PETITES SOCIÉTÉS et MINORITÉS NATIONALES

Enjeux politiques et perspectives comparées

Sous la direction de
Jacques L. Boucher
et Joseph Yvon Thériault

Presses
de l'Université
du Québec

PETITES SOCIÉTÉS et MINORITÉS NATIONALES

Enjeux politiques et perspectives comparées

Sous la direction de
Jacques L. Boucher
et Joseph Yvon Thériault

avec la collaboration de
Anne Gilbert, Svetla Koleva et Daniel Tremblay

2005

Presses de l'Université du Québec
Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Sainte-Foy (Québec) Canada G1V 2M2

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Vedette principale au titre:

Petites sociétés et minorités nationales: enjeux politiques et perspectives comparées

Textes présentés lors d'un congrès tenu à Ottawa et Gatineau à l'été 2002.
Comprend des réf. bibliogr.

ISBN 2-7605-1359-9

1. Petits États – Congrès. 2. Identité collective – Congrès. 3. Développement social – Congrès. 4. Caractéristiques nationales – Congrès. 5. Québec (Province) – Conditions sociales – Congrès. 6. Europe centrale – Conditions sociales – Congrès. I. Boucher, Jacques, 1943- . II. Thériault, J. Yvon (Joseph Yvon), 1949- .

JC365.P47 2005 321'.06 C2005-940419-1

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

La publication de cet ouvrage a été rendue possible avec l'aide financière de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC).

Mise en pages : INTERSCRIPT – Une divsion de DYNAGRAM

Couverture : RICHARD HODGSON

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2005 9 8 7 6 5 4 3 2 1

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés
© 2005 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 2e trimestre 2005
Bibliothèque nationale du Québec / Bibliothèque nationale du Canada
Imprimé au Canada

LA PARADIPLOMATIE IDENTITAIRE DES PETITES NATIONS
Une emphase sur le cas du Québec et de la Catalogne

STÉPHANE PAQUIN

«L'essentiel n'est plus de maîtriser un territoire
mais d'accéder à un réseau.»
Jean-Marie GUÉHENNO,
La fin de la Démocratie, 1993

Les représentations classiques des relations internationales et de la politique comparée n'ont jamais fait la part belle aux petites nations comme le Québec ou la Catalogne. Malgré d'heureuses mais rares exceptions, la conception des internationalistes ou des spécialistes de la politique comparée est double en ce qui concerne les petites nations. Elles sont soit des acteurs sans importance ou bien des «mouvements de révoltes contre la modernité» nourris d'ethnicisme, de racisme et d'exclusion. Dans les deux cas, ces petites sociétés sont en sursis. Sous les forces de ce que l'on appelait autrefois la modernisation et que l'on nomme parfois aujourd'hui la mondialisation, on ne voit pas comment de petits ensembles culturels arriveront à se reproduire. Au pire, pense-t-on, les petites nations vont se dissoudre dans de plus vastes ensembles, au mieux, elles vont se folkloriser inexorablement comme les Cajuns en Louisiane. Même si cette idée est largement diffusée, elle se révèle néanmoins fausse.

Elle est fausse car la modernisation ou la mondialisation a également fait en sorte d'augmenter la conscience culturelle que les petites nations ont d'elles-mêmes en rendant leurs membres davantage conscients de leur différence et de leur fragilité. Comme le souligne Alain Finkielkraut et avant lui Milan Kundura, les petites nations: «sont avant tout petites par la conscience qu'elles ont de leur précarité» (Gouvernement du Québec, 2001, p. 29). Les entrepreneurs identitaires ont ainsi réagi aux effets assimilateurs

de la modernisation et de la mondialisation et se sont lancés dans des entreprises de construction de la nation comme ce fut le cas au Québec dans les années 1960 et en Catalogne dans les années 1980 (Paquin, 2001).

Les petites nations, du moins celles qui en ont la capacité comme le Québec et la Catalogne, reprennent l'avantage, elles prennent leur revanche sur l'Histoire. Loin d'être assimilée, leur culture s'exporte dans le monde, loin d'être sous-développés, leur société civile et leur pluralisme associatif sont très développés. Leur niveau de vie par habitant caracole au sommet. Leur population est très instruite et, en Catalogne et au Québec, souvent bilingue, voire trilingue.

Au Québec, par exemple, jamais on a autant parlé français. Le renversement de tendance est surprenant car il y a 50 ans Montréal était une ville au visage essentiellement anglophone. Aujourd'hui, certains auteurs nous assurent que 94 % des Québécois disent parler le français (Bouchard, 1999, p. 63). La moitié de la population active est bilingue. À Montréal, ce chiffre grimpe à 64 %. De plus, 16 % de la population québécoise est polyglotte. Au niveau de l'éducation, 40 % des 25 à 64 ans ont fait des études post-secondaires, ce qui représente un des meilleurs taux des pays de l'OCDE. Si on ne parle que des enfants de la Révolution tranquille, le Québec se hisse au sommet[1].

Selon Julien Lampron, « Le PIB par habitant du Québec est supérieur à celui de l'Allemagne, ce qui lui permettrait d'occuper pour 2000, le 14e rang des pays de l'OCDE. Pour la même année, le PIB du Québec s'est élevé à 225 milliards de dollars, ce qui le placerait au 19e rang des pays de l'OCDE » (Lampron, 2001, p. 51). Aujourd'hui, le Québec se classe parmi les dix premier au monde en ingénierie, en technologie de l'information, en multimédia, en biotechnologie et en hydroélectricité (Lisée, 2000, p. 21). Le Québec est la sixième puissance en ce qui concerne l'aéronautique. Dans l'économie canadienne, le Québec représente, en 2000, 50 % des technologies de l'information, 50 % de la production spatiale, 45 % de l'industrie pharmaceutique, 40 % des entreprises en biotechnologie, 38 % des exportations canadiennes de haute technologie. En ce qui concerne les nouvelles technologies, le Québec compte 3 400 entreprises dont une centaine de multinationales. Il est un des chefs de file dans la téléphonie cellulaire, la transmission sans fil, la fibre optique et le multimédia[2]. De plus, selon la revue américaine *Wired*, Montréal est du nombre des meilleures villes *high-tech* du monde.

1. Les données proviennent du site du ministère des Relations internationales du Québec <www.mri.gouv.qc.ca>.
2. *Idem.*

Depuis 1988, les exportations du Québec à destination des États-Unis ont fait un bon de 163 %. Les États-Unis, première puissance mondiale, sont le principal partenaire commercial du Québec. En 1996, le PIB du Québec était supérieur à celui du Danemark et de la Norvège et équivalait à celui de la Finlande et de la Nouvelle-Zélande réunis (Bariteau, 1998, p. 50). Selon Jean-François Lisée, ancien conseiller de Jacques Parizeau et de Lucien Bouchard, le « grand bond des exportations fait en sorte que le Québec livre aujourd'hui hors de ses frontières près de 60 % de ce qu'il produit, ce qui le place parmi les cinq économies industrielles les plus "mondialisées" qui soient » (Lisée, 2001, p. 23). Pas mal pour une nation qui était appelée à disparaître...

La Catalogne, lourdement affaiblie par le régime franquiste, s'en sort également bien. Elle est aujourd'hui une société globale. Elle peut être considérée comme telle car, à l'intérieur de l'ensemble espagnol, elle forme une société complète, distincte et qui possède une culture spécifique (Dieckhoff, 2000, p. 123). La Catalogne est dotée d'une société civile où le pluralisme associatif et la vie économique sont très importants, plus que dans le reste de l'Espagne (McRoberts, 2001, p. 4). On y dénombre plus de 25 000 associations et plus de 4 500 entreprises. La Catalogne compte également plusieurs syndicats, rassemblements patronaux et universités de grande qualité.

