



Les problèmes et les besoins des entrepreneurs

Résultats du sondage

Recherche et intelligence de marché à BDC

Novembre 2016



Table des matières

01 Résumé

02 Résultats détaillés

03 Profil des répondants

04 Contexte, objectifs et méthodologie

A large teal abstract shape on the left side of the slide, resembling a stylized arrow or a large triangle with a rounded right edge.

01. Résumé



Résumé

Faits saillants

Les défis à relever et les problèmes à résoudre semblent faire partie intégrante du parcours des entrepreneurs. En fait, les entrepreneurs qui n'ont pas à résoudre au moins un problème dans leur entreprise constituent l'exception.

§ À la question portant sur les problèmes auxquels ils sont confrontés, seulement 1 % des répondants ont indiqué n'être confrontés à aucun problème.

Les problèmes les plus courants des entrepreneurs sont liés au financement et à la gestion.

§ Les quatre problèmes les plus souvent mentionnés sont : trouver de l'argent pour financer des projets (49 % des répondants); maintenir la rentabilité de l'entreprise (42 %); faire croître l'entreprise de façon ordonnée (41 %); maintenir un équilibre entre la vie personnelle et professionnelle (35 %).

§ En règle générale, les problèmes rencontrés varient en fonction de la taille, de l'âge et de la complexité de l'entreprise.

— Les entreprises plus petites et plus jeunes sont confrontées à des problèmes de base liés au financement (trouver de l'argent pour financer des projets) et à la gestion (maintenir un équilibre entre la vie personnelle et professionnelle, gérer le temps efficacement). Les entreprises plus grandes, plus âgées et donc plus complexes se préoccupent davantage de maintenir la rentabilité de l'entreprise, de planifier la relève, d'optimiser les opérations, de recruter et garder du personnel qualifié et de maintenir la satisfaction des employés, par exemple.

§ Nous avons également constaté certaines différences entre les répondants en fonction de la croissance annuelle moyenne prévue de leur entreprise.

— Généralement, plus le taux de croissance prévu est faible, plus la probabilité d'être confronté à des problèmes de gestion et de planification est élevée (maintenir la rentabilité de l'entreprise, et planifier la relève ou la vente de l'entreprise). Fait non surprenant, les entreprises en croissance rapide (croissance annuelle prévue de 10 % ou plus) sont plus susceptibles d'être confrontées à des problèmes de gestion liés à la croissance rapide (par ex. ressources humaines, qualité, processus).

La plupart des entrepreneurs confrontés à des difficultés se tournent vers au moins une source d'aide interne ou externe.

§ Les entrepreneurs confrontés à des problèmes et qui cherchent de l'aide pour les résoudre préfèrent se tourner vers un réseau de gens d'affaires (44 %) ou un partenaire d'affaires (40 %).

— Là encore, les sources d'aide varient en fonction de la taille et de l'âge de l'entreprise. Les entreprises plus âgées et plus grandes sont plus susceptibles de se tourner vers des sources externes de conseils (par ex. un comptable, un consultant externe, un avocat ou un notaire). Les entreprises plus jeunes et plus petites ont tendance à se tourner davantage vers des sources informelles (mentor ou coach, membres de la famille ou amis), peut-être en raison de ressources financières limitées.



Résumé

Faits saillants

Nous avons demandé aux entrepreneurs confrontés à des difficultés quels conseils ils donneraient à leurs pairs pour transformer ces problèmes en occasions. Les conseils les plus courants portaient sur la confiance, la patience, le réseautage et l'importance de chercher de l'aide.

- § Les répondants ont recommandé de chercher de l'aide externe (de consultants, de pairs, de mentors et de conseillers de confiance), de prendre le temps de bâtir un réseau et une équipe solides et de trouver des solutions stratégiques aux problèmes.
- § Ils ont également indiqué que la planification est essentielle, que ce soit pour élaborer un plan financier solide, pour prendre des décisions éclairées ou pour établir les priorités.

Même si la majorité des répondants ont dit se sentir bien outillés pour faire croître leur entreprise, plus du quart d'entre eux ont indiqué ne pas l'être, principalement parce qu'ils manquent de fonds ou d'employés qualifiés ou sont aux prises avec des problèmes de gestion.

- § La majorité des répondants (70 %) se sont dits bien outillés pour relever les défis d'affaires, tandis qu'un peu plus du quart (27 %) ont dit ne pas l'être. La raison la plus courante invoquée par les répondants qui se sentent mal outillés pour faire face aux problèmes est le manque de fonds pour faire grandir l'entreprise et parfois pour la maintenir en activité.
 - En règle générale, plus l'entreprise est grande et âgée, plus l'entrepreneur est susceptible de se sentir bien outillé pour la faire croître.
 - Nous avons également constaté les différences suivantes dans certains sous-groupes :
 - Les répondants qui prévoient une croissance d'au moins 5 % sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (73 % et plus) que ceux dont les prévisions de croissance sont moins élevées : 44 % de ceux qui s'attendent à une croissance négative ou de 0 % se sentent bien outillés, tandis que 64 % de ceux qui prévoient une croissance positive, mais inférieure à 5 %, ont le même sentiment.
 - Les répondants dont les ventes annuelles s'élèvent à au moins 250 000 \$ sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (entre 73 % et 84 %) que ceux dont les ventes sont inférieures à 250 000 \$ (60 %).
 - Les répondants dont l'entreprise compte au moins 20 employés sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (88 %) que ceux dont l'effectif est plus petit (entre 68 % et 72 %).

A large teal abstract shape on the left side of the slide, resembling a stylized arrow or a large 'L' shape with a rounded top-right corner.

02.

Résultats détaillés



Résultats détaillés : Commentaires sur la méthodologie

Groupes utilisés pour présenter les résultats

La taille et l'âge de l'entreprise comptent

§ En examinant les résultats de ce sondage, nous avons constaté plusieurs différences dans les réponses en fonction de l'âge et de la taille des entreprises. Nous avons donc décidé de présenter les résultats pour trois groupes distincts d'entreprises, définis ci-dessous.

Groupe A : Microentreprises	Groupe B : Petites entreprises	Groupe C : Moyennes et grandes entreprises
Moins de cinq employés <i>et/ou...</i>	5 à 19 employés <i>et/ou...</i>	20 employés ou plus <i>et/ou...</i>
ventes annuelles jusqu'à 249 999 \$ <i>et/ou...</i>	ventes annuelles entre 250 000 \$ et 499 999 \$ <i>et/ou...</i>	ventes annuelles de 500 000 \$ ou plus <i>et/ou...</i>
lancées il y a moins de cinq ans	lancées il y a entre cinq et dix ans	lancées il y a plus de 10 ans

§ Comme ces groupes ne s'excluent pas mutuellement (en raison de caractéristiques indiquées par *et/ou*), nous n'avons pas pu créer trois groupes définis. Dans les tableaux présentés aux pages suivantes, le pourcentage indiqué est le plus petit des trois catégories (nombre d'employés, ventes annuelles et âge).

