

Flash Eurobarometer 212
October 2007

Attitudes towards the planned EU pilot project -
Erasmus for Young Entrepreneurs

Part 1: Survey among representatives
of start-up counselling and support organisations
in the EU Member States

Basic bilingual questionnaire

The GALLUP Organization

Flash 212 – Entrepreneurs-centre

Introduction

Business Start-up support organisations, such as One Stop Shop Plus Centres (OSS+ centres), can be an OSS in the sense of the 2006 Spring Summit conclusions: a single location where the entrepreneur can fulfil all the administrative procedures to start-up a company. In addition to that, these centres must provide support services (such as training, advice, guidance etc.) to start-up either prior or during the start-up phase.

CA. Information about the Business start-up support organisations, such as One Stop Shop Plus Centres (“Mapping exercise”)

CA1. What type of organisation are you or do you belong to?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Chamber of Commerce 1
- Chamber of Crafts 2
- Business association 3
- Trade association 4
- Municipality/local administration 5
- Private company 6
- Trade association 7
- [DK/NA] 9

Introduction

Les organismes de soutien au démarrage d’entreprise, tels que les Agences pour la Création d’Entreprises (ACE), peuvent être un ACE dans le sens des conclusions du sommet du printemps 2006: un lieu unique où les entrepreneurs peuvent remplir toutes les démarches administratives pour démarrer une société. De plus, ces centres doivent fournir des services de soutien (tels que la formation, le conseil, l’orientation etc.) à la création que ce soit avant ou pendant la phase de création.

CA. Information sur les organismes de soutien à la création d’entreprise comme les Agences pour la Création d’Entreprises (“Exercice cartographique”)

CA1. Quel type d’organisme êtes-vous ou à quel type d’organisme appartenez-vous ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Chambre de Commerce 1
- Chambre des Métiers 2
- Association d’entreprises 3
- Association professionnelle 4
- Municipalité / administration locale 5
- Société privée 6
- Autre organisme 7
- [NSP/SR] 9

CA2. Please indicate which type of services you offer:

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Offer 1
- Don't offer 2
- [DK/NA] 9

- A. Information and consultancy on legal forms. 1 2 9
- B. Information and consultancy on business locations. 1 2 9
- C. Information on how to develop a business plan 1 2 9
- D. Individualised support on business plan development. 1 2 9
- E. Information on grants/subsidies available. 1 2 9
- F. Management/delivery of support grants or subsidies 1 2 9
- G. Support/consultancy on financial aspects particularly
bank negotiation. 1 2 9
- H. Provision of marketing consultancy services..... 1 2 9
- I. Provision of general (strategic) consultancy services 1 2 9
- J. Fully customer tailored support on demand. 1 2 9
- K. Other services than the services mentioned so far..... 1 2 9

CA2. Veuillez indiquer quels types de services vous proposez :

[LIRE – UNE SEULE REPOSE PAR LIGNE]

- Propose 1
- Ne propose pas 2
- [NSP/SR] 9

- A. Informations et conseil sur les formes judiciaires 1 2 9
- B. Informations et conseil sur les sites d'affaires 1 2 9
- C. Informations sur la manière de développer un plan d'affaires 1 2 9
- D. Assistance personnalisée sur le développement du plan d'affaires 1 2 9
- E. Informations sur les subventions/ primes disponibles..... 1 2 9
- F. Gestion / distribution de subventions ou de primes de soutien 1 2 9
- G. Soutien/conseil sur les aspects financiers particulièrement la
négociation bancaire..... 1 2 9
- H. Prestation de services de conseil marketing 1 2 9
- I. Prestation de services de conseil généraux (stratégiques) 1 2 9
- J. Soutien parfaitement adapté aux clients sur demande 1 2 9
- K. Autres services que les services mentionnés jusqu'ici 1 2 9

CA3. What are the means you use to deliver your services?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
- Not mentioned 2
- [DK/NA] 9

- A. Training seminars..... 1 2 9
- B. Big events (fairs, conferences etc.) 1 2 9
- C. Individual support 1 2 9
- D. Web based services..... 1 2 9
- E. Other means. 1 2 9

CA4. What kind of staff is involved in the delivery of your services?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Own staff 1
- External staff. 2
- Both 3
- [DK/NA] 9

CA5. Do you advertise your services?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Yes 1
- No 2 GO TO CA8
- [DK/NA] 9 GO TO CA8

CA3. Quels sont les moyens que vous utilisez pour fournir vos services ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
- Non mentionné 2
- [NSP/SR] 9

- A. Séminaires de formation..... 1 2 9
- B. Grands évènements (salons, conférences etc.) 1 2 9
- C. Soutien individuel 1 2 9
- D. Services en ligne 1 2 9
- E. Autres moyens 1 2 9

