

Le Journal Margence

Où en est l'IA au Québec?

ÉTAT DES LIEUX 2026

L'adoption a plus que doublé en deux ans. La rentabilité, elle, dépend encore de la façon dont l'entreprise transforme son travail.

20,1 %

des entreprises québécoises ont utilisé l'IA pour
produire des biens ou fournir des services

À L'INTÉRIEUR

L'analyse	3	Le fil	4
Sur le terrain	5	3 gestes cette semaine	6
Le plan des 90 jours	7	Sources et méthode	8
La question	9		

Le Journal Margence

ÉDITION « OÙ EN EST L'IA AU QUÉBEC? »

QUÉBEC, LE VENDREDI 17 JUILLET 2026

ÉTAT DES LIEUX 2026

Une entreprise québécoise sur cinq utilise déjà l'IA

L'adoption accélère. Pourtant, entre essayer un assistant et transformer un processus rentable, l'écart reste immense. Voici où nous en sommes et ce qui distingue les entreprises qui avancent.

PAR JAMES BOLDUC, CPA, MBA

Au Québec, 20,1 % des entreprises disent avoir utilisé l'intelligence artificielle pour produire des biens ou fournir des services au cours des douze mois précédents. Elles étaient 12,7 % en 2025 et environ 9,4 % en 2024. En deux ans, la proportion a plus que doublé.

Le mouvement est national. Au Canada, le taux est passé de 6,1 % en 2024 à 19,2 % en 2026. L'information, la finance et les services professionnels sont en tête; la construction, le commerce de gros et l'agriculture avancent plus lentement.

Pourquoi voit-on aussi 30 %, 40 % ou 93 %?

Les enquêtes ne mesurent pas la même chose. Statistique Canada retient l'IA utilisée pour produire ou livrer. La BDC mesure l'usage de l'IA générative chez les PME et obtient 30 %. La FCEI inclut l'usage occasionnel et arrive près de 40 %. KPMG interroge de grandes organisations déjà engagées dans l'IA et atteint 93 %.

Ces chiffres décrivent les marches d'un même escalier : essayer un outil, l'utiliser souvent, l'intégrer à un processus, puis en tirer un résultat financier.

L'INDICE

Cinq chiffres pour comprendre l'adoption et la rentabilité en 2026.

20,1 % ▲ +7,4 pts sur un an

des entreprises québécoises utilisent l'IA dans leurs activités
STATISTIQUE CANADA

19,2 % ▲ 6,1 % en 2024

des entreprises canadiennes, trois fois plus qu'en 2024
STATISTIQUE CANADA

78 %

des PME utilisatrices sondées sont satisfaites du rendement de leurs investissements en IA

BDC, ÉCHANTILLON NON PROBABILISTE

+24 %

de ventes par employé associées à l'usage de l'IA, sans établir un lien causal

ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE BDC

2 %

des dirigeants sondés par KPMG disent déjà mesurer un rendement financier

KPMG CANADA, GRANDES ORGANISATIONS

L'analyse

DÉCRYPTAGE

RENTABILITÉ

L'IA peut payer. Elle ne paie pas toute seule.

Les gains existent, mais le rendement dépend moins du logiciel que des capacités qui l'entourent.

PAR JAMES BOLDUC, CPA, MBA

Parmi les PME utilisatrices sondées par la BDC, 78 % se disent satisfaites du rendement. L'usage est associé à 24 % plus de ventes par employé, sans prouver que l'IA cause à elle seule cet écart.

Statistique Canada apporte une nuance importante. L'avantage de productivité observé passe de 16,8 % à 10,2 % lorsque l'analyse tient compte du niveau avant l'adoption. Il tombe à 5,1 % et devient non significatif après l'ajout des autres capacités numériques et organisationnelles.

Le logiciel seul n'est pas la stratégie

La satisfaction atteint 85 % avec un plan formel, contre 66 % sans plan; 86 % avec de la formation, contre 53 % sans formation; et 94 % avec des données intégrées, contre 63 % autrement.

Productivité ne veut pas toujours dire profit

Deloitte rapporte des gains d'efficacité chez 66 % des organisations, mais des revenus accrus chez 20 %. KPMG trouve que 2 % mesurent déjà un rendement financier.

- 30 -

LE BILLET

Je voulais que cette première édition réponde à une question : sommes-nous en retard?

Le Québec adopte vite. Ce qui manque encore, c'est la méthode pour passer d'un outil impressionnant à un processus rentable.

Je préfère un projet modeste et mesurable à une grande transformation sans chiffres. L'ambition commence par une preuve.

- JAMES BOLDUC, CPA, MBA

Le fil

ACTUALITÉ

POLITIQUE

Ottawa vise 60 % d'adoption d'ici 2034

La nouvelle stratégie canadienne part d'un taux d'environ 12 % et vise 60 % des entreprises. Elle reconnaît que le principal défi n'est plus la recherche, mais l'application de l'IA dans les opérations.