— Par exemple, si les pourcentages sont 55 %, 42 % et 43 %, respectivement, le pourcentage indiqué au tableau est 42 % +.

— Si les trois pourcentages sont identiques, il n'y a pas de symbole +.

§ Par conséquent, le pourcentage indiqué en **rouge** ne représente pas un écart significatif du point de vue statistique; il reflète plutôt une tendance dans les pourcentages relativement à l'énoncé correspondant.



Résultats détaillés

Problèmes rencontrés par les entrepreneurs

Les défis à relever et les problèmes à résoudre semblent faire partie intégrante du parcours des entrepreneurs. En fait, les entrepreneurs qui n'ont pas à résoudre au moins un problème dans leur entreprise constituent l'exception.

§ À la question portant sur les problèmes auxquels ils sont confrontés, seulement 1 % des répondants ont répondu n'être confrontés à aucun problème.

Les problèmes les plus courants des entrepreneurs sont liés au financement et à la gestion.

§ Les quatre problèmes mentionnés le plus souvent sont : trouver de l'argent pour financer des projets (49 % des répondants); maintenir la rentabilité de l'entreprise (42 %); faire croître l'entreprise de façon ordonnée (41 %); maintenir un équilibre entre la vie personnelle et professionnelle (35 %).

Les défis à relever varient considérablement, en fonction de l'âge de l'entreprise.

§ Les entrepreneurs dans les microentreprises sont susceptibles d'avoir besoin d'argent pour financer des projets (57 % +) et de faire face à des problèmes de gestion personnels, comme maintenir un équilibre entre la vie personnelle et professionnelle (35 % +) et gérer leur temps efficacement (34 % +). Ils sont plus susceptibles de trouver que la rédaction ou la tenue à jour de leur plan d'affaires est difficile (21% +).

§ Les petites entreprises sont susceptibles d'avoir de la difficulté à trouver de l'argent pour financer leurs projets, mais dans une moindre mesure que les microentreprises (44 % +).

— Par ailleurs, la planification de la relève ou de la vente de l'entreprise et le maintien d'un bon niveau de satisfaction des employés semblent particulièrement problématiques pour les entreprises comptant entre 5 et 19 employés (22 % et 11 % respectivement).

§ Les problèmes des moyennes et grandes entreprises sont différents de ceux des entreprises plus petites et/ou plus jeunes. Leurs difficultés sont généralement liées à leur structure plus complexe. Ces entreprises sont plus susceptibles d'être confrontées aux problèmes suivants :

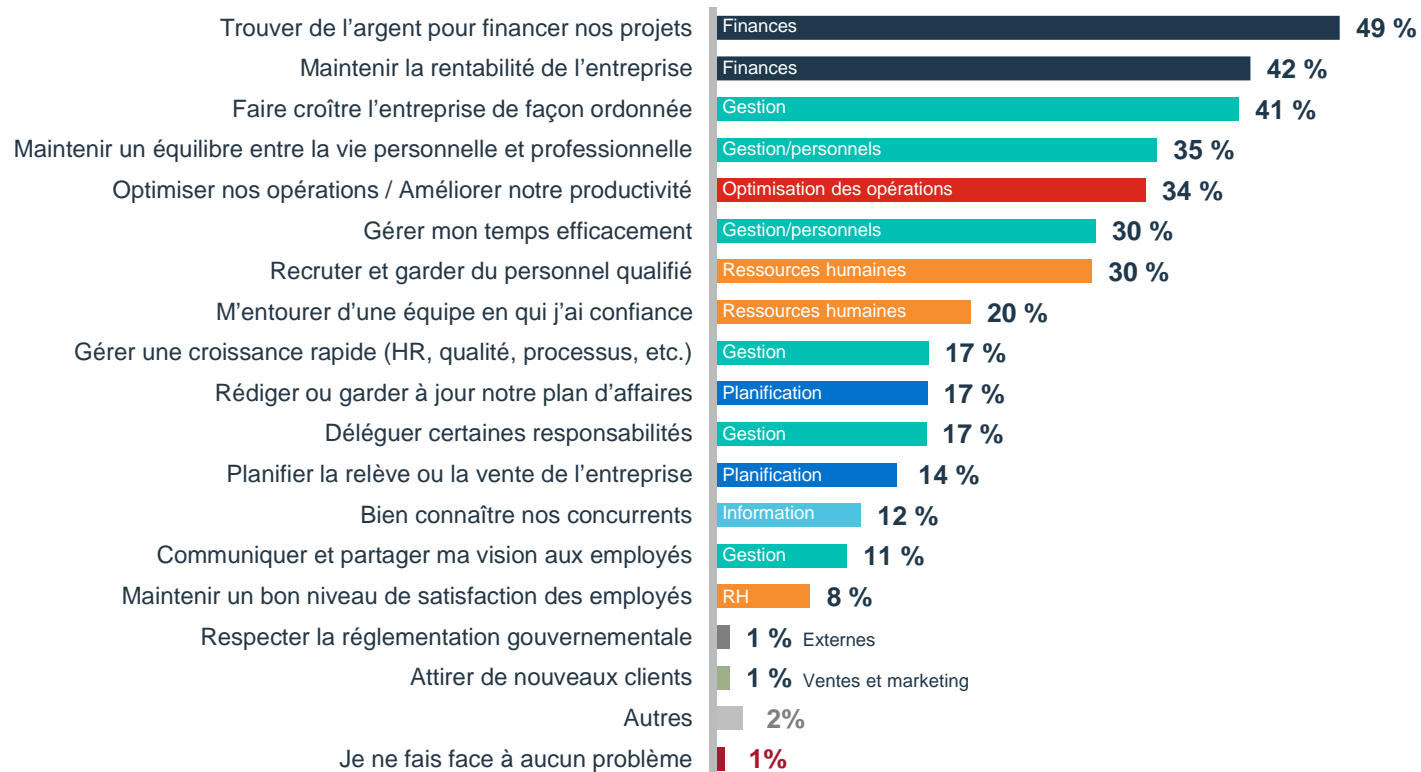
- Maintenir la rentabilité de l'entreprise (45 % +)
- Optimiser les opérations et améliorer la productivité (37 % +)
- Recruter et garder du personnel qualifié (37 % +)
- Planifier la relève ou la vente de l'entreprise (22 % +)
- Déléguer certaines responsabilités (19 % +)
- Gérer une croissance rapide (16 % +)



Résultats détaillés

Problèmes rencontrés par les entrepreneurs

À quels problèmes êtes-vous principalement confronté en tant que chef d'entreprise ou décideur?
Vous pouvez choisir un maximum de cinq réponses à cette question.



