

**ZA6585**

**Flash Eurobarometer 421  
(Internationalisation of Small and Medium-Sized Enterprises)**

**Country Questionnaire  
Luxembourg (French)**

A	Numéro du Flash						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 248 373 284"></td> <td data-bbox="373 248 445 284"></td> <td data-bbox="445 248 518 284"></td> <td data-bbox="518 248 588 284"></td> </tr> </table>							
FL415 A							
B	Pays						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 454 373 490"></td> <td data-bbox="373 454 445 490"></td> </tr> </table>							
FL415 B							
C	Numéro de l'interview						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 660 373 696"></td> <td data-bbox="373 660 445 696"></td> <td data-bbox="445 660 518 696"></td> <td data-bbox="518 660 592 696"></td> <td data-bbox="592 660 665 696"></td> <td data-bbox="665 660 732 696"></td> </tr> </table>							
FL415 C							
NACE	NACE code (Information échantillon)						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 866 1445 902"></td> </tr> </table>							
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 936 373 972"></td> <td data-bbox="373 936 445 972"></td> <td data-bbox="445 936 518 972"></td> <td data-bbox="518 936 592 972"></td> <td data-bbox="592 936 1445 972">NACE code - 4 digits</td> </tr> </table>						NACE code - 4 digits	
				NACE code - 4 digits			
FL415 NACE							
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 1075 1445 1111"></td> </tr> </table>							
SIZE	Taille de l'entreprise (Information échantillon)						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 1214 1445 1249"></td> </tr> </table>							
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="300 1283 373 1319"></td> <td data-bbox="373 1283 445 1319"></td> <td data-bbox="445 1283 518 1319"></td> <td data-bbox="518 1283 592 1319"></td> <td data-bbox="592 1283 1445 1319">Taille de l'entreprise</td> </tr> </table>						Taille de l'entreprise	
				Taille de l'entreprise			
FL415 SIZE							
<p>(INTRO1) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de TNS Belgique, un bureau d'études de marché à Bruxelles. 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?</p>							
<p>(INTRO2) SI LE STANDARDISTE DEMANDE DES INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES : Nous contactons 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.</p>							
<p>SI LE REpondant ELIGIBLE N'EST PAS DISPONIBLE, PRENDRE UN RENDEZ-VOUS</p>							
<p>(INTRO3) (AU MOMENT DE PARLER AU REpondant SELECTIONNE) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de TNS Belgique à Bruxelles.</p>							

(INTRO4) Nous contactons 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 ne devrait pas prendre plus de 15 minutes...

POSER LAN1 SEULEMENT EN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, MD, MK, TR

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

(ENQ LIRE LES POSSIBILITES - 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
	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
	42
	43
	44
Turquie - Turc	45
Turquie - Kurde	46
	47
Royaume-Uni - Anglais	48
	49
Albanie - Albanais	50
Moldovie - Roumain	51
Moldovie - Russe	52

FL415 LAN1

(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...

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.

D1a Combien de salariés (équivalent temps plein) votre entreprise compte-t-elle actuellement ?

(NOTER CLAIREMENT LA REPONSE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D1b) [CODE 999 SI NSP/REFUSE]

			salariés
--	--	--	----------

NEW

POSER D1b SI CODE 999 EN D1a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D1a

D1b Combien de salariés (équivalent temps plein) votre entreprise compte-t-elle actuellement ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Aucun ou 1 salarié	1
2 à 3 salariés	2
4 à 5 salariés	3
6 à 9 salariés	4

10 à 29 salariés	5
30 à 49 salariés	6
50 à 249 salariés	7
250 salariés ou plus	8
NSP/SR (NE PAS LIRE)	9

NEW

SI D1= 8 OU 9 ALORS TERMINER L'ENTRETIEN

D2a En quelle année votre entreprise a-t-elle été créée ?

