

# LE DÉFICIT ENTREPRENEURIAL DU QUÉBEC

CE QU'IL NOUS COÛTE VRAIMENT

*ÉTUDE D'IMPACT ÉCONOMIQUE*  
*AVRIL 2026*

2020 - 2026 - 36

Présenté par



**RJCCQ**

Regroupement des jeunes  
chambres de commerce du Québec

## Résumé exécutif

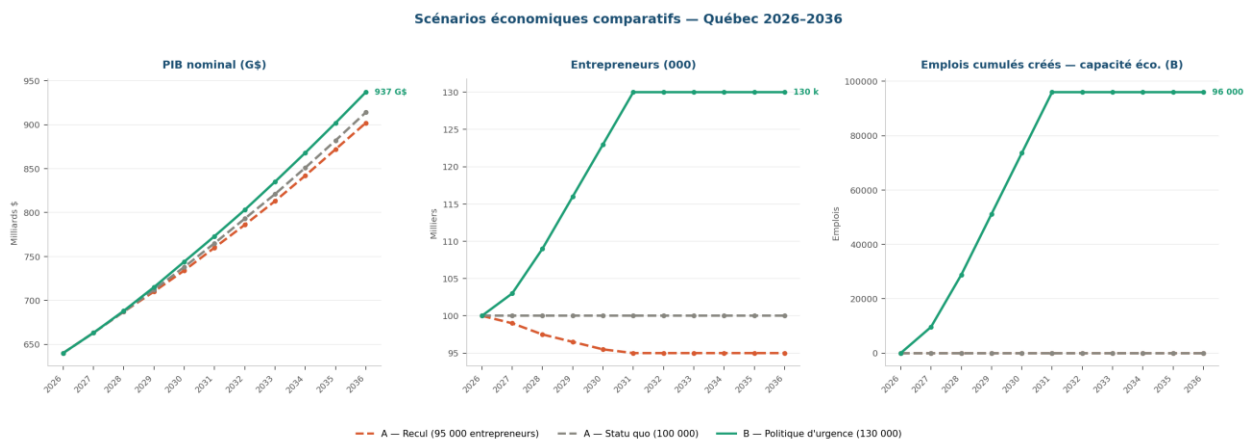
Le Québec traverse une crise entrepreneuriale silencieuse. En 1992, la province comptait 195 000 entrepreneurs pour 3,5 millions de travailleurs. En 2026, ce nombre est tombé à 100 000 pour 4,5 millions de travailleurs — une chute de 49 % du ratio entrepreneurs/travailleurs en trois décennies, pendant que la population active croissait d'un million de personnes.

Ce document démontre trois choses :

- Le modèle de croissance par volume de travail est structurellement épuisé, en raison du vieillissement démographique et d'un indice de remplacement de la main-d'œuvre à un creux historique de 0,8.
- L'absence d'intervention en 2026 entraînera vraisemblablement un recul du nombre d'entrepreneurs sous le seuil actuel, sous l'effet combiné de l'attrition naturelle des entreprises et d'un déficit critique de repreneurs.
- Une politique d'urgence déclenchée dès 2026 générerait, selon des hypothèses conservatrices, un gain de PIB cumulé de l'ordre de 60 milliards de dollars sur dix ans et des recettes fiscales additionnelles significatives pour les deux ordres de gouvernement.

Cette politique d'urgence en entrepreneuriat ne constitue pas une solution autonome : elle devra s'inscrire dans un ensemble d'actions complémentaires portant sur la formation, la productivité et l'investissement. Elle en est néanmoins le levier le plus immédiatement actionnable.

## Projections économiques comparatives — Québec 2026–2036



Projection du RJCCQ. Sources : Budget QC 2025-2026 · ISQ · ORTEQ/Duhamel mars 2026 · Gouvernement QC · Desjardins.

## 1. Le choc en trois chiffres

Trois données suffisent à poser l'urgence.

