



**TOURNÉE
PME**

par: Olivier Primeau

Rapport de la tournée PME

OCTOBRE 2026

Table des matières

LA TOURNÉE EN CHIFFRES	3
-------------------------------	---

UN MOT D'OLIVIER	4
-------------------------	---

LA MAIN-D'ŒUVRE: LE CRI DU CŒUR DES RÉGIONS	5
--	---

LA BUREAUCRATIE: SIMPLIFIER POUR VRAI	6-7
--	-----

L'EXPORTATION: NOUS AVONS DES ENTREPRISES CAPABLES DE VENDRE PARTOUT	8-9
---	-----

ACHETER QUÉBÉCOIS: IL FAUT AUSSI QUE L'ÉTAT DONNE L'EXEMPLE	10-11
--	-------

LA RELÈVE ENTREPRENEURIALE: QUI VA BÂTIR LE QUÉBEC DE DEMAIN?	12-13
--	-------

CE QUI FONCTIONNE: IL FAUT AUSSI EN PARLER	14
---	----

CE QUE JE RETIENS	15-16
--------------------------	-------

LA TOURNÉE EN IMAGES ET CAPSULES VIDÉOS	17
--	----

LISTE DES ENTREPRISES VISITÉES	18
---------------------------------------	----

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS	19-20
-------------------------------------	-------

REMERCIEMENTS D'OLIVIER	21-22
--------------------------------	-------

La tournée en chiffres

70+

ENTREPRISES
VISITÉES

25

JOURS SUR
LE TERRAIN

4 800+

KILOMÈTRES
PARCOURUS

- Plusieurs régions du Québec
- Des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs



Un mot d'Olivier

Pendant cette tournée, j'ai rencontré des entreprises manufacturières, des agriculteurs, des restaurateurs, des commerçants, des entreprises technologiques, des entreprises familiales, des coopératives, des acteurs de l'économie sociale, des exportateurs et des entrepreneurs en processus de relève.

Certaines entreprises existent depuis des générations. D'autres ont commencé dans un garage. C'est exactement ce que je voulais voir : le vrai Québec entrepreneurial.

Les PME représentent l'immense majorité des entreprises avec employés au Québec. Derrière ces statistiques, il y a surtout des propriétaires qui prennent des risques, investissent leur argent, créent des emplois et essaient de faire grandir leur entreprise.

Je suis entrepreneur moi-même. Je pensais connaître assez bien leur réalité.

Cette tournée m'a quand même appris beaucoup de choses. Certains problèmes que je connaissais sont encore plus importants que je pensais. D'autres, je les ai découverts directement sur le terrain. Mais je ne veux surtout pas faire un rapport qui donne l'impression que tout va mal. C'est complètement le contraire.

J'ai vu des entrepreneurs passionnés. Des entreprises qui investissent des millions. Des gens qui innovent, qui automatisent, qui exportent et qui réussissent à compétitionner partout dans le monde.

Mais je reviens aussi de cette tournée avec deux grandes préoccupations.

La première : le Québec est en train de perdre sa capacité à créer des PME en volume et en vitesse. On a des entrepreneurs qui ont des idées, de l'ambition et l'envie de se lancer, mais trop souvent, les obstacles et la complexité des démarches viennent ralentir leurs projets.

La deuxième : il faut redonner de l'oxygène à ceux qui bâtissent. Les entrepreneurs qui investissent, qui embauchent et qui prennent des risques ont besoin de plus de temps, de prévisibilité et de marge de manœuvre pour développer leurs entreprises.

Au fond, il y a une phrase qui résume assez bien ce que j'ai entendu partout au Québec : Aidez-nous à entreprendre. Ne nous compliquez pas inutilement la vie.

La main-d'œuvre : le cri du cœur des régions

C'est probablement le constat qui m'a le plus frappé. Dans plusieurs régions, le besoin de travailleurs étrangers qualifiés est revenu constamment.

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, en Beauce, dans Chaudière-Appalaches, dans Charlevoix et ailleurs, j'ai rencontré des entrepreneurs qui ont des postes spécialisés qu'ils n'arrivent tout simplement pas à combler localement.