Base : Tous les entrepreneurs et décideurs (n= 1 155). Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Résultats détaillés

Problèmes rencontrés : Résultats par types d'entreprises

À quels problèmes êtes-vous principalement confronté en tant que chef d'entreprise ou décideur?

Problèmes rencontrés	TOTAL	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes et grandes entreprises
Trouver de l'argent pour financer nos projets	49 %	57 % +	44 % +	31 % +
Maintenir la rentabilité de l'entreprise	42 %	36 % +	42 % +	45 % +
Faire croître l'entreprise de façon ordonnée	41 %	43 % +	39 % +	36 % +
Maintenir un équilibre entre la vie personnelle et professionnelle	35 %	35 % +	32 % +	28 % +
Optimiser nos opérations / Améliorer notre productivité	34 %	27 % +	31 % +	37 % +
Gérer mon temps efficacement	30 %	34 % +	26 % +	21 % +
Recruter et garder du personnel qualifié	30 %	18 % +	20 % +	37 % +
M'entourer d'une équipe en qui j'ai confiance	20 %	19 % +	16 % +	20 % +
Gérer une croissance rapide (RH, qualité, processus, etc.)	17 %	11 % +	14 % +	16 % +
Rédiger ou garder à jour notre plan d'affaires	17 %	21 % +	13 % +	10 % +
Déléguer certaines responsabilités	17 %	12 % +	16 % +	19 % +
Planifier la relève ou la vente de l'entreprise	14 %	4 % +	8 % +	22 % +
Bien connaître nos concurrents	12 %	10 % +	11 % +	10 % +
Communiquer et partager ma vision aux employés	11 %	5 % +	4 % +	13 % +
Maintenir un bon niveau de satisfaction des employés	8 %	3 % +	5 % +	11 % +
Respecter la réglementation gouvernementale	1 %	1 % +	1 % +	1 % +
Attirer de nouveaux clients	1 %	2 % +	1 % +	1 %

Base : Tous les entrepreneurs et décideurs (n= 1 155). Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Comme les réponses multiples étaient permises, le total n'est pas égal à 100 %. Les pourcentages en **rouge** indiquent un écart (significatif ou reflétant une tendance) par rapport aux autres sous-groupes.



Résultats détaillés

Sources d'aide

Lorsqu'ils sont confrontés à un problème, quel qu'il soit, la majorité des répondants se tournent vers au moins une source d'aide. Cette source est interne ou externe en fonction de la taille de l'entreprise et de l'âge de celle-ci.

§ Les entrepreneurs se tournent principalement vers les trois sources suivantes : un réseau de gens d'affaires (44%), un partenaire d'affaires (40 %) et leur comptable (34 %).

La source d'aide recherchée dépend de la taille de l'entreprise et de l'âge de celle-ci.

§ Comme les microentreprises sont en général de jeunes entreprises, elles n'ont peut-être pas la structure ou les ressources voulues pour se doter de sources d'aide formelles ou externes. Pour cette raison, elles sont plus enclines à rechercher l'aide de sources informelles, comme un mentor ou un coach (33 % +), ou encore les membres de la famille et les amis (31 % +).

§ Les petites entreprises sont plus susceptibles de s'adresser à des comptables (33 % +) que les microentreprises.

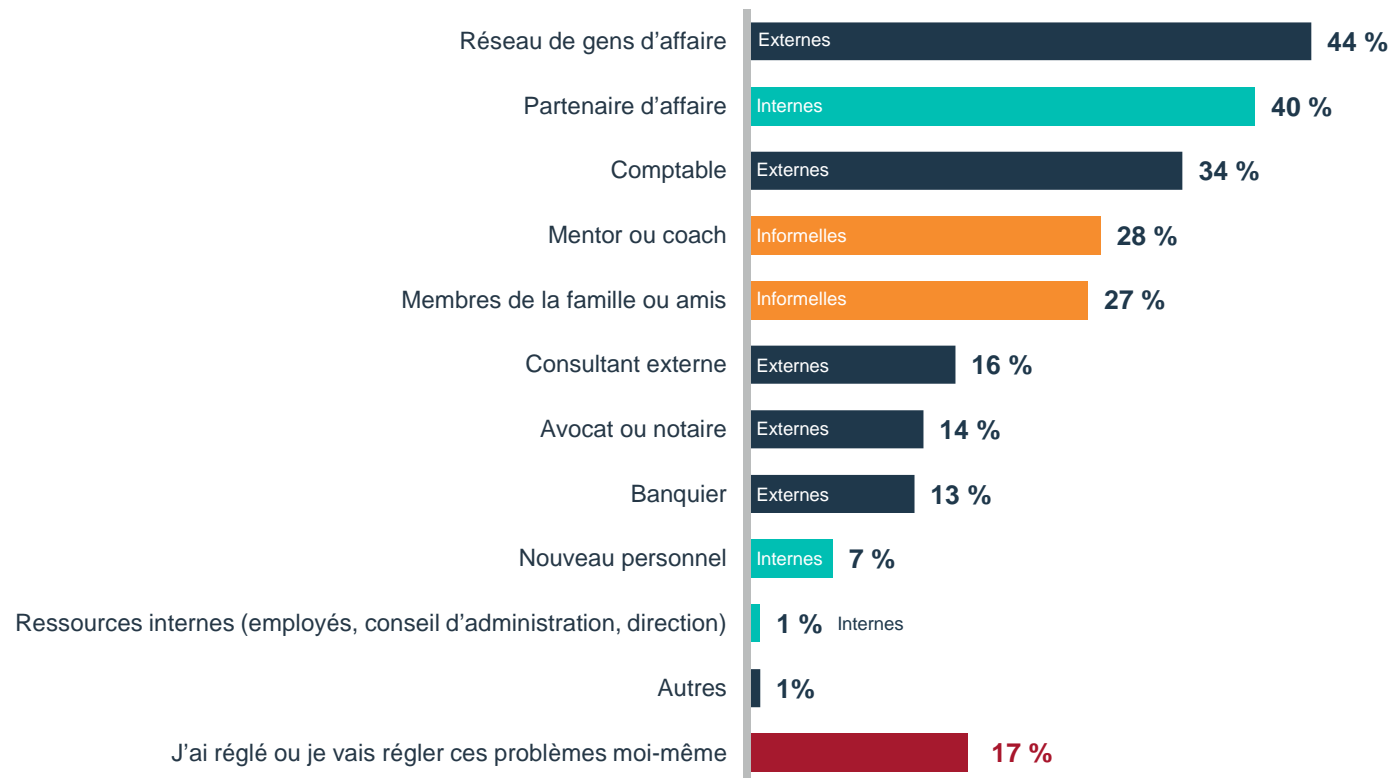
§ Les moyennes et grandes entreprises sont plus susceptibles de faire appel à des sources externes lorsqu'elles sont confrontées à des difficultés, même si elles cherchent également de l'aide à l'interne. Les entrepreneurs des moyennes et grandes entreprises consultent les sources d'aide suivantes plus souvent que ceux des entreprises plus petites : les comptables (40 % +) puis, dans une moindre mesure, les consultants externes (18 % +), les avocats ou les notaires (16 % +) et les banquiers (15 % +).



