

BAROMÈTRE INDUSTRIEL QUÉBÉCOIS

STIQ 17^e ÉDITION

UN PORTRAIT UNIQUE
DU SECTEUR
MANUFACTURIER



Table des matières

STIQ en bref	3
Contexte de l'étude et méthodologie	4
Le secteur manufacturier québécois en quelques chiffres	5
Principaux résultats de la 17 ^e édition du Baromètre	12
Ventes	13
Protectionnisme américain	15
Ressources humaines	18
Investissements	24
Productivité	26
Technologies numériques	30
Conclusion	32
Le mot de la fin	34
Références	35



STIQ EN BREF

Fondée en 1987, STIQ est une association multi-sectorielle d'entreprises québécoises qui a pour mission de développer les relations d'affaires et améliorer la compétitivité des entreprises manufacturières afin de favoriser l'essor de notre économie.

Forte du plus grand réseau manufacturier du Québec, STIQ agit comme activateur de performance en créant des maillages fructueux et en déployant des programmes d'amélioration sur mesure.

Tous les jours, depuis près de 40 ans, elle est sur le terrain avec les industriels. Chaque année, l'expertise unique de STIQ bénéficie ainsi à plus de 900 entreprises œuvrant dans les secteurs clés de notre économie, tels que le transport terrestre, l'aéronautique, les produits métalliques, la défense et la sécurité, l'énergie électrique et les ressources minérales.



Contexte de l'étude et méthodologie

Grâce à sa connaissance approfondie du domaine industriel, STIQ a développé depuis 2009 une série d'indicateurs uniques, destinés à brosser un portrait réaliste et concret de ce secteur essentiel au développement économique du Québec.

Pour une 17^e année consécutive, STIQ a ainsi confié à BIP Recherche la réalisation d'un sondage téléphonique, effectué entre le 12 janvier et le 20 février 2026, portant sur l'état de ces indicateurs en 2025 ainsi que des priorités des entreprises pour 2026. La population d'enquête du sondage était constituée de 2 850 PME manufacturières localisées au Québec, inscrites dans la base de données de STIQ et ayant entre 10 et 500 employés. Au total, 500 PME ont été interrogées, un échantillon représentatif par rapport à la population d'enquête, tant sur le plan géographique et sectoriel, que pour la taille des entreprises. La marge d'erreur est de 3,9%, 19 fois sur 20.

L'analyse de l'évolution des indicateurs et des croisements judicieux ont permis de tirer des constats sur l'état du secteur manufacturier. Ces constats ont été validés grâce à une revue de la littérature rigoureuse sur les grands paramètres nationaux et mondiaux de l'économie et de l'industrie. Finalement, un groupe de discussion réalisé avec une dizaine de représentants de PME manufacturières a offert une vision concrète des enjeux auxquels font face les industriels.

STIQ présente ici les résultats de cette démarche, qui dresse une vue d'ensemble de la situation actuelle du secteur manufacturier québécois et en particulier celle des PME œuvrant au sein des chaînes d'approvisionnement des principaux secteurs industriels.



Le secteur manufacturier québécois en quelques chiffres

L'année 2025 aura été éprouvante pour les manufacturiers québécois, avec la poursuite du ralentissement économique amorcé en 2023 et l'application des droits de douane américains qui ont affecté durement certains secteurs, dont l'aluminium, l'acier et le bois d'œuvre. Le secteur manufacturier a été touché à un degré supérieur à l'ensemble de l'économie québécoise, avec une réduction de la production industrielle, de l'emploi et des exportations. On peut le constater au moyen de plusieurs des indicateurs qui sont présentés dans le cadre de cette 17^e édition du Baromètre industriel québécois.

Les données suivantes affichent un portrait de l'importance du secteur manufacturier dans l'économie du Québec :

- Le PIB découlant des biens fabriqués¹ s'élevait à **52,6 G\$** en 2025.²
- Les ventes de biens fabriqués (ventes manufacturières)³ s'établissaient à **224 G\$** en 2025, soit 26,5% du total canadien.⁴
- En 2025, le secteur employait **432 000 salariés**, soit 10,6% du nombre total de salariés au Québec et 28% des emplois manufacturiers canadiens.⁵
- Le PIB par emploi est plus élevé dans le secteur manufacturier (121 824 \$) que dans l'ensemble de l'économie (110 431 \$), un écart de 10%.⁶ Cet écart a beaucoup diminué, car il était de 17% en 2022 et en 2023.
- Le nombre d'établissements manufacturiers (employeurs avec salariés) totalisait **13 566** en 2024, ou 26% du total canadien.⁷ Ce nombre a baissé par rapport aux deux années précédentes (-6% par rapport à 2022).

Les PME constituent la très grande majorité de l'industrie manufacturière québécoise et ce, depuis toujours. En 2024, près de 93 % des établissements avaient moins de 100 employés et 32 % avaient moins de 5 employés.⁸

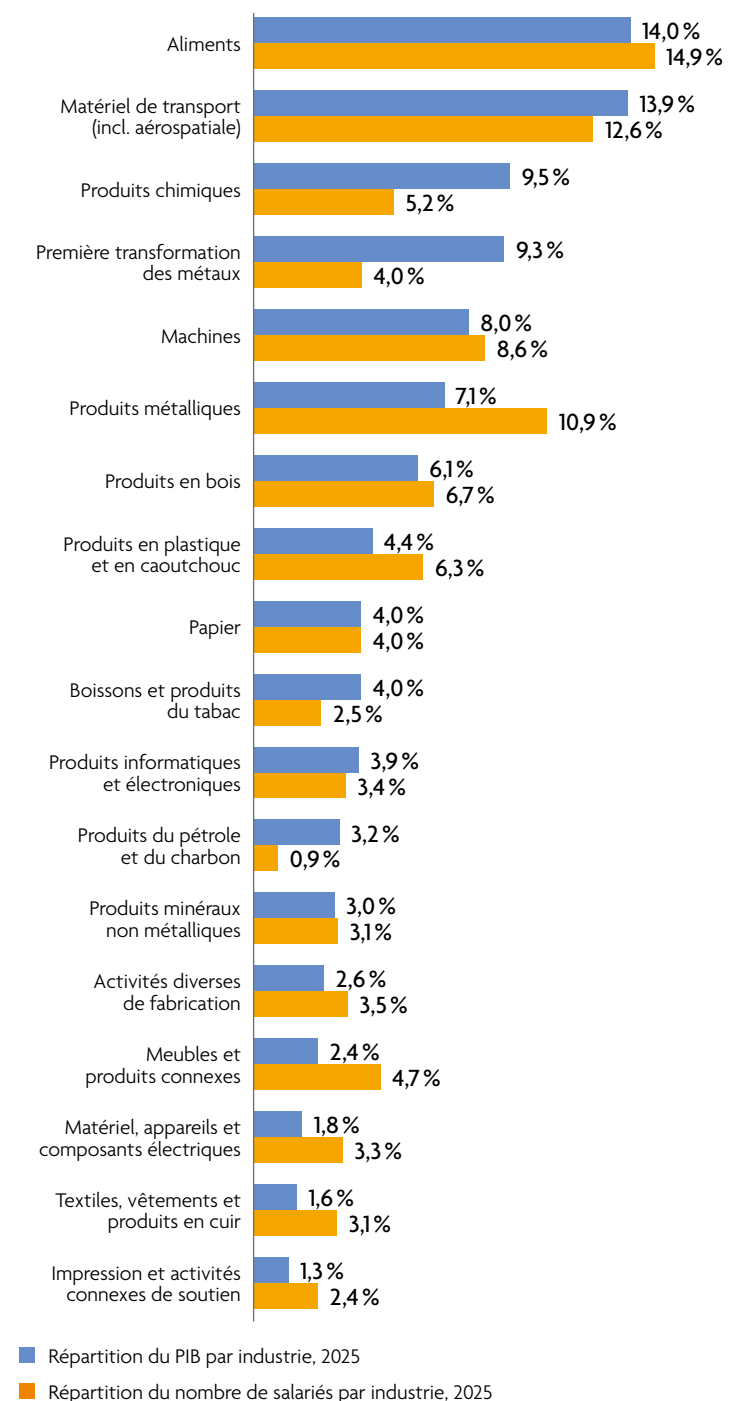
Les données sur la répartition du PIB et la répartition du nombre de salariés par industrie (graphique 1) montrent que six industries génèrent à elles seules près de 62 % du PIB du secteur manufacturier : les aliments, le matériel de transport (incluant l'aérospatiale), les produits chimiques, la première transformation des métaux, les machines et les produits métalliques.⁹ Par ailleurs, certaines industries génèrent un PIB plus élevé par rapport à leur utilisation de main-d'œuvre (par exemple, la première transformation des métaux, les produits chimiques, les boissons et le matériel de transport) alors que d'autres nécessitent une plus grande utilisation de main-d'œuvre par rapport au PIB généré (par exemple, les produits métalliques, les produits en plastique, les produits en bois, le meuble et les aliments).¹⁰

Le secteur manufacturier québécois se caractérise par la qualité de ses emplois : En 2025, le salaire hebdomadaire moyen (en dollars courants)¹¹ dans le secteur manufacturier était de 11 % supérieur à la moyenne québécoise (1 375 \$ contre 1 243 \$).¹²

Le secteur manufacturier se distingue également par un très faible taux de chômage. Après un creux historique de 2,0 % en 2022, son taux de chômage a légèrement augmenté pour se situer à 3,3 % en 2023 et 2024, puis a faiblement diminué pour atteindre 3,0 % en 2025. Il s'agit d'un taux inférieur de 2,6 points par rapport à la moyenne québécoise (5,6 %).¹³ Cette situation peut expliquer, en partie, l'écart de rémunération qui lui est favorable. Ajoutons que l'écart entre le taux de chômage du secteur manufacturier et celui du Québec en général est le plus élevé depuis une décennie.

GRAPHIQUE 1

Secteur de la fabrication au Québec : répartition du PIB par industrie et répartition du nombre de salariés par industrie



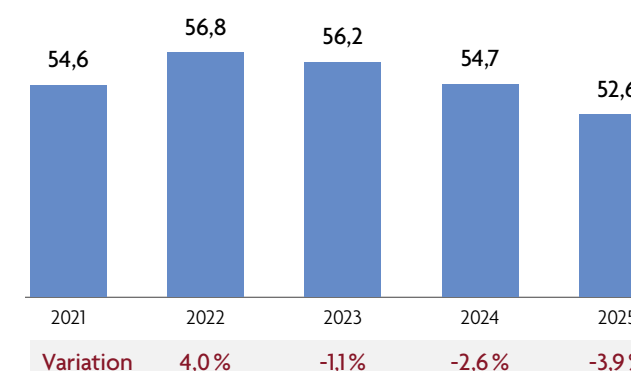
Baisse du PIB manufacturier et du nombre de salariés

La situation difficile dans laquelle évoluait le secteur manufacturier en 2025 est validée par l'évolution de plusieurs indicateurs :

- Le PIB du secteur manufacturier a connu un recul de 3,9 % en 2025 (en dollars enchaînés), ce qui est supérieur au recul de 2,6 % observé en 2024 (graphique 2).¹⁴ Il s'agit d'un résultat nettement inférieur à la moyenne de l'économie, le PIB québécois total ayant connu une croissance de 0,8 % en 2025. Précisons qu'environ les trois quarts de la diminution de PIB du secteur manufacturier sont attribuables à l'industrie du matériel de transport.
- La part du secteur de la fabrication dans l'ensemble du PIB québécois est en baisse constante depuis six ans : 13,6 % en 2019, 13,0 % en 2021, 12,8 % en 2023 et 11,7 % en 2025.¹⁵ Ceci s'explique par une croissance du PIB manufacturier inférieure à celle du PIB total du Québec.
- En 2025, les ventes de biens fabriqués (en dollars courants) ont connu une faible augmentation par rapport à l'année précédente (2,4 %) (graphique 3).¹⁶ Mais compte tenu qu'il s'agit de données en dollars courants, qui ne tiennent pas compte de l'inflation, la croissance des ventes a en réalité été à peu près nulle en 2025, car le taux d'inflation moyen était de 2,4 %.¹⁷
- Le nombre de salariés dans le secteur de la fabrication a légèrement baissé (-1,7 %) en 2025 (graphique 4). Il s'agit d'une troisième baisse consécutive.¹⁸ Le nombre de salariés en 2025 (432 000) est inférieur de 4 % par rapport à ce qu'il était avant la pandémie.

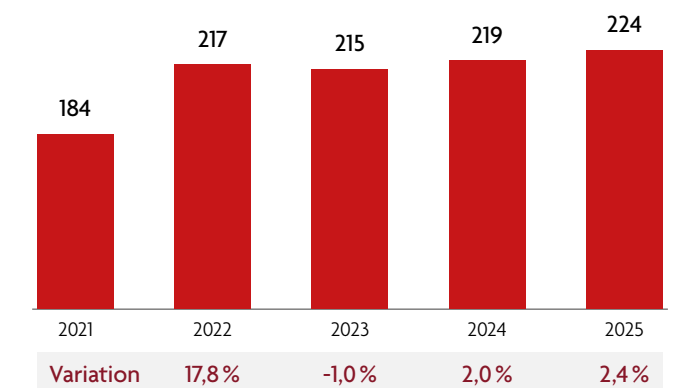
GRAPHIQUE 2

PIB réel aux prix de base du Québec, secteur de la fabrication (en milliards de dollars enchaînés de 2017)



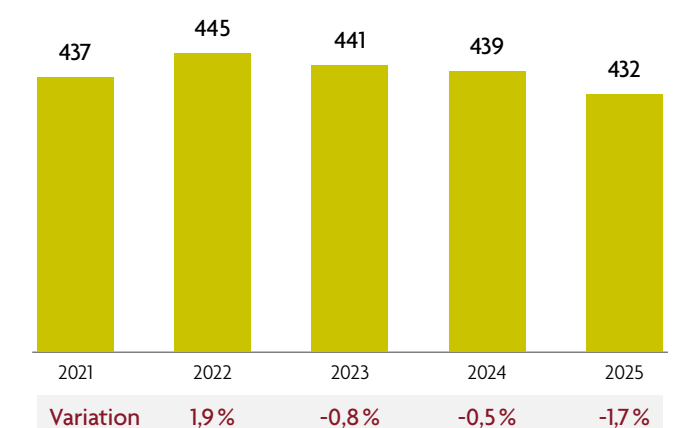
GRAPHIQUE 3

Vente de biens fabriqués, Québec (en milliards de dollars courants)



GRAPHIQUE 4

Nombre de salariés, secteur manufacturier québécois (en milliers)



Diminution des exportations québécoises

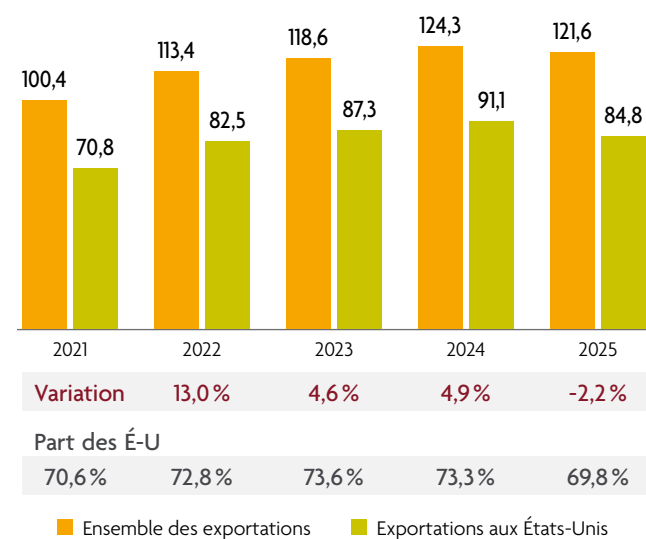
Le secteur manufacturier québécois se démarque par l'importance de ses exportations : en 2025, 87 % de la valeur totale des exportations québécoises était attribuable au secteur manufacturier.¹⁹ À elles seules, cinq industries comptent pour le tiers des exportations québécoises : la fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces (14,0 %), la production et la transformation d'alumine et d'aluminium (8,4 %), la fabrication de moteurs, de turbines et de matériel de transmission de puissance (4,1%), la fonte et l'affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium (3,8 %) et les raffineries de pétrole (3,5 %).²⁰

En outre, les exportations québécoises ont connu une diminution en 2025, après plusieurs années de croissance.

