ZA6589

Flash Eurobarometer 415
(Innobarometer 2015 - The Innovation Trends at EU Enterprises)

Country Questionnaire
Luxembourg (French)

FL415 Innobarometer - LUF

POSER 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 au Luxembourg seulement.

D1 Combien de salariés (équivalent temps-plein) compte actuellement votre entreprise ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

1 à 9 salariés	1
10 à 49 salariés	2
50 à 249 salariés	3
250 à 499 salariés	4
500 salariés ou plus	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

FL394 D1

SI D1=6 ALORS TERMINER L'ENTRETIEN

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

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Avant le 1er janvier 2009	1
Entre le 1er janvier 2009 et le 1er janvier 2014	2
Après le 1er janvier 2014	3
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4

FL394 D2 TREND MODIFIED

POSER A TOUS

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

D3 Depuis le 1er janvier 2012, votre entreprise a-t-elle... ?

(LISEZ UN A UN – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Eté reprise par, ou fusionnée avec, une autre entreprise	1,
Vendu une partie de ses activités	2,
Racheté une autre entreprise	3,
Aucun (NE PAS LIRE)	4,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5,

FL394 D3 TREND MODIFIED

D4 Votre entreprise fait-elle partie d'un groupe ?

(UNE SEULE RÉPONSE)

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

NEW

D5A Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ?

															euro

FL394 D4 TREND MODIFIED

POSER D5B SI CODE 999 EN D5A, CODER LES REPONSES VALIDES EN D5A

D5B Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE)

Jusqu'à 100 000 euros	1
Plus de 100 000 euros jusqu'à 500 000 euros	2
Plus de 500 000 à 2 millions d'euros	3
Plus de 2 à 10 millions d'euros	4
Plus de 10 à 50 millions d'euros	5
Plus de 50 millions d'euros	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

FL369 D5B TREND MODIFIED

POSER D6 SI L'ENTREPRISE A ETE CREEE AVANT LE 1er JANVIER 2014, CODES 1 OU 2 EN D2 – LES AUTRES ALLER EN D7

D6 Depuis janvier 2012, le chiffre d'affaires de votre entreprise a-t-il...?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Augmenté de plus de 25%	1
Augmenté de 5% à 25%	2
Est resté environ le même	3
Baissé de 5% à 25%	4
Baissé de plus de 25%	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

FL394 D5 TREND MODIFIED

LA SOMME DES POURCENTAGES EN D7.1, D7.2, D7.3 ET D7.4 DOIT ETRE EGALE A 100% (D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 = 100%) SI UN CODE 999 EN D7.1, D7.2, D7.3 OU D7.4 ALORS LA SOMME DES REPONSES VALIDES (REPONSES ENTRE 0 ET 100%) PEUT ETRE INFERIEURE A 100%

D7.1	Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ?

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

			Sur le marché local, dans la région ou la zone où est implantée votre entreprise

FL369 D8.1 TREND MODIFIED

D7.2	Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ?

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

			Dans votre propre pays , hors de la région ou la zone où est implantée votre entreprise

FL369 D8.2 TREND MODIFIED

D7.3	Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ?

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

			Dans les pays de l'UE, ou en Suisse, Norvège, Islande ou Liechtenstein

FL369 D8.3 TREND MODIFIED

D7.4	Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ?

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

			Dans d'autres pays

FL369 D8.4 TREND MODIFIED

MONTRER ERR1.1 SI D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 N'EST PAS 100%

ERR1	

D7.1 + D7.2 +D7.3 +D7.4 doit être 100%, merci de verifier 1

NEW

LIRE: Le design couvre un ensemble d'applications au sein des entreprises, permettant d'intégrer les fonctionnalités, l'apparence et l'expérience de l'utilisateur pour les produits et services. Le design peut aussi permettre de mettre en place l'identité d'entreprise et l'image de marque.

Q1 Quelle affirmation, parmi les suivantes, décrit le mieux les activités de votre entreprise à l'égard du design ?

(LIRE - UNE SEULE RÉPONSE)

Le design est un élément central de la stratégie de l'entreprise	1
Le design est un élément intégré aux activités de développement de l'entreprise, sans être central	2
Le design est utilisé comme dernière finition, pour améliorer l'apparence et l'attractivité du produit final	3
L'entreprise n'a pas systématiquement recours au design	4
Le design n'est pas utilisé dans l'entreprise	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

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 amélioré de façon significative. L'innovation peut être développée par l'entreprise elle-même ou avoir été développée à l'origine par d'autres entreprises ou organisations.

