

Prévisions économiques, Canada

Tableau 1 – Principales variables macroéconomiques, données historiques et prévisionnelles, Canada, 2024-2025

 ANALYSE STRATÉGIQUE • ANALYTIQUE	Historique				Estimé	Prévision	Tendances (2024 T1-2025 T2)
	2024 T1	2024 T2	2024 T3	2024 T4	2025 T1	2025 T2	
PIB selon les dépenses							
Niveau, G\$ enchaînés (2017)	2 399	2 415	2 429	2 444	2 449	2 415	
Croissance annualisée T/T	1,8 %	2,8 %	2,2 %	2,6 %	0,8 %	-5,6 %	
Croissance en glissement annuel	0,7 %	1,2 %	1,9 %	2,4 %	2,1 %	0,0 %	
PIB par industrie, secteur des entreprises							
Niveau, G\$ enchaînés (2017)	1 817	1 826	1 829	1 839	1 842	1 812	
Croissance annualisée T/T	1,0 %	1,9 %	0,8 %	2,2 %	0,7 %	-6,4 %	
Croissance en glissement annuel	0,8 %	1,0 %	1,4 %	1,5 %	1,4 %	-0,7 %	
Ventes au détail							
Niveau, M\$	66 363	66 082	66 823	68 520	69 373	68 974	
Croissance annualisée T/T	-1,9 %	-1,7 %	4,6 %	10,6 %	5,1 %	-2,3 %	
Croissance en glissement annuel	0,7 %	0,8 %	1,3 %	2,8 %	4,5 %	4,4 %	
IPC, total							
Niveau, indice (2002 = 100)	160	161	161	162	163	165	
Croissance annualisée T/T	1,7 %	2,2 %	1,9 %	1,8 %	3,6 %	3,5 %	
Croissance en glissement annuel	2,9 %	2,8 %	2,1 %	1,9 %	2,4 %	2,7 %	
IPC, excluant les aliments et l'énergie							
Niveau, indice (2002 = 100)	150	151	152	152	154	155	
Croissance annualisée T/T	2,0 %	2,5 %	2,0 %	2,1 %	3,9 %	4,2 %	
Croissance en glissement annuel	3,0 %	2,8 %	2,5 %	2,1 %	2,6 %	3,0 %	
Investissement privé							
Niveau, G\$ enchaînés (2017)	409	412	410	420	405	384	
Croissance annualisée T/T	-2,7 %	2,5 %	-1,9 %	10,7 %	-13,9 %	-19,1 %	
Croissance en glissement annuel	-1,9 %	-3,0 %	-2,5 %	2,0 %	-1,0 %	-6,7 %	
Emploi salarié							
Niveau, k personnes	18 120	18 191	18 227	18 229	18 259	18 084	
Croissance annualisée T/T	1,3 %	1,6 %	0,8 %	0,0 %	0,7 %	-3,8 %	
Croissance en glissement annuel	1,2 %	1,2 %	0,9 %	0,9 %	0,8 %	-0,6 %	

Source : Modélisation et prévisions par AppEco à partir des données mensuelles du Baromètre des affaires^{MD} de la FCEI.
Note : Les prévisions sont basées sur les données pondérées de la FCEI. L'interprétation de la dynamique récente peut différer de celle des données non pondérées. Toutes les séries sont désaisonnalisées.

L'économie canadienne devrait connaître une croissance stagnante au T1 2025 et une forte contraction au T2 2025

Les prévisions économiques basées sur les dernières données du Baromètre des affaires^{MD} indiquent que la croissance du PIB a chuté à 0,8 % au T1 2025 et qu'une importante contraction est à prévoir au T2. Cette baisse est attribuable au niveau de confiance à long terme historiquement bas des PME en raison des répercussions de la guerre commerciale.

Les ventes au détail ont dépassé les attentes au T4 2024, avec une hausse de 10,6 % en valeur nominale. Cette hausse s'est poursuivie au T1 2025, mais les ventes devraient se contracter de 2,3 % au T2.