PIB CUMULÉ ADDITIONNEL D'ICI 2036 SI LA POLITIQUE D'URGENCE EST ADOPTÉE EN 2026

**~60 G\$**

différence entre le scénario B (politique d'urgence) et le scénario A statu quo — hypothèses conservatrices

ÉCART DE PIB ANNUEL EN 2036 ENTRE LE SCÉNARIO DE RECUL ET LA POLITIQUE D'URGENCE

**~95 G\$**

la valeur annuelle de la décision de 2026 : la différence entre l'érosion et le redressement

EMPLOIS CRÉÉS OU PRÉSERVÉS — CAPACITÉ ÉCONOMIQUE GÉNÉRÉE D'ICI 2036

**96 000**

emplois directs et indirects

Ces trois chiffres révèlent la nature du problème : une crise de structure qui s'aggrave en temps réel. Le Québec perd chaque année une capacité entrepreneuriale qu'il ne récupère pas, dans un contexte démographique qui rend le statu quo problématique.

## 2. Trente ans de recul : 1992–2026

### 2.1 Une chute spectaculaire du ratio entrepreneurial

En 1992, le Québec comptait 195 000 entrepreneurs pour une population active de 3,5 millions de travailleurs, soit un ratio de 5,6 entrepreneurs pour 100 travailleurs. En 2026, ce ratio est tombé à 2,2 pour 100 — une compression de plus de 60 %. Pendant ce temps, le nombre de travailleurs a augmenté d'un million.

Ce paradoxe — plus de travailleurs, moins d'entrepreneurs — révèle un modèle de croissance particulier : le Québec a grandi par volume de travail plutôt que par intensité entrepreneuriale et capitalistique.

Indicateur	1992	2026	Variation
------------	------	------	-----------

Nombre d'entrepreneurs	195 000	100 000	-49 %
Population active	3,5 M	4,5 M	+29 %
Ratio entrepreneurs / 100 travailleurs	5,6	2,2	-60 %
PIB nominal estimé	~200 G\$	~640 G\$	+220 %
Investissement privé / travailleur (réel)	Base 100	~85	-15 %
Productivité horaire (croissance annuelle)	—	—	+1,0 %/an

Sources : Statistique Canada; Institut du Québec; CPP-HEC; OCDE. Chiffres arrondis à des fins d'illustration.

## 2.2 La croissance par le volume, pas par la productivité

Le PIB nominal du Québec a plus que triplé depuis 1992. Cette performance masque une réalité préoccupante : la croissance a été générée principalement par l'ajout de travailleurs, non par une amélioration de la productivité par heure travaillée. La productivité du travail au Québec a progressé en moyenne de 1 % par année depuis 1981 — l'un des rythmes les plus faibles parmi les économies comparables. Entre 2000 et 2023, l'investissement par travailleur au Canada ne représente plus que 85 % de son niveau de 2014, alors que les États-Unis ont progressé de 21 % sur la même période.

La raison est documentée : la disponibilité d'une main-d'œuvre relativement abondante a permis aux entreprises québécoises d'éviter les décisions d'investissement difficiles. On a embauché plutôt qu'automatisé. Ce choix a creusé un retard de productivité structurel dont les effets se feront sentir avec un effet croissant dans la prochaine décennie.

## 2.3 Un tissu entrepreneurial qui s'est appauvri sans se renouveler

La baisse de 195 000 à 100 000 entrepreneurs aurait pu refléter une consolidation saine. Les données ne confirment pas ce scénario : les entreprises survivantes ont maintenu une intensité d'investissement faible, souvent soutenues par un soutien public axé sur la création d'emplois plutôt que sur la productivité. Il se crée proportionnellement moins d'entreprises au Québec qu'en Ontario, et paradoxalement, moins en ferment — signe que des entreprises à faible performance demeurent en vie plus longtemps qu'elles ne le devraient.

## 3. Le facteur aggravant : la démographie

### 3.1 L'indice de remplacement à un creux historique

L'indice de remplacement de la main-d'œuvre — ratio de la population des 20-29 ans sur celle des 55-64 ans — se situe à un creux historique de 0,8 au Québec. Pour chaque personne qui quitte le marché du travail, seulement 0,8 s'y insère. Ce ratio, qui dépassait 2,0 dans les années 1970, ne repassera pas au-dessus du seuil de 1 avant 2036. Le poids des 20-64 ans passera de 58 % en 2025 à 55 % en 2031. En 2024, le Québec a enregistré plus de décès que de naissances pour la première fois.

#### Ce que cela signifie pour la croissance économique

Le moteur traditionnel de croissance — l'ajout de travailleurs — est structurellement épuisé.

Desjardins projette une croissance potentielle du PIB québécois d'environ 1,5 % par année pour 2020-2029, contrainte principalement par la démographie.