On ne parle pas seulement de trouver « plus de monde ». On parle de boulangers, de soudeurs, de machinistes, d'opérateurs et de travailleurs qui possèdent des compétences précises.

Chez Pascal le Boulanger, par exemple, on m'a parlé du besoin de boulangers qualifiés. Chez Quirion Métal et CDL, même constat : des entreprises en région ont besoin de travailleurs spécialisés alors que le bassin disponible est extrêmement limité. Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, cet enjeu est revenu dans presque toutes mes discussions.

Je comprends très bien que l'immigration doit être gérée. Il faut tenir compte de notre capacité d'accueil et d'intégration. Mais lorsqu'une entreprise en région a un besoin réel, qu'elle a identifié un travailleur étranger qualifié et qu'elle veut le garder, il faut être capable de traiter ce dossier de façon beaucoup plus simple et prévisible.

Ma recommandation : mieux adapter l'immigration économique aux besoins des régions

Il faut davantage tenir compte des réalités économiques régionales et des métiers réellement en pénurie. Lorsqu'une entreprise peut démontrer un besoin concret, le processus devrait être plus rapide, plus prévisible et moins coûteux.

Il faut également une meilleure coordination entre Québec et Ottawa et réduire la dépendance envers certaines agences de placement lorsque celles-ci deviennent pratiquement un passage obligé pour les PME.

Ce que les entrepreneurs me demandent n'est pas d'ouvrir les portes sans règles. Ils demandent surtout de la **prévisibilité et une approche ancrée dans la réalité des milieux.**

La bureaucratie : simplifier pour vrai

S'il y a un problème qui touche pratiquement tout le monde, c'est celui-là. Peu importe le secteur, les mêmes noms revenaient : MAPAQ, CNESST, Environnement, CPTAQ, RACJ, UPA, municipalités.

Ensuite viennent les permis, les formulaires, les normes, les inspections et les délais. Et parfois tout ça dans le même projet.

Dans le milieu agricole, j'ai entendu des exemples assez incroyables. Un producteur qui veut simplement diversifier ses activités sur sa propre terre peut devoir naviguer entre le zonage agricole, sa municipalité, la CPTAQ et plusieurs autres exigences. Certains veulent développer de l'agrotourisme, accueillir des visiteurs ou ajouter une activité complémentaire. Ils peuvent se retrouver devant une montagne de démarches et, dans certains cas, leur projet est simplement refusé.

Dans Charlevoix, un exemple m'a particulièrement marqué : un producteur de vin qui veut servir son propre produit dans son restaurant situé pratiquement à côté doit composer avec un parcours réglementaire et commercial qui peut faire transiter le produit par le réseau de la SAQ.

Quand je raconte ce genre d'exemple, mon objectif n'est pas de dire que toutes les règles sont inutiles. Certaines sont évidemment nécessaires. Le problème, c'est l'accumulation.

Une petite PME n'a pas nécessairement un avocat à l'interne, une équipe de conformité et un département de ressources humaines. Très souvent, il y a simplement le propriétaire. C'est lui qui remplit les formulaires. C'est lui qui répond aux inspections. C'est lui qui attend les permis. Chaque heure qu'il passe là-dessus est une heure qu'il ne passe pas à développer son entreprise.

Le Québec travaille déjà sur cet enjeu. La Loi modifiant diverses dispositions principalement aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif, LQ 2026, chapitre 12, a notamment instauré une règle exigeant le retrait d'au moins deux formalités administratives pour chaque nouvelle formalité visée.

L'idée est simple : Tu ajoutes une formalité, tu dois en retirer deux. Je trouve que c'est une bonne direction. Mais après ce que j'ai vu sur le terrain, il faut aller beaucoup plus loin.

Ma recommandation : mesurer la bureaucratie comme un coût économique

Avant d'ajouter une nouvelle exigence, on devrait se demander combien de temps elle va réellement coûter aux entreprises.

Une formalité de trois heures par mois peut sembler minime. Mais appliquée à 20 000 entreprises, ça représente 720 000 heures par année.