(NOTER CLAIEMENT LA REPONSE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D2b) [CODE 9999 SI NSP/REFUSE]

--	--	--	--

NEW

POSER D2b SI CODE 999 EN D2a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D2a

D2b En quelle année votre entreprise a-t-elle été créée ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Avant le 1er janvier 2008	1
Entre le 1er janvier 2008 et le 31 décembre 2010	2
Entre le 1er janvier 2011 et le 1er janvier 2015	3
Après le 1er janvier 2015	4
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5

NEW

POSER D3a SI CODE D2b

PROG: LES POURCENTAGES POSITIFS EN D3a PEUVENT SEULEMENT ÊTRE CODÉS 1, 2 OU 3 EN D3b - LES POURCENTAGES NEGATIFS EN D3a PEUVENT SEULEMENT ÊTRE CODÉS 3, 4 OU 5 EN D3b

D3a Veuillez indiquer dans quelle proportion, en pourcentage, le chiffre d'affaires de votre entreprise a augmenté ou diminué depuis janvier 2008.

(NOTER CLAIEMENT "+ / -" ET LE POURCENTAGE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D3b) [CODE 999 SI NSP/REFUSE]

				%
--	--	--	--	---

NEW

POSER D3b SI CODE 999 EN D3a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D3a

D3b Veuillez indiquer dans quelle proportion, en pourcentage, le chiffre d'affaires de votre entreprise a augmenté ou diminué depuis janvier 2008.

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

A augmenté de plus de 25 %	1
A augmenté de 5 à 25 %	2
Est resté à peu près le même	3
A diminué de 5 à 25 %	4
A diminué de plus de 25 %	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

POSER D4a SI CODES 2, 3, 4 EN D2b

PROG: LES PERCENTAGES POSITIFS EN D4a PEUVENT SEULEMENT ÊTRE CODÉS 1, 2 OU 3 EN D4b - ES PERCENTAGES NEGATIFS EN D4a PEUVENT SEULEMENT ÊTRE CODÉS 3, 4 OU 5 EN D4b

D4a Veuillez indiquer dans quelle proportion, en pourcentage, le chiffre d'affaires de votre entreprise a augmenté ou diminué depuis la fin de sa première année d'activité.

(NOTER CLAIREMENT "+ / -" ET LE POURCENTAGE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D4b) [CODE 999 SI NSP/REFUSE]

%

NEW

POSER D4b SI CODE 999 EN D4a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D4a

D4b Veuillez indiquer dans quelle proportion, en pourcentage, le chiffre d'affaires de votre entreprise a augmenté ou diminué depuis la fin de sa première année d'activité.

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

A augmenté de plus de 25 %	1
A augmenté de 5 à 25 %	2
Est resté à peu près le même	3
A diminué de 5 à 25 %	4
A diminué de plus de 25 %	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

POSER D5a SI CODE 1 EN D2b

D5a Combien de salariés (équivalent temps plein) votre entreprise comptait-t-elle en janvier 2008 ?

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D5b) [CODE 999 SI NSP/REFUSE]

salariés

NEW

POSER D5b SI CODE 999 EN D5a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D5a

D5b Combien de salariés (équivalent temps plein) votre entreprise comptait-t-elle en janvier 2008 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Aucun ou 1 salarié	1
2 à 3 salariés	2
4 à 5 salariés	3
6 à 9 salariés	4
10 à 29 salariés	5
30 à 49 salariés	6
50 à 249 salariés	7
250 salariés ou plus	8
NSP/SR (NE PAS LIRE)	9

NEW

POSER D6a SI CODES 2, 3, 4 EN D2b

D6a Combien de salariés (équivalent temps plein) votre entreprise comptait-t-elle à la fin de sa première année d'activité ?

(NOTER CLAIREMENT LA REPONSE - UNE SEULE REPONSE - SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION ET UTILISER LES FOURCHETTES EN D6b) [CODE 999 SI NSP/REFUSE]

salariés

NEW

POSER D6b SI CODE 999 EN D6a - CODER LES REPONSES VALIDES EN D6a





D9b Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

25 000 euros ou moins	1
Plus de 25 000 à 50 000 euros	2
Plus de 50 000 à 100 000 euros	3
Plus de 100 000 à 250 000 euros	4
Plus de 250 000 à 500 000 euros	5
Plus de 500 000 à 2 millions d'euros	6
Plus de 2 à 10 millions d'euros	7
Plus de 10 millions d'euros	8
NSP/SR (NE PAS LIRE)	9

NEW

A TOUS

Q1 Avez-vous entendu ou lu quelque chose à propos de l'« Enterprise Europe Network »?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Oui	1
Non	2
NSP/SR	3

NEW

PROG: CODE 7 ET 8 SONT CODES UNIQUES

PROG: ROTATION ITEMS 1 A 6

Q2 Au cours des trois dernières années, votre entreprise a-t-elle fait l'une des choses suivantes à l'intérieur de l'UE ?

