Stefano Tijerina, *Opportunity & Goodwill: Canadian Business Expansion in Columbia, 1867-1979*, Toronto, University of Toronto Press, 2021, vii + 210pp., notes, bibliographie, index. Chiffon; ISBN : 978-1-4426-4686-5, 48,75 $.

Le nouveau livre de Stefano Tijerina propose une analyse fascinante et détaillée de l'évolution des relations économiques entre le Canada et la Colombie. Le livre est une contribution originale à notre compréhension de la façon dont les entreprises canadiennes font des affaires à l'étranger, en particulier dans un environnement turbulent et violent comme la Colombie. Il n'y a pas suffisamment d'informations et d'analyses disponibles sur l'évolution du rôle international des entreprises canadiennes. L'étude de Tijerina complète l'important travail beaucoup plus ancien de J.C.M. Ogelsby, Gringos from the Far North: Essays in the History of Canadian-Latin American Relations, 1866-1968, paru en 1976. En se concentrant sur l'étude de cas spécifique de la Colombie, l'auteur est en mesure de développer une analyse nuancée et empiriquement riche analyse du rôle du Canada dans les Amériques, en mettant l'accent sur un pays peu connu de la plupart des Canadiens, mis à part son rôle controversé dans le commerce de la drogue. Cependant, Columbia a été un partenaire commercial clé et un allié du Canada dans la région.

Pour la plupart, les discussions sur les relations historiques entre le Canada et l'Amérique latine se concentrent sur les relations diplomatiques et tendent à conclure que le Canada a joué un rôle minime en Amérique latine jusqu'à tout récemment, en partie parce qu'Ottawa n'a pas réussi à obtenir un siège à l'Organisation des États-Unis. États-Unis jusqu'à ce que le gouvernement Mulroney choisisse de le faire en 1990. Le livre de Tijerina montre le rôle important joué par les entreprises canadiennes, dès le milieu des années 1700, lorsque les goélettes immatriculées à Halifax ont commencé à exercer leur commerce dans les Caraïbes et les ports du nord de ce qui était alors la vice-royauté de la Nouvelle-Grenade. Le travail de Tijerina montre le rôle joué par le secteur des affaires dans l'avancement des liens entre le Canada et la Colombie, souvent précisément parce que le gouvernement a choisi de ne pas mettre l'accent sur les questions politiques et de sécurité dans ses relations avec la région, laissant ces autres questions importantes et controversées aux États-Unis et le Royaume-Uni à traiter.

Son principal argument est que l'expansion commerciale canadienne en Colombie a connu des hauts et des bas, affectée par l'état de l'économie politique colombienne, le rôle d'autres grandes puissances comme les États-Unis et le Royaume-Uni, et le rôle des chefs d'entreprise pionniers et entreprenants. Le facteur le plus important dans son récit est le développement graduel de ce qu'il appelle un « État promotionnel » à Ottawa.

Contrairement à la tendance des universitaires et des militants à souligner le rôle des puissances impériales, en particulier les États-Unis, l'étude de Tijerina montre que dans les premières années, le secteur privé canadien a su profiter des vides laissés par la Grande-Bretagne, les États-Unis, et d'autres acteurs occidentaux. Le commerce et les investissements canadiens ont donc joué un rôle important dans le développement économique de la Colombie à des périodes où les autres étaient moins actifs. Les Canadiens ont également profité de la réputation de leur pays en tant qu'acteur relativement bienveillant, contrairement aux attitudes anti-américaines couramment observées en Colombie, en particulier à l'époque de la création du Panama (qui faisait autrefois partie de la Colombie) et de la zone du canal sous contrôle américain. Le rôle du Canada a cependant décliné lorsque les États-Unis ont affirmé leur hégémonie dans la région et commencé à promouvoir vigoureusement les intérêts de leurs propres entreprises pendant la période de la guerre froide.

Malgré la présence croissante des États-Unis, l'État canadien et les chefs d'entreprise considéraient l'Amérique latine comme un site idéal pour diversifier les relations commerciales en s'éloignant d'abord du Royaume-Uni,

puis des États-Unis. La Colombie était un site particulièrement attrayant pour cette entreprise, en partie à cause de la force des idéologies économiques libérales dans ce pays d'Amérique du Sud.

Les chapitres spécifiques sur les principaux secteurs d'activité tels que les industries canadiennes de la finance et de l'assurance sont particulièrement intéressants. Des entreprises comme la Sun Life, la Compagnie d'assurance-vie Manufacturers et la Banque Royale du Canada ont en quelque sorte ouvert ce marché sud-américain aux capitaux canadiens. Ces entreprises ont aidé à moderniser le système financier de Columbia et ont favorisé l'expansion économique et l'intégration dans le système capitaliste mondial. Les entreprises canadiennes ont également joué un rôle important dans l'industrie pétrolière colombienne, ainsi que dans l'extraction de l'or. Ces chapitres fournissent un contexte important pour comprendre le rôle contemporain des industries extractives canadiennes sur les marchés latino-américains. Comme le montre cette étude, ce n'est pas un phénomène nouveau. Depuis plus de 100 ans, les entreprises canadiennes ont cherché à tirer parti des réglementations gouvernementales laxistes, d'un secteur privé colombien faible et de l'incapacité des acteurs de la société civile locale à résister aux intérêts des entreprises étrangères.

Ce n'est que lorsque le gouvernement de Pierre Trudeau s'est davantage intéressé à la diversification du commerce canadien que l'État promotionnel s'est vraiment installé. Le gouvernement Trudeau a adopté un programme d'aide au développement beaucoup plus vaste et a créé l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Centre de recherches pour le développement international (CRDI). Les deux agences ont financé et élargi des programmes d'assistance technique en Colombie, et le gouvernement Trudeau a tenté d'équilibrer les motivations humanitaires et commerciales. Cependant, soutient Tijerina, au fil du temps, la première tendance a perdu au profit d'un comportement plus étroit et égoïste. La Colombie, il faut le dire, était une adepte enthousiaste du libre-échange et des politiques libérales, et elle est donc devenue en quelque sorte un bénéficiaire privilégié de l'aide canadienne au développement qui a aidé à promouvoir les intérêts capitalistes.

De nombreuses études et activismes récents se sont concentrés sur le comportement rapace des sociétés minières canadiennes opérant en Amérique latine et ailleurs, et sur leur volonté de faire fi des préférences environnementales, sociales et culturelles locales. Certains, comme Todd Gordon et Jeffery Webber, Blood of Extraction : Canadian Imperialism in Latin America, 2016), décrivent le Canada comme agissant comme une puissance impérialiste à part entière, mue par ces intérêts corporatistes. L'étude de Tijerina suggère une affirmation plus modeste : le Canada a généralement agi comme un acteur secondaire dans l'histoire plus large de l'expansion capitaliste et impérialiste en Colombie et dans d'autres pays d'Amérique latine. L'État canadien a joué un rôle clé dans la promotion de l'expansion des intérêts canadiens à l'étranger, mais il l'a fait de manière souvent hésitante et limitée. Les activités des sociétés financières et minières canadiennes à l'étranger se sont certainement développées au cours des années qui ont suivi celles couvertes par ce livre. Opportunism & Goodwill fournit des preuves et des analyses indispensables pour nous aider à comprendre comment ces activités se déroulent à différents endroits à différents moments, et dans quelle mesure le comportement actuel des entreprises à l'étranger a ou n'a pas changé.

Laura Macdonald
Université Carleton