



Votre
magazine
du circuit
industriel

MEMBRE DU GROUPE PAGEAU

Volume 33 • n° 5
Octobre-Novembre 2025

magazinemci.com

Entre prudence et modernisation pour la prochaine année

Quand productivité, innovation
et entrepreneuriat deviennent
des stratégies de résilience

Perspectives économiques 2026

Mieux qu'en 2025, mais
encore des turbulences

Profil industriel à découvrir

Olymel mise sur la technologie
et le contenu québécois

Nanotechnologies et nanomatériaux

Le Québec est un nid
de R&D

Découvrez, réseautez



Salons Industriels

Mettez en valeur le savoir-faire régional et
établisseez des relations d'affaires durables.

+12 000

Visiteurs par cycle

+2 000

Entreprises représentées

+100

Conférences exclusives

6

Régions visitées

2026

**Salon Industriel
du Centre-du-Québec (SIC)**

22 et 23 avril 2026, Drummondville

**Salon Industriel de l'Abitibi-
Témiscamingue (SIAT)**

12 et 13 mai 2026, Rouyn-Noranda

Salon Industriel de Québec (SIQ)

6 au 8 octobre 2026, Québec

2027

**Salon Industriel
du Bas-Saint-Laurent (SIB)**

6 et 7 avril 2027, Rimouski

Salon Industriel de l'Estrie (SIE)

11 et 12 mai 2027, Sherbrooke

**Salon Industriel
de Terrebonne (SIT)**

20 et 21 octobre 2027, Terrebonne

et innovez !

salonsindustriels.com
1 800 387-3383

Propulsé par



Groupe
Pageau

depuis plus
de 40 ans

 **Salons
Industriels**

Ne manquez pas
nos prochains
événements!

salonsindustriels.com



10



16



21



26

- 5** Point de vue
- 6** Nouvelles en bref
- 32** Industriellement vôtre
- 33** Section événements
- 34** Index des annonceurs

CHRONIQUES

- 15** **STIQ**
Exporter hors Canada et États-Unis :
une décision stratégique à préparer
- 20** **MMCQ**
Expansion et modernisation
pour Dupont Métal
- 26** **VENTES**
Une question de charisme !

PUBLIREPORTAGE

- 9** **Prompt**
Au-delà des machines : le cahier
des charges comme levier
de transformation durable



28

- 10** **Perspectives économiques**
Mieux qu'en 2025 mais encore
des turbulences
- 16** **Repreneuriat et
acquisitions stratégiques**
Une bonne planification augmente
les chances de réussite
- 21** **Profil industriel**
Olymel mise sur la technologie et
le contenu québécois à sa nouvelle
usine de Trois-Rivières
- 26** **Innovation**
Le quantique industriel, la prochaine
révolution silencieuse ?
- 28** **Nanotechnologies**
Le Québec est un nid de R&D
en nanotechnologies et
en nanomatériaux

mci | Votre
magazine
du circuit
industriel

volume 33 • n°5 - Octobre - Novembre 2025

Publié par P.A.P Communications inc.
membre du Groupe Pageau
Tél. : 418 623-3383
ventes@magazinemci.com

Abonnements : Groupe Pageau
20 000 exemplaires distribués
6 500 abonnés web
9 000 visiteurs uniques mensuels

Éditeur : Éric Pageau

Journalistes
Eric Bérard et Guy Hébert

Publicité
Audrey Vézina, Michel Lemelin et
Mickael Pageau

Direction générale
Marie-Claude Doyon

Marketing et communications
Cassandra Blain

Comptabilité
Catherine Fontaine-Fortin, CFFCPA

Vérification linguistique
Marie-Claude Doyon

Abonnements
Manda Raharijaona

Design graphique
Perfection Design inc.

Impression
Solisco

Distribution
Postes Canada

Photo en couverture
© AdobeStock

Les articles qui paraissent dans le MCI
sont publiés sous la responsabilité exclusive
de leurs auteurs. Toute reproduction ou tout
extrait de ce magazine n'est permis qu'avec
l'autorisation écrite de l'éditeur.

Dépôt légal Bibliothèque nationale du
Québec Dépôt légal Bibliothèque nationale
du Canada ISSN 1489-8330

Le Magazine MCI est répertorié dans
CARD # 0622-5680

Envoi de Poste-publications
Convention no. 40007234



Le courage de bâtir, même dans la turbulence

Chaque automne, on prend un peu de recul pour voir où en est notre industrie. Si les vents économiques soufflent encore dans des directions parfois imprévisibles, une chose demeure claire : nos entrepreneurs ne se laissent pas ébranler facilement. Ils avancent, innovent et bâtissent avec la conviction que les cycles se traversent toujours mieux lorsqu'on garde le cap sur la productivité et la confiance.

Perspectives 2026

Les économistes le disent : 2026 s'annonce meilleure que 2025, mais pas encore sans remous. Les taux d'intérêt devraient demeurer bas, l'inflation se stabilise, et le dollar canadien regagne un peu de vigueur. Dans ce contexte, beaucoup d'entreprises réfléchissent à leurs prochaines étapes : investir, acquérir, ou simplement mieux s'organiser pour produire autrement.

Et c'est peut-être là, dans cette planification à long terme, que se trouve la vraie force du secteur manufacturier québécois. Notre journaliste Eric Bérard vous en parle en détail, avec l'aide de deux économistes, dans les prochaines pages.

Pendant que certains attendent que les nuages économiques se dissipent, d'autres préparent déjà le terrain pour la prochaine accalmie. On parle ici de savoir investir au bon moment, moderniser ses installations, revoir ses processus, et surtout, préparer la relève.

Des entreprises d'ici mises en valeur

Cette vision, on la retrouve un peu partout au Québec. Dans les entreprises qui, comme Olymel à Trois-Rivières, transforment leurs usines pour mieux produire. Dans les manufacturiers qui misent sur la robotisation ou l'intel-

ligence artificielle pour alléger les tâches et améliorer la qualité. Dans les dirigeants qui planifient leurs fusions ou leur relève avec rigueur, conscients que chaque décision d'aujourd'hui prépare les succès de demain.

Et si l'avenir peut parfois sembler incertain, il est aussi franchement prometteur. Nos chercheurs explorent les nanomatériaux et les technologies quantiques, ouvrant la voie à des percées qui transformeront nos façons de fabriquer et d'innover. Ces domaines, encore jeunes, annoncent déjà une nouvelle ère industrielle où la science et la production avanceront main dans la main.

C'est dans cet esprit que cette édition d'octobre du Magazine MCI met en lumière des entreprises et des experts qui façonnent un futur plus efficace, plus durable et, surtout, profondément ancré dans la réalité des industriels de chez nous.

Sur ce, je vous souhaite une excellente lecture !

Éric Pageau

Président du Groupe Pageau et éditeur du Magazine MCI



Le gouvernement du Québec investit dans les entreprises technologiques innovantes

Le ministre délégué à l'Économie et aux Petites et Moyennes Entreprises et ministre responsable de la Jeunesse, M. Samuel Poulin, et la présidente-directrice générale d'Investissement Québec, Mme Bicha Ngo, annoncent la création du Fonds Impulsion. Doté d'une enveloppe d'environ 200 millions de dollars, il permettra de soutenir les entreprises technologiques québécoises innovantes à fort potentiel de croissance dès les premières étapes de leur développement.

« Avec ce fonds, on dit : "Allez-y, innovez, pensez autrement, propulsez vos idées : le gouvernement est là pour vous appuyer!". En investissant encore mieux dans le développement des jeunes entreprises technologiques en croissance, notre gouvernement leur permettra de continuer de prendre de l'ampleur plus rapidement. », a déclaré Samuel Poulin, ministre délégué à l'Économie et aux Petites et Moyennes Entreprises et ministre responsable de la Jeunesse.

Ce fonds s'inscrit dans la continuité du programme Impulsion PME, qui a su démontrer sa portée sur l'écosystème entrepreneurial québécois en appuyant plus de 60 jeunes entreprises technologiques partout à travers la province au cours des dernières années.

« Active dans le secteur du capital de risque depuis maintenant dix ans, Investissement Québec est fière de se voir confier la gestion du nouveau Fonds Impulsion par le gouvernement du Québec. Ce fonds de 200 millions de dollars jouera un rôle stratégique en appuyant les jeunes entreprises technologiques québécoises dès les premières étapes de leur développement. En comblant un besoin crucial de financement en amorçage et en préamorçage, nous contribuons à soutenir l'innovation, la croissance et la compétitivité de notre économie. », a mentionné Bicha Ngo, présidente-directrice générale d'Investissement Québec.

Le Fonds Impulsion offrira un soutien financier et stratégique encore plus ambitieux aux entreprises technologiques, durables et innovantes de demain. Par ailleurs, des incubateurs, des accélérateurs et des regroupements sectoriels de recherche industrielle permettront d'aiguiller Investissement Québec dans la sélection rigoureuse des entreprises. L'objectif : s'assurer que ces dernières sont bien accompagnées par des organismes spécialisés et qu'elles sont financées par des investisseurs à valeur ajoutée. C'est Investissement Québec qui analysera les dossiers ainsi recommandés afin de cibler les meilleurs investissements.

Source : <https://www.quebec.ca>



Le gouvernement soutient l'entreprise ASDR Canada pour stimuler la productivité et renforcer l'économie régional

Le premier ministre et responsable de la région de l'Abitibi-Témiscamingue, M. François Legault, le ministre délégué au Développement économique régional et ministre responsable de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, M. Éric Girard, et Investissement Québec annoncent l'octroi de 692 500 \$ à l'entreprise ASDR Canada. Par son ancrage régional et son savoir-faire dans le domaine minier, celle-ci participe activement à la vitalité économique du secteur et au rayonnement industriel du Québec.

« On peut être fiers de nos entreprises qui font rayonner le savoir-faire de l'Abitibi-Témiscamingue. ASDR Canada, c'est un bel exemple d'une PME enracinée dans son territoire et qui mise sur l'expertise locale pour créer de bons emplois et propulser l'économie d'ici. En appuyant des projets comme celui-ci, notre gouvernement réaffirme sa confiance envers les gens des régions et leurs compétences. », annonce François Legault, premier ministre et responsable de la région de l'Abitibi-Témiscamingue.



STIQ
MAILLAGE INDUSTRIEL
sti.q.com

**DEVENEZ MEMBRE
DU PLUS
GRAND
RÉSEAU
MANUFACTURIER
au Québec!**



Grâce à cet appui gouvernemental, ASDR Canada modernisera ses installations à Malartic à l'aide d'équipements de pointe qui renforceront sa productivité et sa compétitivité. Cette transformation permettra de rapatrier certaines étapes de fabrication, d'élargir l'offre de services et de créer de nouvelles occasions d'affaires. Le projet contribuera directement au dynamisme de l'économie régionale et à la valorisation de l'expertise locale.