- Exprimée en dollars courants, la valeur totale des exportations internationales québécoises atteignait 121,6 milliards en 2025 (graphique 5), une diminution de 2,2 % par rapport à 2024.²¹
- Exprimée en dollars enchaînés de 2017, la valeur totale des exportations internationales québécoises s'établissait à 89,7 milliards en 2025, en baisse de 3,9 % par rapport à 2024.²²
- À l'instar de ce que l'on a observé au cours des trois années précédentes, la valeur du dollar canadien a poursuivi sa baisse par rapport à la devise américaine en 2025 (moyenne de 0,741 en 2023, de 0,730 en 2024 et de 0,715 en 2025).²³ Contrairement à ce que l'on observe généralement, la baisse du dollar canadien n'aura pas été un facteur favorable aux exportateurs en 2025.
- Les États-Unis demeurent de loin le principal marché des produits québécois exportés : en 2025, 69,8 % des exportations y étaient destinées, une proportion inférieure d'environ 3 points par rapport à la moyenne des trois années précédentes (graphique 5). Les droits de douane américains et la volonté de plusieurs entreprises de diversifier leurs marchés d'exportation pourraient expliquer cette baisse. Très loin derrière, la Chine représente le second marché, avec 4 % des exportations totales en 2025, en légère hausse par rapport aux trois années précédentes.²⁴

GRAPHIQUE 5

Valeur des exportations internationales totales du Québec
(en milliards de dollars courants)



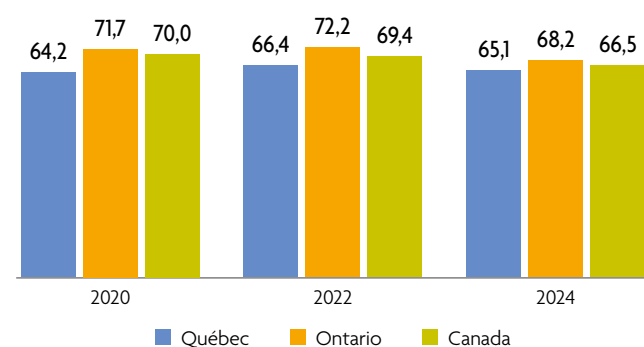
Productivité manufacturière : le Canada, le Québec et l'Ontario reculent

En 2024, la productivité²⁵ du secteur manufacturier québécois était de 65,10 \$ par heure travaillée (en dollars enchaînés), en baisse de 2,0 % par rapport à 2022 (graphique 6).²⁶

Depuis le début des enquêtes Baromètre il y a seize ans, les entreprises manufacturières québécoises accusent un retard en matière de productivité au regard de la moyenne canadienne et de l'Ontario. Cependant, cet écart s'est fortement resserré depuis quatre ans, l'écart négatif avec le Canada passant de 8,3 % en 2020 à 2,1 % en 2024 et l'écart négatif avec l'Ontario passant de 10,7 % en 2020 à 4,5 % en 2024. Il faut toutefois souligner que la productivité manufacturière du Canada et celle de l'Ontario ont subi une baisse nettement plus importante que celle du Québec en 2024, contribuant ainsi à réduire l'écart.

GRAPHIQUE 6

Productivité du travail (PIB par heure travaillée), secteur de la fabrication : Québec, Ontario et Canada
(en dollars enchaînés de 2017)



À l'échelle internationale, le Canada accuse une performance assez faible en matière de productivité par rapport aux pays membres de l'OCDE, de la zone euro et du G7. En 2024, la productivité du Canada était de 55,58 \$ par heure travaillée (en dollars américains constants de 2020), loin derrière les États-Unis (85,95 \$), loin derrière les pays de la zone euro (72,75 \$) et à l'avant-dernier rang parmi les pays du G7.²⁷ De 2017 à 2024, la productivité du Canada n'a augmenté que de 0,9 %, une croissance inférieure à celle des États-Unis (9,4 %) et à celle des pays de la zone euro (1,8 %). Parmi les 38 pays de l'OCDE, le Canada se situe au 19^e rang, n'ayant fait aucun progrès au cours des huit dernières années.

Perspectives au Québec et au Canada : poursuite du ralentissement en 2026 et faible reprise en 2027

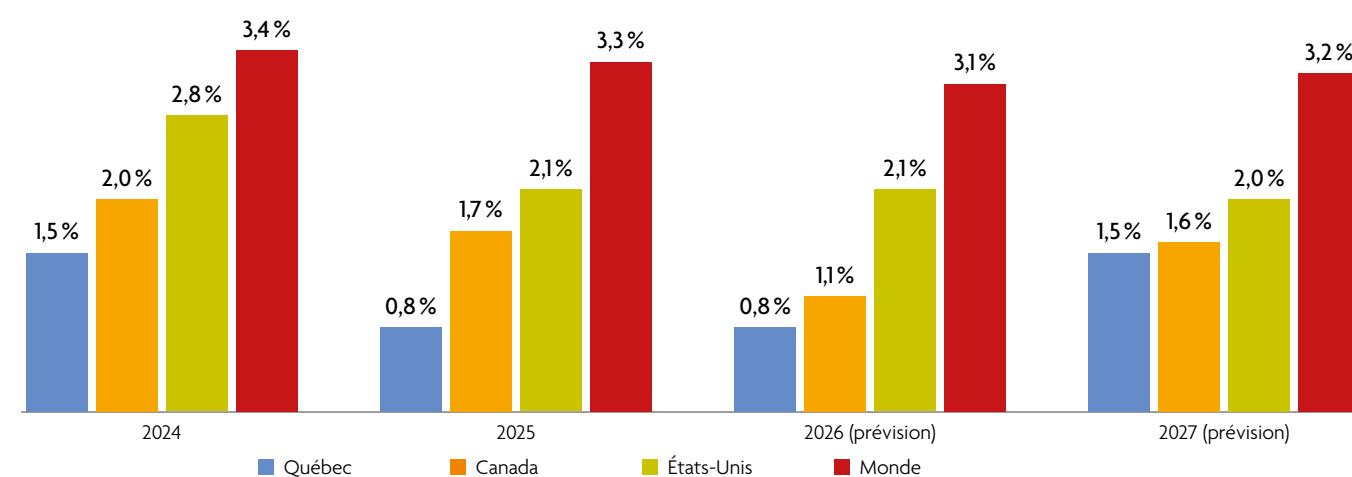
En 2025, la croissance du PIB a été relativement bonne à l'échelle mondiale (3,3 %). Elle a été plus modeste aux États-Unis (2,1 %) et encore davantage au Canada (1,7 %) et, surtout, au Québec (0,8 %).²⁸

Selon plusieurs sources consultées,²⁹ la croissance du PIB à l'échelle mondiale en 2026 et 2027 devrait demeurer relativement élevée (3,1 % et 3,2 %), à un niveau à peine inférieur à celui des années précédentes (graphique 7). Aux États-Unis, la croissance prévue devrait être de 2,1 % en 2026 et de 2,0 % en 2027, soit un niveau équivalent à celui de 2025. Dans le cas du Québec et du Canada, la croissance serait plutôt anémique en 2026 (respectivement 0,8 % et 1,1 %) mais une reprise modeste est envisagée pour 2027 (croissance respective de 1,5 % et de 1,6 %). Soulignons que ces prévisions tiennent compte de la politique commerciale américaine et des bouleversements dans la géopolitique mondiale, notamment la guerre en Iran et la hausse importante des prix du pétrole.

Pour ce qui est du taux de chômage au Québec, qui se situait à 5,6 % en 2025, les sources consultées prévoient une relative stabilité à 5,5 % en 2026 et 5,3 % en 2027.³⁰ Quant au taux d'inflation, elles s'attendent à ce qu'il soit de 2,9 % en 2026 (une hausse de 0,4 point par rapport à 2025) mais à la baisse en 2027 pour s'établir à 2,0 %.³¹

GRAPHIQUE 7

Croissance annuelle du produit intérieur brut (PIB)



Une couche d'incertitude s'ajoute dans l'élaboration des prévisions³²



En 2025, les économies québécoise et canadienne en général n'ont certes pas fait preuve de vigueur, mais elles sont demeurées plus résilientes par rapport aux attentes des analystes, alors que les menaces tarifaires des États-Unis, puis l'imposition des tarifs, ont commencé à s'intensifier et que l'imprévisibilité est demeurée un facteur avec lequel il fallait composer. Grâce à une demande intérieure relativement bonne (sauf au dernier trimestre), au marché du travail qui se porte assez bien et aux dépenses publiques, une récession a pu être évitée. L'inflation a été maîtrisée et les réductions de taux d'intérêt décidées par la Banque du Canada ont permis d'apaiser les préoccupations des ménages et des entreprises.

La situation s'est avérée tout autre pour le secteur manufacturier canadien, et encore plus pour le secteur manufacturier québécois, qui a particulièrement souffert. Le Québec, avec l'Ontario, constitue l'un des points d'ancrage du secteur manufacturier au Canada, et est particulièrement exposé aux droits de douane américains sur l'acier, l'aluminium, le cuivre et le bois d'œuvre, des produits très importants dans son économie. Malgré le fait que la majorité des exportations demeurent libres de droits en vertu de l'exemption de l'ACEUM à l'égard des

nouveaux droits de douane, les conséquences négatives ont été très visibles au Québec. Une récente étude de Desjardins arrive à la conclusion que le taux effectif des droits de douane sectoriels qui s'appliquent aux exportations québécoises a été de 5,6 %, comparativement à 3,1 % pour la moyenne canadienne. Les régions ayant le plus écopé de la guerre commerciale sont la Côte-Nord, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, l'Abitibi-Témiscamingue, les Laurentides et la Montérégie.

L'industrie du matériel de transport, en particulier, qui utilise beaucoup de produits d'acier et d'aluminium, été frappée de plein fouet. Son PIB a chuté de 23 % en 2025 par rapport à 2024. À elle seule, cette industrie a contribué pour les trois quarts de la baisse du PIB du secteur manufacturier québécois. Les tarifs sectoriels ont également ralenti les activités des industries des produits métalliques et la fabrication de meubles.

Tant au Canada qu'au Québec, les perspectives s'annoncent plutôt décevantes en 2026 – avec la poursuite du ralentissement économique – et un peu meilleures en 2027. Les prévisions économiques pour le Canada et le Québec restent marquées par une forte incertitude liée à plusieurs facteurs :

- Les tensions géopolitiques, surtout au Moyen-Orient, ajoutent une couche d'incertitude en 2026. Le conflit en Iran et la forte hausse des prix du pétrole qui en résulte compliquent les perspectives économiques déjà incertaines. Le principal risque qui pèse sur les scénarios est que ce conflit perdure ou qu'il s'étende encore. Les prix de l'énergie pourraient être encore plus élevés et les chaînes d'approvisionnement pourraient être perturbées davantage.
- L'érosion du pouvoir d'achat des ménages et la hausse des coûts des intrants sur les entreprises que le choc pétrolier entraîne ont amené les analystes à revoir à la hausse l'inflation en 2026. Une telle situation place la Banque du Canada devant un dilemme complexe : l'inflation sera certes plus élevée que prévue, mais l'ampleur de l'impact sur l'activité économique demeure incertaine. Les risques inflationnistes ne se sont donc pas complètement dissipés.
- La politique commerciale américaine et son imprévisibilité rendent les perspectives incertaines. En raison des chaînes d'approvisionnement nord-américaines très intégrées, le secteur manufacturier du Québec et de l'Ontario continuera de subir des pressions tant que les frictions commerciales persisteront.
- La prochaine renégociation de l'ACEUM, prévue à l'été 2026, pourrait avoir un impact considérable. Dans l'hypothèse d'un dénouement des négociations favorable pour le Canada, une accélération graduelle de l'activité manufacturière pourrait s'ensuivre. Il y a aussi l'hypothèse où le Canada serait appelé à faire d'importantes concessions pour régler le dossier, sinon il pourrait faire face à des hausses de tarifs douaniers significatives en cas de non-entente.

- La baisse démographique affectera négativement la croissance économique des prochaines années. Les estimations démographiques trimestrielles de Statistique Canada³³ ont confirmé une toute première baisse de la population en 2025 au Canada et au Québec, en raison de la mortalité plus élevée que la natalité, de l'accélération des flux sortants vers la fin de l'année, d'un coup de frein sur l'immigration en général et de la réduction des admissions de résidents temporaires. La volonté du gouvernement canadien d'abaisser la proportion des résidents non permanents sous la barre des 5 % fera en sorte que la population continuera de baisser en 2026, encore davantage dans la tranche de la population en âge de travailler (15 à 64 ans). Pour les entreprises, notamment manufacturières, cela signifie une perte d'employés potentiels et une plus grande difficulté à recruter.

- La faiblesse persistante de la productivité, tant au Canada qu'au Québec, constitue un frein majeur à la croissance économique. Cette faiblesse est principalement causée par l'insuffisance des investissements des entreprises – en immobilisations, équipements et matériel, en recherche et développement ainsi qu'en technologies numériques – et à l'insuffisance d'innovation. Or, le ralentissement actuel et le contexte économique plus qu'incertain incitent les entreprises à la prudence avant de réaliser de nouveaux investissements importants. C'est en quelque sorte un cercle vicieux.

Dans ce contexte, la banque centrale pourrait devoir abaisser davantage son taux directeur advenant une dégradation plus forte que prévu de l'économie. À l'opposé, le taux directeur pourrait être rehaussé si l'inflation devait s'accroître significativement sous l'effet des prix de l'énergie plus élevés, de nouveaux tarifs douaniers ou de difficultés dans les chaînes d'approvisionnement.

En conclusion, l'accélération de la croissance prévue en 2027 demeure quelque peu aléatoire. Elle est tributaire de l'apaisement de la situation géopolitique et des tensions commerciales avec les États-Unis, de faibles taux d'intérêt et d'une inflation maîtrisée. En même temps, elle sera entravée par des facteurs structurels tels que la faible productivité et la baisse de la population active.

Principaux résultats de la 17^e édition du Baromètre

La 17^e édition du Baromètre industriel québécois analyse les enjeux d'importance avec lesquels les PME manufacturières québécoises doivent composer. Elle porte une attention particulière à des thèmes nouveaux ou enrichis cette année, comme le **protectionnisme américain**, la **relève**, les **travailleurs étrangers temporaires**, la **productivité** et les **technologies numériques**.