CA4. Quel type de personnel est impliqué dans la distribution de vos services ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Propre personnel 1
- Personnel externe 2
- Les deux 3
- [NSP/SR] 9

CA5. Faites-vous de la publicité pour vos services ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Oui 1
- Non 2 ALLER A CA8
- [NSP/SR] 9 ALLER A CA8

[If CA5=1]

CA6. Where do you advertise your services?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
 - Not mentioned..... 2
 - [DK/NA] 9
-
- A. Newspapers and magazines..... 1 2 9
 - B. Specialised media: Newsletters and expert journals..... 1 2 9
 - C. Radio and TV..... 1 2 9
 - D. Own Website 1 2 9
 - E. Other Website..... 1 2 9
 - F. Other means of advertising 1 2 9

[Si CA5=1]

CA6. Où faites-vous de la publicité pour vos services ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
 - Non mentionné 2
 - [NSP/SR] 9
-
- A. Journaux et magazines 1 2 9
 - B. Média spécialisés : Newsletters et journaux spécialisés 1 2 9
 - C. Radio et Télévision..... 1 2 9
 - D. Propre site Internet..... 1 2 9
 - E. Autre site Internet 1 2 9
 - F. Autre moyens de publicité 1 2 9

CA7. How frequently do you advertise your services in [IF THE ANSWER TO THE GIVEN category IN CA6 a-f=1]?

- Once per week..... 6
- Once per month..... 5
- Every 2 month..... 4
- Every 3-6 month..... 3
- Once a year..... 2
- [Never]..... 1
- [DK/NA]..... 9

- CA7a. Newspapers and magazines..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7b. Specialised media: Newsletters and expert journals 6 5 4 3 2 1 9
- CA7c. Radio and TV..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7d. Own Website..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7e. Other Website..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7f. Other means of advertising..... 6 5 4 3 2 1 9

[TO ALL]

CA8. Please tell me which are the most important target groups of your organisation?

[DO NOT READ, JUST CODE - SEVERAL ANSWERS POSSIBLE]

- Students..... 1
- Apprentices..... 2
- Craftsmen/women..... 3
- Entrepreneurs..... 4
- Unemployed..... 5
- Other target group..... 6
- [DK/NA]..... 9

CA7. A quelle fréquence faites-vous de la publicité pour vos services dans [SI LA REPONSE DONNEE A CA6 a-f=1]

- Une fois par semaine..... 6
- Une fois par mois..... 5
- Tous les 2 mois..... 4
- Tous les 3-6 mois..... 3
- Une fois par an..... 2
- [Jamais]..... 1
- [NSP/SR]..... 9

- CA7a. Journaux et magazines..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7b. Média spécialisés : Newsletters et journaux spécialisés 6 5 4 3 2 1 9
- CA7c. Radio et Télévision..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7d. Propre site Internet..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7e. Autre site Internet..... 6 5 4 3 2 1 9
- CA7f. Autre moyens de publicité..... 6 5 4 3 2 1 9

[POSER A TOUS]

CA8. Veuillez me dire quels sont les groupes cibles les plus importants de votre organisme ?

[NE PAS LIRE, CODER SIMPLEMENT - PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES]

- Etudiants..... 1
- Apprentis..... 2
- Artisans/Ouvriers..... 3
- Entrepreneurs..... 4
- Sans emploi..... 5
- Autre groupe cible..... 6
- [NSP/SR]..... 9

CA9a. Are your services tailored to a specific age group?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Yes 1
- No 2 GO TO CA10
- [DK/NA] 9 GO TO CA10

[IF CA9a=1]

CA9b. What is the age category of your target group? Could you tell me first what is the lower age limit for the target group?

- lower limit: [][] years old
- [DK/NA]

CA9c. And what is the upper age limit for the target group?

- higher limit: [][] years old
- [DK/NA]

CA9a. Vos services sont-ils adaptés à une tranche d'âges en particulier ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Oui 1
- Non 2 ALLER A CA10
- [NSP/SR] 9 ALLER A CA10

[SI CA9a=1]

CA9b. Quelle est la tranche d'âges de votre groupe cible ? Pouvez-vous me dire tout d'abord quelle est la limite d'âge inférieure du groupe cible ?

- limite inférieure : [][] ans
- [NSP/SR]

CA9c. Et quelle est la limite d'âge supérieure du groupe cible ?

