



Étude

Mesurer l'incidence de BDC sur ses clients (2008–2015)

Mai 2019

Table des matières

Lettre de Statistique Canada.....	1
Faits saillants.....	2
1. Pourquoi mesurer l'incidence de BDC?	3
2. Les clients de BDC réussissent-ils mieux?.....	4
3. L'incidence de BDC en période de récession	9
4. Conclusion.....	11
5. Annexe: Caractéristiques particulières de l'étude	12

Auteur

Jovanka Charbonneau, Économiste,
Banque de développement du Canada (BDC)
jovanka.charbonneau@bdc.ca

La présente recherche a été produite par l'équipe d'Analyse économique du service du Marketing et des Affaires publiques de la Banque de développement du Canada (BDC). Elle s'appuie sur des données publiques et des compilations spéciales de Statistique Canada qui ont été analysées et interprétées par BDC. Toute erreur ou omission est la seule responsabilité de BDC. Le lecteur est l'unique responsable de l'usage qu'il fait des informations contenues dans ce rapport.

© Banque de développement du Canada, 2019

1 888 INFO BDC | bdc.ca

 Statistique
Canada Statistics
Canada
Ottawa, Canada
K1A 0T6
www.statcan.gc.ca

14 Mars 2019

Chers lecteurs,

La Division de l'analyse économique de Statistique Canada a eu le plaisir de collaborer avec la Banque de développement du Canada (BDC) pour produire *Mesurer l'incidence de BDC sur ses clients (2008-2015)*. La production de ce rapport a été possible grâce au programme du Centre canadien d'élaboration de données et de recherche économique (CDRE). Le CDRE a été établi afin d'offrir un accès sécurisé aux données sur les entreprises et aux données économiques détenues par Statistique Canada aux chercheurs dont les projets sont approuvés pour mener des études analytiques. Le CDRE protège la confidentialité des renseignements fournis par les entreprises répondantes (www.statcan.gc.ca/fra/cdre/index).

Conformément à la directive de Statistique Canada sur le couplage d'enregistrements (www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/politique4-1), une liste des clients de BDC a été utilisée pour rechercher les données de Statistique Canada relatives à la performance des entreprises pour créer la base de données analytique, laquelle a servi à la rédaction de ce rapport non confidentiel qui résume les informations et les données recueillies. Statistique Canada effectue des couplages d'enregistrements à des fins statistiques seulement, après qu'une demande de couplage d'enregistrements a satisfait aux exigences d'un processus d'examen et d'évaluation (www.statcan.gc.ca/fra/enregistrement/gen).

L'étude a été menée au CDRE en fonction des modalités du projet convenues avec BDC. Le présent document a été produit par l'équipe de l'Analyse économique du service du Développement de l'entreprise de BDC. Toute erreur ou omission est la responsabilité de BDC. Le lecteur est l'unique responsable de l'usage qu'il fait des informations contenues dans ce rapport.

Cordialement,



Danny Leung, Directeur
Division de l'Analyse Économique
Statistique Canada



Faits saillants

Les clients BDC ont obtenu de meilleurs résultats dans les principaux indicateurs de rendement que s'ils ne s'étaient pas tournés vers BDC. Ils avaient également un taux de survie plus élevé que les non-clients comparables.

Le présent rapport compare le rendement des petites et moyennes entreprises ayant reçu du financement ainsi que des services-conseils de la Banque de développement du Canada (BDC) à celui d'entreprises similaires non clientes. L'analyse présentée dans le présent rapport a été réalisée par Statistique Canada à l'aide de données recueillies entre 2008 et 2015. Le rapport fournit une évaluation objective et quantifiable de l'incidence de BDC sur ses clients.

Voici les faits saillants du rapport:

- Les clients de BDC ont obtenu de meilleurs résultats que des sociétés comparables au chapitre de la croissance des revenus. En moyenne, après un an, la croissance des revenus des clients ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils était supérieure de 9,3 points de pourcentage à celle des non-clients. La croissance des revenus des clients ayant obtenu seulement du financement de BDC était plus élevée de 8 points de pourcentage, alors qu'elle était supérieure de 7,7 points de pourcentage chez les clients ayant profité uniquement des services-conseils.
- Les clients de BDC ont généré une croissance de l'emploi supérieure à celle des non-clients. Plus précisément, la croissance de l'emploi des entreprises ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils de BDC était de 4,3 points de pourcentage supérieure à celle des non-clients après un an.
- En moyenne, les clients ayant obtenu du financement de BDC entre 2008 et 2014 ont connu une croissance de la productivité supérieure à celle des entreprises similaires non clientes. L'incidence positive du financement de BDC s'est accrue au fil du temps, passant de 1,1 point de pourcentage après un an à 1,3 après deux ans, puis à 1,5 après trois ans.
- Le taux de survie des clients de BDC était supérieur à celui des non-clients. En fait, le taux de survie des clients (la part des entreprises toujours en activité) un an après avoir reçu des services de BDC était plus élevé de 11 points de pourcentage chez les clients ayant reçu uniquement des services-conseils, de 8 points de pourcentage chez ceux ayant profité à la fois du financement et des services-conseils, et de 7 points de pourcentage chez les clients ayant obtenu uniquement du financement.
- BDC a eu son plus grand impact sur le taux de survie de ses clients au cours de la dernière récession. Les entreprises qui sont devenues clientes en 2008 et 2009 ont obtenu de meilleurs rendements en matière de croissance des revenus, de l'emploi et de la productivité. Les résultats confirment clairement le rôle essentiel qu'a joué BDC dans le soutien des entreprises canadiennes au cours de la dernière récession.

