

Commercialisation et impacts de la R-D, 2006

Projet de recherche mené en collaboration par Industrie Canada et Statistique Canada

GUIDE DE L'INTERVIEWEUR

POUR INFORMATION SEULEMENT

Instructions à l'intention de l'intervieweur**Présélection**

Les répondants auront été présélectionnés pour ce qui est de la taille de l'entreprise, de l'industrie et d'autres caractéristiques pertinentes. Certains modules s'appliquent aux concepteurs de technologie, aux innovateurs, aux entreprises de R-D, aux utilisateurs de la technologie, et aux petites entreprises de R-D. Il faut déterminer ces caractéristiques pendant la présélection et utiliser uniquement les modules pertinents (jusqu'à concurrence de 3) pour l'entrevue. Normalement, une entrevue ne devrait pas durer plus d'une heure.

Le répondant devrait être un cadre supérieur de l'entreprise. Le répondant devrait avoir une connaissance approfondie des activités, des stratégies et du rendement de l'entreprise.

Un exemplaire de la « Fiche d'information » peut être envoyé au répondant par courrier électronique ou par télécopieur avant l'entrevue.

Symboles et notation

Le texte qui doit être lu ou paraphrasé est en caractères réguliers. Le texte important est en caractères **réguliers et gras**.

Le texte facultatif comme les questions guide est en *italique*.

Les autres instructions sont en caractères **italiques et gras** de même que les questions en suspens au sujet du guide proprement dit.

Les mots soulignés sont expliqués de façon détaillée dans le glossaire.

Introduction

Présentez le ou les intervieweurs. Donnez des cartes professionnelles. Remerciez le participant.

But de l'entrevue

J'aimerais maintenant prendre un peu de temps pour vous expliquer le but de cette entrevue. N'hésitez pas à m'interrompre si vous avez des questions.

Statistique Canada et d'autres ministères du gouvernement entreprennent la présente étude en collaboration afin de mieux comprendre les facteurs déterminants dans deux domaines. Le premier est la commercialisation, ou l'introduction réussie sur le marché d'applications fondées sur de nouvelles connaissances. Le deuxième secteur englobe les impacts de la recherche-développement, c'est-à-dire qu'on souhaite avoir une meilleure idée de la façon dont la R-D est transférée dans le marché.

Statistique Canada pourrait créer une base de données en combinant l'information tirée de la présente entrevue avec les dossiers existants de Statistique Canada qui contiennent de l'information sur votre entreprise, comme les données provenant de l'Enquête sur l'innovation ou de l'Enquête sur la recherche et le développement dans l'industrie canadienne.

Nous souhaitons recueillir vos opinions sur la commercialisation et sur les impacts de la R-D.

L'entrevue intégrale devrait prendre environ une heure. Si nous n'avons pas le temps de recueillir vos réponses à toutes les questions détaillées, nous vous saurions gré de consacrer quelques minutes à la dernière question (qui porte sur « les autres facteurs »).

Si vous le souhaitez, nous pouvons vous inscrire sur la liste de diffusion de tous les documents qui seront publiés d'après les résultats de ces entrevues.

Dans l'affirmative, prenez la carte professionnelle du répondant ou son adresse détaillée, ainsi que son adresse électronique.

Autorité

La présente série d'entrevues est effectuée en vertu de la *Loi sur la statistique*, Lois révisées du Canada, 1985, chapitre S19. La participation à cette étude est volontaire.

Confidentialité

Les notes prises le seront en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*. Tout ce que vous nous direz demeurera strictement confidentiel. Les renseignements recueillis durant cette entrevue seront analysés en même temps que ceux provenant d'autres entrevues afin d'obtenir une vue d'ensemble. Nous ne diffuserons aucun renseignement permettant de vous identifier ou d'identifier votre entreprise.

Qui devrait participer à l'entrevue?

