

PROSPERA

Le Baromètre économique

Édition 2026



Réalisé par



En collaboration avec



Table des matières

INTRODUCTION	3
LES RÉSULTATS EN BREF : MESSAGES CLÉS	5
LE QUÉBEC DES 40 FERNIÈRES ANNÉES À VOL D'OISEAU	9
CE QU'IL FAUT RETENIR DU BAROMÈTRE	11
LES PILIERS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC	14
CE QUI INFLUENCE PARTICULIÈREMENT LE BAROMÈTRE	17
GUERRE COMMERCIALE : LA RÉSILIENCE DU QUÉBEC À L'ÉPREUVE?	24
— La méthodologie en bref	26
— Quels secteurs sont les plus vulnérables?	30
— Quelles seront les conséquences économiques des tarifs et contre-tarifs?	38
— L'impact des tarifs sur le baromètre	40
— Variables à risque d'être touchées	41
— Facteurs de résilience	43
— Que retenir	44
LE REPRENEURIAT : OBSTACLES ET OPPORTUNITÉS	45
— Les opportunités liées au repreneuriat pour l'économie québécoise	51
— Un levier de retombées économiques et d'innovation	51
— Une plus grande pérennité des entreprises issues du repreneuriat	52
— Un rôle structurant pour les régions	53
— Des obstacles à surmonter pour la relève et les cédants	55
— Les obstacles du repreneur	55
— Les obstacles du cédant	56
— Discussion	58
ANNEXE A —	
MÉTHODOLOGIE DU BAROMÈTRE	60
ANNEXE B —	
MÉTHODOLOGIE DE L'INCIDENCE DES TARIFS ET CONTRE-TARIFS	63
ANNEXE C —	
TABLEAUX ANNEXES	69



Introduction

Introduction

La prospérité du Québec se bâtit dans le temps. Elle dépend de notre capacité à investir, à innover, à développer nos talents et à faire évoluer nos acquis.

Dans cette optique, Prospera, le Baromètre économique du Québec, est une initiative de BCF avocats d'affaires et de Quadrat conseils, réalisée par la firme Lajoie Delorme avec la collaboration de Repreneuriat Québec. Cet indice analyse les grandes tendances qui ont marqué les économies du Québec, de l'Ontario et du Canada depuis 40 ans. Il compare leur performance et les facteurs qui l'influencent à moyen terme.

Contrairement aux indicateurs qui suivent les variations à court terme, le Baromètre s'appuie sur des données de fond pour évaluer les perspectives du Québec à moyen terme. Il ne cherche pas à suivre l'économie en temps réel ni à reproduire ses cycles. Il vise plutôt à prévoir son évolution sur cinq à dix ans et à mieux comprendre les conditions d'une prospérité durable.

L'approche méthodologique repose sur l'intégration de 28 variables influençant la performance économique, couvrant notamment la croissance, l'investissement, le capital humain ainsi que les dimensions énergétiques et environnementales⁰¹.

Le Baromètre vise ainsi à alimenter la réflexion sur l'efficacité des politiques publiques au Québec et au Canada. Le rapport présente d'abord un aperçu de l'évolution de l'économie québécoise, avant d'analyser les résultats du Baromètre dans le temps, de comparer la performance des différentes juridictions et d'évaluer la contribution des principales variables à l'évolution de l'indice.

Dans le contexte actuel de guerre commerciale, une attention particulière est également accordée aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens afin d'en évaluer les effets potentiels sur l'économie québécoise et sur l'indice Prospera, tant à court qu'à moyen terme.

Le repreneuriat constitue également un thème central de l'édition 2026 du Baromètre, puisqu'il représente un levier stratégique pour soutenir la prospérité économique actuelle et future du Québec. Cette édition met en lumière les opportunités qu'offre le transfert d'entreprise, tout en examinant les principaux obstacles auxquels se heurtent ses deux acteurs clés : les cédants et les repreneurs. Cette analyse vise à alimenter la réflexion sur les leviers à mobiliser pour faciliter les transferts, favoriser leur réussite et assurer la pérennité des milliers d'entreprises québécoises appelées à changer de mains au cours des prochaines années.

**Voir l'avenir.
Pouvoir l'influencer.**

⁰¹ La méthodologie détaillée du Baromètre est disponible à l'Annexe A.



Les résultats en bref: messages clés

Les résultats en bref : messages clés

Depuis 1980, les déterminants structurels de la prospérité se sont davantage améliorés au Québec qu'en Ontario et dans l'ensemble du Canada.

Cette progression, mise en évidence par l'édition 2026 du Baromètre Prospera, repose principalement sur des investissements soutenus, notamment en recherche et développement, sur des gains en efficacité énergétique, ainsi que sur l'amélioration du capital humain, portée entre autres par la hausse du niveau de scolarisation. Ces avancées ont contribué à inscrire le Québec sur une trajectoire économique relativement solide et résiliente au cours des dernières décennies.

Le poids des importations, l'endettement des ménages et la diminution de la population en âge de travailler exercent notamment une pression à la baisse sur la prospérité du Québec. Ils font partie des facteurs qui continuent néanmoins de freiner cette progression.

La guerre commerciale en cours avec les États-Unis expose l'économie québécoise à un choc important qui pourrait se prolonger au-delà du court terme. Pour les dix sous-secteurs de la fabrication retenus dans l'analyse, la réduction de la production pourrait atteindre entre 5,3 et 6,6 G\$, tandis que de 17 000 à près de 23 000 emplois seraient à risque. Ces sous-secteurs concentrent les principaux foyers d'exposition industrielle aux mesures tarifaires et représentent plus des deux tiers des exportations québécoises vers les États-Unis. Bien que les estimations ne constituent pas une évaluation des effets sur l'ensemble de l'économie québécoise, elles donnent la mesure du défi auquel les secteurs les plus exposés pourraient être confrontés à court terme.

Des tensions commerciales prolongées pourraient avoir des répercussions structurelles. Dans ce contexte, la capacité du Québec à diversifier ses partenaires commerciaux, tant pour ses marchés d'exportation que pour ses sources d'approvisionnement, constituera un important facteur d'adaptation.

Face à l'incertitude et aux effets des tarifs et contre-tarifs, les entreprises pourraient notamment reporter ou réduire leurs investissements et leurs dépenses en innovation, deux leviers ayant fortement contribué à la progression historique de l'indice Prospera. Si ces pressions perdurent sans adaptation suffisante des entreprises québécoises, elles pourraient ralentir, voire inverser, la progression de l'indice.



Le dynamisme entrepreneurial constitue également un important point de vigilance, alors que le vieillissement démographique, la faible croissance de la productivité et l'incertitude économique rendent d'autant plus nécessaires la préservation et le renouvellement du tissu entrepreneurial québécois.

À cet égard, la vague de transferts d'entreprises qui accompagnera le départ à la retraite de nombreux entrepreneurs représente à la fois un risque et une opportunité. Sans relève, le Québec s'expose à la disparition d'entreprises pourtant viables, avec les emplois, les compétences et les actifs stratégiques qui leur sont associés. À l'inverse, le repreneuriat offre une occasion de préserver ces acquis tout en favorisant l'entrée d'une nouvelle génération dans l'entrepreneuriat. Son potentiel est d'autant plus important que les entreprises issues d'un transfert affichent des performances intéressantes en matière de croissance, de productivité, d'innovation et de pérennité.

Pour saisir pleinement cette occasion, les interventions doivent agir sur les deux côtés du transfert. Du côté des repreneurs, un meilleur accès au financement, le développement des compétences en gestion et la mise en place de mécanismes fiscaux et financiers adaptés permettraient de réduire les barrières à l'acquisition, particulièrement chez les jeunes repreneurs. Du côté des cédants, l'enjeu consiste plutôt à accroître le nombre d'entreprises

préparées et véritablement transférables. Une préparation amorcée suffisamment tôt permettrait de réduire la dépendance de l'entreprise envers son propriétaire-dirigeant, d'en consolider la structure et les processus, de la positionner comme véhicule de croissance, d'assurer la transmission des connaissances et de préparer le cédant à se détacher progressivement de son organisation.

Le repreneuriat ne constitue pas uniquement une réponse au vieillissement de la population entrepreneuriale. Bien soutenu, il peut devenir un véritable levier de renouvellement et de développement économique : préserver les entreprises viables, faciliter l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et consolider les déterminants de la prospérité québécoise. **Dans un contexte économique plus incertain, mettre à profit cette vague de transferts constitue ainsi une occasion de prolonger les gains structurels réalisés par le Québec depuis 1980 et de renforcer sa prospérité pour les décennies à venir.**





Le Québec des 40 dernières années à vol d'oiseau

Le Québec des 40 dernières années à vol d'oiseau

Depuis les années 60, le Québec a connu un progrès économique remarquable, qui s'est traduit par une amélioration soutenue du niveau de vie de sa population. Cette progression est toutefois demeurée lente et inégale jusqu'à la fin des années 1980, une part importante des gains étant notamment attribuable aux retombées des grands projets hydroélectriques. À partir des années 90, le processus de rattrapage économique s'est accéléré et s'est inscrit dans la durée.

Selon l'économiste Pierre Fortin⁰², cette phase d'expansion repose sur plusieurs facteurs structurants :

- La réforme de l'éducation amorcée dans les années 1960, dont les effets se sont matérialisés deux décennies plus tard, contribuant à l'émergence d'une génération d'entrepreneurs particulièrement dynamiques.
- L'établissement d'une paix sociale durable, à la suite des tensions marquées des années 1970 et du début des années 1980, favorisant un environnement propice à la croissance.
- L'internationalisation de l'économie, portée par une nouvelle génération d'entrepreneurs, l'assouplissement des règles du commerce international et l'Accord de libre-échange canado-américain.
- La mise en place de politiques familiales novatrices, notamment en matière de congés parentaux et de services de garde, ayant contribué à hisser le taux d'activité des femmes à un niveau parmi les plus élevés au monde.
- La réduction significative du poids de la dette publique à partir du milieu des années 1990, soutenue par la baisse des taux d'intérêt et des efforts de consolidation budgétaire.

Depuis la pandémie, l'économie québécoise fait toutefois face à de nouveaux défis. Elle est notamment confrontée à une hausse généralisée des prix, à une faible croissance de la productivité et à une incertitude accrue dans ses relations commerciales avec les États-Unis. Plus récemment, un ralentissement du marché du travail s'est ajouté à ces difficultés, après plusieurs années marquées par une importante pénurie de main-d'œuvre.

Malgré ces années plus turbulentes, la performance économique du Québec depuis les années 1980 ne relève pas du hasard. Elle s'explique par des transformations structurelles profondes qui continuent de façonner l'économie québécoise. Ces dynamiques seront examinées plus en détail dans la section suivante à la lumière des résultats du Baromètre.

⁰² Fortin, Pierre (2023). *L'économie du Québec : brève histoire et perspective*.



Ce qu'il faut retenir du Baromètre

Ce qu'il faut retenir du Baromètre

L'édition 2026 du Baromètre montre que le Québec affiche la plus forte progression cumulative de l'indice parmi les trois juridictions étudiées. Son indice atteint 134,2, devant l'Ontario et le Canada, qui affichent respectivement 126,8 et 129,0 pour la même année.

Ces résultats indiquent que l'indice mesurant la performance de l'économie québécoise s'est amélioré de 34,2 % depuis 1980, comparativement à des hausses de 26,8 % pour l'Ontario et de 29,0 % pour l'ensemble du Canada. La Figure 1 présente l'évolution de cet indice pour le Québec, le Canada et l'Ontario sur la période allant de 1980 à 2024.

Figure 1. Baromètre économique de 1980 à 2024 au Québec, au Canada et en Ontario

	1980	1989	1993	2007	2009	2021	2022	2023	2024
CANADA	100,0	105,6	105,1	118,7	121,0	126,6	127,4	128,9	129,0
QUÉBEC	100,0	106,6	107,0	119,3	122,2	130,7	132,1	133,3	134,2
ONTARIO	100,0	108,0	105,4	117,8	119,6	125,0	125,5	126,4	126,8

Pendant les années 1980, l'Ontario dominait grâce à une performance économique soutenue, avant de subir un recul marqué lors de la récession de 1989 à 1993. À la suite de cet épisode, le Québec a pris la tête des juridictions étudiées dès le début des années 1990 et a maintenu cette position depuis 1991. Entre 1994 et 2007, les trois économies ont enregistré de solides performances, le Canada affichant même des résultats légèrement supérieurs à ceux de l'Ontario au cours de cette période.

La grande récession de 2008-2009 a constitué un choc important pour l'ensemble des juridictions, se traduisant par un recul de l'indice entre 2009 et 2010. Le Québec a néanmoins fait preuve d'une plus grande résilience, maintenant des résultats relativement solides, alors que l'Ontario a subi une nouvelle détérioration. Le Québec et le Canada ont retrouvé leur niveau de performance observé avant la crise en l'espace de deux ans, tandis que le redressement a été plus long en Ontario, s'étalant sur environ quatre ans.

Depuis 2010, les trois juridictions ont globalement bien performé, bien que le Québec continue de se démarquer en tête. Il est également à noter que la crise de la COVID-19 a eu un impact relativement limité sur l'indice. Le ralentissement des exportations et de la croissance économique a en effet été compensé par des gains en efficacité énergétique, une adoption accrue des énergies renouvelables et une amélioration de la situation financière des ménages.





Les piliers de la performance économique du Québec

Les piliers de la performance économique du Québec

Ayant mis en évidence la croissance soutenue de l'indice pour les trois juridictions depuis 1980, il importe désormais d'examiner les tendances de fond qui ont contribué à cette évolution. Il est également pertinent d'identifier les variables qui expliquent, en termes relatifs, la performance économique supérieure du Québec par rapport à l'Ontario et au Canada. Ces éléments sont analysés dans la présente section.

Le Tableau 1 met en lumière les principales tendances ayant façonné les performances économiques du Québec, de l'Ontario et du Canada. Les variables y sont regroupées en six grands blocs, et la contribution de chacun à l'évolution du Baromètre économique est présentée pour les trois juridictions. Une liste détaillée des variables associées à chaque bloc figure au Tableau C.1 à l'Annexe C.

Tableau 1. Contribution respective de chacun des blocs au Baromètre économique, Canada, Québec et Ontario, 1980 à 2024

	Capital humain	Croissance	Investissement	Entreprise	Environnement / Énergie	Ménages
CANADA (%)	23,4	12,2	43,0	-1,6	27,1	-4,0
QUÉBEC (%)	15,7	21,1	40,5	0,2	24,3	-1,8
ONTARIO (%)	18,9	22,9	37,6	1,5	29,4	-10,3

NOTE: Le total des pourcentages présentés dans ce tableau peut différer de 100 % en raison des arrondissements.

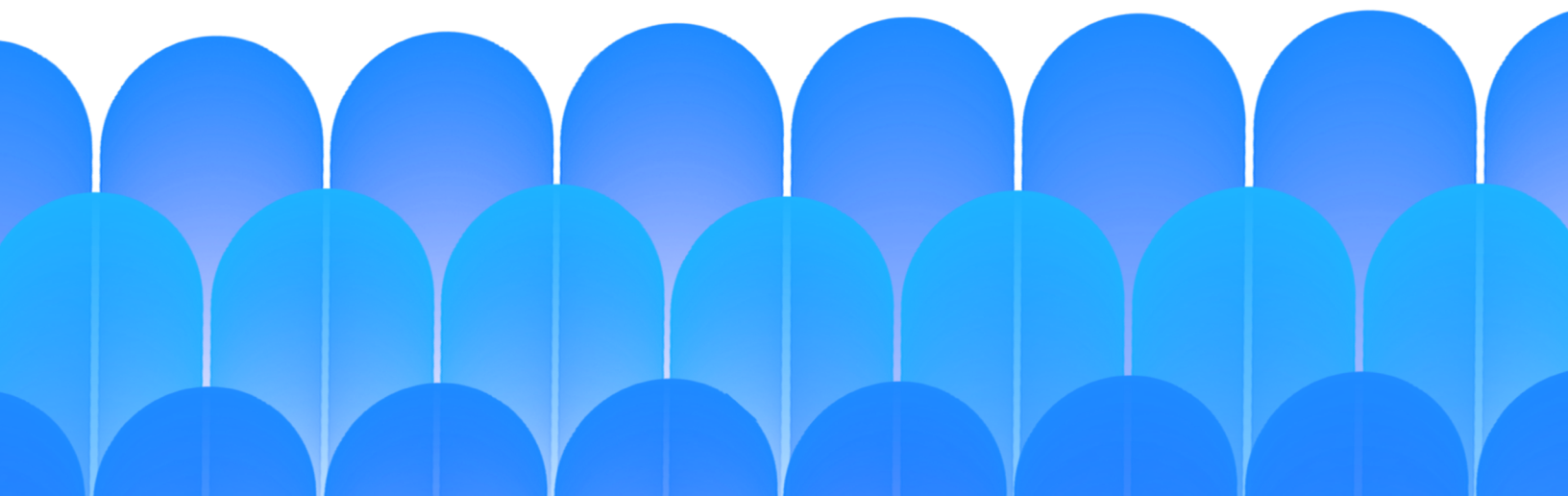
De manière générale, l'ensemble des blocs thématiques ont contribué positivement à l'évolution de l'indice dans les trois juridictions, à l'exception du bloc lié aux ménages, ainsi que du bloc lié aux entreprises dans le cas du Canada. La contribution du bloc lié aux ménages affaiblit l'indice et constitue une préoccupation réelle. Bien que le revenu médian ait eu un effet positif sur la prospérité sur l'ensemble de la période, et ce dans toutes les juridictions, l'endettement des ménages agit comme un frein important. En réduisant la marge de manœuvre financière, il tend à neutraliser une partie des gains associés à la hausse des revenus.

Le tableau met également en évidence le rôle prépondérant de l'investissement, qui constitue le principal moteur de l'indice dans chaque juridiction. Il représente 43,0 % de la contribution totale au Canada, 40,5 % au Québec et 37,6 % en Ontario.

Le bloc environnemental et énergétique se classe au deuxième rang en termes de contribution dans l'ensemble des juridictions étudiées, tandis que le capital humain et la croissance se partagent le troisième rang, selon les cas.

À l'inverse, les variables liées aux entreprises, notamment la concentration industrielle, l'intensité du capital et le ratio d'entrepreneurs par salarié, ont contribué plus modestement à la progression de l'indice sur l'ensemble de la période. Dans le cas du Canada, leur contribution s'est même avérée négative, exerçant une pression à la baisse sur l'indice.

La section suivante vise à identifier les variables spécifiques ayant le plus contribué à l'ascension du Baromètre depuis 1980, ainsi que celles ayant constitué des freins à cette croissance.





