

ZA5907

**Flash Eurobarometer 394
(The Role of Public Support in the Commercialization
of Innovations)**

**Country Questionnaire
France**

FL394 Innobarometer 2014

A Numéro du Flash

--	--	--	--

FL342A

B Pays

--	--

FL342B

C Numéro de l'interview

--	--	--	--	--	--

FL342C

NACE NACE code (Information échantillon)

--

				NACE code - 4 digits
--	--	--	--	----------------------

FL342NACE

--

SIZE Taille de l'entreprise (Information échantillon)

--

				Taille de l'entreprise
--	--	--	--	------------------------

FL342SIZE

(INTRO1) Bonjour, je suis (NOM) de l'institut TNS SOFRES. Puis-je parler à votre PDG, un directeur général, un directeur financier ou tout autre conseiller juridique qui a des responsabilités décisionnelles dans votre entreprise?

(INTRO2) SI LE STANDARDISTE DEMANDE DES INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES : Nous contactons les principaux décideurs dans les entreprises en Europe pour mieux connaître leurs opinions sur des sujets liés aux affaires. Les résultats seront utilisés pour soutenir la prise de décision et la conception de futures politiques européennes. Je serais très heureux de pouvoir lui parler et prendre en compte son opinion dans l'étude.

SI LE REpondant ELIGIBLE N'EST PAS DISPONIBLE, PRENDRE UN RENDEZ-VOUS

(INTRO3) (AU MOMENT DE PARLER AU REpondant SELECTIONNE) Bonjour, je suis (NOM) de l'institut TNS SOFRES, un institut de sondages.

(INTRO4) Nous contactons les principaux décideurs dans les entreprises en Europe pour mieux connaître leurs opinions sur des sujets liés aux affaires et nous aimerions beaucoup avoir votre avis. Les résultats seront utilisés pour soutenir la prise de décision et la conception de futures politiques européennes. Auriez-vous un peu de temps pour répondre à quelques questions? Cela devrait prendre entre 15 et 20 minutes...

POSER LAN1 SEULEMENT EN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, CH

LAN1 En quelle langue voulez-vous faire l'interview?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Autriche - Allemand	1
Belgique - Néerlandais	2
Belgique - Français	3
Bulgarie - Bulgare	4
Croatie - Croate	5
Republique Tchèque - Tchèque	6
Danemark - Danois	7
Estonie - Estonien	8
Estonie - Russe	9
Finlande - Finnois	10
Finlande - Suédois	11
France - Français	12
Allemagne - Allemand	13
Grèce - Grec	14
Hongrie - Hongrois	15
Islande - Islandais	16
Irlande - Anglais	17
Irlande - Irlandais	18
Italie - Italien	19
Lettonie - Letton	20
Lettonie - Russe	21
Lituanie - Lituanien	22
Luxembourg - Luxembourgeois	23
Luxembourg - Français	24
Luxembourg - Allemand	25
Macédoine - Macédonien	26
Macédoine - Albanais	27
Malte - Maltais	28
Malte - Anglais	29
Monténégro - Monténégrin	30
Pays-Bas - Néerlandais	31
Norvège - Norvégien	32
Pologne - Polonais	33
Portugal - Portugais	34
Republique de Chypre - Grec	35
Roumanie - Roumain	36
Slovaquie - Slovaque	37
Slovénie - Slovène	38
Espagne - Catalan	39
Espagne - Espagnol	40
Suède - Suédois	41
Suisse - Allemand	42
Suisse - Français	43

Suisse - Italien	44
Turquie - Turc	45
Turquie - Kurde	46
Communauté Chypriote Turque - Turc	47
Royaume-Uni - Anglais	48
Etats-Unis d'Amérique - Anglais	49

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(RASSURER LE REpondant) Je voudrais vous assurer que votre coopération est totalement volontaire. Toutes vos réponses resteront confidentielles. Pour satisfaire à nos contrôles de qualité ou servir d'exemple pour des formations internes, cette interview peut être écoutée ou enregistrée. Passons à quelques questions concernant votre entreprise...