« L'un des défis les plus importants pour les entreprises québécoises est d'accroître leur productivité, en vue d'assurer leur compétitivité ici et à l'international, tout en contribuant au développement de notre économie locale et de nos domaines clés comme le secteur minier. Je salue la décision des gestionnaires d'ASDR Canada d'investir dans l'acquisition d'équipements plus performants et sécuritaires. », déclare Éric Girard, ministre délégué au Développement économique régional et ministre responsable de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Face aux défis liés à la rareté de la main-d'œuvre et au recrutement de personnel qualifié, ASDR Canada adopte une approche tournée vers l'avenir en modernisant et en automatisant ses installations.

« Investissement Québec est fier de permettre à ASDR Canada de réaliser des gains de productivité tangibles. L'acquisition d'équipements plus performants l'amènera à répondre à des contrats de plus grande envergure, notamment grâce à une machine spécialisée qui regroupe plusieurs étapes en une seule. À la clé : une efficacité accrue et de nouvelles possibilités de croissance. Avec des projets comme celui-ci, la société d'État joue pleinement son rôle et participe concrètement au succès des entreprises d'ici. », mentionne Bicha Ngo, présidente-directrice générale d'Investissement Québec.

Cette stratégie, soutenue par le gouvernement, vise à stimuler l'efficacité et la performance, tout en démontrant qu'investir dans les PME régionales est un moteur essentiel du développement du Québec.

« Pour bâtir une entreprise comme ASDR Canada, ça prend un groupe de personnes convaincues et convaincantes. Ça nécessite aussi des partenaires qui croient en l'aventure d'une vie, avec ses hauts et ses bas. L'appui du gouvernement et de notre institution financière nous a permis de franchir une autre étape importante de notre croissance. Ces nouveaux équipements technologiques, qui motivent toute notre équipe à aller plus loin, amélioreront notre efficacité au quotidien. », rajoute Stephen Authier, président-directeur général d'ASDR Canada.

Source : <https://www.quebec.ca>



© LinkedIn page MEIE

L'expertise du Québec en aérospatiale attire une nouvelle entreprise

La ministre de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie, Mme Christine Fréchette, était heureuse de participer à l'annonce d'une collaboration entre Mitsubishi Heavy Industries RJ Aviation Group (MHIRJ) et L3Harris Technologies. Cette entente majeure vient renforcer un secteur stratégique pour le Québec : l'aérospatiale.

« Dans le contexte actuel, cette entente témoigne de la capacité exceptionnelle du Québec à continuer d'attirer des investissements privés majeurs et des partenariats dans des secteurs stratégiques. C'est grâce à de telles collaborations entre les entreprises que notre écosystème aérospatial, parmi les plus dynamiques au monde, peut demeurer un vecteur de croissance, d'innovation et de prospérité pour l'ensemble des Québécois. », a déclaré Christine Fréchette, ministre de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie.

Pour répondre toujours plus efficacement aux besoins d'entretien des avions de transport régionaux CRJ, l'entreprise MHIRJ a choisi de transférer certaines de ses activités de maintenance de base et de soutien technique au Québec. Ce choix est motivé par l'expertise de pointe du secteur aérospatial québécois et la solidité de l'écosystème industriel. Les activités de maintenance de MHIRJ, qui étaient auparavant menées aux États-Unis, seront donc désormais réalisées à même les installations de L3Harris Technologies, situées à Mirabel.

« En élargissant ses activités de maintenance et de soutien technique au Québec, MHIRJ renforce stratégiquement le plus grand réseau régional de maintenance, réparation et révision au monde, en tirant parti de l'expertise du secteur aérospatial local.

La suite au www.magazinemci.com

VOTRE CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ
de la grande région de Québec



VENTE, RÉPARATION ET LOCATION
DE CHARIOTS ÉLÉVATEURS

SERVICE D'INGÉNIERIE
Inspection, certification et réparation
d'équipement de levage

HELI



VISITEZ NOTRE SITE WEB



MACHINERIEPLANTE.COM | 418 839-8333

Soutien à JMY pour renforcer l'économie du Saguenay-Lac-Saint-Jean

Le député de Dubuc et adjoint parlementaire du ministre responsable des Infrastructures, M. François Tremblay, au nom du ministre délégué au Développement économique régional et ministre responsable de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, M. Éric Girard, annonce un soutien financier à JMY, une entreprise bien ancrée au Saguenay-Lac-Saint-Jean, afin qu'elle gagne en efficacité et continue de créer de la richesse localement pour la région. Cette annonce a été faite à l'occasion d'une visite des installations de JMY.

« JMY est une PME innovante qui crée de la richesse et des emplois chez nous, au bénéfice de toute notre collectivité. Nous sommes fiers d'appuyer cette entreprise locale dans son projet d'optimisation, qui lui permettra de se démarquer auprès de sa clientèle et de mieux répondre à l'enjeu de la rareté de main-d'œuvre sur notre territoire. », déclare François Tremblay, député de Dubuc et adjoint parlementaire du ministre responsable des Infrastructures.

Cet investissement de près de 620 000 \$ permettra à l'entreprise d'acquérir des équipements et de développer de nouveaux marchés, tels que ceux en lien avec les entreprises ferroviaires et les projets d'Hydro-Québec.

« L'entreprise JMY fait partie des PME manufacturières qui participent à la vitalité économique du Saguenay-Lac-Saint-Jean. En appuyant sa croissance, notre gouvernement investit également dans l'essor de nos régions, la force de nos PME et l'avenir de nos travailleurs. C'est avec des initiatives porteuses comme celle-ci que nous pouvons solidifier et diversifier l'économie régionale et celle du Québec. », annonce Éric Girard, ministre délégué au



© LinkedIn page MEIE

Développement économique régional et ministre responsable de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Dans le contexte actuel, il est plus que jamais nécessaire d'investir dans la croissance et la productivité des PME québécoises pour les rendre plus attrayantes et compétitives dans des secteurs stratégiques. C'est une façon directe de renforcer le tissu économique local, de créer des emplois bien rémunérés et de bâtir un avenir prospère pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean et tout le Québec.

« Les investissements en productivité sont au cœur de notre stratégie de développement. Ils nous permettent non seulement d'optimiser nos activités, mais aussi de renforcer notre compétitivité dans un marché en constante évolution. Grâce à ces améliorations, nous consolidons notre position de leader tout en créant les conditions propices à une croissance durable et à l'innovation. », souligne Mario Gagnon, président-directeur général de JMY.

Source : <https://www.quebec.ca>

Grande ouverture du tout premier magasin VINEMA à Québec!

C'est officiel!

VINEMA débarque au **3904, boulevard Hamel à Québec**
Spécialiste des **bottes, vêtements de travail et E.P.I.**,
VINEMA équipe les pros de la **construction, de la sécurité, de l'incendie, du milieu industriel et policier.**

Derrière ce projet audacieux: **Simon Bernier**, entrepreneur passionné et engagé dans sa communauté.

Son objectif ? Offrir **qualité, durabilité et service humain** à tous ceux qui bâtissent, protègent et font avancer le Québec.

Venez découvrir une toute nouvelle expérience d'achat VINEMA, là où la performance rencontre la passion.





Au-delà des machines

Le cahier des charges comme levier de transformation durable

Dans le secteur manufacturier québécois, la course à l'automatisation bat son plein. Les entreprises investissent massivement dans des équipements de pointe, espérant des gains de productivité rapides. Pourtant, un constat troublant émerge : trop souvent, ces investissements ne livrent pas les résultats escomptés. La raison ? On oublie que la technologie n'a de valeur que si les personnes qui l'utilisent en comprennent le sens.

Le chaînon manquant des projets 4.0

François Blackburn-Grenon, expert en transformation numérique, observe que les entreprises se concentrent exclusivement sur les aspects techniques. Or, l'analyse révèle qu'entre 30 et 40 % des pertes de productivité proviennent de l'incertitude opérationnelle plutôt que de limitations techniques. Ce n'est pas la machine qui fait défaut, mais la préparation des équipes.

Le cahier des charges technologique, lorsqu'il intègre le volet capital humain, permet de combler ce fossé. Il s'agit de cartographier les compétences critiques, de fixer des cibles d'apprentissage et de planifier la montée en compétences nécessaire.

Former, outiller, faire confiance

Frédéric Dadure, qui accompagne de nombreuses PME dans leur transformation numérique, constate que les entreprises négligent la dimension humaine. Cette vision externe s'avère précieuse pour identifier les besoins de formation et les mécanismes de transfert de connaissances.

Comme le souligne **Francis Beaulieu**, président de Leader6 : « La vraie transformation numérique, c'est celle des gens. Former, outiller et faire confiance : voilà la base de toute productivité durable. » Cette approche se traduit par l'intégration d'outils numériques : plateformes d'apprentissage, instructions de travail numériques, matrices de compétences en temps réel et systèmes de captation des savoirs.

Des gains mesurables

Les résultats sont tangibles. Les entreprises qui intègrent le capital humain observent une réduction de 30 à 50 % du temps d'intégration des nouveaux employés et une diminution de 20 % des erreurs liées aux changements de procédés. Elles développent aussi une visibilité en temps réel sur les compétences critiques.

Marc Guérette, qui a vu des entreprises investir 700 000 \$ dans des robots inutilisés, insiste sur cette démarche structurée. Le cahier des charges valide la pertinence technique et la capacité organisationnelle à absorber le changement.

Francis Beaulieu résume : « La productivité d'une usine ne se mesure plus seulement en tonnes produites, mais en compétences transférées. Tant que les humains ne montent pas en puissance avec la technologie, l'investissement reste inachevé. »

L'usine du futur ne sera pas celle qui aura le plus de robots, mais celle où chaque humain saura les faire parler. Cette réalité impose une nouvelle approche : structurer ses projets en plaçant l'humain au cœur de la démarche, avec la même rigueur qu'on applique aux spécifications techniques. C'est ce que permet un cahier des charges bien conçu.

Prompt offre une aide financière couvrant 50 % des coûts de réalisation d'un cahier des charges avec un expert neutre, jusqu'en janvier 2026. Les entreprises sont éligibles pour recevoir une subvention afin de réaliser jusqu'à trois cahiers des charges, ce qui permet aisément de couvrir les aspects aussi bien technologiques qu'humains de votre transformation. ■

prompt



DOSSIER 01

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES



▲
Les taux d'intérêt
devraient demeurer
bas et le dollar
canadien s'apprécier
face à la devise
américaine en 2026.