Résultats détaillés

Sources d'aide

Vers **qui** vous tournez-vous ou comptez-vous vous tourner pour résoudre les problèmes auxquels vous êtes confronté?
Vous pouvez choisir plus d'une réponse à cette question.



Base : Tous les entrepreneurs et décideurs confrontés à au moins un problème (n= 1 142). Ceux qui préféraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Résultats détaillés

Sources d'aide : Résultats par types d'entreprises

Vers **qui** vous tournez-vous ou comptez-vous vous tourner pour résoudre les problèmes auxquels vous êtes confronté?

Sources d'aide	TOTAL	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes et grandes entreprises
Réseau de gens d'affaire	44 %	45 % +	40 % +	40 % +
Partenaire d'affaire	40 %	36 % +	37 % +	35 % +
Comptable	34 %	24 % +	33 % +	40 % +
Mentor ou coach	28 %	33 % +	22 % +	21 % +
Membres de la famille ou amis	27 %	31 % +	23 % +	19 % +
Consultant externe	16 %	13 % +	12 % +	18 % +
Avocat ou notaire	14 %	10 % +	7 % +	16 % +
Banquier	13 %	7 % +	12 % +	15 % +
Nouveau personnel	7 %	4 % +	5 % +	9 %
Ressources internes (employés, conseil, direction)	1 %	0,2 % +	0,3 % +	1 % +
Autre(s)	1 %	1 % +	0,4 % +	0,4% +
J'ai réglé ou je vais régler ces problèmes moi-même	17 %	16 % +	16 % +	13 % +

Base : Tous les entrepreneurs et décideurs confrontés à au moins un problème (n= 1 142).
Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Comme les réponses multiples étaient permises, le total n'est pas égal à 100 %. Les pourcentages en **rouge** indiquent un écart (significatif ou reflétant une tendance) par rapport aux autres sous-groupes.



Résultats détaillés

Conseils aux autres entrepreneurs

Nous avons demandé aux entrepreneurs de donner des conseils à d'autres entrepreneurs confrontés à des difficultés. La plupart des recommandations ont trait aux ressources humaines, à la planification et aux aspects financiers de l'entreprise.

§ Voici certains des conseils les plus souvent formulés :

- Cherchez de l'aide de diverses façons, par exemple en embauchant des consultants ou en discutant avec des pairs ou des conseillers de confiance.
- Créez une bonne équipe composée d'employés hautement compétents et de conseillers de confiance.
- Bâissez un bon réseau de gens d'affaires ou assurez-vous de faire partie d'un tel réseau.
- Trouvez un mentor en qui vous avez confiance.
- Ayez une connaissance approfondie de votre entreprise, de votre territoire et de votre secteur d'activité.
- Prenez le temps qu'il faut pour trouver des solutions à vos problèmes.
- Prenez des décisions éclairées fondées sur une analyse adéquate de l'information à votre disposition.
- Planifiez à long terme, envisagez la situation dans son ensemble et établissez des priorités.
- Ayez un bon plan financier, ce qui inclut notamment le fait d'avoir de l'argent avant même de lancer votre entreprise puisqu'on ne peut pas toujours compter sur le financement des banques ou même sur les programmes gouvernementaux.
- Faites preuve de patience, persévérez et souvenez-vous que le parcours n'est pas toujours facile.

Base : Entrepreneurs et décideurs qui ont accepté de donner des conseils à d'autres gens d'affaires qui pourraient être confrontés à des difficultés similaires. Les réponses à cette question sont présentées de manière à refléter le point de vue des répondants; la nature qualitative de la question ne permet pas la généralisation.



Résultats détaillés

Les entrepreneurs se sentent-ils outillés pour faire croître leur entreprise?

La majorité des entrepreneurs ont indiqué se sentir outillés pour faire croître leur entreprise.

§ La plupart des répondants (70 %) ont répondu qu'ils se sentent « très » (11 %) ou « plutôt » (59 %) bien outillés pour faire croître leur entreprise.

Cela dit, lorsqu'on se penche sur les résultats par sous-groupe, on constate une tendance nette : plus l'entreprise est grande, plus les entrepreneurs sont susceptibles de se sentir bien outillés pour la faire croître.