(LIRE - PLUSIERS REPONSES POSSIBLES)

Exporté vers un autre pays	1,
Importé depuis un autre pays	2,
Travaillé avec un partenaire basé à l'étranger à des fins de recherche et développement (R&D)	3,
Travaillé en tant que sous-traitant pour une entreprise basée à l'étranger	4,
Fait appel à un sous-traitant basé à l'étranger	5,
Investi dans une entreprise basée à l'étranger	6,
Aucune (NE PAS LIRE)	7,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	8,

NEW

PROG: CODES 7 ET 8 SONT CODES UNIQUE

PROG: ROTATION ITEMS 1 A 6

Q3 Au cours des trois dernières années, votre entreprise a-t-elle fait l'une des choses suivantes à l'extérieur de l'UE ?

(LIRE - PLUSIERS REPONSES POSSIBLES)

Exporté vers un autre pays	1,
Importé depuis un autre pays	2,
Travaillé avec un partenaire basé à l'étranger à des fins de recherche et développement (R&D)	3,
Travaillé en tant que sous-traitant pour une entreprise basée à l'étranger	4,
Fait appel à un sous-traitant basé à l'étranger	5,
Investi dans une entreprise basée à l'étranger	6,
Aucune (SPONTANE)	7,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	8,

NEW

POSER Q4 SI PAS "CODE 1 EN Q2" ET PAS "CODE 1 EN Q3"

Q4 Avez-vous déjà exporté, essayé d'exporter ou envisagé d'exporter vos produits et/ou services ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Vous avez exporté mais vous avez cessé de le faire	1
Vous avez essayé, mais vous avez abandonné	2
Vous essayez de le faire en ce moment	3
Vous l'envisagez pour l'avenir	4
Vous n'exporterez probablement jamais	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

POSER Q5a SI "CODE 1 EN Q2" OU "CODE 1 EN Q3" OU "CODES 1 OU 2 EN Q4"

PROG: ROTATION DES PROPOSITIONS 1 à 12

Q5a Pour chacune des difficultés suivantes qui peuvent se présenter lorsque l'on exporte, veuillez me dire si cela a été un problème majeur, un problème mineur ou pas un problème du tout.

(LIRE - UNE REPONSE PAR LIGNE)

		Un problème majeur	Un problème mineur	Pas un problème du tout	Sans objet (NE PAS LIRE)	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	--------------------	--------------------	-------------------------	--------------------------	----------------------

1	Les frais de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
2	Votre entreprise ne connaît pas les règles qui doivent être respectées (par exemple en matière d'étiquetage)	1	2	3	4	5
3	Les paiements en provenance d'autres pays ne sont pas suffisamment sécurisés	1	2	3	4	5
4	Les taxes étrangères sont trop compliquées ou trop coûteuses	1	2	3	4	5
5	Votre entreprise ne dispose pas des compétences linguistiques nécessaires pour traiter avec des pays étrangers	1	2	3	4	5
6	Les produits et/ou services de votre entreprise sont spécifiques au marché de votre pays	1	2	3	4	5
7	Résoudre des plaintes et des différends transfrontaliers est trop coûteux	1	2	3	4	5
8	Votre entreprise n'a pas le personnel spécialisé pour s'occuper des exportations	1	2	3	4	5
9	Identifier des partenaires commerciaux à l'étranger est trop difficile	1	2	3	4	5
10	Les procédures administratives sont trop compliquées	1	2	3	4	5
11	L'investissement financier est trop important	1	2	3	4	5

12	Votre entreprise ne sait pas où trouver des informations sur le marché potentiel	1	2	3	4	5
----	--	---	---	---	---	---

NEW

POSER Q5B SI CODE 3 OU 4 OU 5 EN Q4

PROG: ROTATION DES PROPOSITIONS 1 à 12

Q5b	Si votre entreprise devait exporter, veuillez me dire si chacune des difficultés suivantes serait un problème majeur, un problème mineur ou pas un problème du tout.
-----	--

(LIRE - UNE REPONSE PAR LIGNE)