La langue catalane en danger de disparition sous le franquisme renaît grâce, entre autres, à la *Loi sur la normalisation linguistique en Catalogne* de 1983. Aujourd'hui 94,97 % de la population en Catalogne disent comprendre le Catalan, 75,30 % affirment pouvoir le parler, 72,35 % le lire et 45,84 % l'écrire. Tous ces indicateurs sont en forte hausse depuis 1983[3].

La performance économique de la Catalogne est également impressionnante. La Catalogne, c'est 6,3 % du territoire espagnol, 15,5 % de sa population, 20 % de sa production totale, 25 % de sa production industrielle et 27 % des exportations de la production industrielle de l'Espagne (Catalonia Office of Foreign Investment, 2000, p. 2). Avec une population comparable à celle du Danemark, l'économie de la Catalogne dépasse en volume celle du Portugal et est le double de celle de l'Irlande. Son PIB *per capita* est l'équivalent de celui du Royaume-Uni (Catalonia Office of Foreign Investment, 2000, p. 2).

La Catalogne s'internationalise rapidement. Cette tendance s'est accentuée encore plus avec l'entrée de l'Espagne dans la Communauté européenne en 1986. De 1969 à 1986, ses exportations sont passées de 6,9 % à 16,9 % de son PIB. Depuis 1990, ses exportations représentent plus de 40 % de son PIB. Même si la Catalogne s'en sort globalement mieux que le reste de l'Espagne, la concurrence internationale a provoqué de sérieux problèmes

3. Ces données sont disponibles sur le site de Jacques Leclerc de l'Université Laval <http://www.tlfq.ulaval.ca/axl/index.shtml>.

d'ajustements. La nouvelle concurrence internationale fait en sorte que la modernisation de la Catalogne devient le leitmotiv des politiciens catalans. La modernisation est un objectif prioritaire du projet national.

Les stratégies de développement des petites nations ne se limitent pas à la politique interne. De plus en plus, les petites nations sont également actives en relations internationales. Elles mettent en œuvre une *paradiplomatie identitaire*, c'est-à-dire une paradiplomatie ou une politique étrangère subétatique dont l'objectif fondamental est le renforcement ou la construction de la nation minoritaire dans le cadre d'un pays multinational. La paradiplomatie identitaire est différente de la protodiplomatie en ce sens que l'objectif n'est pas la réalisation de l'indépendance. L'objectif des entrepreneurs identitaires est d'aller chercher les ressources qui leur font défaut à l'interne en plus de chercher à faire reconnaître comme nation au niveau international, processus essentiel de toute tentative de construction de la nation. Le phénomène de la paradiplomatie identitaire est important et il est sous-étudié.

Le but de cet article est d'exposer les stratégies commerciales et identitaires des petites nations que sont le Québec et la Catalogne. Mais avant d'exposer leurs stratégies internationales, nous allons élaborer sur ce qu'est la paradiplomatie.

La paradiplomatie

Une paradiplomatie est mise en œuvre lorsqu'un mandat est donné à des représentants officiels par un gouvernement subétatique de négocier avec des acteurs internationaux. La politique économique et commerciale, la promotion des investissements étrangers et l'attraction de centres de décision, la promotion des exportations, la science et la technologie, l'énergie, l'environnement, l'éducation, l'immigration et la mobilité des personnes, les relations multilatérales, le développement international et les droits de l'Homme forment les grands dossiers paradiplomatiques. Les acteurs paradiplomatiques se désintéressent en général des questions de sécurité militaire, mais pas totalement. Une distinction doit être apportée entre les politiques étrangères étatique et subétatique pour lesquelles des acteurs sont dûment mandatés par un gouvernement et l'internationalisation. Cette dernière est liée à l'essor des réseaux internationaux conférant ainsi à presque tous les domaines d'action de l'État contemporain une dimension internationale.

Le phénomène paradiplomatique est important, il est intensif, extensif et permanent. Les acteurs de la paradiplomatie et de la paradiplomatie identitaire ont une bonne marge d'autonomie, de nombreuses ressources, souvent plus que la vaste majorité des États souverains et ils ont de plus en plus d'influence sur la politique internationale.

Sur le plan de leur statut d'acteurs internationaux, les entités subétatiques possèdent également certains avantages sur les États-nations. Ces avantages proviennent de leur statut ambigu qui est à la fois, selon l'expression de James Rosenau, «sovereignty-bound» et «sovereignty-free» (Rosenau, 1990, p. 36). Leur localisation au sein d'un État souverain (*sovereignty-bound*) leur permet d'avoir accès aux décideurs du gouvernement central, ce qui inclut les acteurs de la politique étrangère d'un pays. Partager la souveraineté avec le gouvernement central offre une raison de se construire une présence internationale. Contrairement aux ONG, elles peuvent même avoir un accès privilégié aux réseaux diplomatiques internationaux et aux négociations internationales.

Le statut d'acteur «sovereignty-free» leur permet toutefois d'agir plus librement qu'un État indépendant. Elles ont ainsi certains des avantages associés aux ONG. Les entités subétatiques peuvent, par exemple, aller défendre leur cause dans les tribunaux étrangers, une impossibilité pour les pays souverains.

La paradiplomatie est un phénomène important car elle touche à tous les domaines d'action internationaux, même les questions militaires, de coopération et de développement et de droits de l'homme. La gamme des outils paradiplomatiques est presque aussi importante que celle de la diplomatie des États-centraux, à l'exception fondamentale du recours à la force militaire (Philippart, 1997, p. 6). En effet, les entités subétatiques envoient des missions d'études et de prospection à l'étranger, elles participent aux foires commerciales et à des forums internationaux tel le forum de Davos, elles financent des campagnes de relations publiques pour accroître les exportations et attirer les investissements, elles mettent sur pied des visites officielles avec d'autres leaders régionaux ou de pays souverains, elles érigent un ministère compétent en matière de relations internationales, elles ouvrent des représentations ou des délégations à l'étranger, elles décident de politiques bilatérales et multilatérales, elles édifient des institutions de coopération régionales ou transrégionales. Il arrive que certaines régions participent, au sein de la délégation de leur pays, à des rencontres d'institutions internationales comme l'ONU, l'OMC, l'Union européenne ou l'UNESCO. Les régions multiplient également les ententes ou les accords avec d'autres régions comme avec des pays souverains (Philippart, 1997, p. 6).

La paradiplomatie du commerce au Québec et en Catalogne

L'avènement des États subétatiques en relations internationales est lié, en partie, à la crise de l'État-nation et au processus de mondialisation de l'économie. Les transformations internationales sur le plan économique conduisent à une nouvelle division internationale du travail : la concurrence entre les États souverains pour l'acquisition de nouveaux territoires

est aujourd'hui remplacée par la concurrence entre les États subétatiques et les grands espaces métropolitains pour l'acquisition de parts de marché mondiales.

Avec la dépendance accrue de la croissance aux exportations, les régions et les villes qui en ont les moyens, agissent sur la scène internationale, ne serait-ce que pour soutenir les exportations et attirer des investissements étrangers (Soldatos, 1993). Il existe alors une logique fonctionnaliste évidente qui explique la projection internationale des entités subétatiques : les besoins de développement et de croissance économique. Afin d'attirer les investissements étrangers, les gouvernements subétatiques sont forcés de faire de la représentation auprès des entreprises multinationales pour inciter leur implantation ou leur maintien dans leur région. Attirer une grande multinationale dans sa région est même un motif de fierté pour les hommes politiques qui en sont responsables[4].