- limite supérieure : [][] ans
- [NSP/SR]

[TO ALL]

CA10. Could you please indicate for each of the administrative obstacle faced by would-be entrepreneurs when starting up a company if they are very important, rather important, rather unimportant or not important at all for your clients?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Very important..... 1
- Rather important 2
- Rather unimportant 3
- Not important at all..... 4
- [DK/NA]..... 9

- A. Writing of the company statute, bylaws and notarisation process... 1 2 3 4 9
- B. Obtaining approval for the requested company name 1 2 3 4 9
- C. Obtaining certificates on the partners (good conducts, qualifications, etc) 1 2 3 4 9
- D. Registering the company 1 2 3 4 9
- E. Obtaining the fiscal ID number, register for taxes 1 2 3 4 9
- F. Registering for VAT 1 2 3 4 9
- G. Registering for social security, pension funds, etc..... 1 2 3 4 9

[POSER A TOUS]

CA10. Pourriez-vous indiquer pour chacun des obstacles administratifs suivants rencontrés par des entrepreneurs en devenir lors d'une création de société, s'ils sont très importants, plutôt importants, plutôt pas importants ou pas du tout importants pour vos clients ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Très important 1
- Plutôt importants 2
- Plutôt pas importants..... 3
- Pas du tout importants 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. Ecriture des statuts de la société, arrêtés municipaux et processus notariaux..... 1 2 3 4 9
- B. Obtention de l'approbation du nom demandé pour la société 1 2 3 4 9
- C. Obtention des certificats sur les partenaires (bonnes conduites, qualifications, etc) 1 2 3 4 9
- D. Enregistrement de la société..... 1 2 3 4 9
- E. Obtention des numéros d'identification fiscale, enregistrements pour les taxes 1 2 3 4 9
- F. Enregistrement pour la TVA 1 2 3 4 9
- G. Enregistrement pour la sécurité sociale, les caisses de retraite, etc 1 2 3 4 9

CA11. Could you please indicate for each of the possible constraints faced by would-be entrepreneurs when starting up a company if they are very important, rather important, rather unimportant or not at all important for your clients?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Very important..... 1
- Rather important 2
- Rather unimportant 3
- Not important at all..... 4
- [DK/NA]..... 9

- A. Lack of business idea or business opportunity..... 1 2 3 4 9
- B. Lack of finances 1 2 3 4 9
- C. Lack of skills 1 2 3 4 9
- D. Lack of willingness to take the risk..... 1 2 3 4 9
- E. Lack of information..... 1 2 3 4 9
- F. Lack of simple administrative procedures 1 2 3 4 9

CA11. Pourriez-vous indiquer pour chacune des contraintes possibles suivantes rencontrées par des entrepreneurs en devenir lors d'une création de société, si elles sont très importantes, plutôt importantes, plutôt pas importantes ou pas du tout importantes pour vos clients ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Très important 1
- Plutôt importants 2
- Plutôt pas importants..... 3
- Pas du tout importants 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. Manque d'idée d'affaires ou d'opportunité professionnelle.... 1 2 3 4 9
- B. Manque de financement 1 2 3 4 9
- C. Manque de compétences 1 2 3 4 9
- D. Manque de volonté de prendre le risque 1 2 3 4 9
- E. Manque d'informations 1 2 3 4 9
- F. Manque de procédures administratives simples..... 1 2 3 4 9

CA12. For each of the following measures, please tell me if this measure is very important, rather important, rather not important or not important at all for enhancing the number of start-ups.

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Very important..... 1
- Rather important 2
- Rather unimportant 3
- Not important at all..... 4
- [DK/NA]..... 9

- A. Create a more favourable entrepreneurial environment (taxes, laws, infrastructure etc.)..... 1 2 3 4 9
- B. Improve entrepreneurship education in schools / university.. 1 2 3 4 9
- C. Facilitate access to finance..... 1 2 3 4 9
- D. Reduce red tape / administrative burden 1 2 3 4 9
- E. Improve access to information and guidance..... 1 2 3 4 9

CA13. Are you aware of the Services Directive?

[READ OUT – ONE ANSWER POSSIBLE]

- Yes 1
- No..... 2 GO TO PART CB
- [DK/NA] 9 GO TO PART CB

CA12. Pour chacune des mesures suivantes, merci de me dire si cette mesure est très importante, plutôt importante, plutôt pas importante ou pas du tout importante pour encourager le nombre de créations d'entreprises.

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Très important 1
- Plutôt importants 2
- Plutôt pas importants..... 3
- Pas du tout importants 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. Créer un environnement plus favorable à la création d'entreprise (taxes, lois, infrastructures etc.)..... 1 2 3 4 9
- B. Améliorer l'éducation à l'esprit d'entreprise dans les écoles / universités 1 2 3 4 9
- C. Faciliter l'accès au financement 1 2 3 4 9
- D. Réduire la paperasserie / les formalités administratives 1 2 3 4 9
- E. Améliorer l'accès à l'information et l'orientation 1 2 3 4 9

CA13. Connaissez-vous la Directive Services ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Oui 1
- Non 2 ALLER A LA PARTIE CB
- [NSP/SR]..... 9 ALLER A LA PARTIE CB

[IF CA13=1]

CA14. What kind of impact do you think the Services Directive is going to have on the way your organisation operates? Do you think the impact will be very high, rather high, rather low, or will there be no impact at all?

