

## Le Québec et l'Union européenne

CETA post-indépendance, statut d'observateur, partenariats possibles.

Le droit international ne fait pas de sentiments. Le CETA a été signé par le Canada : un Québec souverain n'est plus le Canada, et les avantages commerciaux ne suivent pas automatiquement. Un accord tripartite Québec-Canada-UE permettrait techniquement de transférer ces droits, mais supposerait l'accord d'Ottawa, qui n'aurait aucune raison politique de coopérer, et l'unanimité des 27 États membres, qui est le même obstacle que pour tout nouvel accord. Sans arrangement transitoire, les exportateurs québécois tomberaient sous le régime général de l'OMC : tarifs de 3 à 10 % sur les produits industriels, jusqu'à 20 % sur certains produits agroalimentaires, disparition des avantages en matière de marchés publics et de reconnaissance des normes. La régression est mesurable dès le premier jour.

La mécanique juridique de cette rupture repose sur deux articles de la Convention de Vienne sur le droit des traités. L'article 34 établit que les traités de l'État prédécesseur cessent d'être en vigueur à l'égard du territoire séparé. L'article 70 libère les parties de toute obligation d'exécuter les dispositions d'un traité éteint. Les engagements du Canada envers l'Europe ne migrent donc pas vers le Québec : ils s'éteignent à sa frontière. Le nouvel État doit renégocier chaque accord, ce qui requiert des négociations formelles, des ratifications parlementaires et, dans le cas de l'UE, l'accord unanime des 27.

Le précédent tchèque de 1993 balise ce que cette transition peut concrètement ressembler. Prague et Bratislava ont dû renégocier individuellement avec la Communauté européenne, accord par accord, en s'appuyant sur des arrangements provisoires et sur une perspective d'adhésion à l'UE qui incitait les Européens à coopérer vite. Le Québec ne viserait pas l'adhésion. Il lui faudrait donc construire un autre levier d'incitation, et le mettre sur la table dès le premier jour, avant que les partenaires n'aient eu le temps de s'installer dans l'attentisme.

L'obstacle central à tout accord avec l'UE est politique : l'unanimité des 27. L'Espagne constituerait la résistance la plus prévisible. Madrid gère la question catalane comme une priorité constitutionnelle, et tout précédent donnant l'image d'une sécession récompensée par un accès favorable aux marchés internationaux serait immédiatement récupéré par les indépendantistes catalans. Mais un veto espagnol a un prix calculable : il fermerait aux firmes espagnoles l'accès préférentiel à un marché de neuf millions de consommateurs à revenu élevé, aux contrats d'infrastructure qu'Acciona et Ferrovial ont déjà au Québec, et aux ressources énergétiques que l'Europe cherche à diversifier depuis 2022. Les lobbies industriels espagnols savent faire ce calcul, et leurs gouvernements les écoutent. C'est le mécanisme ordinaire par lequel les petits États obtiennent des résultats dans les négociations multilatérales.

La France présenterait une ambivalence différente. Sa tradition centralisatrice et ses fragilités territoriales en Corse et en Bretagne la rendraient peu enthousiaste à tout précédent sécessionniste. Mais Alstom, Schneider Electric et les firmes françaises d'ingénierie perdraient des avantages concrets dans les appels d'offres québécois si Paris s'obstinait. La France dispose en outre d'un levier que l'Espagne n'a pas : la Francophonie comme cadre d'engagement préalable, moins contraignant juridiquement qu'un accord commercial, mais utile pour maintenir un canal diplomatique pendant les négociations formelles. L'histoire du « *Vive le Québec libre* » -- de Gaulle, discours au balcon de l'Hôtel de Ville de Montréal (1967) rappelle que Paris peut, dans certaines circonstances, faire primer la solidarité culturelle sur la prudence constitutionnelle. Ce n'est pas une garantie. C'est un précédent.

Pendant que les négociations politiques se déroulent, un levier commercial serait déjà actif : le CBAM. Depuis octobre 2023, l'Union européenne applique de façon transitoire son Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières. Le principe est direct : les importations de produits industriels fortement carbonés sont taxées proportionnellement aux émissions générées lors de leur fabrication. À pleine application en 2026, ce mécanisme crée un avantage structurel pour l'aluminium québécois. L'aluminium primaire produit à l'hydroélectricité émet entre 4 et 6 kilogrammes de CO<sub>2</sub> par tonne, anodes comprises. L'aluminium chinois, issu majoritairement de centrales au charbon, en émet entre 12 et 16 kilogrammes. Cette différence se traduira en 2026 en avantage tarifaire direct et chiffrable pour Rio Tinto Alcan et les producteurs du Saguenay et de la Côte-Nord, à une condition : que le Québec ait négocié un accord permettant la reconnaissance officielle de ses données d'émission. Sans cet accord, l'avantage reste théorique. Avec un accord sectoriel minimal, il devient un flux commercial mesurable et un argument de première négociation.



L'hydrogène vert appartient à un horizon plus lointain, et le présenter autrement serait une faute de crédibilité. L'Allemagne a besoin d'hydrogène importé à grande échelle d'ici 2035, et l'hydroélectricité québécoise permettrait d'en produire par électrolyse sans émissions de CO<sub>2</sub>. La complémentarité est réelle. Les obstacles sont physiques. L'hydrogène se transporte mal : le liquéfier à moins 253 degrés Celsius coûte environ 30 % de l'énergie qu'il contient ; le convertir en ammoniac pour le transport maritime exige une reconversion à destination avec de nouvelles pertes. Des porteurs organiques liquides offrent une troisième voie prometteuse, mais sans déploiement à grande échelle démontré. Le coût d'arrivée en Europe se situe entre 4 et 7 euros par kilogramme, contre un objectif européen d'importation autour de 3 à 4 euros selon REPowerEU. Un Québec qui vendrait l'hydrogène comme livrable en 2028 perdrait immédiatement sa crédibilité auprès des acheteurs industriels allemands. Le positionnement juste est celui d'un partenariat de développement à horizon 2035-2040, avec des investissements conjoints en infrastructure portuaire et en électrolyseurs. C'est le type d'engagement que l'Europe sait structurer et financer sur le long terme.