Au Québec, les questions économiques sont la priorité du gouvernement du Québec. Le gouvernement du Québec est favorable au libre-échange et à l'internationalisation de son économie. Un nombre croissant d'entreprises québécoises et même de sociétés publiques s'implantent dans les Amériques et en Europe, ce qui favorise l'internationalisation du Québec. La Caisse de dépôt et de placement du Québec et Hydro-Québec au niveau des sociétés d'État et les multinationales québécoises comme Quebecor, Power Corporation, Bombardier ou Alcan en sont de bons exemples.

Le ministère des Relations internationales (MRI) soutient que la prospérité économique du Québec est fortement liée à cette capacité des acteurs économiques du Québec à conquérir les marchés étrangers. La prospérité du Québec dépend également de leurs investissements à l'étranger et de la capacité des Québécois à attirer au Québec des investissements étrangers. Le MRI constate également qu'un nombre croissant d'emploi dépend de ce qui est exporté à l'étranger. Pour assurer l'accès des produits québécois à un nombre croissant de marchés, le gouvernement du Québec favorise le renforcement et l'élargissement des accords multilatéraux de libéralisation des échanges. Dans tous les forums internationaux auxquels il peut avoir accès, il appuie l'élimination graduelle et ordonnée des obstacles au commerce international tout en veillant à ménager les transitions les plus adéquates aux secteurs de son économie québécoise vulnérables à la concurrence accrue. C'est en fonction de ces orientations que le Québec a participé activement à la définition de la position canadienne dans le cadre des négociations de l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE), de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de l'Acte final de

4. Entretien avec Jordi Serret i Berniez, directeur du Consorci de Promociò Comercial de Catalunya (COPCA), le 17 avril 2001 à Barcelone.

l'Uruguay Round. Sur le marché canadien, le Québec s'est engagé, de concert avec les autres gouvernements provinciaux, à éliminer les barrières au commerce interprovincial[5]. Afin d'attirer encore plus d'investissements étrangers, le gouvernement du Québec s'est récemment fixé pour objectif de devenir, entre 2006 et 2010, un des dix territoires les plus compétitifs ou attractifs au monde (Gouvernement du Québec, 1998).

En Catalogne, la politique économique, la paradiplomatie du commerce et de l'investissement, sont certainement le moteur de l'activité internationale de la Catalogne[6]. Pour Jordi Pujol, Président de la Catalogne, le développement économique de la Catalogne est une question de survie nationale. C'est pour cela que la diplomatie catalane va être au service de cet objectif. Sur l'axe économique, le gouvernement catalan va favoriser deux types de politique. Le premier type vise à diffuser des données fondamentales sur la Catalogne, sur son dynamisme économique, sur ses industries, sur sa société, sur la qualité de son enseignement supérieur, etc. Le second type d'activités vise à attirer les investissements étrangers. On va mettre sur pied des institutions qui sont chargées d'avoir une attitude offensive sur la question de l'attraction des investissements étrangers.

La concurrence pour attirer les investissements étrangers n'est cependant pas une donnée universelle. Seulement un nombre déterminé de régions sont effectivement dans la course. Ces régions doivent réunir un certain nombre de conditions pour être attrayantes pour les investisseurs (Michalet, 1999, p. 47). Les investisseurs exècrent l'incertitude, ce qui signifie qu'ils tentent de réduire au maximum les risques liés à leurs investissements. Pour diminuer ces risques, ils établissent un certain nombre de préalables à l'investissement comme la stabilité du régime politique et économique, un système de justice efficace et impartial. D'autres facteurs sont également considérés comme l'accès à un vaste marché, un système de communication et de transport de qualité, le tissu d'entreprises locales performant, le coût de l'immobilier ainsi que sa disponibilité, les coûts et la réglementation de la main-d'œuvre, les politiques environnementales, la qualité de vie dans une communauté, le niveau de taxation, les services et leurs coûts, les services aux entreprises et leurs coûts, les incitatifs gouvernementaux, l'éducation et les infrastructures de formation, la proximité des fournisseurs et les matériaux bruts et les ressources universitaires (Michalet, 1999, p. 85).

Les gouvernements feront ainsi le maximum afin répondre à ces critères. Cependant, dans un monde de rationalité limitée et d'information imparfaite, les gouvernements doivent également chercher à éclairer les

5. Les données proviennent du site du ministère des Relations internationales du Québec: www.mri.gouv.qc.ca.

6. Entretien avec Jordi Serret i Berniez, directeur du Consorci de Promociò Comercial de Catalunya (COPCA), le 17 avril 2001 à Barcelone.

investisseurs par des politiques de promotion des investissements. Ces politiques sont généralement le produit d'organismes gouvernementaux ou mixtes dont les techniques relèvent du marketing[7]. Le marketing des pays, des régions et des villes constitue une composante fondamentale de l'attractivité d'un territoire. Les techniques de promotion occupent une place de plus en plus importante, voire même prioritaire dans de nombreux pays, régions ou villes[8]. Les politiques de promotion comportent quatre volets : 1) la construction de l'image attractive ou ouverte aux affaires pour le territoire ; 2) la mise sur pied de services aux investisseurs potentiels ; 3) une politique de ciblage des investisseurs potentiels ; 4) les incitatifs financiers. Ces activités sont généralement prises en charge par des agences de promotion des investissements (API).

Le gouvernement catalan a mis sur pied plusieurs API comme le CIDEM ou le COPCA. Le CIDEM (Centre d'Informació i Desenvolupament Empresarial) est un centre de développement et d'information pour les investisseurs étrangers. Créée en 1985, cette institution cherche à faire la promotion des affaires en Catalogne en diffusant auprès des compagnies de l'information et des moyens nécessaires afin d'augmenter leur compétitivité, encourager leur innovation, la qualité de leur produit et leur productivité. Cette institution a également un prolongement international dont la mission particulière est d'attirer les investissements étrangers[9]. Le CIDEM est présent dans plusieurs grandes villes du monde comme Düsseldorf, New York ou Tokyo[10].

Le COPCA (Consorci de Promoció Comercial del Catalunya) est un consortium de promotion commerciale de la Catalogne qui est composé du gouvernement catalan, de chambres de commerce, de plusieurs organisations sectorielles et exportatrices ainsi que des institutions liées aux entreprises. On dénombre en tout plus d'une centaine de membres institutionnels[11]. Cette institution, créée en 1987 au sein du département du commerce, va rapidement être transférée au département de l'industrie puisque sa politique de promotion des exportations est complémentaire avec celle du CIDEM en ce qui concerne les investissements étrangers. Cette institution est évidemment présente en Catalogne et dans les principales villes européennes mais également dans des villes comme New York, Montréal, Tokyo, Pékin et

7. Entretien avec Marta Andreu, responsable du marketing, CIDEM, 20 avril 2001 à Barcelone.
8. Entretien avec M. Yves Gougeon, directeur d'Investissement Québec à Paris, le 30 octobre 2000.
9. Pour plus de détails, voir le site Internet à l'adresse suivante : <www.gencat.es/cidem/quees.htlm>.
10. Entretien avec Marta Andreu, responsable du marketing, CIDEM, 20 avril 2001 à Barcelone.
11. Entretien avec Jordi Serret i Berniez, directeur du Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA), le 17 avril 2001 à Barcelone.

Singapour. Elle compte, à l'heure actuelle, près de 35 centres de promotions commerciales à l'étranger. D'autres communautés autonomes, comme les Canaries, l'Andalousie et Valence, ont également des antennes du même type à l'étranger.

Le gouvernement du Québec va également créer des API. Investissement Québec va être mis sur pied en 1998. Depuis sa fondation, Investissement Québec a participé à plus de 1 150 projets, prétendant que son intervention aura permis la création de 37 000 emplois et le maintien de 64 000 autres. Il soutient avoir généré plus de 6,6 milliards de dollars d'investissements. Cette jeune organisation du gouvernement du Québec a été reconnue à l'étranger par le magazine *Site Selection* comme l'une des dix meilleures agences de développement économique au monde[12].