Après avoir baissé de façon continue en 2024, le taux d'inflation basé sur l'indice des prix à la consommation (IPC) a augmenté pour passer à 2,4 % au T1 2025. Il devrait atteindre 2,7 % au T2 à cause de la fin du congé de TPS/TVH et des tarifs douaniers. Il reste à savoir si la Banque du Canada choisira d'ignorer cette hausse ou d'augmenter les taux.

L'investissement privé a rebondi de 10,7 % à la fin de 2024, mais l'incertitude actuelle a refroidi les plans d'investissement. On estime qu'il a baissé de 13,9 % au T1 2025 et, selon les prévisions, la baisse pourrait atteindre 19,1 % au T2. Avec un indice de confiance à long terme (sur 12 mois) aussi bas, la suspension des dépenses en capital n'a rien d'étonnant.

Comme prévu au T4 2024, la croissance de l'emploi salarié a peu changé. L'emploi a légèrement augmenté en début d'année (0,7 %), mais devrait baisser de 3,8 % au T2, étant donné le ralentissement économique.

Dans ce numéro

Page 2 –
Postes vacants dans
le secteur privé

Page 3 – Le point
Impacts des tarifs
américains sur les prix
des PME canadiennes

Page 4 –
Profil sectoriel
Impacts des tarifs
américains sur les prix
des PME canadiennes

Page 5 –
À propos de la FCEI
et notre
méthodologie

Postes vacants dans le secteur privé – T1 2025



Le taux de postes vacants demeure stable au T1

Le taux de postes vacants du secteur privé canadien s’est maintenu à 2,8 % au T1 2025 (figure 1), malgré une baisse de 0,6 point de pourcentage comparativement au T1 2024.

Les taux de postes vacants varient légèrement d’une province à l’autre

Sur une base annuelle, la Saskatchewan (-1,2 point), le Nouveau-Brunswick (-1,1 point), la Colombie-Britannique (-0,8 point) et l’Ontario (-0,7 point) ont connu les baisses les plus notables. L’Île-du-Prince-Édouard est la seule province dont le taux de postes vacants a augmenté d’une année à l’autre, soit de 0,3 point.

Les taux de postes vacants sont les plus élevés dans les secteurs des services personnels et de la construction

Les services personnels ont enregistré le taux de postes vacants le plus élevé (4,7 %), suivis par la construction (3,8 %) et les services professionnels (3,5 %) (figure 2 et tableau 2). Sur une base annuelle, la construction a connu la baisse la plus importante (-1,4), suivie par les arts, loisirs et information (-1,2), ce dernier secteur ayant déjà le taux de postes vacants le plus faible à 1,1 %.

Les taux de postes vacants restent inversement liés à la taille des entreprises

Le taux de postes vacants s’élevait à 5,6 % pour les microentreprises (moins de 5 employés), soit plus de trois fois celui des entreprises de plus de 100 employés (1,7 %) (figure 3 et tableau 2). Toutefois, la plus forte baisse d’une année à l’autre parmi toutes les catégories de taille d’entreprise a été enregistrée dans les plus petites entreprises (-1,3).

Sources

(1) FCEI, Sondage *Les perspectives de votre entreprise*, janvier 2004-mars 2025. Données désaisonnalisées.

(2) Statistique Canada. Tableau 14-10-0398-01. Données désaisonnalisées.

(3) Les variations sur 3 et 12 mois sont en points de pourcentage.