Perspectives économiques 2026

Mieux qu'en 2025 mais encore des turbulences

Par Eric Bérard

C'est le temps de l'année où on fait le bilan des derniers mois écoulés et où on tente de comprendre ce qui nous attend au détour. Le Magazine MCI a demandé à deux économistes de renom de se prêter à l'exercice des prévisions.

David Dupuis est responsable des programmes de premier cycle en économie à l'Université de Sherbrooke.

Selon lui, l'arrivée au pouvoir de Donald Trump a diablement compliqué les choses pour les décideurs, qui doivent eux aussi tenter de faire des prévisions pour établir leurs politiques économiques.

Les prévisionnistes sont ainsi tenus de faire trois fois plus de travail, comme c'est le cas à la Banque du Canada, dit-il, en élaborant différents scénarios, par exemple le meilleur scénario en matière de droits de douane, un scénario de risque faible et enfin un scénario de risque élevé où les droits de douane vont être plus élevés que ce qui était prévu dans le scénario de base.

David Dupuis, responsable des programmes de premier cycle en économie à l'Université de Sherbrooke. ►



© Université de Sherbrooke



▲
Daren King, économiste principal,
Banque Nationale Marchés des capitaux.

« Il peut décider quelque chose aujourd'hui et aller vers autre chose demain », dit M. Dupuis du président Trump.

Lorsqu'on demande à Daren King, économiste principal chez Banque Nationale Marchés des capitaux, à quel point il est hasardeux de faire des prévisions lorsque notre principal partenaire commercial est si imprévisible, il a une réponse polie.

« C'est sûr que c'est plus difficile que par le passé », dit-il avec un sourire dans la voix.

« Mais oui, il y a quand même des secteurs lesquels on peut se baser », dit-il au sujet de tendances de fond liées à l'inflation ou au marché de l'emploi.

Taux d'intérêt

Nos deux économistes s'entendent pour prédire deux autres baisses des taux d'intérêt par la Banque du Canada d'ici la fin de l'année 2025. Selon M. King, cela amènerait le taux directeur à 2,25 %.

« On pense que l'économie va avoir encore besoin d'un petit coup de pouce au Canada dans les prochains mois pour être soutenue par la Banque du Canada. »

Il croit que les taux d'intérêt vont demeurer stables au cours de 2026 après les baisses de 2025.

Mais la Banque du Canada pourrait rehausser légèrement son taux directeur vers la fin de 2026 ou au début de 2027, probablement autour de 2,75 %, ce qui est en territoire neutre estime-t-il parce qu'il s'agit d'un taux qui ne stimule pas ni ne ralentit l'économie.

David Dupuis illustre la situation en disant que les banques centrales, tant au Canada qu'aux États-Unis sont prises « entre le marteau et l'enclume », devant tenir compte à la fois d'un marché de l'emploi qui se détériore et l'activité économique qui ralentit, ce qui nécessiterait normalement des taux plus faibles, et un président en guerre tarifaire qui remet de l'huile sur le feu de l'inflation, ce qui pousse les taux à la hausse.

« Il faut s'assurer que le chômage ne monte pas trop dramatiquement et que l'activité économique ne refroidisse pas trop », résume M. Dupuis.

Tarifs et diversification des marchés

Autre élément où nos deux spécialistes s'entendent : le secteur manufacturier doit diversifier ses marchés d'exportation, et parfois d'importation, pour moins dépendre des États-Unis.

Le mouvement est déjà amorcé mais il ne faut pas s'attendre à un revirement spectaculaire en 2026. Faire une réingénierie des chaînes d'approvisionnement, ça prend plusieurs années.

L'Économiste de l'Université de Sherbrooke voit cependant d'un bon œil le retrait des contre-tarifs par le gouvernement Carney.

« Les manufacturiers qui sont dans une position où on a des intrants américains et on a une bonne partie de nos ventes aux États-Unis, eux autres étaient littéralement déchirés parce qu'ils paient à l'entrée et paient à la sortie », observe M. Dupuis.

Son collègue de la Banque Nationale estime de son côté que l'incertitude fait plus mal que les tarifs eux-mêmes,

les entrepreneurs hésitant à faire des investissements structurels.

« On espère que l'incertitude va se dissiper et que les taux d'intérêt plus faibles qu'on va avoir dans les prochains mois, ça va inciter certaines entreprises, particulièrement je l'espère dans le secteur manufacturier, à investir davantage, à aller chercher des gains en productivité », indique M. King.

Dollar canadien et commerce interprovincial

L'économiste de la Banque Nationale prévoit un regain de vigueur du huard au cours de l'année à venir. Alors qu'il coûtait 1,38 \$ CAD pour acheter un dollar américain à fin de septembre 2025, M. King s'attend à ce que cela chute à 1,33 \$ d'ici la fin de 2026.

La diversification des marchés sera néanmoins compliquée parce que ce n'est pas le dollar canadien qui reprend des forces, mais plutôt le dollar américain qui s'est déprécié face à toutes les autres grandes devises, comme l'Euro qui demeure cher pour les gens d'affaires canadiens.

« On pourrait avoir une devise entre les 70 et 72 sous pour la prochaine année », estime pour sa part l'expert de l'Université de Sherbrooke.

Quant à savoir si une croissance du commerce interprovincial pourrait atténuer les effets de la guerre commerciale avec les États-Unis, M. Dupuis tient à modérer les attentes.

« À chaque fois qu'on a assis les 10 provinces autour d'une table pour essayer de régler rapidement des enjeux qui, pour un économiste sont simples à régler, ça n'a jamais été simple. Je ne suis pas ultra optimiste », dit-il.

Son homologue de la Banque Nationale abonde dans le même sens.

« Il reste que les États-Unis, c'est notre plus grand partenaire commercial, particulièrement pour le secteur manufacturier. »



© AdobeStock

Les investissements en automatisation et en gains de productivité doivent primer en 2026.

« Il y a une raison pourquoi on fait affaire avec les États-Unis. C'est parce que c'est facile, c'est notre voisin. La géographie est immuable, ça on ne peut pas le changer. C'est plus compliqué d'aller en Europe, d'aller en Asie; il y a des océans qui nous séparent »,

ajoute-t-il, précisant que les marchés outre-mer sont plus coûteux pour les manufacturiers, réduisant ainsi leurs marges de profit.

Secteurs à surveiller

Parmi les secteurs économiques les plus susceptibles de bien tirer leur épingle du jeu en 2026, David Dupuis estime que tout ce qui touche la défense,

de près ou de loin, risque de bénéficier des investissements publics massifs en la matière.

Et il aime bien la porosité entre les marchés militaire et civil.

« Il y a des choses qui vont avoir des applications civiles très rapides dans ce contexte-là », évalue l'économiste de l'Université de Sherbrooke.



Réparer · Protéger · Améliorer | Parlez à un représentant 418 871-4666

L'équipement mérite mieux

Les planchers

Conçues pour résister aux impacts, au trafic lourd et aux produits chimiques les plus agressifs.

BELZONA
QUÉBEC



Il donne l'exemple des systèmes de télécommunication et de réseaux sans fil pour lesquels la recherche en défense peut rapidement amener des retombées dans le marché civil.

Les fabricants de véhicules militaires du Canada pourraient également être avantagés par ces investissements.

Daren King croit lui aussi que la défense va stimuler l'économie en 2026, mais il attire également l'attention sur la fabrication de matériaux pour les infrastructures publiques ainsi que les richesses de notre sous-sol.

« Tout ce qui est transformation de ressources, valorisation de nos ressources aussi, je pense que ça va être des secteurs à surveiller », dit l'expert de la Banque Nationale.

Hausses de salaires autour de 3 %

Les salaires devraient continuer à augmenter en 2026, mais à un rythme plus

modéré qu'au cours des dernières années de flambée post-COVID. Les hausses devraient avoisiner les 3 %, estiment nos experts invités.

« C'est une bonne nouvelle parce que la progression salariale des dernières années ne s'est pas accompagnée d'une hausse de productivité, donc elle a le pouvoir d'être inflationniste », analyse M. Dupuis.

Il s'attend à ce que les entreprises continuent à avoir des enjeux d'embauche, notamment en raison d'un repli qu'il qualifie de « très important » du nombre de travailleurs étrangers temporaires.

Selon lui, il faut continuer de travailler sur la productivité pour résoudre ou à tout le moins atténuer les enjeux de manque de main-d'œuvre.

« On veut faire plus efficace avec moins de monde », ajoute M. Dupuis, qui plaide pour plus d'automatisation et une utilisation accrue de l'intelligence artificielle.

Daren King est d'accord avec son collègue en ce qui a trait à certains enjeux de main-d'œuvre.

« C'était devenu un modèle d'affaires que d'engager des travailleurs temporaires dans beaucoup de secteurs pour venir pallier le vieillissement de la population. Je ne dis pas que ce n'est pas la solution mais ce n'est définitivement pas la seule et la meilleure », dit M. King, tapant une fois de plus sur le clou de la productivité qu'il faut absolument rehausser selon lui.

« Si j'ai un défi à lancer au secteur manufacturier, c'est ça. C'est d'être innovant et d'aller chercher de la productivité. C'est vraiment ça qu'on espère pour les mois et trimestres à venir », conclut l'économiste de la Banque Nationale. ■



MULTICAM
QUÉBEC

**FRAISEUSES APEX 1R G2
& APEX 3R EVO**
Precision Cutting Systems
LA NOUVELLE ÉVOLUTION
DANS LE FRAISAGE HAUTE PERFORMANCE !

PLASTIQUES
BOIS
MÉTAUX NON-FERREUX
COMPOSITES

Site web
www.multicam.quebec

Téléphone
418 833-3216

Courriel
info@multicam.quebec

Exporter hors Canada et États-Unis : une décision stratégique à préparer

Face à un contexte commercial mondial en constante mutation, plusieurs PME manufacturières québécoises se posent la question : est-ce le bon moment pour explorer des marchés au-delà du Canada et des États-Unis ? Pour Pierre-Laurent Boudrias, conseiller manufacturier chez STIQ, la réponse est nuancée, mais résolument orientée vers l'action : « Pour celles qui perdent des ventes à cause des mesures protectionnistes ou de la réorganisation des chaînes d'approvisionnement, il est temps de penser autrement. Explorer d'autres marchés peut devenir un puissant levier de croissance, à condition de bien s'y préparer. »

Car exporter, ce n'est pas seulement déplacer un produit. C'est adapter toute une entreprise à une nouvelle réalité d'affaires, juridique, culturelle et opérationnelle. Et selon Pierre-Laurent Boudrias de STIQ, cette démarche ne peut pas être improvisée.

