires à la création de ses monopoles. Il n'avait cependant pas le sens de la gestion, de sorte que les coûts dépassaient invariablement les estimés; il fallait donc obtenir de plus en plus de capital par l'émission d'obligations, ce qui était malaisé à accomplir lors des contractions de l'économie canadienne. Ses entreprises dépendaient donc de l'ingéniosité des financiers canadiens à trouver le financement nécessaire.

La troisième partie du livre porte justement sur deux des plus célèbres d'entre eux, Max Aitken, futur Lord Beaverbrook, et le flamboyant James Dunn, qui deviendra Sir James Dunn et prendra plus tard le contrôle d'Algoma Steel. Ces deux financiers écoulèrent des obligations canadiennes sur les marchés britanniques et européens lorsque le marché canadien sera devenu trop étroit. Cette partie du livre s'éloigne un peu du sujet principal. Gâtés par la richesse de leurs sources¹, les auteurs sont manifestement fascinés par leurs personnages et ne nous épargnent aucune anecdote juteuse ou détail coloré. On y lit maintes fois que Max Aitken avait une grosse tête (au sens propre comme au sens figuré); de même, on en apprend beaucoup sur le style de vie de James Dunn, depuis ses gaies compagnes jusqu'à la marque de ses voitures en passant par ses régimes alimentaires. Tout cela est sensé nous éclairer sur les mentalités des entrepreneurs du début du siècle. On pourrait cependant répliquer par des exemples de financiers beaucoup plus sages, comme Max Flavelle ou Izaak Walton Killam.

La quatrième partie relate les épreuves que connurent les investissements canadiens dans les services publics en Amérique latine de 1911 à 1930. Le premier chapitre de cette partie porte sur la constitution de la Brazilian Traction, Light, Heat and Power Company, le holding formé en 1912 pour contrôler et refinancer les sociétés canadiennes au Brésil, tandis que le dernier décrit les difficultés occasionnées par la guerre et la chute de la monnaie brésilienne après la guerre. Les deux chapitres du milieu racontent, avec un foisonnement de détails qui devient étouffant, les péripéties de la révolution mexicaine, les changements de gouvernements et les interventions des entrepreneurs canadiens pour sauvegarder leurs intérêts mexicains. On en retiendra surtout le peu de prise des représentations diplomatiques britanniques ou américaines pour protéger des capitaux dont la nationalité était devenue assez floue, de même que l'étonnante capacité de survie des entrepreneurs canadiens au Mexique.

La dernière partie du livre, intitulée «Conclusion», comprend deux chapitres. Le premier, qui porte sur l'internationalisation des entreprises et sur l'importance grandissante des holdings dans le secteur des services publics,

¹ Armstrong et Nelles ont effectué une recherche documentaire considérable. Ils ont eu accès aux archives de Brascan, aux papiers Beaverbrook, aux papiers Dunn, aux archives des compagnies mexicaines qui sont conservées dans des études légales de Toronto, aux papiers de l'ingénieur F. S. Pearson, ainsi qu'à des documents publics américains et britanniques.

n'est pas un véritable chapitre de conclusion. Le chapitre final souligne les thèmes importants du livre et révèle, un peu tardivement, les éléments de la problématique des auteurs.

L'épopée latino-américaine que décrivent Armstrong et Nelles n'a eu d'effets marqués ni sur l'économie canadienne ni sur la structure des relations entre le capital et l'État au Canada. En cela, elle a été symptomatique du rôle prononcé joué par le capitalisme financier dans l'évolution de l'économie canadienne depuis le début du siècle: il a laissé peu d'effets d'entraînement sur l'emploi ou sur le développement technologique au pays. Il a puisé sa technologie aux États-Unis, son capital au Canada et en Europe, et réinvesti ses profits dans d'autres aventures du même genre.

C'est la seule conclusion générale qu'Armstrong et Nelles osent tirer. Ils refusent explicitement de situer leur ouvrage dans quelque cadre théorique que ce soit. Leur étude de cas, disent-ils, porte sur un secteur économique trop singulier pour qu'on en tire quelque chose de pertinent sur la nature de l'entrepreneurship, du capitalisme international, de l'impérialisme ou de la dépendance (p. 290). Ils soutiennent par ailleurs que ces schèmes ne peuvent rendre compte de la complexité des événements qu'ils relatent: «... chance, personality, and choice played their part in shaping the big picture» (p. xi). Mais cette insistance sur la contingence ne justifie pas l'abandon de la théorie pour les déliquescents plaisirs de la narration.

Néanmoins, la conclusion contient quelques remarques sur les effets bénéfiques des investissements canadiens en Amérique latine et sur l'absence de rapports entre l'État canadien et les entreprises dont ils font l'histoire, outre la faiblesse de la réglementation des valeurs mobilières. D'autre part, les rapports entre les États latino-américains et le capital canadien leur sont apparus semblables à ceux qu'on retrouve ailleurs entre l'État et les monopoles de services publics (p. 290). On aurait aimé que ces arguments soient soutenus par des comparaisons explicites entre le Canada et les pays latino-américains. À comparer la situation latino-américaine vécue par les entreprises canadiennes à l'évolution de la réglementation au Canada, telle que décrite dans *Monopoly's Moment*, on pourrait prétendre que l'instabilité politique en Amérique latine était souvent moins contraignante pour les entrepreneurs que la réglementation était en train de devenir au Canada.

Malgré les professions de foi empiristes des auteurs, il y a bien évidemment au cœur de cet ouvrage une problématique. C'est celle de l'entrepreneurship. Armstrong et Nelles sont fascinés par les promoteurs et les spéculateurs financiers du début du siècle et les «raw animal spirits of enterprise» (p. 272). Ces hommes sont menés par «the thrill of creation, the excitement of the game, but above all by the rewards of winning» (p. 275). Cette problématique colle les auteurs le nez sur leurs personnages. Certaines conclusions sont amenées dans le dernier chapitre sans être annoncées ou soutenues dans le corps du livre; elles sentent l'ajout obligé. Au total, par son style résolument événementiel comme par sa vénération des entrepreneurs, cet ouvrage nous éloigne des sentiers que Nelles avait commencé à défricher en 1974. C'est dommage.