1 Pourquoi mesurer l'incidence de BDC?

BDC a pour but de soutenir les entrepreneurs canadiens en leur offrant du financement et des services-conseils adaptés aux besoins de leurs entreprises. L'objectif consiste à les aider à créer des entreprises plus solides et plus concurrentielles dans l'intérêt de tous les Canadiens. Afin d'évaluer la mesure dans laquelle cet objectif est atteint, BDC a demandé à Statistique Canada de réaliser une évaluation indépendante de l'incidence de la Banque sur ses clients.

BDC soutient près de 56 000 entrepreneurs grâce à un réseau de 123 centres d'affaires partout au pays et à des services en ligne. À la fin de mars 2019, BDC avait engagé plus de 29 milliards de dollars en financement par emprunt et par actions auprès d'entrepreneurs canadiens.

La présente étude, qui repose sur des données recueillies entre 2008 et 2015, constitue la quatrième version de l'évaluation de l'incidence économique de BDC. La version précédente avait utilisé les données recueillies entre 2008 et 2012. Chacune des versions successives utilise une masse plus importante de données pour générer des résultats plus robustes.

Le présent rapport vise à répondre aux questions suivantes:

- 1 Les clients de BDC créent-ils plus d'emplois, génèrent-ils plus de revenus ou connaissent-ils une croissance plus rapide que des entreprises similaires qui ne sont pas des clients de BDC?
- 2 Les clients de BDC sont-ils plus productifs et plus rentables que des entreprises non clientes similaires?
- 3 Les clients de BDC ont-ils plus de chances de survivre que des entreprises non clientes similaires?



Les clients de BDC réussissent-ils mieux ?

BDC a eu une plus grande incidence sur les clients qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils.

La réponse est sans contredit « oui ». Les résultats de Statistique Canada montrent que les clients de BDC ont obtenu des résultats nettement supérieurs à ceux des non-clients. L'impact de BDC sur la croissance des revenus, la croissance de l'emploi et les taux de survie était particulièrement évident. L'incidence variait légèrement en fonction du type de service obtenu. Plus précisément, par rapport au groupe de comparaison, l'impact a été plus prononcé chez les clients qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils. Les sections qui suivent fournissent plus de détails sur l'ampleur et la durée de l'impact de BDC sur ses clients.

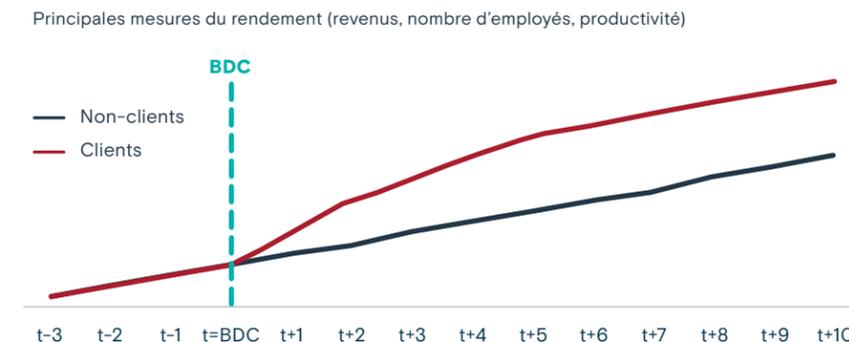
L'incidence positive de BDC sur ses clients persiste dans le temps

La présente étude porte sur l'impact que les services de BDC ont eu sur les clients jusqu'à sept ans après la prestation d'un service. Cependant, les effets persistent indirectement sur une plus longue période étant donné que les clients partent d'une base plus élevée après avoir reçu les services de BDC.

Voici un exemple chiffré de ce que cela peut représenter. Prenons deux entreprises similaires : la première est devenue cliente de BDC à la fin de l'année (t) et la seconde non. Supposons que les deux entreprises généraient des revenus de 1,9 million de dollars avec une croissance des revenus de 2,0 % pour l'année (t). Les données de Statistique Canada montrent que le taux de croissance des revenus d'une entreprise devenue cliente de BDC serait supérieur de 9,3 points de pourcentage à celui d'une entreprise non cliente après un an. Dans notre exemple, cela signifie que le taux de croissance des revenus du client passerait de 2,0 % à 11,3 %, considérant que celui de l'entreprise non cliente resterait à 2,0 %. En dollars, les revenus du client de BDC passeraient ainsi de 1,90 million de dollars à 2,11 millions de dollars, tandis que les revenus de l'autre entreprise s'élèveraient à 1,94 million de dollars.