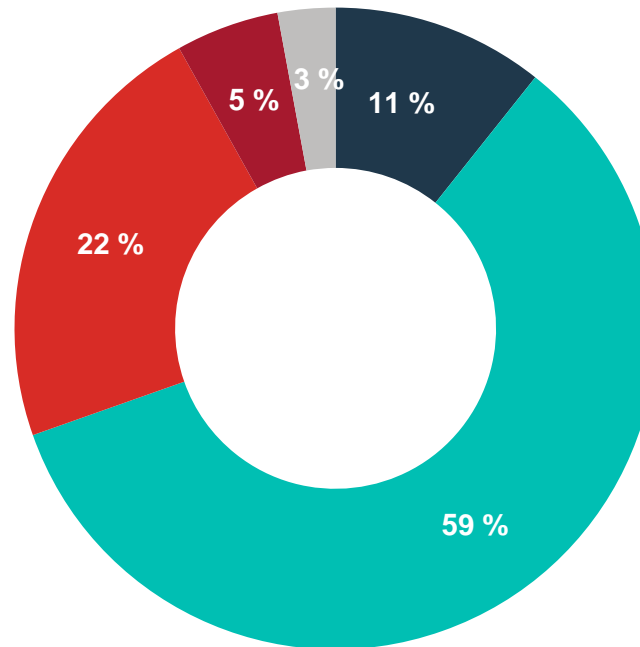
- § Au moins trois répondants de microentreprises sur cinq (60 % +) se sentent bien outillés pour faire grandir leur entreprise. Cependant, la proportion de répondants se sentant « plutôt » (25 % +) ou « très » (7 % +) mal outillés est plus élevée dans ce groupe que dans les autres.
- § Sept répondants de petites entreprises sur dix (69 % +) se sentent bien outillés pour faire croître leur entreprise. Cependant, la proportion de ceux qui se sentent plutôt mal outillés est assez élevée (21 % +).
- § Les résultats sont très positifs pour les répondants provenant de moyennes et grandes entreprises. Plus des trois quarts (77 % +) d'entre eux se sentent bien outillés pour faire croître leur entreprise. Ces répondants sont plus nombreux que ceux des entreprises plus petites à se sentir « très » ou « plutôt » bien outillés (14 % + et 63 % +, respectivement).
- § Nous avons également constaté les différences suivantes dans d'autres sous-groupes :
 - Les répondants qui prévoient une croissance d'au moins 5 % sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (73 % +) que ceux dont les prévisions de croissance sont moins élevées : 44 % de ceux qui s'attendent à une croissance négative ou de 0 % se sentent bien outillés, tandis que 64 % de ceux qui prévoient une croissance positive, mais inférieure à 5 %, ont le même sentiment.
 - Les répondants dont les ventes annuelles sont d'au moins 250 000 \$ sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (de 73 % à 84 %) que ceux dont les ventes annuelles sont inférieures à 250 000 \$ (60 %).
 - Les répondants dont l'entreprise compte au moins 20 employés sont plus susceptibles de se sentir bien outillés (88 %) que les répondants dont l'effectif est plus petit (entre 68 % et 72 %).



Résultats détaillés

Les entrepreneurs se sentent-ils outillés pour faire croître leur entreprise?

À l'heure actuelle, vous sentez-vous bien **outillé** pour faire **croître votre entreprise**?



■ Très bien outillés ■ Plutôt bien outillés ■ Plutôt mal outillés ■ Très mal outillés ■ Ne savent pas

Base : Tous les entrepreneurs et décideurs (n= 1 149). Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Résultats détaillés

Sentiment d'être outillés : Résultats par types d'entreprises

À l'heure actuelle, vous sentez-vous bien **outillé** pour faire **croître votre entreprise**?

Sentiment d'être outillés	TOTAL	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes et grandes entreprises
Très bien outillés	11 %	8 % +	6 % +	14 % +
Plutôt bien outillés	59 %	51 % +	59 % +	63 % +
Plutôt mal outillés	22 %	25 % +	21 % +	10 % +
Très mal outillés	5 %	7 % +	3 % +	1 % +
Ne savent pas	3 %	3 % +	2 % +	1 % +

Sentiment d'être outillés (groupes)	TOTAL	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes et grandes entreprises
Bien outillés (très + plutôt)	70 %	60 % +	69 % +	77 % +
Mal outillés (très + plutôt)	27 %	32 % +	25 % +	12 % +
Ne savent pas	3 %	3 % +	2 % +	1 % +

Base : Tous les entrepreneurs et décideurs confrontés à au moins un problème (n= 1 149). Ceux qui préféreraient ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.



Résultats détaillés

Pourquoi certains entrepreneurs se sentent-ils mal outillés pour faire croître leur entreprise?

Nous avons demandé aux répondants se sentant « plutôt » ou « très » mal outillés pour faire croître leur entreprise de nous donner les raisons de ce sentiment et d'indiquer ce dont ils auraient besoin pour améliorer la situation.

Les réponses entrent dans quatre grandes catégories : le financement, les ressources humaines, la planification et les conseils.

§ Les raisons de ce sentiment :

- Le facteur le plus souvent invoqué par les répondants pour expliquer cette situation est un manque de fonds pour faire croître l'entreprise, et parfois, la maintenir en activité.
- La pénurie d'employés qualifiés semble problématique.
- Plusieurs répondants considèrent que la planification est un problème, surtout en ce qui a trait à la gestion du temps.
- Le manque de conseils est également un facteur mentionné par les participants, mais dans une moindre mesure.

§ Ce dont ils auraient besoin pour améliorer la situation :

- Le financement a été mentionné le plus souvent par les répondants comme une solution pour améliorer leur situation.
- Ceux qui se sont dits préoccupés par la pénurie d'employés qualifiés voient l'embauche de personnel comme le moyen d'améliorer leur situation.
- Des répondants ont indiqué que des conseils en matière de gestion du temps sont nécessaires.
- Certains répondants ont mentionné qu'ils se sentiraient mieux outillés s'ils pouvaient compter sur l'aide d'un mentor ou d'un partenaire d'affaires.

A large teal abstract shape on the left side of the slide, resembling a stylized arrow or a large bracket pointing to the right.