Le cadre institutionnel pertinent pour ces partenariats n'est pas un statut d'observateur, formule sans équivalent formel dans l'architecture européenne. Le modèle opérationnel est celui des accords bilatéraux sectoriels suisses : plus de 120 accords distincts couvrant les transports terrestres, la recherche scientifique, la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles et les obstacles techniques au commerce. Chaque accord comporte des obligations précises : reprise partielle des réglementations européennes, contributions financières, mécanismes d'arbitrage contraignants. La Suisse y contribue à hauteur d'environ 1,3 milliard de francs par an. Ce coût explicite est précisément ce qui rend le modèle crédible. Ce cadre est en cours de refonte : depuis 2024, les Bilatérales III établissent un nouveau paquet qui renforce les mécanismes de surveillance et de règlement des différends, et intègre une clause de mise à jour dynamique des réglementations reprises. Pour le Québec, le modèle suisse reste la référence, mais dans sa version actualisée. Le modèle norvégien via l'Espace économique européen impliquerait une reprise intégrale de la législation du marché unique sans siège au Conseil européen, ce qui serait politiquement invendable dans un contexte souverainiste. La voie suisse, ciblée sur les secteurs à fort avantage comparatif (énergie, aluminium, ressources minières critiques, reconnaissance professionnelle), offre la flexibilité nécessaire pour construire progressivement.

La question du français n'est pas une revendication identitaire qu'on règle par déclaration de principe. C'est une clause contractuelle à effets opérationnels. L'UE a déjà établi les précédents qui rendent cette demande recevable : l'accord de commerce et de coopération avec le Royaume-Uni de 2020 reconnaît le gallois et le gaélique écossais comme langues des communications officielles dans leurs territoires ; le CETA lui-même contient un chapitre sur la diversité culturelle qui reconnaît le droit des parties à maintenir des politiques linguistiques distinctes. L'UE ne traite pas la langue comme une barrière au commerce, mais comme une condition cadre que les États ont le droit de poser. La résistance viendrait des équipes juridiques et commerciales des entreprises européennes qui ont structuré leurs opérations canadiennes en anglais. Inscrire le coût d'adaptation dans les conditions d'accès au marché dès la négociation vaut mieux que le découvrir après la signature.

Aucune de ces négociations n'avancerait si les partenaires européens doutaient de la solvabilité du Québec. La province reçoit aujourd'hui environ 28 milliards de dollars canadiens par année en transferts fédéraux (péréquation, santé, éducation) qui disparaîtraient au moment de l'indépendance. Leur remplacement supposerait une récupération des pouvoirs fiscaux exercés à Ottawa et des réductions de dépenses dont l'ampleur reste débattue. La dette nette représente déjà environ 45 % du PIB provincial, un ratio que les agences de notation scruteraient dès la déclaration d'indépendance. Sans cadre fiscal crédible produit dans les premières semaines, les taux d'intérêt monteraient, l'investissement étranger se suspendrait et les partenaires européens différeraient leurs décisions. La crédibilité financière n'est pas une condition parmi d'autres : c'est la condition qui détermine si toutes les autres sont négociables.

L'angle américain est rarement abordé dans les scénarios souverainistes, et pourtant il structure tout le reste. Les États-Unis représentent environ 73 % des exportations québécoises. Washington a toléré pendant des décennies une province francophone dotée de politiques distinctives parce que le cadre fédéral canadien garantissait la prévisibilité de l'ensemble. Un Québec souverain qui tisserait des liens commerciaux préférentiels avec l'Europe, alignerait ses standards réglementaires sur les normes européennes plutôt qu'américaines et diversifierait ses chaînes d'approvisionnement énergétiques représenterait un changement de nature, pas de degré. Les administrations américaines ont systématiquement découragé les processus de sécession dans leur voisinage, non par principe, mais par réflexe de stabilité. Le Québec devrait mener deux négociations en parallèle : rassurer Washington sur la continuité des accords commerciaux bilatéraux tout en signalant à Bruxelles une volonté réelle de diversification. Ces deux messages ne sont pas incompatibles, mais ils exigent une discipline diplomatique que peu de gouvernements naissants ont réussi à soutenir simultanément.

Le Green Deal européen a besoin de fournisseurs d'énergie propre géopolitiquement stables, indépendants des régimes autoritaires. Le Québec répond à ces critères mieux que la plupart des candidats disponibles. Mais la convergence d'intérêts est une condition de départ, pas un programme. Ce que ce texte ne peut pas résoudre, c'est la séquence : quel accord sectoriel signer en premier pour créer un précédent favorable ? Quelle capitale approcher avant les autres pour amorcer une coalition au sein des 27 ? Comment formuler la transition fiscale pour que les agences de notation la lisent comme une consolidation plutôt qu'une fragilisation ? Ces questions ne relèvent pas de la vision. Elles relèvent de l'exécution. Et dans les négociations internationales, c'est l'exécution qui décide.

Louis-Martin Carrière