L'exportation, un projet qui se construit

Il n'y a pas de recette unique, rappelle Pierre-Laurent Boudrias. « Changer de pays, c'est changer de règles du jeu. Il faut faire ses devoirs. Ce n'est pas parce que vous avez un produit qui fonctionne

ici qu'il comblera un besoin ailleurs. Il faut analyser le marché ciblé dans son ensemble : besoins réels, compétition locale, réglementation, normes techniques, etc. »

Une des erreurs fréquentes ? Sous-estimer les différences culturelles ou réglementaires. « Certaines normes comme CSA ou UL n'ont aucun poids dans d'autres juridictions. Et les lois sur la propriété intellectuelle, le transfert technologique ou même la structure d'entreprise permise peuvent varier grandement. » Le risque est donc réel pour ceux qui tentent l'aventure sans accompagnement : retards, blocages douaniers, erreurs coûteuses.

Penser à tout... surtout à l'interne

Au-delà du marché cible, exporter exige une révision en profondeur de son organisation. Ressources humaines, logistique, service client, communication d'entreprise : tout doit être aligné pour répondre aux exigences du nouveau marché. « Il faut évaluer l'impact sur l'équipe ici, mais aussi sur soi-même comme dirigeant. Exporter, ça implique souvent de passer du temps à l'extérieur, de déléguer des responsabilités, de former ou d'embaucher. Il faut se poser les bonnes questions avant de décoller. »

Selon Pierre-Laurent Boudrias de STIQ, le succès à l'international repose en grande partie sur la capacité à anticiper. Loin d'être un dernier recours, l'exportation devrait être envisagée comme une démarche structurée, appuyée par des partenaires de confiance, comme un courtier à l'export, un conseiller juridique spécialisé ou un organisme d'accompagnement.

Une occasion concrète de bâtir son réseau

Justement, STIQ offrira une occasion unique de nouer des liens avec des donneurs d'ordres internationaux à l'occasion de sa Journée Donneurs d'ordres – Fournisseurs, qui se tiendra le 28 octobre au Sheraton Laval. Plus qu'un simple événement B2B, cette journée permet aux entreprises d'évaluer de nouvelles avenues d'affaires, dans un cadre structuré, avec des rencontres ciblées et des acteurs clés du commerce international.

« C'est une excellente façon de commencer à explorer un marché ou un secteur, souligne M. Boudrias. Les entreprises participantes ont souvent déjà fait une partie du travail de qualification en amont. C'est le bon moment pour discuter concrètement de potentiel d'affaires, avec les bons interlocuteurs. »

Exporter, oui. Mais pour les bonnes raisons.

Se lancer à l'international ne doit pas être une fuite en avant, insiste Pierre-Laurent Boudrias. « Ce n'est pas une décision de panique. C'est une décision stratégique, structurée et mûrement réfléchie. Ceux qui réussissent sont ceux qui prennent le temps de bien se préparer, de s'entourer, et qui comprennent que l'exportation, c'est un projet de transformation. » ■





DOSSIER 02

REPRENEURIAT
ET ACQUISITIONS
STRATÉGIQUES

Une bonne planification augmente les chances de réussite



La clé d'une conclusion positive à une démarche de reprenariat d'une entreprise industrielle repose sur sa planification. C'est du moins l'opinion de Christine Pouliot, vice-présidente et associée, directrice pour le Québec chez PwC Canada.



◀ **Christine Pouliot**
Vice-présidente et associée, directrice pour le Québec chez PwC Canada.

PwC regroupe plus de 7000 associés et employés au Canada et à travers le monde, la multinationale compte 370 000 employés dans 149 pays.

« Avec les baby-boomers qui arrivent à la retraite et une population vieillissante, les occasions sont nombreuses aujourd'hui d'acquérir une entreprise. Il y a aussi beaucoup de capitaux disponibles tant du côté des institutions privées que de celles publiques », explique madame Pouliot. « De plus, avec des taux d'intérêt à la baisse et une inflation contrôlée, c'est un marché porteur actuellement. »

Selon Repreneuriat Québec, une démarche de repreneuriat se définit comme la reprise ou le rachat d'une entreprise par une ou plusieurs personnes. Il peut s'agir d'une simple acquisition, d'une fusion ou du passage d'une génération à une autre dans le cas d'une entreprise familiale. L'incertitude économique est le seul bémol au tableau présentement, et cette incertitude est le résultat des politiques commerciales, comme les tarifs, mis de l'avant par le président des États-Unis, mais également de la situation mondiale géopolitique.

« D'un point de vue macroéconomique, c'est effectivement le cas, mais cela ne veut pas dire qu'il faille mettre un frein à tous les projets de repreneuriat. Même si les manufacturiers

Après une première moitié d'année 2025 marquée par un ralentissement des activités de fusions et acquisitions causé par cette incertitude, les choses se sont stabilisées cet été et on sent qu'il y a un regain cet automne.

sont pris dans un tourbillon, il y a une multitude d'opportunités intéressantes, suffit de se rappeler que les entreprises de service, par exemple, ne sont assujetties à aucun tarif et que 92 % des exportations canadiennes vers les États-Unis sont le fruit d'entreprise qui profitent présentement de l'ACEUM (Accord Canada, États-Unis, Mexique). Après une première moitié d'années 2025 marquée par un ralentissement des activités de fusions et acquisitions causé par cette incertitude, les choses se sont stabilisées cet été et on sent qu'il y a un regain cet automne », poursuit Christine Pouliot.

Selon cette dernière : « Plusieurs intervenants et investisseurs ont des projets intéressants sur la table et des capitaux à déployer pour profiter des occasions. C'est un contexte porteur présentement, mais il ne faut jamais oublier que la vente d'une entreprise, ou son acquisition est un projet qui demande souvent plusieurs années de réflexion et de planification. Il faut songer à la structure de transaction désirée, à la période pour laquelle une transition sera nécessaire entre le ou les vendeurs et l'acheteur, à la valorisation de l'entreprise, aux employés clés et à leur rôle suite à la transaction, à ce que les deux entreprises recherchent dans une transaction. Ce sont là quelques questions, parmi plusieurs, auxquelles il faut mûrement réfléchir. »

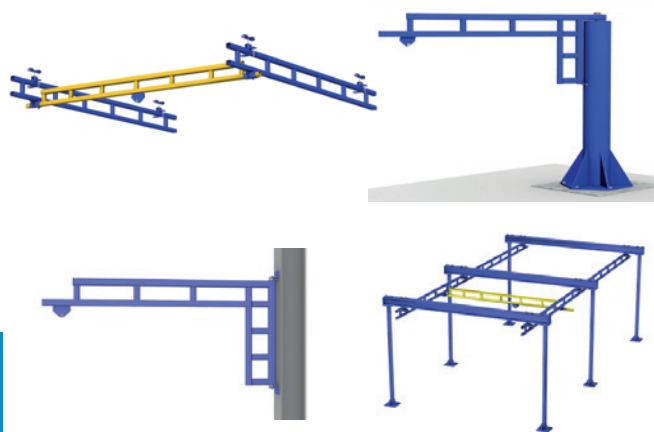
TRESK
PRODUITS INDUSTRIELS

**LES BLESSURES
À VOTRE PERSONNEL
SONT COÛTEUSES**

Le Groupe TRESK offre une gamme d'équipements ergonomiques pour un environnement de travail plus sécuritaire et productif.

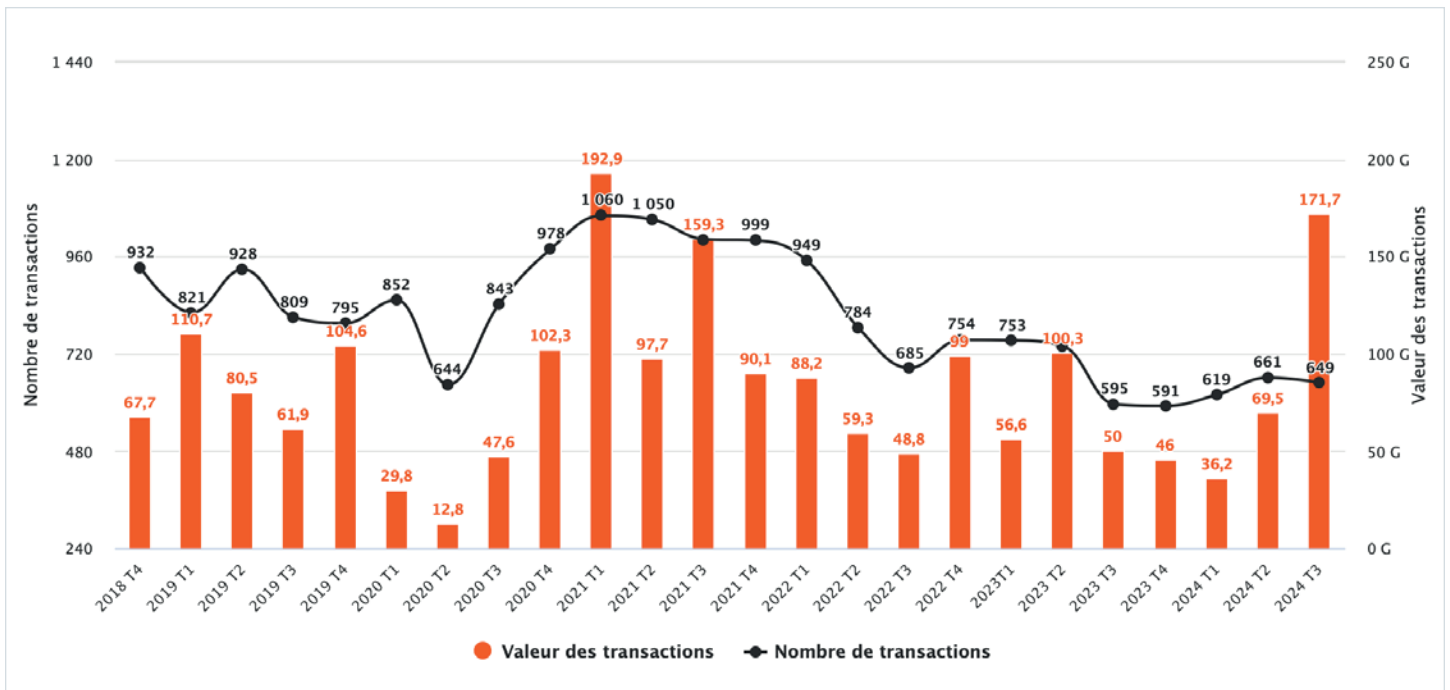
1-800-567-3534

Visitez notre magasin en ligne au **TRESK.com**



Distributeur autorisé des produits de levage

GORBEL®
A C L A S S A B O V E



Certains acheteurs optent pour une entreprise sous performante afin d'optimiser les retombées de sa nouvelle lancée. D'autres acquéreurs cherchent une entreprise qui va bien. Dans les deux cas, le jumelage doit améliorer les résultats de la nouvelle entreprise. Dans le cas de l'acquisition, il est capital que le vendeur soit entouré d'une équipe de direction performante qui continuera son travail au sein de l'acheteur. Un projet de vendre ou d'acheter est un défi comportant son lot de distractions qui ne doivent pas impacter les activités quotidiennes d'une entreprise industrielle.