[READ OUT – ONE ANSWER POSSIBLE]

- Very high 1
- Rather high 2
- Rather low 2 GO TO PART CB
- No impact at all 2 GO TO PART CB
- [DK/NA] 9 GO TO PART CB

[IF CA14=1 or 2]

CA15. What are the ongoing or planned actions at your organisation to adapt to this Directive?

[READ OUT– ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
 - Not mentioned 2
 - [DK/NA] 9
-
- A. Methods and systems will be changed 1 2 9
 - B. Additional responsibilities will be added 1 2 9
 - C. Responsibilities will be transferred to another organisation/body 1 2 9
 - D. Start-up process will be converted into a web based system 1 2 9
 - E. Other actions 1 2 9

[SI CA13=1]

CA14. Selon vous, quel impact la Directive Services va-t-elle avoir sur la manière dont votre organisme fonctionne ? Pensez-vous que l'impact sera très fort, plutôt fort, plutôt faible ou qu'il n'y aura pas du tout d'impact ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Très fort 1
- Plutôt fort 2
- Plutôt faible 2 ALLER A LA PARTIE CB
- Pas du tout d'impact 2 ALLER A LA PARTIE CB
- [NSP/SR] 9 ALLER A LA PARTIE CB

[SI CA14=1 ou 2]

CA15. Quelles sont les actions en cours ou les actions prévues par votre organisme pour s'adapter à cette Directive ?

[LIRE– UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
 - Non mentionné 2
 - [NSP/SR] 9
-
- A. Des méthodes et systèmes seront changés 1 2 9
 - B. Des responsabilités supplémentaires seront ajoutées 1 2 9
 - C. Des responsabilités seront transférées à un autre organisme 1 2 9
 - D. Le processus de création d'entreprise sera converti vers un système Internet 1 2 9
 - E. Autes actions 1 2 9

CB. Information on opinions and ideas about the planned pilot project
"Erasmus for young entrepreneurs"

[TO ALL]

CB1. There is the idea to launch an EU programme that would support young would-be entrepreneurs who want to spend a period of time in another country in order to learn from and exchange experiences with other entrepreneurs and look for potential partners.

In your opinion, how useful would such a programme be for clients of your organisation, provided that expenses are at least partially covered?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Very useful 1 GO TO CB3
- Rather useful 2 GO TO CB3
- Rather un-useful 3
- Not useful at all 4
- [DK/NA] 9

CB. Informations sur les opinions et les idées à propos du projet pilote
prévu "Erasmus pour les jeunes entrepreneurs"

[POSER A TOUS]

CB1. Il existe l'idée de lancer un programme de l'Union Européenne qui soutiendrait les jeunes entrepreneurs en devenir qui veulent passer un moment dans un autre pays afin d'apprendre et d'échanger des expériences avec d'autres entrepreneurs et de chercher des partenaires potentiels.

D'après vous, dans quelle mesure un tel programme serait-il utile pour les clients de votre organisme, en supposant que les dépenses soient couvertes au moins partiellement ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Très utile 1 ALLER A CB3
- Plutôt utile 2 ALLER A CB3
- Plutôt pas utile 3
- Pas du tout utile 4
- [NSP/SR] 9

[IF B1=3,4 or 9]

CB2. How important are the following reasons for the clients of your organisation why they might not spend some time abroad and learning from and exchanging experience with another entrepreneur? Could you tell me for each of the following reasons if they are very important, rather important, rather not important or not important at all?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Very important..... 1
- Rather important 2
- Rather unimportant 3
- Not important at all..... 4
- [DK/NA]..... 9

- A. No time available..... 1 2 3 4 9
- B. No advantage for their company 1 2 3 4 9
- C. Too expensive 1 2 3 4 9
- D. Too sensitive (in terms of business ideas and competition) .. 1 2 3 4 9
- E. No interest in going abroad 1 2 3 4 9
- F. They don't have the necessary language skills 1 2 3 4 9
- G. Other personal reasons 1 2 3 4 9

[IF B1=3,4 or 9]

CB2. Quelle importance ont les raisons suivantes pour lesquelles les clients de votre organisme ne passeraient pas quelques temps à l'étranger pour apprendre et échanger des expériences avec un autre entrepreneur? Pour chacune des raisons suivantes, pourriez-vous me dire si elle est très importante, plutôt importante, plutôt pas important ou pas du tout importante ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Très important 1
- Plutôt importants 2
- Plutôt pas importants..... 3
- Pas du tout importants 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. Pas de temps disponible 1 2 3 4 9
- B. Pas d'avantage pour leur société 1 2 3 4 9
- C. Trop cher..... 1 2 3 4 9
- D. Trop sensible (en termes d'idées et de concurrence)..... 1 2 3 4 9
- E. Pas d'intérêt à aller à l'étranger 1 2 3 4 9
- F. Ils n'ont pas les compétences linguistiques nécessaires 1 2 3 4 9
- G. Autres raisons personnelles..... 1 2 3 4 9

[TO ALL]

CB3. What do you think would be more advantageous for the clients of your organisation: to learn from and exchange experiences with a young entrepreneur who has established his/her company quite recently, OR with an older and more experienced entrepreneur?