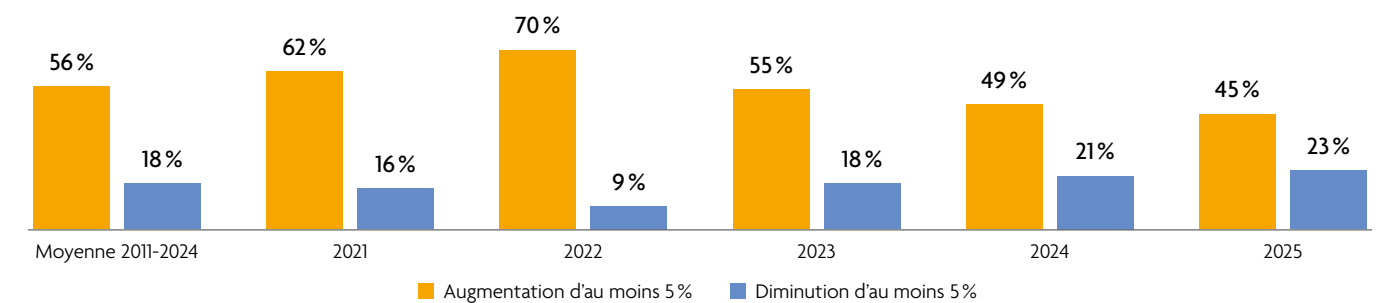
Ventes

RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE

L'enquête Baromètre montre que, malgré une croissance des ventes chez près de la moitié de PME répondantes, cette croissance a ralenti pour une troisième année consécutive (graphique 8) : en 2025, 45% d'entre elles ont connu une augmentation d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires par rapport à 2024, ce qui se situe bien en deçà de la moyenne historique 2011-2024. Depuis le Baromètre 2022, la proportion des entreprises ayant connu une augmentation d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires a baissé annuellement de 15, de 6 et de 4 points. À l'autre extrémité de l'échelle, 23% ont connu une diminution d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires, soit 14 points de plus qu'il y a trois ans. Ces résultats s'observent peu importe la taille des entreprises. Le ralentissement économique amorcé en 2023 et bien présent en 2024, s'est donc poursuivi en 2025.

GRAPHIQUE 8

Évolution du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente



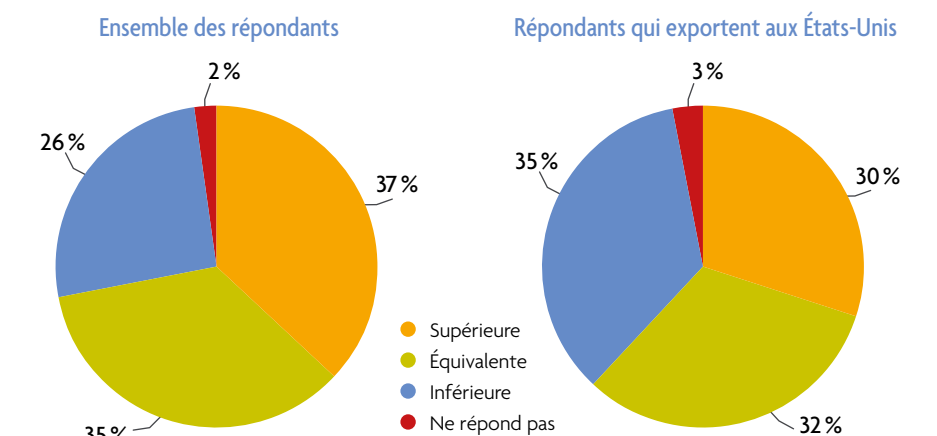
Par ailleurs, chez le quart des entreprises interrogées, plus de 10% du chiffre d'affaires a été généré par de nouveaux clients. À l'opposé, seulement 12% des répondants mentionnent qu'aucune vente ne provient de nouveaux clients. Ces résultats sont assez similaires à ceux observés lors des trois années précédentes.

Baisse de rentabilité pour les entreprises qui exportent aux États-Unis

En 2025, 37% des entreprises répondantes déclarent une augmentation de leur rentabilité par rapport à 2024 et 26% mentionnent une baisse (graphique 9). Chez environ un tiers des répondants (35%), la rentabilité est restée équivalente. Ces résultats se remarquent quelle que soit la taille des entreprises. Par rapport au Baromètre de l'an dernier, on ne note aucun changement notable. Cependant, nos résultats montrent que les entreprises qui exportent aux États-Unis sont significativement moins nombreuses à avoir connu une hausse (30%) et nettement plus nombreuses à avoir connu une baisse de leur rentabilité (35%).

GRAPHIQUE 9

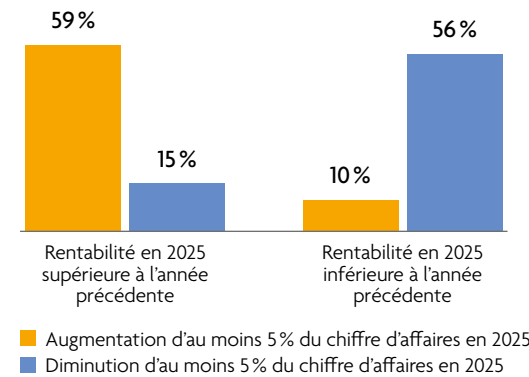
Variation de la rentabilité de 2024 à 2025



La rentabilité des entreprises suit la même tendance que les ventes

Les résultats du Baromètre confirment à nouveau l'existence d'une forte corrélation entre le taux de croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité (graphique 10). Parmi les entreprises ayant connu une hausse d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires, 59% ont vu leur rentabilité augmenter et seulement 10% l'ont vu diminuer. À l'opposé, parmi les entreprises qui ont connu une baisse d'au moins 5% de leur chiffre d'affaires, seulement 15% ont vu leur rentabilité augmenter mais 56% l'ont vu diminuer.

GRAPHIQUE 10
Lien entre l'évolution du chiffre d'affaires et la rentabilité



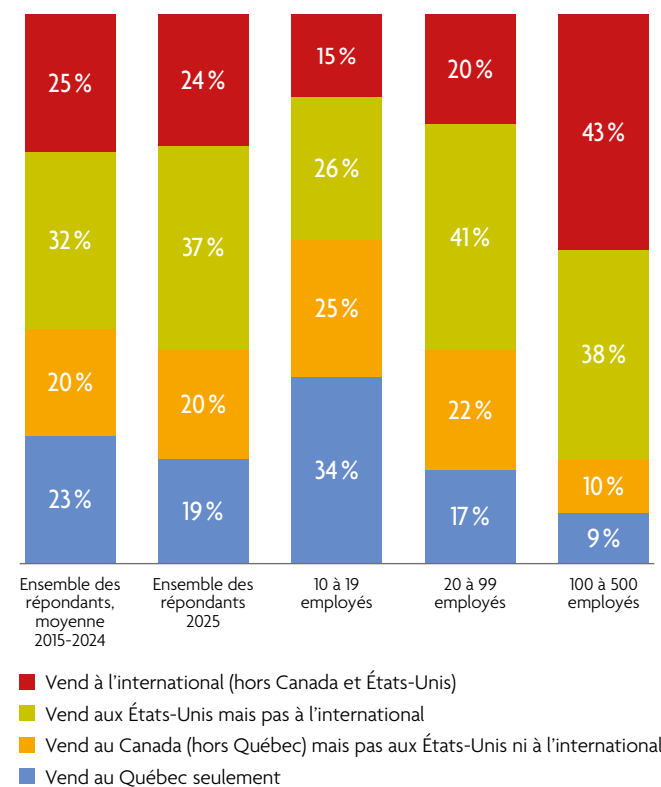
La majorité des manufacturiers québécois exportent

Environ quatre répondants sur cinq au sondage Baromètre (81%) sont actifs sur les marchés hors du Québec (graphique 11). Plus précisément, 19% des entreprises sondées ne vendent qu'au Québec, 20% vendent au Canada (hors Québec) mais pas aux États-Unis ni dans le reste du Monde (ici appelé « l'international »), 37% vendent aux États-Unis mais pas à l'international et 24% vendent à l'international (hors États-Unis). En comparaison avec la moyenne des éditions 2015 à 2024 du Baromètre, on observe une légère baisse du pourcentage d'entreprises qui ne vendent qu'au Québec et une légère hausse du pourcentage de celles qui vendent aux États-Unis.

Le degré de diversification géographique des ventes varie beaucoup en fonction de la taille de l'entreprise. Les entreprises de 10 à 19 employés sont nettement plus nombreuses à ne vendre qu'au Québec (34%) et nettement moins nombreuses à vendre à l'extérieur du Canada (41%). À l'inverse, seulement 9% des entreprises de 100 à 500 employés ne vendent qu'au Québec alors que 81% réalisent des ventes hors Canada.

Soulignons qu'à taille égale, les entreprises ayant mis en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité sont proportionnellement moins nombreuses à ne vendre qu'au Québec seulement et plus nombreuses à vendre à l'extérieur du Canada.

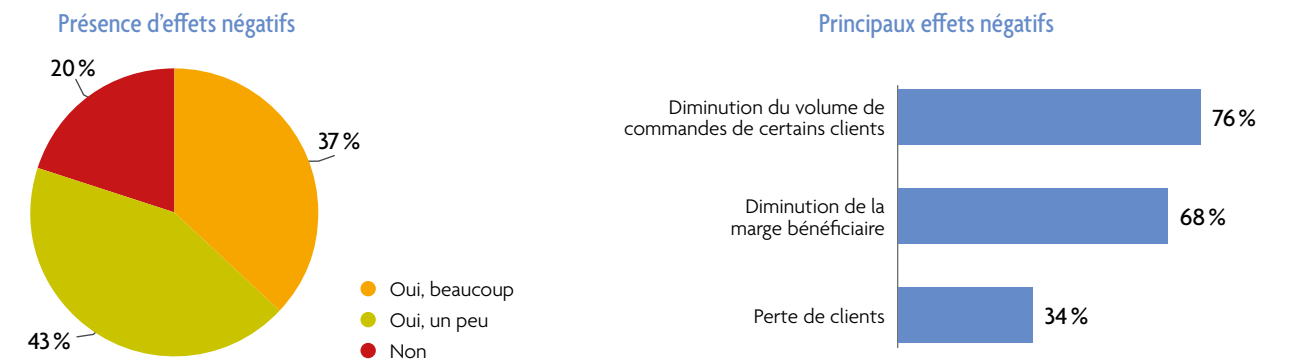
GRAPHIQUE 11
Degré de diversification géographique des ventes des entreprises en 2025



LES ENTREPRISES SUBISSENT LES EFFETS NÉGATIFS DES TARIFS

En forte majorité (80%), les répondants mentionnent que les tarifs américains ont des effets négatifs sur leur entreprise (graphique 12). Même chez les entreprises qui ne vendent qu'au Québec, près des trois quarts (72%) sont affectées par les tarifs américains. Cela peut s'expliquer par le fait que certains de leurs clients québécois vendent aux États-Unis et ces derniers subissent les effets négatifs des tarifs. Parmi les entreprises affectées, les principaux effets négatifs sont la diminution du volume de commande de certains clients (76%), la diminution de la marge bénéficiaire (68%) et la perte de clients (34%).

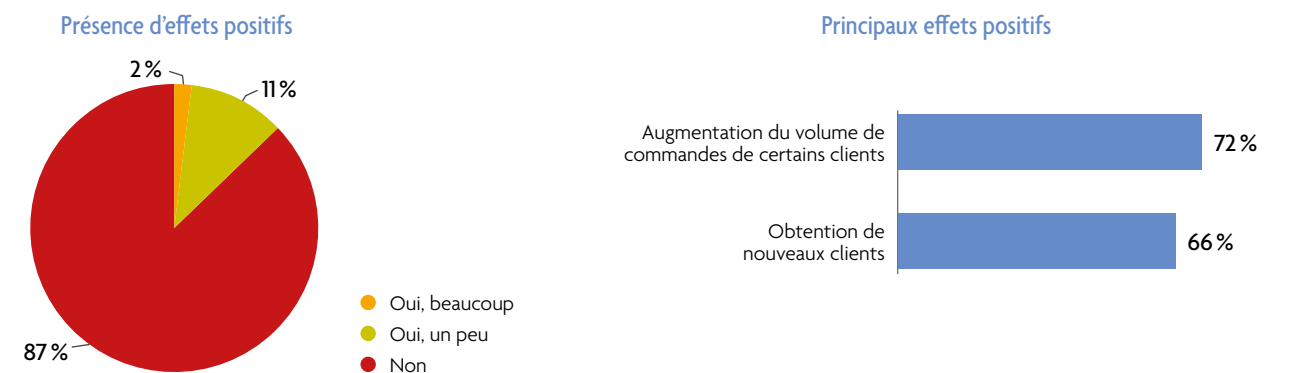
GRAPHIQUE 12
Effets négatifs des tarifs américains sur les entreprises



Seulement 13% des répondants mentionnent que les tarifs américains ont des effets positifs sur leur entreprise (graphique 13). Ce pourcentage est plus élevé chez les plus grandes entreprises et celles qui exportent à l'international. Parmi celles qui en bénéficient, les principaux effets positifs sont l'augmentation du volume de commandes de certains clients (72%) et l'obtention de nouveaux clients (66%).

Par ailleurs, 11% des entreprises sondées se disent affectées à la fois négativement et positivement par les tarifs alors que 18% ne subissent aucun effet, ni négatif, ni positif.

GRAPHIQUE 13
Effets positifs des tarifs américains sur les entreprises



Plusieurs mesures mises en place ou prévues pour faire face au protectionnisme américain

Interrogées sur les mesures qu'elles ont mises ou entendent mettre en place pour faire face au protectionnisme américain, trois portent sur le développement de marchés (graphique 14) : 68 % des entreprises interrogées envisagent le développement de nouveaux marchés dans le reste du Canada, 63 % considèrent qu'elles peuvent encore développer des marchés au Québec et 39 % souhaitent développer des marchés dans le reste du Monde. Si ces intentions se concrétisent, cela constituerait un changement bienvenu pour réduire la dépendance face aux États-Unis en tant que marché d'exportation.

Peu de différences sont observées selon la taille des entreprises. Par contre, en très grande majorité, les entreprises qui vendent déjà à l'international (hors États-Unis) ont choisi de développer de nouveaux marchés dans le reste du Monde (82 %), alors que c'est très peu le cas chez les entreprises qui vendent au Québec seulement (4 %) et relativement peu fréquent chez les entreprises qui ne vendent pas à l'extérieur au Canada (23 %).

Parmi les autres mesures, les trois quarts des entreprises prévoient réaliser des investissements pour améliorer la productivité (74 %) alors que la moitié (49 %) sont prêtes à délaissier les produits ou les clients qui deviendraient moins rentables. Près du tiers des entreprises (31 %) prévoient accroître les approvisionnements dans les pays à faibles coûts. Enfin, peu d'entreprises envisagent de diminuer les prix des produits (21 %) ou d'implanter une usine aux États-Unis (8 %).

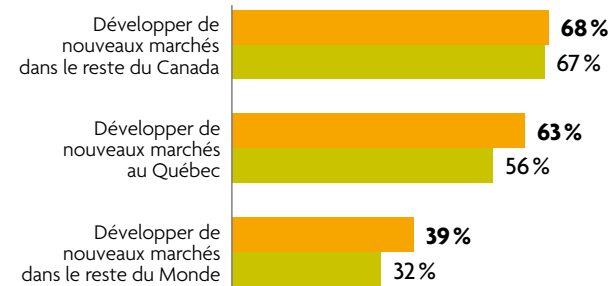
Le tiers des répondants (33 %) ont mis ou prévoient mettre en place au moins cinq des huit mesures étudiées alors que seulement 14 % prévoient n'en mettre en place aucune ou qu'une seule. En moyenne, le nombre de mesures mises en place ou envisagées est de 3,5.

