David M. Culver avec Alan Freeman, ***Expect Miracles: Recollections of a Lucky Life***. Montréal, PQ & Kingston, ON: McGill-Queen's University Press, 2014. xi + 233pp., photographies. Tissu; ISBN 978-0-7735-4355-3, Cdn $34.95.

David M. Culver s'est joint à Aluminium Company of Canada (Alcan) en 1949 en tant que vendeur de lingots, a été nommé président de la compagnie en 1975 et a été PDG de 1979 jusqu'à sa retraite en 1989. Ce fut une ascension impressionnante dans les rangs de Culver fièrement appelée «la plus importante multinationale du Canada» (117) et a suivi une éducation privilégiée et protégée, marquée par les écoles privées, les étés de l'enfance à Murray Bay, au Québec, les études universitaires à McGill et à Harvard et un court séjour militaire. la Seconde Guerre mondiale quand il prétend avoir appris «ce qui fait la réussite des organisations» (27). Le récit de Culver sur la vie au sommet de l'élite corporative canadienne - ses membres au conseil d'administration comprenaient aussi Canadair, Seagram, American Express, American Cyanamid, Lehman Brothers et Énergie atomique du Canada - est rempli de références à ses nombreux associés et son dévouement au golf et à la pêche au saumon comme outils pour cultiver de précieux liens avec les entreprises.

McGill-Queen's University Press a inclus *Expect Miracles: Souvenirs d'une vie chanceuse* dans sa série «Footprints», qui vise à présenter «des Canadiens extraordinaires, passés et présents, qui ont mené une vie fascinante et importante au pays et partout dans le monde» (np). Bien que la vie professionnelle indéniablement influente de Culver mérite une biographie, ce livre de «souvenirs» est malheureusement en deçà de l'objectif de la série Empreintes pour fournir «nuance» aux «récits historiques plus vastes», particulièrement si dans le cas de Culver. La direction d'Alcan a informé les pratiques commerciales au Canada et à l'étranger. Dans le récit de l'histoire de Culver et Freeman, l'accent est plus souvent mis sur ce qui a été accompli plutôt que sur comment. Alors que la priorité d'Alcan dans Culver était de trouver de nouveaux débouchés pour l'aluminium puisque le marché canadien pouvait absorber moins de quinze pour cent de la production totale, l'explication de la nécessité d'un «zèle missionnaire» (64) mode. Culver offre des descriptions relativement plus détaillées de certains autres événements clés, comme son rôle au début des années 1980 dans le développement de «Maison Alcan», le siège social de la compagnie à Montréal alors que «la menace de séparation politique pesait lourdement sur l'air "(120). De même, son exposé résolument antipathique de la grève de 1976 qui a fermé la plupart des fonderies canadiennes d'Alcan, son explication succincte des fondements économiques de la fusion de l'aluminium et de l'aluminium secondaire et sa stratégie pour maintenir des relations amicales avec les gouvernements québécois. années, valent la peine.

Dans la mesure où Culver a développé une philosophie de gestion personnelle pendant toute une vie passée dans les affaires, on peut l'extraire des nombreuses

maximes lapidaires répandues dans le livre: «mener est un exercice d'altruisme, pas d'égoïsme» (33); "Il devrait être très clair qui est responsable de ce qui [avec] très peu de niveaux de gestion" (57); "Les frais généraux vous tueront si vous essayez de vous emparer du monde entier à la fois" (64); «L'art de la gestion consiste à apprendre à obtenir des résultats de première classe auprès de personnes de deuxième classe» (165); "Essayez de promouvoir de l'intérieur avant de regarder dehors" (166); "Les bons gestionnaires sont de grands parleurs" (167); et "vous n'avez pas besoin d'être excellent tout le temps. Il suffit d'être excellent au bon moment "(178). De plus, le travail des PDG efficaces consiste à «faire croître les gens rapidement» (165), à faire confiance aux subordonnés en déléguant des responsabilités, à écouter les opinions «de n'importe qui et n'importe où», à comprendre la technologie de leur entreprise et à connaître leurs besoins. leurs "clients clients" (176).

Les stéréotypes occasionnels de Culver sur les étrangers et les lieux devraient donner aux lecteurs une pause. L'Australie est décrite comme «un endroit où il fait bon vivre si vous avez de l'argent pour partir en avion lorsque vous commencez à vous sentir isolé» (155). Les Indiens sont «des millions de lévriers en laisse» (159). M. Culver, coprésident du Comité d'entreprise Canada Japon, a expliqué que les Japonais «craignent tellement le mot« non »[ils] ont traditionnellement été de terribles vendeurs» (133). Toute personne désireuse de développer des relations d'affaires avec le Japon doit être «lente», «délibérée» et «transparente» afin de «développer la confiance» (133). En Chine, le fait que traditionnellement il n'était «pas naturel» de construire une entreprise au-delà de l'échelle dans laquelle la famille élargie pouvait la gérer est présenté par Culver comme une preuve de la «construction de grandes entreprises» par les communistes (141). Quant à la France et l'Allemagne, leur incapacité à coexister pacifiquement pendant la majeure partie des XIXe et XXe siècles s'explique par le fait que les Français possédaient un «sens de la mesure trop sensible» (145) comparé aux Allemands. . Un «sens de la mesure», explique M. Culver, «est un grand atout» avec lequel certaines nations sont «plus bénies» que d'autres. Non seulement cela aboutit à un «sens de l'humour» plus développé, mais cela permet de «faire des jugements raisonnables» (146). D'autres commentaires étaient simplement curieux, comme l'affirmation de Culver selon laquelle «le problème des règles syndicales est qu'elles rendent le travail ennuyeux» (79), ou son observation selon laquelle le Premier ministre britannique Margaret Thatcher «avait l'air propre» (149) pour discuter des prix du charbon.

Les historiens des affaires devraient-ils lire ce livre? Bien que publié par une revue savante, *Expect Miracles: Souvenirs d'une vie chanceuse*, et en particulier son mince traitement des activités d'Alcan, n'est certainement pas académique. Bien qu'il offre une ouverture sur les intérêts variés et la carrière extraordinaire d'un dirigeant d'entreprise canadien de la fin du vingtième siècle, le livre et son style de prose bavard attireraient un lecteur non spécialisé, mais peu intéressant à l'historien sérieux des affaires. La décision éditoriale de ne pas inclure d'indice devrait également être remise

en question. On peut en apprendre beaucoup plus sur l'industrie mondiale de l'aluminium, par exemple, dans laquelle Alcan était un acteur principal (Rio Tinto l'avait acquis en 2007 et renommé Rio Tinto Alcan) en lisant d'autres sources, comme *Aluminium Ore: The Political Economy of the Global Bauxite Industry* (Vancouver, 2013) sous la direction de Robin Gendron, Mats Ingulstad et Espen Storli.

Keith Fleming
Université Western