[READ OUT- ONE ANSWER ONLY]

- Young entrepreneur 1
- Older and more experienced entrepreneur 2
- [Both would have been fine] 3
- [DK/NA] 9

[TO ALL]

CB4_1. Should such a Programme be limited to young would-be entrepreneurs or should it be also open to other target groups?

[READ OUT - ONE ANSWER POSSIBLE]

- Limited to young would-be entrepreneurs 1 GO TO B5_1
- Open to other target groups 2 GO TO B4_2
- [DK/NA] 9 GO TO B4_2

[POSER A TOUS]

CB3. Selon vous, qu'est ce qui serait plus avantageux pour les clients de votre organisme de soutien professionnel : apprendre d'un jeune entrepreneur qui a établi sa société assez récemment et échanger des expériences, OU apprendre d'un entrepreneur plus âgé et expérimenté et échanger des expériences ?

[LIRE- UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Jeune entrepreneur 1
- Entrepreneur plus âgé et expérimenté 2
- [Les deux auraient été bien] 3
- [NSP/SR] 9

[POSER A TOUS]

CB4_1. Un tel programme devrait-il être limité au jeunes entrepreneurs en devenir ou devrait-il aussi être ouvert à d'autres groupes cibles ?

[LIRE - UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Limité aux jeunes entrepreneurs en devenir 1 GO TO B5_1
- Ouvert à d'autres groupes cibles 2 GO TO B4_2
- [NSP/SR] 9 GO TO B4_2

CB4_2. Which other target groups?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Mentioned 1
- Not mentioned..... 2
- [DK/NA]..... 9

- A. Young entrepreneurs 1 2 9
- B. Any entrepreneur 1 2 9
- C. Apprentices..... 1 2 9
- D. University students..... 1 2 9
- E. Other target group..... 1 2 9

[TO ALL]

CB5_1. What should be the age range of the target group of such a programme? Could you tell me first what the lower age limit should be for the target group?

- lower limit: [][] years old
- [DK/NA]

CB5_2. And what should be the upper age limit for the target group?

- higher limit:: [][] years old
- [DK/NA]

CB4_2. Quels autres groupes cibles ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Mentionné 1
- Non mentionné..... 2
- [NSP/SR]..... 9

- A. Jeunes entrepreneurs 1 2 9
- B. N'importe quel entrepreneur 1 2 9
- C. Apprentis 1 2 9
- D. Etudiants universitaires 1 2 9
- E. Autre groupe cible 1 2 9

[POSER A TOUS]

CB5_1. Quelle devrait-être la tranche d'âges du groupe cible pour un tel programme ? Pouvez-vous me dire en premier quelle devrait être la limite d'âge inférieure du groupe cible ?

- limite inférieure : [][] ans
- [NSP/SR]

CB5_2. Et quelle devrait être la limite d'âge supérieure du groupe cible ?

- limite supérieure :: [][] ans
- [NSP/SR]

CB6. From which branches / business sectors should the person moving abroad and the host entrepreneur come from:

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- The same branch / business sector, or 1
- Different branches / business sectors? 2
- [Does not Matter]..... 3
- [DK/NA] 9

CB7. What size should the enterprise that the clients of your organisation would visit preferably have, for instance how many employees?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Around 2 to 5 1
- Around 5 to 10..... 2
- Around 10 to 20..... 3
- Around 20 to 50..... 4
- More than 50 5
- [It does not matter] 6
- [DK/NA] 9

CB6. A quelles branches/secteurs d'activité la personne qui part à l'étranger et l'entrepreneur d'accueil devraient-ils appartenir ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- La même branche / secteur d'activité, ou 1
- Des branches / secteurs d'activité différents ? 2
- [Sans importance]..... 3
- [NSP/SR] 9

CB7. Quelle devrait être la taille de préférence de l'entreprise que les clients de votre organisme visiteraient, par exemple combien d'employés ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Environ 2 à 5 1
- Environ 5 à 10 2
- Environ 10 à 20 3
- Environ 20 à 50 4
- Plus de 50..... 5
- [Cela n'a pas d'importance] 6
- [NSP/SR] 9