La figure 1 illustre un exemple de l'incidence des services de BDC sur ses clients. Plus exactement, comme le montre la pente croissante de la ligne rouge, le taux de croissance des principales mesures du rendement examinées dans cette étude (revenus, nombre d'employés, productivité) a augmenté au cours des cinq années qui ont suivi la prestation des services. Dans cet exemple, après la cinquième année, l'impact sur les taux de croissance n'était plus significatif et la croissance des clients de BDC s'est poursuivie au même rythme que celle des autres entreprises. Néanmoins, les clients BDC croîtront à partir d'un niveau supérieur à celui des entreprises similaires non clientes.

Figure 1: Évolution et maintien de l'impact de BDC sur les clients dans le temps

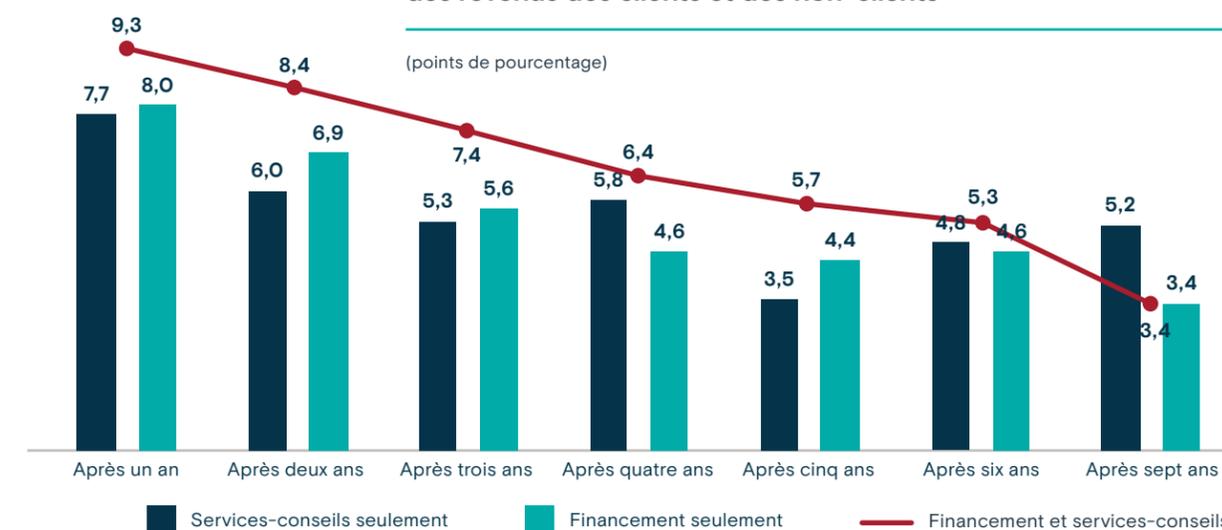


Incidence sur la croissance des revenus

Les résultats montrent que les clients de BDC ont réalisé un meilleur rendement que leurs pairs non clients en matière de croissance de revenus, quel que soit le type de service reçu. Cela dit, l'impact était plus marqué chez les clients de BDC ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils. En moyenne, après un an, la croissance des revenus des clients ayant reçu les deux types de services était supérieure de 9,3 points de pourcentage à celle des non-clients. La croissance des revenus des clients ayant obtenu seulement du financement de BDC était plus élevée de 8 points de pourcentage, alors qu'elle était supérieure de 7,7 points de pourcentage chez les clients ayant profité uniquement des services-conseils. L'incidence positive de BDC sur la croissance des revenus diminue avec le temps, mais elle reste statistiquement significative pendant au moins sept ans.

La figure 2 présente un aperçu de la différence dans la croissance des revenus entre les sous-groupes de clients de BDC et les groupes de comparaison de non-clients. Il convient toutefois de faire preuve d'une certaine prudence lors de l'interprétation des différences de taux de croissance après six et sept ans. En raison des effets de la récession de 2008-2009, ces résultats pourraient être plus élevés qu'ils ne le seraient normalement.

Figure 2: Différence entre les taux de croissance annuels des revenus des clients et des non-clients