		Un problème majeur	Un problème mineur	Pas un problème du tout	Sans objet (NE PAS LIRE)	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	--------------------	--------------------	-------------------------	--------------------------	----------------------

1	Les frais de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
2	Votre entreprise ne connaît pas les règles qui doivent être respectées (par exemple en matière d'étiquetage)	1	2	3	4	5
3	Les paiements en provenance d'autres pays ne sont pas suffisamment sécurisés	1	2	3	4	5
4	Les taxes étrangères sont trop compliquées ou trop coûteuses	1	2	3	4	5
5	Votre entreprise ne dispose pas des compétences linguistiques nécessaires pour traiter avec des pays étrangers	1	2	3	4	5
6	Les produits et/ou services de votre entreprise sont spécifiques au marché de votre pays	1	2	3	4	5

7	Résoudre des plaintes et des différends transfrontaliers est trop coûteux	1	2	3	4	5
8	Votre entreprise n'a pas le personnel spécialisé pour s'occuper des exportations	1	2	3	4	5
9	Identifier des partenaires commerciaux à l'étranger est trop difficile	1	2	3	4	5
10	Les procédures administratives sont trop compliquées	1	2	3	4	5
11	L'investissement financier est trop important	1	2	3	4	5
12	Votre entreprise ne sait pas où trouver des informations sur le marché potentiel	1	2	3	4	5

NEW

POSER Q6 SI "CODE 1 EN Q2" OU "CODE 1 EN Q3"

PROG: CODE 10 ET 11 SONT CODES UNIQUE

Q6 Vers quels pays avez-vous exporté en 2014 ?

(NE PAS LIRE - PLUSIERS REPONSES POSSIBLES)

L'Union européenne	1
Les États-Unis	2
La Chine	3
La Russie	4
Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord	5
L'Europe de l'Est, le Caucase et les Balkans	6
L'Inde et l'Asie du Sud-Est	7
L'Amérique latine	8
Autre (NE PAS LIRE)	9
Aucun (NE PAS LIRE)	10
NSP/SR (NE PAS LIRE)	11

NEW

POSER Q7a/b/c SI "CODE 1 EN Q2" OU "CODE 1 EN Q3"

LA SOMME DES POURCENTAGES EN Q7a, Q7b.1/2, ET Q7c DOIT ETRE EGALE A 100% (Q7a+Q7b.1/2+Q7c = 100%) SI UN CODE 999 EN Q7a, Q7b.1/2 OU Q7c ALORS LA SOMME DES REPONSES VALIDES (REPONSES ENTRE 0 ET 100%) PEUT ETRE INFERIEURE A 100%

Q7a En 2014, environ quel pourcentage de vos ventes provenait de chacun des marchés suivants ?

(LIRE - NOTER CLAIREMENT LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

du Luxembourg

NEW

POSER Q7b.1 SI UN PAYS DE L'UE

Q7b.1 En 2014, environ quel pourcentage de vos ventes provenait de chacun des marchés suivants ?

(LIRE - NOTER CLAIREMENT LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

d'autres pays de l'UE

NEW

POSER Q7b.2 SI PAS UN PAYS DE L'UE

Q7b.2 En 2014, environ quel pourcentage de vos ventes provenait de chacun des marchés suivants ?

(LIRE - NOTER CLAIREMENT LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

de pays de l'UE

NEW

POSER Q7c SI "CODE 1 EN Q2" OU "CODE 1 EN Q3"

Q7c En 2014, environ quel pourcentage de vos ventes provenait de chacun des marchés suivants ?

(LIRE - NOTER CLAIREMENT LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')

de pays extérieurs à l'UE

ASK ALL

POSER Q8 SI PAS "CODE 2 EN Q2" ET PAS "CODE 2 EN Q3"

Q8 Avez-vous déjà importé, essayé d'importer ou envisagé d'importer des biens et/ ou des services ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

Vous avez importé mais vous avez cessé de le faire	1
Vous avez essayé, mais vous avez abandonné	2
Vous essayez de le faire en ce moment	3
Vous l'envisagez pour l'avenir	4
Vous n'importerez probablement jamais	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

POSER Q9a SI "CODE 2 EN Q2" OU "CODE 2 EN Q3" OU "CODE 1 OU 2 EN Q2"

PROG: ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 8

Q9a Pour chacune des difficultés suivantes qui peuvent se présenter lorsque l'on importe, veuillez me dire si cela a été un problème majeur, un problème mineur ou pas un problème du tout ?