A TOUS

Je vais commencer par vous poser quelques questions générales sur votre entreprise. Pour toutes les questions, veuillez limiter vos réponses aux activités de l'entreprise en France seulement.

D1 Combien de salariés il y a-t-il dans votre entreprise (équivalent temps plein) ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

De 1 à 9 salariés	1
De 10 à 49 salariés	2
De 50 à 249 salariés	3
De 250 à 499 salariés	4
500 salariés ou plus	5
NSP/SR	6

FL343 D1 MODIFIED TREND

SI D1=6 ALORS STOP INTERVIEW

D2 Quand votre entreprise a-t-elle été créée ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Avant le 1er janvier 2008	1
Entre le 1er janvier 2008 et le 1er janvier 2013	2
Après le 1er janvier 2013	3
NSP/SR	4

FL343 D2 MODIFIED TREND

A TOUS

ROTATION DES ITEM 1 À 3, ITEMS 4 ET 5 SONT CODES UNIQUES

D3 Depuis le 1er janvier 2011, votre entreprise a-t-elle...

CITER – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Été reprise par, ou fusionnée avec, une autre entreprise 1,

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 5

LIRE: Une innovation apparaît quand une entreprise introduit un produit, un service, un processus, une stratégie marketing ou une méthode d'organisation, nouveau ou significativement amélioré. Une entreprise peut développer une innovation par elle-même ou acquérir une innovation auprès d'une autre entreprise ou d'une institution.

Q1 Votre entreprise a-t-elle introduit l'un des types d'innovation suivants depuis janvier 2011 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Des produits nouveaux ou significativement améliorés	1	2	3
2	Des services nouveaux ou significativement améliorés	1	2	3
3	Des processus nouveaux ou significativement améliorés (par ex. des processus de production ou des méthodes de distribution)	1	2	3
4	Des stratégies marketing nouvelles ou significativement améliorées	1	2	3
5	Des structures organisationnelles nouvelles ou significativement améliorées (par ex. la gestion des connaissances ou l'organisation du lieu de travail)	1	2	3

NEW

POSER Q2 SI A INTRODUIT UN BIEN OU UN SERVICE INNOVANT AU COURS DES DEUX DERNIERES ANNEES, CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q3

Q2 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2013 provient des produits ou services innovants introduits depuis janvier 2011 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

0%	1
Entre 1 et 25%	2
Entre 26 et 50%	3
Entre 51 et 75%	4
Entre 76 et 100%	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

A TOUS

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 2

Q3 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle.... ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	-----	-----	----------------------------

1	Déposé un ou plusieurs brevets ou marques	1	2	3
2	Mené des activités de recherche et développement (R&D) en interne, ou les a sous-traitées	1	2	3

NEW

POSER Q4 SI L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE INNOVATION DEPUIS JANVIER 2011 "OUI" CODE 1 EN Q1.1 A Q1.5 - LES AUTRES ALLER EN Q5

ROTATION PROPOSITIONS 1 A 6

Q4 Depuis janvier 2011, quelle a été la contribution de chacun des acteurs suivants au développement d'idées pour les innovations de votre entreprise ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Ils ont beaucoup contribué	Ils ont un peu contribué	Ils n'ont pas contribué du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	----------------------------	--------------------------	---------------------------------	----------------------------

1	Les employés de votre entreprise	1	2	3	4
2	La direction de votre entreprise	1	2	3	4
3	D'autres entreprises	1	2	3	4
4	Des universités ou instituts de recherche	1	2	3	4
5	Des organismes du secteur public	1	2	3	4
6	Des consommateurs	1	2	3	4

NEW

A TOUS

ROTATION DES ITEM 1 À 3, ITEMS 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES

Q5 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle reçu une aide financière publique au titre de la recherche et du développement ou d'autres activités d'innovation..?