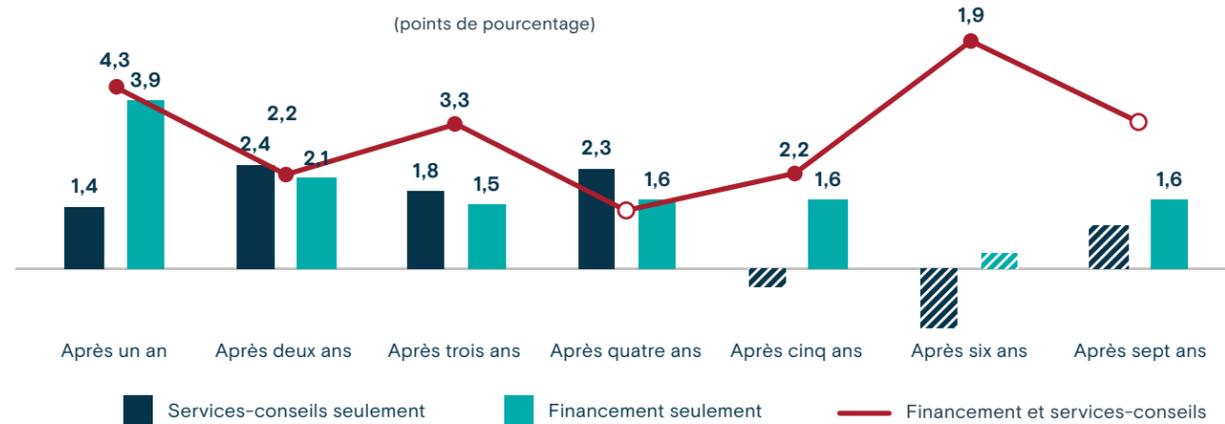


Source: Statistique Canada

Incidence sur la croissance de l'emploi

Selon Statistique Canada, les clients de BDC ont généré une croissance de l'emploi supérieure à celle des non-clients. Plus précisément, la croissance de l'emploi des entreprises clientes ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils était de 4,3 points de pourcentage supérieure à celle du groupe de comparaison après un an. La croissance de l'emploi était supérieure de 3,9 points de pourcentage chez les clients ayant obtenu uniquement du financement de BDC et de 1,4 point de pourcentage chez les clients ayant profité uniquement de services-conseils. Les clients ont enregistré une croissance de l'emploi plus importante pendant trois ans après avoir reçu les services de BDC. L'incidence sur les clients était moins immuable au-delà de cette période.

Figure 3: Différence entre les taux de croissance annuels de l'emploi des clients et des non-clients



Remarque: les barres hachurées, les cercles vides et les chiffres manquants signifient que la différence estimée entre les clients de BDC et les non-clients n'est pas statistiquement différente de zéro.

Source: Statistique Canada

Incidence sur la productivité

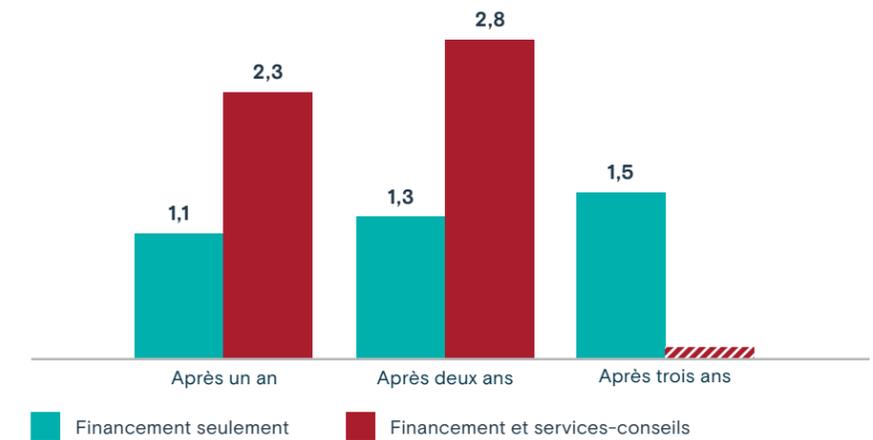
L'analyse de Statistique Canada montre que la croissance de la productivité chez les clients de BDC était supérieure à celle des entreprises non clientes comparables¹. Plus précisément, après un an, le taux de croissance annuel de la productivité des clients ayant obtenu du financement de BDC était supérieur de 1,1 point de pourcentage à celui du groupe de comparaison. L'impact positif découlant du financement de BDC s'est accru au fil du temps, passant à 1,3 point de pourcentage après deux ans, puis à 1,5 point de pourcentage après trois ans.

Chez les clients qui ont obtenu à la fois du financement et des services-conseils de BDC, la croissance de la productivité était de 2,3 et de 2,8 points de pourcentage supérieure à celle des non-clients après la première et la deuxième année respectivement. L'analyse de Statistique Canada n'a pas montré que les services-conseils de BDC avaient une incidence sur la croissance de la productivité lorsqu'ils étaient offerts seuls, sauf durant la dernière récession.

¹ Aux fins de la présente analyse, la productivité de la main-d'œuvre (mesurée par le ratio chiffre d'affaires/emploi) a été utilisée comme indicateur pour mesurer la productivité globale d'une entreprise.

Figure 4: Différence entre les taux de croissance annuels de la productivité des clients et des non-clients

(points de pourcentage)



Remarque: les barres hachurées et les chiffres manquants signifient que la différence estimée entre les clients de BDC et les non-clients n'est pas statistiquement différente de zéro.