Le vendeur et l'acheteur doivent également, de chaque côté de l'allée, penser au « *timing* » afin de choisir le meilleur moment pour maximiser le transfert. La communication est

aussi un autre élément qui ne doit pas être négligé. Il faut s'assurer que le personnel des deux côtés de la transaction soit bien au fait de ce qui se trame, car la réaction des employés pèse lourd dans le dénouement de la démarche.

Commencer à penser à vendre ou acheter est le meilleur temps pour consulter des ressources externes afin de recevoir des conseils avisés qui peuvent de nature fiscale, transactionnelle ou même financiers. Ces mêmes consultants peuvent également identifier des acquéreurs ou des vendeurs potentiels. Toutes ces étapes sont des éléments d'une planification bien pensée qui ne peut qu'augmenter les chances de réussite. ■

EPICOR

Optimiser votre chaîne d'approvisionnement est plus facile avec Epicor

Obtenez Kinetic, le ERP infonuagique alimenté par l'IA conçu pour gérer la volatilité.

OBTENIR UNE DÉMO



Expansion et modernisation pour Dupont Métal

Au cours des derniers mois, l'entreprise Dupont Métal, située à Sainte-Anne-de-la-Pérade, a complété le plus important projet de son histoire. Son expansion et la modernisation de ses installations, évaluées à 4,4 millions de dollars, lui ont permis d'accroître sa capacité de production, d'améliorer l'efficacité de ses opérations et de consolider sa compétitivité dans le secteur manufacturier.



Fondée en 2004 par Bryan Dupont, l'entreprise se spécialise dans la fabrication sur mesure de produits métalliques destinés au secteur de la construction industrielle. Présente sur de grands chantiers partout au Québec et en Amérique du Nord, Dupont Métal occupe une place stratégique dans le domaine de la transformation

de l'acier. Cette modernisation consolide sa position de chef de file et lui permet d'adopter des technologies plus efficaces, moins énergivores et plus respectueuses de l'environnement.

Terminé depuis septembre, le projet d'expansion a mené à l'ajout de 13 000 pieds carrés de plancher. L'usine comprend dorénavant deux

ponts roulants d'une capacité de 10 000 kg chacun qui peuvent fonctionner en tandem, un plancher chauffant ainsi que quatre nouveaux postes de soudeur. Une nouvelle salle pour les employés a également été aménagée, avec une capacité d'accueil de plus de 32 personnes, incluant toilettes et cuisinette. Quelques détails du projet sont à finaliser, mais la production de l'entreprise n'en est aucunement affectée.

La modernisation a permis l'intégration d'équipements à la fine pointe de la technologie. L'entreprise s'est dotée d'un robot soudeur et d'une ligne de perçage-machinage sur trois axes et de coupe. Les opérations sont ainsi de 3 à 4 fois plus rapides que ce que permettaient les anciennes installations. De plus, elles requièrent beaucoup moins de manutention, donc comportent moins de risque de blessures. Elles laissent un environnement plus propre et réduisent les pertes.

En optimisant l'utilisation de la matière première et en réduisant les pertes, Dupont Métal mise sur une production plus durable. L'acier étant entièrement récupérable, l'impact environnemental des résidus est limité.

« Avec ce projet d'expansion, l'équipe s'assure de demeurer compétitive dans son secteur d'activité et d'être plus efficace grâce à des installations plus écoresponsables », a indiqué la députée de Champlain, Sonia LeBel.

Pour marquer la fin des travaux, Dupont Métal a organisé une journée portes ouvertes en octobre. ■



DOSSIER **03**

PROFIL INDUSTRIEL

Olymel mise sur la technologie et le contenu québécois à sa nouvelle usine de Trois-Rivières

▲
L'entreprise
commercialise
ses produits
principalement
sous les marques
Olymel, Pinty's,
La Fernandière,
Lafleur et Flamingo.



© Olymel

▲
Daniel Rivest, vice-président principal aux ventes et marketing d'Olymel.



© Olymel

L'entreprise de transformation alimentaire Olymel mène présentement d'importants travaux à son usine de Trois-Rivières. Bien qu'il s'agisse d'un agrandissement plutôt que de la création d'un nouveau complexe, on peut réellement parler d'une nouvelle usine par l'ampleur des changements apportés.

Lorsque les travaux seront terminés l'été prochain, après des investissements de 142 millions \$, la surface de production sera passée de 52 000 à 132 000 pieds carrés au sol.

Localement, l'usine engendrera la création d'environ 50 emplois, qui portera à 400 le nombre total d'employés, en plus de nombreux emplois indirects.

Mais l'initiative va beaucoup plus loin que l'ajout de surface; il s'agit en fait d'une transformation logistique et technologique.

Cette usine, qui produit à l'heure actuelle essentiellement des saucisses de la bannière La Fernadière, élargira sa gamme pour inclure un éventail plus diversifié de produits de porc et de volaille, précise l'entreprise.

Le nouvel établissement intégré permettra sur place une transformation complète des produits jusqu'à l'embal-

lage, réduisant ainsi les déplacements de matières premières, améliorant la coordination des processus et renforçant la productivité de l'entreprise.

Uniquement par la rationalisation des mouvements de transport par camion, Olymel contribuera à une réduction des émissions polluantes.

« On le dit souvent à la blague, mais il y a quelques années, notre jambon pouvait transiter par sept usines différentes », explique Daniel Rivest, vice-président principal aux ventes et marketing d'Olymel en entrevue au Magazine MCI.

« Le fait de tout mettre sous un même toit, qui nous permet d'avoir un seul endroit, ça va permettre d'être beaucoup plus efficaces, de réduire les coûts et de réduire les GES qui étaient générés par le fait qu'on transportait beaucoup la viande d'un site à l'autre. »

IA et automatisation

Au-delà de la logistique, l'usine de Trois-Rivières est aussi au cœur d'une transition technologique majeure. À titre d'exemple, on y retrouvera une ligne de cuisson en continu, des activités complètement automatisées de tranchage, d'emballage, de mise en caisse et de palettisation, ainsi que l'utilisation de véhicules autonomes.

Les différentes machines, interconnectées, seront par ailleurs alimentées en électricité par un système de batteries industrielles, lui permettant d'éviter de

▲
Les nouveaux équipements automatisés diminueront les tâches exigeantes physiquement pour les employés et permettront de concentrer la main-d'œuvre sur les tâches exigeant davantage de précision.

tirer du courant du réseau d'Hydro-Québec pendant les périodes de pointe, stockant l'énergie lors des périodes de la journée où elle est moins en demande.

Pour M. Rivest, c'est une solution gagnant-gagnant puisqu'elle permet à Hydro de mieux desservir ses autres clients en période de pointe et à Olymel de réduire sa facture d'électricité en évitant ces périodes surchargées.

Des systèmes de récupération de chaleur et de gestion des eaux contribueront également à optimiser la gestion de l'énergie et à réduire l'empreinte environnementale.

Quant à l'intelligence artificielle, elle sera d'abord utilisée pour améliorer la productivité.

« Il y a plusieurs modules sur lesquels on table présentement », confie le porte-parole d'Olymel, précisant que cela permettra d'aider l'ordonnancement de la production ainsi que la gestion des inventaires.

« On parle de robots, on parle de convoyeurs intelligents. L'intention c'est de faire une usine test, un laboratoire avec ces nouvelles technologies et prendre les meilleures pratiques pour être en mesure de les déployer dans l'ensemble

du réseau dans le futur si les résultats qu'on a sont concluants. »

C'est qu'Olymel au Canada, c'est bien plus que la seule usine de Trois-Rivières. On parle de 28 usines et centres de distribution au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, en Saskatchewan et en Alberta.

L'entreprise envisage par ailleurs des technologies qui permettent même le contrôle du persillage de la viande et de contrôler le poids des pièces de viande destinées à la restauration, où on a une certaine uniformité est nécessaire d'une assiette à l'autre.

Ces avancées technologiques doivent permettre à Olymel de conserver et de faire croître ses parts de marché dans la transformation de porc, de poulet de dindon.

« Au niveau du porc on est le leader [canadien] avec plus de 30 % du volume d'abattage », indique le vice-président des ventes et du marketing. Olymel est également en très bonne posture pour ce qui est de la volaille, avec 18 % du volume traité au Canada.

Exportations et tarifs américains

Le marché américain est bien sûr d'une importance majeure et très intégré à celui du Canada, mais Olymel n'a pas attendu les tarifs douaniers de Donald Trump avant de diversifier ses clients d'exportation.



« On exporte dans 50 différents pays à travers le monde », se félicite M. Rivest.

Cela veut dire que ces aliments sont consommés au Canada, aux États-Unis, mais aussi dans des pays tels que le Mexique, la Chine, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie ou encore la Nouvelle-Zélande.

Pour certaines nations asiatiques où les espaces agricoles sont restreints et à haute densité de population, on peut comprendre le besoin d'importer du porc et des volailles du Canada.

Mais les vastes espaces de l'Australie ?

C'est apparemment une question de spécialisation des produits. L'Australie fait beaucoup de bœuf et d'agneau, mais, pour le porc, le pays choisit d'importer d'Olymel, explique son porte-parole.

Les opérations de mise en caisse et de palettisation seront automatisées à l'usine de Trois-Rivières, grâce à un système conçu par Premier Tech, une entreprise de Rivière-du-Loup.

Le pays du soleil levant est particulièrement friand des produits de l'entreprise canadienne.

« Il y a 36 Costco au Japon et présentement les 36 Costco vendent des produits Olymel », précise M. Rivest.

La diversification des marchés se poursuit et l'entreprise les sélectionne avec soin.