Un cadre supérieur bien renseigné ou le PDG, qui connaît bien les activités de R-D et de commercialisation de l'entreprise, serait le mieux placé pour donner les renseignements nécessaires à l'entrevue.

Processus pour les participants aux entrevues individuelles

Voici un bref aperçu du processus d'entrevue :

- Nous exposerons d'abord le contexte et nous vous donnerons un aperçu du projet.
- Nous vous poserons ensuite des questions relatives à trois grands thèmes :
 - A) Le contexte et la gestion
 - B) Choisissez au moins un des deux modules suivants : « La commercialisation de la R-D » et « La commercialisation de l'innovation ».
 - C) Choisissez parmi les autres modules de 1 à 8.
- Enfin, nous vous demanderons d'indiquer tout facteur déterminant dont il n'a pas été discuté et qui est lié à la façon dont vous avez mis au point de nouvelles idées pour en faire des succès commerciaux.

Avez-vous des questions avant de commencer?

POUR INFORMATION SEULEMENT

Questions concernant l'entrevue

Contexte du projet

Statistique Canada effectue diverses enquêtes sur la R-D, l'innovation et les technologies de pointe et a effectué d'autres recherches fondées sur des entrevues. Grâce à ces efforts, nous avons maintenant une bonne idée de ce qui a contribué aux nouvelles connaissances en ce qui a trait aux affaires, que ce soit sous forme de nouveaux produits ou de nouveaux procédés. Nous avons appris, au cours des enquêtes et des projets précédents, que des inventions importantes ou des projets de R-D réussis ne sont pas une garantie que l'entreprise, ou le pays, en tirera profit sur le plan économique.

L'objet de la présente étude consiste à obtenir un aperçu de certains des aspects essentiels de la commercialisation, c'est-à-dire les applications des nouvelles connaissances sur le marché. De plus, nous enquêtons sur les impacts de la recherche-développement.

Début de l'entreprise et jalons

Tous les répondants doivent répondre aux questions de cette section. L'intervieweur pourra demander des clarifications mais la description du contexte ne devrait pas excéder 5 minutes.

Pour situer les questions précises dans un contexte, pourriez-vous nous parler un peu de l'historique de votre entreprise? Comment l'entreprise a-t-elle débuté? S'agit-il d'une entreprise dérivée d'un établissement public ou d'une autre entreprise? Quels sont vos produits? Qui sont vos clients? Combien d'employés avez-vous? Combien d'entreprises vous font une sérieuse concurrence?

Gestion

Tous les répondants doivent répondre aux questions de cette section.

Question 1 : Votre entreprise a-t-elle une structure établie? Un conseil d'administration? Un comité consultatif?

Question 2 : Comment votre entreprise veille-t-elle à l'accessibilité des compétences nécessaires pour la gestion des affaires, les finances, la loi (propriété intellectuelle, taxe), la technologie, etc.?

Question 3 : Comment faites-vous pour attirer, pour conserver et pour former du personnel qualifié pour vous aider à réussir votre commercialisation? S'agit-il d'un aspect essentiel de vos affaires?

Question 4 : Votre entreprise dispose-t-elle d'un plan d'entreprise rédigé et bien établi, d'un plan stratégique ou d'un plan de croissance? Quelles sont les stratégies d'affaires utilisées pour commercialiser les nouveaux produits et procédés? [p. ex., le marché à créneaux, l'avantage financier, la rivalisation avec les entreprises concurrentes, l'augmentation de la part de marché]

Module 1 : Commercialisation de la R-D

Question-filtre : Avez-vous effectué de la R-D au cours des cinq dernières années?

Question 1.1 : Votre entreprise mène-t-elle des projets de R-D à l'occasion ou d'une façon plus systématique et courante?

Question 1.2 : Quelles sont les activités que vous entreprenez pour tirer le meilleur parti de votre R-D?

Question 1.3 : Quels obstacles avez-vous rencontrés avant de réussir la commercialisation des résultats de votre R-D?