Il faut renforcer la logique du « 2 pour 1 », créer de vrais guichets uniques pour les projets complexes, arrêter de demander plusieurs fois les mêmes informations et établir des délais de traitement beaucoup plus clairs.

Il faut également adapter les exigences à la taille et au risque. Une PME de 10 employés ne devrait pas automatiquement supporter le même fardeau administratif qu'une entreprise de 5 000 employés.

Et surtout, il faudrait mesurer publiquement les résultats. Combien de formalités avons-nous réellement éliminées? Combien d'heures avons-nous redonnées aux entrepreneurs?

Parce qu'au bout de la ligne, **simplifier l'État, c'est aussi améliorer la productivité de nos entreprises.**

L'exportation : nous avons des entreprises capables de vendre partout

Une des choses les plus positives que je retiens de ma tournée, c'est la qualité des entreprises québécoises. On sous-estime parfois ce qu'on fabrique ici.

Chez Ferreol Skis, j'ai découvert une entreprise qui travaille avec des matériaux et des technologies de pointe et qui développe des marchés très spécialisés.

Chez Ebenor Percussion, dans la région de Lac-Mégantic, j'ai rencontré une petite entreprise artisanale capable de fabriquer des instruments exceptionnels et qui veut vendre davantage à l'international.

Chez Firebarns, à Lévis, j'ai vu une entreprise québécoise qui développe plusieurs gammes et regarde vers l'extérieur du Québec.

Chez Imperial Snacking, j'ai rencontré une entreprise familiale pour laquelle les États-Unis représentent une possibilité de croissance importante.

Mais il y a un problème qui revenait : l'incertitude entourant les tarifs, les frais de douane et les règles commerciales.

Une entreprise peut s'adapter à beaucoup de choses. Ce qui est beaucoup plus difficile, c'est d'investir lorsqu'on ne sait pas quelles seront les règles dans six mois.

J'ai toutefois découvert quelque chose que je trouve très positif. Le Québec possède déjà un excellent réseau international.

Le gouvernement a officiellement amorcé en 2019 un virage visant à donner une orientation davantage économique à son action internationale. Aujourd'hui, les représentations du Québec offrent notamment des services économiques aux entreprises québécoises. Les entrepreneurs qui connaissent ces services et les utilisent m'en ont généralement parlé en bien. Le problème? Une énorme quantité de PME ne savent même pas qu'ils existent.

Selon mes observations pendant la tournée, environ 90 % des entreprises rencontrées connaissaient peu ou pas du tout le rôle que peuvent jouer les représentations du Québec à l'étranger.

Même chose pour plusieurs programmes d'aide au développement international.

On a donc commencé à faire quelque chose de très simple pendant la tournée : mettre directement certaines entreprises en contact avec les bonnes personnes.

Plusieurs PME rencontrées ont ainsi été mises en relation avec des représentations du Québec à l'étranger.

Ma recommandation : avant de créer de nouveaux programmes, faisons connaître ceux qui existent

Le constat est assez simple : nous avons déjà plusieurs outils pour aider nos entreprises à exporter, mais beaucoup trop de PME ne savent pas qu'ils existent ou ne savent pas comment y avoir accès.

Une entreprise qui fabrique un bon produit au Québec et qui veut le vendre aux États-Unis, en Europe ou ailleurs devrait pouvoir savoir rapidement vers qui se tourner.

Financement. Douanes. Distributeurs. Missions commerciales. Accompagnement. Contacts locaux.

Les ressources existent déjà en bonne partie. Ce qu'il faut maintenant, c'est mieux les faire connaître, simplifier l'accès et s'assurer que nos entrepreneurs sont dirigés vers les bonnes personnes.

Avant d'ajouter de nouvelles structures, commençons par mieux connecter nos PME à celles que nous avons déjà.

Acheter québécois : il faut aussi que l'État donne l'exemple

Pendant la tournée, plusieurs entrepreneurs m'ont parlé d'un même enjeu : on veut encourager l'achat local, mais nos façons de faire ne facilitent pas toujours la vie aux entreprises québécoises.

Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, Aliments Fabbrica produit notamment de la mayonnaise. On m'a expliqué que, dans certaines situations d'approvisionnement institutionnel, un produit fabriqué dans la région peut devoir être envoyé vers un centre de distribution à Montréal avant de revenir au Saguenay–Lac-Saint-Jean.

C'est un bon exemple d'une réalité qu'on doit regarder de plus près.

On demande souvent aux citoyens d'acheter québécois. C'est correct. Mais l'État doit lui aussi s'assurer que ses propres règles et ses propres processus permettent réellement de favoriser les entreprises d'ici lorsque c'est possible.

Le Québec vient d'ailleurs de faire un pas important dans cette direction. La *Stratégie gouvernementale des marchés publics 2026-2030* vise à faire passer à 60 % la part des biens acquis auprès d'entreprises d'ici. Elle prévoit aussi de mettre davantage l'accent sur la qualité et le rapport qualité-prix plutôt que sur le seul plus bas prix conforme.

C'est important, parce que le moins cher aujourd'hui n'est pas toujours le moins cher à long terme.

Chez Art Massif, à Saint-Jean-Port-Joli, on m'a justement parlé de cette réalité. Un produit québécois peut parfois coûter un peu plus cher à l'achat, mais être plus durable, offrir un meilleur service, nécessiter moins de transport et générer davantage de retombées économiques ici.

Ma recommandation : regarder la valeur totale, pas seulement le prix

L'argent des contribuables doit évidemment être dépensé de façon responsable.

Mais bien dépenser ne veut pas toujours dire choisir le chiffre le plus bas sur une soumission.

Quand les règles le permettent, il faut regarder l'ensemble : la qualité, la durée de vie, le service, le transport, l'innovation et les retombées économiques.

Il faut aussi rendre les appels d'offres plus simples et plus accessibles aux PME. Parce que si le processus est tellement lourd ou compliqué qu'une petite entreprise abandonne avant même de soumissionner, on risque de passer à côté d'un très bon fournisseur québécois.

Si on veut réellement acheter davantage québécois, il faut s'assurer que nos règles permettent aux entreprises d'ici de compétitionner.

La relève entrepreneuriale : qui va bâtir le Québec de demain?

C'est probablement le sujet sur lequel ma réflexion a le plus évolué pendant cette tournée.

On parle beaucoup de démarrer des entreprises, mais pas assez de reprendre celles qui existent déjà.

Pourtant, des milliers d'entrepreneurs québécois approchent du moment où ils devront passer le flambeau. En parallèle, beaucoup de jeunes veulent devenir entrepreneurs, mais pensent automatiquement qu'ils doivent partir de zéro. Il y a là une occasion évidente de mieux connecter ces deux réalités.

Reprendre une PME, c'est reprendre une clientèle, une équipe, du savoir-faire, des équipements, des relations d'affaires et, parfois, plusieurs générations d'histoire. C'est aussi une façon de préserver nos entreprises, nos emplois et nos centres de décision ici au Québec.

Lorsqu'une entreprise rentable n'a pas de relève, elle peut fermer ou être vendue à des intérêts de l'extérieur. Et lorsqu'un centre de décision quitte le Québec, les conséquences peuvent aller bien au-delà du changement de propriétaire. À long terme, des emplois, des fournisseurs, du savoir-faire et des investissements peuvent aussi être touchés.

Mais la relève entrepreneuriale ne commence pas le jour où une entreprise est mise en vente. Elle commence dans les écoles, les cégeps, les universités, les chambres de commerce et les organismes régionaux. Elle passe aussi par le mentorat et par des entrepreneurs expérimentés capables de transmettre leur expérience et de donner envie à une nouvelle génération de se lancer.

Ma recommandation : faciliter la relève et encourager les entrepreneurs à donner au suivant

On a déjà des plateformes et des organismes qui accompagnent les entrepreneurs dans la reprise d'entreprise. Le problème n'est donc pas nécessairement de créer quelque chose de nouveau, mais de mieux connecter les gens et de faciliter le passage à l'action.