Figure 1 – Taux de postes vacants, Canada^{1,2}

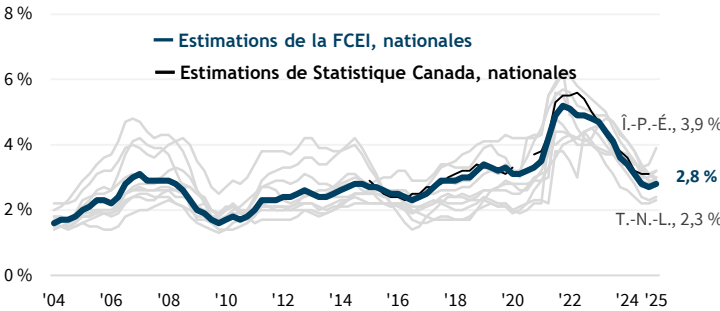


Figure 2 – Taux de postes vacants par secteur, Canada¹

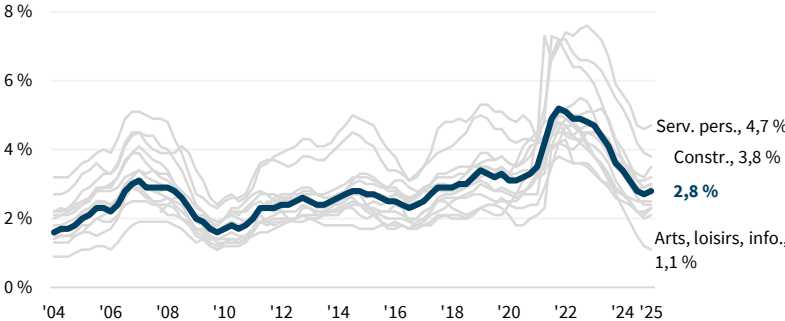


Figure 3 – Postes vacants (en milliers)¹

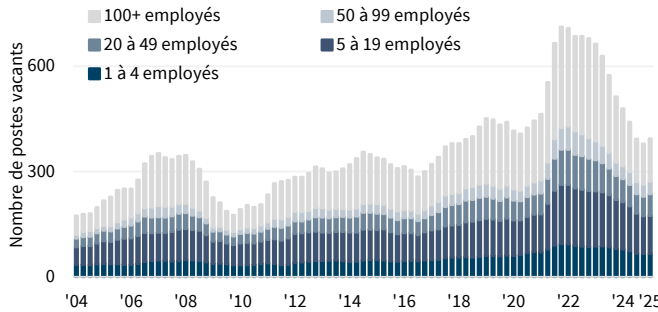


Tableau 2 – Postes vacants dans le secteur privé, T1 2025

	Taux de postes vacants (%)	Variation sur 3 mois ³	Variation sur 12 mois ³	Postes vacants (n)
Canada	2,8	0,1	-0,6	393 400
Île-du-Prince-Édouard	3,9	0,5	0,3	2 100
Nouvelle-Écosse	3,2	0,2	-0,2	10 700
Québec	3,2	0,1	-0,6	100 100
Nouveau-Brunswick	3,0	-0,1	-1,1	7 700
Alberta	3,0	0,2	-0,4	53 500
Saskatchewan	2,9	-0,2	-1,2	10 900
Colombie-Britannique	2,9	0,0	-0,8	57 900
Manitoba	2,8	0,1	-0,5	13 200
Ontario	2,4	0,1	-0,7	133 900
Terre-Neuve-et-Labrador	2,3	0,1	-0,3	3 400
Services personnels	4,7	0,1	-0,9	28 800
Construction	3,8	-0,1	-1,4	47 000
Services professionnels	3,5	0,3	-0,1	43 900
Santé et éducation	3,2	0,1	-0,5	41 000
Agriculture	3,0	0,1	-1,0	5 300
Hébergement et restauration	3,0	0,1	-0,7	41 100
Gestion d'entreprises	2,9	0,2	-0,6	28 500
Finance, assurance et immobilier	2,5	0,0	-0,2	28 700
Transports	2,4	0,0	-0,9	17 000
Ressources naturelles	2,3	0,2	-0,4	5 100
Fabrication	2,3	0,1	-0,4	38 000
Commerce de gros	2,3	0,2	-0,2	19 300
Commerce de détail	2,1	0,1	-0,7	43 200
Arts, loisirs et information	1,1	-0,1	-1,2	6 700
1 à 4 employés	5,6	0,0	-1,3	65 300
5 à 19 employés	4,8	0,1	-1,0	109 100
20 à 49 employés	3,3	0,3	-0,3	61 700
50 à 99 employés	2,4	0,0	-0,2	35 200
100+ employés	1,7	0,1	-0,5	122 100