Par rapport aux résultats du Baromètre de l'an dernier, on observe une hausse de la proportion d'entreprises qui misent sur le développement de nouveaux marchés au Québec et le développement de nouveaux marchés dans le reste du Monde (+7 points chacun) ainsi qu'une baisse du pourcentage d'entreprises qui délaissent les produits ou les clients qui deviendraient moins rentables (-8 points). Encore cette année, les trois quarts des répondants misent sur l'augmentation de la productivité, ce qui est très encourageant si des gestes concrets sont posés, compte tenu de notre retard à ce chapitre.

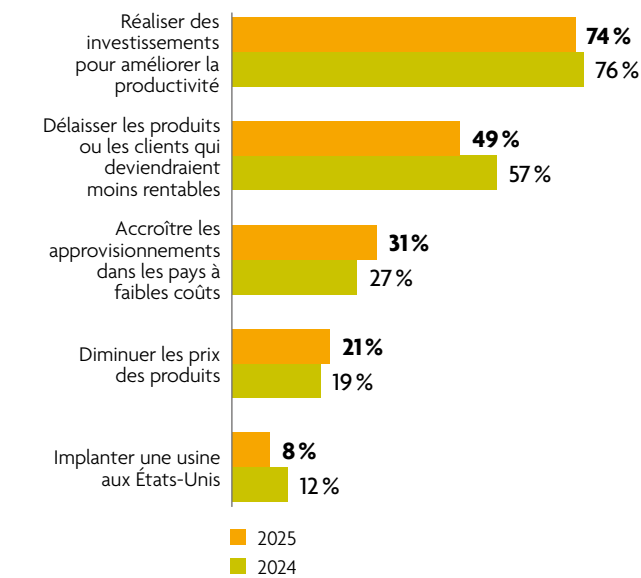
GRAPHIQUE 14

Mesures mises en place ou prévues pour contrer le protectionnisme américain*

Développement de marchés



Autres mesures



Nombre moyen de mesures mises en place ou prévues (2025) : 3,5

* Les entreprises ayant répondu à cette question sont celles pour qui les tarifs américains ont des effets négatifs sur elles.

L'impact du protectionnisme américain sur les entreprises manufacturières

CE QU'EN PENSENT LES PME

Les participants au groupe de discussion ne sont pas étonnés que les tarifs américains aient des effets négatifs sur quatre entreprises sondées sur cinq. Toutefois, ils affirment que l'adversité comporte des effets positifs, car elle engendre une prise de conscience et oblige à être proactif et créatif. Ils ont d'ailleurs élaboré sur certains des effets qu'ils subissent ou dont ils profitent.

► Parmi les effets négatifs :

- Les participants encaissent une diminution – ou au mieux une stagnation – du volume de commande de certains de leurs clients. Ces derniers sont en mode attente et non en mode développement. Ils hésitent à acheter davantage dans un contexte de ralentissement et d'incertitude et investissent plutôt pour moderniser leurs équipements et rénover leurs infrastructures.
- Ils doivent honorer les ententes de prix avec leurs clients alors que leurs coûts augmentent. Généralement, ils ne sont pas en mesure de négocier une hausse du prix de leurs produits, du moins pas à la hauteur de l'augmentation des coûts. En conséquence, leurs marges bénéficiaires diminuent.

► Parmi les effets positifs collatéraux :

- Le protectionnisme américain les a fortement sensibilisés à la nécessité d'accroître leur productivité pour être davantage compétitifs, réduire leurs coûts et ajouter de la valeur à leurs produits.
- En ce sens, ils déploient des efforts importants en matière d'amélioration de leur productivité, notamment : le réaménagement de l'usine et des postes de travail, l'accélération de la robotisation et l'instauration d'un programme d'amélioration continue qui implique l'ensemble du personnel.
- Plusieurs clients canadiens exigent, lorsque c'est possible, d'être approvisionnés en pièces et matériaux canadiens, ce qui constitue un avantage pour les PME sous-traitantes québécoises.

Cela dit, tous mentionnent que les effets positifs ne contrebalancent pas les effets négatifs pour le moment.

Par ailleurs, les participants ont émis quelques commentaires au sujet du développement de marchés.

► Développer de nouveaux marchés au Québec :

- Plusieurs participants misent sur une stratégie de pénétration auprès de leurs clients québécois actuels, en diversifiant leurs produits et services.

- Même si en apparence le marché du Québec est petit, ils soulignent que de nombreuses occasions d'affaires sont présentes ou iront en croissance, entre autres dans les marchés des mines, de l'énergie et du transport.

► Développer de nouveaux marchés dans le reste du Canada :

- Les participants au groupe de discussion sont d'avis que le développement de nouveaux marchés dans le reste du Canada constitue l'option la plus réaliste pour réduire la dépendance face au marché américain. Grâce à sa proximité et à son importance, l'Ontario demeure le principal marché à viser. Selon eux, les PME québécoises doivent profiter du momentum créé par un certain vent de nationalisme économique qui souffle partout au Canada et les barrières interprovinciales qui se relâchent. Beaucoup d'entreprises canadiennes choisissent préférentiellement ou même exclusivement des fournisseurs canadiens.

► Développer de nouveaux marchés dans le reste du Monde :

- Selon les participants, il n'est pas surprenant que le sondage Baromètre montre que très peu de PME qui ne vendent qu'au Québec ou ailleurs au Canada envisagent le développement de nouveaux marchés dans le reste du Monde. Selon eux, ces PME font preuve de réalisme. Les entreprises qui ont déjà une expérience d'exportation à l'international sont beaucoup plus aptes à poursuivre leur développement dans ces marchés. Ils sont d'avis que le développement de marchés à l'international – pour des PME sans expérience d'exportation – comporte des barrières à l'entrée majeures, est très risqué et requiert des années d'efforts.
- Pour réussir à exporter à l'international, il faut offrir un produit à très haute valeur ajoutée. Une entreprise québécoise qui offre un produit standard ou basé sur la quantité peut difficilement être compétitive en matière de prix face aux concurrents asiatiques ou aux fournisseurs européens situés à proximité des clients.

Le prix du matériel augmente, mais les clients ne veulent pas payer plus cher. Au contraire, ils demandent même des baisses de prix parce qu'ils subissent aussi des effets négatifs de leur côté. Donc, on est obligés d'absorber la hausse des coûts, ce qui fait baisser nos marges.

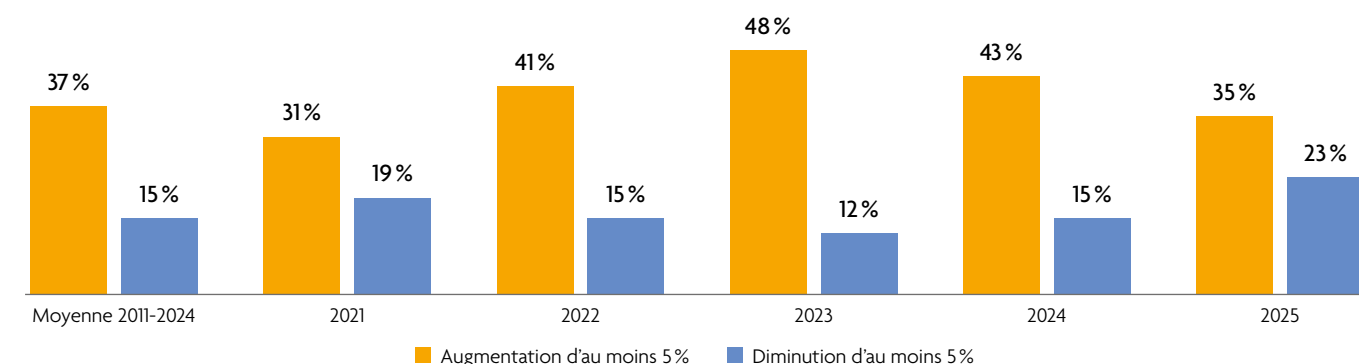
Julien Prudhomme, PROTOL

Ressources humaines

UN ENJEU TOUJOURS IMPORTANT MAIS MOINS CRITIQUE

Sur le plan de l'embauche, malgré une croissance du nombre d'employés chez le tiers des PME répondantes, le taux de croissance a fortement baissé (graphique 15). En 2025, 35% des entreprises ont connu une hausse d'au moins 5% de leur nombre d'employés. Il s'agit d'une chute de 8 points par rapport à 2024. Le résultat de 2025 est environ au même niveau que la moyenne historique des quatorze années précédentes. À l'autre bout de l'échelle, 23% ont connu une diminution d'au moins 5% de leur nombre d'employés, soit le plus haut taux observé depuis les débuts du Baromètre, outre la pandémie. Le ralentissement en matière d'embauche a donc suivi une tendance similaire au recul observé de la croissance des ventes.

GRAPHIQUE 15
Évolution du nombre d'employés par rapport à l'année précédente



La relève : un enjeu aussi important que le recrutement

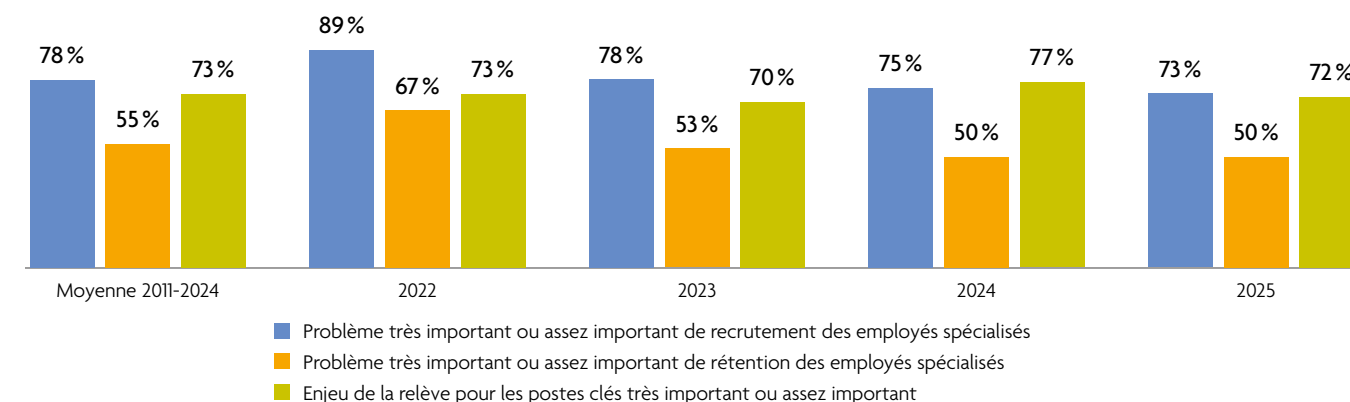
Depuis plus d'une décennie, les entreprises font face à trois enjeux de taille en matière de ressources humaines : le recrutement et la rétention de leurs employés spécialisés ainsi que la relève (graphique 16).

En 2025, 73% des répondants considéraient le problème de recrutement de main-d'œuvre spécialisée comme étant très ou assez important, un niveau similaire à 2024. On observe tout de même une tendance à la baisse depuis 2022. Le ralentissement économique entamé en 2023 et une certaine disponibilité de main-d'œuvre (davantage non spécialisée) ont atténué le problème. Ajoutons que l'enjeu du recrutement est un peu plus critique chez les plus grandes entreprises.

Par ailleurs, 50% des répondants mentionnaient connaître un problème très ou assez important de rétention de leurs employés spécialisés, en stabilité par rapport aux deux années précédentes. Ici aussi, le contexte économique plus difficile incite les employés à garder l'emploi qu'ils occupent. Précisons qu'aucune différence n'est constatée selon la taille de l'entreprise.

Enfin, environ les trois quarts des entreprises (72%) évaluaient l'enjeu de la relève pour les postes clés comme étant très ou assez important, soit une baisse de 5 points par rapport à 2024, mais un résultat à peu près similaire à celui observé en 2022 et 2023. Cette préoccupation affecte de façon égale toutes les catégories d'entreprises.

GRAPHIQUE 16
Proportion d'entreprises éprouvant des problèmes de recrutement et de rétention des employés spécialisés ainsi que de relève pour les postes clés



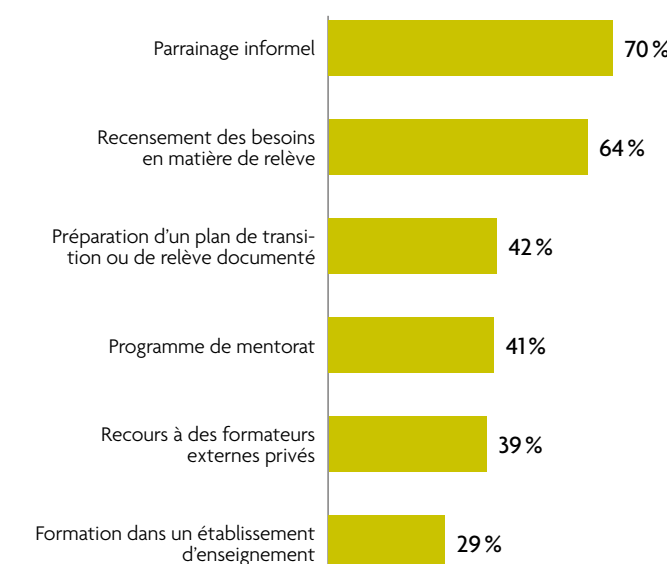
Relève pour les postes clés : plusieurs mesures mises en place pour assurer le transfert des connaissances

Afin de répondre à l'enjeu de la relève pour les postes clés dans l'usine, les entreprises répondantes ont mis en oeuvre des mesures pour favoriser le transfert des connaissances (graphique 17). Deux sont particulièrement importantes : le parrainage informel (70%) et un recensement des besoins en matière de relève (64%). Trois autres mesures sont mises en place par environ quatre répondants sur dix : la préparation d'un plan de transition ou de relève documenté (42%), un programme de mentorat (41%) et le recours à des formateurs externes privés (39%). La formation dans un établissement d'enseignement est la mesure la moins courante (29%).

Plus du cinquième des répondants (22%) n'ont mis en oeuvre aucune ou qu'une seule mesure pour le transfert des connaissances alors que le tiers (35%) en ont mis en place quatre à six. En moyenne, le nombre de mesures mises en oeuvre est de 2,9.

Les plus grandes entreprises et celles qui ont concrétisé plusieurs mesures pour augmenter leur productivité (peu importe la taille) ont mis en oeuvre plus de mesures que la moyenne pour assurer le transfert des connaissances.

GRAPHIQUE 17
Mesures mises en place pour le transfert des connaissances dans l'optique de la relève pour les postes clés dans l'usine



Nombre moyen de mesures mises en place : 2,9

Relève pour les postes clés

CE QU'EN PENSENT LES PME

Les participants au groupe de discussion ont tous mis en place des mesures favorisant le transfert de connaissances pour la relève des postes clés de l'usine, principalement un recensement de leurs besoins, le parrainage informel, le compagnonnage et le mentorat. Certains se sont dotés d'un plan de relève formel. À partir des expériences qu'ils ont vécues, ils ont soumis quelques éléments de réflexion sur l'enjeu du transfert de connaissances.