Je pense qu'on devrait encourager davantage les entrepreneurs d'expérience à transmettre leur savoir-faire, à accompagner la relève et à donner au suivant. Parce que reprendre une entreprise, ce n'est pas seulement une question de financement. C'est aussi une question de contacts, de connaissances et d'accompagnement.

Le ministère de l'Économie pourrait, en collaboration avec les chambres de commerce et les organismes du milieu, renforcer les initiatives de maillage entre les propriétaires qui souhaitent passer le flambeau et ceux qui rêvent de reprendre une entreprise. Ça pourrait passer par des événements de réseautage, des rencontres régionales et une meilleure diffusion des occasions de reprise, notamment par des infolettres ciblées.

Il faudrait aussi regarder comment mieux soutenir financièrement les repreneurs. Par exemple, un crédit d'impôt pourrait aider à couvrir une partie des frais professionnels liés à l'acquisition d'une entreprise, notamment les services de notaires, de comptables ou d'autres spécialistes qui accompagnent les entrepreneurs dans leurs démarches.

Et surtout, il faut valoriser ceux qui prennent le temps d'aider la prochaine génération. Un entrepreneur qui partage son expérience, ses conseils et ses contacts peut faire une énorme différence dans la réussite d'une relève.

On parle beaucoup des entreprises de demain. Mais il faut aussi donner à la prochaine génération les moyens de reprendre et de faire grandir celles qu'on a déjà.

Ce qui fonctionne : il faut aussi en parler

Je ne voulais surtout pas revenir de cette tournée avec seulement une liste de problèmes, parce que j'ai aussi vu beaucoup de choses qui fonctionnent.

Plusieurs entrepreneurs m'ont parlé positivement de l'accompagnement reçu d'Investissement Québec, particulièrement lorsqu'ils ont devant eux un conseiller qui comprend réellement leur entreprise et leurs besoins. Chez MoveX, à Shawinigan, on m'a parlé positivement de l'accompagnement reçu. Chez Entosystem, à Drummondville, j'ai vu ce qui devient possible lorsque l'innovation, l'investissement et l'accompagnement travaillent dans la même direction.

Mais ce qui m'a probablement le plus impressionné, c'est de voir des entrepreneurs qui n'attendent pas que toutes les solutions viennent du gouvernement. Ils investissent. Ils automatisent. Ils robotisent. Ils trouvent des solutions.

Chez Cotech, à L'Isle-Verte, j'ai vu une entreprise extrêmement automatisée qui est beaucoup moins vulnérable au manque de main-d'œuvre grâce à ses investissements technologiques.

Et c'est là qu'arrive un autre enjeu majeur pour les prochaines années : l'intelligence artificielle.

L'IA ne doit pas être réservée aux grandes entreprises technologiques. Une PME peut déjà l'utiliser pour automatiser certaines tâches administratives, analyser ses données, optimiser ses inventaires, améliorer son service à la clientèle ou simplement permettre à ses employés de consacrer davantage de temps aux tâches qui créent réellement de la valeur.

Ma recommandation : accélérer l'adoption de l'automatisation, de la robotisation et de l'IA dans nos PME

Nous ne réglerons pas tous nos problèmes de main-d'œuvre simplement en trouvant davantage de travailleurs. Il faut également aider nos entreprises à produire davantage avec les ressources qu'elles ont.

Le Québec dispose déjà d'organismes, de programmes et d'expertise. Encore une fois, avant de toujours inventer quelque chose de nouveau, assurons-nous que nos entrepreneurs connaissent ce qui existe et puissent y accéder simplement.

Ce que je retiens

Après plus de 70 entreprises visitées et plus de 4 800 kilomètres parcourus, je reviens avec une conviction encore plus forte : le Québec ne manque ni d'entrepreneurs, ni d'idées, ni de talent.

J'ai vu de petites entreprises capables de vendre à l'autre bout de la planète. J'ai vu des entrepreneurs investir dans des robots, des technologies et des usines modernes pour continuer de produire ici. J'ai vu des gens qui prennent des risques, qui cherchent des solutions et qui trouvent constamment des façons de faire mieux avec les ressources qu'ils ont.