Le point : impacts des tarifs américains sur les prix des PME canadiennes

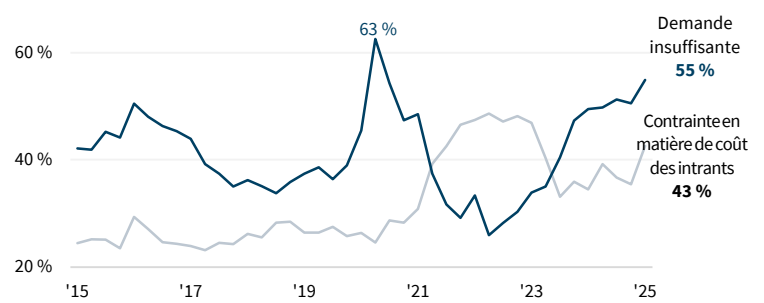
■ Les PME font face à des coûts d’exploitation élevés et une baisse de la demande à cause des tarifs douaniers

La demande pour les produits et services des PME canadiennes est à la baisse depuis la mi-2022¹. Au début de 2025, plus de la moitié des propriétaires de PME (55 %) ont déclaré que la faible demande constituait le principal obstacle à leur croissance (figure 4). La guerre commerciale n’a fait qu’empirer cette situation. Nos sondages sur les tarifs douaniers ont révélé que la part des propriétaires de PME signalant une baisse de la demande est passée de 26 % à 35 % de février à mars 2025. Les PME exportatrices ont été les plus touchées (44 % en février; 57 % en mars), suivies des PME importatrices (26 % en février; 42 % en mars)².

Parallèlement, les coûts des intrants augmentent rapidement. Au T1 2025, 43 % des propriétaires de PME ont déclaré que la hausse des coûts constituait un obstacle majeur à la croissance (figure 4). La guerre commerciale a empiré cette situation, la part des propriétaires de PME signalant une hausse des coûts des intrants ayant bondi de 35 % à 43 % en un trimestre.

Compte tenu de la baisse de la demande et de la hausse des coûts, plus de la moitié des PME ont de la difficulté à établir des prix équitables et rentables dans un marché de plus en plus incertain².

Figure 4 – Davantage de PME canadiennes font face à une faible demande et une hausse des coûts, T1 2015-T1 2025, Canada¹



■ Sources

- (1) FCEI, Sondage *Les perspectives de votre entreprise*, T1 2015-T1 2025.
- (2) FCEI, *Sondage sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises*, du 6 au 13 février 2025, n = 2 510; et *Sondage sur les impacts de la guerre commerciale Canada – États-Unis*, du 13 au 31 mars 2025, n = 3 937.

■ Les PME importatrices transféreront les coûts aux consommateurs

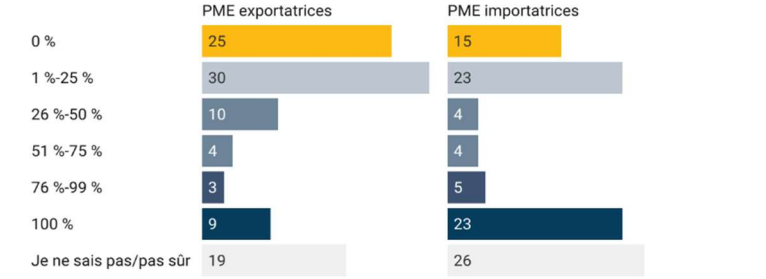
Les entrepreneurs canadiens doivent faire un choix difficile : augmenter leurs prix et courir le risque de perdre des clients ou absorber les coûts supplémentaires et réduire leurs marges.