Le gouvernement du Québec prévoit des gains de PIB réel de 0,9 % en 2025 et 1,1 % en 2026.

Sans gains de productivité portés par l'investissement et l'entrepreneuriat, la trajectoire de croissance converge vers la stagnation.

### 3.2 La crise du repreneuriat : le déficit s'installe en temps réel

Le vieillissement touche de plein fouet les entrepreneurs eux-mêmes. La génération des baby-boomers atteint massivement l'âge de la cession. Les données de l'Observatoire de la reprise et du transfert d'entreprise au Québec (ORTEQ) publiées au T1 2026 sonnent l'alarme : le surplus d'acquéreurs s'est transformé en déficit. Près de 16 000 entreprises déclarent vouloir se transférer dans les 12 prochains mois, et environ 5 000 envisagent de fermer. Le déficit net d'acquéreurs est de 4 875 entreprises.

Ce n'est pas une correction temporaire — c'est le début d'une vague structurelle. Les entreprises sans repreneur ont trois destins probables : la fermeture ordonnée, la faillite, ou le rachat par des intérêts étrangers. Dans les trois cas, le résultat est une perte nette de contrôle local sur l'économie, d'emplois enracinés en région, et de recettes fiscales durables.

## 4. Projections économiques 2026–2036 : trois trajectoires

---

Les projections qui suivent sont illustratives et fondées sur des hypothèses conservatrices documentées. Elles illustrent des ordres de grandeur plausibles à partir des données officielles disponibles. Une note méthodologique complète figure en annexe.

### 4.1 Scénario A — Recul (95 000 entrepreneurs d'ici 2031)

Ce scénario correspond à l'absence d'intervention conjuguée à l'aggravation du déficit de repreneurs documenté par l'ORTEQ. Deux mécanismes distincts s'y renforcent mutuellement :

- L'attrition naturelle du tissu entrepreneurial : chaque année, des entreprises ferment pour des raisons ordinaires — faillites, insolvabilité, perte de rentabilité, retraits de marché. Ce flux de sortie est permanent. En conditions normales, il est compensé par les nouvelles créations. En conditions dégradées, il ne l'est plus.
- Le manque de relève entrepreneuriale : des milliers d'entreprises viables ferment faute de repreneur, non pas parce qu'elles ne sont pas rentables, mais parce que l'offre et la demande de repreneuriat ne se rencontrent pas. Ces destructions de valeur sont évitables.

Le nombre d'entrepreneurs recule de 100 000 en 2026 à 95 000 en 2031 — une érosion lente et silencieuse, précisément le type de dégradation qui échappe aux cycles électoraux mais qui s'accumule en pertes permanentes. La croissance du PIB réel est révisée à la baisse, à 0,8 % par an.

### 4.2 Scénario A — Statu quo (100 000 entrepreneurs, stable)

Scénario de référence neutre : le nombre d'entrepreneurs se maintient à 100 000. Il est toutefois moins probable que le scénario de recul, car il suppose que les flux de sortie seront exactement compensés par les nouvelles créations — hypothèse que les données ORTEQ T1 2026 remettent en question. La croissance du PIB réel suit la trajectoire gouvernementale de 1,1 % par an. Aucun gain de productivité n'est appliqué au-delà de la tendance historique.

### 4.3 Scénario B — Politique d'urgence (rebond à 130 000 d'ici 2031)

Ce scénario suppose l'adoption d'une politique d'urgence en 2026, avec des effets qui se manifestent à partir de 2027. Le rebond est délibérément progressif :

- 2026 : politique adoptée — aucun effet encore
- 2027 : +3 000 entrepreneurs (démarrage — premiers dispositifs en place)
- 2028 : +6 000 (accélération — les canaux de maillage cédants-repreneurs fonctionnent)
- 2029 à 2031 : +7 000 par an — cible de 130 000 atteinte en 2031, stable ensuite

Le mix retenu est conservateur : 60 % de repreneurs d'entreprises existantes et 40 % de créateurs ex nihilo. Ce ratio reflète le gisement disponible et la priorité stratégique accordée au repreneuriat, dont les effets économiques sont mieux documentés.