Ces entrepreneurs ne demandent pas au gouvernement de faire leur travail à leur place. Ils veulent surtout pouvoir faire le leur dans un environnement plus simple, plus prévisible et mieux adapté à leur réalité. Ils veulent passer moins de temps à comprendre le système et plus de temps à développer leur entreprise. Ils veulent avoir accès à de nouveaux marchés, pouvoir préparer leur relève et prendre des décisions avec une meilleure prévisibilité sur les prochaines années.

Et surtout, ils veulent que les décisions qui les concernent soient prises en comprenant réellement la réalité de ceux qui devront les appliquer.

Il y a aussi quelque chose que j'aimerais dire directement aux jeunes Québécois : on a besoin de vous.

On a besoin d'une nouvelle génération qui veut créer, reprendre, innover, automatiser, exporter et bâtir ici. Être entrepreneur n'est pas toujours facile. Il y a du risque. Il y a des sacrifices. Il y a des journées où tu te demandes pourquoi tu fais ça. Mais il y a aussi quelque chose d'assez extraordinaire dans le fait de partir d'une idée, de créer des emplois et de bâtir quelque chose qui peut un jour survivre à son fondateur.

Notre défi n'est donc pas seulement d'aider les entreprises que nous avons aujourd'hui. Il faut donner envie à une nouvelle génération de bâtir celles que nous aurons demain.

Enfin, presque partout où je suis allé, les entrepreneurs m'ont parlé d'une chose qui dépasse les programmes gouvernementaux : la prévisibilité.

Pour investir, embaucher, automatiser ou conquérir un nouveau marché, une entreprise doit pouvoir planifier plusieurs années à l'avance. Elle doit avoir une certaine stabilité dans les règles, les coûts et l'environnement dans lequel elle évolue.

C'est probablement l'un des constats les plus simples de cette tournée : nos entrepreneurs sont prêts à avancer. Notre rôle doit être de leur donner un environnement qui leur permet de le faire.

La tournée en images et capsules vidéos

- [Visite chez Firebarns à Lévis](#)
- [Visite chez JWG Palettes à Lévis](#)
- [Visite chez Entosystem à Drummondville](#)
- [Visite à la Ferme Lansi à Saint-Albert](#)
- [Visite chez Lecompte Maison et Style de Vie à Victoriaville](#)
- [Visite chez Jackalhop Microbrasserie à Plessisville](#)
- [Visite chez Pascal Le Boulanger à Stoneham](#)
- [Visite chez Les Épices du Guerrier à Québec](#)
- [Visite chez Brasserie Malt.Co à Québec](#)
- [Visite chez Famille Migneron de Charlevoix à Baie-Saint-Paul](#)
- [Visite chez Ferreol Skis à Sainte-Anne-de-Beaupré](#)
- [Visite chez Quirion Métal à Beauceville et Les Équipements d'érablière CDL à Saint-Lazare-de-Bellechasse](#)
- [Visite chez La Bouchée Double à Sainte-Claire](#)
- [Visite chez Équipements Cotech à L'Isle-Verte](#)
- [Visite chez La Maison du Spaghetti à Rimouski](#)
- [La bureaucratie québécoise est hors de contrôle](#)
- [Vlog de la tournée au Saguenay-Lac-Saint-Jean](#)
- [Visite au Saguenay-Lac-Saint-Jean chez Coderr, Délices du Lac-Saint-Jean, Olofee, Bilodeau Canada, Mode Choc, De Vinci, Idéa, STC Manufacturier, Aliments Fabbrica et Saint-Crème](#)
- [Vlog au Festival Western de St-Tite \(FWST\) à St-Tite](#)
- [Visite chez Fromagerie Lemaire à Saint-Cyrille-de-Wendover](#)
- [Visite en Montérégie chez La Ferme du Barbu, F2D2, Le Albert Café, Délires et Délices](#)
- [Vlog de la tournée en Montérégie](#)
- [Visite chez IGA Extra Super Marché Famille Primeau inc. à Beauharnois](#)
- [Le reprenariat au Québec](#)
- [Visite chez Ebenor Percussion à Saint-Sébastien-de-Fontenac](#)
- [Visite chez Fromagerie Julio à Granby](#)
- [Visite chez Zeal Motor à Cowansville](#)

Liste des entreprises visitées

Cette liste est non exhaustive et présente les principales entreprises et organisations visitées dans le cadre de la Tournée PME. Elle ne comprend pas nécessairement tous les arrêts spontanés et les rencontres effectuées en cours de route.