- Tous sont d'avis qu'il est essentiel d'effectuer un recensement des besoins en matière de relève pour chaque poste clé de l'usine et de préparer un plan de relève documenté. C'est un processus qui peut s'avérer fastidieux, mais sans documentation formelle, l'entreprise se met en position de vulnérabilité, de perte de connaissances, notamment en cas de départ subit d'une personne occupant un poste clé.
- Dans le cadre de l'élaboration d'un plan de relève ou de transition, il est important de considérer l'évolution de l'entreprise, de ses valeurs et des besoins des nouvelles générations qui occuperont un jour les postes clés. C'est pourquoi il faut que de jeunes employés d'usine fassent partie de l'équipe d'élaboration du plan. On suscite ainsi leur implication dans l'entreprise et leur intérêt à accéder éventuellement à un poste clé.
- En lien avec le point précédent, la participation active d'un jeune employé dans un processus de transition aura pour conséquence qu'il ne fera pas seulement « copier » l'employé d'expérience mais y apportera une contribution et des idées nouvelles qui aideront à améliorer le travail.
- Trouver une relève à l'interne pour un poste clé de l'usine n'est pas toujours aisé. Un tel poste, en plus des savoirs techniques liés à la production, nécessite certaines compétences et responsabilités de gestion. Or, plusieurs candidats potentiels sont réticents ou non intéressés à assumer la dimension gestion du poste.

- Il n'est pas rare que des employés clés en usine se montrent réfractaires à partager leur expérience et leur savoir, à mentorer ou à former des employés plus jeunes en vue de leur relève. On précise que ce n'est généralement pas par résistance ou manque de volonté, mais plutôt par insécurité de ne pas posséder les qualités pédagogiques ou de vulgarisation. Le cas échéant, on adjoint à l'employé d'expérience un autre employé doté d'un talent de communication pour faciliter le transfert de connaissances.
- Dans une optique préventive et pour éviter de se trouver en position de vulnérabilité, certains participants s'assurent qu'il y ait deux personnes d'expérience pour occuper un poste clé en usine.

Chez nous, on fait du parrainage informel. Les nouveaux travaillent avec les employés plus expérimentés pour apprendre. On a aussi mis en place des processus internes pour bien comprendre chaque poste, les exigences, les étapes et tous les détails qui font la différence.

Olivier Bilodeau, DX PLASTIQUES DIV. DE DECOPLEX

C'est important de se structurer aussi. Nous, c'est là-dessus qu'on mise. On fait affaire avec une firme qui nous aide avec notre plan de relève, en identifiant nos postes critiques et en les mettant à jour constamment. On s'assure d'être disciplinés là-dessus.

Malcolm Caron-Boivin, CHARL-POL

Parfois, les employés expérimentés craignent de ne pas bien transmettre leurs connaissances aux plus jeunes, faute de compétences pédagogiques. Ils ont surtout besoin d'aide pour structurer leur pensée, car toute l'expertise est déjà là. Avec un peu de confiance, ils y arrivent, et c'est très valorisant pour eux de former la relève.

Dominique Tremblay, PRODUITS MÉTALLIQUES BUSSIÈRES (PMB)

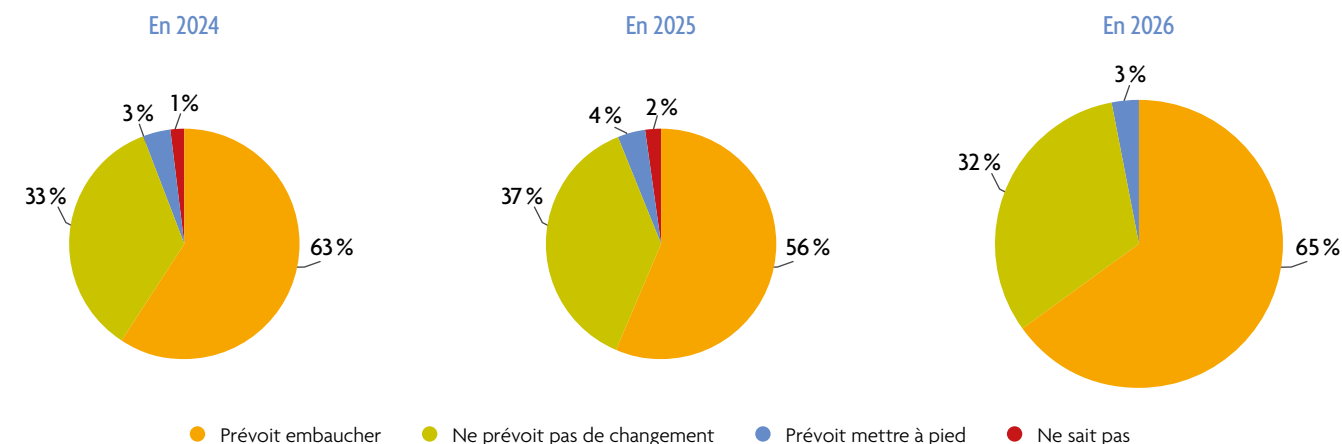
Des perspectives d'emploi encourageantes malgré un contexte difficile

Les deux tiers des PME interrogées (65%) prévoient embaucher en 2026, soit une hausse significative de 9 points par rapport au Baromètre de l'an dernier (graphique 18). Environ le tiers (32%) ne prévoient aucun changement en matière d'emploi et seulement 3% envisagent mettre à pied du personnel. Les entreprises font donc preuve d'un certain optimisme malgré la poursuite du ralentissement économique prévue en 2026. Ajoutons que les résultats de cette année sont très similaires à ceux d'il y a deux ans.

Il n'y a pas de différence de résultats selon la taille de l'entreprise. Cependant, les entreprises qui ont mis en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité et celles qui ont plusieurs technologies numériques déjà implantées ou planifiées sont plus nombreuses à prévoir embaucher du personnel.

GRAPHIQUE 18

Perspectives d'emploi



Plus de la moitié des entreprises emploient des travailleurs étrangers temporaires

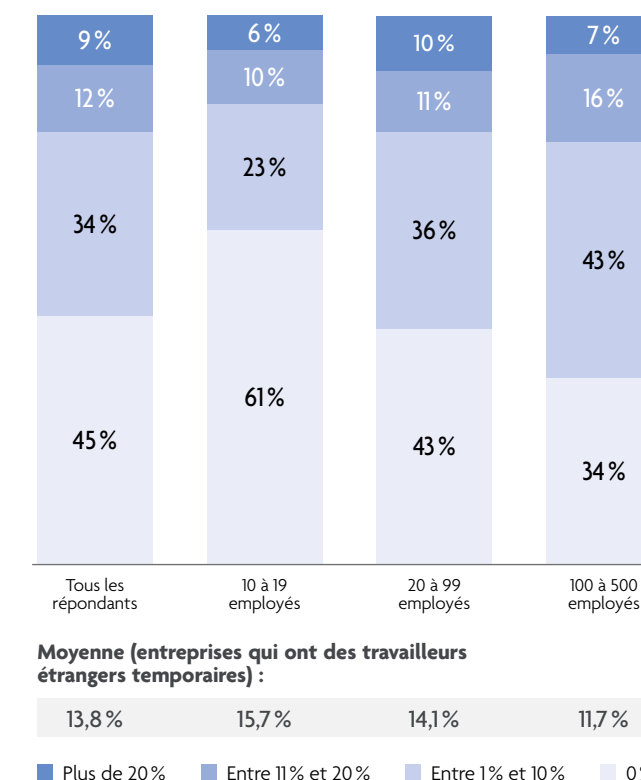
Plus de la moitié des PME sondées (55%) ont des employés ayant le statut de travailleur étranger temporaire (graphique 19). La proportion d'employés qui sont des travailleurs étrangers temporaires est supérieure à 10% chez 21% des répondants et est supérieure à 20% chez 9% des répondants. Si on considère uniquement les entreprises qui emploient des travailleurs étrangers temporaires, ceux-ci comptent en moyenne pour près de 14% des effectifs.

Des différences sont constatées selon la taille de l'entreprise. Les plus petites (de 10 à 19 employés) sont nettement plus nombreuses que les plus grandes (100 à 500 employés) à n'avoir aucun travailleur étranger temporaire à leur emploi (61% contre 34%). Cependant, si on ne tient compte que des entreprises qui emploient des travailleurs étrangers temporaires, ceux-ci représentent un pourcentage plus élevé des effectifs totaux chez les plus petites entreprises (15,7%) que chez les plus grandes (11,7%).

Fait qui peut sembler paradoxal, à taille égale, les entreprises qui ont mis en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité sont proportionnellement plus nombreuses à employer des travailleurs étrangers temporaires.

GRAPHIQUE 19

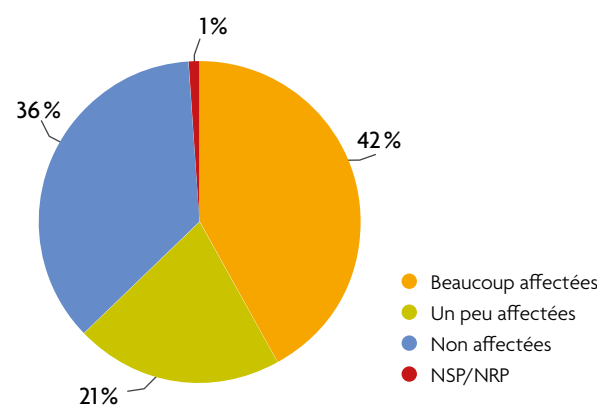
Pourcentage que représentent les travailleurs étrangers temporaires sur le total des employés



Les entreprises sont affectées par les récentes mesures règlementaires

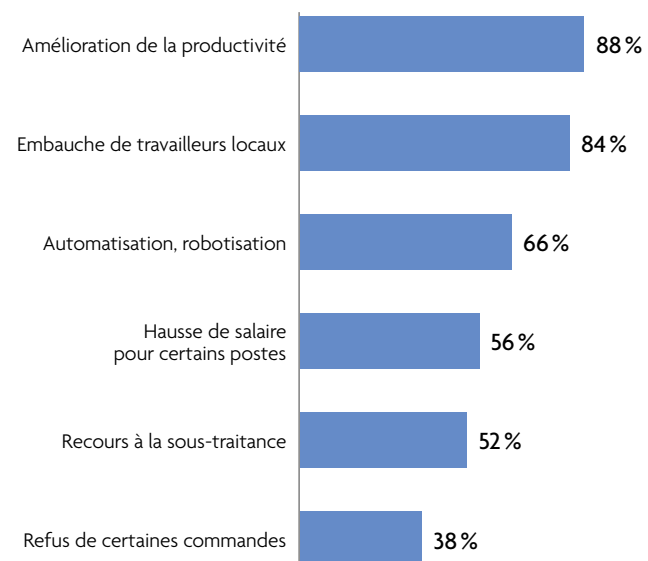
Parmi les entreprises qui ont à leur emploi des travailleurs étrangers temporaires, près des deux tiers (63%) disent être affectés (42% beaucoup et 21% un peu) par les récentes mesures règlementaires sur la limitation du nombre de travailleurs étrangers temporaires (graphique 20).

GRAPHIQUE 20
Impact sur les entreprises concernées des récentes mesures règlementaires sur la limitation du nombre de travailleurs étrangers temporaires



Face à cette situation, ces entreprises ont implanté ou prévoient implanter plusieurs mesures (graphique 21), les principales étant l'amélioration de la productivité (88%) et l'embauche de travailleurs locaux (84%). Trois autres actions sont également assez fréquentes : l'automatisation et la robotisation (66%), la hausse de salaire pour certains postes (56%) et le recours à la sous-traitance (52%). Le refus de certaines commandes est moins mentionné (38%) mais non négligeable. Sauf pour l'automatisation et la robotisation – beaucoup plus appliquée chez les plus grandes entreprises –, on ne constate pas de différence notable selon la taille de l'entreprise.

GRAPHIQUE 21
Effets et actions mises en place face aux nouvelles mesures règlementaires sur la limitation du nombre de travailleurs étrangers temporaires



Enjeu des travailleurs étrangers temporaires

CE QU'EN PENSENT LES PME

La plupart des participants au groupe de discussion ont à leur emploi des travailleurs étrangers temporaires. Ils considèrent que ces travailleurs répondent à des besoins et sont nécessaires au bon fonctionnement de la production. Ils ont fait part de la réalité qu'ils vivent au quotidien au regard de cette question d'actualité.

- Le processus de recrutement des travailleurs étrangers s'est avéré long et complexe et, selon eux, les limites imposées par les nouvelles mesures règlementaires pourraient rendre encore plus ardu ce processus.
- Les travailleurs étrangers à leur emploi occupent essentiellement des postes qualifiés, par exemple soudeur, machiniste, programmeur. Unaniment, les participants affirment que ce sont d'excellents travailleurs et qu'ils s'intègrent assez facilement.
- Ces travailleurs comblent un besoin important dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Les participants soulignent qu'il n'y a pas assez de candidats inscrits et de diplômés des écoles de formation technique au Québec pour combler les postes offerts dans les entreprises manufacturières. Le problème serait encore plus critique en région. On mentionne même que certaines écoles ont fermé des programmes faute d'inscriptions suffisantes. D'où la difficulté de remplacer les travailleurs étrangers temporaires.
- Pour des raisons légales, ils ne peuvent embaucher des étudiants étrangers ayant un visa d'étudiant.

Les participants se disent affectés par les nouvelles mesures règlementaires sur la limitation du nombre de travailleurs étrangers temporaires. Pour compenser, ils envisagent les actions suivantes :

- Hausser les salaires pour les postes où la pénurie est élevée et dont le recrutement est plus difficile, comme soudeur et machiniste, pour les rendre plus attractifs.
- Automatiser et robotiser les tâches effectuées par les personnes occupant ces postes. Par contre, on souligne qu'il s'agit d'une solution complexe, coûteuse (planification, implantation, formation, suivi) et qui ne verra le jour qu'à moyen ou à long terme. Elle ne règlera pas le problème de pénurie à court terme.

- Améliorer la productivité. Outre la question de l'automatisation, certains misent sur des actions qui peuvent être réalisées plus rapidement : réaménager l'usine et les postes de travail, optimiser les processus actuels, revoir l'organisation du travail, acheter des équipements plus performants, etc.
- Élargir le bassin géographique de recrutement, principalement vers l'Ontario, en recourant parfois à des firmes spécialisées.
- Sous-traiter certaines étapes de leur production (par exemple, le soudage).

Ils concluent en émettant le souhait que les mesures règlementaires sur la limitation du nombre de travailleurs étrangers temporaires soient mieux arrimées aux besoins des PME manufacturières.

Avant d'engager quelqu'un et d'ajouter de la main-d'œuvre, on va assurément vérifier si on est productifs, efficaces et rentables. On regarde tout ce qu'on peut faire avant d'embaucher. Ça nous force à nous améliorer pour demeurer compétitifs.

Pascal Gagné, CANEVAS DESIGN

Il a fallu qu'on repense notre échelle salariale et qu'on fasse de la discrimination positive pour certains postes critiques dans notre entreprise, comme les soudeurs. On a mis de l'avant la rareté et le fait qu'on ne peut pas former à l'interne. On a été très transparents avec nos employés : si on n'a pas de soudeurs dans l'entreprise, on n'aura carrément plus de jobs. Donc c'est pour le bien-être collectif. L'équipe nous a suivis là-dedans.

Dominique Tremblay, PRODUITS MÉTALLIQUES BUSSIÈRES (PMB)

Rapidement, les petits gains que nous avons été capables de réaliser, c'est de réorganiser les machines pour créer des cellules avec un robot, de sorte qu'une personne puisse travailler sur plusieurs machines en même temps.

Nicolas Fabi, SCHOLER INDUSTRIEL

Investissements

LES ENTREPRISES HÉSITENT

Baisse des investissements en achat d'équipement depuis plusieurs années

Les données du Baromètre montrent que les investissements des PME manufacturières québécoises – que ce soit en formation, en achat d'équipement, en R-D de produits ou de procédés et en technologies numériques – après avoir connu une baisse significative en 2024, n'ont pas vraiment repris en 2025 (graphique 22).