(LIRE - UNE REPONSE PAR LIGNE)

		Un problème majeur	Un problème mineur	Pas un problème du tout	Sans objet (NE PAS LIRE)	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Les frais de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
2	Votre entreprise ne connaît pas les règles qui doivent être respectées (par exemples en matière de douane ou de normes)	1	2	3	4	5
3	Votre entreprise ne dispose pas des compétences linguistiques nécessaires pour traiter avec des pays étrangers	1	2	3	4	5
4	Votre entreprise ne dispose pas du personnel spécialisé pour s'occuper d'importation	1	2	3	4	5

5	Identifier des partenaires commerciaux à l'étranger est trop difficile	1	2	3	4	5
6	Les procédures administratives sont trop compliquées	1	2	3	4	5
7	Votre entreprise ne sait pas où trouver des informations sur des fournisseurs potentiels	1	2	3	4	5
8	Contrôler la qualité de vos commandes est trop difficile	1	2	3	4	5

NEW

POSER Q9b SI CODE 3, 4 OU 5 EN Q8

PROG: ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 8

Q9b	Si votre entreprise devait importer, veuillez me dire si chacune des difficultés suivantes serait un problème majeur, un problème mineur ou pas un problème du tout.
-----	--

(LIRE - UNE REPONSE PAR LIGNE)

		Un problème majeur	Un problème mineur	Pas un problème du tout	Sans objet (NE PAS LIRE)	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Les frais de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
2	Votre entreprise ne connaît pas les règles qui doivent être respectées (par exemples en matière de douane ou de normes)	1	2	3	4	5
3	Votre entreprise ne dispose pas des compétences linguistiques nécessaires pour traiter avec des pays étrangers	1	2	3	4	5



4	Votre entreprise ne dispose pas du personnel spécialisé pour s'occuper d'importation	1	2	3	4	5
5	Identifier des partenaires commerciaux à l'étranger est trop difficile	1	2	3	4	5
6	Les procédures administratives sont trop compliquées	1	2	3	4	5
7	Votre entreprise ne sait pas où trouver des informations sur des fournisseurs potentiels	1	2	3	4	5
8	Contrôler la qualité de vos commandes à l'étranger est trop difficile	1	2	3	4	5

NEW

POSER Q10 SI "CODE2 EN Q2" OU "CODE 2 EN Q3"

PROG: CODE 10 ET 11 SONT CODES UNIQUES

Q10 Depuis quel pays avez-vous importé en 2014 ?

(NE PAS LIRE - PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

L'Union européenne	1,
Les États-Unis	2,
La Chine	3,
La Russie	4,
Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord	5,
L'Europe de l'Est, le Caucase et les Balkans	6,
L'Inde et l'Asie du Sud-Est	7,
L'Amérique latine	8,
Autre (NE PAS LIRE)	9,
Aucun (NE PAS LIRE)	10,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	11,

NEW

A TOUS

PROG: CODE 4 EST UN CODE UNIQUE

Q11	Est-il possible de...?
-----	------------------------

(LIRE - PLUSIERS REPONSES POSSIBLES)
--------------------------------------

Consulter un site Internet qui présente vos produits et/ou services	1,
Commander vos produits et/ou services en ligne	2,
Payer vos produits et/ou services en ligne	3,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4,

NEW
-----

PROG: ROTATION ITEMS 1 A 7
----------------------------

PROG: CODES 9 ET 10 SONT CODES UNIQUES
--

Q12	Parmi les mesures suivantes, laquelle ou lesquelles aiderai(en)t le plus votre entreprise à se lancer à l'international ?
-----	---

(LIRE - MAXIMUM 3 REPONSES)
-----------------------------

Des informations sur les règles et réglementations	1,
Des opportunités de participer à des foires commerciales internationales	2,
Une assistance pour trouver des partenaires commerciaux et créer des réseaux	3,
Des conseils ou des formations	4,
Des aides, des subventions ou des prêts à taux réduit	5,
Des avantages fiscaux	6,
Des informations sur les opportunités de marchés	7,
Autre (NE PAS LIRE)	8,
Aucune (NE PAS LIRE)	9,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	10,

NEW
-----