Ce qui influence particulièrement le Baromètre

Ce qui influence particulièrement le Baromètre

La contribution d'une variable à l'indice dépend à la fois de son évolution dans le temps et de son poids relatif. Ce poids est déterminé en fonction de la variance⁰³ de la variable, selon une relation inverse. Ainsi, les variables les plus stables, considérées comme plus fiables et plus représentatives des performances futures, se voient attribuer un poids plus élevé.

Le Tableau 2 ci-dessous présente les variables ayant le plus contribué, ainsi que celles ayant le moins contribué, à la progression de l'indice entre 1980 et 2024 pour l'ensemble des juridictions étudiées.

Tableau 2. Contribution des variables les plus importantes et les plus faibles de chaque juridiction, 1980–2024

Rang	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Dépenses de R&D	18,4	PIB / Pop 15–64	19,5	PIB / Pop 15–64	19,4
2	Taux de diplomation postsecondaire	17,2	Dépenses de R&D	14,3	Dépenses de R&D	17,6
3	PIB / Pop 15–64	15,3	Efficacité énergétique	14,0	Taux de diplomation postsecondaire	16,6
26	Entrepreneurs / salariés	–3,3	Dette des ménages / revenu disponible	–3,1	Dette publique / PIB	–4,6
27	Dette des ménages / revenu disponible	–5,8	Population en âge de travailler	–7,9	Dette des ménages / revenu disponible	–11,9
28	Importations	–12,6	Importations	–9,8	Importations	–13,7

NOTE: La contribution relative de chaque variable est présentée dans la colonne de droite pour chaque juridiction.

⁰³ Fortin, Pierre (2023). *L'économie du Québec: brève histoire et perspective*.

On observe initialement une grande stabilité aux extrémités du classement au fil du temps. Les variables qui exercent une influence fortement positive ou négative tendent à conserver ce rôle d'une période à l'autre. Cela suggère que certains facteurs agissent de manière récurrente comme moteurs ou freins à la prospérité, tant au Québec que dans les autres juridictions étudiées.

Pour la période 1980 à 2024, en ce qui concerne le Québec, la croissance économique par habitant (mesurée par le ratio du PIB sur la population âgée de 15 à 64 ans) se distingue comme le principal facteur contribuant positivement au Baromètre. Elle est suivie par les dépenses en recherche et développement ainsi que par l'efficacité énergétique, qui complètent le trio des variables ayant exercé l'influence la plus favorable sur l'indice. Ces résultats mettent en évidence le rôle déterminant des variables liées à l'investissement comme moteurs de la prospérité économique du Québec depuis les années 1980.

Pour l'Ontario et le Canada, on observe également que le ratio du PIB sur la population en âge de travailler figure parmi les principaux facteurs de progression de l'indice. À cela s'ajoutent des variables liées au capital humain, notamment la proportion de personnes ayant complété des études postsecondaires. Contrairement au Québec, où les variables d'investissement dominant, le capital humain occupe une place plus centrale parmi les principaux déterminants pour ces deux juridictions. L'importance de l'investissement, notamment à travers les dépenses en recherche et développement, se manifeste également de manière marquée.

Ces constats suggèrent qu'au-delà d'une croissance soutenue par habitant, l'accumulation de capital physique et humain constitue un levier essentiel et durable de prospérité économique, en particulier pour le Québec.

Par ailleurs, certaines variables ont contribué négativement à l'évolution de l'indice dans l'ensemble des juridictions, notamment les importations et le ratio de la dette des ménages au revenu disponible. La diminution de la proportion de la population âgée de 15 à 64 ans a également pesé sur l'indice du Québec et de l'Ontario. Au Canada, le ratio d'entrepreneurs par salarié figure parmi les trois variables ayant le plus freiné la progression de l'indice. Au Québec et en Ontario, ce ratio exerce aussi une pression à la baisse sur l'indice, quoique dans une moindre mesure.

Le poids des importations reflète en grande partie le caractère ouvert de l'économie québécoise et l'intensification des échanges internationaux, et n'est pas préoccupant dans la mesure où il s'accompagne d'une progression des exportations. En revanche, l'endettement des ménages et le vieillissement de la population constituent des facteurs de pression plus structurants. En Ontario, la dette publique rapportée au PIB figure également parmi les éléments qui freinent la progression de l'indice.

Afin d'approfondir l'analyse, les contributions des variables individuelles ont été examinées sur cinq sous-périodes, soit 1980–1988, 1989–1993, 1994–2007, 2008–2009 et 2010–2024. Ce découpage permet de distinguer les périodes de croissance des phases de ralentissement ou de récession. Le Tableau 3 et le Tableau 4 présentent, pour chaque juridiction et chaque période, les trois variables ayant contribué le plus positivement à l'indice, ainsi que les trois contributions négatives les plus marquées.

Tableau 3. Contributions des variables contribuant le plus et le moins au Baromètre pour chaque juridiction, 1980–1988, 1989–1993 et 1994–2007

1980–1988						
	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Dépenses de R&D	32,4	PIB / Pop 15–64	29,6	Dépenses de R&D	25,3
2	PIB / Pop 15–64	21,8	Dépenses de R&D	28,1	PIB / Pop 15–64	23,0
3	Formation brute de capital fixe	13,2	Formation brute de capital fixe	17,3	Formation brute de capital fixe	15,9
14	Taux de chômage de longue durée	–3,6	Taux de chômage de longue durée	–3,4	Revenu médian après impôt	–0,8
15	Revenu médian après impôt	–4,9	Revenu médian après impôt	–5,5	Investissement étranger privé au Canada	–2,2
16	Importations	–13,5	Importations	–11,1	Importations	–11,7

1989–1993						
	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Taux de diplomation postsecondaire	52,0	Taux de diplomation postsecondaire	57,7	Taux de diplomation postsecondaire	22,7
2	Dépenses de R&D	43,7	Stock de capital fixe par personne	54,0	Dépenses de R&D	19,8
3	Participation globale à la population active 45–64 ans	26,5	Dépenses de R&D	52,0	Exportations	16,5
20	Taux de chômage de longue durée	–24,8	Taux d'emploi	–24,7	Taux d'emploi	–27,3
21	Taux d'emploi	–24,9	Dette nette / PIB	–25,4	Taux de chômage de longue durée	–28,8
22	Revenu médian après impôt	–29,4	Revenu médian après impôt	–28,9	Dette publique / PIB	–42,7

1994–2007						
	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Taux de diplomation postsecondaire	19,0	Taux de diplomation postsecondaire	18,5	Taux de diplomation postsecondaire	20,9
2	Dépenses de R&D	12,6	Efficacité énergétique	16,1	Efficacité énergétique	14,3
3	Efficacité énergétique	12,3	PIB / Pop 15–64	15,4	PIB / Pop 15–64	12,7
20	Entrepreneurs / salariés	–4,6	Investissement étranger hors du Canada	–4,7	Investissement étranger hors du Canada	–5,2
21	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–7,4	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–7,0	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–10,1
22	Importations	–10,6	Importations	–9,9	Importations	–10,6

NOTE: Les chiffres sont un pourcentage de l'augmentation ou de la diminution totale dans une juridiction donnée au cours de chaque période.

L'analyse du Tableau 3 montre que, de 1980 à 1988, les trois juridictions ont bénéficié d'un contexte favorable marqué par des investissements soutenus, tant en recherche et développement qu'en capital fixe. La croissance économique observée au cours des années 1980 a également contribué à maintenir des performances solides.

Parallèlement, on constate que le revenu réel médian après impôt a exercé une contribution négative à l'évolution de l'indice dans les trois juridictions. Cette tendance a toutefois été moins prononcée en Ontario, ce qui lui a permis de se démarquer et de surpasser le Québec et le Canada durant cette sous-période.

Après avoir atteint un sommet de 108 en 1989, l'indice de l'Ontario a davantage reculé lors de la récession du début des années 1990 que ceux du Québec et de l'ensemble du Canada. Ce recul s'explique en grande partie par la détérioration du marché du travail, marquée notamment par une baisse du taux d'emploi et une hausse du chômage de longue durée, à laquelle s'est ajouté un alourdissement de la dette publique.

À l'inverse, le Québec a fait preuve d'une plus grande résilience durant cette période. Outre une structure économique plus diversifiée, cette performance s'explique par des choix orientés vers le long terme, notamment une augmentation marquée de la scolarisation postsecondaire et un maintien d'un niveau élevé d'investissement en capital fixe.

Entre 1994 et 2007, les trois juridictions ont connu une amélioration soutenue de leur prospérité économique, portée notamment par des gains en matière de scolarisation postsecondaire et d'efficacité énergétique. Cette période a également été marquée par une hausse des investissements en capital fixe, des exportations et du PIB par population en âge de travailler, contribuant à la progression de l'indice.

En parallèle, certaines dynamiques ont exercé un effet modérateur sur cette croissance. L'endettement des ménages ainsi que les flux d'investissement étranger à l'extérieur du Canada ont poursuivi leur progression, venant ainsi freiner partiellement l'évolution du Baromètre.



Tableau 4. Contributions des variables contribuant le plus et le moins au Baromètre pour chaque juridiction, 2008–2009 et 2010–2024

1980–1988						
	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Investissement étranger privé au Canada	32,2	Investissement étranger privé au Canada	28,4	Ratio dette des ménages / revenu disponible	21,3
2	Émissions de GES par habitant	16,7	HHI des exportations nettes – produits	12,4	Exportations	18,0
3	Intensité du capital	12,7	Stock de capital fixe par personne	11,9	Capital–risque	12,6
26	Exportations	–7,9	Exportations	–5,0	Concentration industrielle	–19,0
27	Capital–risque	–9,7	Capital–risque	–8,2	Émissions de GES par habitant	–29,9
28	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–14,1	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–10,5	Investissement étranger privé au Canada	–44,0

1989–1993						
	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Capacité électrique à partir de sources renouvelables		Efficacité énergétique	23,9	Efficacité énergétique	36,5
2	Efficacité énergétique		PIB / Pop 15–64	21,5	PIB / Pop 15–64	24,6
3	Taux de diplomation postsecondaire		Stock de capital fixe par personne	13,7	Formation brute de capital fixe	20,8
26	Entrepreneurs / salariés		Entrepreneurs / salariés	–9,2	Population en âge de travailler	–17,1
27	Importations		Importations	–10,2	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–17,5
28	Population en âge de travailler		Population en âge de travailler	–24,7	Importations	–18,9

NOTE: Les chiffres sont un pourcentage de l'augmentation ou de la diminution totale dans une juridiction donnée au cours de chaque période.

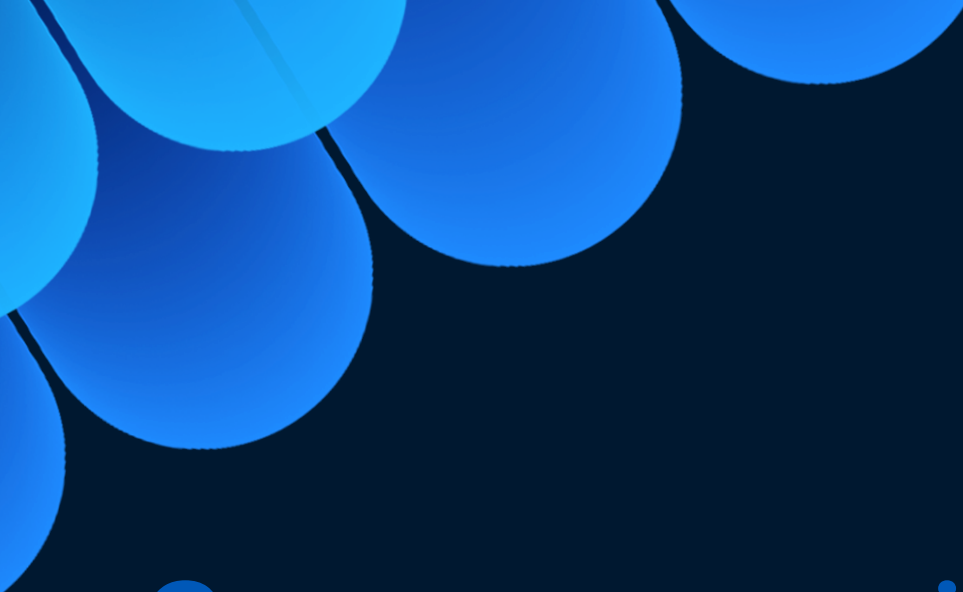
Lors de la récession de 2008–2009, l'Ontario a de nouveau été plus durement touché que le Québec et l'ensemble du Canada. Si les facteurs ayant contribué positivement et négativement à l'évolution de l'indice sont demeurés relativement similaires au Québec et au Canada durant cette période, la situation en Ontario se distingue davantage.

Au Québec et au Canada, l'investissement privé étranger à l'intérieur du pays a soutenu la croissance de l'indice au cours de ces deux années, tandis que la baisse des exportations, le recul du capital de risque et l'augmentation de l'endettement des ménages ont exercé un effet négatif. En Ontario, à l'inverse, l'endettement des ménages, les exportations et le capital de risque figurent parmi les variables ayant contribué positivement à l'indice, ce qui illustre une dynamique distincte et un impact différencié de la crise financière. Le Baromètre y est d'ailleurs demeuré relativement stable entre 2008 et 2011.

À partir de 2010, une amélioration soutenue est de nouveau observable dans les trois juridictions. Les progressions sont similaires en Ontario et au Canada, tandis que le Québec affiche une croissance légèrement supérieure. Cette évolution s'explique notamment par une croissance économique robuste, des gains en efficacité énergétique, un recours accru aux énergies renouvelables et une amélioration des taux de réussite postsecondaire. À l'inverse, le recul de la proportion de la population en âge de travailler ainsi que la hausse des importations ont exercé une pression à la baisse sur les indices.

Enfin, la pandémie ne semble pas avoir entraîné de ralentissement marqué dans la progression du Baromètre économique. Un essoufflement est toutefois perceptible en Ontario et au Canada entre 2023 et 2024. Celui-ci pourrait notamment refléter certains effets économiques persistants de la période pandémique, auxquels se sont ajoutées la forte hausse du niveau des prix et la progression de l'endettement des ménages. Ces pressions semblent ainsi avoir freiné plus récemment la progression de l'indice dans ces deux juridictions.





Guerre commerciale: La résilience du Québec à l'épreuve?

- La méthodologie en bref
- Quels secteurs sont les plus vulnérables?
- Quelles seront les conséquences économiques des tarifs et contre-tarifs?
- L'impact des tarifs sur le baromètre
 - Variables à risque d'être touchées
 - Facteurs de résilience
- Que retenir

Guerre commerciale: La résilience du Québec à l'épreuve?

Le Canada fait actuellement face à une nouvelle vague de tarifs imposés par les États-Unis, son principal partenaire commercial. Depuis les premières mesures tarifaires mises en place par l'administration américaine au début de 2025, l'incertitude s'est accrue pour les entreprises canadiennes et leurs travailleurs. Le Québec n'échappe pas à cette réalité: plusieurs secteurs névralgiques de son économie dépendent fortement de l'accès au marché américain pour écouler leur production.

Dans ce contexte, le Canada et ses provinces ont cherché à diversifier leurs marchés d'exportation afin de réduire leur dépendance envers les États-Unis. Cette transition semble déjà amorcée au Québec:

la part des exportations québécoises destinées au marché américain est passée de 73,3% à 69,8% entre 2024 et 2025⁰⁴, et à 67,3% entre janvier et juillet 2026⁰⁵,

suggérant une diversification progressive des débouchés internationaux des entreprises québécoises.

La plus récente escalade des tensions commerciales ajoute toutefois une nouvelle dimension à cette incertitude. Aux tarifs annoncés par l'administration américaine se sont ajoutées des contre-mesures tarifaires canadiennes d'une ampleur comparable.

La réaction américaine à ces mesures fait également planer la possibilité de restrictions supplémentaires sur certains produits canadiens. Certaines entreprises québécoises sont ainsi confrontées à une double pression: un accès plus difficile ou plus coûteux à leur principal marché d'exportation et une hausse du coût de certains intrants intégrés à leurs chaînes de production. Une partie de ces coûts pourrait ultimement être absorbée par les entreprises, les travailleurs ou être transférée aux consommateurs sous forme de prix plus élevés.

L'analyse évalue la vulnérabilité de l'économie québécoise aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens. Elle identifie les secteurs les plus exposés et les principales façons dont ces mesures pourraient, à moyen et à long terme, affecter sa capacité à absorber les chocs et à s'y adapter.

Elle permet d'abord de repérer les secteurs les plus exposés à chacune de ces mesures, y compris ceux subissant une double exposition, puis d'en estimer les conséquences économiques potentielles, notamment sur la production et l'emploi. Enfin, les principaux mécanismes de transmission du choc commercial vers les variables du Baromètre Prospéra sont examinés afin d'évaluer dans quelle mesure des tensions commerciales prolongées pourraient fragiliser certains des facteurs structurels ayant contribué à la résilience de l'économie québécoise au cours des dernières décennies.

⁰⁴ Institut de la Statistique du Québec (2026). *Les échanges commerciaux de marchandises et la balance commerciale*.

⁰⁵ Institut de la Statistique du Québec (2026). *Exportations vers les principaux pays, non-désaisonnalisées et en dollars courants, Québec, juillet 2026*.

La méthodologie en bref

La situation commerciale évolue rapidement et pourrait continuer de se transformer au cours des prochaines semaines, voire des prochains mois. Les résultats présentés dans cette section reposent donc sur les mesures tarifaires annoncées en date du 15 septembre 2026. Afin d'évaluer dans quelle mesure les tensions commerciales actuelles pourraient menacer les leviers structurels de la prospérité québécoise, il importe d'abord d'identifier les secteurs les plus exposés aux tarifs en vigueur et ceux qui, en l'absence d'un accord commercial, pourraient demeurer vulnérables à moyen et à long terme.

L'analyse porte sur dix secteurs productifs particulièrement susceptibles d'être touchés par ces mesures. Ceux-ci ont été retenus parce qu'ils combinent une exposition importante aux tarifs américains ou aux contre-tarifs canadiens, des flux commerciaux suffisamment élevés pour produire des effets économiques significatifs et des données assez précises pour relier les produits touchés aux industries québécoises.

Les dix sous-secteurs retenus occupent une place importante dans l'économie québécoise. En 2025, ils représentaient ensemble 7,5 % du PIB du Québec et regroupaient plus de 265 000 emplois.

Au cours des douze mois allant d'août 2025 à juillet 2026, ils ont généré 120,6 G\$ d'exportations à l'échelle mondiale, dont 55,3 G\$ à destination des États-Unis.