Source: Statistique Canada

Incidence sur les taux de survie

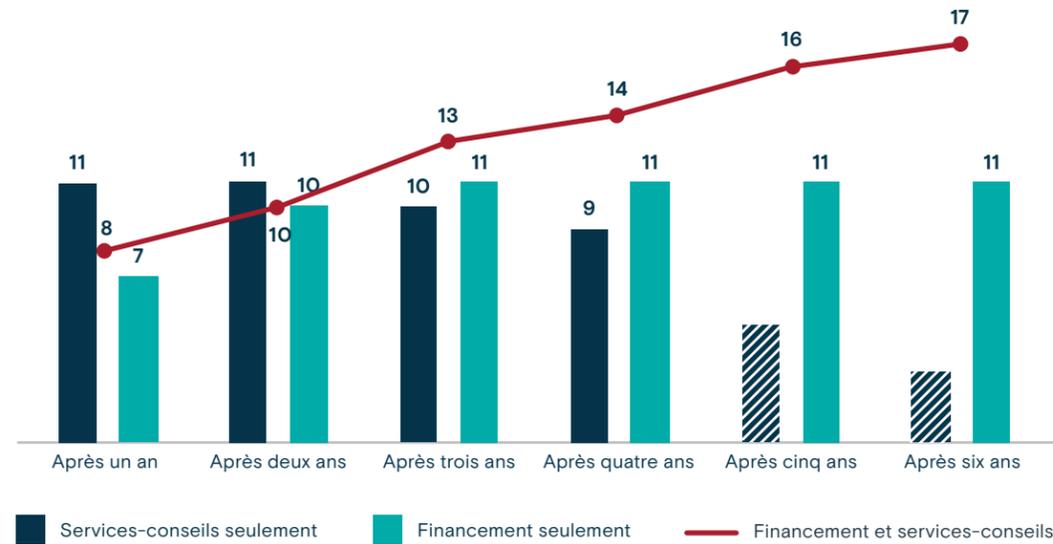
Les taux de survie annuels² (la part des entreprises toujours en activité après un an) étaient plus élevés chez les clients de BDC que chez les autres entrepreneurs. L'analyse de Statistique Canada montre que, un an après avoir reçu les services de BDC, les taux de survie étaient supérieurs de 11 points de pourcentage chez les clients ayant reçu uniquement des services-conseils, de 8 points de pourcentage chez ceux ayant profité à la fois du financement et des services-conseils, et de 7 points de pourcentage chez les clients ayant obtenu uniquement du financement. L'impact de BDC sur les taux de survie s'est également maintenu dans le temps. Après quatre ans, le taux de survie des clients de BDC ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils était de 14 points de pourcentage plus élevé que celui des entreprises similaires non clientes. La figure 5 présente un aperçu de la différence entre les taux de survie et montre que cette différence a perduré et a même augmenté au fil du temps.

En raison des effets de la récession de 2008-2009, il convient de faire preuve d'une certaine prudence lors de l'interprétation des taux de survie après cinq et six ans. La prochaine section aborde cette question plus en détail.

² Afin d'obtenir des taux de survie cohérents, Statistique Canada a présumé qu'une entreprise avait disparu s'il lui manquait des renseignements relatifs aux revenus et à l'emploi durant deux années consécutives. Les taux de survie indiqués concernent donc les entreprises ayant vu le jour entre 2005 et 2013 et sont établis pour la période allant de 2005 à 2014; la disparition d'une entreprise en 2015 ne peut être vérifiée, car les données pour 2016 n'étaient pas disponibles au moment où Statistique Canada a réalisé l'analyse.

Figure 5: Différence entre les taux de survie des clients et des non-clients

(points de pourcentage)



Remarque : les barres hachurées et les chiffres manquants signifient que la différence estimée entre les clients de BDC et les non-clients n'est pas statistiquement différente de zéro.

Source: Statistique Canada

3

L'incidence de BDC en période de récession

Les entreprises qui sont devenues clientes de la BDC au cours de la dernière récession ont eu un meilleur rendement et un taux de survie plus élevé que les entreprises similaires non-clientes.

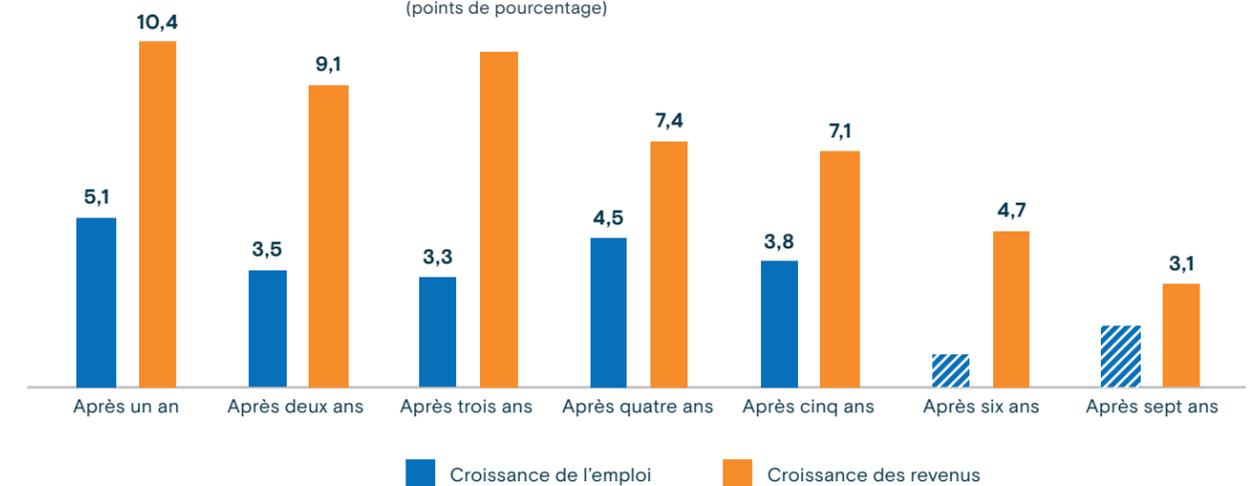
Cette section examine le rendement des entreprises ayant reçu des services de BDC au cours de la récession de 2008-2009. Les clients que BDC a soutenus au cours de cette période ont affiché une croissance des revenus, de l'emploi et de la productivité supérieure à celle des non-clients.

