

ZA6771

**Flash Eurobarometer 433
(Innobarometer 2016 – EU Business Innovation Trends)**

**Country Questionnaire
Switzerland (French)**

| | | | | | | | |
|------|---|--|--|----------------------|--|----------------------|--|
| A | Numéro du Flash (2001-2004) <table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | EB141.5 A | | | | | | |
| B | Pays (2005-2006) <table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table> | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | EB141.5 B | | | | | | |
| C | Numéro de l'interview (2007-2012) <table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | EB141.5 C | | | | | | |
| NACE | NACE code (Information échantillon) (2013-2016) <table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>NACE code - 4 digits</td> </tr> </table> | | | | | NACE code - 4 digits | |
| | | | | NACE code - 4 digits | | | |
| | EB141.5 NACE | | | | | | |

| | |
|------|--|
| SIZE | Taille de l'entreprise (Information échantillon) |
|------|--|

(2017-2021)

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

| |
|--------------|
| EB141.5 SIZE |
|--------------|

(INTRO1) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de l'institut d'études de marché DemoSCOPE. Puis-je parler à (NOM DU REPONDANT OU TITRE\DESCRIPTION DE LA FONCTION SI AUCUN NOM DONNE) ?

(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.

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

(INTRO3) (AU MOMENT DE PARLER AU REPONDANT SELECTIONNE) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de l'institut d'études de marché DemoSCOPE.

(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, CH

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

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

(2022-2023)

| | |
|------------------------|---|
| 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 |

| |
|--------------|
| EB141.5 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...

A TOUS

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

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

LIRE - UNE SEULE REponse

| | (2024) |
|-----------------------|--------|
| 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 (NE PAS LIRE) | 6 |

FL415 D1

SI D1=6 ALORS TERMINER L'ENTRETIEN

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

LIRE - UNE SEULE REPONSE

(2025)

| | |
|--|---|
| Avant le 1er janvier 2010 (M) | 1 |
| Entre le 1er janvier 2010 et le 1er janvier 2015 (M) | 2 |
| Après le 1er janvier 2015 (M) | 3 |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 4 |

FL415 D2

A TOUS

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

D3 Depuis le 1er janvier 2013, votre entreprise a-t-elle... ? (M)

LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

(2026-2030)

| | |
|--|----|
| 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, |

FL415 D3

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 2015? (M)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE)

| | (2047) |
|---|--------|
| Jusqu'à 100 000 francs | 1 |
| Plus de 100 000 francs jusqu'à 500 000 francs | 2 |
| Plus de 500 000 à 2 millions de francs | 3 |
| Plus de 2 à 10 millions de francs | 4 |
| Plus de 10 à 50 millions de francs | 5 |
| Plus de 50 millions de francs | 6 |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 7 |

FL415 D5B

POSER D6 SI L'ENTREPRISE A ETE CREEE AVANT LE 1er JANVIER 2015, CODES 1 OU 2 EN D2 –
LES AUTRES ALLER EN D7 (M)

D6 Depuis janvier 2013, le chiffre d'affaires de votre entreprise a-t-il...? (M)

LIRE - UNE SEULE REPONSE

(2048)

| | |
|---------------------------|---|
| 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 |

FL415 D6

LA SOMME DES POURCENTAGES EN D7.1, D7.2, D7.3 ET D7.4 DOIT ETRE EGALES 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 2015 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')
(2049-2051)

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

FL415 D7.1

D7.2 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2015 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

(NOTER EN CLAIR LA REPONSE EN POURCENTAGE) (SI "NSP/SR" CODER '999')
(2052-2054)

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

FL415 D7.2

| | |
|------|---|
| D7.3 | Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2015 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M) |
|------|---|

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

| |
|-------------|
| (2055-2057) |
|-------------|

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

| |
|------------|
| FL415 D7.3 |
|------------|

| | |
|------|---|
| D7.4 | Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2015 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M) |
|------|---|

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

| |
|-------------|
| (2058-2060) |
|-------------|

| | | | |
|--|--|--|--------------------|
| | | | Dans d'autres pays |
|--|--|--|--------------------|

| |
|------------|
| FL415 D7.4 |
|------------|

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

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)

(2062)

| | |
|--|---|
| 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 |

FL415 Q1

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 2013 ? (M)

LIRE - UNE SEULE REPONSE

| | | Oui | Non | NSP/SR (NE PAS LIRE) |
|--------|---|-----|-----|----------------------------|
| (2063) | 1 Des produits nouveaux ou améliorés de façon significative | 1 | 2 | 3 |
| (2064) | 2 Des services nouveaux ou améliorés de façon significative | 1 | 2 | 3 |
| (2065) | 3 Des processus nouveaux ou améliorés de façon significative (par ex. des processus de production ou des méthodes de distribution) | 1 | 2 | 3 |
| (2066) | 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 |
| (2067) | 5 Des méthodes d'organisation nouvelles ou améliorées de façon significative (M) | 1 | 2 | 3 |