Cette dernière somme correspond à 68,1 % de l'ensemble des exportations québécoises vers le marché américain. Ces sous-secteurs représentent ainsi près des deux tiers des exportations mondiales du Québec et plus des deux tiers de ses exportations vers les États-Unis, ce qui leur confère un poids suffisamment important pour fournir un portrait concentré des principaux foyers d'exposition industrielle.

La sélection tient également compte de leur importance pour les variables du Baromètre Prospera, notamment les exportations, l'investissement, la productivité et l'innovation. Il s'agit donc d'un groupe ciblé de secteurs particulièrement pertinents pour l'analyse, et non d'un classement exhaustif de tous les secteurs susceptibles d'être touchés.

Le Tableau 5 présente leur contribution au PIB québécois, le nombre d'emplois salariés, la valeur de leurs exportations mondiales et la proportion de ces exportations destinée aux États-Unis.

Il est à noter que l'ensemble des secteurs retenus relèvent de la fabrication. Ce choix s'explique par la nature des mesures tarifaires américaines, qui ciblent principalement les échanges de biens, tandis que les services en sont généralement exemptés.

⁰⁶ À noter que les résultats présentés dans cette section ne tiennent pas compte des interdictions d'importation annoncées par l'administration américaine le 8 septembre 2026, dont l'entrée en vigueur est prévue le 29 septembre 2026.

Tableau 5. Secteurs retenus dans l'analyse de l'exposition aux tarifs et contre-tarifs

Code SCIAN	Secteur	Contribution au PIB	Emplois	Exportations	Part des exportations allant aux États-Unis
322	Fabrication du papier	0,5 %	17 433	9,7 G\$	53,8 %
325	Fabrication de produits chimiques	1,1 %	22 602	10,8 G\$	48,2 %
326	Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc	0,5 %	27 237	5,5 G\$	57,2 %
331	Première transformation des métaux	1,1 %	17 264	31,0 G\$	47,0 %
332	Fabrication de produits métalliques	0,8 %	47 130	3,9 G\$	46,8 %
333	Fabrication de machines	1,0 %	37 236	15,3 G\$	42,3 %
334	Fabrication de produits informatiques et électroniques	0,4 %	14 478	6,7 G\$	31,6 %
335	Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	0,2 %	14 216	4,6 G\$	55,7 %
336	Fabrication de matériel de transport	1,6 %	54 178	29,9 G\$	41,7 %
339	Activités diverses de fabrication	0,3 %	14 910	3,0 G\$	54,9 %
Total		7,5 %	266 684	120,6 G\$	

NOTE: Les données relatives à la contribution au PIB et à l'emploi se rapportent à l'année 2025, tandis que celles sur les exportations couvrent la période d'août 2025 à juillet 2026.

SOURCES: Statistique Canada (2026), *Tableau 36-10-0711-01*, *Tableau 14-10-0202-01* et *L'application Web sur le commerce international de marchandises du Canada*.

Certains signes de ralentissement affectant ces secteurs sont toutefois déjà perceptibles.

En 2024, ces mêmes secteurs représentaient 7,9 % du PIB québécois et regroupaient 272 002 emplois. À l'exception du secteur de la fabrication de matériel, d'appareils et de composantes électriques, tous ont enregistré une contraction de l'emploi entre 2024 et 2025.

Bien que ces reculs ne puissent être attribués uniquement aux mesures tarifaires, ils surviennent dans un contexte marqué par les premières vagues de tarifs américains et témoignent d'une certaine fragilisation de secteurs maintenant confrontés à de nouvelles restrictions commerciales.

Cette vulnérabilité est d'autant plus importante que les États-Unis constituent un marché d'exportation majeur pour plusieurs des industries étudiées. Leur forte dépendance au marché américain accroît ainsi leur exposition aux barrières tarifaires et, dans un contexte de tensions commerciales prolongées, pourrait accentuer les pressions déjà observées sur leur activité économique et l'emploi.

Trois indices sont développés afin d'évaluer le degré d'exposition et de vulnérabilité de ces secteurs aux plus récentes mesures tarifaires américaines et aux contre-tarifs canadiens. Le premier mesure l'exposition aux tarifs américains par l'intermédiaire des exportations vers les États-Unis.

Le deuxième évalue l'exposition des chaînes d'approvisionnement aux contre-tarifs canadiens, notamment par l'intermédiaire des intrants importés.

Enfin, un indice de double exposition permet d'identifier les secteurs susceptibles de subir simultanément des pressions sur leurs marchés d'exportation et sur leurs chaînes d'approvisionnement. L'Annexe B présente brièvement la méthodologie et les calculs utilisés pour construire ces trois indices⁰⁷.

⁰⁷ Une note méthodologique détaillée est également accessible.

Encadré 1. Tarifs provenant des sections 232 et 338

L'administration américaine s'appuie surtout sur deux dispositions législatives pour imposer des mesures commerciales à certains secteurs et produits canadiens. La section 232 du Trade Expansion Act of 1962 autorise le Président à modifier les importations lorsqu'elles sont jugées susceptibles de menacer la sécurité nationale des États-Unis. Elle sert notamment de fondement aux mesures visant l'acier, l'aluminium, le cuivre, certains véhicules, des pièces automobiles et des produits dérivés.

La section 338 du Tariff Act of 1930 suit une logique différente. Elle permet au Président américain d'imposer des droits supplémentaires lorsqu'un pays est jugé discriminatoire ou déraisonnablement défavorable au commerce des États-Unis par rapport à celui d'autres pays. Plus récemment, l'administration américaine l'a invoquée pour viser notamment les boissons alcoolisées, les produits laitiers, les véhicules automobiles et certaines pièces provenant du Canada. Ces mesures répondent à des pratiques canadiennes jugées discriminatoires, dont certaines conditions d'accès au marché laitier, les restrictions sur les boissons alcoolisées américaines et le traitement tarifaire des véhicules américains.

L'analyse tient donc compte à la fois des mesures relevant des sections 232 et 338 afin de dresser le portrait le plus complet possible de l'exposition des secteurs québécois aux restrictions commerciales

américaines. Cette analyse demeure toutefois complexe en raison des règles propres à chaque mesure.

Pour la section 232, le taux applicable peut varier selon la catégorie de produit, son origine et la valeur de son contenu américain ou métallique. Des estimations et des analyses de sensibilité sont utilisées lorsque ce taux ne peut être établi directement.

Le chevauchement des deux régimes doit aussi être pris en compte. Les premières mesures adoptées sous la section 338 excluaient généralement les produits déjà soumis aux droits de la section 232.

Les changements annoncés le 8 septembre 2026, entrés en vigueur le 15 septembre et intégrés à la révision 19 du tarif américain, prévoient toutefois que les droits de certaines rubriques de la section 338 s'ajoutent maintenant à ceux de la section 232. Cette règle ne s'applique pas à toutes les positions tarifaires, puisque certaines exclusions demeurent. L'analyse distingue donc les positions pouvant cumuler les deux droits et applique à chacune le traitement en vigueur au 15 septembre 2026, afin d'éviter de sous-estimer ou de compter deux fois leur exposition tarifaire.

Enfin, l'analyse examine les effets possibles de ces expositions sectorielles sur les variables les plus importantes ou les plus vulnérables de l'indice Prospera. Cette étape permet d'évaluer comment des tensions commerciales prolongées pourraient affecter les principaux facteurs de prospérité et de résilience économique du Québec à moyen et à long terme.

Quels secteurs sont les plus vulnérables?

L'exposition aux tarifs et aux contre-tarifs varie considérablement parmi les dix secteurs étudiés. Certains sont particulièrement exposés aux tarifs américains relevant de la section 338, tandis que d'autres sont davantage touchés par les mesures relevant de la section 232.

Certains secteurs font également face à une double exposition: ils dépendent fortement du marché américain pour écouler leur production, tout en s'approvisionnant en intrants provenant des États-Unis et assujettis aux contre-tarifs canadiens.

Le Tableau 6 ci-dessous présente, pour chacun des dix secteurs retenus, l'exposition aux tarifs américains relevant de la section 338 ainsi que l'exposition aux contre-tarifs canadiens. Il présente également un indice de double exposition permettant de comparer les secteurs selon l'importance combinée de ces deux sources d'exposition.

Cet indice est construit à partir du rang centile de chaque secteur pour chacune des deux composantes. Plus sa valeur est élevée, plus le secteur se classe parmi les secteurs fortement exposés à la fois aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens.

L'indice ne doit donc pas être interprété comme une mesure absolue de l'exposition, comme un taux tarifaire ou comme un pourcentage des échanges touchés. Il constitue un indicateur de positionnement relatif parmi les dix secteurs analysés et permet d'identifier ceux qui cumulent le plus fortement les deux sources d'exposition.

Tableau 6. Exposition des secteurs aux tarifs, contre-tarifs et indices de double exposition

Code SCIAN	Secteur	Exposition aux tarifs américains de la section 338 (coût estimé par 100 \$ d'exportations mondiales)	Exposition aux contre-tarifs canadiens (coût estimé par 100 \$ d'intrants intermédiaires)	Indice de double exposition
335	Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	6,17 \$	0,16 \$	84,4
322	Fabrication du papier	3,92 \$	0,22 \$	78,6
332	Fabrication de produits métalliques	3,09 \$	0,20 \$	61,8
339	Activités diverses de fabrication	6,06 \$	0,09 \$	46,1
334	Fabrication de produits informatiques et électroniques	3,29 \$	0,12 \$	43,9
326	Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc	5,08 \$	0,06 \$	33,5
333	Fabrication de machines	1,54 \$	0,13 \$	33,5
336	Fabrication de matériel de transport	0,48 \$	0,14 \$	31,2
331	Première transformation des métaux	0,09 \$	0,14 \$	16,6
325	Fabrication de produits chimiques	2,27 \$	0,04 \$	13,2
Total		1,76 \$	0,13 \$	34,2

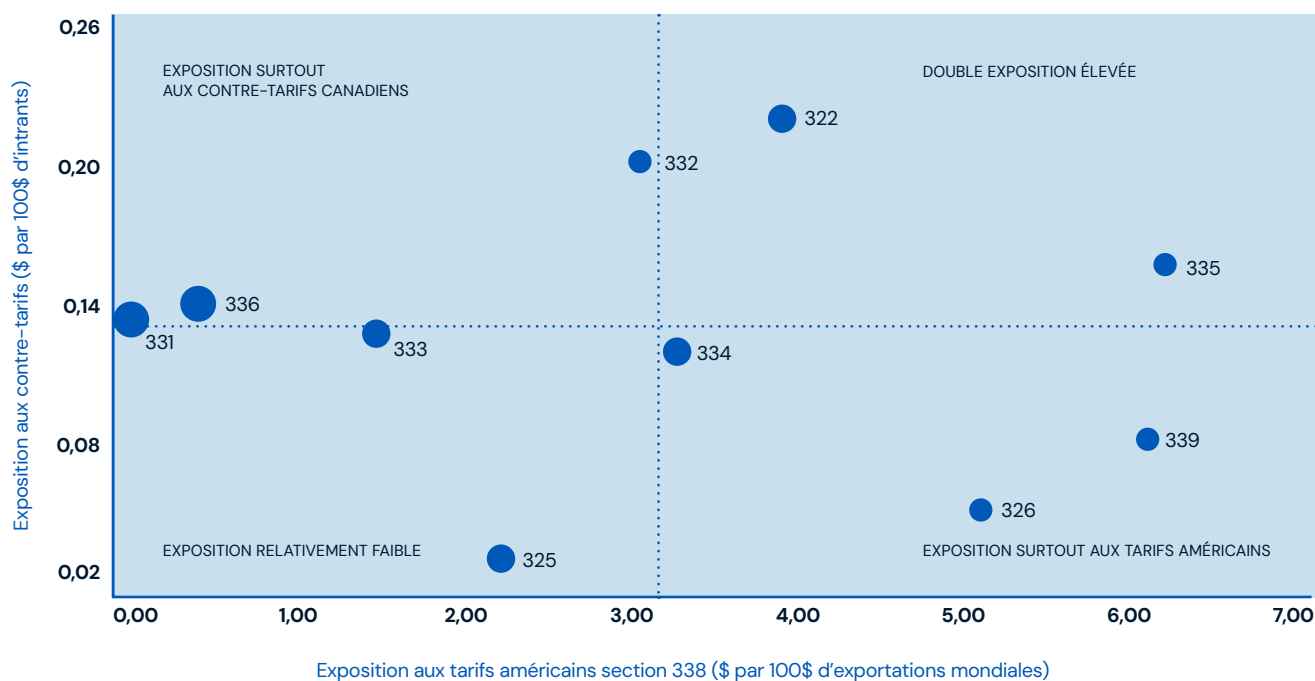
NOTE: La valeur présentée pour le Québec correspond à la moyenne des indices sectoriels pondérée par la valeur des exportations mondiales des dix sous-secteurs. La composante tarifaire tient compte des droits américains relevant de la section 338, selon les règles en vigueur le 15 septembre 2026. Elle exclut les droits de la section 232, qui font l'objet d'une analyse distincte. Les résultats sont des estimations fondées sur les flux commerciaux et les taux applicables; ils ne correspondent pas nécessairement aux droits effectivement payés par les entreprises, notamment en raison des exemptions, des remises, du partage des coûts et de leur adaptation aux mesures tarifaires.



Les secteurs de la Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques (335) et de la Fabrication du papier (322) se démarquent nettement par leur exposition simultanée aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens. La Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques (335) obtient l'indice de double exposition le plus élevé, soit 84,4, suivie de la Fabrication du papier (322), avec un indice de 78,6. Ces deux secteurs apparaissent donc particulièrement vulnérables à une combinaison de pressions touchant leurs marchés d'exportation et le coût de leurs intrants intermédiaires. La Fabrication de produits métalliques (332) se classe au troisième rang, avec un indice de 61,8.

Dans le secteur de la Fabrication du papier, par exemple, les droits américains relevant de la section 338 représentent une charge tarifaire théorique équivalant à 3,92\$ par tranche de 100\$ d'exportations mondiales. Les contre-tarifs canadiens représentent parallèlement une charge théorique de 0,22\$ par tranche de 100\$ d'intrants intermédiaires. Bien que les secteurs 339 et 326 présentent une exposition plus élevée aux tarifs américains pris isolément, leur exposition aux contre-tarifs est sensiblement plus faible. La combinaison des deux composantes place ainsi le secteur du papier au deuxième rang des dix secteurs analysés.

Figure 2. Exposition aux tarifs américains de la section 338 et aux contre-tarifs canadiens (hors section 232)



Taille du marqueur: exportations mondiales du sous-secteur
 Ligne verticale: médiane de l'exposition aux tarifs américains
 Ligne horizontale: médiane de l'exposition aux contre-tarifs canadiens

Correspondance des codes SCIAN: 322 – Fabrication du papier, 325 – Fabrication de produits chimiques, 326 – Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc, 331 – Première transformation des métaux, 332 – Fabrication de produits métalliques, 333 – Fabrication de machines, 334 – Fabrication de produits informatiques et électroniques, 335 – Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques, 336 – Fabrication de matériel de transport & 339 – Activités diverses de fabrication.

NOTE: Les qualificatifs « élevée » et « faible » indiquent une position relative par rapport aux médianes des dix secteurs analysés; ils ne constituent pas une mesure absolue de l'exposition.

La Figure 2 illustre la double exposition des dix secteurs analysés et permet d'identifier ceux qui combinent une exposition relativement élevée aux tarifs américains relevant de la section 338 et aux contre-tarifs canadiens.

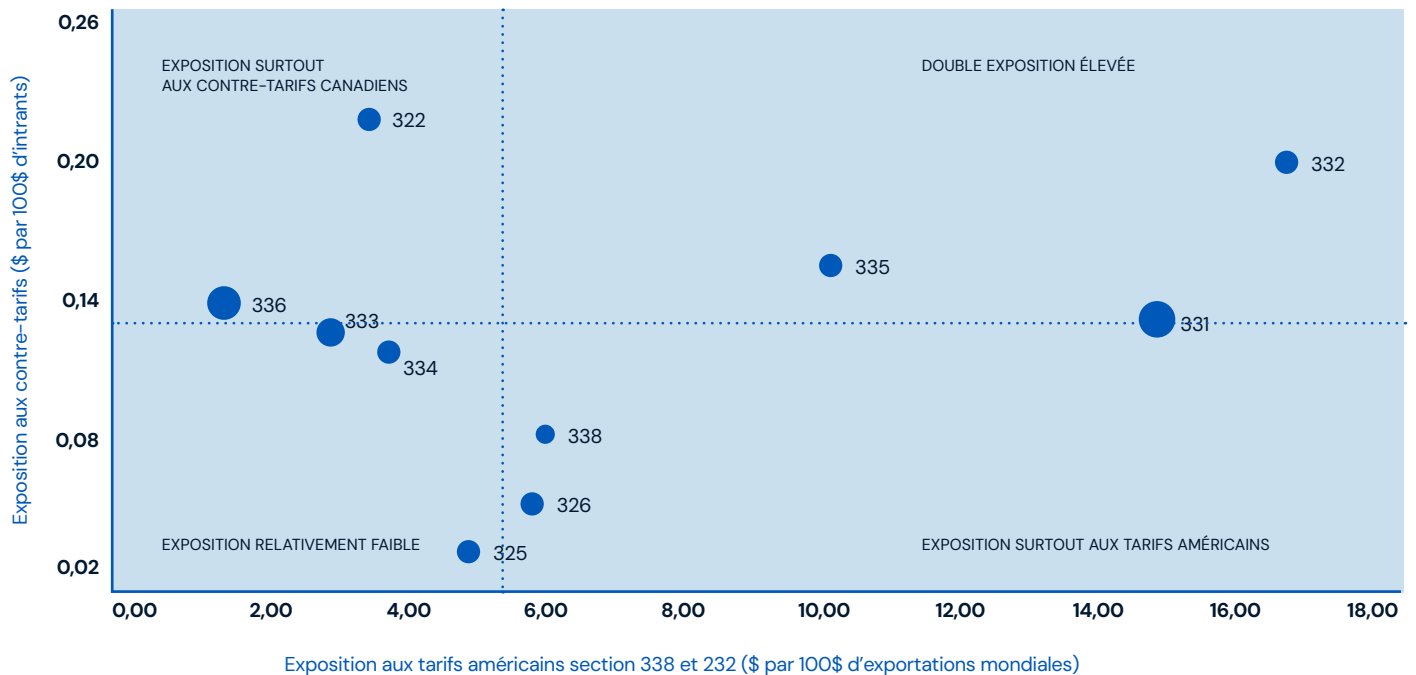
La taille des cercles représente le poids de chaque secteur dans les exportations mondiales du Québec: plus le cercle est grand, plus la valeur des exportations du secteur est importante. Les lignes pointillées correspondent aux valeurs médianes observées parmi les dix secteurs.