Incidence sur la croissance des revenus et de l'emploi

L'analyse de Statistique Canada montre que les clients ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils durant la récession avaient enregistré des taux de croissance des revenus et de l'emploi supérieurs aux non-clients. Plus précisément, les clients de BDC qui avaient reçu les deux types de services en 2008 avaient généré en 2009 une croissance des revenus supérieure de 10,4 points de pourcentage et une croissance de l'emploi supérieure de 5,1 points de pourcentage par rapport aux non-clients. L'incidence sur la croissance des revenus est demeurée positive pendant la majeure partie de la période étudiée, soit jusqu'en 2015. L'incidence sur la croissance de l'emploi n'a pas été prouvée statistiquement significative après 2013 (année 5). La figure 6 illustre la différence entre les taux de croissance annuels de 2009 à 2015.

Figure 6: Différence de croissance des revenus et de l'emploi entre les clients ayant reçu les deux types de services de BDC en 2008 et les non-clients

(points de pourcentage)



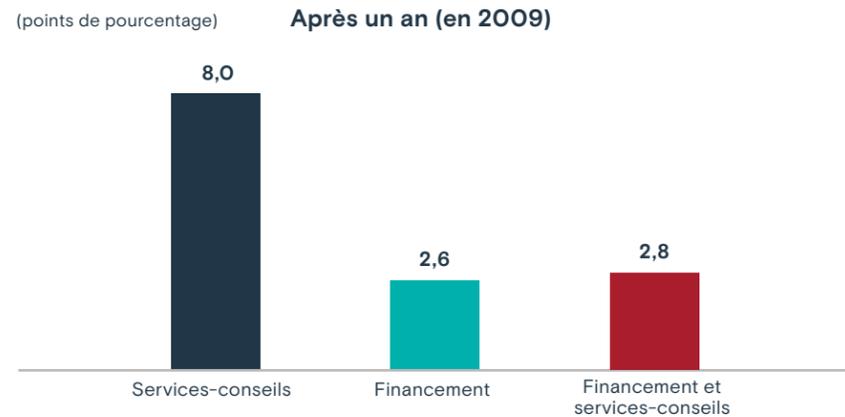
Remarque : les barres hachurées et les chiffres manquants signifient que la différence estimée entre les clients de BDC et les non-clients n'est pas statistiquement différente de zéro.

Source: Statistique Canada

Incidence sur la productivité

Le financement et les services-conseils ont tous deux eu une incidence positive sur la croissance de la productivité des clients soutenus au cours de la récession³. Chez les clients ayant obtenu des services-conseils en 2008, la croissance de la productivité en 2009 était de 8 points de pourcentage plus élevée que chez les non-clients. Les entreprises qui ont reçu soit uniquement du financement, soit à la fois du financement et des services-conseils de BDC ont également généré une croissance de la productivité supérieure. Toutefois, cet écart était plus modéré, se situant à 2,6 et 2,8 points de pourcentage respectivement.

Figure 7: Différence des taux de croissance de la productivité entre les clients ayant reçu des services de BDC en 2008 et les non-clients