### Paramètres clés du scénario B

Emplois générés : 3,2 par nouvel entrepreneur (bas de la fourchette canadienne)  
 Investissement moyen : 85 000 \$ par entrepreneur dans les 3 premières années (bas de la fourchette québécoise)  
 Gain de productivité (repreneurs uniquement) : +11,1 % sur 10 ans — Duhamel / ORTEQ, mars 2026  
 Gain PIB réel additionnel : +0,15 % en 2027, puis +0,3 % par an dès 2028  
 Aucun gain de productivité supplémentaire appliqué aux créateurs — conservatisme méthodologique délibéré  
 Taux fiscal combiné QC + fédéral appliqué aux revenus additionnels : 35 %  
 Effet de substitution : les projections mesurent la capacité économique potentielle créée par les nouveaux entrepreneurs. Une partie de cette activité peut toutefois se substituer partiellement à de l'emploi salarié existant plutôt que de s'y ajouter pleinement. La littérature internationale estime généralement cet effet de substitution entre 20 % et 40 % selon les secteurs et le contexte de marché. Dans le contexte québécois de pénurie de main-d'œuvre et d'indice de remplacement à 0,8, cet effet est vraisemblablement plus faible que la moyenne, puisque les nouveaux entrepreneurs comblent davantage un déficit qu'ils ne déplacent des salariés existants. Les communications publiques liées à cette étude éviteront de présenter les chiffres comme des « gains nets » absolus — ils représentent des ordres de grandeur de capacité économique additionnelle, sous réserve de validation par l'économiste mandaté.  
 Hypothèse d'effet moyen : les projections supposent un impact moyen par entrepreneur, indépendamment du type (travailleur autonome sans employé, PME avec employés, secteur d'activité). En réalité, les entrepreneurs ayant des employés et ceux œuvrant dans des secteurs à haute valeur ajoutée génèrent un impact sensiblement plus élevé que la moyenne retenue. L'hypothèse d'effet moyen reste donc conservatrice pour un programme ciblant prioritairement les repreneurs d'entreprises avec employés.

## 4.4 Résultats comparatifs

Indicateur	A recul (2036)	A statu quo (2036)	B urgence (2036)
Entrepreneurs	95 000	100 000	130 000
PIB nominal estimé	~800 G\$	~835 G\$	~895 G\$
Écart PIB vs statu quo	<b>~-35 G\$</b>	référence	<b>+~60 G\$</b>
PIB cumulé additionnel / perdu (vs statu quo)	<b>~-120 G\$</b>	—	<b>+~220 G\$</b>
Emplois créés / préservés (cap. éco.)	—	—	~96 000
Investissement privé additionnel	—	—	<b>+~2,1 G\$</b>
Recettes fiscales additionnelles (en 2036)	—	—	<b>+~21 G\$/an</b>

*Note : Projections illustratives. Chiffres arrondis. Voir annexe pour la méthodologie complète.*

L'écart entre le scénario de recul et la politique d'urgence représente l'amplitude totale de la décision de 2026 : la différence entre une trajectoire d'érosion silencieuse et un redressement structurel de la capacité productive du Québec.

## Ce que représente le gain de PIB en termes concrets

### PIB par habitant

Le PIB réel par habitant au Québec se situe à environ 53 700 \$ (dollars constants de 2017, ISQ 2023). L'écart de PIB nominal annuel de ~23 G\$ en 2036 entre le scénario B et le scénario A statu quo, rapporté à une population de ~9 millions d'habitants, représente un gain de niveau de vie potentiel de l'ordre de 2 500 \$ par habitant par an — soit environ 4,7 % du PIB réel par habitant actuel. À titre de comparaison, c'est l'équivalent de combler près de la moitié de l'écart de niveau de vie actuel entre le Québec et l'Ontario (10,2 points d'écart en 2024, Mise à jour économique automne 2025).

### Recettes fiscales additionnelles pour les gouvernements

En appliquant le taux fiscal combiné de 35 % (QC + fédéral) aux écarts de PIB annuels projetés, le scénario B génère des recettes fiscales additionnelles cumulées de l'ordre de 35 G\$ sur 10 ans pour l'ensemble des gouvernements — dont approximativement 20 G\$ pour le Québec et 15 G\$ pour le gouvernement fédéral, en utilisant la clé de répartition habituelle des revenus fiscaux entre les deux paliers. En 2036, l'écart annuel de recettes fiscales entre le scénario B et le scénario A statu quo atteint ~8 G\$.