Question 1.4 : Y a-t-il eu des occasions où la R-D n'a pas donné lieu à un nouveau produit ou à la modification d'un produit? S'il y a eu de telles occasions, quelles étaient les raisons? Quelle serait la meilleure façon de mesurer la proportion de votre effort en R-D qui n'a pas encore été incorporée à un produit (proportion de projets, dépenses, proportion de temps, etc.)?

Question 1.5 : Votre taux de succès et la rapidité d'atteinte du succès (en ce qui a trait aux projets de R-D qui produisent des produits) ont-ils changé au fil du temps? Dans l'affirmative, à quoi attribuez-vous ce changement?

Module 2 : Commercialisation de l'innovation

Question-filtre : Avez-vous lancé un nouveau produit ou un produit considérablement amélioré sur le marché au cours des trois dernières années? Dans l'affirmative, veuillez décrire l'innovation?

Question 2.1 : Quelles activités entreprenez-vous pour veiller à tirer le meilleur parti de votre innovation après son lancement sur le marché? [exemples : la publicité, les alliances commerciales, la distribution outre-mer, etc.]

Question 2.2 : Quels obstacles avez-vous rencontré avant de réussir la commercialisation de votre innovation? [p. ex., l'acceptation du produit par les clients ou par le marché, les problèmes de production, les problèmes de distribution, etc.]

Question 2.3 : Laquelle des stratégies suivantes préféreriez-vous pour commercialiser vos nouveaux produits ou procédés : la production interne, l'impartition, ou l'autorisation d'exploitation des droits de propriété intellectuelle? Qu'est-ce qui motive votre choix?

Question 2.4 : Comment financez-vous vos activités de commercialisation?

Module 3 : Gestion des propriétés intellectuelles

Question-filtre : Élaborez-vous des nouvelles technologies ou des logiciels; produisez-vous des documents éligibles au droit d'auteur ou des marques de commerce?

Question 3.1 : Quelles sont les propriétés intellectuelles que vous produisez?

Question 3.2 : Quels moyens utilisez-vous pour protéger vos propriétés intellectuelles? Si vous ne protégez pas votre propriété intellectuelle, quelles sont vos raisons?

Question 3.3 : Comment faites-vous le suivi des annonces de nouvelles propriétés intellectuelles (habituellement, des inventions)? Combien d'annonces d'invention et de demandes de brevet votre entreprise a-t-elle effectuées au cours de la dernière année? Combien d'inventions vous sont-elles attribuables et combien de brevets détenez-vous actuellement? Peut-on en dire autant de vos principaux concurrents?

Question 3.4 : Seriez-vous intéressé à l'octroi de licences pour vos droits de propriété intellectuelle en échange d'une pleine commercialisation?

Module 4 : Activités de précommercialisation (étude et faisabilité)

Question-filtre : Effectuez-vous de la R-D?

Question 4.1 : Quelles activités entreprenez-vous pour centrer la recherche sur des secteurs plus commercialisables? [par exemple, lier les chercheurs aux activités d'affaires, les partenariats, effectuer les évaluations des besoins, ...]

Question 4.2 : Quelles activités entreprenez-vous pour veiller à la faisabilité de marché des produits? [par exemple, des études de marché, des études de commercialisation, des études de faisabilité]

Module 5 : Obtention de licences

Question-filtre : Faites-vous l'acquisition de licences pour utiliser des technologies (à l'exclusion des licences d'utilisation de logiciels de moins de 1 000 \$)?

Question 5.1 : Pourriez-vous facilement rendre compte de la proportion de licences (en ce qui a trait aux droits de licences ou au nombre de licences) acquises auprès d'universités canadiennes, du gouvernement fédéral, d'autres gouvernements canadiens, d'hôpitaux canadiens, d'autres entreprises de la même province, d'autres entreprises au Canada, d'entreprises dans d'autres pays, de gouvernements étrangers ou d'établissements?