Les PME importatrices ont plus de flexibilité pour ajuster leurs prix que les PME exportatrices. Alors que 25 % des exportateurs déclarent qu’ils ne sont pas en mesure de transférer les coûts supplémentaires aux consommateurs, seulement 15 % des importateurs sont dans la même situation. En tout, 23 % des importateurs peuvent transférer la totalité des coûts supplémentaires, contre seulement 9 % des exportateurs.

Cet enjeu nuit à la compétitivité des exportateurs. S’ils absorbent les coûts supplémentaires, leur rentabilité diminue. S’ils augmentent leurs prix, ils risquent de perdre des clients au profit de concurrents étrangers. Les importateurs ont plus de facilité à ajuster leurs prix. Cependant, cela signifie que les consommateurs canadiens doivent assumer ces coûts supplémentaires, ce qui contribue à la hausse de l’inflation.

Figure 5 – Les PME exportatrices ont tendances à ne pas transmettre les coûts liés aux tarifs

QUEL POURCENTAGE DES COÛTS SUPPLÉMENTAIRES OCCASIONNÉS PAR LES TARIFS SEREZ-VOUS EN MESURE DE TRANSFÉRER À VOS CLIENTS? (SÉLECTIONNER UNE SEULE RÉPONSE) (% des réponses)²



Remarques : Les PME exportatrices exportent des produits uniquement à partir des États-Unis. Les PME importatrices importent des produits uniquement en provenance des États-Unis.

■ Les PME augmentent leurs prix, et ce n’est qu’un début

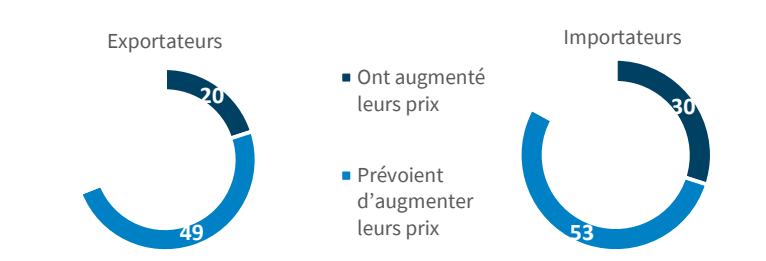
Depuis la mise en place des tarifs douaniers, la plupart des PME ont dû augmenter leurs prix. Parmi les solutions envisagées par nos membres pour compenser les impacts de la guerre commerciale, l’augmentation des prix se classe au quatrième rang. Selon nos résultats de sondage, 21 % des PME ont déjà augmenté leurs prix, et 55 % comptent le faire. L’augmentation des prix sera donc l’une des principales réponses aux tarifs dans les semaines et les mois à venir.

Avant d’ajuster leurs prix, de nombreux entrepreneurs doivent d’abord évaluer leur capacité d’absorption des coûts et la possibilité de les transférer aux consommateurs. Jusqu’à maintenant, 30 % des importateurs et 20 % des exportateurs ont augmenté leurs prix, et 54 % des importateurs et 51 % des exportateurs comptent le faire.

Ces ajustements feront augmenter la pression inflationniste, surtout au Canada, car les exportateurs doivent faire preuve de prudence afin de préserver leur compétitivité sur les marchés mondiaux.

Figure 6 – Une part plus importante des importateurs (30 %) ont déjà augmenté leurs prix, comparativement aux exportateurs (20 %); les deux groupes prévoient d’autres augmentations

Parmi les mesures suivantes, lesquelles avez-vous prises en raison de la guerre commerciale Canada – États-Unis? Augmenter le prix de nos produits/services (% des réponses)²



Remarques : Les options « Mesure ni prise ni envisagée » et « Je ne sais pas/sans objet » ne sont pas affichées. Le total des réponses ne correspond pas à 100 %.