[STRATÉGIE NATIONALE EN IA](#)

FINANCEMENT

Québec met la formation au centre

Un premier appel de projets de 10 M\$ a ciblé les compétences en IA des employés et des gestionnaires. La date de dépôt du 1er juin est passée; il faut vérifier les prochains appels plutôt que présumer qu'une aide est ouverte.

[GOUVERNEMENT DU QUÉBEC](#)

OUTILS

Les données intégrées deviennent un avantage

La BDC observe 94 % de satisfaction envers le rendement de l'IA lorsque les données sont pleinement intégrées, contre 63 % lorsqu'elles le sont peu ou pas. Le chantier des données peut donc précéder celui des agents.

[ÉTUDE BDC 2026](#)

FINANCEMENT

BDC LIFT mobilise 500 M\$

Le programme combine accompagnement et financement pour l'IA, les données, la cybersécurité et l'automatisation. La voie IA exige notamment au moins 1 M\$ de revenus annuels et un plan préparé avec BDC Services-conseils.

[BDC LIFT](#)

MARCHÉS

La formation change déjà avec l'IA

Parmi les entreprises canadiennes qui utilisent l'IA, 44,4 % ont modifié leurs pratiques de formation ou de dotation. Près du tiers ont formé des employés et 21,6 % des dirigeants.

[STATISTIQUE CANADA](#)

POLITIQUE

Vie privée et cybersécurité arrivent en tête

Pour 13,4 % des entreprises, les préoccupations de cybersécurité ou de confidentialité limitent l'usage de l'IA, devant le coût à 10,6 %. Une politique claire doit accompagner l'accès aux outils.

[STATISTIQUE CANADA](#)

Sur le terrain

ÉTUDE DE CAS

DISTRIBUTION, 32 EMPLOYÉS

Entreprise de services et de distribution d'équipements

LE DÉFI

L'équipe de bureau absorbait une croissance rapide avec les mêmes ressources. Les demandes répétitives occupaient le service à la clientèle, l'inventaire se suivait à la main et les rapports financiers arrivaient vers la mi-mois, trop tard pour corriger le tir.

LA SOLUTION

Le mandat de dix semaines a réuni trois chantiers : un agent pour les demandes courantes, un suivi d'inventaire automatisé et des rapports financiers produits à partir du système comptable. L'investissement total était de 52 000 \$. Des aides de 19 000 \$ obtenues au dossier ont ramené le coût net à 33 000 \$.

Les gains annuels estimés, incluant le temps récupéré, les ventes préservées et les décisions prises plus tôt, atteignaient environ 71 000 \$.

MANDAT RÉEL, ENTREPRISE ANONYMISÉE POUR PRÉSERVER SA CONFIDENTIALITÉ.

RÉSULTATS

50 %

des demandes au service à la clientèle traitées sans intervention

J+2

pour les rapports financiers mensuels, contre la mi-mois auparavant

5,6 mois

de délai de récupération estimé sur un coût net de 33 000 \$

« Le service à la clientèle répond en trente secondes, même le samedi. Et les chiffres que j'attendais au 15 du mois arrivent le 2 : je gère le mois pendant qu'il se passe, pas après. »

LA PROPRIÉTAIRE, ENTREPRISE ANONYMISÉE

3 gestes cette semaine

PRATIQUE

1 Choisissez trois processus, pas trois outils

Cherchez du volume, un coût visible, des règles assez stables et un responsable qui connaît vraiment le travail.

2 Prenez une mesure avant de tester

Notez le temps, le délai, les erreurs, les reprises et les revenus perdus. Ce point de départ empêchera le projet de devenir une démonstration sans résultat.

3 Écrivez la règle d'arrêt

Décidez à l'avance du résultat attendu, du budget maximal et de la date où vous choisirez de déployer, corriger ou arrêter.

Le plan des 90 jours

PASSER DE LA CURIOSITÉ À UNE PREUVE

Un seul processus, une mesure claire, une décision à la fin.

Jours 1 à 15 : cadrer le problème

Choisissez un processus fréquent qui coûte du temps ou de la marge. Nommez une personne responsable, documentez le déroulement et mesurez le volume, le coût, le délai, les erreurs et les occasions perdues. Classez aussi les données selon leur sensibilité.

Jours 16 à 45 : construire et éprouver

Testez un échantillon représentatif avec des critères fixés d'avance : précision, validation humaine, délai et coût par transaction. Incluez les licences, l'intégration, les données, la formation, la surveillance et le temps interne.

Jours 46 à 75 : mettre en production

Commencez sur une portion contrôlée du volume. Limitez les accès, journalisez les actions et conservez une validation humaine pour les décisions à risque. Formez l'équipe sur le nouveau processus, pas seulement sur l'outil.

Jours 76 à 90 : décider avec les chiffres

Comparez les mêmes indicateurs au point de départ. Convertissez la capacité récupérée en effet économique : heures supplémentaires évitées, embauche reportée, cycle plus rapide, ventes protégées ou volume accru.