Question 5.2 : Quelle est l'importance des technologies sous licence qui proviennent des sources mentionnées pour votre entreprise (d'aucune importance à absolument fondamentales)?

Question 5.3 : À quels accords d'octroi de licences participez-vous (p. ex., paiement de redevances, concession réciproque de licences, autres)?

Module 6 : Octroi de licences

Question-filtre : Octroyez-vous les licences d'utilisation de vos technologies (y compris des licences d'utilisation de logiciels de plus de 1 000 \$) à des clients?

Question 6.1 : À qui octroyez-vous des licences parmi les organismes suivants : aux universités canadiennes, au gouvernement fédéral, à d'autres gouvernements canadiens, aux hôpitaux canadiens, à d'autres entreprises de la même province, à d'autres entreprises au Canada, à des entreprises dans d'autres pays, à des gouvernements étrangers ou à des établissements?

Question 6.2 : À quels accords d'octroi de licences participez-vous (p. ex., paiement de redevances, concession réciproque de licences, autres)?

Question 6.3 : L'octroi de licences est-il une stratégie intentionnelle de votre entreprise?

Module 7 : Innovation de procédé

Question-filtre : Avez-vous lancé un nouveau procédé ou un procédé considérablement amélioré, une modification organisationnelle ou une innovation sur le marché au cours des trois dernières années? [Si le répondant n'a pas répondu au module 7, posez les questions] Dans l'affirmative, veuillez décrire l'innovation.

Question 7.1 : Comment l'élaboration de nouveaux procédés a-t-elle contribué à la rentabilité de votre entreprise? (p. ex., réduction des coûts, amélioration de la qualité, augmentation du volume, amélioration du délai de production)

Question 7.2 : Comment, et à quelle fréquence, évaluez-vous et modifiez-vous vos procédés?

Module 8 : Petites entreprises de R-D

Question-filtre : Avez-vous effectué de la R-D au cours des cinq dernières années? Votre entreprise dispose-t-elle de moins de 20 employés **ou** de moins de 100 000 \$ pour les dépenses en R-D?

Question 8.1 : Quel est le rôle de la R-D dans votre entreprise? À quelle fréquence faites-vous de la R-D? Qui en est chargé?

Question 8.2 : Recevez-vous un crédit d'impôt pour la RS&DE? Dans la négative, pour quelle raison? Dans l'affirmative, le programme RS&DE a-t-il motivé votre R-D? Participez-vous à d'autres programmes de soutien de la R-D?

Question 8.3 : Si vous n'effectuez pas de R-D de façon permanente, quels sont les facteurs qui ont une incidence sur la décision d'effectuer ou de ne pas effectuer de R-D? (p. ex., la disponibilité des fonds, le besoin d'une raison, la disponibilité des gens, l'étape de développement)

Question 8.4 : Quelles sont les sources de financement de votre R-D (p. ex., les revenus, le capital de risque)? Comment l'accessibilité de ce financement influe-t-elle sur votre utilisation du programme RS&DE?

Module 9 : Autres facteurs

Question-filtre : Tous.

Question 11.1 : Y a-t-il d'autres facteurs dont nous n'avons pas discuté et qui, selon vous, ont contribué considérablement à votre capacité de transformer vos nouvelles idées en réussites commerciales?

Conclusion

Merci beaucoup de nous avoir accordé de votre temps. Les renseignements que vous nous avez communiqués nous seront très utiles pour notre étude.

Si vous avez d'autres commentaires à formuler sur le sujet, n'hésitez pas à nous téléphoner. En outre, si vous possédez des documents sur votre entreprise, qui, selon vous, pourraient nous être utiles, nous vous serions reconnaissants de nous les transmettre. Nos noms et adresses figurent sur la **Fiche d'information**.

En gage d'appréciation pour votre participation à l'étude, nous aimerions vous remettre un exemplaire de la publication **Un portrait du Canada**, ainsi qu'un exemplaire du **Bulletin de l'analyse en innovation**.