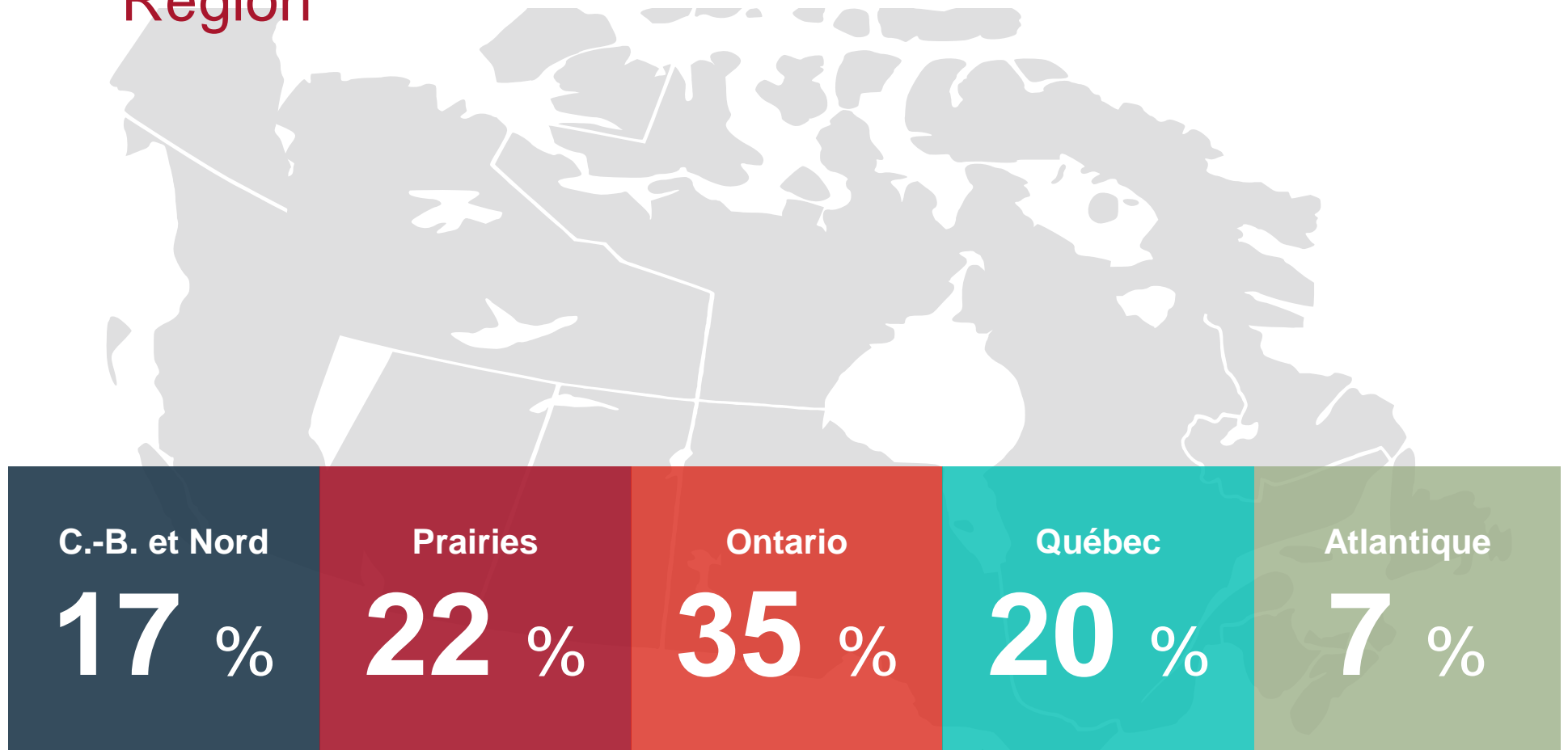
03.

Profil des répondants



Profil des répondants

Région

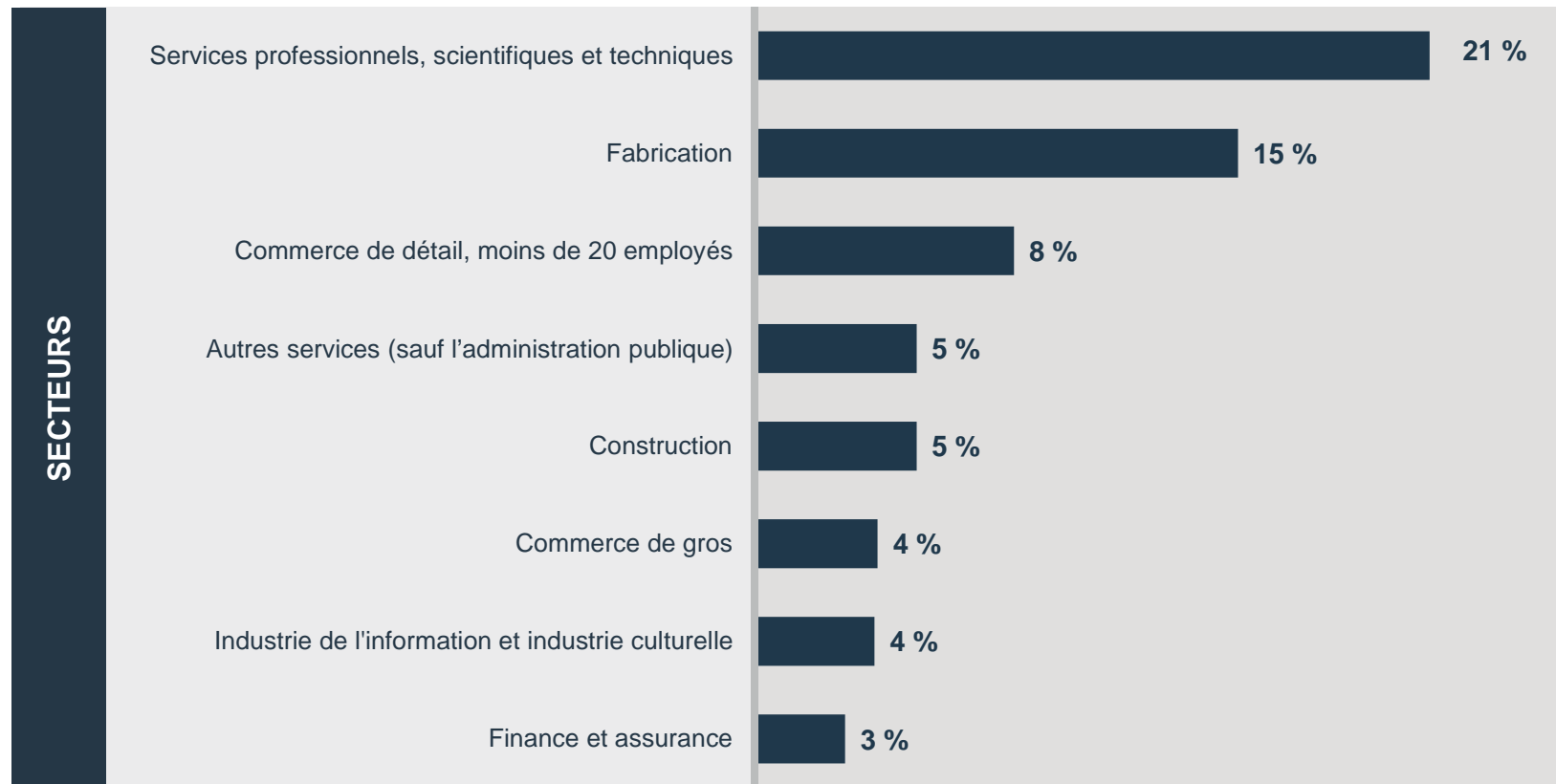


Base : Tous les répondants (n= 1 159).