Quatre profils d'exposition se dégagent de la figure:

1. Les secteurs Fabrication du papier (322) et Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques (335) sont les seuls à se situer au-dessus de la médiane pour les deux composantes. Ils occupent ainsi le quadrant où la double exposition relative est la plus élevée.
2. Les secteurs Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc (326), Fabrication de produits informatiques et électroniques (334) et Activités diverses de fabrication (339) présentent une exposition aux tarifs américains supérieure à la médiane, mais une exposition aux contre-tarifs inférieure à celle-ci.
3. À l'inverse, les secteurs de Première transformation des métaux (331), Fabrication de produits métalliques (332) et Fabrication de matériel de transport (336) se situent au-dessus de la médiane pour l'exposition aux contre-tarifs canadiens, mais sous la médiane pour l'exposition aux tarifs américains de la section 338. Cette lecture ne tient pas compte des droits de la section 232, qui affectent particulièrement certains de ces secteurs.
4. Enfin, les secteurs Fabrication de produits chimiques (325) et Fabrication de machines (333) affichent une exposition inférieure à la médiane pour les deux composantes.

La Figure 3 présente, quant à elle, l'exposition des différents secteurs aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens, en intégrant cette fois les mesures relevant à la fois des sections 338 et 232.

Figure 3. Exposition aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens (sections 338 et 232 – scénario central)



Taille du marqueur: exportations mondiales du sous-secteur
Ligne verticale: médiane de l'exposition aux tarifs américains
Ligne horizontale: médiane de l'exposition aux contre-tarifs canadiens

Correspondance des codes SCIAN: 322 – Fabrication du papier, 325 – Fabrication de produits chimiques, 326 – Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc, 331 – Première transformation des métaux, 332 – Fabrication de produits métalliques, 333 – Fabrication de machines, 334 – Fabrication de produits informatiques et électroniques, 335 – Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques, 336 – Fabrication de matériel de transport & 339 – Activités diverses de fabrication.

NOTE: Les qualificatifs « élevée » et « faible » indiquent une position relative par rapport aux médianes des dix secteurs analysés; ils ne constituent pas une mesure absolue de l'exposition. Pour les mesures relevant de la section 232, le scénario central correspond au point milieu entre les bornes basse et haute de l'exposition estimée. Cette valeur constitue une convention analytique destinée à fournir un portrait comparatif des secteurs; elle ne représente pas une estimation précise des droits effectivement payés.

L'ajout des mesures relevant de la section 232, selon le scénario central retenu, modifie sensiblement le portrait sectoriel. Les secteurs de la Première transformation des métaux (331) et de la Fabrication de produits métalliques (332) deviennent les deux secteurs les plus exposés aux tarifs américains. Tous deux passent du quadrant supérieur gauche au quadrant supérieur droit, qui regroupe les secteurs dont l'exposition est supérieure à la médiane tant aux tarifs américains qu'aux contre-tarifs canadiens.

Ils y rejoignent le secteur de la Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques (335). Parmi ces trois secteurs, le secteur 332 présente la combinaison d'exposition la plus marquée.

Le secteur de la Fabrication du papier (322) se déplace pour sa part vers le quadrant supérieur gauche. Son exposition aux contre-tarifs canadiens demeure supérieure à la médiane, mais son exposition aux tarifs américains se situe maintenant sous la nouvelle médiane sectorielle.

Ce déplacement ne résulte pas d'une diminution de son exposition propre : il s'explique par la forte augmentation de l'exposition des secteurs visés par la section 232, qui relève la médiane de l'axe horizontal. Le secteur des produits informatiques et électroniques (334) change également de quadrant et se retrouve désormais sous la médiane pour les deux composantes. Les autres secteurs conservent le même profil général que dans la figure précédente.

Ces résultats doivent néanmoins être interprétés avec prudence. Pour les mesures relevant de la section 232, le scénario central correspond au point milieu entre les bornes basse et haute de l'exposition estimée. Cette convention permet de produire un portrait synthétique et comparable des secteurs, mais elle ne constitue

pas une estimation précise des droits effectivement supportés par les entreprises. L'application de la section 232 dépend notamment du contenu métallique, de l'usage final des produits et de leur admissibilité à certaines exemptions, caractéristiques qui ne sont pas entièrement observables dans les données disponibles. La section 232 modifie uniquement la mesure de l'exposition aux tarifs américains présentée sur l'axe horizontal; l'exposition aux contre-tarifs canadiens sur l'axe vertical demeure inchangée. La figure doit donc être interprétée comme une comparaison de la position relative des secteurs plutôt que comme une mesure exacte de leur exposition tarifaire totale.

Mises en parallèle, la Figure 2 et la Figure 3 racontent essentiellement une histoire en deux temps, illustrant comment l'ajout des mesures relevant de la section 232 transforme le portrait de l'exposition sectorielle.

Sans la section 232, la double exposition se concentre surtout dans le matériel électrique et le papier. Avec la section 232, le centre de gravité du risque se déplace nettement vers les industries métalliques.

La première figure présente le portrait sans la section 232. L'axe horizontal mesure l'exposition des secteurs québécois aux tarifs américains de la section 338. Plus un secteur se trouve à droite, plus son exposition est élevée. L'axe vertical mesure l'exposition aux contre-tarifs canadiens par l'intermédiaire du coût des intrants. Plus un secteur se trouve vers le haut, plus sa chaîne d'approvisionnement est exposée. Enfin, la taille des cercles représente la valeur des exportations mondiales de chaque secteur.

Le quadrant supérieur droit est donc celui qu'il faut surveiller : il regroupe les secteurs qui sont relativement exposés des deux côtés, à la fois sur leurs marchés d'exportation et dans leur chaîne d'approvisionnement.

Dans cette première figure, deux secteurs ressortent : la Fabrication de matériel électrique (335) et la Fabrication du papier (322). Ce ne sont pas nécessairement les secteurs les plus exposés selon chacune des mesures prises séparément, mais ce sont ceux qui combinent le plus fortement les deux sources de pression. Les secteurs métalliques, notamment la première transformation des métaux et la Fabrication de produits métalliques, apparaissent alors davantage exposés aux contre-tarifs qu'aux tarifs américains de la section 338.

La deuxième figure montre ce qui se produit lorsqu'on ajoute la section 232, qui vise notamment les produits contenant de l'acier ou de l'aluminium. Le portrait change considérablement. Les secteurs 331 et 332 se déplacent fortement vers la droite et rejoignent le secteur 335 dans le quadrant de double exposition élevée.

C'est probablement le message le plus important des deux figures : la section 232 déplace le centre de gravité du risque vers les industries métalliques. La Fabrication de produits métalliques, (332), présente alors la combinaison d'exposition la plus marquée. La première transformation des métaux (331), devient également très exposée aux mesures américaines. Comme ce secteur représente plus de 31 G\$ d'exportations mondiales, son déplacement est particulièrement significatif pour l'économie québécoise.

Le secteur du papier se retrouve alors à gauche de la nouvelle médiane des tarifs américains. Cela ne signifie pas que sa situation s'est améliorée ou que son exposition a diminué. C'est plutôt que l'exposition des secteurs métalliques augmente tellement avec la section 232 que la médiane de l'ensemble des secteurs se déplace vers la droite. Il demeure donc fortement

exposé aux contre-tarifs canadiens, mais il n'appartient plus au groupe le plus exposé aux mesures américaines lorsque la section 232 est prise en compte.

Il faut finalement interpréter ces résultats comme des ordres de grandeur. Pour la section 232, nous utilisons un scénario central correspondant au point milieu entre une borne basse et une borne haute. Les droits effectivement supportés peuvent varier selon le contenu métallique des produits, leur usage final et les exemptions applicables.

La conclusion générale demeure néanmoins robuste : la guerre tarifaire ne touche pas uniformément l'économie québécoise. Sans la section 232, l'exposition est surtout concentrée dans le matériel électrique et le papier. Lorsqu'on ajoute la section 232, les industries métalliques deviennent le principal foyer de vulnérabilité. Les deux figures permettent donc de voir non seulement l'ampleur du risque, mais surtout comment sa répartition sectorielle change selon les mesures prises en compte.



Quelles seront les conséquences économiques des tarifs et contre-tarifs?

Les secteurs les plus exposés aux mesures tarifaires ayant été identifiés, il importe maintenant d'évaluer comment cette exposition pourrait se traduire en pertes économiques pour le Québec.

À partir des multiplicateurs issus des tableaux des ressources et des emplois de Statistique Canada⁰⁸, il est possible d'estimer les répercussions économiques associées aux coûts engendrés par les tarifs américains et les contre-tarifs canadiens dans les différents secteurs étudiés. Le Tableau 7 présente les effets globaux estimés sur la production et l'emploi au Québec pour les dix secteurs retenus.

Tableau 7. Principales conséquences économiques

Variation nette de la production	Borne inférieure	Borne supérieure
Production nette totale	-5,32 G\$	-6,59 G\$
Emplois totaux	-17 021	-22 786

Pour les dix secteurs retenus, l'analyse estime que les mesures tarifaires pourraient réduire de 5,3 à 6,6 G\$ la production des dix sous-secteurs étudiés.

Cette estimation tient compte de la plus récente vague de tarifs américains, des mesures déjà en vigueur depuis 2025 et des contre-tarifs adoptés par le gouvernement fédéral.

Cette diminution de l'activité économique pourrait faire en sorte que de 13 500 à un peu plus de 18 000 emplois directs et indirects ne soient plus soutenus dans les secteurs étudiés et leurs chaînes d'approvisionnement. En incluant les effets induits (c'est-à-dire les conséquences de la baisse des revenus d'emploi sur la consommation) le nombre total d'emplois à risque se situerait plutôt entre 17 000 et près de 23 000.

⁰⁸ Se référer à l'Annexe B pour plus de détails.

L'examen des différents canaux de transmission permet de mieux comprendre l'origine de ces effets. Avant l'ajout des mesures de la section 232, la diminution potentielle des exportations constitue la principale source de pertes, avec environ 6 268 emplois directs et indirects à risque. La hausse du coût des intrants pourrait en retrancher 249 autres. À l'inverse, le remplacement de certains produits importés par des produits fabriqués au Québec pourrait soutenir environ 565 emplois et atténuer une partie du choc. L'effet net atteindrait ainsi environ 5 951 emplois directs et indirects. En ajoutant les 1 364 emplois associés aux effets induits, le total s'élèverait à environ 7 315 emplois à risque, avant même la prise en compte de la section 232.

L'ajout de la section 232 accroît considérablement l'exposition des industries liées aux produits métalliques. Les secteurs de la Première transformation des métaux (331) et de la Fabrication de produits métalliques (332) deviennent notamment les plus exposés aux tarifs américains. Pour l'ensemble des dix secteurs, les mesures de la section 232 ajouteraient à elles seules entre 7 549 et 12 217 emplois directs et indirects à risque⁰⁹. Elles portent ainsi le total à une fourchette de 13 500 à un peu plus de 18 000 emplois avant les effets induits.

Les conséquences pourraient donc dépasser largement les entreprises directement visées. Un accès plus difficile au marché américain et une augmentation du coût des intrants peuvent se transmettre aux fournisseurs, aux travailleurs et aux ménages. Les régions où les industries concernées occupent une place importante pourraient également subir des répercussions économiques plus prononcées.

Ces résultats doivent néanmoins être interprétés avec prudence. Les estimations reposent sur plusieurs hypothèses, notamment quant à la proportion exacte de la production assujettie aux droits de la section 232. Elles constituent des ordres de grandeur de l'exposition économique potentielle du Québec et non une prévision précise des pertes qui se matérialiseront.

⁰⁹ Cette fourchette correspond aux effets directs et indirects additionnels associés à la section 232. Elle est calculée à partir des bornes basse et haute de l'exposition tarifaire estimée et exclut les effets induits.

L'impact des tarifs sur le Baromètre

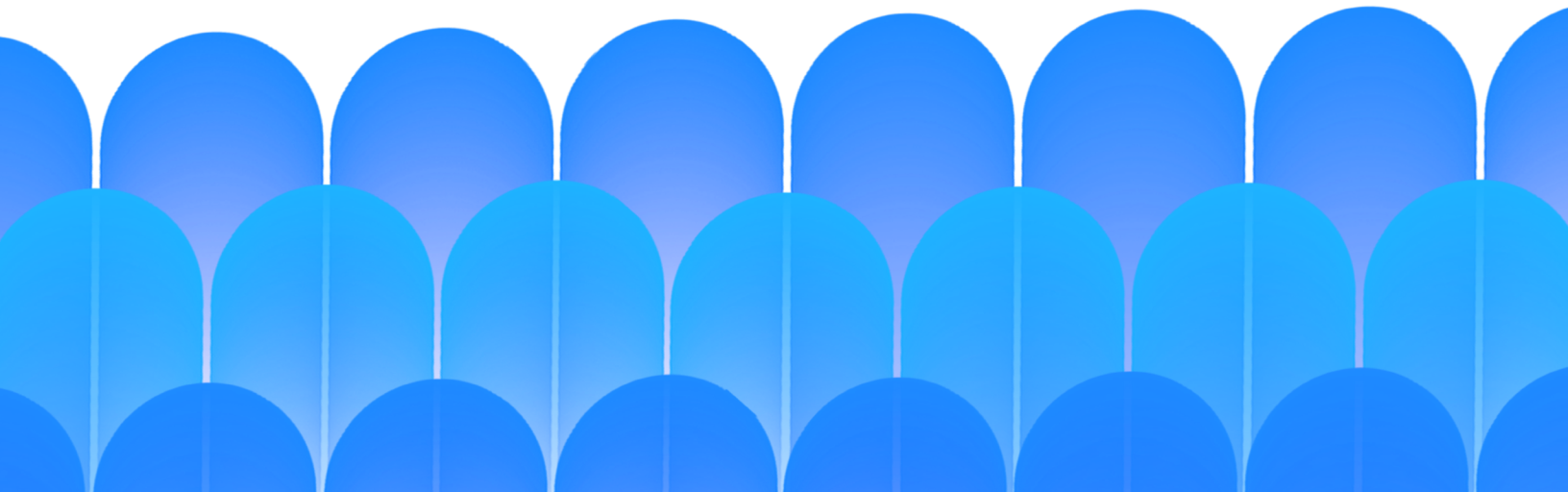
Les tarifs récemment mis en place par l'administration américaine sont susceptibles d'entraîner des répercussions importantes sur l'économie canadienne, auxquelles peuvent s'ajouter les effets des contre-tarifs canadiens. Comme l'illustrent les résultats présentés plus haut, des milliers d'emplois et plusieurs milliards de dollars d'activité économique pourraient ainsi être à risque. Au-delà de ces effets immédiats, une question demeure toutefois centrale: des tensions commerciales prolongées pourraient-elles affecter durablement les fondements de la prospérité et de la résilience économiques du Québec?

Afin d'évaluer ce risque, la présente section examine les variables du Baromètre Prospera dont les contributions à l'évolution de l'indice québécois sont parmi les plus importantes, qu'elles soient positives ou négatives, ainsi que celles particulièrement susceptibles d'être affectées par les tensions commerciales actuelles. Le Tableau 8 présente les variables retenues en fonction de leur contribution à l'indice et de leur sensibilité potentielle aux différents mécanismes de transmission du choc commercial.

Tableau 8. Variables ayant les contributions relatives positives ou négatives les plus importantes entre 2010 et 2024

Rang	Variable	Bloc	Contribution relative positive ou négative à l'indice
1	Efficacité énergétique	Environnement / Énergie	23,9 %
2	PIB par population en âge de travailler	Croissance	21,5 %
3	Stock de capital fixe par personne	Investissement	13,7 %
4	Taux de diplomation postsecondaire	Capital humain	12,6 %
5	Formation brute de capital fixe	Investissement	11,7 %
6	Capacité électrique à partir de sources renouvelables	Environnement / Énergie	11,4 %
7	Exportations	Croissance	11,2 %
8	Dépenses en R&D	Investissement	9,3 %
27	Importations	Croissance	-10,2 %

NOTE: Les contributions positives totalisent plus de 100 %. Cet excédent est compensé par les contributions négatives de certaines variables, notamment les importations, de sorte que la somme nette des contributions s'établit à 100 %.



Variables à risque d'être touchées

Certaines variables ayant fortement contribué à l'indice, notamment l'efficacité énergétique, la diplomation postsecondaire et la capacité électrique provenant de sources renouvelables, sont moins directement reliées au choc tarifaire. Leurs effets éventuels seraient davantage indirects et se manifesteraient probablement sur un horizon plus long.

Les tarifs américains et les contre-tarifs canadiens, cependant, pourraient se transmettre aux variables du Baromètre Prospera par plusieurs mécanismes. Face à la hausse des coûts, à la détérioration de l'accès au marché américain et à l'incertitude entourant l'évolution des relations commerciales, les entreprises pourraient notamment ajuster leurs décisions d'investissement et d'innovation, diversifier leurs marchés d'exportation ou modifier la provenance de leurs intrants.

Si les tensions commerciales perdurent, ces ajustements pourraient éventuellement se répercuter sur certains des leviers structurels ayant historiquement contribué à la résilience de l'économie québécoise.

Une première variable importante susceptible d'être affectée à moyen et à long terme est le PIB par personne en âge de travailler. Comme l'illustrent les estimations précédentes, les mesures tarifaires pourraient entraîner des pertes significatives de

production et d'emplois dans les dix secteurs étudiés. Une diminution persistante de la production dans ces secteurs, particulièrement si elle se propage à leurs chaînes d'approvisionnement, pourrait ainsi ralentir la progression du PIB par personne en âge de travailler. Les estimations présentées demeurent par ailleurs conservatrices, puisqu'elles ne couvrent pas l'ensemble des secteurs touchés par les mesures relevant des sections 232 et 338.

L'investissement constitue un deuxième canal de transmission particulièrement important. Le bloc «Investissement» est celui ayant le plus fortement contribué à la progression de l'indice québécois au cours de la période étudiée. Or, dans un environnement caractérisé par une forte incertitude commerciale, les entreprises peuvent être incitées à reporter ou à réduire certains investissements en attendant une meilleure visibilité sur leurs coûts, leurs débouchés et leurs chaînes d'approvisionnement.

Si cette incertitude se prolonge, elle pourrait ralentir l'augmentation du stock de capital fixe par personne, des dépenses en R&D et de la formation brute de capital. Le Baromètre pourrait être fortement touché, car ces variables comptent parmi les principaux moteurs de la progression de l'indice québécois.