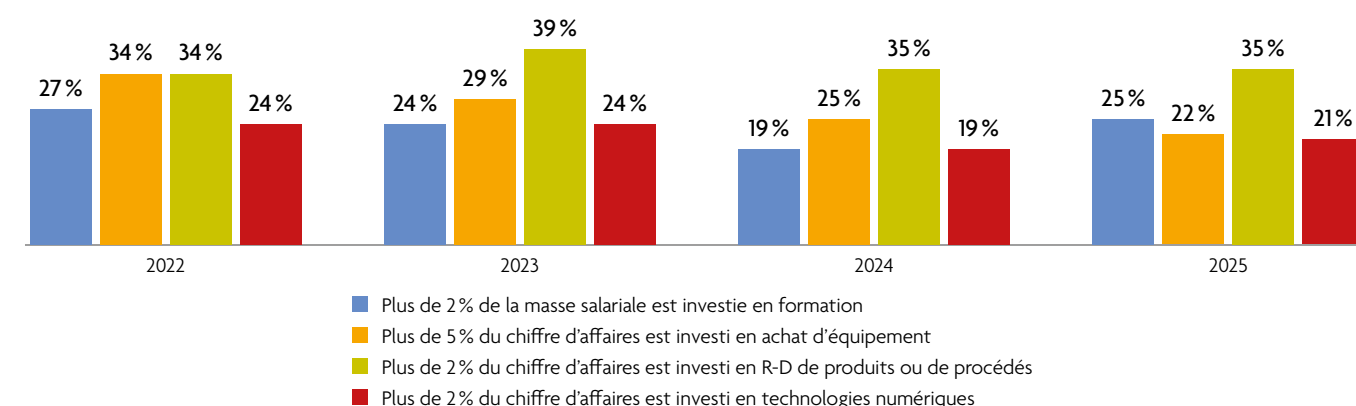
- En 2025, 25% des entreprises ont investi plus de 2% de leur masse salariale en formation de leurs employés. Ce pourcentage représente une hausse de 6 points par rapport à 2024 (qui était une année exceptionnellement faible à cet égard) mais est similaire à ce que l'on observait en 2022 et 2023. Malgré le lien documenté entre formation et productivité, on compte encore 23% des entreprises qui ont investi moins que le minimum prescrit par la loi³⁴ ou qui n'ont pas investi du tout en formation, une donnée qui n'a pas changé depuis une dizaine d'années.
- En 2025, 22% des répondants ont investi plus de 5% de leur chiffre d'affaires en achat d'équipement, en baisse de 3 points par rapport à 2024 et de 12 points par rapport à 2022. Ce taux est le plus faible depuis que cet indicateur est mesuré, soit depuis 2009.
- Toujours en 2025, 35% des répondants ont investi plus de 2% de leur chiffre d'affaires en R-D de produits ou de procédés, un pourcentage qui a peu varié par rapport aux années précédentes.

- Enfin, 21% des entreprises ont investi plus de 2% de leur chiffre d'affaires en technologies numériques en 2025, ce taux étant relativement similaire à celui des années précédentes.

En proportion de leur chiffre d'affaires, les entreprises de plus grande taille (100 employés et plus) investissent davantage que les plus petites (10 à 19 employés) en formation, en R-D et en technologies numériques. De plus, les résultats montrent qu'à taille égale, les entreprises qui ont mis en œuvre plusieurs mesures pour augmenter leur productivité investissent davantage en formation, en achat d'équipement, en R-D et en technologies numériques que celles qui ont mis en œuvre peu de mesures.

GRAPHIQUE 22

Investissements en formation, en achat d'équipement, en R-D et en technologies numériques en 2025



Investir est bénéfique en matière de productivité, d'exportation, de virage numérique et d'effectifs

Les données du Baromètre 2025 démontrent à nouveau cette année le lien entre les investissements des entreprises et d'autres paramètres étudiés. Ainsi, les entreprises qui investissent plus que la moyenne sont plus nombreuses à :

- connaître une augmentation d'au moins 5% de leur nombre d'employés (pour les investissements en formation et en achat d'équipement);
- vendre à l'international (hors États-Unis) (pour les investissements en formation et en R-D);

- mettre en place plusieurs mesures pour faire face au protectionnisme américain (pour les investissements en achat d'équipement, en R-D et en technologies numériques);
- mettre en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité (pour tous les types d'investissement);
- avoir plusieurs technologies numériques déjà implantées ou planifiées (pour tous les types d'investissement).

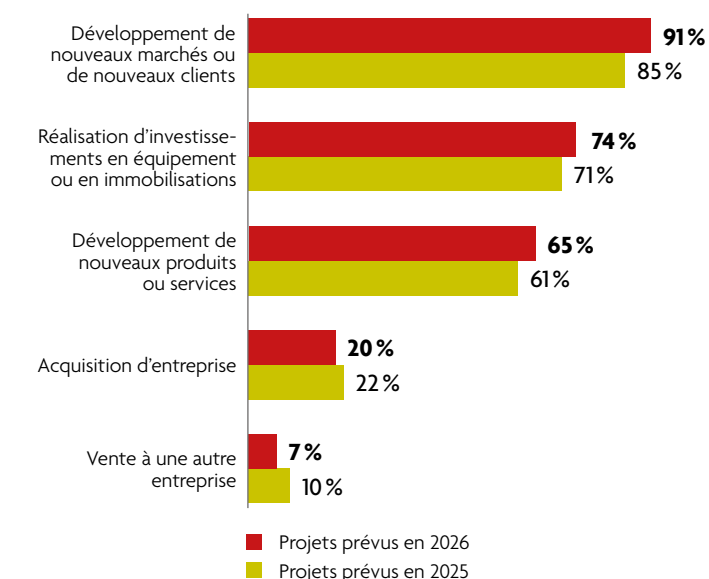
Hausse prévue des investissements en développement de nouveaux marchés ou de nouveaux clients

Sondées à propos de certains projets qu'elles comptent réaliser en 2026 (graphique 23), 91% des entreprises répondantes mentionnent le développement de nouveaux marchés ou de nouveaux clients. Les trois quarts (74%) projettent la réalisation d'investissements en équipement ou en immobilisations et les deux tiers (65%) prévoient le développement de nouveaux produits ou services. Ajoutons que 20% des répondants envisagent l'acquisition d'une entreprise et 7%, la vente à une autre entreprise. Par rapport à l'enquête de l'année dernière, on constate une hausse du pourcentage d'entreprises qui prévoient développer de nouveaux marchés ou de nouveaux clients, conséquence probable des politiques tarifaires américaines. Sinon, peu de variations sont observées pour chacun des quatre autres types de projets, les faibles écarts n'étant pas significatifs.

Fait à noter, peu importe leur taille, les entreprises qui vendent déjà à l'international (hors États-Unis) sont plus nombreuses à prévoir le développement de nouveaux marchés ou de nouveaux clients ainsi que le développement de nouveaux produits ou services. En période de ralentissement économique, d'incertitude en matière de droits de douane et de contexte géopolitique instable, il est normal que les entreprises se concentrent davantage sur le développement de nouveaux marchés ou de nouveaux clients.

GRAPHIQUE 23

Projets prévus en 2026



Productivité

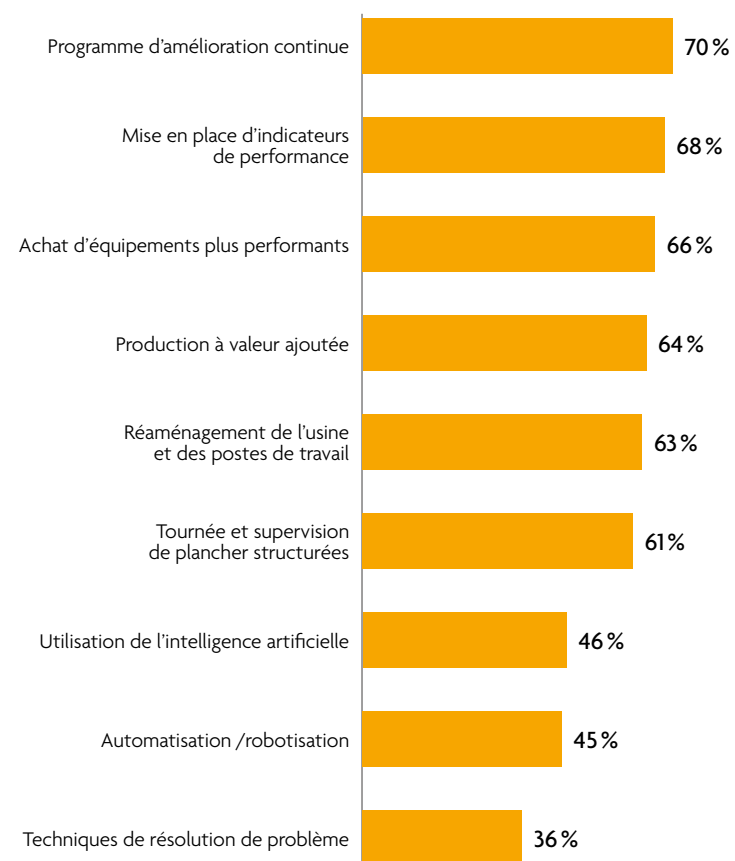
DES GESTES CONCRETS POSÉS PAR LES ENTREPRISES

Le portrait du secteur manufacturier québécois, au début de ce document, a mis en lumière le retard de ce secteur en matière de productivité, bien que l'écart avec le Canada et l'Ontario se soit amenuisé depuis quelques années. Le rehaussement de la productivité constitue un enjeu de taille pour assurer la compétitivité et la viabilité à long terme des PME québécoises. Dans cette optique, le sondage Baromètre étudie, pour la première fois, la mise en œuvre de neuf actions par les entreprises pour améliorer leur productivité (graphique 24).

Parmi ces mesures, six se démarquent avec relativement peu de différences entre elles : un programme d'amélioration continue (70%), la mise en place d'indicateurs de performance (68%), l'achat d'équipements plus performants (66%), l'application des principes de la production à valeur ajoutée (64%), le réaménagement de l'usine et des postes de travail (63%) et la tournée et la supervision de plancher structurées (61%). Deux mesures sont adoptées par près de la moitié des répondants : l'utilisation de l'intelligence artificielle (46%) et l'automatisation / la robotisation (45%). Quant aux techniques avancées de résolution de problème, elles sont adoptées par seulement 36% des répondants. Il est à souhaiter que ces mesures soient implantées de manière structurée et donnent lieu à des gains de productivité notables.

Précisons qu'à taille égale, les entreprises qui ont plusieurs technologies numériques déjà implantées ou planifiées (six ou plus) sont nettement plus nombreuses à avoir mis en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité (huit ou neuf).

GRAPHIQUE 24
Mesures mises en place par les entreprises pour augmenter leur productivité

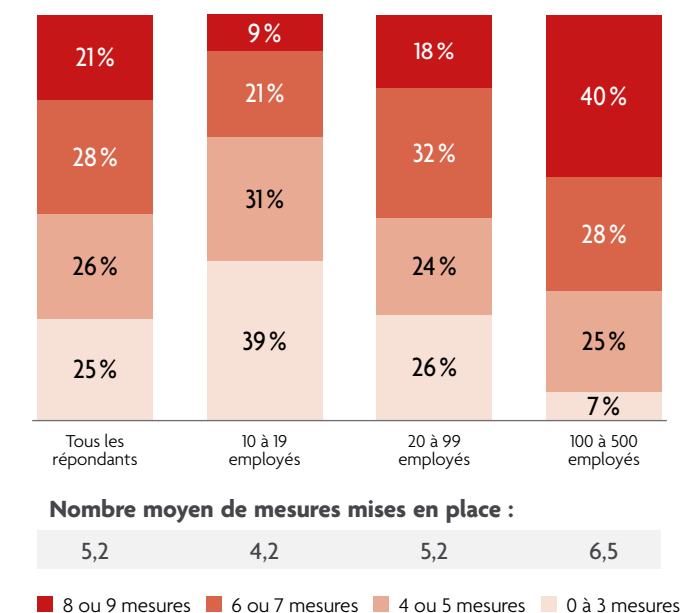


Les plus grandes entreprises sont en avance sur les plus petites

Présenté sous un autre angle, le sondage démontre que l'application de mesures pour améliorer la productivité est bien répandue (graphique 25). Le quart des répondants (25%) ont mis en place entre zéro et trois mesures pour augmenter leur productivité, 26% en ont implanté quatre ou cinq, 28% six ou sept et 21% huit ou neuf. En moyenne, le nombre de mesures mises en place se situe à 5,2.

Ce graphique met en évidence un écart significatif selon la taille de l'entreprise quant au nombre d'actions réalisées pour l'amélioration de la productivité. Alors que 39% des entreprises de 10 à 19 employés ont mis en œuvre peu de mesures (de zéro à trois) pour améliorer leur productivité, c'est le cas de seulement 7% des entreprises de 100 à 500 employés. À l'inverse, 40% des plus grandes entreprises ont mis en œuvre beaucoup de mesures (huit ou neuf) contre seulement 9% des plus petites entreprises. Le nombre moyen de mesures mises en œuvre est de 4,2 chez les plus petites entreprises alors qu'il atteint 6,5 chez les plus grandes, qui peuvent compter sur l'apport d'équipes dédiées à cet objectif.

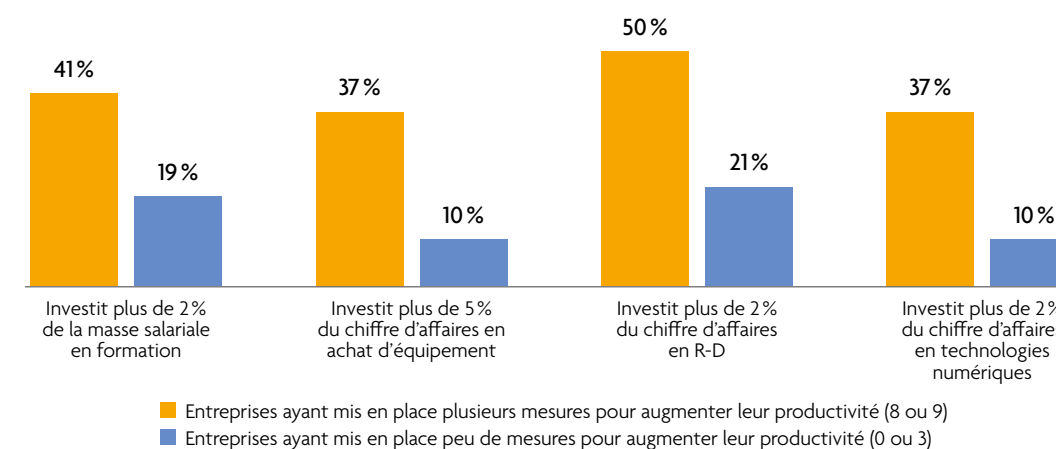
GRAPHIQUE 25
Nombre de mesures mises en place par les entreprises pour augmenter leur productivité



La productivité est fortement liée aux investissements

Le croisement des données sur les actions déployées pour hausser la productivité avec les données sur les investissements en formation, en achat d'équipement, en R-D et en technologies numériques fait ressortir une forte corrélation entre les deux variables (graphique 26). Les entreprises ayant mis en place plusieurs mesures pour augmenter leur productivité (au moins huit) investissent nettement plus que celles qui en ont peu mises en place, peu importe la taille de l'entreprise. C'est vrai de façon marquée pour les quatre types d'investissements.