Profil des répondants

Secteur d'activité

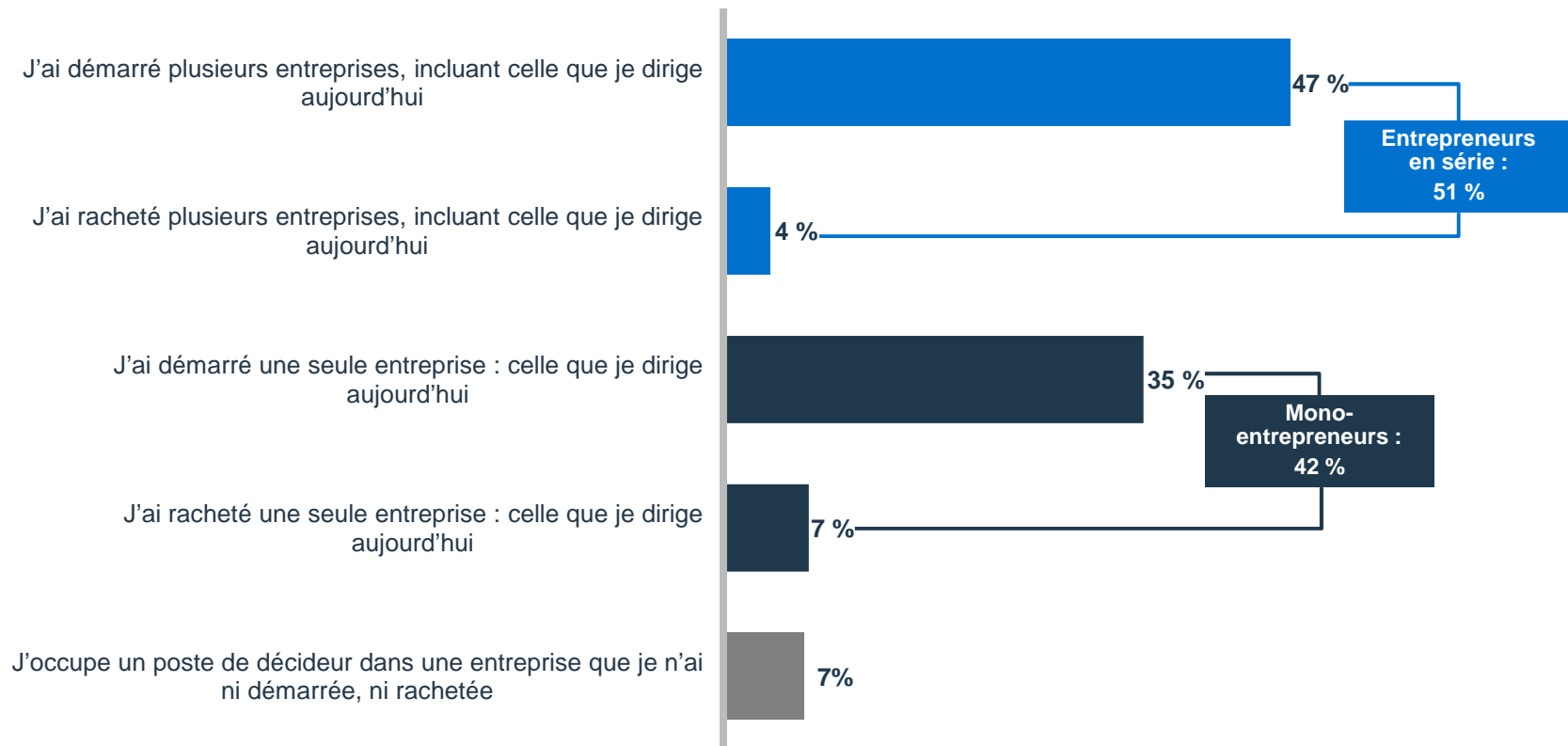


Base : Tous les répondants (n= 1 159). Seuls les secteurs dont faisaient partie au moins 3 % des répondants sont illustrés.