Les exportations et les importations constituent enfin deux variables directement exposées au choc commercial. Les exportations, qui se classent au septième rang en matière de contribution relative à l'indice, pourraient diminuer en raison d'un accès plus difficile au principal marché extérieur du Québec. Une partie de cet effet pourrait toutefois être temporaire si les entreprises parviennent à diversifier leurs débouchés et à accroître leurs ventes vers d'autres marchés. Cette évolution survient dans la foulée des premières tensions tarifaires avec les États-Unis, qui ont vraisemblablement incité les entreprises québécoises à accélérer la diversification de leurs marchés d'exportation afin de réduire leur exposition au marché américain.

Les importations en provenance des États-Unis pourraient également diminuer, mais par un mécanisme différent. En augmentant le prix de certains produits américains, les contre-tarifs peuvent inciter les entreprises et les ménages à se tourner vers d'autres fournisseurs étrangers ou vers des produits fabriqués au Québec ou ailleurs au Canada. Un déplacement vers d'autres fournisseurs étrangers modifierait l'origine des importations sans nécessairement en réduire le volume total. En revanche, une substitution en faveur de la production québécoise ou canadienne pourrait entraîner une diminution des importations comptabilisées dans le Baromètre.

Les effets sur les exportations et les importations pourraient donc être particulièrement visibles au cours des premières années suivant l'instauration des mesures tarifaires.

Leur incidence à plus long terme dépendra toutefois de la capacité des entreprises québécoises à diversifier leurs marchés d'exportation et leurs sources d'approvisionnement.

Si cette adaptation s'effectue avec succès, une partie du choc commercial pourrait progressivement s'atténuer. À l'inverse, des tensions prolongées qui freineraient durablement l'investissement, l'innovation ou la croissance de la production seraient davantage susceptibles d'affecter les déterminants structurels de la prospérité et de la résilience économiques du Québec.

En conclusion, les effets commerciaux peuvent être temporaires, mais ils deviennent structurels s'ils freinent durablement l'investissement, l'innovation et la capacité de production du Québec.

Facteurs de résilience

Certaines variables du Baromètre devraient être moins directement touchées par les tensions commerciales et pourraient ainsi limiter la détérioration de l'indice. C'est notamment le cas de plusieurs variables des blocs «Environnement / Énergie» et «Capital humain», qui ont contribué de façon importante à la progression de l'indice au cours de la période étudiée. Alors que certains moteurs de la prospérité québécoise pourraient être fragilisés par les tarifs et les contre-tarifs, ces variables pourraient exercer une influence stabilisatrice et soutenir la capacité d'adaptation de l'économie.

Les variables du bloc «Environnement / Énergie» constituent à cet égard un atout important. L'efficacité énergétique et l'électricité provenant de sources renouvelables ont fortement contribué à la progression de l'indice québécois. Elles distinguent également le Québec de l'Ontario et de l'ensemble du Canada, notamment en raison de la place prépondérante de l'hydroélectricité dans son système électrique. Ces variables sont moins directement liées au commerce extérieur que la production, les exportations ou l'investissement. Leur relative stabilité pourrait donc atténuer une partie des pressions exercées sur le Baromètre.

Cette protection demeure toutefois partielle. Une diminution prolongée des investissements des entreprises pourrait ralentir les projets visant à améliorer l'efficacité énergétique. Les tarifs touchant les machines, le matériel électrique et certains composants pourraient également augmenter le coût de ces projets. Les tensions commerciales pourraient ainsi affecter indirectement les progrès futurs en matière d'efficacité énergétique et d'électrification, même si leurs effets immédiats sur ces variables demeurent plus limités.

Le taux de diplomation postsecondaire constitue un autre facteur susceptible de soutenir la résilience. Comme il est peu directement lié aux échanges commerciaux et qu'il évolue généralement de façon graduelle, il devrait être relativement protégé des effets immédiats des tarifs et des contre-tarifs. Un niveau élevé de capital humain peut en outre faciliter la réorientation des travailleurs vers de nouvelles activités, soutenir l'innovation et aider les entreprises à diversifier leurs marchés et leurs méthodes de production. Le capital humain contribue ainsi non seulement à stabiliser le Baromètre, mais également à renforcer la capacité de l'économie québécoise à s'adapter à un environnement commercial plus difficile.



Que retenir?

La plus récente vague de tarifs américains imposés en vertu de la section 338, combinée aux mesures persistantes de la section 232 et aux contre-tarifs canadiens, pourrait avoir d'importantes répercussions sur l'économie québécoise. Pour les dix sous-secteurs manufacturiers étudiés et leurs chaînes d'approvisionnement, la réduction nette de la production est estimée entre 5,3 et 6,6 G\$. En tenant compte des effets directs, indirects et induits, le nombre total d'emplois à risque se situerait entre 17 000 et près de 23 000.

Les dix sous-secteurs retenus concentrent une part déterminante de l'exposition industrielle du Québec aux mesures tarifaires. Ils représentent à eux seuls 68,1 % des exportations québécoises vers les États-Unis.

Ils ont été sélectionnés en raison de l'importance de leurs flux commerciaux, de leur exposition aux tarifs américains ou aux contre-tarifs canadiens et de leur poids économique.

L'analyse tient également compte des répercussions indirectes sur leurs fournisseurs et des effets induits sur la consommation des ménages. Sans constituer un portrait exhaustif de toutes les activités susceptibles d'être touchées, les résultats couvrent ainsi les principaux foyers de vulnérabilité de l'économie québécoise.

Ces résultats doivent être interprétés comme des ordres de grandeur et non comme une prévision précise des pertes qui se matérialiseront. L'application de certaines mesures, particulièrement celles de la section 232, dépend de caractéristiques propres aux produits qui ne sont pas entièrement observables dans

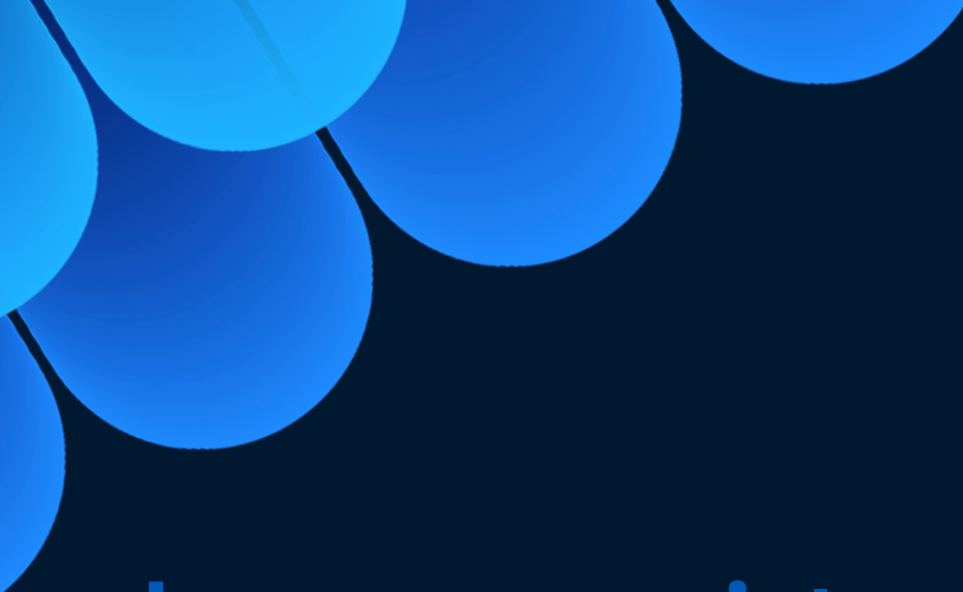
les données disponibles. L'équipe de recherche a donc mené des scénarios et mis en place des fourchettes permettant d'encadrer cette incertitude.

À court terme, le choc pourrait se traduire par une diminution des exportations, une hausse du coût de certains intrants et des ajustements importants dans les secteurs les plus exposés. La section 232 déplace notamment le principal foyer de vulnérabilité vers les industries métalliques, tandis que les secteurs du matériel électrique et du papier demeurent fortement exposés à la combinaison des mesures américaines et canadiennes.

Les conséquences à moyen et à long terme ne sont toutefois pas prédéterminées. Elles dépendront de la capacité des entreprises à diversifier leurs marchés d'exportation, à modifier leurs sources d'approvisionnement, à adapter leur production et à maintenir leurs investissements malgré l'incertitude. Le capital humain et les avantages énergétiques du Québec pourraient soutenir cette adaptation. À l'inverse, des tensions prolongées qui freineraient durablement l'investissement, l'innovation, l'accumulation de capital et la croissance de la production pourraient affecter certains des facteurs ayant historiquement soutenu la prospérité et la résilience de l'économie québécoise.

L'enjeu ne se limite donc pas aux pertes immédiates associées aux tarifs. Il concerne également la capacité du Québec à réduire sa dépendance au marché américain sans compromettre l'investissement, l'innovation et les gains de productivité nécessaires à sa prospérité future. Le capital humain, les avantages énergétiques et la diversification commerciale pourraient soutenir cette adaptation et préserver certains des principaux moteurs de la résilience économique du Québec.

L'évolution du Baromètre Prospera permettra ainsi d'observer si le choc tarifaire demeure essentiellement temporaire ou s'il finit par fragiliser durablement les facteurs structurels qui ont soutenu la progression de l'économie québécoise.



Le repreneuriat: obstacles et opportunités

- Les opportunités liées au repreneuriat pour l'économie québécoise
 - Un levier de retombées économiques et d'innovation
 - Une plus grande pérennité des entreprises issues du repreneuriat
 - Un rôle structurant pour les régions
- Des obstacles à surmonter pour la relève et les cédants
 - Les obstacles du repreneur
 - Les obstacles du cédant
- Discussion



Le repreneuriat: obstacles et opportunités

Le Québec fait actuellement face à un ralentissement économique susceptible de compromettre sa trajectoire de prospérité. La hausse du taux de chômage, la stagnation de la croissance économique et la faible productivité figurent parmi les principaux signes d'un climat économique moins favorable. À cela s'ajoute le vieillissement de la population, une tendance qui marquera durablement l'économie du Québec au cours des prochaines décennies.

Ce contexte est également exacerbé par une incertitude géopolitique accrue, notamment liée aux tensions commerciales et aux transformations des politiques industrielles, qui pèse sur les décisions d'investissement et contribue à fragiliser les perspectives économiques.

En effet, la croissance économique du Québec s'établit à seulement 0,7 % en 2025¹⁰, tandis que le taux de chômage atteint son plus haut niveau depuis 2018¹¹, en excluant les années pandémiques. Par ailleurs, le Québec se classe au dernier rang en matière de productivité du travail en 2023 lorsqu'il est comparé à l'Ontario et aux économies du G7, à l'exception du Japon¹².

¹⁰ Institut de la Statistique du Québec (2026). *Faits saillants économiques*.

¹¹ Statistique Canada (2026). *Tableau 14-10-0327-01: Caractéristiques de la population active selon le genre et le groupe d'âge détaillé, données annuelles*.

¹² G15+ (2025). *Indicateurs du bien-être au Québec: Productivité du travail*.

Dans ce contexte, le Québec doit mobiliser tous les leviers susceptibles de soutenir une croissance durable. Les départs massifs à la retraite des baby-boomers exercent une pression importante sur le tissu entrepreneurial. En 2024, 37,4 % des entrepreneurs avaient 55 ans et plus, comparativement à 25,6 % en 2008. Selon Repreneuriat Québec, près de 38 000 entreprises changeront de mains au cours des trois prochaines années.

L'analyse du Baromètre économique vient appuyer ces constats en mettant en évidence la faible contribution du bloc «Entreprises» à la croissance de l'indice au Québec, soit seulement 0,2 % de la progression depuis 1980. À titre comparatif, cette contribution atteint 1,5 % en Ontario.

Depuis la pandémie, certaines variables clés du bloc «Entreprises», notamment le ratio d'entrepreneurs au sein de la population active, contribuent négativement à l'évolution de l'indice au Québec, ce qui pourrait témoigner d'un essoufflement du dynamisme entrepreneurial. Cette tendance s'inscrit toutefois dans un mouvement de plus long terme: entre 2000 et 2025, la part des entrepreneurs parmi les salariés québécois a diminué de 3,2 points de pourcentage, comme présenté à la Figure 4. Le recul a été plus modéré en Ontario et dans le reste du Canada, où ce ratio a diminué respectivement de 1,7 et de 2,1 points de pourcentage.

Ainsi, alors que le Québec affichait en 2000 un ratio d'entrepreneurs largement supérieur à celui des deux autres juridictions, il présente désormais le ratio le plus faible. Cette inversion pourrait témoigner d'un recul de la position relative du Québec en matière de dynamisme entrepreneurial.

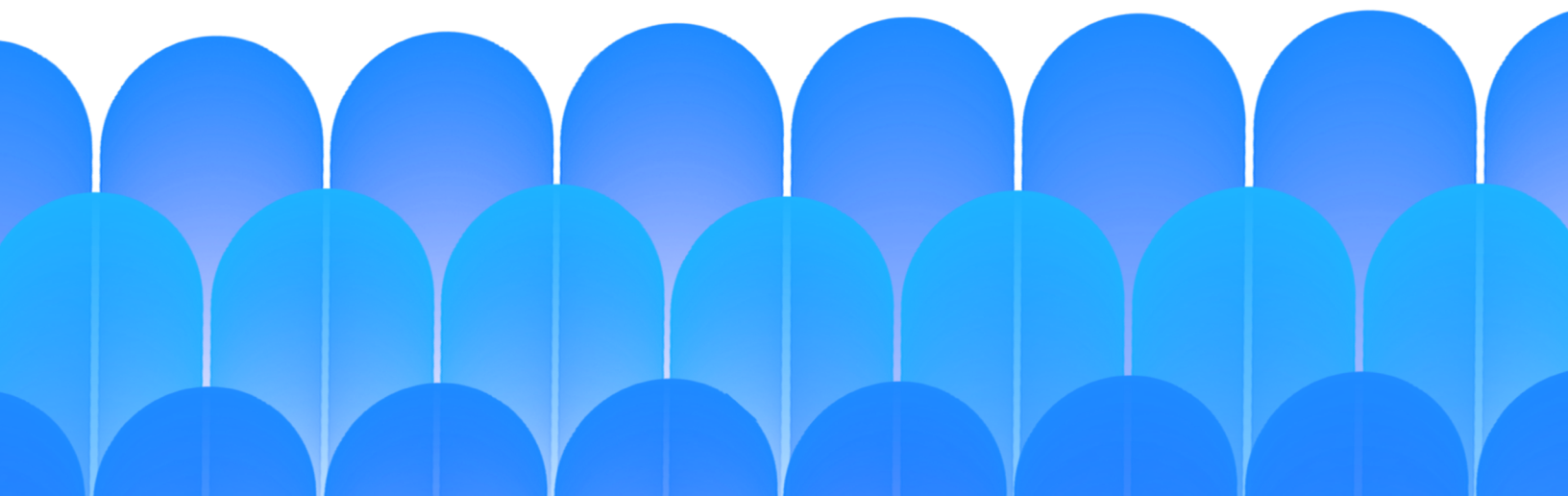
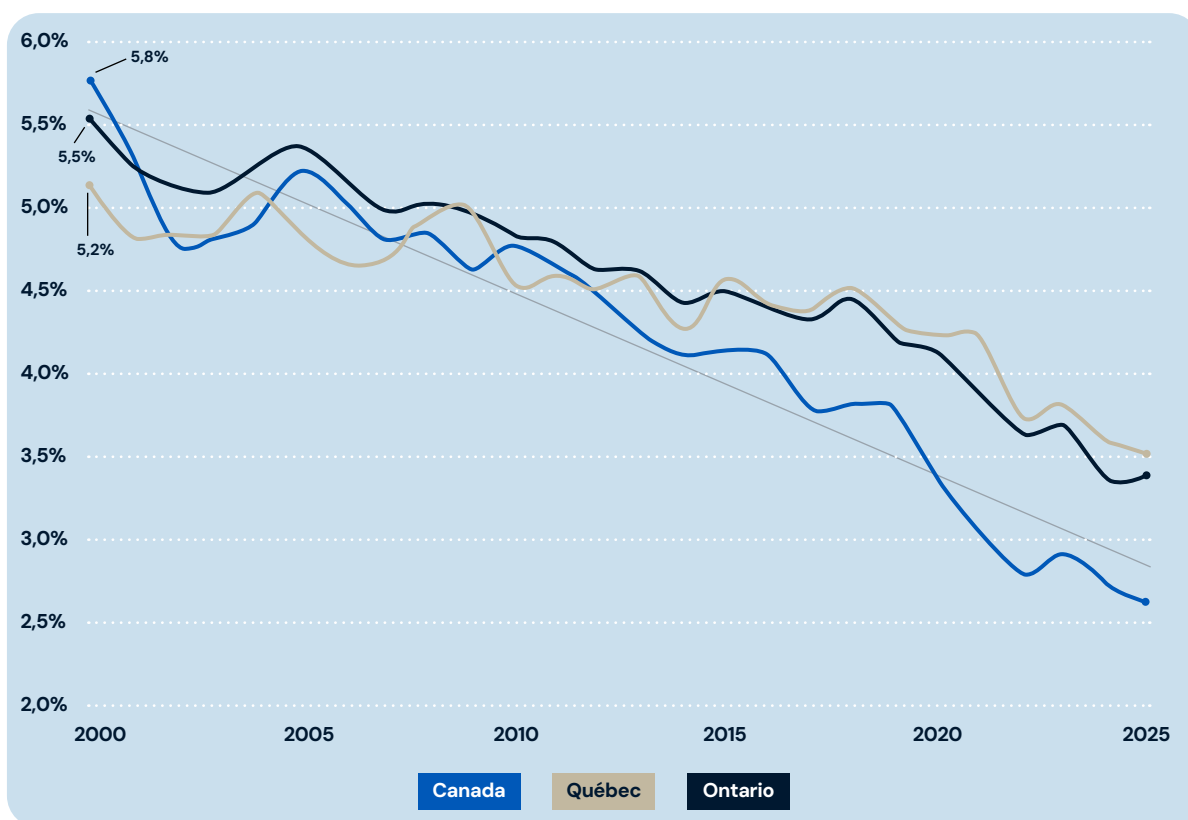


Figure 4. Ratio d'entrepreneurs sur salariés, 2000 à 2025



Cette conclusion doit toutefois être nuancée en raison de certaines contraintes méthodologiques du Baromètre. Les variables retenues doivent notamment disposer de séries chronologiques suffisamment longues et de données publiques comparables pour les trois juridictions étudiées. Ces critères empêchent l'intégration de certains indicateurs pourtant pertinents pour évaluer la résilience structurelle de l'économie québécoise, comme le nombre d'entreprises avec employés.

La Figure 5 permet d'apporter un éclairage complémentaire en présentant l'évolution du ratio d'entreprises par entrepreneur au Québec. Celui-ci a augmenté de façon marquée depuis le début des années 2000 :

malgré la diminution du nombre d'entrepreneurs, le nombre d'entreprises n'a pas suivi la même trajectoire et a plutôt progressé de près de 22 000 entre 2001 et 2023, soit une augmentation de 10,6 %.