Source: Statistique Canada

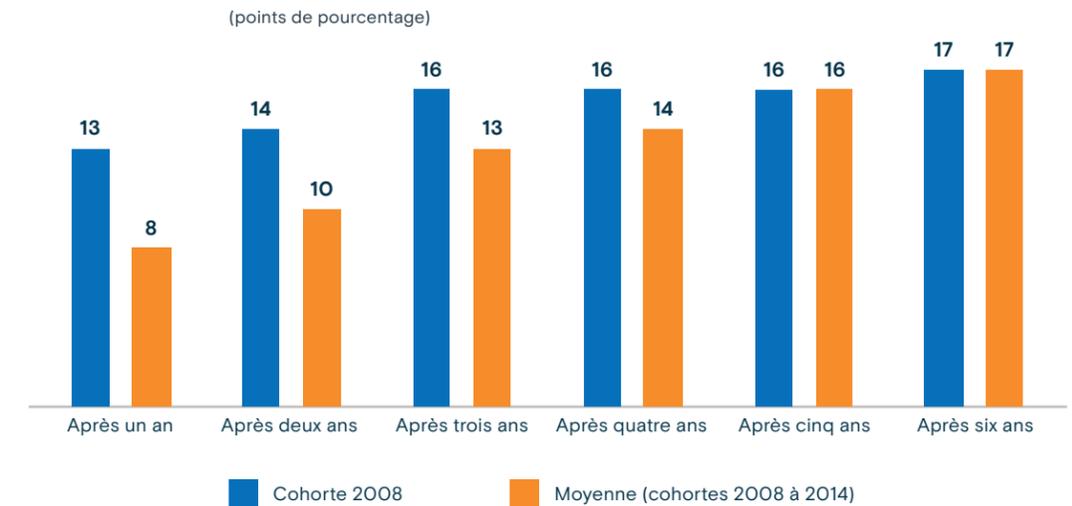
Incidence sur le taux de survie

Les clients de BDC qui ont reçu à la fois du financement et des services-conseils affichaient des taux de survie plus élevés que ceux des non-clients comparables. Il est intéressant de noter que BDC a eu un plus grand impact sur les taux de survie chez les clients qu'elle a soutenus durant la récession qu'en général. Plus précisément, le taux de survie chez les clients ayant obtenu du financement et des services-conseils en 2008 était plus élevé de 13 points de pourcentage par rapport à celui des non-clients après la première année. Chez les clients soutenus entre 2008 et 2014, l'écart moyen entre les clients de BDC et des entreprises similaires non clientes était de 8 points de pourcentage après la première année. Ces données confirment le rôle important que BDC joue auprès des entreprises en période de difficultés économiques.

La figure 8 compare l'incidence que BDC a eue sur les clients qu'elle a soutenus durant la récession (la cohorte 2008) par rapport à l'impact moyen qu'elle a eu sur les clients qu'elle a soutenus entre 2008 et 2014 et au taux de survie chez les non-clients au cours des mêmes périodes.

³ Aux fins de la présente analyse, la productivité de la main-d'œuvre (mesurée par le ratio chiffre d'affaires/emploi) a été utilisée comme indicateur pour mesurer la productivité globale d'une entreprise.

Figure 8: Différence entre le taux de survie des clients ayant reçu les deux services de BDC et les non-clients



Source: Statistique Canada

4 Conclusion

La présente étude démontre bien l'incidence positive de BDC sur les entreprises. Elle révèle que les clients de BDC ont obtenu des résultats en matière de croissance des revenus, de croissance de l'emploi et de taux de survie qui sont supérieurs à ceux qu'ils auraient dégagés s'ils n'avaient pas profité des services de BDC. Les clients qui ont obtenu à la fois du financement et des services-conseils ont dans l'ensemble affiché de meilleurs résultats selon les indicateurs de rendement clés.

En comparaison avec celui des non-clients, le rendement des clients de BDC est demeuré positif dans le temps, quel que soit le cycle économique. Il est intéressant de noter que l'impact positif de BDC sur le taux de survie a atteint son maximum durant la récession. Cela illustre le rôle important que joue BDC dans le soutien des entreprises durant les moments plus difficiles.

5

Annexe : Caractéristiques particulières de l'étude

Cette étude regroupe tous les éléments clés d'une analyse d'impact économique rigoureuse. Tout d'abord, elle a été réalisée par un organisme tiers indépendant, soit Statistique Canada. Ensuite, les indicateurs choisis pour évaluer l'incidence de BDC sont ceux qui sont généralement utilisés pour mesurer le rendement des entreprises, et ils sont liés à l'objectif de BDC, qui consiste à favoriser la réussite d'entreprises solides et concurrentielles. Statistique Canada disposait d'une quantité suffisante d'informations sur les entreprises pour réaliser des études longitudinales, de même que suffisamment de données pour constituer des groupes de comparaison assez semblables aux groupes de clients. Enfin, Statistique Canada a utilisé des outils statistiques sophistiqués afin de déterminer si les clients de BDC obtenaient de meilleurs rendements que les non-clients, et, si oui, dans quelle mesure.

Comment a-t-on procédé pour mesurer l'incidence de BDC ?

Les résultats présentés dans ce rapport ont été estimés par Statistique Canada à partir de données réelles provenant de déclarations de revenus, de documents administratifs et d'autres sources d'information sur les petites et moyennes entreprises. Les estimations fournissent une évaluation indépendante et objective de l'incidence de BDC sur ses clients.

Statistique Canada a utilisé une approche en trois étapes pour évaluer l'incidence de BDC. Chaque étape est décrite ci-dessous.

① Statistique Canada a recensé plus de 45 000 entreprises ayant reçu du financement ou des services-conseils de BDC entre 2008 et 2015.

BDC a fourni à Statistique Canada une liste de 23 537 clients ayant reçu du financement et de 4 573 clients ayant reçu des services-conseils entre 2013 et 2015. Ces renseignements ont ensuite été ajoutés à la liste de plus de 30 000 clients ayant reçu du financement et des services-conseils fournie à Statistique Canada pour la préparation des versions antérieures de ce rapport.

Statistique Canada a apparié la liste des clients de BDC avec sa propre base de données, le Registre des entreprises. Trois indicateurs ont été utilisés pour établir les correspondances : le nom de l'entreprise, son adresse et son numéro de téléphone. Pour qu'une correspondance soit retenue, il fallait qu'au moins deux des trois indicateurs soient identiques ou qu'au moins un indicateur soit identique et qu'au moins un autre soit une correspondance probable. Cette approche a permis à Statistique

Canada de recenser 45 152 entreprises figurant sur le Registre des entreprises qui avaient obtenu soit du financement, soit des services-conseils de BDC entre 2008 et 2015. Le taux de correspondance des deux fichiers est similaire, soit 88,56 % dans le cas de la liste des services-conseils et 90,53 % dans le cas de la liste du financement.