Profil sectoriel : impacts des tarifs américains sur les prix des PME canadiennes



Les PME du commerce de gros et de la fabrication sont plus touchées par la baisse de la demande en raison de leur exposition au commerce international

Selon nos sondages spéciaux sur les tarifs¹, les PME du commerce de gros et de la fabrication sont les plus susceptibles de signaler une demande insuffisante en mars (49 % et 48 % respectivement, par rapport à 35 % en février) (tableau 4). Ces secteurs comptent également une forte concentration d'importateurs et d'exportateurs.

Le coût des intrants reste un défi important au T1 2025, surtout dans les secteurs de l'hébergement et la restauration (60 %), de l'agriculture (56 %), de la fabrication (56 %) et du commerce de gros (56 %)². L'agriculture, la fabrication et le commerce de gros font face à une hausse des coûts à cause de leur forte dépendance à l'importation et l'exportation. Les entreprises de l'hébergement et la restauration font indirectement du commerce international, car près de 58 % d'entre elles achètent leurs produits d'importateurs, ce qui influence leurs coûts.

Avec la baisse de la demande et la hausse des coûts, les deux tiers des PME de la fabrication et du commerce de gros ont de la difficulté à prévoir les prix. Dans le secteur de la construction, 67 % des PME signalent des difficultés, puisque la moitié (50 %) s'approvisionne auprès d'importateurs, ce qui ajoute une pression sur les prix.

Tableau 3 – Baisse de la demande des clients, par secteur (en %)

	Mars	Variation mensuelle
Commerce de gros	49	15
Fabrication	48	13
Commerce de détail	38	9
Transports	37	13
Gestion d'entreprises	36	10
Canada	35	8
Construction	32	9
Ressources naturelles	28	0
Arts, loisirs et information	28	10
Services personnels	26	3
Finance, assurance et immobilier	26	15
Services professionnels	26	7
Hébergement et restauration	25	4
Agriculture	21	8
Santé et éducation	18	3

Remarque : Tri effectué selon les données de mars.

Sources

- (1) FCEI, *Sondage sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises*, du 6 au 13 février 2025, n = 2 510; et *Sondage sur les impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis*, du 13 au 31 mars 2025, n = 3 937.
- (2) FCEI, *Sondage Les perspectives de votre entreprise*, janvier 2025 à mars 2025.

Les PME des secteurs de l'agriculture, de l'hébergement et la restauration et des arts, loisirs et information sont moins en mesure de transférer les coûts supplémentaires aux clients

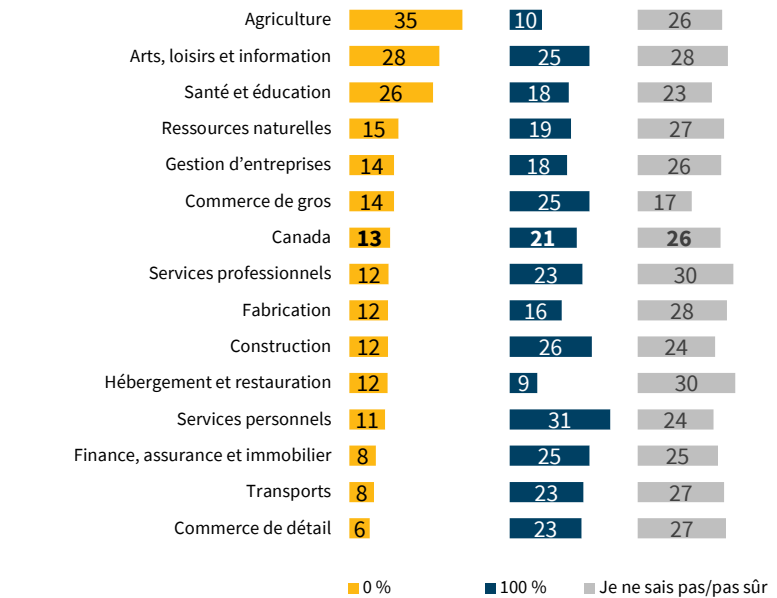
Même si les PME du commerce de gros et de la fabrication sont plus exposées aux tarifs, la majorité d'entre elles absorberont les coûts qui en découlent¹.