Plus récemment, le Québec a connu une vague de fermetures d'entreprises durant la pandémie. Cette contraction s'est toutefois rapidement résorbée, le nombre d'entreprises ayant amorcé une reprise dès 2021, avec une hausse de plus de 6 000 entreprises entre 2021 et 2023.

Autrement dit, le recul du nombre relatif d'entrepreneurs ne s'est pas traduit par une contraction du bassin d'entreprises québécoises. La hausse du nombre d'entreprises par entrepreneur suggère plutôt une évolution de la structure entrepreneuriale, où un même entrepreneur peut être associé à un plus grand nombre d'entreprises.

Cette évolution pourrait également être compatible avec une certaine consolidation de la population entrepreneuriale, où un nombre plus restreint de propriétaires-dirigeants serait associé à un nombre croissant d'entreprises ou d'établissements.

Cette hypothèse s'inscrit dans un contexte où l'acquisition d'entreprises existantes occupe une place grandissante parmi les stratégies entrepreneuriales et de croissance. La littérature sur l'«entrepreneurship through acquisition» (ETA) souligne d'ailleurs l'importance croissante de ce modèle, qui consiste à devenir entrepreneur par l'acquisition et le développement d'une entreprise existante¹³.

Au Canada, les intentions d'acquisition témoignent également de cette dynamique: une étude de BDC¹⁴ révélait que 44 % des dirigeants d'entreprises comptant 20 employés ou plus envisageaient l'acquisition d'une autre entreprise au cours des cinq années suivantes, tandis qu'une enquête plus récente de KPMG indique que 33 % des décideurs sondés prévoyaient réaliser une acquisition importante au cours des 18 mois suivants¹⁵.

Dans ce contexte, la diminution du nombre relatif d'entrepreneurs au Québec pourrait donc refléter, du moins en partie, une transformation de la structure de propriété des entreprises plutôt qu'un recul équivalent de l'activité entrepreneuriale.

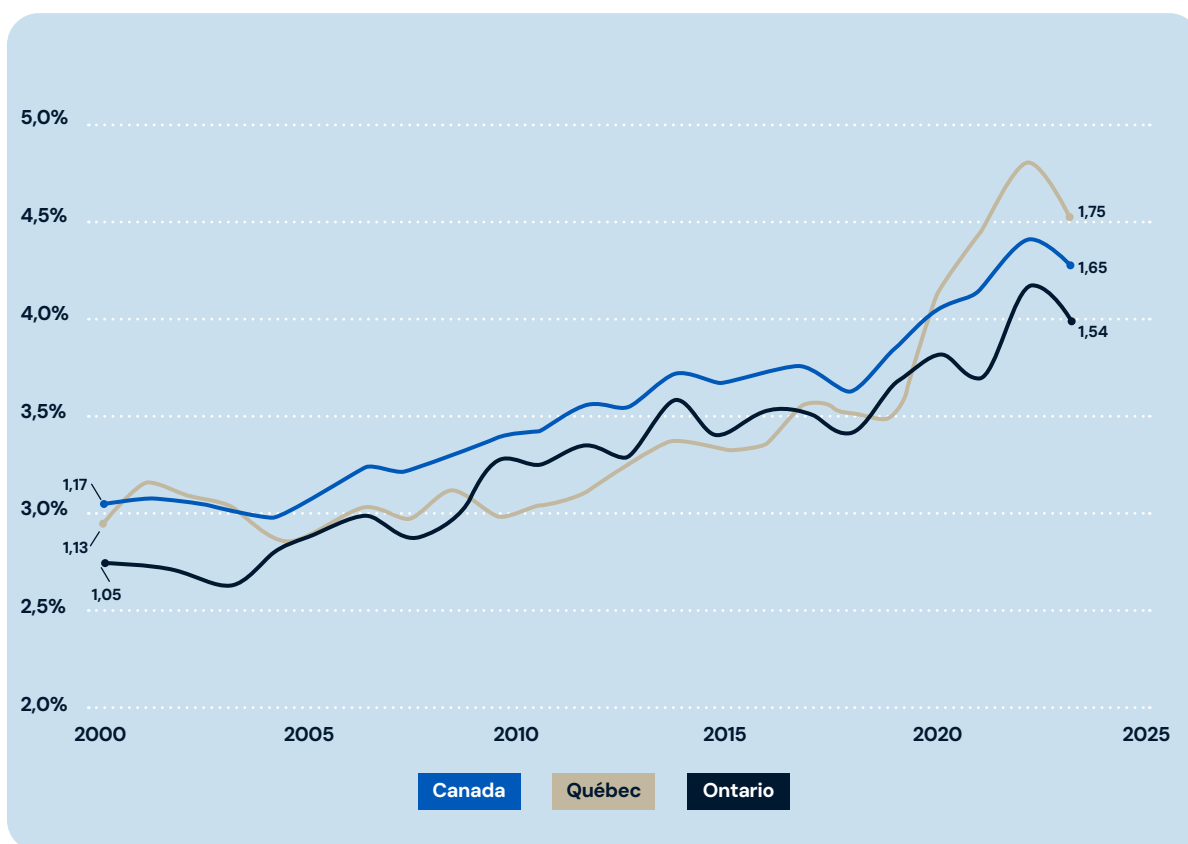
Cette interprétation demeure toutefois une hypothèse, puisque les données disponibles ne permettent pas d'établir dans quelle mesure l'évolution observée résulte effectivement d'acquisitions, de regroupements d'entreprises ou d'autres transformations de la structure entrepreneuriale.

¹³ Hoffman, Alexander et al. (2023). *Entrepreneurship through acquisition: a scoping review*. Management Review Quarterly

¹⁴ Banque de développement du Canada (2017). *Que recherchent les acheteurs de PME canadiennes?*

¹⁵ PR Newswire (2026). *Les grands projets nationaux stimuleront les fusions-acquisitions au Canada en 2026*.

Figure 5. Ratio d'entrepreneurs sur salariés, 2000 à 2025



Source : Statistique Canada (2026). [Tableau 14-10-0027-01](#) et [Tableau 33-10-0087-01](#).

Le recul du ratio d'entrepreneurs par salarié demeure donc un signal à surveiller, mais ne suffit pas, à lui seul, à conclure à un affaiblissement généralisé du dynamisme entrepreneurial québécois. La progression parallèle du nombre d'entreprises invite à poser un diagnostic plus nuancé et à considérer conjointement l'évolution du nombre d'entrepreneurs et la possibilité d'une consolidation du tissu entrepreneurial québécois.

Par ailleurs, depuis la crise financière de 2008, la diminution relative de la population en âge de travailler constitue également un frein à la progression de l'indice. Combinée au recul du ratio d'entrepreneurs par salarié, cette tendance démographique soulève certains enjeux quant au renouvellement de la population entrepreneuriale, notamment dans un contexte où un nombre croissant de propriétaires-dirigeants approche de la retraite. Si ces tendances ne témoignent pas nécessairement d'un affaiblissement du tissu entrepreneurial québécois, elles mettent néanmoins en lumière l'importance d'assurer une relève suffisante pour favoriser la continuité des entreprises existantes.

Dans ce contexte, le repreneuriat apparaît comme une opportunité stratégique pour stimuler le dynamisme entrepreneurial et soutenir la croissance économique du Québec. Il offre plusieurs bénéfices, mais comporte également des défis qui doivent être pris en compte afin d'assurer des transitions d'entreprises réussies et durables entre les cédants et la relève.

Les opportunités liées au repreneuriat pour l'économie québécoise

Le repreneuriat représente une occasion particulièrement porteuse pour l'économie québécoise, puisqu'il permet de préserver, voire de renforcer, le dynamisme entrepreneurial de la province. En plus d'assurer la continuité d'entreprises existantes, il génère d'importantes retombées économiques, stimule l'innovation et favorise leur pérennité. Il joue également un rôle déterminant dans le maintien de l'activité économique et des emplois dans de nombreuses régions du Québec, où la transmission d'entreprises établies peut être essentielle à la vitalité du tissu économique local.

Un levier de retombées économiques et d'innovation

Le transfert d'entreprises permet de préserver des retombées économiques significatives au Québec. En 2023, les 11 755 entreprises transférées représentaient environ 61,9 G\$ de revenus et 60,3 G\$ d'actifs maintenus sur le territoire, en plus de soutenir près de 194 300 emplois¹⁶.

Ces entreprises affichent une taille et une structure favorables à la croissance et à l'innovation. En moyenne, elles génèrent des revenus annuels de 5,3 M\$ et employaient 16,5 personnes¹⁷, alors que 93,1 % des entreprises nouvellement créées comptaient moins de neuf employés¹⁸. Les entreprises établies disposent ainsi d'assises leur permettant d'innover plus rapidement que les entreprises naissantes.

Les entreprises ayant connu un transfert de propriétaire-dirigeant se distinguent également par une productivité et une propension à innover supérieures à celles n'ayant pas connu un tel changement. Depuis 2015, les entreprises issues du repreneuriat ont généré, en moyenne, des revenus par employé supérieurs de 11,1 % à ceux des autres entreprises. En 2023, cet écart atteignait 13,3 %, soit 39 751\$ de revenus supplémentaires par employé. À l'échelle de l'ensemble des entreprises issues du repreneuriat, cet avantage représenterait plus de 7,7 G\$ en revenus supplémentaires pour l'économie québécoise¹⁹.

Le repreneuriat semble également favoriser l'investissement en innovation. Les entreprises ayant fait l'objet d'un transfert de propriétaire-dirigeant investissent davantage en recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE) et se démarquent nettement de la tendance observée dans l'ensemble du tissu entrepreneurial québécois.

¹⁶ Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Institut de la Statistique du Québec (2025). *Naissance, survie et décès des entreprises*.

¹⁹ Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*.

Depuis 2015, alors que les dépenses en RS&DE des autres entreprises québécoises ont reculé de près du quart (-23,3 %), celles des entreprises issues du repreneuriat ont plutôt progressé de 16,3 %.

Cette évolution contrastée suggère que le transfert d'entreprise pourrait constituer non seulement un mécanisme de continuité entrepreneuriale, mais également un vecteur de productivité, d'investissement et d'innovation.

Dans un contexte où le bloc «Investissement» constitue le principal moteur du Baromètre économique, le repreneuriat apparaît comme une occasion de renforcer la contribution du bloc «Entreprises», tout en favorisant un environnement propice à l'innovation.

Une plus grande pérennité des entreprises issues du repreneuriat

Au Québec, reprendre une entreprise offre de meilleures chances de succès que d'en créer une. Les données montrent que les entreprises reprises affichent des taux de survie nettement plus élevés que celles créées ex nihilo.

Pour la cohorte de 2015, les entreprises transférées affichaient un taux de survie de 98 % après un an, de 80 % après cinq ans et de 73 % après sept ans.

À titre comparatif, près d'une entreprise sur deux (49 %) nouvellement créée la même année était encore en activité à sa septième année. Ainsi, en 2023, près des trois quarts des entreprises transférées en 2015 étaient toujours en activité, contre moins de la moitié des entreprises naissantes.

Cet écart croissant dans le temps illustre que les acquis, incluant notamment la structure organisationnelle, les connaissances ou encore les compétences des employés, transmis lors d'un transfert d'entreprise constituent un facteur clé de pérennité.

20 Ibid.

21 Ibid.

Un rôle structurant pour les régions

Le repreneuriat joue également un rôle essentiel dans le maintien de l'activité économique en région. Bien que 61 % des entreprises québécoises soient situées à Montréal et dans la Capitale-Nationale, une part importante du tissu entrepreneurial se trouve dans des régions plus éloignées²².

En 2023, les taux de transfert d'entreprises les plus élevés étaient observés dans plusieurs territoires situés à l'extérieur des grands centres, notamment à Dolbeau-Mistassini, Alma et Sept-Îles. À l'exception de Granby, Baie-Comeau, Sorel-Tracy et Lachute, l'ensemble des territoires étudiés par Repreneuriat Québec affichaient d'ailleurs des taux de transfert supérieurs à celui de Montréal²³.

Cette réalité témoigne de l'importance particulière du repreneuriat pour les économies régionales. Dans ces territoires, la transmission d'entreprises constitue à la fois une occasion de renouveler le tissu entrepreneurial et une nécessité pour assurer la continuité d'entreprises stratégiques, préserver les emplois et les savoir-faire locaux et, plus largement, soutenir la vitalité économique des communautés.

²² Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*.

²³ Ibid.

Encadré 2.

Tensions commerciales et entrepreneuriat dans les secteurs touchés

L'incertitude économique engendrée par les tensions commerciales avec les États-Unis, principal partenaire commercial du Canada, pourrait représenter un risque supplémentaire pour le entrepreneuriat et, plus largement, pour la vitalité économique des régions du Québec.

En 2023, les secteurs affichant les taux de transfert les plus élevés, au-delà de la moyenne de 6,0 % observée pour l'ensemble des industries, étaient le secteur manufacturier (9,0 %), l'hébergement et la restauration (8,8 %), le commerce de gros et de détail (7,2 %), ainsi que l'agriculture et le secteur primaire (7,2 %). À l'exception de l'hébergement et de la restauration, ces secteurs sont directement ou indirectement exposés aux tensions tarifaires actuelles²⁴. Ensemble, ils représentaient 34,7 % des transferts d'entreprises réalisés au Québec en 2023²⁵.

Cette exposition pourrait fragiliser le processus de transfert de plusieurs façons. L'incertitude entourant les perspectives de croissance, les coûts de production et l'accès au marché américain pourrait notamment réduire l'attrait de certaines entreprises auprès de repreneurs potentiels, complexifier leur évaluation et leur financement et, ultimement, constituer un frein supplémentaire à leur acquisition. Pour les cédants, cette conjoncture pourrait également compliquer la recherche d'une relève et compromettre la réalisation d'un transfert dans des conditions favorables.

Les conséquences potentielles sont particulièrement importantes pour les économies régionales, où plusieurs de ces secteurs occupent une place structurante. Dans certains cas, l'absence de relève locale pourrait accroître la possibilité qu'une entreprise soit acquise par des intérêts extérieurs au Québec ou que certaines de ses activités soient éventuellement déplacées afin de réduire son exposition aux barrières tarifaires américaines. Au-delà de la continuité des entreprises elles-mêmes, ce sont donc des emplois, des compétences et des retombées économiques locales qui pourraient être fragilisés.

²⁴ Gouvernement du Québec (2026). *Tarifs douaniers américains et mesures tarifaires canadiennes en vigueur*. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (2026). *Guerre commerciale Canada – États-Unis*.

²⁵ Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*. Il s'agit de la somme des parts des transferts réalisés en 2023 dans les secteurs manufacturier (9,1 %), du commerce de gros et de détail (18,3 %) ainsi que de l'agriculture et du secteur primaire (7,3 %). Voir la page 6 du rapport.

Des obstacles à surmonter pour la relève et les cédants

Malgré son potentiel, le repreneuriat se heurte à plusieurs obstacles susceptibles de freiner la transmission et la pérennité des entreprises. Les défis rencontrés varient toutefois considérablement entre les cédants et les repreneurs. Cette réalité met en évidence la nécessité de développer des mesures d'accompagnement et des solutions adaptées aux besoins distincts de ces deux acteurs clés du processus de transfert.

Les obstacles du repreneur

Les repreneurs font face à plusieurs obstacles lors de l'acquisition d'une entreprise au Québec, notamment en matière d'accès au financement, d'expérience et de compétences managériales. Ces défis peuvent être particulièrement importants pour les jeunes repreneurs, qui disposent généralement de ressources financières plus limitées, d'un accès plus restreint au capital et d'une expérience de gestion moins développée. Cette réalité se reflète dans le profil actuel des repreneurs : en 2023, la très grande majorité d'entre eux (95,5 %) étaient âgés de plus de 30 ans, tandis que plus du tiers (38,5 %) avaient plus de 55 ans²⁶.

Parallèlement, les jeunes Québécois font face à des conditions plus difficiles sur le marché du travail. En 2025, le taux de chômage des 15 à 24 ans atteignait 9,7 %, son niveau le plus élevé depuis 2018, à l'exception des années marquées par la pandémie. Chez les 25 à 29 ans, il s'établissait à 6,2 %, comparativement à 5,6 % pour l'ensemble du Québec²⁷.

Dans un contexte marqué par une insertion plus difficile des jeunes sur le marché du travail, le repreneuriat pourrait pourtant constituer une voie privilégiée vers l'entrepreneuriat. En facilitant notamment l'accès au financement pour les jeunes repreneurs, il serait possible de répondre simultanément aux besoins de relève des entreprises existantes et de favoriser le renouvellement de la population entrepreneuriale québécoise.

Cependant, l'envergure des entreprises à reprendre constitue un frein important pour la relève. Avec des revenus moyens de 5,3 M\$ et plus de 16 employés, leur acquisition exige des capacités financières, mais également des compétences en gestion qui peuvent dépasser celles de jeunes repreneurs²⁸. Repreneuriat Québec souligne d'ailleurs que le manque de compétences en gestion figure parmi les principales causes d'échec lors d'un transfert d'entreprise²⁹.

Dans ce contexte, un accompagnement renforcé de la relève apparaît essentiel. Un meilleur accès au financement, combiné à de la formation et à un encadrement adapté, permettrait aux aspirants repreneurs de développer les compétences nécessaires en amont du transfert et d'être mieux outillés pour assurer la pérennité de l'entreprise une fois l'acquisition réalisée.

Par ailleurs, des mesures fiscales adaptées pourraient constituer un levier structurant pour favoriser les transferts d'entreprises, notamment en ce qui concerne le traitement des dividendes ou encore la mise en place de programmes de financement adaptés aux jeunes repreneurs.

26 Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*.

27 Statistique Canada (2026). Tableau 14-10-0327-01: *Caractéristiques de la population active selon le genre et le groupe d'âge détaillé, données annuelles*.

28 Duhamel, Marc (2026). Observatoire de Repreneuriat Québec. *Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise au Québec, 2015-2023*.

29 Repreneuriat Québec (2025). *Créer ou reprendre une PME? Les avantages du repreneuriat*.

Les obstacles du cédant

Bien que les repreneurs se heurtent à plusieurs obstacles structurels qui peuvent limiter leur capacité à acquérir une entreprise québécoise, les cédants font eux aussi face à des défis importants. Ceux-ci vont des considérations pratiques, comme l'évaluation de l'entreprise et la compréhension du processus de transfert, jusqu'aux enjeux psychologiques et identitaires associés au détachement de l'entreprise. Agir sur ces différents freins est essentiel afin de favoriser des transferts réussis et d'assurer la pérennité des entreprises québécoises. Ces enjeux ne sont d'ailleurs pas nouveaux: la littérature scientifique et grise documente les difficultés associées au transfert d'entreprise depuis les années 1980.