- [Sauces Firebarns](#)
- [JWG Palettes](#)
- [Oktoberfest de Repentigny](#)
- [Entosystem](#)
- [Ferme Lansi](#)
- [Lecompte Maison et Style de Vie](#)
- [Jackalhop Microbrasserie](#)
- [Pascal Le Boulanger](#)
- [Les Épices du Guerrier](#)
- [Brasserie Malt.Co](#)
- [Famille Migneron](#)
- [Transport Bouchard](#)
- [Chambre de commerce de Charlevoix](#)
- [Ferreol Skis](#)
- [Quirion Métal](#)
- [Les Équipements d'érablière CDL](#)
- [La Bouchée Double](#)
- [Équipements Cotech](#)
- [Bistro de la Forge](#)
- [Groupe Coderr](#)
- [Délices du Lac-Saint-Jean](#)
- [Olofee](#)
- [Bilodeau Canada](#)
- [Mode Choc](#)
- [Cycles De Vinci](#)
- [Idéa Contrôle](#)
- [STC Manufacturier](#)
- [Aliments Fabbrica](#)
- [Saint-Crème](#)
- [Chambre de commerce Saguenay-Le Fjord](#)
- [Le Draveur](#)
- [District Lupel](#)
- [Le Maître constructeur Saint-Jacques](#)
- [Fromagerie Lemaire](#)
- [Ferme du Barbu](#)
- [Création F2D2](#)
- [Le Albert Café](#)
- [Délires et Délices](#)
- [IGA Extra Super Marché Famille Primeau inc](#)
- [Pépinière Arbora](#)
- [Mawashi](#)
- [Automacad](#)
- [Émulsion sérigraphie](#)
- [Volthium](#)
- [Restaurant Grégoire](#)
- [Votre Maison](#)
- [Maxivent](#)
- [Les Allumées](#)
- [Soluo](#)
- [Ebenor Percussion](#)
- [Calimacil](#)
- [Fromagerie Julio](#)
- [Zeal Motor](#)
- [Imperial Snacking](#)
- [Vignoble La Cantina](#)
- [La Ferme des Bois Noirs](#)
- [Les Serres du point du jour](#)
- [MoveX Innovation](#)
- [Festival Western de St-Tite](#)
- [Golf 3R](#)
- [Adrénaline urbaine](#)

Sommaire des recommandations

À la suite de plus de 70 rencontres avec des entreprises québécoises, 6 grandes recommandations se dégagent de la tournée. Elles visent à simplifier le quotidien des PME, à soutenir leur croissance et à créer un environnement d'affaires plus prévisible, mieux adapté à leurs réalités.

ENJEU	RECOMMANDATION	ACTIONS PROPOSÉES
Main-d'œuvre	Mieux adapter l'immigration économique aux besoins des régions.	Tenir compte des métiers réellement en pénurie, accélérer et simplifier les démarches pour les travailleurs qualifiés, améliorer la coordination entre Québec et Ottawa et réduire la dépendance envers certaines agences de placement.
Bureaucratie	Mesurer la bureaucratie comme un coût économique.	Renforcer la règle du « 2 pour 1 », créer de véritables guichets uniques, éliminer les demandes d'information répétitives, établir des délais de traitement clairs et adapter les exigences à la taille et au risque des entreprises. Mesurer publiquement les résultats.
Exportation	Mieux faire connaître les programmes et les ressources qui existent déjà.	Simplifier l'accès aux services d'aide à l'exportation et mieux orienter les PME vers les représentations du Québec à l'étranger et les ressources disponibles en matière de financement, de douanes, de distribution et d'accompagnement.