« C'est certain que, comme exportateurs, ce qu'on recherche c'est des marchés où il y a de la libre concurrence, où il n'y a pas de tarifs. »



TESSIER
SERVICES D'EXPOSITIONS
EXHIBIT AND SHOW SERVICES

DEPUIS PLUS DE

25

ANS

FIER PARTENAIRE
DES SALONS INDUSTRIELS

www.tessierexpo.com 100 % Québec



© Olymel

« On est à l'affût d'opportunités qu'il peut y avoir dans d'autres marchés qui sont porteurs. Comme les Philippines, comme le Vietnam. On a des points de vente un peu partout à travers le monde en ce moment et on s'ajuste en fonction de l'offre et de la demande », explique notre invité.

Identité et achat local

Pour Olymel, l'achat local est un concept bidirectionnel. Bien sûr elle désire que les Québécois consomment ses produits, mais elle maximise aussi le volume de ses achats qu'elle fait localement.

Il convient de rappeler qu'Olymel a été fondée par ce qu'on appelle aujourd'hui

le groupe coopératif Sollio, autrefois connue sous le nom de Coop fédérée. Cette coopérative a été créée et est dirigée par des producteurs agricoles d'ici, d'où Olymel s'approvisionne en viande de porc et de volaille qu'elle transforme et distribue ensuite.

« Une partie importante des profits qu'on génère sont ultimement versés en ristournes auprès des producteurs. Ça s'inscrit dans une volonté de soutenir l'agriculture, soutenir le développement, valoriser les régions et contribuer activement à l'autonomie alimentaire », explique le vice-président d'Olymel.

Même les matériaux de construction nécessaires à l'agrandissement de l'usine de Trois-Rivières vont provenir

du Québec lorsque c'est possible, peut-être par l'entremise de BMR, aussi une composante du groupe Sollio.

« Quand est arrivé cet investissement de 142 millions \$, c'était naturel pour nous de prêcher par l'exemple, d'encourager les entreprises d'ici quand on le peut. C'est un peu ça l'esprit coopératif, c'est une question de fierté provinciale et nationale », dit M. Rivest au sujet des pratiques d'approvisionnement de l'entreprise.

La guerre commerciale initiée par l'administration Trump a même eu pour effet de rallumer la flamme à l'endroit des produits locaux chez de grands clients d'Olymel tels que les supermarchés, les restaurants et les hôtels, désireux de mettre davantage de produits d'ici dans les assiettes des consommateurs québécois et canadiens.

« C'est un peu ça le mandat qu'on s'est donné. Mettre de plus en plus de produits canadiens à valeur ajoutée et de grande qualité qui vont satisfaire les consommateurs », plaide le porte-parole d'Olymel.

À l'échelle canadienne, Olymel emploie plus de 12 000 personnes. Le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise est de l'ordre de 4,5 milliards de dollars et elle commercialise ses produits principalement sous les marques Olymel, Pinty's, La Ferlandière, Lafleur et Flamingo. ■



Conception de site web professionnel en 3 étapes

- Grâce à notre méthodologie éprouvée, vous **obtenez un résultat rapidement**
- Concentrez-vous sur votre entreprise, pendant que nous nous occupons de **tous les aspects web**
- Avec la simplicité au cœur de notre approche, nous avons déjà **livré plus de 300 projets**

www.websimple.com



Une question de charisme !

Les campagnes électorales des derniers temps ont mis en lumière le fait que d'avoir beaucoup, peu ou pas de charisme peut avoir un impact majeur sur le choix des électeurs. Qu'en est-il lorsque vient le temps de se vendre ?

Qu'on le veuille ou non, l'image que nous dégageons influence la perception des autres à notre égard. D'ailleurs, rappelez-vous le célèbre dicton « on n'a jamais une seconde chance de faire une première bonne impression ». Il est toujours vrai et il est bel et bien là pour rester. Même si, lorsqu'on a à SE vendre, on souhaiterait tous que « l'image » ne soit pas un critère de sélection, dans les faits, ça l'est.

D'après mon expérience, j'estime que l'image compte pour au moins 50 %. La compétence, l'expérience et l'entregent comptent pour l'autre 50 %. Alors si vous convoitez un poste, allant de concierge à premier ministre, ou encore, si vous souhaitez

vendre quelque chose à quelqu'un, vous n'avez d'autre choix que de travailler sur votre image et sur celle de votre produit si vous voulez maximiser vos chances de succès.

L'image, c'est aussi votre rayonnement personnel dans toutes les sphères de communication modernes.

Les photos que vous publiez sur vos réseaux sociaux. Je me rappelle avoir déjà rencontré un PDG vraiment charismatique le vendredi et l'avoir vu en bedaine sur son Facebook le lendemain. Si les jours avaient été inversés, je vous jure que je n'aurais pas eu la même opinion.

Il en est de même pour vos écrits et vos commentaires.

À partir du moment où vous travaillez en vente ou que vous êtes en affaires, vous êtes maintenant une « personnalité publique » et vous êtes susceptible d'être « googlé » par un futur partenaire ou client. Vous ne pouvez pas écrire n'importe quoi qui vous passe par la tête sur l'impulsion du moment. Nombre de personnes se sont disqualifiées elles-mêmes parce qu'en 2016 elles ont écrit une niaiserie sur X ou Facebook...

Même chose pour vos gestes et actions. Les caméras sont partout. Il ne faut jamais l'oublier.

Maximisez votre charisme naturel

Avoir du charisme, ce n'est pas une question d'âge, de beauté ou de taille, c'est simplement avoir une personnalité attirante. Mais, qu'est-ce donc qu'une personnalité attirante ?

Vous êtes UNIQUE. Il n'y a pas deux vous, il n'y en a qu'un. C'est déjà un trait plus qu'intéressant.

Agrémentez votre personnalité **d'un sourire**. C'est extrêmement important. Un sourire illumine le visage et adoucit les traits. Si vous souriez lorsque vous vous exprimez, les gens verront que vous leur êtes sympathique. Ils se diront que c'est plaisant de vous côtoyer et auront envie de le faire.

Votre **enthousiasme** et le **débit de vos paroles** auront aussi un effet positif sur ce que les autres pensent de vous. Il faut que vous ayez de la musicalité dans votre voix pour attirer les gens. Une voix neutre et lente aura pour effet de les endormir et ne leur donnera pas envie de s'associer avec vous. Il faut donc parler avec enthousiasme.

Vos gestes, lorsque vous vous exprimez, ont aussi un impact majeur sur la façon dont les autres vous perçoivent. Des gestes brusques avec vos bras vous dépeindront comme une personne autoritaire et égocentrique. À l'inverse, si vos gestes sont lents, posés et sont dirigés vers ceux à qui vous vous adressez, ça vous rendra sympathique et altruiste. Si en plus, vous frottez lentement vos mains ensemble, vous donnerez une impression de rapprochement et de chaleur vers ceux à qui vous vous adressez.

Finalement, votre **empathie et votre écoute** devraient couronner le tout. Le fait de vous intéresser sincèrement aux gens, de démontrer que vous agissez pour eux et de parler en fonction de leur réalité plutôt que de la vôtre vous rendra charismatique.

Bon succès ! ■

Formax Conférence Formation Animation

Formax Conférence

Conclure plus de ventes

AVEC GUY BOURGEOIS
CONFÉRENCIER ET FORMATEUR DEPUIS 33 ANS.

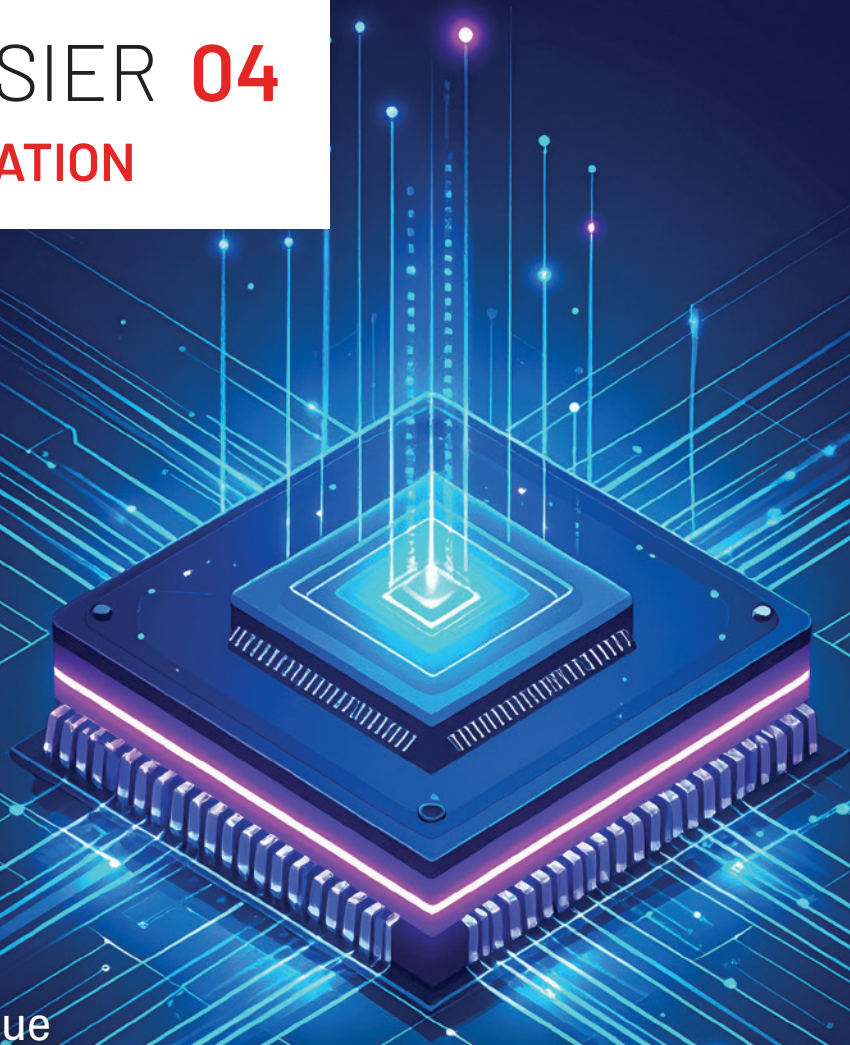
UNE CONFÉRENCE/FORMATION DESTINÉE À TOUS
LES VENDEURS.EUSES QUI OEUVRENT DANS LE B2B.



POUR PLUS D'INFORMATION VISITEZ LE GUYBOURGEOIS.COM



DOSSIER **04**
INNOVATION



Point de vue

Le quantique industriel, la prochaine révolution silencieuse ?