Profil des répondants

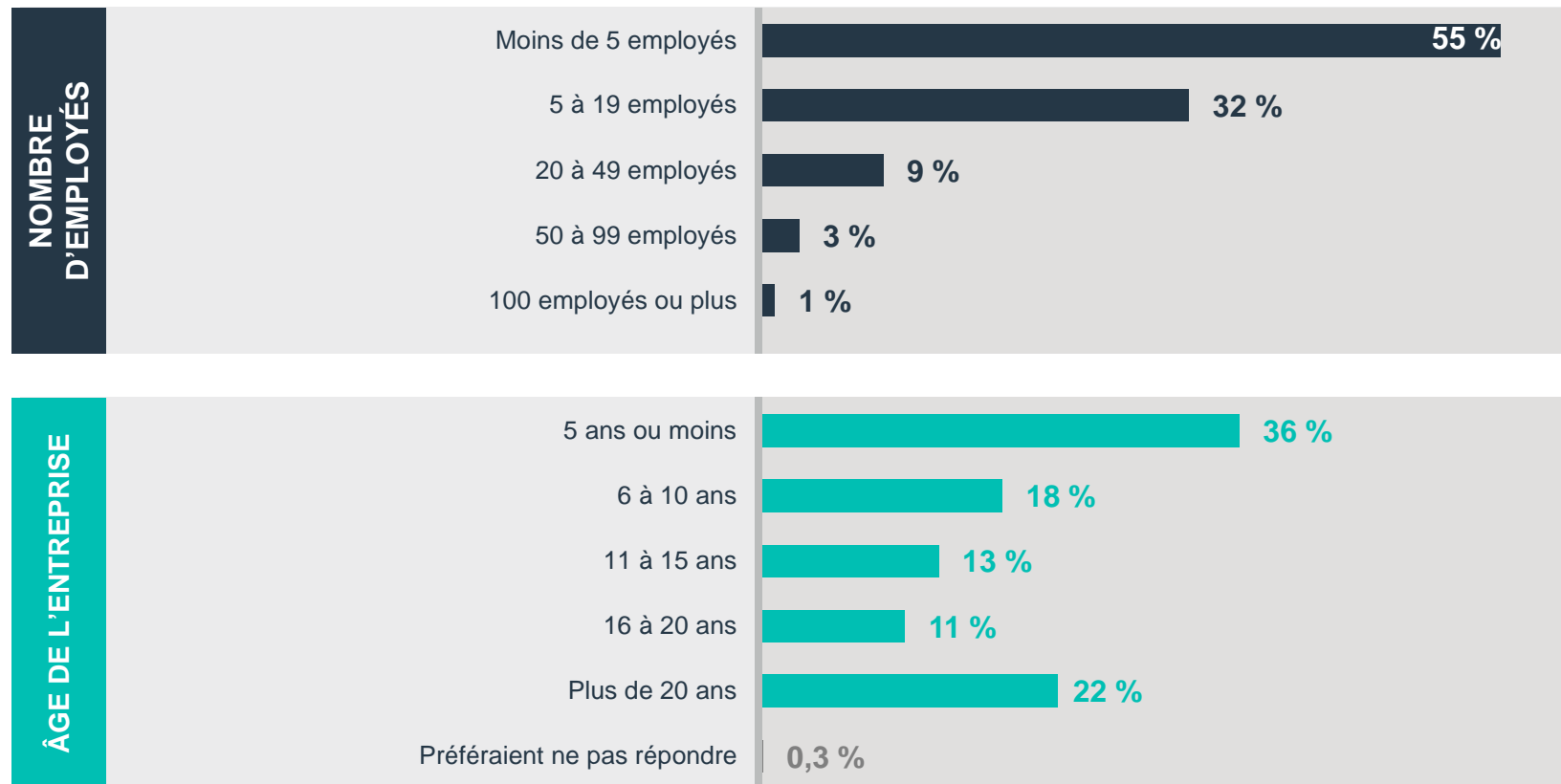
Types de propriétaires d'entreprise

Quel énoncé **vous définit** le mieux?



Profil des répondants

Nombre d'employés et âge de l'entreprise



Bases :

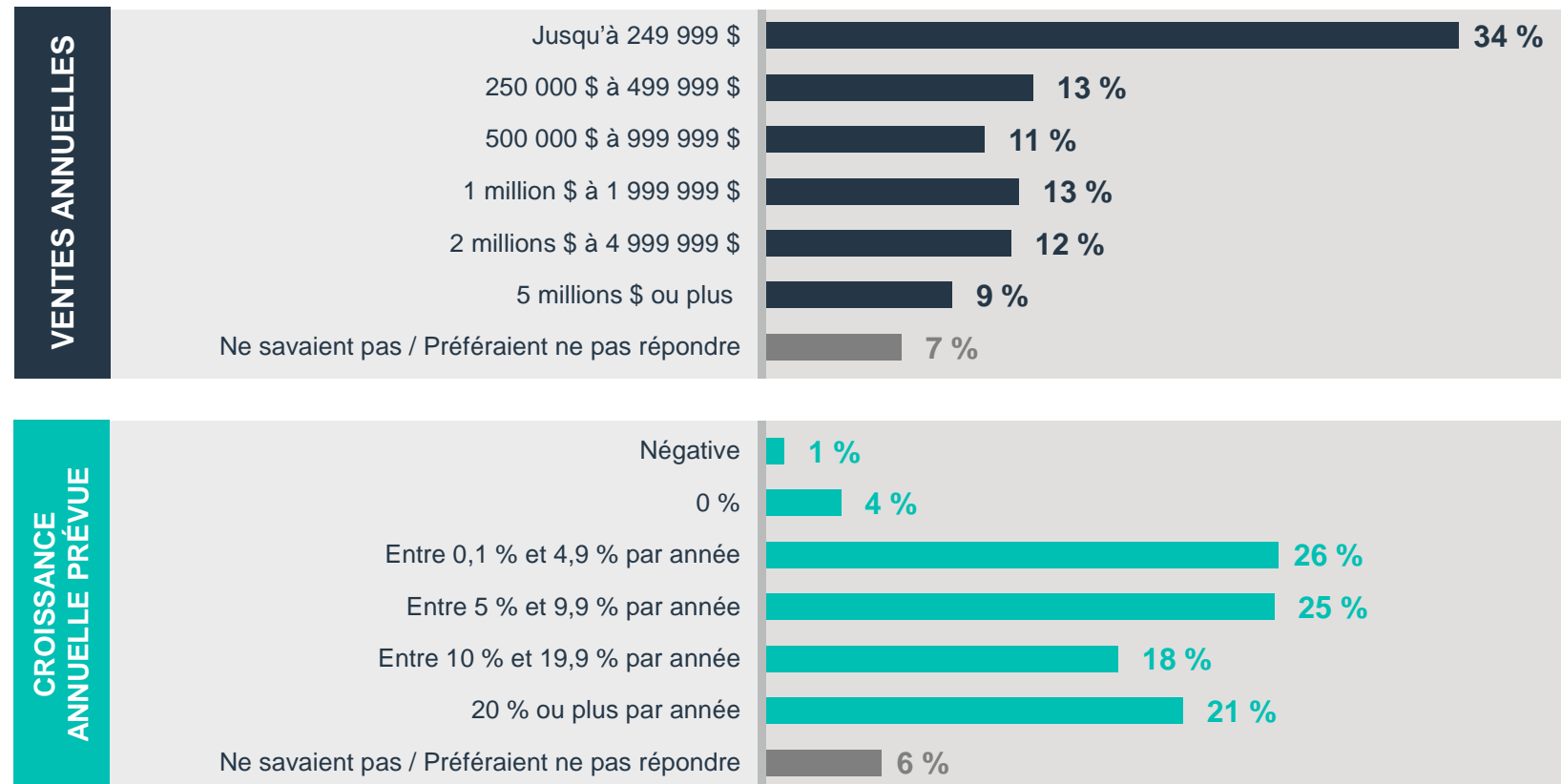
Nombre d'employés : tous les répondants (n= 1 159).

Âge de l'entreprise : propriétaires d'entreprises (n= 1 044).



Profil des répondants

Ventes annuelles et croissance annuelle prévue



A large teal abstract shape on the left side of the slide, resembling a stylized arrow or a large 'C' shape pointing to the right.

04.

Contexte, objectifs et méthodologie



Contexte, objectifs et méthodologie

Contexte et objectifs

- § L'équipe de Recherche et intelligence de marché à BDC a sollicité les commentaires des entrepreneurs relativement aux problèmes auxquels ils sont confrontés et à l'aide nécessaire pour les résoudre.
- § Cette étude visait à compiler et diffuser les meilleures pratiques afin de mieux répondre aux besoins des entrepreneurs.

Méthodologie

- § **Méthodologie du sondage** : Sondage en ligne
- § **Profil des répondants** : Entrepreneurs et décideurs du panel Points de vue BDC
- § **Échantillon** : 1 159 répondants
- § **Marge d'erreur maximale** : $\pm 2,9$ points de pourcentage, 19 fois sur 20
- § **Période du sondage** : Du 1^{er} au 11 novembre 2016
- § **Traitement et analyse des données** : Équipe de Recherche et intelligence de marché à BDC



Merci.

Recherche et intelligence de marché

Contactez-nous à :

recherchemarketing@bdc.ca