Parallèlement, environ 35 % des PME agricoles et 28 % de celles des arts, loisirs et information doivent absorber tous les coûts supplémentaires. Dans le secteur des arts, loisirs et information, la volatilité des taux de change exacerbe le problème; 59 % des propriétaires de PME s'inquiètent de son impact.

Dans les secteurs de l'hébergement et la restauration et de l'agriculture, seulement 1 PME sur 10 est en mesure de transférer tous les coûts supplémentaires, soulignant la pression financière qui pèse sur elles².

Figure 7 – Les PME agricoles ont tendances à ne pas transmettre les coûts liés aux tarifs

QUEL POURCENTAGE DES COÛTS SUPPLÉMENTAIRES OCCASIONNÉS PAR LES TARIFS SEREZ-VOUS EN MESURE DE TRANSFÉRER À VOS CLIENTS? (SÉLECTIONNER UNE SEULE RÉPONSE) (% des réponses)²



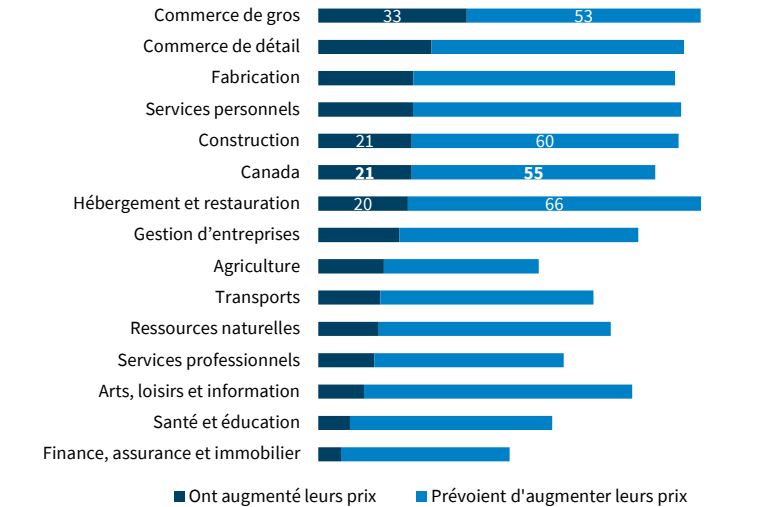
Les entreprises du commerce de gros ont déjà ajusté leurs prix, tandis que celles de l'hébergement et la restauration et de la construction comptent le faire

Les entreprises du commerce de gros ont déjà ajusté leurs prix : 33 % les ont augmentés¹. Dans le secteur des arts, loisirs et information, seulement 10 % des PME ont ajusté leurs prix, mais une bien plus grande proportion d'entre elles (60 %) comptent le faire.

Les PME de l'hébergement et la restauration et de la construction, qui importent indirectement (puisque'elles représentent la plus grande part d'acheteurs auprès d'importateurs), attendent que les prix des fournisseurs se stabilisent avant d'ajuster les leurs. Certaines PME (20 % et 21 % respectivement) ont déjà augmenté leurs prix, mais beaucoup plus (66 % et 60 % respectivement) envisagent de le faire bientôt.

Cependant, les entreprises en santé et éducation sont moins susceptibles d'augmenter leurs prix. Seulement 7 % d'entre elles l'ont fait, tandis que 24 % ne comptent pas le faire. Étant moins exposés aux tarifs, les propriétaires de PME dans ce secteur sont moins préoccupés par cet enjeu et subissent moins de changements dans leurs activités.