Montréal International est une autre organisation active sur le plan international. Cet organisme privé sans but lucratif a été créé en 1996 à la suite du Sommet sur l'économie et l'emploi. Montréal International, qui est le fruit de l'initiative conjointe du gouvernement du Québec, du Canada et du secteur privé, a pour objectif la promotion économique de Montréal, la prospection d'investissements étrangers et l'accueil à Montréal d'organisations internationales. En 2000, Montréal International participe à l'installation de six organisations internationales comme l'Institut de statistique de l'UNESCO, et en 2001, il favorise l'implantation à Montréal de l'Agence mondiale antidopage. Aujourd'hui, 70 organisations internationales, 60 délégations étrangères et 80 centres financiers internationaux ont pignon sur rue à Montréal. Les partenaires de Montréal International sont le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec, différents partenaires municipaux et des organismes à vocation économique (Montréal International, 2001).

Ces agences de promotion des investissements cherchent en général à créer une image positive pour l'investissement dans la région ou la ville qu'elles représentent. La construction d'une image positive est également fondamentale. Ce type de politique veut corriger les idées reçues, les stéréotypes qui tendent à dépeindre négativement le climat d'investissement dans la région[13]. Les préjugés influencent souvent de façon marquée les décisions d'investissements. Afin de contrer les effets d'une image négative, de nombreuses régions mettront sur pied des politiques dont la mission est d'informer les investisseurs potentiels des avantages de la région sur le plan des investissements et de traquer les investisseurs

12. Les données proviennent du site du ministère des Relations internationales du Québec: <www.mri.gouv.qc.ca>.
13. Entretien avec Marta Andreu, responsable du marketing, CIDEM, 20 avril 2001 à Barcelone.

potentiels. On construira des sites Internet, on couvrira les foires commerciales, on multipliera les missions économiques avec des politiciens, des gens d'affaires et des membres de la société civile, comme les syndicats[14].

Le gouvernement du Québec, toujours très soucieux de l'image du Québec à l'étranger, mettra sur pied plusieurs programmes pour consolider l'image et la visibilité du Québec sur la scène internationale. Tous se rappellent au ministère des Relations internationales une série d'articles dans la presse allemande qui comparait Montréal à Sarajevo. Pour éviter à l'avenir ce type d'articles écrits par des journalistes visiblement incompétents ou paresseux, le gouvernement du Québec fondera en 1999 un programme d'invitation et d'accueil de personnalités étrangères. La mise en place de ce programme s'inscrit dans une stratégie d'affaires publiques sur la scène internationale et vise à sensibiliser les personnalités étrangères au Québec. D'autres programmes existent également. Parmi ceux-ci, on note un programme d'accueil de journalistes étrangers, un programme de bourses d'exemption de droits de scolarité majorés ou encore un programme d'appui aux événements internationaux multilatéraux. Le MRI prend également position à l'intention de la presse étrangère et offre une traduction systématique, en anglais et en espagnol, à l'intention des médias étrangers, d'articles reflétant la pluralité de points de vue de la presse québécoise. Ainsi, cherche-t-on à faciliter la tâche des journalistes étrangers qui avaient le mauvais réflexe de faire leurs recherches sur le Québec à partir de Toronto ou d'Ottawa. En trois ans, plus de 1 300 articles figurent sur le site Internet du gouvernement (Gouvernement du Québec, 2001, p. 53).

Entre avril 1999 et la fin du premier trimestre 2001, le gouvernement du Québec a participé à plus de 120 visites officielles de chefs d'État, chefs de gouvernement et ministres. Le premier ministre du Québec a conduit dix visites officielles à l'étranger et 106 ministres ont pris part à des missions internationales. Le premier ministre se rendait en France et en Catalogne au mois de mars 1999, aux États-Unis en avril et en octobre, au Mexique en mai, au Japon en septembre. En 2002, le premier ministre visitait la France en avril, l'Argentine et le Chili en mai et les États-Unis en septembre. Au cours du premier trimestre 2001, il s'est déplacé en Espagne, en Italie et en Chine. Il s'est également joint à l'équipe-Canada (Gouvernement du Québec, 2001, p. 51). Le gouvernement du Québec développera en outre une stratégie internationale pour combattre l'hostilité des groupes environnementalistes et des sympathisants des Amérindiens aux États-Unis qui condamnent la construction de barrages hydroélectriques. Les sommets de Davos seront particulièrement attirants pour les politiciens québécois. En

14. Entretien avec M. Yves Gougeon, directeur d'Investissement Québec à Paris, le 30 octobre 2000.

2002, Pauline Marois, la ministre des Finances du Québec, affirme avoir ramené du Sommet économique mondial, tenu spécialement à New York, 750 millions de dollars en contrats pour le Québec (Desrosiers, 2002).

Les gouvernements du Québec et de la Catalogne ont également élaboré de nombreux incitatifs financiers afin d'attirer sur leur territoire une entreprise. La chose semble inévitable car comme suggère Jean Matuszewski, président fondateur d'E&B DATA[15], au sujet du Québec : « [...] à cause de notre petite population, de notre situation géographique, de notre langue, notre culture, de nos politiques sociales-démocrates, etc., le Québec est aussi folklorique aux yeux des Américains que l'Acadie l'est aux yeux des Québécois. Il faut au Québec des arguments forts (NDLR : des subventions) parce qu'on n'est pas dans le radar des investisseurs américains » (Froment, 2003).

Il n'y a pas que les États périphériques qui offrent beaucoup d'incitatifs aux entreprises. En effet, contrairement à la croyance populaire les États de New York, du Michigan, de la Floride font également preuve de prodigalité à l'égard des firmes multinationales. Ces politiques ont eu de bons résultats au Québec selon une étude préparée par E&B DATA. Le Québec se classerait second au Canada pour ce qui est des nouveaux projets d'investissement de 50 millions et plus (qu'ils soient étrangers ou pas et excluant les expansions). C'est l'Alberta qui est au premier rang alors que l'Ontario est au 5e rang. De plus, comme le constate Jean Matuszewski : « Le Québec est dans le Top 10 en Amérique du Nord. Si nous voulons jouer dans la cour des grands, il faut y mettre le prix. Ce n'est pas une question d'idéologie, c'est la règle du jeu » (Froment, 2003).

Il est vrai que malgré des aides étatiques supérieures, le Québec n'attire que 18 % des investissements pour environ 24 % de la population canadienne. L'Ontario fait mieux à cet égard. Il faut cependant nuancer le portrait : puisque l'économie ontarienne est plus importante que celle du Québec, elle va toujours générer plus d'investissements car les modernisations ou les agrandissements d'une usine sont un investissement. Mais lorsque l'on isole les investissements mobiles, c'est-à-dire les investissements pour lesquels les entreprises ont le choix de la localisation, le Québec fait, selon Jean Matuszewski : « beaucoup mieux que l'Ontario » (Froment, 2003). Les investissements mobiles sont un excellent indicateur de la performance d'une économie et des politiques gouvernementales d'attraction des investissements.