Le mot « quantique » évoque encore pour plusieurs un univers nébuleux réservé aux physiciens. Des particules qui disparaissent et réapparaissent, des concepts si abstraits qu'ils semblent appartenir à la science-fiction... Pourtant, derrière ces images complexes se profile une réalité bien concrète : l'émergence de ce qui est appelé le quantique industriel, une transformation en profondeur qui a comment nous concevrons, produirons et innoverons au cours des deux prochaines décennies.

Quand les chercheurs s'activent

Depuis quelques années, le monde de la recherche s'efforce de traduire les lois de la physique quantique en applications pratiques. Si les premiers prototypes d'ordinateurs quantiques n'ont encore rien de « grand public », leurs avancées progressent à un rythme saisissant. Des géants comme IBM, Google ou Honeywell travaillent notamment sur des unités d'information capables d'exister simultanément dans plusieurs états. Lorsque cette technologie atteindra une masse critique de fiabilité, ses retombées sur l'industrie seront immenses.

À quoi s'attendre ?

L'une des premières promesses du quantique industriel réside dans sa capacité à résoudre des problèmes d'optimisation d'une grande complexité. Planifier une chaîne d'approvisionnement mondiale, modéliser les flux énergétiques d'une usine, réduire la consommation de ressources ou maximiser la productivité d'un réseau industriel. Autant de casse-têtes que les ordinateurs classiques ne peuvent aborder qu'en simplifiant la réalité. Un ordinateur quantique, lui, pourrait explorer simultanément des millions de variables et proposer la combinaison la plus efficace, économisant temps, énergie et argent.

À terme, on pourrait imaginer des sites manufacturiers dont l'ordonnancement, la maintenance et la gestion logistique seraient continuellement ajustés par des calculateurs quantiques intégrés à leurs systèmes de contrôle.

Mais l'impact du quantique ne s'arrêtera pas aux seuls calculs. Il transformera aussi la façon de concevoir la matière. Grâce à la simulation quantique, les chercheurs pourront observer les interactions atomiques à une échelle inédite et créer des matériaux sur mesure : alliages plus légers, catalyseurs plus efficaces, batteries aux performances révolutionnaires. Ce que la chimie et la physique classiques peinent à prédire avec précision, le quantique permettra de le visualiser et de le tester virtuellement avant même la première expérimentation. Les gains pour les secteurs de l'aéronautique, de l'énergie ou de la fabrication de pointe seront considérables.

Précision, accélération et économies

Parallèlement, les capteurs quantiques ouvrent la voie à une instrumentation d'une précision extrême. Ces dispositifs, capables de détecter des variations infimes de champ magnétique, de température ou de pression, permettront une surveillance continue et ultraprécise des équipements industriels.

On pourra anticiper la moindre dérive d'une machine, prévoir une panne avant qu'elle ne survienne, ou ajuster instantanément un procédé pour maintenir une qualité optimale. Dans un monde où chaque seconde d'arrêt de production se chiffre en milliers de dollars, cette fiabilité accrue représentera un avantage compétitif majeur.

Pourtant, la route reste longue

Le quantique industriel n'émergera pas du jour au lendemain. Les défis techniques et financiers sont encore considérables. Mais l'histoire récente nous a montré que les révolutions technologiques ne se produisent jamais de manière linéaire. L'intelligence artificielle, par exemple, a mis des décennies à passer du laboratoire à l'usine. Le quantique suivra sans doute le même chemin : lentement au début, puis brutalement, lorsque la combinaison de puissance, de stabilité et de rentabilité sera enfin atteinte.

Les entreprises qui investissent dès maintenant dans la compréhension du quantique (ne serait-ce qu'en formant leurs ingénieurs ou en établissant des partenariats avec des centres de recherche) se positionnent favorablement pour cette révolution. Car le jour où la technologie franchira le seuil de la maturité, il sera trop tard pour rattraper le train en marche. L'Europe et plusieurs pays d'Asie l'ont bien compris : ils misent sur des programmes nationaux pour développer des infrastructures et des talents spécialisés.

À quand les grands progrès ?

Le quantique industriel s'intégrera probablement tranquillement, d'abord dans les algorithmes d'optimisation, dans les systèmes de détection, puis dans la simulation de nouveaux procédés. Et comme souvent dans l'histoire technologique, les véritables bouleversements commenceront quand personne ne les attendra plus. ■



DOSSIER 05 NANOTECHNOLOGIES

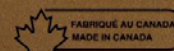
Le Québec est un nid de R&D en nanotechnologies et en nanomatériaux

Par Guy Hébert

Pour le professeur titulaire Ion Garate Aramberri, du département de physique de l'université de Sherbrooke et directeur du Regroupement québécois sur les matériaux de pointe, il est difficile de fixer des limites au développement des nanomatériaux.

On voit ici un lot maître de graphène à l'usine de NanoXplore.

NanoXplore



www.grapheneblack.com | www.nanoxplore.com
4500 Thimens Blvd., Montreal, QC, H4P

« Étant physicien théorique, il est difficile pour moi de savoir où les nanotechnologies nous mèneront d'ici à 5-10 ans dans des domaines comme l'automobile, la construction et l'aérospatiale. Il y a certainement des applications de la nanotechnologie dans la miniaturisation des circuits intégrés, omniprésents aujourd'hui dans les autos et dans les avions, le but étant de créer des composantes électroniques plus puissantes et plus énergétiquement efficaces. »

Selon le dictionnaire Le Robert, un nanomatériau est un matériau composé d'objets (particules, fibres ou tubes) dont la taille n'excède pas 100 nanomètres. Les fullerènes, le graphène sont des nanomatériaux. Selon ce même dictionnaire, la nanotechnologie est une technologie qui s'intéresse aux objets à l'échelle moléculaire ou atomique. Il existe divers organismes au Québec qui effectuent de la recherche sur les nanotechnologies et les nanomatériaux afin de développer de nouveaux produits et collaborer avec des entreprises industrielles.

Le Regroupement québécois sur les matériaux de pointe est un de ces groupes et il comprend 80 équipes de recherche opérant dans trois pôles universitaires : École polytechnique de l'université de Montréal, l'université McGill et l'université de Sherbrooke. À cette dernière institution de haut savoir, parmi les cinq principaux axes de recherche, deux – Nanomatériaux et matériaux d'inspiration biologique ainsi que Matériaux pour de nouvelles technologies de pointe – sont concentrés sur la nanotechnologie sous toutes ses formes.

L'apport de la recherche universitaire

Les institutions académiques sont très actives dans le domaine de la recherche en nanotechnologies et en nanomatériaux. Suffit de souligner que l'Université McGill a son MIAM (McGill Institute for Advanced Materials), l'Université de Montréal possède son LABSCFA (Laboratoire de structures de fibres et de composites avancés) alors que l'université de Sherbrooke est le site du LN2 (Laboratoire nanotechnologies et nanosystèmes). Il arrive également que les unités de recherches travaillent de concert avec l'entreprise privée comme c'est le cas du Groupe de partenaires d'affaires (GPA) de l'université de Sherbrooke, qui collabore avec des chercheurs et des organismes subventionnaires.

« Le GPA nous fait découvrir les besoins du milieu, impossible pour nous à identifier seul. Il permet de trouver une application industrielle rapidement à nos connaissances et à nos compétences, et à l'inverse, nous fait découvrir que nous avons une pièce du puzzle pour répondre à des besoins concrets », mentionne Nadi Braïdy, professeur de la faculté de génie, titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les nanomatériaux multifonctionnels et membre de l'Institut interdisciplinaire d'innovation technologique.



Source : Université de Sherbrooke

▲
Ion Garate Aramberri, professeur titulaire à l'université de Sherbrooke et directeur du Regroupement québécois sur les matériaux de pointe



◀ Nadi Braidy, professeur à l'université de Sherbrooke, croit que les nanomatériaux peuvent avoir un impact positif sur l'environnement.

Le professeur Braidy fonde beaucoup d'espoir dans ce que les nanomatériaux peuvent faire pour améliorer la vie des humains. Par exemple, son équipe travaille sur des nanosondes qui détecteraient des allergènes dans les aliments. Ces nanosondes sont issues de nanocornes de carbone, générées par la décomposition de carbone puisé à même le plasma. Le professeur croit que les nanomatériaux sont à la rescousse de l'environnement et ces recherches tendent à le confirmer.

NanoXplore, leader du graphène

Le graphène n'est pas un élément qui se trouve dans la nature ou sur le tableau périodique, il s'agit d'un produit de la chimie

du carbone, dérivé du graphite, qui est considéré comme un nanomatériau. Un des plus importants fabricants de graphène au monde se trouve à Montréal. Il s'agit de NanoXplore, une société intégrée verticalement qui produit des poudres de graphène, des polymères et autres matériaux graphiques pour les secteurs de la construction, des transports, de l'énergie renouvelable et autres applications industrielles. Il existe deux procédés de production de graphène, soit par l'utilisation de gaz carbonique et de catalyseurs ou encore en exfoliant des couches de graphite. NanoXplore privilégie ce second procédé.

Les activités de NanoXplore sont concentrées à 70 % dans les industries de l'automobile et du transport avec des produits comme des lignes de frein et des pièces issues de moules à injection. Une entreprise sœur opérant sous le nom RMC, possède des usines à Saint-Éphrem-de-Beauce et Saint-Clotilde-de-Beauce, et produit des capots de camion en nanomatériaux composites. Une filiale ontarienne, Canuck Compounders, conçoit des nanomatériaux utilisés dans la fabrication de pare-chocs.

NanoXplore manufacture aussi des nanomatériaux entrant dans la conception d'isolants en mousse pour l'industrie de la construction. Une autre filiale, VoltaXplore, de Dollard-des-Ormeaux, développe des batteries lithium-ion de nouvelle génération pour des outils portables de haute performance,



LA FIABILITÉ, LA RIGIDITÉ ET LA HAUTE TECHNOLOGIE DES ÉQUIPEMENTS DE LA FAMILLE CMS SONT INDISCUTABLES.

CMS KREATOR EST UN SYSTÈME HYBRIDE DE FABRICATION DE MATÉRIAUX ADDITIFS ET DE FRAISAGE

- La **technologie** de fabrication des additifs est la **Screw Extrusion Additive Manufacturing (SEAM - fabrication additifs par extrusion à vis)**.
- Le matériau utilisé est un **polymère thermoplastique** sous forme de **granulés**.
- Le polymère est presque toujours renforcé (fibres de carbone ou de verre) et le renforcement se trouve à l'intérieur des granulés.
- L'extrusion est réalisée par une **extrudeuse** à vis unique qui fait fondre les granulés. L'extrudeuse est **mise en mouvement** par les axes de la machine-outils.
- Le polymère fondu qui sort de l'extrudeuse est **déposé en couches** qui se plastifient et **forment une seule pièce**.