GRAPHIQUE 26
Lien entre les actions déployées pour hausser la productivité et les investissements

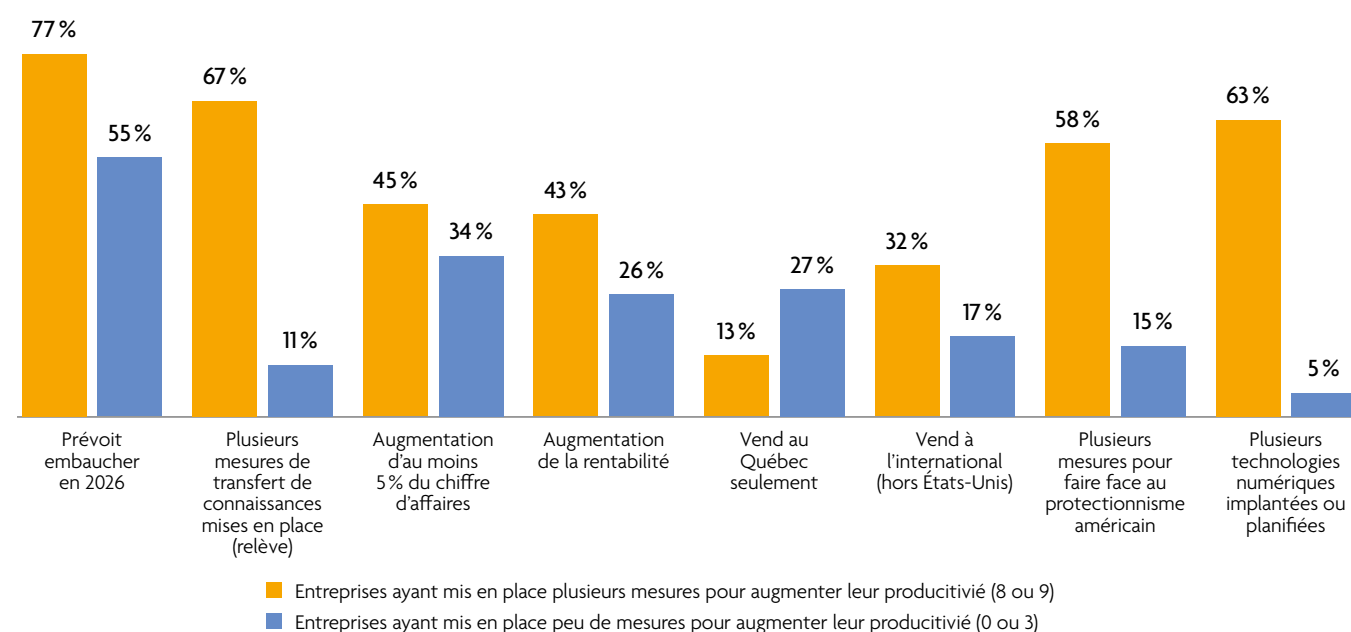


Plus les actions visant à accroître la productivité sont nombreuses, meilleurs sont les résultats

Le croisement des données sur la productivité avec les données d'autres indicateurs mesurés dans le Baromètre démontre que les entreprises ayant mis en place plusieurs actions pour augmenter leur productivité (au moins huit) démontrent de meilleurs résultats et une plus grande proactivité par rapport à celles qui en ont peu mises en place et cela, à taille égale d'entreprise (graphique 27) : intention plus élevée d'embaucher en 2026, mise en place de plusieurs mesures pour assurer le transfert de connaissances, augmentation supérieure du chiffre d'affaires et de la rentabilité, probabilité plus élevée de vendre à l'international, plusieurs mesures déployées pour faire face au protectionnisme américain et plusieurs technologies numériques déjà implantées ou planifiées.

GRAPHIQUE 27

Lien entre les actions pour accroître la productivité et d'autres indicateurs



Productivité

CE QU'EN PENSENT LES PME

Les entreprises ayant participé au groupe de discussion sont tout à fait conscientes du retard affiché par les PME manufacturières québécoises en matière de productivité. Elles considèrent qu'améliorer la productivité devrait être la priorité d'action la plus importante du secteur à court et moyen termes. Et elles applaudissent le fait que l'amélioration de la productivité arrive en tête parmi les mesures envisagées par les PME sondées pour faire face au protectionnisme américain. Mais avant de commenter les différentes actions mises en œuvre par les PME sondées, elles mentionnent que deux conditions préalables sont essentielles à l'accroissement de la productivité :

- Une culture d'innovation, que ce soit de nouvelles méthodes d'organisation des opérations, l'amélioration des procédés de fabrication, la fabrication des produits nouveaux ou améliorés ou de nouvelles façons de commercialiser. Pour ce faire, il faut encourager et soutenir les employés – en particulier les jeunes – à proposer des améliorations ou des changements et établir des équipes de travail dont les forces et les compétences des membres sont complémentaires.
- Une culture favorisant l'amélioration continue. Il faut du temps et de l'énergie ainsi que certaines conditions gagnantes pour qu'une telle culture fasse partie du quotidien d'une entreprise : bien planifier et expliquer les objectifs, impliquer tous les employés, ne pas imposer mais consulter, responsabiliser les employés et communiquer les résultats.

Appelés à commenter les résultats du sondage Baromètre sur les mesures mises en place par les PME pour augmenter leur productivité, les participants relèvent un paradoxe manifeste. Les résultats donnent, en apparence, l'impression que les PME manufacturières font beaucoup pour améliorer leur productivité (six des neuf mesures sont mises en œuvre par plus de 60% des répondants). En même temps, les statistiques sur la productivité montrent un retard du Canada et du Québec, qui se creuse avec les autres économies développées.

Pour expliquer ce paradoxe, les participants sont d'avis que les PME ont tendance à « saupoudrer » leurs investissements sur un grand nombre de mesures simultanément mais de façon superficielle, sans beaucoup de résultats, au lieu de cibler une ou deux mesures et d'effectuer un changement en profondeur. Parmi les autres erreurs courantes, on retrouve : confier à un sous-traitant, changement mal compris ou mal intégré par le personnel, personnel mal formé, etc. Ils citent quelques exemples en lien avec les réponses obtenues dans le sondage.

- L'achat d'un équipement un peu plus performant peut aider à augmenter légèrement la productivité d'une étape du processus de fabrication. Cela ne signifie pas pour autant que ce nouvel équipement est le meilleur. Les participants se posent les questions suivantes : Avant d'investir, a-t-on bien évalué les besoins et les objectifs que l'on voulait atteindre? Le choix d'investissement aurait-il dû porter sur un équipement plus optimal, plus cher, mais qui aurait permis de générer plus d'économies ou plus de valeur?
- L'automatisation, notamment la robotisation – l'une des constituantes du virage numérique – est incontournable, bien que moins de la moitié des entreprises sondées l'aient mise en œuvre. Selon les participants, les PME sont mal préparées au virage numérique, ne disposent souvent pas d'assez de compétences à l'interne et sous-estiment la complexité et la durée d'implantation. Par conséquent, elles attendent, reportent à plus tard leur décision ou encore, ne font pas toujours les bons choix dans le bon ordre.
- Près de la moitié des PME sondées disent utiliser l'IA. Or, les participants au groupe pensent que la plupart des utilisations ont trait à la production de courriels et de rapports et non à des activités de production où l'IA peut engendrer de bien plus grands bénéfices comme la génération de codes pour la programmation, l'assistance à la conception et à l'ingénierie, la planification et l'optimisation de la production, le contrôle qualité, etc. (Note : les résultats du Baromètre de l'an dernier confirment cet avis des participants).
- Les participants estiment qu'avant d'investir massivement dans de nouveaux équipements ou dans la robotisation, il serait judicieux d'optimiser le potentiel des machines actuelles et de repenser l'aménagement de l'usine et des postes. Ces actions, moins coûteuses, peuvent déjà améliorer la performance.

La productivité n'est pas quelque chose de statique, c'est une culture. Il faut intégrer une culture d'amélioration continue dans tous nos processus. C'est en constante évolution.

Marilou St-Arnaud, FOURGONS LECLAIR INC.

On se dit toujours qu'on va utiliser nos ressources internes pour mettre en place des projets afin d'améliorer notre productivité. C'est un beau projet d'équipe, etc. Mais en bout de ligne, c'est d'ajouter des tâches supplémentaires à tout le monde, et les gens ont déjà habituellement pas mal de choses dans leur assiette. Donc c'est difficile de faire avancer les projets et de les maintenir.

Mélissa Aubin, GROUPE AFFI

Technologies numériques

LES ENTREPRISES FONT DU SURPLACE DANS L'IMPLANTATION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES

Comprendre le virage numérique

Le virage numérique repose sur l'utilisation des technologies de l'information (TI) et des technologies opérationnelles (TO) afin d'améliorer la performance de l'entreprise en termes d'efficacité, d'efficience, de qualité et de satisfaction de la clientèle. Le but ultime du virage numérique est d'amener les opérations manufacturières vers une usine autonome et intelligente.

Le virage numérique comprend l'adoption et l'optimisation de systèmes d'information dits classiques (ex. : progiciel de gestion d'entreprise (ERP), CRM, site internet transactionnel), aussi bien que de pratiques plus avancées permettant d'automatiser les procédés de fabrication et les processus d'affaires et de faciliter la prise de décision.

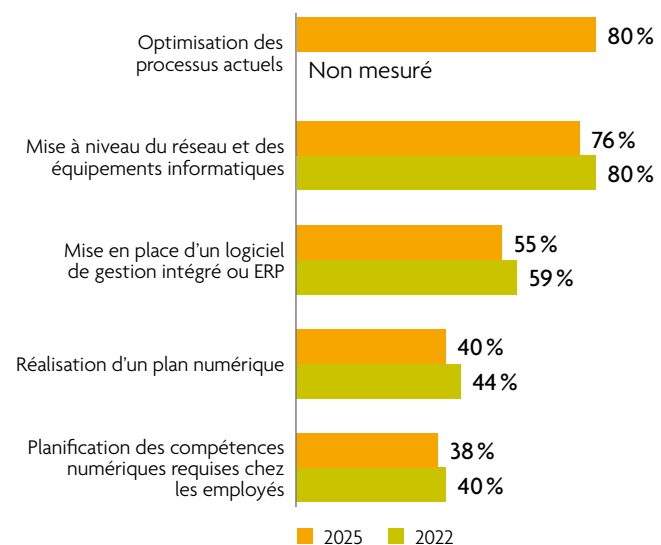
Les technologies plus avancées comprennent, entre autres, l'internet des objets, l'interconnexion machine, l'analyse de données massives, la robotisation, la réalité augmentée et l'intelligence artificielle.

Léger recul quant aux activités réalisées avant d'implanter des technologies numériques

C'est dans une proportion assez importante que les entreprises ont réalisé certaines activités avant d'implanter des technologies numériques (graphique 28). Ainsi, une forte majorité de répondants affirment avoir optimisé leurs processus actuels (80%) et ont mis à niveau leur réseau et leurs équipements informatiques (76%). Plus de la moitié (55%) ont mis en place un logiciel de gestion intégré (ERP) et quatre sur dix ont réalisé un plan numérique (40%) et planifié les compétences numériques requises chez leurs employés (38%).

Comparativement à il y a trois ans, on constate un léger recul dans la réalisation des quatre activités qui étaient alors mesurées. Bien qu'individuellement aucune des baisses ne soit statistiquement significative, le fait qu'il y ait une baisse pour toutes les initiatives ne constitue pas une bonne nouvelle.

GRAPHIQUE 28
Activités réalisées avant d'implanter des technologies numériques

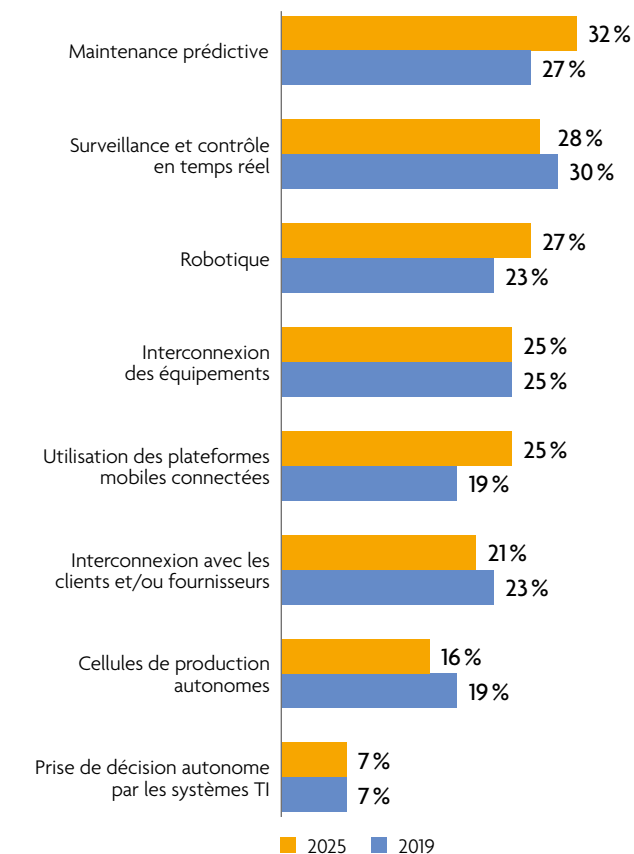


Un degré d'implantation variable selon la technologie

Depuis sept ans, le sondage Baromètre mesure l'intégration de huit technologies numériques par les PME manufacturières. Les résultats de 2025 montrent que, pour la majorité des technologies, le degré d'intégration varie entre un quart et un tiers des entreprises (graphique 29). Ainsi, 32% des entreprises répondantes ont déjà intégré la maintenance prédictive, 28% la surveillance et le contrôle en temps réel, 27% la robotique, 25% l'interconnexion des équipements, 25% l'utilisation des plateformes mobiles connectées et 21% l'interconnexion avec les clients ou les fournisseurs. Assez peu d'entreprises ont intégré les cellules de production autonomes (16%) et très peu, la prise de décision autonome par les systèmes TI (7%). En moyenne, le nombre de technologies numériques intégrées se situe à 1,8.

Le degré d'intégration des technologies numériques varie beaucoup selon la taille de l'entreprise. En effet, 71% des entreprises de 10 à 19 employés n'ont intégré aucune ou qu'une seule technologie numérique, contre 40% des entreprises de 100 à 500 employés. À l'autre extrémité de l'échelle, 31% des entreprises de 100 à 500 employés ont intégré quatre technologies numériques ou plus, contre seulement 6% des entreprises de 10 à 19 employés. Le nombre moyen de technologies intégrées est de 1,1 chez les plus petites entreprises, contre 2,6 chez les plus grandes. L'écart entre les plus petites et les plus grandes entreprises n'a pas diminué au cours des dernières années.

GRAPHIQUE 29
Intégration des technologies numériques : comparaison entre 2025 et 2019



Très peu d'avancées en matière d'intégration des technologies

La comparaison des données entre 2025 et 2019 montre que très peu de progrès ont été accomplis en matière d'intégration (graphique 29). Pour six des huit technologies étudiées, les écarts sont mineurs et non significatifs. On note toutefois une certaine amélioration dans l'intégration de la maintenance prédictive et de l'utilisation des plateformes mobiles connectées.

Intégrer des technologies numériques améliore la performance et les activités

Enfin, le croisement des données sur l'intégration des technologies numériques avec les données d'autres indicateurs mesurés dans le Baromètre démontre que les entreprises – peu importe la taille – ayant plusieurs technologies numériques déjà implantées ou planifiées (six ou plus) produisent de meilleurs résultats par rapport à celles qui n'en ont aucune ou qu'une seule : augmentation plus élevée du chiffre d'affaires, augmentation de la rentabilité et probabilité plus élevée de vendre à l'international. Ces entreprises mettent également en place davantage de mesures pour faire face au protectionnisme américain et pour accroître leur productivité.