Les stratégies internationales de la Catalogne sont également profitables car depuis près de deux décennies, elle obtient une proportion démesurée de l'investissement étranger en Espagne. À partir du milieu des

15. E&B DATA est une firme spécialisée en recherche économique qui a souvent des contrats gouvernementaux, que ce soit d'Industrie Canada, Développement économique Canada, le ministère des Finances du Québec ou Investissement Québec.

années 1980, en raison de l'entrée de l'Espagne dans la CEE, cette proportion augmentera encore plus. Entre 1984 et 1994 l'investissement étranger direct progressera (en termes réels) de 23 % en Catalogne comparativement à 19,5 % en Espagne. Pour toute la période, la Catalogne attirera environ un quart de l'investissement étranger en Espagne avec une population qui représente seulement 15,5 % du total espagnol. Sur le plan de l'investissement étranger, la Catalogne attire 26,43 % de l'investissement étranger espagnol, dont 36,47 % de l'investissement étranger industriel (Catalonia Office of Foreign Investment, 2000, p. 3). L'Espagne détient, pour sa part, le premier rang parmi les pays de l'OCDE en matière d'obtention d'investissements étrangers entre 1990 et 1996.

On constate également une diversification des sources d'investissement. Alors qu'en 1973 les investissements étrangers étaient essentiellement américains, aujourd'hui la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Japon et les Pays d'Asie du Sud-Est sont de gros investisseurs (McRoberts, 2001, p. 98). Plus de 2 200 firmes étrangères ont choisi de s'établir en Catalogne. Bien que très bien implantée en Méditerranée, la Catalogne s'inspire du modèle néerlandais pour étendre ses réseaux d'entreprises transnationales. Aujourd'hui, de nombreuses multinationales dans l'électronique, l'automobile, les rails de train et les produits chimiques ont choisi de s'installer en Catalogne. Parmi les plus connues, on note : BASF, Citibank, General Motors, Arthur Andersen, GEC Alsthom, Honda, Samsung, Pionner, Sony, Renault, Volvo, Nortel...

Les risques de dérapages, en ce qui concerne les incitatifs, sont cependant très importants. Lorsqu'une firme transnationale envisage d'investir, elle limite ses options à quelques sites, trois ou quatre, à peine. Elle invite ensuite les acteurs gouvernementaux à se livrer à une surenchère pour les gagner. C'est ce qui explique la remise en question des politiques gouvernementales de ces prédécesseurs par le nouveau gouvernement libéral de Jean Charest. C'est, pour les entités subétatiques, un problème d'autant qu'elles doivent offrir de nouveaux avantages aux entreprises déjà sur place pour neutraliser le maraudage exercé par d'autres États subétatiques. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est devenu, semble-t-il, un spécialiste dans cette pratique, particulièrement lorsqu'il est temps de viser les entreprises installées au Québec.

Certaines régions comme le Québec et la Catalogne tentent aussi de bâtir un modèle de développement fondé sur le partenariat entre le gouvernement et ses agences économiques et le secteur privé[16]. Cette stratégie, d'inspiration néocorporatiste, est cimentée par une culture et un projet politique axés sur l'édification de la nation-région. Alors que les politiques

16. Entretien avec Carles Duarte i Montserrat, Secretari general, Departament de la Presidència, Generalitat de Catalunya, 19 avril 2001.

d'autrefois visant à assurer aux locaux le contrôle de leur économie étaient associées au protectionnisme, aujourd'hui elles s'intègrent à un plan d'ensemble pour inclure la région dans les marchés internationaux (Balthazar, 1991). Le modèle le plus élaboré est, selon Michael Keating, le modèle québécois, le modèle du Québec inc. Avec ce modèle, les entreprises québécoises jouissent d'avantages pour faire face aux défis de la mondialisation en exploitant le potentiel productif de la concertation sociale. Cette politique est également en place en Catalogne. La politique internationale constitue une de ses caractéristiques fondamentales (Keating, 1999, p. 4).

Les régions transfrontalières mettront également en œuvre des politiques transfrontalières pour déployer des infrastructures de communication comme des infrastructures routières. Le gouvernement du Québec et de l'État de New York s'entendront pour améliorer les échanges le long du corridor Nord-Sud. On parle même de construire un TGV. Il existe déjà entre le Canada et les États-Unis une vingtaine de corridors de commerce entre les provinces canadiennes et les États américains créés par suite de la ratification de l'Accord de libre-échange et l'intensification du commerce transfrontalier Nord-Sud. Le gouvernement catalan a également favorisé avec les régions transfrontalières françaises ce type de politiques. Bientôt le TGV assurera la liaison jusqu'à Barcelone. Montpellier, Lyon ou Paris ne seront plus qu'à quelques heures de la ville catalane (Paquin, 2003a).

Les questions de compétitivité, la création de « super-régions » et d'alliances stratégiques transnationales rehaussent le rôle des régions[17]. Les stratégies de collaboration transfrontalières comme les Quatre moteurs pour l'Europe – dont est membre la Catalogne – encouragent la diffusion du savoir, notamment sur les plans technologique et scientifique. Ce type d'alliance a favorisé une redéfinition de l'espace de la part de ces régions et de ces villes en relation avec les forces de l'économie mondiale. Ces villes ou régions définissent leurs stratégies plus en fonction des défis de la mondialisation que des diktats de l'économie nationale.

NATIONALISME ET PARADIPLOMATIE

Les politiques de construction de la nation constituent une caractéristique fondamentale de tout projet nationaliste. Pour y arriver, certains leaders subétatiques élaborent des stratégies internationales. Les stratégies internationales des petites nations que sont le Québec et la Catalogne sont soutenues par un nouveau nationalisme qui est libre-échangiste. En effet, les effets de la mondialisation, loin de faire disparaître le nationalisme

17. Entretien avec Montserrat Riba, directrice de l'aire Europe, Generalitat de Catalunya, 18 avril 2001 à Barcelone.

québécois ou catalan, ont provoqué un changement de nature de ces nationalismes. Ce nouveau nationalisme, selon l'expression de Michael Keating, peut en dérouter plusieurs tant il ne correspond pas aux théories conventionnelles du nationalisme (Keating, 1997). En effet, la vaste majorité des spécialistes du nationalisme ont établi une relation étroite entre nationalisme et protectionnisme. Mais, depuis une vingtaine d'années, ces nationalismes se sont considérablement transformés sous les effets de la mondialisation. Plus encore, les nationalistes québécois et catalans ne constatent pas passivement la mondialisation, ils en sont les promoteurs en supportant le développement de l'intégration européenne ou de l'ALENA et la libéralisation des échanges (Paquin, 2001).

Les petites nations qui ont une culture et une langue propres sont susceptibles de s'aventurer sur l'échiquier international pour trouver les ressources et un soutien qui leur manquent à l'interne. C'est spécialement le cas lorsque les acteurs du centre sont hostiles aux demandes de protection culturelle et de reconnaissance de la nation. Le Québec édifiera très rapidement un ensemble de politiques de coopération (échange d'étudiants, de professeurs, rencontre alternée des premiers ministres, importation de modèles de développement et d'institutions publiques comme la Caisse de dépôt et de placement...) avec la France et les autres pays francophones pour renforcer la langue française et la nation québécoise. Compte tenu de la situation politique du Québec, le gouvernement du Québec ira chercher en France en 1980 comme en 1995, son appui en cas de victoire souverainiste. Le gouvernement du Québec approchera également les États-Unis pour obtenir l'argent nécessaire à la construction de l'État du Québec. C'est largement grâce à l'argent de Wall Street que les projets hydro-électriques québécois seront construits.