FL415 Q2

POSER Q3 SI A INTRODUIT UN PRODUIT OU SERVICE INNOVANT DEPUIS JANVIER 2013, CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q4 (M)

Q3 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2015 provient des produits ou services innovants introduits depuis janvier 2013 ? (M)

LIRE - UNE SEULE REPONSE

| | (2068) |
|----------------------|---------------|
| 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 |

FL415 Q3

A TOUS

Q4 : ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 7

Q4 Depuis janvier 2013, quel pourcentage de son chiffre d'affaires total votre entreprise a-t-elle investi dans chacune des activités suivantes ? (M)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

| | | 0% | Moins de 1% | 1 à 5 % | Plus de 5% | NSP/SR (NE PAS LIRE) |
|--------|---|----|-------------|---------|------------|----------------------|
| (2069) | 1 La formation | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2070) | 2 Le développement de logiciels | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2071) | 3 L'image de marque et la réputation de l'entreprise, y compris la conception du site web | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2072) | 4 La recherche et le développement (R&D) (M) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2073) | 5 La conception de produits et services | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2074) | 6 L'amélioration des processus commerciaux ou de l'organisation | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (2075) | 7 L'acquisition de machines, équipements, logiciels ou licences | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

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 2013, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ? (M)

LIRE - UNE SEULE REPONSE

| | | Un problème important | Un problème mineur | Pas un problème du tout | NSP/SR (NE PAS LIRE) |
|--|--|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|
|--|--|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|

| | | | | | | |
|--------|---|--|---|---|---|---|
| (2076) | 1 | Un manque de ressources humaines | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2077) | 2 | Un manque de ressources financières | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2078) | 3 | Trouver ou utiliser de nouvelles technologies | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2079) | 4 | Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2080) | 5 | Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2081) | 6 | Des questions administratives ou juridiques | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2082) | 7 | Un manque d'expertise marketing | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | | |
|--------|----|--|---|---|---|---|
| (2083) | 8 | Un marché dominé par des concurrents déjà établis | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2084) | 9 | Une faible demande pour les produits ou services innovants | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2085) | 10 | La faiblesse des réseaux de distribution | 1 | 2 | 3 | 4 |

| |
|-----------|
| FL415 Q5A |
|-----------|

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 2013, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ? (M)

LIRE - UNE SEULE REPONSE

| | | Un problème important | Un problème mineur | Pas un problème du tout | NSP/SR (NE PAS LIRE) |
|--|--|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|
|--|--|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|

| | | | | | | |
|--------|---|--|---|---|---|---|
| (2086) | 1 | Un manque de ressources humaines | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2087) | 2 | Un manque de ressources financières | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2088) | 3 | Trouver ou utiliser de nouvelles technologies | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2089) | 4 | Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2090) | 5 | Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2091) | 6 | Des questions administratives ou juridiques | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | | |
|--------|----|--|---|---|---|---|
| (2092) | 7 | Un manque d'expertise marketing | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2093) | 8 | Un marché dominé par des concurrents déjà établis | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2094) | 9 | Une faible demande à l'égard du produit ou service | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (2095) | 10 | La faiblesse des systèmes de distribution | 1 | 2 | 3 | 4 |

| |
|-----------|
| FL415 Q5B |
|-----------|

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, quels deux types d'intervention sont, parmi les suivants, qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

(2096-2105)

| | |
|--|-----|
| 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, |

FL415 Q6A

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, quels deux types d'intervention sont, parmi les suivants, qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

(2106-2115)

| | |
|--|-----|
| 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, |

FL415 Q6B

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 2015 a été investi dans des activités d'innovation ? (M)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

| | (2116) |
|----------------------|--------|
| 0% | 1 |
| Moins de 1% | 2 |
| Entre 1 et 5% | 3 |
| Entre 6 et 10% | 4 |
| 11% ou plus (M) | 5 |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 6 |

FL415 Q7

| | |
|----|--|
| 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)

(2117)

| | |
|--|---|
| 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 |

FL415 Q8

POSER Q9 ET Q10a SI "INVESTIT DANS L'INNOVATION", EXCLURE SI (CODE 1 EN Q7 ET (CODE 2 OU CODE 3 OU CODE 4 EN Q8)) OU SI (CODE 4 EN Q8) - LES AUTRES ALLER EN Q10B (M)

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)

(2118-2123)

| | |
|---|----|
| 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 | 5, |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 6, |

FL415 Q9

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

Q10a 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)

(2124-2130)

| | |
|--|----|
| Le potentiel du marché | 1, |
| La demande des clients | 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, |

FL415 Q10

POSER Q10b SI "NON" OU "NSP" CODE 2 OU 3 EN Q2.1 ET Q2.2 ET Q2.3 ET Q2.4 ET Q2.5 OU "N'AS PAS INVESTI DANS L'INNOVATION", CODE 1 EN Q7 ET CODE 3 EN Q8 OU "NE PREVOIT PAS DE CONTINUER D'INVESTIR DANS L'INNOVATION" CODE 4 EN Q8 - LES AUTRES ALLER EN Q11a (N)