CITER – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

D'administrations locales ou régionales	1,
Du gouvernement ou d'administrations nationales	2,
De l'Union européenne	3,
Autre (NE PAS LIRE)	4,
Aucun (NE PAS SUGGERER)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

NEW

POSER Q6 SI L'ENTREPRISE A RECU UNE AIDE FINANCIERE AU TITRE DE LA RECHERCHE ET DU DEVELOPPEMENT EN Q5, CODES 1-4 EN Q5 – LES AUTRES ALLER EN Q7

Q6 Quelle a été l'importance de cette aide financière pour le développement de vos innovations au cours des 3 dernières années sur une échelle de 1 à 6 où "1" signifie que l'innovation aurait été développée sans cette aide et "6" que cette aide était indispensable au développement de l'innovation ?

(UNE SEULE REponse)

1 - L'innovation aurait été développée sans l'aide	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – L'aide était indispensable au développement de l'innovation	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

LIRE: La commercialisation d'une innovation est le processus qui consiste à transformer un bien ou un service nouveau ou significativement amélioré en un bien ou un service à vendre.

POSER Q7 SI L'ENTREPRISE A INTRODUIT UN BIEN OU SERVICE INNOVANT AU COURS DES DEUX DERNIERES ANNEES, CODE 1 EN Q1.1 ETQ1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q9a

ROTATION DES ITEM 1 À 7, ITEMS 8 ET 9 SONT CODES UNIQUES

Q7 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle reçu une aide publique, financière ou non, au titre de l'une des activités suivantes afin de commercialiser vos produits ou services innovants ? Une aide...

CITER – PLUSIEURS REponses POSSIBLES

... à la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
... pour le développement d'un plan marketing	2,
... pour le développement d'un prototype	3,
... pour former le personnel à la promotion de biens ou services innovants	4,
... pour déposer ou gérer des droits de propriété intellectuelle	5,
... pour réaliser des tests avant mise sur le marché	6,
... à l'exportation	7,
Aucune des affirmations proposées	8,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	9,

NEW

POSER Q8 SI L'ENTREPRISE A RECU UNE AIDE FINANCIERE OU NON POUR LA COMMERCIALISATION, CODES 1 A 7 EN Q7 – LES AUTRES ALLER EN Q9

Q8 Quelle a été l'importance de cette aide, financière ou non, pour la commercialisation de vos produits ou services innovants au cours des 3 dernières années sur une échelle de 1 à 6 où "1" signifie que l'innovation aurait été commercialisée sans cette aide et "6" que l'aide était indispensable ?

(UNE SEULE REPONSE)

1 - L'innovation aurait été commercialisée sans l'aide	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – L'aide était indispensable à la commercialisation de l'innovation	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

LIRE: Nous vous rappelons que les organismes du secteur public incluent les administrations locales, régionales et nationales, ainsi que les organismes gouvernementaux ou administratifs qui fournissent les services publics tels que les transports publics, l'éducation, la santé, etc.

POSER Q9a SI CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q9b

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 4

Q9a Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle collaboré avec l'un des partenaires suivants pour le marketing, la distribution ou la promotion de l'un de vos produits ou services innovants ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un concurrent	1	2	3
2	Une entreprise partenaire ou un consultant externe	1	2	3
3	Une entreprise cliente ou des consommateurs	1	2	3
4	Un organisme public	1	2	3

NEW

POSER Q9B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q10a

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 4

Q9b Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle collaboré avec l'un des partenaires suivants pour le marketing, la distribution ou la promotion de l'un de vos produits ou services ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un concurrent	1	2	3
2	Une entreprise partenaire ou un consultant externe	1	2	3
3	Une entreprise cliente ou des consommateurs	1	2	3
4	Un organisme public	1	2	3