L'objectif fondamental de tout entrepreneur identitaire est la reconnaissance. Ce besoin de reconnaissance et de légitimation explique pourquoi le développement de paradiplomatie par des mouvements nationalistes subétatiques est une priorité. Il explique également pourquoi les mouvements nationalistes développent souvent une paradiplomatie de plus forte intensité. Le gouvernement catalan, par exemple, payera lors des Jeux olympiques de 1992 des publicités où il était écrit : « Où est Barcelone ? ». L'objectif de cette publicité était d'informer la population que Barcelone n'était pas en Espagne, mais en Catalogne. En 1994, cette fois dans le *New York Times*, la Generalitat de Catalogne propose une publicité où sur une grande page blanche figure un point représentant Barcelone. On y lit ensuite la question suivante : « Dans quel pays mettriez-vous ce point ? ». Plusieurs pages plus loin, on lit la réponse suivante : « La Catalogne est un pays en Espagne, qui a sa propre culture, sa langue et son identité... un pays dans lequel beaucoup d'entreprises étrangères ont investi et continuent d'investir... un pays qui a su obtenir les JO dans sa capitale » (Barber, 1996, p. 176). Une autre campagne parue dans le magazine *Newsweek* faisait l'amalgame de la culture catalane, celle de Dali, de Miro et de Pablo

Casals et la description de firmes multinationales. Le slogan publicitaire était : « La Catalogne, un pays moderne qui a des siècles de tradition » (Barber, 1996, p. 176). Le gouvernement catalan fera une promotion active de la langue catalane dans les départements d'espagnol des universités et les académies étrangères en plus d'avoir fait reconnaître le Catalan comme langue européenne. La diplomatie culturelle catalane va habilement jouer en convainquant l'UNESCO de déclarer la « Sant Jordi », qui se déroule le 23 avril et qui est une fête catalane de la rose et du livre, la « journée mondiale du livre ». Cette projection internationale d'une fête catalane est source d'une grande fierté chez les dirigeants catalans[18].

En Europe, les régions qui ont une identité culturelle distincte feront pression sur les États et les institutions pour promouvoir des langues et des cultures minoritaires. De nombreux efforts de lobby ont été faits auprès des institutions de l'Union européenne, du Conseil de l'Europe, ou de l'UNESCO. Les nations subétatiques feront également la promotion active de la clause de l'exception culturelle dans les traités de libéralisation économique régionale et mondiale. En 2002, le gouvernement du Québec convainquait les représentants de la société civile du Forum social mondial de Porto Alegre d'adopter une proposition visant la création d'un instrument international qui servirait à protéger et à promouvoir la diversité culturelle (Dutrisac, 2002). Cet « amendement Québec » propose que la diversité culturelle soit assurée par un instrument international contraignant qui permettra d'« exclure la culture des principes de libéralisation et de marchandisation ».

La projection internationale peut également être une stratégie des entrepreneurs identitaires pour renforcer le sentiment identitaire à l'interne. Montrer le leader régional dans un contexte international a pour effet de rehausser son image et son prestige. Jordi Pujol excelle à ce jeu. Les stratégies internationales du président de Catalogne s'intègrent à une politique de relations publiques où le président incarne à lui seul la nation catalane. Avec ce prestige international, Jordi Pujol est en position de force lorsqu'il est question de négocier avec les autorités centrales (Paquin, 2003a).

Un autre trait significatif du nationalisme est la définition des besoins ou des intérêts de la nation. Lorsque les régions opèrent en relations internationales, elles sont obligées de se définir un « intérêt national » qui peut entrer en contradiction avec celui de l'État central. Au Canada, l'appui unanime des partis politiques québécois à l'ALENA a facilité sa ratification et déclenché de nombreuses tensions avec le reste du pays.

Le développement de paradiplomatie est également une lutte de pouvoir entre les mouvements nationalistes subétatiques et les acteurs du centre. L'attitude des gouvernements centraux vis-à-vis de l'intrusion de

18. Un de mes séjours en Catalogne coïncidait avec la fête de la Sant Jordi dont j'ai beaucoup entendu parler par les différentes personnes que j'ai eues en entrevue.

mouvements nationalistes subétatiques dans leur chasse gardée qu'est la politique étrangère et la représentation du pays à l'étranger, est au départ essentiellement négative. Les gouvernements centraux voient dans la perte du monopole un grave danger pour l'unité nationale et pour l'image de la nation à l'étranger. Il est bon de se rappeler que les acteurs du centre sont également nationalistes. L'attitude hostile des gouvernements centraux donne l'occasion aux entrepreneurs identitaires de mettre en œuvre une mobilisation sociale contre la prétention hégémonique du centre. Puisque la politique étrangère est perçue comme étant un domaine réservé de l'État, le développement de paradiplomatie devient dans ce contexte une lutte de pouvoir et de légitimité (Lecours et Moreno, 2001, p. 5).

Les régions, particulièrement celles avec une identité distincte, peuvent également chercher à utiliser leur diaspora à l'étranger pour augmenter leur influence politique et mobiliser des ressources. La diaspora irlandaise jouera un rôle important à de nombreuses occasions dans le conflit en Irlande du Nord et dans le processus politique. Dans d'autres cas, certaines minorités peuvent aller chercher l'appui de la mère-patrie pour leurs projets politiques ou pour leur développement social, économique ou politique. Le cas des relations entre le Québec et la France en est un exemple frappant.

Conclusion

Le développement de la paradiplomatie identitaire par les petites nations non souveraines comme le Québec et la Catalogne leur procure de nouveaux registres pour assurer la reproduction de leur culture et de leur nation en leur permettant d'aller chercher à l'international les ressources qui leur font défaut à l'interne. La paradiplomatie est aujourd'hui un élément inséparable de toutes tentatives de construction de la nation au niveau subétatique.

La paradiplomatie identitaire s'inscrit cependant également dans le cadre d'une lutte de pouvoir entre les acteurs politiques des petites nations et les acteurs du centre, ce qui peut rendre la paradiplomatie identitaire très conflictuelle. C'est ce qui explique la déclaration de Joseph Biden, représentant du Parti démocrate au comité du Sénat américain sur les affaires étrangères, pour qui : « En temps de paix, la politique étrangère du Canada consiste à mater le Québec[19]. »

19. Information tirée d'un reportage télévisé à TVA et repris sur le site Internet : <www.vigile.net>.

Il est vrai que l'attitude des gouvernements centraux vis-à-vis de l'intrusion des petites nations dans leur chasse gardée qu'est la politique étrangère et la représentation du pays à l'étranger, est au départ essentiellement négative. Les gouvernements centraux voient dans la perte du monopole un grave danger pour l'unité nationale et pour l'image de la nation à l'étranger. Il est bon de se rappeler que les acteurs du centre sont également nationalistes. L'attitude hostile des gouvernements centraux donne l'occasion aux entrepreneurs identitaires de mettre en œuvre une mobilisation sociale contre la prétention hégémonique du centre. Puisque la politique étrangère est perçue comme étant un domaine réservé de l'État, le développement de la paradiplomatie devient dans ce contexte une lutte de pouvoir et de légitimité.

Le développement d'une paradiplomatie identitaire n'est cependant pas obligatoirement synonyme de désordre et de conflit. Les Catalans ont, par exemple, réussi à consolider leurs relations internationales tout en favorisant une normalisation des rapports avec le gouvernement espagnol. On constate, à l'étude détaillée du cas catalan, qu'il n'y a plus de litiges devant les tribunaux, plus de positions internationales divergentes, plus vraiment de tentatives pour baliser les actions internationales du gouvernement catalan.

Le gouvernement de Catalogne, sous la direction du président Jordi Pujol, a adopté une stratégie particulière en ce qui concerne la mise en œuvre de sa politique étrangère. Il a en effet maintenu fragmentées les institutions de la politique étrangère catalane afin d'éviter les conflits avec les autorités de Madrid, qui sont particulièrement jalouses de leurs prérogatives internationales. Les réflexes centralisateurs du gouvernement espagnol et le peu d'expérience du quasi-fédéralisme ainsi que le manque de racines historiques de la pratique de la démocratie en Espagne, donc de la politique du compromis et de la négociation, ont poussé le gouvernement catalan à agir ainsi. Le gouvernement espagnol craint également l'éclatement de sa politique étrangère car il est à la recherche de légitimité internationale à la suite de la période franquiste durant laquelle l'Espagne a été marginalisée.