Déployez si le résultat tient, corrigez si un obstacle précis bloque la valeur, arrêtez si le coût total n'est pas justifié. Une expérience arrêtée à temps reste une bonne décision.

1

processus prioritaire, avec un responsable nommé

90 jours

pour produire une preuve et prendre une décision

**Avant /
après**

la seule comparaison qui permet de parler de rendement

Sources et méthode

LIRE LES CHIFFRES SANS SE FAIRE RACONTER D'HISTOIRES

Observé, associé ou projeté : trois niveaux de preuve à ne pas confondre.

Observé

Un résultat observé décrit ce qui a été déclaré ou mesuré. Le taux québécois de 20,1 % vient de Statistique Canada et le cas présenté ici d'un mandat réel anonymisé. La FCEI rapporte un rendement numérique moyen de 1,60 \$ par dollar investi auprès de 217 répondants, et de 2,40 \$ chez les leaders. Le chiffre est autodéclaré et ne porte pas uniquement sur l'IA.

Associé

La BDC trouve 24 % plus de ventes par employé chez les PME utilisatrices après avoir contrôlé plusieurs caractéristiques. Statistique Canada montre toutefois que l'écart de productivité attribué à l'IA diminue fortement lorsque l'analyse ajoute les capacités complémentaires. Une association indique où regarder, pas une garantie pour chaque projet.

Projeté

Les gains de PIB de 6 % liés à une adoption généralisée de l'IA et de 14 % liés à une forte maturité numérique sont des scénarios BDC.

Ils reposent sur des hypothèses économiques de long terme. Ils illustrent un potentiel collectif, pas un rendement promis à une entreprise.

Pourquoi les enquêtes diffèrent

Statistique Canada utilise un échantillon probabiliste stratifié et une définition stricte de l'usage en production. Le sondage BDC de 1 500 décideurs provient d'un panel en ligne non probabiliste, pondéré selon la région et la taille. La FCEI a sondé 1 683 propriétaires, puis certaines questions de rendement ont été posées à des sous-échantillons plus petits. KPMG a interrogé 753 dirigeants d'organisations réalisant au moins 50 M\$ de revenus, ce qui ne représente pas la PME québécoise moyenne. Deloitte s'appuie sur plus de 3 200 dirigeants mondiaux, dont 175 au Canada.

Sources principales : [Statistique Canada, adoption 2026](#); [Statistique Canada, productivité](#); [Institut de la statistique du Québec](#); [BDC, étude 2026](#); [FCEI, étude 2025](#); [KPMG Canada](#); [Deloitte, état de l'IA 2026](#).

1,60 \$

par dollar investi dans le numérique, rendement moyen déclaré (n=217)
FCEI, 2025

+24 %

associé aux ventes par employé dans l'analyse BDC
BDC

+6 %

de PIB potentiel dans un scénario d'adoption généralisée
PROJECTION BDC

La question

COURRIER

UNE DIRIGEANTE DE PME DE QUÉBEC

« *Sommes-nous déjà en retard si nous n'avons encore rien implanté?* »

Non. Quatre entreprises québécoises sur cinq ne déclarent pas encore utiliser l'IA pour produire ou livrer. Le marché reste au début de l'intégration réelle.

Mais attendre que tout soit stable n'est pas une stratégie. Les outils changeront encore. La capacité durable consiste à repérer un bon processus, tester avec vos données, encadrer le risque et mesurer le résultat.

Vous n'avez pas besoin d'un grand programme pour commencer. Vous avez besoin d'un premier problème assez important pour compter, assez limité pour être livré et assez mesurable pour apprendre.



LE MOT

IA en production

Une utilisation intégrée à un vrai processus d'entreprise, avec des données, des utilisateurs, un responsable, des règles de contrôle et un résultat attendu. Un employé qui essaie un assistant pour rédiger un courriel explore l'IA. Une équipe qui traite chaque demande client avec un flux approuvé et mesuré utilise l'IA en production.

*« Le retard ne se mesure pas au nombre d'outils essayés,
mais au nombre de processus réellement améliorés. »*

LA RÉDACTION

À suivre

Demandes au programme BDC LIFT

EN CONTINU

Services-conseils et financement pour les entreprises admissibles qui préparent un projet numérique ou d'IA.

Mise à jour de l'adoption au Canada

CHAQUE TRIMESTRE

Statistique Canada suit l'usage, les obstacles et les changements de formation dans ses enquêtes sur les entreprises.

Que peut-on vraiment confier à un agent IA?

PROCHAINE ÉDITION

Tâches, accès, contrôle humain et calcul du rendement d'un premier employé virtuel.

S'abonner

L'intelligence artificielle pour les PME du Québec, sans le tapage. Toutes les deux semaines, gratuitement.

Abonnez-vous gratuitement à margence.ca/journal



Le Journal Margence

PROCHAINE ÉDITION DANS DEUX SEMAINES • [MARGENCE.CA/JOURNAL](https://margence.ca/journal)



VERSION EN LIGNE

margence.ca/journal/adoption-ia-quebec-canada