Q2 Votre entreprise a-t-elle introduit l'un des types d'innovation suivants depuis janvier 2012 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Des produits nouveaux ou améliorés de façon significative	1	2	3
2	Des services nouveaux ou améliorés de façon significative	1	2	3
3	Des processus nouveaux ou améliorés de façon significative (par ex. des processus de production ou des méthodes de distribution)	1	2	3
4	Des stratégies marketing nouvelles ou améliorées de façon significative (par ex. emballage, promotion d'un produit, ou stratégie tarifaire ou de placement)	1	2	3

5	Des méthodes d'organisation nouvelles ou améliorées de façon significative (par ex. la gestion des connaissances ou de l'environnement de travail)	1	2	3

FL394 Q1 TREND MODIFIED

POSER Q3 SI A INTRODUIT UN PRODUIT OU SERVICE INNOVANT DEPUIS JANVIER 2012, CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q4

Q3	Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2014 provient des produits ou services innovants introduits depuis janvier 2012 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

0%	1
Entre 1 et 5%	2
Entre 6 et 10%	3
Entre 11 et 25%	4
Entre 26 et 50%	5
51% ou plus	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

FL394 Q2 TREND MODIFIED

POSER A TOUS

Q4 : ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 7

Q4	Depuis janvier 2012, quel pourcentage de son chiffre d'affaires total votre entreprise a-t-elle investi dans chacune des activités suivantes ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		0%	Moins de 1%	1 à 5 %	Plus de 5%	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	La formation	1	2	3	4	5
2	Le développement de logiciels	1	2	3	4	5
3	L'image de marque et la réputation de l'entreprise, y compris la conception du site web	1	2	3	4	5
4	La Recherche et Développement (R&D)	1	2	3	4	5
5	La conception de produits et services	1	2	3	4	5

6	L'amélioration des processus commerciaux ou de l'organisation	1	2	3	4	5
7	L'acquisition de machines, équipements, logiciels ou licences	1	2	3	4	5

FL369 Q2 HEAVILY MODIFIED

POSER Q5A SI “OUI” CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q5B

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 10

Q5A En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2012, 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 humaines	1	2	3	4
2	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
3	Trouver ou utiliser de nouvelles technologies	1	2	3	4
4	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
5	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
6	Des questions administratives ou juridiques	1	2	3	4
7	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
8	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
9	Une faible demande pour les produits ou services innovants	1	2	3	4
10	La faiblesse des réseaux de distribution	1	2	3	4

FL394 Q10a TREND MODIFIED

POSER Q5B SI “NON” CODE 2 OU “NSP” CODE 3 EN Q2.1 ET Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q6A

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 10

Q5B	En pensant à la commercialisation des produits ou services de votre entreprise depuis janvier 2012, 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 humaines	1	2	3	4
2	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
3	Trouver ou utiliser de nouvelles technologies	1	2	3	4
4	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
5	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
6	Des questions administratives ou juridiques	1	2	3	4
7	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
8	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
9	Une faible demande à l'égard du produit ou service	1	2	3	4
10	La faiblesse des systèmes de distribution	1	2	3	4

FL394 Q10b TREND MODIFIED

POSER Q6A SI “OUI” CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q6B

ROTATION DES ITEMS 1 À 7, ITEMS 9 ET 10 SONT CODES UNIQUES

Q6A	En pensant aux aides publiques potentielles à la commercialisation de vos produits ou services innovants, parmi les types d’intervention suivants, quels sont les deux qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

La mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
L'accès ou le développement de la vente en ligne	2,
La participation à des conférences, salons, expositions	3,

La formation du personnel sur la façon de promouvoir et de lancer les produits et services innovants	4,
Le dépôt, la gestion et la protection des droits de propriété intellectuelle	5,
Le test d'un produit ou service sur le marché avant le lancement	6,
L'accès ou le renforcement de votre présence sur les marchés d'exportation	7,
Autre (NE PAS LIRE)	8,
Aucun (NE PAS LIRE)	9,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	10,

NEW

POSER Q6B SI “NON” CODE 2 OU “NSP” CODE 3 EN Q2.1 ET Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q7

ROTATION DES ITEMS 1 À 7, ITEMS 9 ET 10 SONT CODES UNIQUES

Q6B	En pensant aux aides publiques potentielles à la commercialisation de vos produits ou services, parmi les types d’intervention suivants, quels sont les deux qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

La mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
L'accès ou le développement de la vente en ligne	2,
La participation à des conférences, salons, expositions	3,
La formation du personnel sur la façon de promouvoir et de lancer les produits et services	4,
Le dépôt, la gestion et la protection des droits de propriété intellectuelle	5,
Le test d'un produit ou service sur le marché avant le lancement	6,
L'accès ou le renforcement de votre présence sur les marchés d'exportation	7,
Autre (NE PAS LIRE)	8,
Aucun (NE PAS LIRE)	9,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	10,

NEW

POSER Q7 ET Q8 SI “OUI” CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 OU Q2.3 OU Q2.4 OU Q2.5– LES AUTRES ALLER EN Q9

Q7	Approximativement quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2014 a été investi dans des activités d'innovation ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

0%	1
Moins de 1%	2
Entre 1 et 5%	3

	Entre 6 et 10%	4
	Entre 11 et 15%	5
	16% ou plus	6
	NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

Q8	Prévoyez-vous d'augmenter, de réduire ou de maintenir au même niveau le pourcentage de vos investissements consacrés à l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

De l'augmenter	1
De le réduire	2
De le maintenir au même niveau	3
Vous ne prévoyez pas d'investir dans l'innovation au cours des 12 prochains mois	4
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5

NEW

POSER Q9 ET Q10 SI “INVESTIT DANS L'INNOVATION”, EXCLURE SI CODE 1 EN Q7 ET CODE 3 OU 4 EN Q8 – LES AUTRES ALLER EN Q11

ROTATION DES ITEMS 1 À 5

Q9	Quelle sera la priorité de votre investissement prévu dans l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Les produits	1,
Les services	2,
Les processus (par ex. les processus de production ou les méthodes de distribution)	3,
Les stratégies marketing (par ex. emballage, promotion de produit ou stratégie tarifaire ou de placement)	4,
Les méthodes d’organisation (par ex. la gestion des connaissances ou de l’environnement de travail)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

NEW

ROTATION DES ITEMS 1 À 5, ITEM 6 EST CODE UNIQUE

Q10	Quelles sont les deux principales raisons pour lesquelles votre entreprise a décidé d'investir dans l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

Le potentiel du marché	1,

La demande du client	2,
La concurrence accrue	3,
L'offre par un fournisseur d'une nouvelle fonctionnalité ou solution commerciale	4,
De nouvelles obligations juridiques ou administratives qui entrent en vigueur dans les prochaines années	5,
Autre (NE PAS LIRE)	6,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7,

NEW

POSER Q11A ET Q11B UNIQUEMENT AUX ENTREPRISES MANUFACTURIERES

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

Q11A	Avez-vous utilisé l'une des technologies suivantes ?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Des technologies de fabrication durables (par ex. des technologies qui utilisent les matériaux et l'énergie de façon plus efficace et réduisent drastiquement les émissions)	1,
La fabrication intelligente par TIC (par ex. les technologies de numérisation des processus de production)	2,
La fabrication à haute performance qui combine flexibilité, précision et zéro-défaut (par ex. des machines-outils de haute précision, des capteurs dernière génération ou des imprimantes 3D)	3,
Aucun (NE PAS LIRE)	4,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5,

NEW

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

Q11B	Prévoyez-vous d'utiliser l'une des technologies suivantes au cours des 12 prochains mois ?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Des technologies de fabrication durables (par ex. des technologies qui utilisent les matériaux et l'énergie de façon plus efficace et réduisent drastiquement les émissions)	1,
La fabrication intelligente par TIC (par ex. les technologies de numérisation des processus de production)	2,
La fabrication à haute performance qui combine flexibilité, précision et zéro-défaut (par ex. des machines-outils de haute précision, des capteurs dernière génération ou des imprimantes 3D)	3,
Aucun (NE PAS LIRE)	4,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5,

NEW

POSER A TOUS

ITEMS 4, 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES

LIRE: Le terme de « passation de marchés publics » fait référence à l'achat de biens, de services et de travaux publics par les autorités et organismes publics.

Q12 Depuis janvier 2012, votre entreprise a-t-elle...?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

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

FL394 Q15 TREND MODIFIED

POSER Q13 SI CODE 1 EN Q12 – LES AUTRES ALLER EN SD

Q13 Votre entreprise a-t-elle inclus une de ses innovations dans le cadre d'un contrat de marché public que vous avez remporté ?

(UNE SEULE REPONSE)

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

NEW, BASED ON FL394 Q16