La défense de l'identité catalane ne signifie pas, pour Jordi Pujol, renfermer la Catalogne sur elle-même. La défense de l'identité catalane signifie s'ouvrir vers l'international en faisant une promotion active de la nation. Cette volonté de s'émanciper de l'État espagnol dans la conduite de ses relations internationales s'accompagne d'une démarche visant à rassurer les interlocuteurs étrangers, principalement lorsqu'ils sont des représentants d'États souverains, sur le respect par les Catalans de l'ordre constitutionnel espagnol (McRoberts, 2001, p. 82). Les Catalans cherchent à développer la nation catalane mais au sein de l'ordre constitutionnel existant. À ce sujet, Jordi Pujol a déjà déclaré que la Catalogne n'a pas une politique étrangère mais une «présence internationale». En Espagne et en Catalogne, on n'utilise presque jamais les expressions «politique internationale» ou «politique étrangère» lorsqu'on parle des

communautés autonomes. Les Catalans utilisent plutôt les expressions «projection internationale», «activités internationales» et, plus rarement, «relations internationales[20]».

Les gouvernements espagnol et catalan ont mis sur pied des accords administratifs sectoriels sur une base permanente, notamment sur la participation de la Catalogne à la politique européenne de l'Espagne. Le gouvernement espagnol a déconcentré une partie de ses responsabilités en matière de politique étrangère. Dans le cas de la Catalogne, on note des manifestations internationales conjointes et, ce qui est déterminant, une perception positive des acteurs sur les plans politique et administratif à Barcelone et à Madrid (Paquin, 2003).

Le cas de la Catalogne démontre qu'il est possible d'accorder un rôle aux acteurs subétatiques en relations internationales sans que l'unité de la politique étrangère et l'unité nationale ne soient sérieusement compromises. Dans le cas de la Catalogne, le développement de relations internationales par le gouvernement catalan est donc un multiplicateur de puissance.

Le cas du Québec est plus négatif. Les conflits avec le gouvernement canadien sont trop importants. Même s'il n'y a pas eu de litiges devant les tribunaux (aucun des deux ordres de gouvernement n'ayant l'assurance de gagner), les gouvernements du Québec et du Canada ont régulièrement des positions internationales divergentes. Le gouvernement du Québec a soutenu, par exemple, lors du *World Economic Forum* tenu spécialement à New York en 2002, que le dollar canadien est en sursis, minant du coup la politique internationale du gouvernement canadien qui cherchait à redynamiser sa monnaie en chute libre. Le gouvernement canadien tente toujours de baliser les activités internationales du gouvernement du Québec. Depuis le référendum de 1995, le gouvernement canadien s'est même lancé dans une vaste offensive agressive afin de limiter l'accès du Québec aux décideurs internationaux.

Mais le tableau n'est pas tout à fait noir. Les deux ordres de gouvernement collaborent parfois entre eux. Les gouvernements canadien et québécois ont, par exemple, conclu des accords administratifs sectoriels comme en matière d'immigration. Durant les négociations du GATT, de l'ALE et de l'ALENA, les provinces ont été également engagées dans les négociations. Le gouvernement du Québec et le gouvernement canadien mettent régulièrement sur pied des missions internationales conjointes dans les voyages économiques. Les deux plus récents premiers ministres du Québec ont accepté de se joindre à «équipe Canada». Il n'y a que le premier ministre Jacques Parizeau qui a refusé – c'était avant le référendum de 1995 – de participer à ces missions.

20. Je remercie Caterina Garcia pour cette information.

Mis à part les accords sur l'immigration avec le Québec, la participation des provinces dans les processus de prise de décisions en politique étrangère au Canada est davantage ponctuelle que permanente et stable. Il faut ainsi renégocier à chaque fois le rôle et la place de chacun, ce qui est souvent source de conflits.

Les politiciens du gouvernement canadien ont toujours adopté, sous les libéraux fédéraux, une attitude hostile à l'égard de la progression des relations internationales du gouvernement du Québec, sans égard pour le parti au pouvoir. On suppose à Ottawa que toute action internationale du Québec favorisera inévitablement les déchirements nationaux et les revendications autonomistes. Nos enquêtes sur le terrain nous ont révélé que les relations entre les fonctionnaires de la délégation du Québec, ceux de Invest-Québec et de l'ambassade du Canada à Paris sont généralement bonnes (sauf sur les questions culturelles). Les conflits politiques ne se transposent donc pas toujours sur le plan administratif. Dans l'ensemble, cependant, le développement d'une paradiplomatie identitaire par le gouvernement du Québec alimente les déchirements nationaux et peut difficilement être considéré comme un multiplicateur de puissance pour la politique étrangère canadienne.

Le conflit est à l'heure actuelle particulièrement criant. Le gouvernement du Canada, ayant exclu les représentants du gouvernement du Québec du Sommet des Amériques de 2001 tenu dans la ville de Québec, siège de l'Assemblée nationale du Québec, le gouvernement du Québec a réagi non seulement en menaçant Ottawa de ne pas appliquer les accords internationaux que contractera Ottawa dans ses champs de compétence mais a aussi adopté une loi obligeant la ratification par l'Assemblée nationale du Québec de tout traité international important signé par le gouvernement du Canada s'il concerne les compétences du Québec (Salvet, 2001). Le gouvernement a déjà fait savoir qu'il refuserait de ratifier un traité de libre-échange qui inclurait des clauses jugées «néolibérales» comme le chapitre 11 de l'ALENA. Louise Beaudoin, ex-ministre des Relations internationales du Québec, avait proposé d'organiser un référendum au Québec sur la ratification de la ZLEA (Breton, 2003). Les libéraux de Jean Charest ne se sont pas positionner clairement sur la question sauf pour demander à Ottawa une participation des provinces lors de la négociation de traités internationaux. Le nouveau ministre délégué aux Affaires intergouvernementales canadienne, Benoît Pelletier, souhaite, en effet, en arriver rapidement à un accord avec Ottawa sur cette question.

Les cas du Québec et de la Catalogne sont riches d'enseignements. Ils démontrent d'abord qu'il n'y a pas de déterminisme en matière de paradiplomatie identitaire. Les conflits ne sont pas inévitables. En Espagne, les relations internationales de la Catalogne ont d'abord provoqué de nombreux conflits avec Madrid. Puis les relations se sont graduellement normalisées. Il existe encore quelques frictions, comme sur la participation

de la Catalogne aux politiques européennes mais, dans l'ensemble, les relations sont bonnes. Dans le cas québécois, les relations, d'abords bonnes, se sont dégradées avec l'arrivée des libéraux fédéraux au pouvoir, sous la direction de Pierre Trudeau. Sous les conservateurs au fédéral et les libéraux au provincial, les relations internationales du Québec seront beaucoup moins conflictuelles. La réélection du Parti québécois et le retour des libéraux fédéraux dans les années 1990 ont signalé le retour, voire une escalade des conflits. Pour l'instant, il semble que la source du problème soit les libéraux fédéraux.

Les cas catalan et québécois nous révèlent également que ce n'est pas l'élaboration de relations internationales par les entités subétatiques qui pose problème. Cette situation est aujourd'hui inévitable, banale et même souhaitable. Le problème est la non-reconnaissance de ce phénomène qui génère des conflits de légitimité et de lutte de pouvoir pour l'accès à l'international. C'est la grande leçon du cas québécois.

BIBLIOGRAPHIE

BALME, R. (1996). «Pourquoi le gouvernement change-t-il d'échelle?», dans R. Balme (dir.), *Les politiques du néo-régionalisme. Action collective régionale et globalisation*, Paris, Économica.