En outre, un pourcentage variable d'entreprises – entre le quart et le tiers selon la technologie – mentionnent qu'elles prévoient intégrer certaines technologies numériques d'ici trois ans. Ces données doivent être considérées avec réserve. En effet, les résultats des six dernières années montrent qu'il s'agit davantage d'intentions que d'engagements fermes, intentions qui se sont peu matérialisées jusqu'à présent. En outre, il faut souligner que, souvent, les investissements visent à bonifier ou poursuivre l'intégration de technologies numériques déjà en place et non à intégrer de nouvelles technologies.

Conclusion

La 17^e édition du Baromètre industriel québécois présente les effets du ralentissement économique sur les PME manufacturières québécoises : baisse du taux de croissance des ventes, stagnation ou baisse des investissements, baisse du taux de croissance du nombre d'employés et absence de progrès notable en implantation des technologies numériques. En contrepartie, quelques indicateurs ont ajouté une marque plus positive, telle que l'augmentation significative des entreprises qui prévoient embaucher en 2026.

Par ailleurs, face à des contraintes importantes que sont les tarifs américains et les nouvelles restrictions concernant les travailleurs étrangers temporaires, le Baromètre démontre leurs effets sur les entreprises, mais également les solutions mises en place pour en atténuer la portée, telles que l'amélioration de la productivité ou le développement de marchés. Le Baromètre révèle également que les entreprises accordent une attention particulière à la relève pour les postes clés dans l'usine, comme en témoignent les actions mises en œuvre pour favoriser le transfert des connaissances.

De ces résultats, quatre enjeux interpellent particulièrement les PME manufacturières.

Productivité l'urgence d'agir

Peu importe les sources consultées, tous les analystes économiques pointent du doigt la productivité insuffisante des entreprises québécoises et canadiennes comme un facteur important expliquant le déclin relatif du secteur manufacturier. Au cours de la dernière décennie, l'écart de productivité avec la plupart des économies développées du Monde a continué à se creuser. Ces constats sont appuyés par les données de Statistique Canada et de l'OCDE.

Dans le même ordre d'idées, les résultats du Baromètre sont éloquentes : la productivité constitue la variable qui influence le plus les différents indicateurs mesurés. Les 21% d'entreprises sondées qui ont mis en place plusieurs mesures pour améliorer leur productivité (au moins huit) affichent des résultats beaucoup plus positifs pour quasiment tous les indicateurs, peu importe la taille de l'entreprise. Leur chiffre d'affaires a augmenté davantage, elles sont plus nombreuses à exporter à l'international, ont instauré plus de mesures pour faire face au protectionnisme américain, prévoient embaucher dans une proportion plus élevée, ont implanté plus de mesures favorisant le transfert de connaissances vers la relève pour les postes clés et sont nettement plus avancées dans leur virage numérique.

Comme l'ont mentionné les participants au groupe de discussion, une culture d'innovation et une culture favorisant l'amélioration continue sont des prémisses pour faciliter l'accroissement de la productivité d'une entreprise. Il faut éviter de disperser les efforts et les sommes investies sur plusieurs mesures de façon superficielle et se concentrer sur quelques actions, par exemple la mise en place d'un programme d'amélioration continue structuré, l'achat d'équipements plus performants ou l'implantation plus poussée des technologies numériques. Par ailleurs, l'intelligence artificielle et l'utilisation de robots – deux activités qui contribuent à rehausser la productivité – sont parmi les solutions les moins appliquées. Dans le cas de l'IA, il faut aller bien au-delà de la production de courriels et de rapports (ce qui est présentement le cas de la plupart des entreprises) et utiliser ses capacités dans les activités gestion, de planification, d'estimation, de suivi, d'assurance qualité, etc. Quant à la robotisation, l'une des technologies comprises dans le virage numérique, nous y reviendrons plus loin.

La productivité est le fruit de nombreuses mesures, certaines étant simples alors que d'autres sont plus complexes à mettre en œuvre. Les entreprises – et davantage les plus petites – ont besoin d'accompagnement objectif pour s'y retrouver et avoir réponse à des questions telles que : Quelles mesures prioriser? Combien coûtent-elles? Dans quel ordre les implanter? Comment les mettre en œuvre sur le terrain? Quelle formation donner au personnel? Et outre, il faut les mettre au courant des programmes de soutien offerts pour faciliter leur démarche.

Protectionnisme américain

réagir plutôt que subir

Les droits de douane américains sur l'acier, l'aluminium, le cuivre et le bois d'œuvre font mal au secteur manufacturier québécois et à ses exportations. Parmi les provinces canadiennes, c'est au Québec que le taux effectif des droits de douane sectoriels qui s'appliquent aux exportations est le plus élevé.³⁵ Dans la même veine, les résultats du Baromètre nous apprennent que les tarifs américains ont des effets négatifs sur quatre PME manufacturières sur cinq, alors qu'à peine plus d'une sur dix mentionne des effets positifs.

Devant la diminution de leur marge bénéficiaire, la baisse du volume de commandes de certains clients ou encore, la perte de clients, les PME ont décidé de réagir. Comme l'ont souligné certains participants au groupe de discussion, si les tarifs américains ont eu un effet positif collatéral, c'est d'avoir suscité une prise de conscience de la nécessité d'accroître sa productivité et de diversifier ses marchés. Et ce sont ces mesures que les entreprises sondées ont priorisées en réponse au protectionnisme américain.

On peut applaudir le fait que les trois quarts des PME prévoient investir pour améliorer leur productivité, ce qui constitue le plus grand défi du secteur manufacturier. Les entreprises devront allouer toutes les ressources nécessaires si elles veulent concrétiser cette intention louable et la traduire en actions concrètes. De plus, il est encourageant de constater qu'une assez forte majorité des répondants entendent développer de nouveaux marchés, que ce soit au Québec, dans le reste du Canada ou dans le reste du Monde (hors États-Unis). Ce sont des projets ambitieux et stimulants. Nos entreprises ont la motivation et les capacités de les mener à bien.

Virage numérique

passer à une autre étape

Depuis plusieurs années, nos résultats montrent que l'implantation des nouvelles technologies numériques dans les entreprises ne progresse pratiquement pas. Près de 20% des entreprises sondées sont modérément ou très avancées dans leur processus d'intégration, soit au moins quatre technologies intégrées, et cette proportion est bien moindre chez les plus petites entreprises. En même temps, plus de la moitié des entreprises n'ont intégré aucune ou qu'une seule technologie numérique dans leurs opérations, chiffre qui grimpe à plus de sept sur dix pour les plus petites entreprises.

Ces pourcentages étaient pratiquement les mêmes en 2018. On peut donc en conclure que plusieurs entreprises ont avancé dans leur processus de numérisation en concentrant principalement leurs investissements dans l'implantation de technologies déjà existantes plutôt que d'implanter de nouvelles technologies.

Souvent, les entreprises se sentent submergées par l'ampleur de la tâche que constitue le virage numérique et souffrent d'un manque de connaissances internes. Celles qui désirent passer à l'action ou qui veulent aller plus loin dans leur virage numérique ont besoin d'un soutien professionnel et objectif pour les aider à élaborer un plan numérique, implanter les technologies appropriées et former leur personnel.

Il est également important qu'elles soient bien renseignées sur les programmes, guides, outils, formations et incitatifs financiers offerts, tant à l'échelle québécoise que canadienne.

Relève pour les postes clés

assurer la vitalité de l'entreprise de demain

Depuis deux ans, l'enjeu de la relève pour les postes clés dans l'usine est devenu aussi important que le problème du recrutement de main-d'œuvre spécialisée. Il est rassurant de voir que certaines mesures pour assurer le transfert des connaissances ont été adoptées par une majorité d'entreprises sondées, par exemple le parrainage informel et un recensement des besoins en matière de relève. Par contre, à peine plus de quatre entreprises sur dix ont préparé un plan de transition ou de relève documenté. Comme le soulignent à juste titre les participants au groupe de discussion, sans documentation formelle, une entreprise est vulnérable à la perte de savoirs et de savoir-faire advenant le départ subit d'une personne occupant une fonction essentielle.

Dans cette optique, il faut bien outiller et accompagner les entrepreneurs dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan de transition ou de relève formel. Il en va de la vitalité, et même de la survie, de leur entreprise à moyen et à long terme.

Le MOT de la FIN

Le secteur manufacturier québécois est à la croisée des chemins. Sa part dans l'ensemble de l'économie québécoise s'amointrit graduellement depuis quelques années. Les impacts négatifs de la politique commerciale américaine ont certainement empiré la situation, mais ne peuvent expliquer à eux seuls son déclin relatif. Est-ce possible de renverser la tendance? Oui, en s'attaquant à sa principale faiblesse, l'insuffisance de productivité. Les PME doivent investir beaucoup plus en recherche et développement, en innovation et en automatisation, optimiser leurs méthodes de gestion, intensifier le virage numérique, utiliser le potentiel grandissant de l'IA et rehausser les compétences de leurs employés.

Historiquement, nos entreprises ont affronté avec résilience maintes crises et difficultés. Avec une volonté ferme et un soutien approprié, elles ont la capacité de relever le défi de la productivité. Elles ne pourront en sortir que plus fortes et plus compétitives.

RÉFÉRENCES

- 1 Le PIB d'une industrie réfère à la valeur de la production, moins la valeur des intrants intermédiaires, mesurée en fonction des prix d'une année de base.
- 2 Institut de la Statistique du Québec, Principaux indicateurs économiques désaisonnalisés, Québec, niveaux annualisés, données exprimées en dollars enchaînés de 2017, mars 2026; Statistique Canada, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industries, provinces et territoires, tableau : 36-10-0402-01, mars 2026.
- 3 Les ventes de biens fabriqués, ou ventes manufacturières, sont définies comme étant la valeur des produits fabriqués par les établissements qui ont été livrés à des clients. Les données sont en dollars courants et désaisonnalisés.
- 4 Institut de la Statistique du Québec, Principaux indicateurs économiques désaisonnalisés, Québec, niveaux annualisés, données exprimées en dollars courants, mars 2026.
- 5 Statistique Canada, Emploi selon l'industrie, données mensuelles non désaisonnalisées, tableau 14-10-0201-01, mars 2026.
- 6 Institut de la Statistique du Québec, Principaux indicateurs économiques désaisonnalisés, Québec, niveaux annualisés, mars 2026; Statistique Canada, Emploi selon l'industrie, données annuelles non désaisonnalisées, tableau 14-10-0201-01, mars 2026.
- 7 Industrie Canada, Statistiques relatives à l'industrie canadienne (SIC), Fabrication (SCIAN 31 à 33), mars 2026.
- 8 Idem note 7.
- 9 Institut de la Statistique du Québec, Produit intérieur brut par industrie au Québec, aux prix de base, données désaisonnalisées et annualisées, exprimées en dollars enchaînés de 2017, mars 2026; Statistique Canada, Emploi selon l'industrie, données annuelles non désaisonnalisées, tableau 14-10-0201-01, mars 2026.
- 10 Idem note 9.
- 11 On entend par « dollars courants » la valeur d'une monnaie à la période courante. L'expression « dollars constants » renvoie aux dollars de plusieurs années exprimés selon leur valeur (« pouvoir d'achat ») au cours d'une année, appelée l'année de base. On effectue ce genre d'ajustement en vue d'éliminer les effets des changements de prix généraux. On calcule des dollars constants (ou enchaînés) en utilisant un déflateur pour convertir des dépenses indiquées dans une série chronologique à un niveau de prix qui existait à un certain moment (pendant l'année de référence). Les dollars constants éliminent les variations du pouvoir d'achat du dollar au fil du temps. Le résultat est une série qui existerait si le dollar avait un pouvoir d'achat égal au pouvoir d'achat qui existait pendant l'année de référence. Source : Statistique Canada.
- 12 Statistique Canada, Salaires des employés selon l'industrie, données annuelles, tableau 14-10-0064-01, mars 2026.
- 13 Statistique Canada, Caractéristiques de la population active selon l'industrie, données annuelles, tableau 14-10-0023-01, mars 2026; Institut de la Statistique du Québec, Principaux indicateurs économiques désaisonnalisés, Québec, niveaux annualisés, mars 2026.
- 14 Idem note 2.
- 15 Idem note 2.
- 16 Idem note 4.
- 17 Statistique Canada, Indice des prix à la consommation, moyenne annuelle, non désaisonnalisé, tableau : 18-10-0005-01, mars 2026.
- 18 Idem note 5.
- 19 Industrie Canada, Données sur le commerce en direct, exportations totales du Québec, mars 2026.
- 20 Idem note 19.
- 21 Idem note 19.
- 22 Institut de la Statistique du Québec, Principaux indicateurs économiques désaisonnalisés, niveaux annualisés, données exprimées en dollars enchaînés de 2017, mars 2026.
- 23 Banque du Canada, Moyennes des taux de change, mars 2026.
- 24 Idem note 19.
- 25 La productivité du travail est obtenue en divisant le PIB réel d'un pays par le nombre total d'heures travaillées pour une année.
- 26 Statistique Canada, Productivité du travail et mesures connexes par industrie du secteur des entreprises et par activité non-commerciale, dollars enchaînés de 2017, tableau 36-10-0480-01, mars 2026.
- 27 Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Niveaux de la productivité, PIB par heure travaillée, dollars américains constants de 2020, mars 2026.
- 28 Les données sont basées sur une moyenne des données des cinq sources suivantes : Banque Scotia, Analyse économique mondiale, Tableaux des prévisions de la Banque Scotia, 24 mars 2026; Services économiques RBC, Perspectives macroéconomiques du Canada, 12 mars 2026; BMO Economics, International / U.S. / Canadian / Provincial Economic Outlook, 27 mars 2026; Banque Nationale du Canada, Marchés financiers, Le mensuel économique, économie et stratégie, 20 mars 2026; Desjardins, Prévisions économiques et financières, 24 mars 2026.
- 29 Idem note 28.
- 30 Idem note 28.
- 31 Idem note 28.
- 32 Conclusions tirées des sources suivantes :
 - Banque Scotia, Tableaux des prévisions de la Banque Scotia, 18 mars 2025; L'improbable est de plus en plus probable : une deuxième année de prévisions tumultueuses, Tableaux des prévisions de la Banque Scotia, 15 janvier 2026.
 - Services économiques RBC, Perspectives macroéconomiques du Canada, 12 mars 2026.
 - Banque Nationale du Canada, Marchés financiers, Le mensuel économique, économie et stratégie, 20 mars 2026.
 - Desjardins, Prévisions économiques et financières, 24 mars 2026; Études économiques, Vulnérabilité des régions face aux tarifs douaniers américains : réévaluation un an plus tard, 25 mars 2026.
 - La Presse, Économie, Guerre commerciale, Le Québec paie un prix plus élevé que le Canada, 26 mars 2026.
- 33 Statistique Canada, Estimations démographiques trimestrielles, provinces et territoires : tableau de bord interactif, catalogue 71-607-X, mars 2026.
- 34 La Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'oeuvre exige que les employeurs consacrent un montant représentant au moins 1% de leur masse salariale à des dépenses de formation admissibles.
- 35 Desjardins, Prévisions économiques et financières, 24 mars 2026; Études économiques, Vulnérabilité des régions face aux tarifs douaniers américains : réévaluation un an plus tard, 25 mars 2026.

Avec le soutien financier de :



Développement
économique Canada
pour les régions du Québec

Canada Economic
Development
for Quebec Regions



1080, côte du Beaver Hall,
bureau 900
Montréal (Québec) H2Z 1S8

1 888-875-8789

info@stiq.com
stiq.com