Une chose demeure cependant claire: les transitions planifiées présentent des perspectives de réussite nettement supérieures à celles réalisées dans l'urgence.

L'accompagnement des entrepreneurs doit donc commencer bien en amont de la transaction, idéalement au moins 2 à 5 ans avant la cession envisagée, selon Repreneuriat Québec.

Cette préparation ne doit toutefois pas se limiter aux dimensions financières et administratives du transfert, elle doit également préparer le cédant à se détacher progressivement de son entreprise et à envisager la suite.

Préparer l'entreprise au transfert

Sur le plan administratif, certains cédants sont insuffisamment préparés au transfert de leur entreprise. Ils peuvent, par exemple, méconnaître sa valeur réelle, les professionnels auxquels faire appel ou encore les différentes étapes à franchir pour amorcer et mener à terme le processus. La Sphère HEC Montréal souligne d'ailleurs que le Québec ne manque pas nécessairement de ressources pour accompagner les cédants, mais que l'écosystème de soutien demeure parfois fragmenté, ce qui peut complexifier le parcours des entrepreneurs³⁰.

Or, plusieurs dimensions de l'entreprise doivent être évaluées et, au besoin, renforcées avant même d'envisager une transaction. Une évaluation rigoureuse de sa valeur, une structure organisationnelle solide, une tenue de livres adéquate ainsi que des processus, des connaissances et des compétences facilement transférables peuvent faciliter la transition et accroître l'attrait de l'entreprise auprès de repreneurs potentiels³¹. Autrement dit, une entreprise mise en vente n'est pas automatiquement une entreprise prête à être reprise.

Cette distinction est particulièrement importante lorsque la valeur de l'entreprise repose fortement sur son propriétaire-dirigeant. Plus les relations avec la clientèle, les connaissances stratégiques, les processus décisionnels ou le savoir-faire sont concentrés entre les mains du cédant, plus le transfert risque d'être complexe. Certaines entreprises doivent donc consacrer plusieurs années à structurer leurs activités, à formaliser leurs processus et à transmettre les connaissances clés afin de réduire leur dépendance envers le propriétaire-dirigeant³².

Ces enjeux administratifs et organisationnels sont aujourd'hui relativement bien documentés, et des acteurs comme la Banque de développement du Canada³³ et Repreneuriat Québec³⁴, à travers son approche fédératrice, proposent différents outils et guides pratiques destinés à accompagner les cédants dans leur préparation. Repreneuriat Québec offre également un accompagnement sur mesure illimité pour les cédants.

³⁰ La Sphère HEC Montréal (s.d.). *Cartographie Repreneuriat*.

³¹ Banque de développement du Canada (2015). *Business transition planning: A guide for entrepreneurs*.

³² Repreneuriat Québec (anciennement CTEQ) (2022). *Guide du Cédant No. 2*.

³³ Banque de développement du Canada (2015). *Business transition planning: A guide for entrepreneurs*.

³⁴ Repreneuriat Québec (anciennement CTEQ) (2022). *Guide du Cédant No. 2*.

Préparer le cédant au transfert

La préparation de l'entreprise ne constitue toutefois qu'une partie de l'équation. Une dimension parfois moins mise de l'avant concerne la préparation psychologique du cédant à se départir de son entreprise. Bien que ces enjeux soient largement documentés dans la littérature, le temps nécessaire pour effectuer cette transition personnelle n'est pas toujours intégré à la planification du transfert.

Pour un propriétaire-dirigeant ayant consacré plusieurs années, voire plusieurs décennies, à bâtir et à développer son entreprise, s'en détacher peut représenter une transition particulièrement difficile. L'entreprise peut occuper une place centrale dans son identité, son quotidien, ses relations sociales et son sentiment d'accomplissement. La céder ne signifie donc pas uniquement transférer un actif économique : elle peut également nécessiter de renoncer à un rôle autour duquel une partie importante de la vie du cédant s'est construite. Cette séparation peut ainsi s'apparenter à un processus de deuil et, dans certains cas, provoquer une véritable remise en question identitaire³⁵.

L'absence d'un projet de vie clairement défini pour l'après-transfert peut accentuer ces difficultés. Le cédant peut alors s'interroger sur son rôle et son identité à l'extérieur de l'entreprise, éprouver de la difficulté à céder le contrôle ou encore douter de la capacité du repreneur à assurer la continuité de ce qu'il a bâti. Ces préoccupations peuvent ralentir le processus de transfert, compliquer la relation avec le repreneur et peuvent alimenter certaines tensions avec l'entourage du cédant³⁶. Un accompagnement psychologique et une réflexion amorcée suffisamment tôt sur la vie après l'entreprise peuvent ainsi contribuer à préparer le cédant non seulement à vendre son entreprise, mais à être réellement prêt à en transférer le contrôle.

En somme, réussir un transfert d'entreprise suppose de préparer à la fois l'entreprise à être reprise et l'entrepreneur à la laisser aller. L'accompagnement des cédants gagnerait donc à conjuguer les dimensions financières, administratives et organisationnelles du transfert avec ses dimensions humaines et identitaires. Une préparation amorcée plusieurs années avant la cession permettrait ainsi de créer les conditions nécessaires à une transition plus harmonieuse pour le cédant, plus sécurisante pour le repreneur et, ultimement, plus favorable à la pérennité de l'entreprise.

³⁵ Cadieux, Louise (2005). *La succession dans les PME familiales : proposition d'un modèle de réussite du processus de désengagement du prédécesseur*. Revue internationale P.M.E., vol. 18, no. 3-4, pp. 31-50.

³⁶ Cadieux, Louise (2005). *La succession dans les PME familiales : proposition d'un modèle de réussite du processus de désengagement du prédécesseur*. Revue internationale P.M.E., vol. 18, no. 3-4, pp. 31-50.

Discussion

Le repreneuriat représente une occasion particulièrement porteuse pour le Québec, tant par son potentiel d'innovation et ses retombées économiques que par sa contribution à la vitalité entrepreneuriale et au dynamisme des régions. Pour que ce potentiel se concrétise pleinement, encore faut-il toutefois que les conditions nécessaires au transfert soient réunies.

Or, l'analyse des obstacles rencontrés par les cédants et les repreneurs révèle que le succès d'un transfert repose sur bien davantage que la simple rencontre entre une entreprise à vendre et une relève intéressée. Du côté des cédants, notamment, les défis touchent autant la préparation financière et organisationnelle de l'entreprise que la capacité du propriétaire-dirigeant à se détacher d'une organisation à laquelle son parcours professionnel et personnel est souvent intimement lié. Une préparation amorcée suffisamment tôt apparaît ainsi essentielle pour favoriser une transition réussie et assurer la pérennité de l'entreprise au-delà du transfert.

Le discours entourant le repreneuriat a longtemps mis l'accent sur la disponibilité d'une relève suffisante pour reprendre les milliers d'entreprises dont les propriétaires souhaitent se retirer, notamment dans un contexte de vieillissement de la population.

Pourtant, une autre question mérite d'être posée: parmi les quelque 38 000 entreprises susceptibles de changer de mains au cours des trois prochaines années³⁵, combien sont véritablement prêtes à être transférées?

Autrement dit, et si une partie de l'enjeu ne résidait pas uniquement dans la disponibilité de la relève, mais également dans la préparation des cédants et de leurs entreprises?

37 Lansberg, Ivan (1998). *The Succession Conspiracy: And how you can untangle it.*

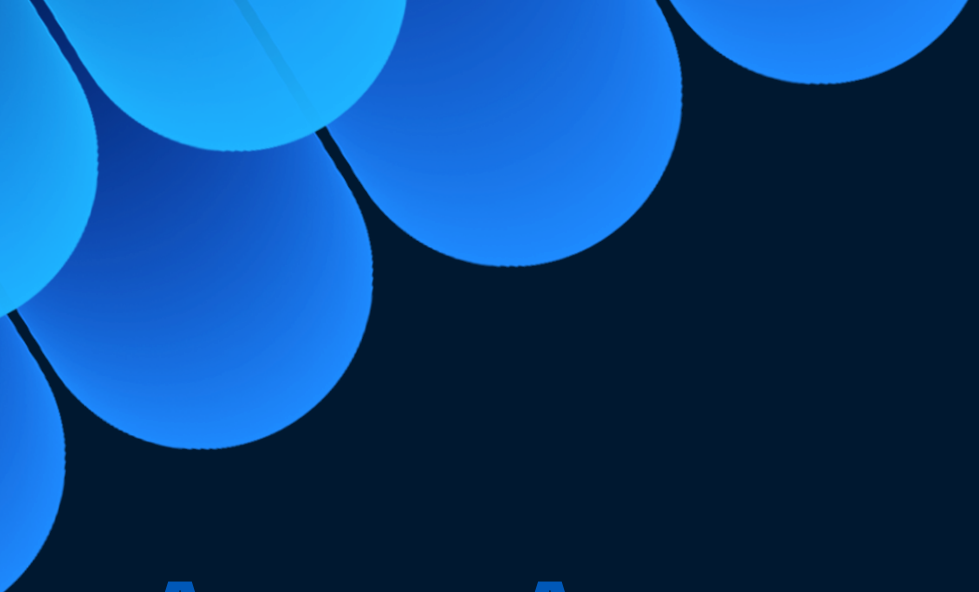
Les données actuellement disponibles ne permettent pas de répondre pleinement à cette question. Elles permettent difficilement de distinguer l'intention de vendre de la préparation effective au transfert ni d'évaluer dans quelle mesure les entreprises concernées disposent des caractéristiques nécessaires pour être aisément transférables. Une meilleure compréhension du degré de préparation des cédants apparaît donc essentielle pour préciser le diagnostic entourant le défi du repreneuriat au Québec³⁸. Mesurer non seulement le nombre d'entreprises susceptibles d'être mises en vente, mais également leur niveau de préparation et leur transférabilité permettraient de mieux cibler les interventions nécessaires et d'accompagner les cédants suffisamment en amont.

Le défi du repreneuriat ne consiste donc pas uniquement à trouver une relève: il consiste également à créer les conditions permettant aux entreprises d'être effectivement transmises.

Un écosystème de repreneuriat bien structuré, offrant un accompagnement adapté tant aux cédants qu'aux repreneurs, apparaît ainsi comme une condition essentielle pour transformer le potentiel du repreneuriat en retombées économiques durables pour le Québec.

³⁸ Repreneuriat Québec s'est d'ailleurs attaqué à cet enjeu en 2026. Au cours du mois d'octobre, l'organisation rendra disponible gratuitement un outil de diagnostic permettant aux cédants de mieux comprendre et d'évaluer leur degré de préparation.





Annexe A – Méthodologie du Baromètre

Annexe A – Méthodologie du Baromètre

Dans cette annexe, nous présentons la méthodologie utilisée pour construire l'indice de prospérité économique. Celle-ci s'inspire des approches reconnues en matière d'indices composites, notamment celles employées par des organisations économiques telles que le Conference Board du Canada. La construction de l'indice repose sur les étapes suivantes :

Sélectionner les variables à inclure dans l'indice.

Dans un premier temps, 28 variables ont été sélectionnées, sur la base de leur capacité à prédire la croissance économique à long terme, telle qu'évaluée par des économistes experts.

Une attention particulière a également été portée à l'intégration de variables reflétant la soutenabilité environnementale ainsi que la situation économique des ménages, ces dimensions jouant un rôle important dans la prospérité à long terme. Le Baromètre comprend ainsi cinq variables environnementales et deux variables liées aux ménages.

Recueillir des données sur chacune des variables pour autant d'années que possible de 1980 à 2024 pour chaque juridiction.

Les données utilisées proviennent, pour la majorité des variables composant l'indice, de tableaux publics de Statistique Canada. Les autres données ont été tirées de sources gouvernementales complémentaires ainsi que d'organisations internationales. La plupart des variables sont disponibles pour chacune des juridictions sur la période allant de 1980 ou 1981 jusqu'à 2024.

Dans les cas où certaines variables ne sont disponibles qu'à partir d'années ultérieures, des ajustements méthodologiques ont été apportés. Pour les années où les données sont observées, les variables sont intégrées

normalement à l'indice. En revanche, pour les années où les données sont manquantes, ces variables sont considérées comme n'ayant aucun effet sur l'indice.

Pour certaines variables, notamment la part du PIB attribuable à l'épuisement des ressources naturelles et le ratio de la dette des ménages au revenu disponible, les séries sont disponibles sur une période plus longue pour le Canada que pour le Québec et l'Ontario. Dans ces cas, il est supposé que le ratio des observations du Québec et de l'Ontario par rapport au Canada demeure constant à partir de la première année disponible, pour les périodes où seules les données canadiennes sont observées.

Calculer le taux de croissance annuel de chaque variable et l'écart-type de la variable dans chaque juridiction.

Le taux de croissance annuel de chaque variable (X) est calculé à l'aide de la formule de variation symétrique en pourcentage (SPC) :

$$SPC(X_{it}) = 200 \times \frac{X_{it} - X_{it-1}}{X_{it} + X_{it-1}}$$

Dans cette formulation, i désigne la juridiction et t l'année. L'écart-type (ET) de chaque variable est ensuite calculé comme suit :

$$SD(X_i) = \sqrt{\frac{\sum_t (X_{it} - \mu_i)^2}{T - 1}}$$

Où T est le nombre d'années avec des données et μ_i est la moyenne de X_i .

Attribuer à chaque variable un poids plus important pour les variables ayant moins de variation annuelle.

La somme des inverses des écarts-types est ensuite calculée pour chaque variable au sein de chaque juridiction. Le poids (W) attribué à chaque variable correspond à sa part relative dans cette somme des écarts-types inverses, pour la juridiction considérée³⁹:

$$W(X_i) = \frac{\frac{1}{SD_i(X_i)}}{\sum_i^n \frac{1}{SD_i(X_i)}}$$

Où n est le nombre de variables.

Calculer la contribution de la variable à l'indice au cours d'une année donnée, en multipliant sa pondération par son taux de croissance annuel.

La contribution (C_i) de chaque variable dans chaque juridiction est calculée comme suit pour chaque année:

$$C_{it}(X_{it}) = W(X_i) \times SPC(X_{it})$$

La somme de ces contributions est ensuite calculée afin d'obtenir la variation totale en pourcentage (P) de l'indice pour l'année considérée.

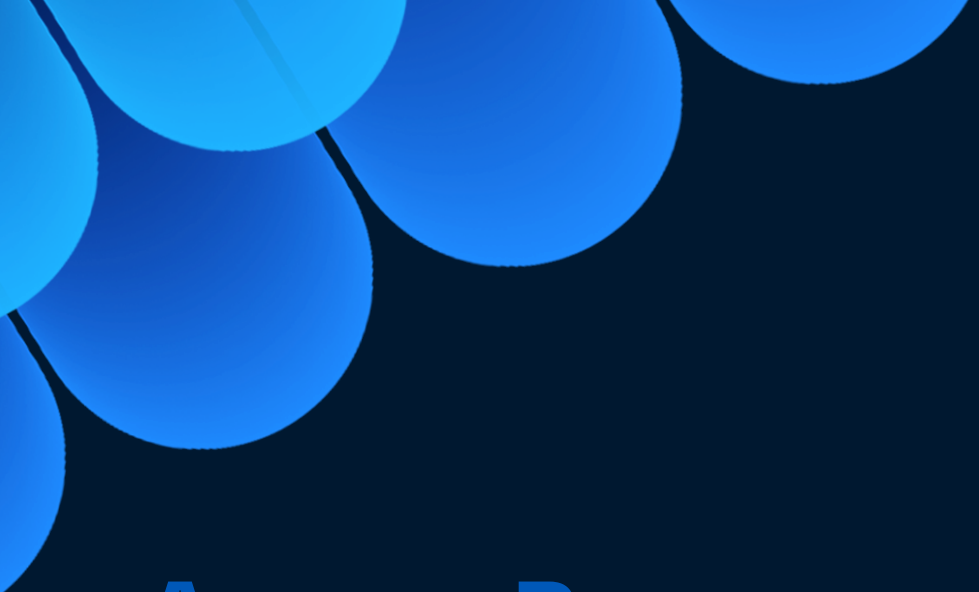
$$P_{it} = \sum_j^n C_{it}(X_{itj})$$

Calcul de l'indice.

Le calcul de l'indice repose sur une adaptation de la formule de variation symétrique en pourcentage, où la variation annuelle correspond à la somme des contributions déterminées à l'étape 5. L'indice est par ailleurs normalisé à une base de 100 en 1980:

$$EHI_{it} = EHI_{it-1} \times \frac{200 + P_{it}}{200 - P_{it}}$$

³⁹ Il est à noter que, pour les variables dont une diminution est associée à une amélioration de la prospérité, telles que le taux de chômage ou les émissions de GES, le poids (W) est multiplié par -1 afin d'inverser le sens de leur contribution à l'indice.



Annexe B – Méthodologie de l’incidence des tarifs et contre-tarifs

Annexe B – Méthodologie de l'incidence des tarifs et contre-tarifs

Cette annexe décrit les principales étapes menant à la construction des indicateurs d'exposition commerciale ainsi qu'à l'estimation de leurs effets sur la production et l'emploi. Une note méthodologique complémentaire détaille les sources de données, les hypothèses retenues et les principales limites associées aux calculs.

Périmètre et sélection des secteurs

L'analyse porte sur dix sous-secteurs manufacturiers définis au niveau SCIAN à trois chiffres:

- 1) 322: Fabrication du papier
- 2) 325: Fabrication de produits chimiques
- 3) 326: Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc
- 4) 331: Première transformation des métaux
- 5) 332: Fabrication de produits métalliques
- 6) 333: Fabrication de machines
- 7) 334: Fabrication de produits informatiques et électroniques
- 8) 335: Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques
- 9) 336: Fabrication de matériel de transport
- 10) 339: Activités diverses de fabrication

La sélection repose sur cinq considérations complémentaires: l'exposition des exportations québécoises aux tarifs américains, l'exposition des intrants importés aux contre-tarifs canadiens⁴⁰, l'importance économique des flux commerciaux, la qualité du raccordement entre produits et industries et la pertinence des secteurs pour les variables du Baromètre Prospéra. Il s'agit donc d'un périmètre analytique ciblé plutôt que d'un portrait exhaustif de tous les secteurs québécois susceptibles d'être touchés.

Les flux commerciaux⁴¹ sont observés au niveau des produits du Système harmonisé (SH6), puis rattachés aux sous-secteurs SCIAN. Lorsqu'un produit peut être associé à plusieurs industries, sa valeur est répartie entre celles-ci au moyen de parts d'allocation. Les mêmes parts sont appliquées aux exportations vers les États-Unis et aux exportations mondiales afin de préserver la comparabilité des ratios.