Figure 8 – Le tiers des entreprises du commerce de gros ont ajusté leurs prix, et les deux tiers de celles de l'hébergement et la restauration et de la construction comptent le faire



Méthodologie

Nos recherches s'appuient sur les points de vue de nos membres recueillis par les divers sondages que nous menons par Internet à accès contrôlé. La FCEI fonctionne selon le principe « un membre, un vote ». Nous produisons des analyses claires, crédibles et convaincantes dans l'objectif de soutenir la réussite des PME canadiennes.

Les membres de la FCEI sont bien représentés dans toutes les régions, industries et tailles d'entreprise. Par conséquent, les données de nos sondages offrent des estimations raisonnables de la répartition de l'activité économique à l'échelle nationale.

Notre sondage mensuel **Les perspectives de votre entreprise** analyse la confiance, les attentes et les perspectives des propriétaires de PME du Canada à l'égard de la situation générale des affaires. Les résultats s'appuient sur plusieurs centaines de réponses recueillies auprès d'un échantillon aléatoire stratifié de membres de la FCEI. Les résultats sont publiés le dernier jeudi de chaque mois dans notre Baromètre des affaires^{MD}. Consultez les résultats pour l'ensemble du Canada, par province et par secteur à fcei.ca/barometre.

Le **Sondage spécial sur les impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis** est un sondage de la FCEI qui examine l'impact de la guerre commerciale entre les États-Unis et le Canada sur les petites entreprises. Le sondage a été réalisé à deux reprises, recevant à chaque fois plusieurs milliers de réponses. Les résultats sont présentés à travers une série de graphiques clés disponibles sur fcei.ca/recherche/tarifs.

Les prévisions à court terme se fondent sur les résultats du sondage *Les perspectives de votre entreprise* mené par la FCEI, dont les données sont disponibles le mois même de leur collecte. La plupart des autres indicateurs économiques rendus publics ont pour leur part toujours un délai entre la collecte et la publication, parfois de plus de deux mois.

Les estimations sur les postes vacants se fondent aussi sur ce sondage. L'analyse utilise les données du sondage de la FCEI, de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada et des compilations personnalisées de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada.

Pour en savoir plus sur notre méthodologie, visitez fcei.ca/recherche.

À propos de la FCEI



La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est le plus grand regroupement de PME au pays, comptant 100 000 membres dans tous les secteurs d'activité et toutes les régions. Elle vise à augmenter les chances de succès des PME en défendant leurs intérêts auprès des gouvernements, en leur fournissant des ressources personnalisées et en leur offrant des économies exclusives. Visitez fcei.ca pour en savoir plus.

FCEI Économie

Simon Gaudreault
Économiste en chef et
vice-président, recherche

Andreea Bourgeois
Directrice, économie

Laure-Anna Bomal
Économiste

Alchad Alegbeh
Analyste de la recherche

 fcei.ca/recherche

 recherche@fcei.ca

 [@CFIB_FCEI_Stats](https://twitter.com/CFIB_FCEI_Stats)

À propos d'AppEco



[AppEco](https://appeco.ca) est une firme de consultation spécialisée en analyse économique et stratégique. AppEco possède une expertise reconnue et livre des prestations de première qualité en économie appliquée : études d'impact économique, enquêtes et sondages, analyses avantages-coûts, modélisation, économétrie, tarification, etc. Elle a pour mission d'offrir des prestations utiles qui contribuent à la croissance et aux projets de ses clients. AppEco travaille avec des entreprises de toutes les tailles : PME, multinationales, administrations publiques et organismes sans but lucratif. Consultez appeco.ca/fr/ pour en savoir plus.

Pierre Emmanuel Paradis
Président et économiste

Richard Fahey
Vice-président et avocat

Julien Mc Donald-Guimond
Directeur et économiste

 appeco.ca

 info@appeco.ca

 AppEco