



# Besoins d'affaires et solutions potentielles

Faits saillants du sondage

Recherche et intelligence de marché à BDC  
Mai 2018



# Sommaire des résultats

## Utilisation de produits et services de financement et de conseil

- Les **prêts à terme** et les **services-conseils** sont les plus fréquemment utilisés : plus l'entreprise est grande, plus les produits et services utilisés sont nombreux.
- Plus l'entreprise est **grande**, plus il est probable qu'elle se tourne vers des sources **formelles** de conseils ; les petites entreprises sont plus susceptibles de se tourner vers des ressources **informelles** ou en libre-service.

## Occasions, obstacles à la réussite et solutions efficaces

- Les répondants ont le plus souvent identifié **la croissance, l'innovation et le développement de marchés** comme leurs plus grandes occasions d'affaires. Les principaux obstacles perçus pour saisir les opportunités sont **de nature financière**, en particulier pour les petites entreprises.
- **Trouver des employés qualifiés** est considéré comme une solution efficace aux problèmes de la plupart des entreprises, surtout pour les plus grandes.

*On a ouvert nos critères de sélection. On recherche avant tout des gens motivés et ensuite, on les forme. [...] C'est la stratégie qu'on va prendre pour le futur.*



# Sommaire des résultats (suite)

## Ambition

- Environ un tiers des répondants se disent **très ambitieux**.

## Transition d'entreprise

- Plus l'entreprise est **grande**, plus les intentions de quitter l'entreprise **dans un délai de 5 ans** sont élevées. Parmi ceux qui ont l'intention de quitter leur entreprise, environ un tiers ont l'intention de vendre l'entreprise à des **acheteurs externes**.
- Par ailleurs, les répondants nous ont dit que **l'acquisition** est souvent une étape nécessaire à la croissance, mais qu'elle comporte de nombreux défis.

*Ce que je trouverais utile, ce serait d'avoir une feuille de route des différentes étapes que je dois suivre et qui m'indique ce que je dois faire pour ne rien manquer.*

## Activités d'internationalisation

- L'**exportation** et l'**importation** sont les activités les plus souvent déclarées. Plus l'entreprise est **grande**, plus elle est susceptible d'être **active** au niveau international.
- Les **États-Unis** demeurent le marché sur lequel les entreprises canadiennes sont les plus actives. Les plus grandes entreprises sont significativement plus présentes sur les différents marchés américains, ainsi qu'au Mexique.



# Méthodologie

- **Méthode de sondage** : En ligne.
- **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs du panel Points de vue BDC et du panel Maru/Matchbox (anciennement Angus Reid).
- **Dates du sondage** : Du 18 au 30 avril 2018.
- **Marge d'erreur** : La marge d'erreur maximale pour un échantillon probabiliste de 951 répondants est de  $\pm 3,3$  point de pourcentage, 19 fois sur 20\*.
- **Le traitement statistique des données et l'analyse des résultats** ont été réalisés par l'équipe Recherche et intelligence de marché de BDC.
- **Facteurs de pondération** : Les résultats ont été pondérés par région et par nombre d'employés.
- **Note au sujet du traitement des données** : Sauf indication contraire, les bases de calcul excluent les répondants qui ont préféré ne pas répondre à la question.

\*Comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence.



**Merci.**

Recherche et intelligence de marché

Contactez-nous à :

[recherchemarketing@bdc.ca](mailto:recherchemarketing@bdc.ca)