### Emplois et masse salariale

Les 96 000 emplois créés ou préservés (capacité économique) représentent une masse salariale additionnelle estimée à ~5 G\$ par an — en supposant un salaire moyen de 52 000 \$ par poste, conforme aux données ISQ pour les PME québécoises. Ces emplois génèrent eux-mêmes des cotisations sociales, des impôts sur le revenu et des dépenses de consommation qui amplifient l'effet initial sur le PIB.

## 5. Pourquoi 2026 est une année charnière

---

La crise entrepreneuriale québécoise est documentée depuis deux décennies. Trois ruptures simultanées créent en 2026 une fenêtre d'intervention qui ne se représentera pas à l'identique.

### 5.1 La vague de cession atteint son pic

La génération des baby-boomers entrepreneurs atteint son point critique de cession en 2026-2030. Les données ORTEQ T1 2026 confirment que le basculement est déjà en cours. Chaque année d'inaction aggrave irréversiblement la situation : les entreprises qui ferment faute de repreneur en 2027 ne seront pas disponibles pour un repreneur mobilisé en 2028. La valeur est détruite définitivement.

### 5.2 L'intelligence artificielle va transformer le marché du travail

L'IA va éliminer ou transformer profondément un nombre significatif d'emplois salariés dans les cinq à dix prochaines années. La transition entre destruction et création d'emplois passe en grande partie par l'entrepreneuriat. Sans infrastructure entrepreneuriale renforcée, ce bassin de main-d'œuvre qualifiée cherchera ses opportunités ailleurs.

### 5.3 Les chocs commerciaux exigent une diversification accélérée

Les tensions tarifaires entre le Canada et les États-Unis remettent en question la structure des exportations québécoises. Une économie à 100 000 entrepreneurs est structurellement moins agile et résiliente face à ces chocs qu'une économie à 130 000.

## 6. Trois politiques d'urgence

---

Les recommandations qui suivent partagent quatre caractéristiques : elles sont ciblées; elles ont une logique de retour sur investissement documentée; elles s'appuient sur des structures existantes; elles adressent simultanément les deux côtés du déficit — les cédants qui partent et les repreneurs ou créateurs qui n'arrivent pas assez vite.

Ces trois politiques ne constituent pas un programme complet. Elles devront s'inscrire dans un ensemble d'actions complémentaires — formation entrepreneuriale, réforme du soutien à l'investissement, politique d'attraction de talents — pour produire leur plein effet. Elles en sont néanmoins les leviers les plus urgents et les plus directement actionnables.

## Politique 1 — Débloquer le capital des repreneurs

### Mesure A : Congé de remboursement en capital avec prêt à taux référentiel

Via un véhicule existant — par exemple le Fonds de développement économique— cette mesure offrirait aux repreneurs qualifiés un prêt à taux référentiel assorti d'un congé de remboursement en capital pour les 24 à 36 premiers mois suivant l'acquisition. Seuls les intérêts seraient exigibles pendant cette période. Cette pratique existe. Elle reste toutefois plus difficile à mettre en place lors du rachat d'actions qui ne sont pas adossés à des actifs ou lorsque des balances de vente sont trop importantes.

La logique est directe : les deux à trois premières années post-acquisition sont celles où le repreneur a le moins de liquidités et le plus besoin d'investir dans la modernisation. Ce mécanisme existe dans d'autres juridictions pour le repreneuriat agricole; l'étendre de manière plus automatique aux PME représente une opportunité à faible exposition nette pour l'État, puisqu'il s'agit de prêts, non de subventions.

### Mesure B : Révision du régime fiscal sur les transferts d'entreprise

Deux frictions subsistent pour les repreneurs externes non apparentés, qui représentent la majorité du gisement disponible. L'article 84.1 de la Loi de l'impôt sur le revenu peut encore requalifier un gain en capital en dividende imposable selon la structure retenue. Par ailleurs, un repreneur individuel doit financer l'acquisition avec ses liquidités après impôt, alors qu'un acheteur via société utilise son revenu avant impôt — une asymétrie qui alourdit structurellement le coût de reprise.

La mesure proposée vise à étendre aux repreneurs externes québécois un traitement fiscal comparable à celui des transferts familiaux, en ciblant précisément ces deux frictions. Une attention particulière devrait être accordée aux repreneurs de moins de 40 ans — non comme condition d'admissibilité, mais comme priorité stratégique.