CB8. Do you strongly agree, agree, disagree or strongly disagree with what should be the main objectives of such an EU Programme:

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Strongly agree..... 1
- Agree 2
- Disagree 3
- Strongly disagree 4
- [DK/NA]..... 9

- A. To learn from the experiences of an entrepreneur running a business in the same, or in a similar sector of the planned enterprise 1 2 3 4 9
- B. To look for potential business partners across national borders for the planned business project and establish a network..... 1 2 3 4 9
- C. To search markets for products/services 1 2 3 4 9
- D. To learn about the economic and legal environment of another country 1 2 3 4 9
- E. To learn how to successfully run a company in another European country..... 1 2 3 4 9
- F. To acquire skills that will help to develop new products and services for their own business 1 2 3 4 9
- G. To receive training on how to run successfully a business..... 1 2 3 4 9
- H. To get a broader cultural perspective..... 1 2 3 4 9
- I. To improve language skills 1 2 3 4 9

CB8. Etes-vous fortement d'accord, d'accord, en désaccord ou fortement en désaccord avec ce que devraient être les principaux objectifs d'un tel programme de l'Union Européenne ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- fortement d'accord..... 1
- D'accord 2
- En désaccord 3
- Fortement en désaccord 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. Apprendre des expériences d'un entrepreneur dirigeant une entreprise dans le même secteur ou un secteur similaire à l'entreprise envisagée..... 1 2 3 4 9
- B. Chercher des partenaires potentiels pour la future entreprise au-delà des frontières nationales et établir un réseau 1 2 3 4 9
- C. Chercher des marchés pour les produits/services 1 2 3 4 9
- D. Apprendre sur l'environnement économique et légal d'un autre pays 1 2 3 4 9
- E. Apprendre comment gérer une entreprise avec succès dans un autre pays européen..... 1 2 3 4 9
- F. Acquérir des compétences qui aideront à développer des nouveaux produits et services pour leur propre entreprise..... 1 2 3 4 9
- G. Recevoir une formation sur la manière dont gérer une entreprise avec succès 1 2 3 4 9
- H. Avoir une perspective culturelle plus large 1 2 3 4 9
- I. Améliorer les compétences linguistiques 1 2 3 4 9

CB9. If you consider learning as one the main objectives for such an EU Programme, how useful the following topics would be for the clients of your organisation to be taught about? Very useful, rather useful, rather not useful, or not useful at all?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Very useful..... 1
 - Rather useful..... 2
 - Rather un-useful 3
 - Not useful at all 4
 - [DK/NA]..... 9
-
- A. The single market and EU law 1 2 3 4 9
 - B. Growth and internationalisation of companies..... 1 2 3 4 9
 - C. The local market and business environment in
the host country..... 1 2 3 4 9
 - D. Specific skills and know-how of the host
company..... 1 2 3 4 9
 - E. Language 1 2 3 4 9
 - F. other 1 2 3 4 9

CB9. Si vous considérez apprendre tous les principaux objectifs d'un tel programme de l'UE, dans quelle mesure les sujets suivants seraient utiles pour vos clients d'apprendre? Très utile, plutôt utile, plutôt pas utile, pas utile du tout

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Très utile 1
 - Plutôt utile 2
 - Plutôt pas utile..... 3
 - Pas du tout utile 4
 - [NSP/SR]..... 9
-
- A. Le marché unique et les lois de l'UE 1 2 3 4 9
 - B. Croissance et internationalisation des
entreprises..... 1 2 3 4 9
 - C. Le marché local et l'environnement
professionnel dans le pays d'accueil 1 2 3 4 9
 - D. Connaissances spécifiques et savoir-faire du
pays d'accueil..... 1 2 3 4 9
 - E. Langue 1 2 3 4 9
 - F. autre 1 2 3 4 9

CB10. What would be the ideal length of the period that the clients of your organisation would be able to spend abroad. Please tell me the number of months?

[PRE-CODED LIST]

- Less than one month..... 1
- Around 1 month..... 2
- Around 2 months..... 3
- Around 3 months..... 4
- Around 4 months..... 5
- Around 5 months..... 6
- Around 6 months..... 7
- More than 6 months 8
- [DK/NA] 9

CB11. Would your organisation be ready to contribute to the financing of the stay of your clients in another country of the EU?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Yes 1
- No..... 2 GO TO CB13
- [DK/NA] 9 GO TO CB13

CB10. Quelle serait la durée idéale que les clients de votre organisme pourraient passer à l'étranger. Merci de m'indiquer le nombre de mois ?