ENJEU	RECOMMANDATION	ACTIONS PROPOSÉES
Achat québécois	Regarder la valeur totale, pas seulement le prix.	Tenir compte de la qualité, de la durabilité, du service, du transport, de l'innovation et des retombées économiques dans les marchés publics, lorsque les règles le permettent. Simplifier les appels d'offres pour les rendre plus accessibles aux PME.
Relève entrepreneuriale	Faciliter la reprise d'entreprises et encourager les entrepreneurs d'expérience à transmettre leur savoir-faire.	Renforcer les initiatives de maillage et de mentorat, mieux faire connaître les occasions de reprise et envisager un crédit d'impôt pour certains frais professionnels liés à l'acquisition d'une entreprise.
Productivité et innovation	Accélérer l'adoption de l'automatisation, de la robotisation et de l'intelligence artificielle dans les PME.	Mieux faire connaître les organismes, programmes et expertises déjà disponibles et en simplifier l'accès afin d'aider les entreprises à produire davantage avec les ressources dont elles disposent.

Ces recommandations poursuivent un même objectif : donner aux entrepreneurs québécois un environnement plus simple, plus prévisible et mieux adapté à leur réalité, pour leur permettre de consacrer davantage de temps au développement de leur entreprise.

Remerciements

Je tiens à terminer ce rapport en remerciant sincèrement toutes les personnes qui ont rendu cette tournée possible.

D'abord, Mathieu Durocher, Léa Fortin, Moly Gradito, Patrick Vigeant et Gaël Comtois... merci de vous être embarqués avec moi dans cette aventure. De longues journées sur la route, des horaires parfois serrés et quelques imprévus en chemin. Merci pour votre temps, votre dévouement, votre bonne humeur et, surtout, de m'avoir enduré pendant tout ce temps! Plus sérieusement, je sais à quel point cette tournée a demandé du travail, de l'organisation et beaucoup d'énergie. Je suis vraiment reconnaissant d'avoir pu vivre cette expérience avec vous. Je n'aurais pas pu demander une meilleure équipe.

Je veux aussi remercier du fond du cœur tous les entrepreneurs et entrepreneures qui nous ont ouvert leurs portes. Honnêtement, j'ai été extrêmement touché par l'accueil qu'on a reçu partout au Québec. Je sais que vos journées sont déjà bien remplies et que recevoir une équipe comme la nôtre demande du temps et de la préparation. Plusieurs avaient pris soin d'organiser notre visite, de mobiliser leurs employés et de nous faire découvrir leur entreprise avec une fierté contagieuse. Ces efforts ne sont pas passés inaperçus.

À chaque endroit, j'ai rencontré des gens passionnés, généreux de leur temps et fiers de ce qu'ils bâtissent. Merci de m'avoir fait confiance, d'avoir partagé vos réussites, mais aussi vos défis et vos frustrations, avec autant de franchise. J'ai appris énormément à votre contact et je repars de cette tournée avec encore plus d'admiration pour les gens qui entreprennent au Québec. Chacune de ces rencontres m'a apporté quelque chose, et je ne suis pas près de les oublier.

Je tiens également à remercier la Coalition Avenir Québec (CAQ) et la première ministre Christine Fréchette de m'avoir accordé leur confiance pour réaliser ce mandat.

Comme entrepreneur moi-même, avoir eu la chance d'aller à la rencontre de tant de PME québécoises, de mieux comprendre leur réalité et de faire entendre leurs préoccupations auprès du gouvernement a été un immense privilège.

Je n'ai jamais prétendu avoir toutes les réponses, et cette tournée m'a probablement posé autant de nouvelles questions qu'elle m'a apporté de réponses. Mais je suis encore plus convaincu d'une chose : pour prendre de bonnes décisions, il faut d'abord écouter les gens qui vivent ces réalités au quotidien.

J'espère sincèrement que ce rapport sera à la hauteur de la confiance que vous m'avez accordée et surtout que les constats et recommandations qui en ressortent pourront, à leur façon, contribuer à faire avancer les choses pour nos PME.

Ce rapport, c'est avant tout le vôtre.

Ce fut un véritable privilège de vous rencontrer et de vous écouter.

Merci,

Olivier Primeau