## Politique 2 — Connecter cédants et repreneurs par les réseaux indirects

### Le blocage comportemental que l'on ne résout pas

Le cédant de la génération X type ne se présente pas comme vendeur. Annoncer que l'on veut céder est vécu comme un aveu de vieillissement, voire une trahison envers ses employés. Ce cédant parle à son comptable, son avocat, son notaire, son banquier — rarement à un organisme gouvernemental. La politique doit court-circuiter ce blocage par deux piliers complémentaires.

### Pilier A — Mobilisation des réseaux professionnels et des repreneurs

Comptables, notaires, avocats d'affaires, conseillers financiers et banquiers doivent devenir des détecteurs actifs de cédants potentiels, avec un mécanisme de référencement confidentiel vers les repreneurs potentiels réunis par des organismes spécialisés. Les organisations patronales et économiques — telles que le RJCCQ et la FCCQ — disposent de la capacité et des réseaux pour amplifier ce signal, tant du côté des cédants que des repreneurs potentiels.

## Pilier B — Sensibilisation et campagne provinciale de communication

Un programme de sensibilisation structuré, intégré à leurs activités, peut faire émerger des intentions latentes de repreneuriat. La coordination par tous les organismes économiques provinciaux en collaboration avec les diverses agences gouvernementales permettrait d'uniformiser le message et de rejoindre toutes les clientèles visées.

## Politique 3 — Réduire le coût de survie des deux premières années

### La proposition RJCCQ : une base documentée

En 2021, AppEco a démontré pour le RJCCQ qu'une exemption fiscale de deux ans sur les profits et les salaires des fondateurs coûterait 210 M\$ au trésor québécois, mais générerait un gain net de PIB de 12 M\$ et la création ou le maintien d'environ 1 000 emplois de qualité. Environ 2 000 propriétaires de nouvelles PME ne se versent pas de salaire au Québec — la perspective de travailler sans revenus pendant 18 à 24 mois est l'un des freins les plus puissants au passage à l'acte entrepreneurial.

### Deux ajustements pour 2026

La mesure devrait s'appliquer à toute personne incorporant une nouvelle entreprise dans les secteurs prioritaires dans les cinq ans suivant un emploi salarié, quel que soit l'âge — pour cibler notamment les travailleurs qualifiés en reconversion, segment en forte croissance dans un contexte d'IA. Une déduction accélérée sur l'investissement pour les entreprises de moins de cinq ans doit l'accompagner : l'exemption de salaire aide l'entrepreneur à survivre; la déduction l'incite à investir. Les deux mesures ensemble aideraient à créer l'entrepreneur du scénario B.

### Coût et retour estimés — Politique 3

Coût brut estimé (2026) : ~250 M\$/an pour les 2 premières années (base 9 500 entreprises + inflation depuis 2021)

Retour net : maintien des ratios AppEco/RJCCQ 2021 + multiplicateur de 3,2 emplois/entrepreneur

Mise en perspective : les crédits d'impôt sur la masse salariale au Québec totalisent plusieurs milliards par an — un programme de 250 M\$ centré sur la productivité représente un rééquilibrage minime mais structurellement supérieur

## 7. Conclusion : le coût de l'attente

Le Québec a plus que triplé son PIB depuis 1992 malgré la chute du nombre d'entrepreneurs — tour de force rendu possible par la croissance de la population active. Ce modèle ne peut pas se répéter. L'indice de remplacement à 0,8, le vieillissement accéléré et le déficit de repreneurs documenté par l'ORTEQ ferment définitivement cette porte.

Les projections conservatrices présentées ici montrent que le passage de 100 000 à 130 000 entrepreneurs d'ici 2031 — une hausse de 30 %, soit moins de la moitié du chemin vers le ratio de 1992 — générerait un PIB cumulé additionnel de l'ordre de 60 G\$ sur dix ans. Si le scénario de recul se matérialise, la perte cumulée est d'un ordre de grandeur similaire, dans l'autre sens.

Atteindre cet objectif exigera plus qu'une seule politique : des actions complémentaires en formation, en investissement et en attraction de talents seront nécessaires pour soutenir et amplifier le rebond entrepreneurial. Mais sans ce rebond entrepreneurial comme point de départ, les autres leviers resteront insuffisants.