BALTHAZAR, L. (1991). «Conscience nationale et contexte international», dans L. Balthazar, G. Laforest et V. Lemieux (dir.), *Le Québec et la reconstruction du Canada, 1980-1992*, Québec, Septentrion.

BALTHAZAR, L. (1999). «The Quebec Experience: Success or Failure?», dans M. Keating et F. Aldecoa (dir.), *Paradiplomacy in Action. The Foreign Relations of Subnational Governments*, Londres, Frank Cass Publishers.

BARBER, B. (1994). *Djihad versus McWorld. Mondialisation et intégrisme contre la démocratie*, Paris, Hachette pluriel.

BARITEAU, C. (1998). *Québec, 18 septembre 2001*, Montréal, Québec/Amérique.

BASSETS, L. (1998). «Politique internationale et action européenne de la Catalogne autonome», *Hérodote*, n° 91.

BÉLANGER, L. (1994). «La diplomatie culturelle des provinces canadiennes», *Études internationales*, vol. XXV, n° 3.

BERNIER, L. (1996). *De Washington à Paris. La politique internationale du Québec*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université du Québec.

BOUCHARD, G. (1999). *La nation québécoise au futur et au passé*, Montréal, vlb éditeur.

BRETON, P. (2003). «Québec songe à un référendum sur la ZLEA», *La Presse*, 15 janvier.

BROWN, M.D. et E.H. FRY (dir.) (1993). *States and Provinces in the International Economy*, Berkeley, University of California, Institute of Governmental Studies Press.

CATALONIA OFFICE OF FOREIGN INVESTMENT (2000). *Catalonia. A country to invest in. A country to live in*, Generalitat de Catalunya.

CRIEKEMANS, D. et T.B. SALOMONSON (2002). «The foreign Policy of Federations: Flemmish Versus Belgian Image Building», non-published, Anvers University.

DANSEREAU, S. (1993). «L'Ontario songe à contester la constitutionnalité de l'ALENA», *La Presse*, p. C-1.

DEHOUSSE, R. (1991). *Fédéralisme et Relations internationales*, Bruxelles, Bruylant.

DESROSIERS, É. (2002). «Forum économique mondial: Des projets de 750 millions pour le Québec», *Le Devoir*.

DIECKHOFF, A. (2000). *La nation dans tous ses États. Les identités nationales en mouvement*, Paris, Flammarion.

DUTRISAC, R. (2002). «Un "amendement Québec" en faveur de la diversité culturelle», *Le Devoir*, 5 février.

FROMENT, D. (2003). «Québec ferait fausse route en réduisant l'aide aux entreprises: beaucoup d'États américains sont de plus en plus interventionnistes», *Les Affaires*, 26 juillet.

FOREST, P.-G. et T. RODON (1995). «Les activités internationales des autochtones du Canada», *Études Internationales*, vol. XXVI, n° 1.

FRY, E.H. (1998). *The Expanding Role of State and Local Governments in U.S. Foreign Affairs*, New York, A Council on Foreign Relations Book.

GOLDSBOROUGH, J.O. (1993). «California's Foreign Policy», *Foreign Affairs*, vol. 72.

GOSSELIN, G. et M. GORDON (1996). «Souveraineté et mutation de territoire: le cas canadien», dans J.-P. Augustin (dir.), *L'institutionnalisation du territoire au Canada*, Montréal et Bordeaux, Université de Montréal et Université de Bordeaux.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998). *Objectif emploi. Vers une économie d'avant-garde. Une stratégie de développement économique créatrice d'emploi*, Québec, ministère des Finances.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (2001). *Le Québec dans un ensemble international en mutation. Plan stratégique 2001-2004*, Québec, ministère des Relations internationales.

HOCKING, B. (1995). «Regionalism: An International Relations Perspective», dans M. Keating et J. Loughlin (dir.), *The Political Economy of Regionalism*, Londres, Frank Cass Publishers.

HOCKING, B. (1999). «Patrolling the «Frontier»: Globalization, Localization and the «Actorness» of Non-Central Governments», dans F. Aldecoa et M. Keating (dir.), *Paradiplomacy in Action. The Foreign Relations of Subnational Governments*, Londres, Frank Cass Publishers.

HOOGHE, L. et G. MARKS (1996). «"Europe with the Regions": Channels of Regional Representation in the European Union», *Publius*, vol. 26, n° 1.

KEATING, M. (1997). *Les défis du nationalisme moderne*, Montréal et Bruxelles, Presses de l'Université de Montréal et Presses interuniversitaires européennes.

KEATING, M. (2000). «Paradiplomacy and Regional Networking», *Forum of Federation: an International Federalism*, octobre 2000, non publié.

KEATING, M. (1999). «Regions and International Affairs: Motives, Opportunities and Strategies», dans F. Aldecoa et M. Keating (dir.), *Paradiplomacy in Action. The Foreign Relations of Subnational Governments*, Londres, Frank Cass Publishers.

LACHAPELLE, G. (2001). «Identity, Integration and the Rise of Identity Economy. The Quebec Case in Comparison with Scotland, Wales and Catalonia», dans G. Lachapelle et J. Trent (dir.), *Globalization, Governance and Identity. The Emergence of New Partnership*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.

LAMPRON, J. (2001). «La plus importante vague d'investissements de France est survenue au Québec dans les années 1980», *Québec, le magazine*, octobre.

LECOURS, A. et L. MORENO (2001). «Paradiplomacy and Stateless Nations: a Reference to the Basque Country», working paper 01-06, Unidad de Politicas Comparadas (CSCI).

LISÉE, J.-F. (2000). *Sortie de Secours*, Montréal, Boréal.

MASSART-PIÉRARD, F. (1999). «Politique des relations extérieures et identité politique: la stratégie des entités fédérées de Belgique», *Études internationales*, vol. XXX, n° 4.

MCROBERTS, K. (2001). *Catalonia: Nation Building Without a State*, Toronto, Oxford Press.

MICHALET, C.-A. (1999). *La séduction des nations ou comment attirer les investissements étrangers*, Paris, Économica.

MONTSERRAT, G. (1999). *Nations Without States, Political Communities in a Global Age*, Cambridge, Polity Press.

NOSSAL, K.R. (1997). *The Politics of Canadian Foreign Policy*, Scarborough, Prentice Hall Canada, 3e éd.

PAQUIN, S. (2001). *La revanche des petites nations. Le Québec, l'Écosse et la Catalogne face à la mondialisation*, Montréal, vlb éditeur.

PAQUIN, S. (2002). «Les relations internationales du Québec et l'unité nationale», *Bulletin d'histoire politique*, vol. 1, n° 10.

PAQUIN, S. (2003a). *Paradiplomatie identitaire en Catalogne*, Québec, Presses de l'Université Laval.

PAQUIN, S. (2003b). *Paradiplomatie et relations internationales*, Bruxelles, Presses interuniversitaires européennes.

PHILIPPART, É. (1997). «Le Comité des Régions confronté à la "paradiplomatie" des régions de l'Union européenne», dans J. Bourrinet (dir.), *Le Comité des Régions de l'Union européenne*, Paris, Économica.

PORTER, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.

ROSENAU, J. (1990). *Turbulance in World Politics. A Theory of Change and Continuity*, Princeton, Princeton University Press.

SALVET, J.-M. (2001). «Une visibilité de 27 étages», *Le Soleil*, 6 avril.

SOLDATOS, P. (1996). «Cascading Subnational Paradiplomacy in an Interdependent and Transnational World», dans D.M. Brown et E.H. Fry (dir.), *State and Province in the International Economy*, Berkeley, University of California, Institute of Governmental Studies Press.

STRANGE, S. et J. STOPFORD (1991). *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press.