ROTATION DES ITEMS 1 À 6, ITEM 8 EST CODE UNIQUE (N)

Q10b Quelles sont les deux principales raisons pour lesquelles votre entreprise a décidé de NE PAS investir dans l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

(2131-2138)

| | |
|---|----|
| Un manque de ressources humaines | 1, |
| Un manque de ressources financières | 2, |
| Un manque de compétence | 3, |
| L'absence ou une faible demande | 4, |
| L'investissement ne serait pas rentable | 5, |
| Les conditions légales ou administratives sont trop compliquées | 6, |
| Autre (NE PAS LIRE) | 7, |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 8, |

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)

(2139-2143)

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 les technologies de l'information (TI), (par ex. les technologies de numérisation des processus de production) (M)

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,

FL415 Q11A

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)

(2144-2148)

| |
|---|
| 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) |
| La fabrication intelligente par les technologies de l'information (TI), (par ex. les technologies de numérisation des processus de production) (M) |
| 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) |
| Aucun (NE PAS LIRE) |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) |

- 1,
- 2,
- 3,
- 4,
- 5,

FL415 Q11B

POSER Q12A SI "OUI" CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 OU Q2.3 OU Q2.4 OU Q2.5 – LES AUTRES ALLER EN Q12B (N) POSER Q12B SI "NON" OU "NSP" CODE 2 OU 3 EN Q2.1 ET Q2.2 ET Q2.3 ET Q2.4 ET Q2.5 – LES AUTRES ALLER EN Q13 (N)

ROTATION DES ITEMS 1 À 9, ITEMS 11 ET 12 SONT CODES UNIQUES (N)

Q12A Parmi les compétences suivantes, quelles sont les deux compétences qui peuvent aider votre entreprise à améliorer et soutenir ses activités innovantes au cours des deux prochaines années ? (N)

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

(2149-2159)

| | |
|--|-----|
| Des compétences techniques nécessaires dans votre secteur | 1, |
| Des compétences en ingénierie | 2, |
| Des compétences organisationnelles et de leadership | 3, |
| Des compétences liées aux technologies de l'information (TI) et l'économie numérique | 4, |
| La créativité, l'inventivité, le goût pour l'expérimentation | 5, |
| Des compétences non-techniques comme la flexibilité, l'établissement de relations, la persévérance, etc. | 6, |
| Des compétences en marketing | 7, |
| Des compétences financières relatives à l'investissement et à l'accès au financement | 8, |
| Autre (NE PAS LIRE) | 9, |
| Aucun (NE PAS LIRE) | 10, |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 11, |

NEW

ROTATION DES ITEMS 1 À 9, ITEMS 11 ET 12 SONT CODES UNIQUES (N)

Q12B Parmi les compétences suivantes, quelles sont les deux compétences qui peuvent aider votre entreprise à démarrer et soutenir ses activités d'innovation au cours des deux prochaines années ? (N)

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

| | (2160-2170) |
|--|-------------|
| Des compétences techniques nécessaires dans votre secteur | 1, |
| Des compétences en ingénierie | 2, |
| Des compétences organisationnelles et de leadership | 3, |
| Des compétences liées aux technologies de l'information (TI) et l'économie numérique | 4, |
| La créativité, l'inventivité, le goût pour l'expérimentation | 5, |
| Des compétences non-techniques comme la flexibilité, l'établissement de relations, la persévérance, etc. | 6, |
| Des compétences en marketing | 7, |
| Des compétences financières relatives à l'investissement et à l'accès au financement | 8, |
| Autre (NE PAS LIRE) | 9, |
| Aucun (NE PAS LIRE) | 10, |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 11, |

NEW

POSER A TOUS

ROTATION DES ITEMS 1 À 10, ITEMS 11 ET 13 SONT CODES UNIQUES (N)

Q13 En pensant aux activités d'innovation de votre entreprise dans cinq ans, parmi les domaines suivants dans lequel pensez-vous que l'innovation pourrait avoir un effet positif ? (N)

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

| | (2171-2184) |
|--|-------------|
| La création d'emplois | 1, |
| Les technologies de l'information (TI) et l'économie numérique | 2, |
| Une utilisation efficace des ressources (par exemple une utilisation plus efficace de l'énergie et des matières premières) | 3, |
| L'apprentissage tout au long de la vie et l'amélioration des compétences | 4, |
| La protection de l'environnement | 5, |
| Des solutions de construction pour les futures villes intelligentes | 6, |
| Des applications spatiales | 7, |
| Les soins de santé et médicaux | 8, |
| Les transports et les infrastructures de transport | 9, |
| La disponibilité et la qualité des aliments | 10, |
| Vous ne prévoyez pas introduire de nouvelles innovations dans les cinq prochaines années | 11, |
| Autre (NE PAS LIRE) | 12, |
| Aucun (NE PAS LIRE) | 13, |
| NSP/SR (NE PAS LIRE) | 14, |

NEW