⁴⁰ Les résultats présentés reposent donc sur les mesures tarifaires annoncées en date du 15 septembre 2026. À noter que les résultats présentés dans cette section ne tiennent pas compte des interdictions d'importation annoncées par l'administration américaine le 8 septembre 2026, dont l'entrée en vigueur est prévue le 29 septembre 2026.

⁴¹ Les flux commerciaux couvrent les douze mois allant d'août 2025 à juillet 2026.

Construction des indicateurs d'exposition commerciale

Le tableau suivant présente la notation utilisée dans les équations ci-bas.

Symbole	Définition
s	Sous-secteur SCIAN à trois chiffres
h	Produit exporté, au niveau SH6
c	Intrant utilisé dans la production
X	Valeur des exportations québécoises
q	Part du produit couverte par la mesure tarifaire
T	Taux additionnel imposé par les États-Unis
K	Taux du contre-tarif canadien
a	Part de l'intrant dans les coûts de production
m	Part de l'approvisionnement importé provenant des États-Unis
p	Part d'allocation d'un SH6 entre sous-secteurs

Exposition aux tarifs américains

Pour chaque sous-secteur, le calcul débute par la part des exportations totales destinée aux États-Unis. Cette dépendance est ensuite combinée à la proportion des exportations vers les États-Unis effectivement couverte par les mesures tarifaires et au taux tarifaire additionnel applicable. La couverture et les taux sont déterminés à partir des sous-positions tarifaires visées et sont pondérés par la valeur des produits exportés.

Dépendance envers le marché américain

$$D_s = \frac{X_{s,US}}{X_{s,Monde}}$$

Part des exportations totales du sous-secteur destinée aux États-Unis. Les deux termes sont répartis entre sous-secteurs au moyen des mêmes parts d'allocation, faute de quoi le ratio serait biaisé.

Couverture tarifaire

$$C_s = \frac{\sum X_{s,h,US} q_h}{\sum X_{s,h,US}}$$

Proportion des exportations vers les États-Unis effectivement assujettie aux tarifs, pondérée par la valeur de chaque produit.

Taux tarifaire moyen pondéré

$$T_s = \frac{\sum X_{s,h,US} q_h \tau_h}{\sum X_{s,h,US} q_h}$$

La moyenne des taux applicables aux produits tarifés, pondérée par la valeur des exportations de chaque produit.

Exposition aux tarifs américains

$$ET_s = D_s \times C_s \times T_s = \frac{\sum X_{s,h,US} q_h \tau_h}{X_{s,Monde}}$$

Le résultat représente une charge tarifaire brute par dollar d'exportations totales du secteur. Il ne s'agit pas d'une perte de ventes ou de profits, car le coût peut être réparti entre plusieurs acteurs ou atténué par une modification des prix et des volumes.

Exemple: Un sous-secteur destinant 60 % de ses exportations aux États-Unis, dont 40 % sont frappées à un taux moyen de 25 %, obtient $ET = 0,60 \times 0,40 \times 0,25 = 0,06$, soit 6 \$ par tranche de 100 \$ d'exportations totales.

Exposition aux contre-tarifs canadiens

L'exposition aux contre-tarifs mesure la pression exercée sur les coûts de production par les intrants importés des États-Unis. Pour chaque intrant, le calcul combine son importance dans la structure de production du secteur, la part de l'approvisionnement importé provenant des États-Unis, la proportion de cet intrant assujettie aux contre-tarifs et le taux applicable. Les expositions calculées pour l'ensemble des intrants sont ensuite additionnées.

$$EC_{s,c} = a_{s,c} \times m_{c,US} \times q_c \times \kappa_c$$

Importance de l'intrant dans les coûts, multipliée par la dépendance envers les fournisseurs américains, par la proportion de l'intrant tarifée et par le taux du contre-tarif.

$$EC_s = \sum EC_{s,c}$$

L'exposition totale correspond à la somme des expositions calculées pour tous les intrants. Le calcul repose sur la structure des intrants observée dans les tableaux de ressources et emplois et sur la provenance des importations québécoises.

Indice de double exposition

Afin d'identifier les secteurs simultanément exposés aux tarifs américains et aux contre-tarifs canadiens, chacune des deux composantes est transformée en rang centile centré.

$$P_s^T = \text{rang centile}(ET_s) \times 100$$

$$P_s^C = \text{rang centile}(EC_s) \times 100$$

$$IDE_s = \sqrt{P_s^T P_s^C}$$

Le rang centile est calculé selon la convention centrée (rang - 0,5) / n. Sur dix sous-secteurs, les rangs prennent les valeurs 5, 15, 25 et ainsi de suite jusqu'à 95, et l'indice est borné entre 5 et 95.

Cette convention est retenue plutôt que la formule allant de 0 à 100 parce que l'indice repose sur une moyenne géométrique: un rang nul sur une seule composante annulerait l'indice entier, même pour un sous-secteur fortement exposé sur l'autre. Avec dix observations seulement, traiter les valeurs extrêmes comme les bornes d'une population n'est pas justifié.

Traitement particulier de la section 232

Les mesures relevant de la section 232 font l'objet d'un traitement distinct. Les données publiques ne permettent pas d'observer avec suffisamment de précision, pour chaque expédition, le contenu métallique, l'usage final et les autres caractéristiques nécessaires à l'imputation d'un taux effectif unique. Aucun taux central n'est donc intégré à l'indice de double exposition ni aux composantes principales de l'exposition.

L'incidence de la section 232 est plutôt présentée sous forme de bornes et d'analyses de sensibilité. Dans les figures comparatives, le point milieu entre les bornes basse et haute est utilisé uniquement pour positionner les sec-teurs. Il s'agit d'une convention analytique et non d'une estimation ponctuelle des droits effectivement payés. Lorsque les règles applicables permettent le cumul des mesures relevant des sections 338 et 232, ce chevauchement est pris en compte dans le fichier de calcul.

La section 232 est exclue du scénario de base. Ses effets sont ajoutés séparément sous forme d'une fourchette fondée sur les bornes basse et haute de l'exposition, auxquelles sont appliqués les paramètres comportementaux du scénario central.

Conversion de l'exposition en effets économiques

La deuxième étape de la méthode convertit l'exposition tarifaire en variation de production, puis en emplois soutenus. Trois mécanismes sont considérés : la diminution des exportations vers les États-Unis, le renchérissement des intrants importés et la substitution d'une partie des importations américaines par de la production québécoise.

Hypothèses du scénario central

Le scénario central repose sur une répercussion de 70 % des tarifs américains dans les prix payés par les acheteurs américains et sur une élasticité de la demande de 1,00. Pour les contre-tarifs canadiens, il suppose que 50 % du renchérissement des intrants est transféré aux prix de vente et retient une élasticité de la demande intérieure de 0,80. Enfin, le mécanisme de substitution suppose que 15 % des importations visées sont remplacées par de la production canadienne et que le Québec capte 50 % de cette production de remplacement. Ces paramètres sont ensuite soumis à des scénarios de sensibilité décrits dans la note méthodologique complémentaire.

Les mêmes paramètres comportementaux centraux sont appliqués aux bornes basse et haute de l'exposition associée à la section 232.

Diminution des exportations

Pour chaque secteur, la charge tarifaire centrale de la section 338 est convertie en diminution de production en fonction de la part du tarif répercutée dans le prix payé par l'acheteur américain et de la réaction de la demande à cette hausse de prix.

$$\text{Variation de production exportée} = - \text{Coût tarifaire 338} \times \text{taux de répercussion} \times \text{élasticité de la demande américaine}$$

Renchérissement des intrants

La hausse du coût des intrants peut être absorbée dans les marges ou transférée aux prix de vente. La portion transférée réduit les quantités demandées selon l'élasticité retenue.

$$\text{Variation de production liée aux intrants} = - \text{Coût tarifaire des intrants} \times \text{taux de répercussion} \times \text{élasticité de la demande}$$

Effet positif de substitution

Les contre-tarifs peuvent favoriser le remplacement de certains produits importés des États-Unis. Le calcul ne suppose pas que toutes les importations sont remplaçables: il applique un taux de substitution aux importations couvertes, puis attribue au Québec seulement la part qu'il pourrait réaliste-ment produire.

$$\text{Production québécoise de remplacement} = \text{Importations couvertes} \times \text{taux de substitution} \times \text{part captée au Québec}$$

Conversion de la production en emplois

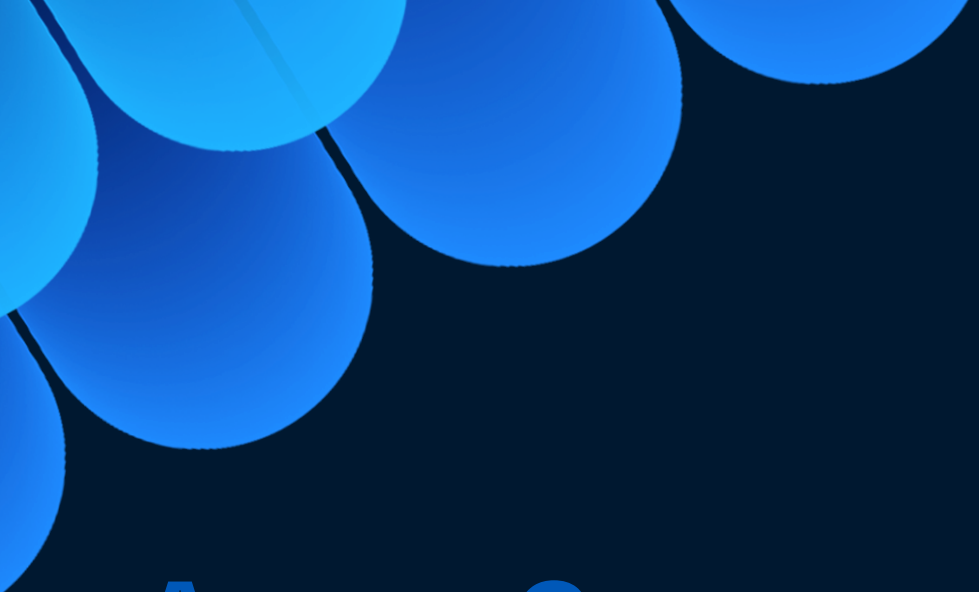
La variation nette de production de chaque secteur est multipliée par son multiplicateur d'emploi. Les multiplicateurs détaillés du Québec de 2022 sont pondérés selon la composition sectorielle des exportations. Le multiplicateur simple fournit les emplois directs et indirects.

$$\text{Variation des emplois} = \frac{\text{Variation de la production} \times \text{multiplicateur d'emploi par million de dollars}}{1\,000\,000 \$}$$

Le multiplicateur simple permet d'estimer les emplois directs et indirects. Les effets induits, qui découlent de la variation des dépenses des ménages, correspondent à la différence entre le multiplicateur total et le multiplicateur simple.

Portée et limites des estimations

Ces calculs reposent sur une approximation linéaire et sur des multiplicateurs statiques de 2022. Ils mesurent le nombre d'emplois soutenus par un niveau donné de production, et non un nombre prévu de mises à pied. Ils ne tiennent notamment pas compte d'une éventuelle réorientation des exportations, des contraintes de capacité ou des autres ajustements que pourraient effectuer les entreprises.



Annexe C – Tableaux annexes

Annexe C – Tableaux annexes

Tableau C.1.
Variables incluses dans le Baromètre économique par catégorie

Catégories	Capital humain	Croissance	Investissement	Entreprises	Environnement / Énergie	Ménages
Variables	Participation globale à la population active 45-64 ans	Exportations	Formation brute de capital fixe	Concentration industrielle	Émissions de GES par habitant	Revenu médian après impôt
	Population en âge de travailler	Capital-risque	Stock de capital fixe par personne	Entrepreneurs / salariés	% du PIB provenant de l'extraction des ressources naturelles	Ratio dette des ménages / revenu disponible
	Taux d'emploi	Investissement étranger privé au Canada	Dette publique nette / PIB	Intensité du capital	Proportion d'énergie provenant de sources renouvelables	
	Taux de chômage de longue durée	Investissement étranger hors du Canada	Dépenses de R&D		Efficacité énergétique (PIB divisé par la consommation d'énergie)	
	Taux de diplomation postsecondaire	Importations	Investissement dans les TIC / PIB		Capacité électrique à partir de sources renouvelables	
		PIB par population en âge de travailler (15-64 ans)				
		HHI des exportations nettes – produits				
		HHI des exportations nettes – industries				

Tableau C.2.

Contribution de chaque variable à l'indice par juridiction, 1980–2024

Rang	CANADA		QUÉBEC		ONTARIO	
	Variable	%	Variable	%	Variable	%
1	Dépenses en R&D	18,4	PIB par population en âge de travailler	19,5	PIB par population en âge de travailler	19,4
2	Taux de diplomation postsecondaire	17,2	Dépenses en R&D	14,3	Dépenses en R&D	17,6
3	PIB par population en âge de travailler	15,3	Efficacité énergétique	14,0	Taux de diplomation postsecondaire	16,6
4	Efficacité énergétique	12,8	Stock de capital fixe par personne	13,8	Efficacité énergétique	16,5
5	Formation brute de capital fixe	12,0	Taux de diplomation postsecondaire	13,5	Formation brute de capital fixe	14,0
6	Exportations	10,6	Formation brute de capital fixe	11,3	Exportations	13,9
7	Capacité électrique à partir de sources renouvelables	10,0	Exportations	10,2	Stock de capital fixe par personne	7,2
8	Stock de capital fixe par personne	9,7	Participation globale à la population active 45–64	7,3	Participation globale à la population active 45–64	5,6
9	Participation globale à la population active 45–64	8,9	Capacité électrique à partir de sources renouvelables	5,0	Émissions de GES par habitant	5,6
10	Émissions de GES par habitant	3,4	Émissions de GES par habitant	3,3	Capacité électrique à partir de sources renouvelables	4,9
11	Investissement dans les TIC / PIB	2,7	Concentration industrielle	2,7	Investissement dans les TIC / PIB	3,4
12	Capital–risque	1,8	Investissement dans les TIC / PIB	2,7	Concentration industrielle	2,9
13	Revenu médian après impôt	1,8	Taux d'emploi	1,6	HHI des exportations nettes – produits	2,0
14	Concentration industrielle	1,2	Capital–risque	1,5	Proportion d'énergie provenant de sources renouvelables	1,6
15	Investissement étranger privé au Canada	1,0	Proportion d'énergie provenant de sources renouvelables	1,4	Revenu médian après impôt	1,6
16	% du PIB provenant de l'extraction de ressources naturelles	0,7	Revenu médian après impôt	1,3	Capital–risque	1,4
17	Taux d'emploi	0,6	Taux de chômage de longue durée	1,1	Investissement étranger privé au Canada	1,2
18	Intensité du capital	0,5	Investissement étranger privé au Canada	0,9	% du PIB provenant de l'extraction de ressources naturelles	0,8
19	Proportion d'énergie provenant de sources renouvelables	0,2	% du PIB provenant de l'extraction de ressources naturelles	0,6	Intensité du capital	0,6
20	Dette publique / PIB	0,2	HHI des exportations nettes – industries	0,4	HHI des exportations nettes – industries	–0,2
21	Taux de chômage de longue durée	–0,1	Intensité du capital	0,1	Taux d'emploi	–0,5
22	Investissement étranger hors Canada	–1,0	HHI des exportations nettes – produits	–0,7	Taux de chômage de longue durée	–0,5
23	HHI des exportations nettes – industries	–1,3	Investissement étranger hors Canada	–0,9	Investissement étranger hors Canada	–1,2
24	HHI des exportations nettes – produits	–1,7	Dette publique / PIB	–1,6	Entrepreneurs / salariés	–2,1
25	Population en âge de travailler	–3,2	Entrepreneurs / salariés	–2,6	Population en âge de travailler	–2,3
26	Entrepreneurs / salariés	–3,3	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–3,1	Dette publique / PIB	–4,6
27	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–5,8	Population en âge de travailler	–7,9	Ratio dette des ménages / revenu disponible	–11,9
28	Importations	–12,6	Importations	–9,8	Importations	–13,7
Total		100,0		100,0		100,0

NOTES:

[1] Les chiffres sont un pourcentage de l'augmentation ou de la diminution totale dans une juridiction donnée au cours de chaque période.

[2] Le total des pourcentages présentés dans ce tableau peut ne pas sommer à 100,0 % à cause des arrondissements.

Tableau C.3.

**Estimation des emplois potentiellement à risque suivant les tarifs et contre-tarifs au Québec
(uniquement le 338)**

Contribution sectorielle	Variation estimée de l'emploi				
	Par les tarifs américains	Par les contre-tarifs canadiens	Par l'effet de substitution	Par les effets induits	Total
322 — Fabrication du papier	-911	-37	82	-223	-1 089
325 — Fabrication de produits chimiques	-532	-7	11	-122	-650
326 — Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc	-735	-10	4	-161	-902
331 — Première transformation des métaux	-28	-25	29	-8	-32
332 — Fabrication de produits métalliques	-410	-58	121	-76	-424
333 — Fabrication de machines	-789	-28	77	-178	-918
334 — Fabrication de produits informatiques et électroniques	-664	-11	41	-167	-801
335 — Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	-927	-14	31	-215	-1 125
336 — Fabrication de matériel de transport	-364	-49	153	-61	-322
339 — Activités diverses de fabrication	-908	-10	16	-152	-1 054
Total Québec	-6 268	-249	565	-1 364	-7 315

Tableau C.4.

**Estimation des emplois potentiellement à risque suivant les tarifs et contre-tarifs au Québec
(en ajoutant le 232)**

Contribution sectorielle	Variation estimée de l'emploi			
	Section 232 avec effets induits – Borne basse	Section 232 avec effets induits – Borne haute	Total avec effets induits – Borne basse	Total avec effets induits – Borne haute
322 — Fabrication du papier	-2	-2	-1 091	-1 091
325 — Fabrication de produits chimiques	0	-1 754	-650	-2 404
326 — Fabrication de produits en plastique et en caoutchouc	-7	-373	-909	-1 275
331 — Première transforma- tion des métaux	-5 729	-5 737	-5 760	-5 769
332 — Fabrication de produits métalliques	-2 064	-2 333	-2 488	-2 757
333 — Fabrication de machines	-994	-1 369	-1 912	-2 287
334 — Fabrication de produits informatiques et électroniques	-8	-457	-808	-1 258
335 — Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	-408	-1 132	-1 533	-2 258
336 — Fabrication de matériel de transport	-456	-2 239	-777	-2 561
339 — Activités diverses de fabrication	-39	-73	-1 094	-1 128
Total Québec	-9 706	-15 471	-17 021	-22 786