[LISTE PRECODEE]

- Moins d'un mois..... 1
- Environ 1 mois..... 2
- Environ 2 mois..... 3
- Environ 3 mois..... 4
- Environ 4 mois..... 5
- Environ 5 mois..... 6
- Environ 6 mois..... 7
- Plus de 6 mois 8
- [NSP/SR] 9

CB11. Votre organisme serait-il prêt à contribuer au financement du séjour de vos clients dans une autre pays de l'Union Européenne ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Oui 1
- Non 2 GO TO CB13
- [NSP/SR] 9 GO TO CB13

[IF B11=1]

CB12. What type of costs would your organisation be willing to cover?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
- Not mentioned..... 2
- [DK/NA] 9

- A. Preparatory costs (language course, training)..... 1 2 9
- B. Travel costs..... 1 2 9
- C. Daily expenses (food, accommodation) 1 2 9

CB13. Would your organisation be ready to contribute to the hosting of a young (would-be) entrepreneur who would stay in your own country?

[READ OUT – ONE ANSWER ONLY]

- Yes 1
- No..... 2 GO TO B15
- [DK/NA] 9 GO TO B15

[IF B11=1]

CB12. Quels types de coûts votre organisme serait-il prêt à couvrir ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
- Non mentionné 2
- [NSP/SR] 9

- A. Coûts préparatoires (cours de langue, formation) 1 2 9
- B. Coûts de transport..... 1 2 9
- C. Dépenses quotidiennes (nourriture, hébergement) 1 2 9

CB13. Votre organisme serait-il prêt à contribuer à l'accueil d'un jeune entrepreneur (en devenir) qui séjournerait dans votre propre pays ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE]

- Oui 1
- Non 2 GO TO B15
- [NSP/SR] 9 GO TO B15

[IF CB13=1]

CB14. What kind of contribution could your organisation offer when hosting a young (would-be) entrepreneur?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
- Not mentioned..... 2
- [DK/NA]..... 9

- A. Covering the travel expenses..... 1 2 9
- B. Providing board and accommodation..... 1 2 9
- C. A small salary / fee..... 1 2 9
- D. Office space..... 1 2 9
- E. Training courses..... 1 2 9
- F. Language courses..... 1 2 9
- G. Introduction to the local business environment in the host country1 2 9

[IF CB13=1]

CB14. Quel type de contribution votre organisme pourrait-il offrir pour l'accueil d'un jeune entrepreneur (en devenir) ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
- Non mentionné..... 2
- [NSP/SR]..... 9

- A. Couvrir les frais de transport 1 2 9
- B. Fournir nourriture et hébergement..... 1 2 9
- C. Un petit salaire / compensation 1 2 9
- D. Espace pour travailler 1 2 9
- E. Formations 1 2 9
- F. Cours de langue 1 2 9
- G. Présentation de l'environnement professionnel local dans le pays d'accueil..... 1 2 9

CB15. What type of costs that the visit abroad would imply should be covered by the envisaged EU programme?

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Mentioned 1
- Not mentioned..... 2
- [DK/NA] 9

- A. Preparatory costs (language course, training)..... 1 2 9
- B. Travel costs..... 1 2 9
- C. Daily expenses (food, accommodation) 1 2 9
- D. A fee for the host entrepreneur 1 2 9

CB15. Quels types de coûts, que la visite à l'étranger impliquerait, devrait être couverts par le programme de l'Union Européenne envisagé ?

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- Mentionné 1
- Non mentionné 2
- [NSP/SR] 9

- A. Coûts préparatoires (cours de langue, formation) 1 2 9
- B. Coûts de transport..... 1 2 9
- C. Dépenses quotidiennes (nourriture, hébergement) 1 2 9
- D. Une redevance pour l'entrepreneur d'accueil..... 1 2 9

CB16. Do you strongly agree, agree, disagree or strongly disagree with the following statements about the impact of such a programme? Staying in a company abroad ...

[READ OUT – ONE ANSWER PER LINE]

- Strongly agree..... 1
- Agree 2
- Disagree 3
- Strongly disagree 4
- [DK/NA]..... 9

- A. makes it easier for a young would-be entrepreneur to start up his/her business 1 2 3 4 9
- B. makes the chances of success of a business higher 1 2 3 4 9
- C. contributes to knowledge and inter-cultural understanding ... 1 2 3 4 9
- D. has no impact on the start-up of a new undertaking 1 2 3 4 9

CB17. Do you have other views or suggestions on the planned pilot programme to support young would-be entrepreneurs? (max. 4000 characters)

Textbox

CB16. Etes-vous fortement d'accord, d'accord, en désaccord ou fortement en désaccord avec les phrases suivantes relatives à l'impact d'un tel programme ? Rester dans une entreprise à l'étranger...