• TRÈS GRANDE FLEXIBILITÉ • ÉCONOMIE DE MATÉRIAUX • SOLUTION DURABLE • LOGICIEL UNIQUE

**VOUS AVEZ UN PROJET?
NE PERDEZ PLUS DE TEMPS ET CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER TECHNIQUE!
NOUS AVONS LES SOLUTIONS POUR VOS BESOINS.**

2665, Terra-Jet,
St-Cyrille-de-Wendover, Qc J1Z 1B3
info@drolet-equipementcnc.com
819 474-2149 / drolet-equipementcnc.com



◀ Un des premiers employés de NanoXplore où il est aujourd'hui directeur de la technologie, Nima Moghimian a contribué à faire de cette entreprise montréalaise un chef de file mondial dans le graphène, un produit de la chimie du carbone considéré comme un nanomatériau.

explique le directeur de la technologie chez NanoXplore, Nima Moghimian. Ce dernier gravite dans le monde du graphène depuis de nombreuses années, ayant obtenu une maîtrise en graphène de l'Université de Barcelone en 2010, il s'est ensuite dirigé au Canada, afin de compléter un doctorat à l'Université de Victoria.

Aujourd'hui, l'entreprise est probablement le plus important producteur de graphène et de produits dérivés en dehors de la Chine. NanoXplore accorde une grande importance à la recherche et au développement de nouveaux produits en acquérant des équipements standards pour les adapter à ses besoins.

« L'entreprise se diversifie en s'attaquant à de nouveaux marchés comme les batteries, la défense, l'électronique haute puissance, l'aérospatiale ainsi que les haut-parleurs sans fil et de la machinerie médicale. Le cycle de vente afin de convaincre un client de se tourner vers le graphène est relativement long alors qu'il faut passer par les devis techniques émis par les fabricants de pièces d'origine, les tests de performance, la conceptualisation et sa validation ainsi que sa certification. Ça peut prendre quelques années. Mais en bout du compte, ce que les clients achètent c'est une solution de qualité et rentable », ajoute Nima Moghimian, qui était un membre de la première équipe d'employés de NanoXplore lorsque l'entreprise a vu le jour en 2011. ■

de la machinerie lourde, les industries de la défense et aéronautique.

« Lors de son arrivée sur le marché au début des années 2000, plusieurs pensaient que le graphène allait changer le monde. Mais la réalité nous a rattrapés, il a fallu que le graphène soit soumis à de multiples tests afin de prouver qu'il n'était pas nocif pour la santé. Toutes ces étapes de certification étaient dispendieuses et avec le temps, il a été possible de réduire les coûts de production et de certification. Les fabricants comme NanoXplore ont réussi à diminuer les coûts de développement afin de rendre les produits de graphène plus abordables. Il s'agit d'une alternative de haute qualité et c'est ça que les clients achètent si le prix est raisonnable »,

Groupe Thermetco

pour la réalisation de tous vos projets en métallurgie !

✓
TRAITEMENTS THERMIQUES :
 Recuits, Trempes, Cémentation, Nitruration,
 Cryogénie, Black Oxyde, services-conseils
 en métallurgie

✓
ESSAIS NON-DESTRUCTIFS - NDT
 Contrôle par : ultrasons, radiographie,
 magnétoscopie et liquide pénétrant.
 Inspection visuelle.

THERMETCO
 + 1 (514) 934-2100
www.thermetco.com

**TRAITEMENT THERMIQUE
NATIONAL**
 + 1 (514) 325-3300
Info@nthi.com

**TRAITEMENT THERMIQUE
NATIONAL Division Granby**
 + 1 (450) 378-3636
info.granby@nthi.com

**INSPECTIONS
THERMETCO**
 + 1 (514) 645-2209
www.thermetco.com



Un événement qui donne envie de continuer

Quelle fierté de revenir sur cette 2^e édition du Salon Industriel de Terrebonne ! Deux jours bien remplis... Et pour être honnête, ça a passé en un éclair. L'énergie dans les allées, la qualité des visiteurs et exposants, les sourires, les poignées de main... tout y était. On a senti que le milieu industriel québécois avait envie de se voir, de discuter, et surtout de faire des affaires.

Ce qui m'a le plus marqué, ce sont les rencontres. Des entrepreneurs passionnés, des acheteurs sérieux, des fournisseurs prêts à démontrer leur savoir-faire, et des centaines de conversations productives et inspirantes. J'ai vu des cartes d'affaires s'échanger ainsi que des projets naître autour d'un café. Quel plaisir de voir les visiteurs en quête d'outils pour améliorer leur productivité et celle de leurs équipes.

Des remerciements précieux

Je veux dire un immense merci aux exposants, qui ont fait de cette édition un véritable carrefour d'innovation, aux conférenciers, qui ont captivé des salles

pleines avec des sujets d'actualité, à la Ville de Terrebonne et aux partenaires, pour leur accueil chaleureux et leur dynamisme contagieux.

L'achalandage a été remarquable, les échanges de grande qualité, et beaucoup m'ont confié être repartis avec de vraies pistes d'affaires. C'est exactement pour ça qu'on organise ces salons.

On se revoit quand?

Même si le SIT 2025 est derrière nous, l'équipe du Groupe Pageau continue son travail pour l'année à venir. 2026 s'annonce tout aussi stimulante avec trois rendez-vous importants : le Salon

Industriel du Centre-du-Québec à Drummondville, le Salon Industriel de l'Abitibi-Témiscamingue à Rouyn-Noranda, et le Salon Industriel de Québec, notre grand rassemblement provincial de l'automne prochain. Si Terrebonne nous a prouvé quelque chose, c'est que lorsqu'on se rassemble pour créer, partager et collaborer, notre industrie avance. Et je serai très heureux de vous y retrouver, encore une fois, sur le terrain.

Industriellement vôtre,

Michel Lemelin

Vice-président du Groupe Pageau



**11
NOV****Rendez-vous IA Québec 2025**

11 novembre 2025

7 h 30

Terminal de croisière - Port de Québec

Rejoignez chercheurs, professionnels, étudiants et entreprises pour explorer les dernières avancées en intelligence artificielle. Que vous développiez des solutions IA ou souhaitiez intégrer cette technologie à votre organisation, le RDVIAQc est l'événement à ne pas manquer.

**11
NOV****Stratégies PME - Edition 13**

11 novembre 2025

8 h 00

Palais des congrès de Montréal

Stratégies PME, l'unique événement au Québec offrant l'accès à 130 conférences et à 500 experts pour accélérer la croissance des PME.

**13
NOV****Le 5@7 des achats**

13 novembre 2025

17 h 00

Espace Gare Viger

L'événement est 100 % dédié aux professionnels des achats et de la chaîne d'approvisionnement. L'accès est gratuit pour les praticien(ne)s en entreprise (acheteurs, chefs d'approvisionnement, directeurs achats, etc.). Pour les consultants, vendeurs et prestataires de services, des frais de participation de 100\$ s'appliquent.

**17
NOV****Québec Mines + Énergie 2025**

17 novembre 2025

9 h 30

Centre des congrès de Québec

Québec Mines + Énergie est un événement annuel de synergie et d'échanges de connaissances scientifiques des secteurs minier et énergétique.

**19
NOV****Rendez-vous des acheteurs et des fournisseurs présenté par Investissement Québec**

19 novembre 2025

8 h 00

Drummondville

Le Rendez-vous des acheteurs, présenté par Investissement Québec et organisé par les Manufacturiers Mauricie-Centre-du-Québec (MMCQ), sera de retour cette année.

**27
NOV****Journée découverte Alifab**

27 novembre 2025

9 h 30

Usine de production et siège social

Journée découverte des installations chez Alifab avec visite guidée, dîner et cocktail.

**22
AVR
2026****Salon Industriel du Centre-du-Québec**

22 avril 2026

12 h 00

Centrexpo Promutuel Assurance

Le Salon Industriel du Centre-du-Québec offre une plateforme dynamique où vous pourrez découvrir les dernières avancées technologiques, échanger avec des experts de renom lors de nos conférences spécialisées, et tisser des liens stratégiques.

www.mlysa.ca
marielysa.lemelin@hotmail.com



Elle se dédie au développement de sa pratique artistique depuis plus de 10 ans.

MLYSA*Artiste peintre*

Soyez différent pour vos cadeaux d'entreprises ou pour récompenser votre personnel ou vos meilleurs clients.

Belzona Québec	13	Productions Optimales	C4
Drolet Équipement CNC	30	Prompt	09
Epicor	19	Salons Industriels	C2
Formax	25	STIQ	06
Groupe Thermetco	31	Tessier	23
Machinerie J.P. Plante	07	Tresk	18
Magazine MCI	34	Vinema	08
MLYSA	33	V2V Technologies	C3
Multicam Québec	14	Websimple	24

**Vous voulez afficher
vos couleurs dans
le seul magazine
industriel au Québec?**

20 000 abonnés
70 000 lecteurs par édition
44 ANS d'actualité industrielle
et manufacturière

CONTACTEZ UN REPRÉSENTANT !



Audrey
avezina@groupepageau.com



Michel
mlemelin@groupepageau.com



Mickael
mpageau@groupepageau.com

mci | Votre
magazine
du circuit
industriel
www.magazinemci.com



V2V TECHNOLOGIES MULTIPLES FONCTIONS UNE SOLUTION

Notre solution est un progiciel de gestion intégrée (**ERP** – Enterprise Resource Planning) qui centralise vos processus dans une seule plateforme. Conçu pour simplifier vos opérations, il vous permet de gagner en rapidité, en contrôle et en performance.

- ✓ Interface intuitive & IA intégrée
- ✓ Fournisseurs connectés
- ✓ Automatisation des tâches & trajets
- ✓ Inventaire et conversions accélérés (devises & unités)
- ✓ Boutique en ligne
- ✓ Documents légaux intégrés

PLANIFIER VOTRE DÉMO



Tél.: (877) 312-9904
www.v2vtechnologies.com





PRODUCTIONS OPTIMALES

Guichet unique en production vidéo depuis plus de 20 ans, nous sommes vos artisans de créativité, d'aventures, d'émotions et de confiance. Des artisans d'objectifs et des artisans de résultats. Notre nouvelle image de marque réaffirme notre désir d'évoluer avec vous, mais notre façon de faire et notre façon d'être n'ont pas changé.

Nous travaillons dans l'ombre. Vous brillez.

PRODUCTION VIDÉO

D'ENTREPRISES

DE PRODUITS

DE RECRUTEMENT

418-624-5252

productionsoptimales.ca

909, blvd. Pierre-Bertrand, #240, Québec