Statistique Canada a lié ces données au Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN). Le FMLCN contient des données provenant des déclarations de revenus des sociétés (T2), ainsi que des renseignements sur l'emploi et la rémunération (T4, PD7 et l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail).

② Statistique Canada a comparé le rendement des clients de BDC à celui d'entreprises non clientes.

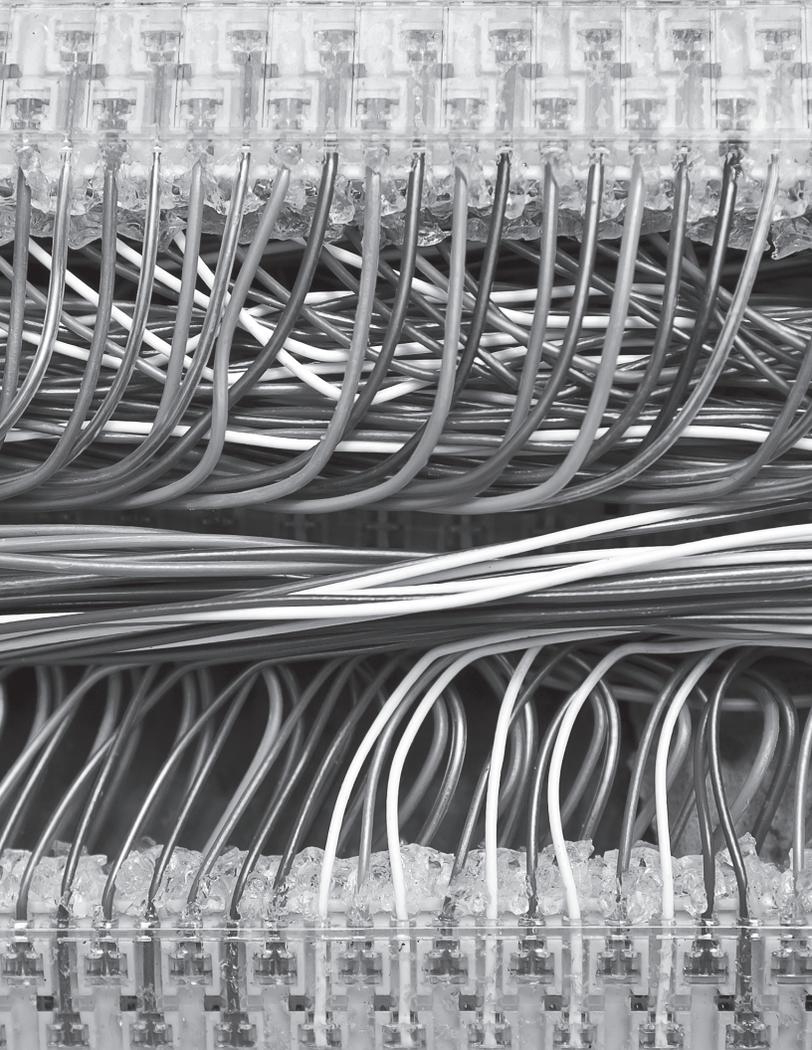
Pour chacun des clients de BDC, Statistique Canada a recensé cinq entreprises non clientes présentant des caractéristiques similaires à celles du client dans les trois années précédant la prestation des services de BDC. Les caractéristiques suivantes ont été utilisées pour repérer des sociétés similaires : l'âge, les revenus, l'actif, le passif, le nombre d'employés, le secteur d'activité et la région. Statistique Canada a utilisé une technique statistique appelée appariement des coefficients de propension pour jumeler les clients de BDC avec les entreprises non clientes les plus similaires.

Afin d'évaluer plus précisément l'impact de services précis de BDC, Statistique Canada a divisé les clients en trois sous-groupes : les clients ayant reçu du financement seulement, ceux ayant obtenu des services-conseils seulement, puis, ceux ayant reçu à la fois du financement et des services-conseils.

③ Statistique Canada a évalué l'incidence de BDC sur tous ses clients au moyen d'une série de variables financières et du taux de survie des entreprises.

Statistique Canada a réalisé des analyses de régression pour établir si le rendement financier des clients de BDC était différent de celui des non-clients et pour mesurer l'ampleur de cette différence (le cas échéant). Les variables financières utilisées pour évaluer le rendement financier d'une entreprise comprenaient la croissance des ventes, des revenus, de l'emploi, de la productivité et de la rentabilité.

Les principaux résultats de l'analyse de Statistique Canada sont présentés dans ce rapport. Tous les résultats sont exprimés en points de pourcentage et représentent la différence moyenne entre les taux de croissance des clients de BDC et des non-clients.



bdc 
financement.
conseil.
savoir-faire.

**Pour en savoir plus,
visitez bdc.ca**

Communiquez avec nous
T 1 888 463-6232
C info@bdc.ca

This document is also available in English.