NEW

POSER Q10a SI "OUI" CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q10b

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 8

Q10a En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2011, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Un problème important	Un problème mineur	Pas un problème du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
2	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
3	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
4	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
5	Une faible demande pour les produits ou services innovants	1	2	3	4
6	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
7	Le manque de réglementations ou de normes du marché	1	2	3	4
8	La faiblesse des réseaux de distribution	1	2	3	4

NEW

POSER Q10B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q11

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 8

Q10b En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2011, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Un problème important	Un problème mineur	Pas un problème du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
2	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
3	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
4	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
5	Une faible demande à l'égard du produit ou service	1	2	3	4
6	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
7	Le manque de réglementations ou normes du marché	1	2	3	4
8	La faiblesse des systèmes de distribution	1	2	3	4

NEW

A TOUS

Q11 Quelle proposition, parmi les suivantes, décrit le mieux la commercialisation de l'innovation par votre entreprise ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Nous n'avons aucune innovation à commercialiser	1
Nous avons des innovations, mais nous ne les commercialisons pas	2
Nous avons des innovations et nous les commercialisons	3
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4

NEW

Q12 Comment qualifieriez-vous la concurrence de votre entreprise sur son marché principal ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Très faible	1
Faible	2
Forte	3
Très forte	4
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5

NEW

Q13 Combien de concurrents votre entreprise a-t-elle sur son marché principal ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Un	1
Quelques-uns	2

Des dizaines	3
Des centaines	4
Trop nombreux pour les compter	5
Aucun (NE PAS LIRE)	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

POSER Q14a SI "OUI" CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q14b

ROTATIONS DES PROPOSITIONS DE 1 A 3

Q14a Quelle est l'importance de chacun des types de clients suivants, au niveau national ou international, pour la vente de vos produits ou services innovants en 2013 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Très important	Plutôt important	Plutôt pas important	Pas du tout important	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	D'autres entreprises	1	2	3	4	5
2	Le secteur public	1	2	3	4	5
3	Les consommateurs	1	2	3	4	5

NEW

POSER Q14B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q15

ROTATIONS DES PROPOSITIONS DE 1 A 3

Q14b Quelle est l'importance de chacun des types de clients suivants, au niveau national ou international, pour la vente de vos produits ou services en 2013 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		Très important	Plutôt important	Plutôt pas important	Pas du tout important	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	D'autres entreprises	1	2	3	4	5
2	Le secteur public	1	2	3	4	5
3	Les consommateurs	1	2	3	4	5

NEW

A TOUS

ITEMS 1, 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES

Q15 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle...

CITER - PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

... cherché des opportunités de participer à des appels d'offre de marché public, mais n'a jamais soumis de candidature	1,
...soumis au moins une offre à un appel d'offre de marché public, sans succès	2,
...soumis au moins une offre à un appel d'offre de marché public et le résultat n'est pas encore connu	3,
... remporté au moins un contrat de marché public	4,
Aucune des affirmations proposées (NE PAS LIRE)	5,
NSP/SR	6,

FL343 Q13 MODIFIED TREND

POSER Q16 SI CODE 1 EN Q15 – LES AUTRES VONT A Q17

Q16 Votre entreprise a-t-elle vendu un produit ou un service innovant dans le cadre d'un contrat de marché public ?

(UNE SEULE REPONSE)

Oui	1
Non	2
NSP/SR (NE PAS LIRE)	3

NEW

A TOUS

LIRE: L'achat public de solutions innovatrices fait référence à un type particulier de contrats publics, qui diffèrent des marchés publics classiques, et qui prévoit que les autorités adjudicatrices acquièrent des biens ou services innovants qui n'ont pas encore été commercialisés à grande échelle.

Q17 Votre entreprise a-t-elle été impliquée dans l'achat public de solutions innovatrices depuis janvier 2011 ?

(UNE SEULE REPONSE)

Oui	1
Non	2
NSP/SR (NE PAS LIRE)	3

NEW