

Transport au Québec : le marché a tourné

Tarifs, capacité et transactions : ce que les propriétaires de transporteurs doivent savoir.

1 Le marché : la capacité se resserre, les tarifs remontent

2,62

camions par chargement en août 2026, contre 4,20 en août 2025

Marché spot canadien, Loadlink

+63 %

volumes spot canadiens en août 2026, sur un an

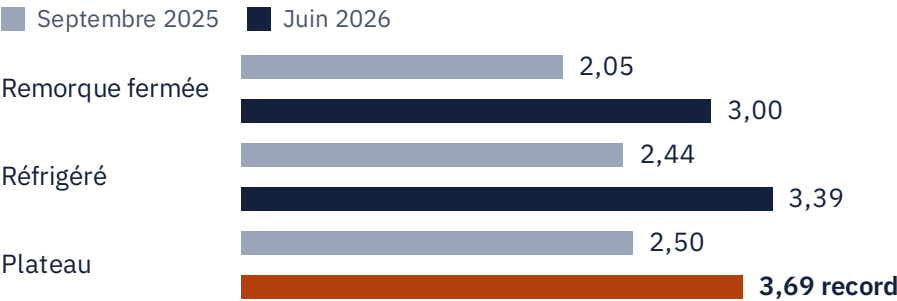
Loadlink

+112 %

chargements du Canada vers les États-Unis, août 2026 sur un an

Loadlink

Tarif spot moyen aux États-Unis, \$ US le mille



Une reprise portée par l'offre

Après le creux de 2023 à 2025, des transporteurs ont quitté le marché. La capacité disponible a baissé et le rapport de force revient aux transporteurs qui restent.

CTOA, rapport T3 2026

Source : DAT Freight & Analytics, moyennes nationales.

2 Les transactions typiques

- Environ **850 transactions** de transport de marchandises en Amérique du Nord depuis 2020, dont **121 au Canada** et **21 au Québec**.
- Acheteurs : environ **78 % stratégiques**, 22 % capital privé et family offices.
- Transport spécialisé (plateau, hors norme, vrac, réfrigéré) : environ **30 transactions par année**.

Acheteur	Entreprise québécoise	Année
Canada Cartage	Laurentien Transport	2022
Express Mondor	W.J. Deans	2022
TFI International	Axsun	2023
Canada Cartage	The GTI Group	2023
Manitoulin	Martin Roy Transport	2025

Source : base de transactions Tribal Capital, 2020 à 2026; annonces publiques.

3 Une reprise des transactions en vue

- À l'échelle mondiale, **274 transactions** en transport et logistique au premier trimestre 2026, **en hausse de 9,6 %** sur un an, dont 85 en Amérique du Nord.
- Au Québec, le taux de transfert d'entreprises du transport et de l'entreposage a augmenté de **41 % depuis 2015**.
- Près de **six propriétaires sur dix** au Québec n'ont pas de plan de relève.

NOTRE LECTURE

Des tarifs en hausse améliorent les résultats des transporteurs, et de meilleurs résultats soutiennent la valeur. Pour un propriétaire, c'est le moment d'évaluer ses options : financer la croissance, préparer la relève ou acquérir.

Ce que les acheteurs regardent

Revenus sous contrat, équipement spécialisé, rétention des chauffeurs, âge de la flotte et diversité de la clientèle.

Sources : R.L. Hulett et PitchBook, T1 2026; Repreneuriat Québec et Desjardins, 2026.