### Le coût du statu quo : ce dont l'économie québécoise se prive

La question n'est pas uniquement de savoir ce qu'un rebond entrepreneurial pourrait apporter — c'est aussi de mesurer ce que l'absence de politique coûte déjà. En maintenant le statu quo à 100 000 entrepreneurs, l'économie québécoise se prive d'un potentiel de création de richesse estimé à environ 15 G\$ de PIB additionnel par année d'ici 2036 — soit près de 1 700 \$ par habitant annuellement, chaque année, que la politique tarde à être adoptée.

Si le scénario de recul se matérialise — 95 000 entrepreneurs en 2031 plutôt que 100 000 —, le coût du statu quo monte encore : l'économie québécoise perdrait alors l'équivalent de environ 27 G\$ de PIB en 2036 par rapport au scénario de politique d'urgence, soit environ 3 000 \$ par habitant en capacité économique annuelle évanouie. Ce n'est pas un gain futur incertain — c'est une richesse qui existait et que la vague d'attrition et de fermetures sans relève détruit de façon irréversible, année après année.

#### Les 5 chiffres à retenir

0,8 — l'indice de remplacement de la main-d'œuvre : le moteur démographique de croissance est épuisé

-49 % — la chute du ratio entrepreneurs/travailleurs entre 1992 et 2026

16 000 — entreprises voulant se transférer sans repreneur suffisant (ORTEQ, T1 2026)

+11,1 % — gain de productivité documenté pour les entreprises transférées (Duhamel / ORTEQ, mars 2026)

~60 G\$ — PIB cumulé additionnel sur 10 ans si la politique d'urgence est adoptée en 2026

Si la politique d'urgence est adoptée en 2026, les effets seront mesurables dès 2029. Si on attend 2028, la fenêtre de repreneuriat sera partiellement refermée. Si on attend 2030, elle le sera largement.

## Annexe — Note méthodologique et sources

### Nature des projections

Projections illustratives fondées sur des hypothèses conservatrices issues des données officielles et de la littérature économique canadienne. Soumises à la validation d'un économiste indépendant avant publication finale.

### Hypothèses principales

Paramètre	Valeur retenue	Source / justification
PIB nominal 2026 (base)	640 G\$	Budget QC 2025-2026 + projection
Déflateur annuel	2,5 %	Hypothèse inflation modérée
Croissance PIB réel — statu quo	<b>+1,1 % / an</b>	Gouvernement QC, automne 2025
Croissance PIB réel — scénario recul	<b>+0,8 % / an</b>	Hypothèse auteur — pression à la baisse
Gain PIB additionnel — scénario B	<b>+0,15 % (2027), +0,3 % dès 2028</b>	Hypothèse conservatrice
Emplois / nouvel entrepreneur	3,2	Littérature canadienne — bas de fourchette
Investissement / entrepreneur (3 ans)	85 000 \$	Données québécoises — bas de fourchette
Gain productivité repreneurs	<b>+11,1 %</b>	Duhamel / ORTEQ, mars 2026
Mix repreneurs / créateurs	60 % / 40 %	Hypothèse auteur — gisement disponible
Taux fiscal combiné	35 %	Taux effectif moyen QC + fédéral
Indice de remplacement MO	0,8	CIRANO / CSQ — données 2024-2025
Population active — croissance	<b>+0,3 % / an jusqu'en 2031, 0 % ensuite</b>	ISQ, Perspectives démographiques 2025

### Sources principales

- Institut de la statistique du Québec (ISQ) — Perspectives démographiques, édition 2025
- Observatoire de la reprise et du transfert d'entreprise au Québec (ORTEQ) — Bilan T1 2026, mars 2026
- Duhamel, J. — Productivité et repreneuriat au Québec, ORTEQ / HEC Montréal, mars 2026

- Centre sur la productivité et la prospérité (CPP-HEC) — Publications 2022-2025
- Gouvernement du Québec — Budget 2025-2026 et Mise à jour économique, automne 2025
- Desjardins Études économiques — Perspectives économiques du Québec, 2025
- RJCCQ / AppEco — Analyse d'impact de l'exonération fiscale pour fondateurs, 2021
- Statistique Canada — Investissement des entreprises par travailleur, séries historiques
- CIRANO / Le Québec économique — Capacité de renouvellement de la main-d'œuvre
- OCDE — Perspectives économiques, données comparatives sur la productivité
- Scotiabank Études économiques — Productivité et investissement au Canada, 2024
- Repreneuriat Québec (anciennement CTEQ) — Données et publications 2024-2025

Document de travail — Avril 2026 | Version pré-finale — Validation économiste en cours