Glossaire

Travailleurs contractuels et consultants : *Personnes qui travaillent à contrat pour l'entreprise et fournissent généralement des services précis, souvent à court terme. Habituellement, ces personnes ne sont pas comptées comme des employés.*

Œuvre éligible au droit d'auteur : *Les œuvres littéraires, artistiques, dramatiques ou musicales qui sont susceptibles d'être protégées par le droit d'auteur notamment, les livres, les articles, les exposés, etc.*

Accord de concession réciproque de licences : *Un accord entre deux entreprises ou plus qui concède l'autorisation juridique d'utiliser les brevets ou la technologie exclusive des autres entreprises.*

Employés : *Équivalents-temps plein, à l'exclusion des partenaires et des administrateurs de la société.*

Innovation : *Pour la présente étude, l'innovation désigne la première mise sur le marché d'un produit ou d'un procédé nouveau ou considérablement amélioré.*

Propriété intellectuelle : *S'entend des créations de l'esprit humain pouvant être protégées par des moyens juridiques : les inventions, les œuvres susceptibles d'être protégées par le droit d'auteur, les dessins industriels, les brevets, le savoir-faire, les topographies de circuits intégrés, les nouvelles variétés végétales et le savoir-faire.*

Élaboration commune : *Une ou plusieurs entreprises qui mettent leurs efforts en commun pour élaborer de nouveaux produits ou une nouvelle technologie.*

Accord de licence : *Autorisation juridique d'utiliser des brevets ou une technologie exclusive en échange de droits perçus à l'avance ou de redevances.*

Échange de personnel : *Un programme permanent et réciproque dans le cadre duquel des chercheurs d'une entreprise travaillent un certain temps pour l'entreprise partenaire.*

Innovation de procédé : *Les innovations de procédé sont des modifications importantes apportées aux méthodes de production et de livraison. (Les innovations de produits sous-entendent des changements importants dans les capacités du bien ou du service).*

R-D (recherche-développement) : *Dépenses au titre de la recherche scientifique et du développement expérimental admissibles ou non au crédit d'impôt pour la RS&DE.*

Revenus : *Revenus annuels de toutes sources.*

Secteur (groupe) : *Niveau à trois chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) ou de la Classification type des industries de 1980 (CTI80).*

PME (petite et moyenne entreprise) : *Expression utilisée pour décrire les entreprises de taille moyenne et petite.*

Entreprise dérivée : *Une entreprise établie avec l'aide d'une société mère pour a) exploiter une technologie particulière en vertu d'une licence, b) mener de la R-D pour développer une technologie que la société mère exploitera ensuite sous licence ou c) fournir un service offert initialement par la société mère.*

Crédit d'impôt pour la RS&DE : *Le Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS&DE) est un programme fédéral d'incitatif fiscal visant à encourager les entreprises canadiennes de toutes les tailles et de tous les secteurs à effectuer de la recherche-développement (R-D) au Canada.*

Filiale : Une entreprise ayant des comptes à rendre sur le plan juridique à une société mère.

Investissements dans les acquisitions de technologie : Investissements étrangers dans des entreprises visant à obtenir l'accès à la technologie, particulièrement dans les jeunes entreprises ou les moyennes entreprises innovatrices.

Échange de technologie : Un troc de technologies exclusives, qui peut comprendre ou non un transfert d'argent.

Technologie : Application pratique des connaissances. Nous utilisons le mot technologie en tant que terme général englobant les biens, les services, les procédés, le savoir, la conception, etc. produits par une entreprise axée sur les technologies.

Capital de risque : Capital investi par des sociétés d'investissement en capital de risque dans des entreprises privées, généralement grâce à un contrat de prise ferme visant des actions ou des obligations convertibles nouvellement émises.

Visites et participation à la recherche : L'envoi de chercheurs pour visiter, observer, et participer aux activités en R-D de l'entreprise partenaire.

POUR INFORMATION SEULEMENT