[LIRE – UNE SEULE REPONSE PAR LIGNE]

- fortement d'accord..... 1
- D'accord 2
- En désaccord 3
- Fortement en désaccord 4
- [NSP/SR]..... 9

- A. rend le démarrage/création de son entreprise plus facile pour un jeune entrepreneur en devenir 1 2 3 4 9
- B. rend les chances de succès de l'entreprise plus importantes 1 2 3 4 9
- C. contribue aux connaissances et à la compréhension inter-culturelles 1 2 3 4 9
- D. n'a pas d'impact sur le démarrage d'une nouvelle entreprise 1 2 3 4 9

CB17. Avez-vous d'autres opinions ou suggestions sur ce programme pilote prévu pour soutenir les jeunes entrepreneurs en devenir ? (max. 4000 caractères)

Textbox

CC. Next phase of research: contacting trainers

CC4. Do you keep records of contacts with people who are planning or in the process of starting-up a company?

- Yes 1
- No 2
- [DK/NA] 9

To those who answered "Yes" to Q CC4

CC5. Could you give access to those records (addresses, telephone numbers, e-mail etc.) to an external service provider that does a survey on mobility needs for young entrepreneurs for the European Commission?

- Yes, without conditions 1
- Yes, under certain conditions 2
- No 3
- [DK/NA] 9

CC. Phase de recherche suivante : Contacter les formateurs

CC4. Gardez-vous une liste des contacts que vous entretenez avec les gens qui envisagent ou sont en train de démarrer une entreprise ?

- Oui 1
- Non 2
- [NSP/SR] 9

A ceux qui ont répondu "Oui" a Q CC2

CC5. Pourriez-vous donner accès à ces données (adresses, numéros de téléphone , adresses e-mail etc.) à un fournisseur de services externe qui réalise une étude pour la Commission Européenne sur les besoins de mobilité des jeunes entrepreneurs ?

- Oui, sans condition 1
- Oui, sous certaines conditions 2
- Non 3
- [NSP/SR] 9

[IF CC5=2]

CC4B. Could you please select among the following elements the nature of the conditions that you have in mind:

- Under the condition that the relevant privacy rules are fully respected 1
- Under the condition that access to data is paid 2
- Under the condition that my organisation is in charge of getting in contact with the clients 3
- Under the condition that my organisation has no administrative burden 4
- Other condition 5
- [DK/NA] 9

IF CC4b=5

CC5_2. PLEASE SPECIFY THESE CONDITIONS

IF CC5=3

CC5_3. PLEASE EXPLAIN IN DETAIL

[IF CC5=2]

CC4B. Pouvez-vous s'il vous plaît sélectionner parmi les éléments suivants la nature des conditions que vous avez à l'esprit :

- Sous la condition que les règles adéquates sur le respect de la vie privée soient totalement respectées 1
- Sous la condition que l'accès aux données soit payant 2
- Sous la condition que mon organisme soit en charge d'entrer en contact avec les clients 3
- Sous la condition que mon organisme ne rencontre pas de contraintes administratives 4
- Autre condition 5
- [NSP/SR] 9

IF CC4b=5

CC5_2. MERCI DE PRECISER CES CONDITIONS

IF CC5=3

CC5_3. MERCI D'EXPLIQUER EN DETAIL

CC1.

As part of this research, we also would like to interview those trainers / coaches who work with and who are in regular contacts with young entrepreneurs.

Could you please give us the contact details of the trainers/coaches/consultants or counselors you work with and who are in regular contacts with young would-be entrepreneurs?

[In some organization they might be outside consultants or trainers, they should be included in the survey as well]

- Yes 1
- No, because in this organization we don't do these kind of activities .. 2
- No 3
- [DK/NA] 9

IF THE ANSWER IS "NO" IN CC1

CC1_EXP.

Can you please explain your answer in detail?

TO ALL

CC2. Can I call you back or can you provide the NAMES and the contact information right now or can you refer me to one of your colleagues who could provide me this information?

- Call back another time 1
- Provide right now 2
- [Refer to another person] 3

CC1.

Dans cette étude, nous aimerions également interviewer ces formateurs/animateurs qui travaillent et qui sont régulièrement en contact avec des jeunes entrepreneurs.

Pourriez vous nous donner les coordonnées des formateurs/animateurs/consultants ou conseillers qui travaillent et qui sont régulièrement en contact avec des jeunes entrepreneurs en devenir?

[Dans certaines organisations il pourrait y avoir des consultants ou formateurs, ils doivent faire partie de l'étude également]

- Oui 1
- Non, car dans cette organisation nous n'effectuons pas ce type d'activités 2
- Non 3
- [NSP/SR] 9

SI LA REPONSE EST "NON" EN CC1

CC1_EXP.

Pourriez vous expliquer votre réponse en détail?

POSER A TOUS

CC2. Puis je vous rappeler ou pouvez vous me donner les noms et les coordonnées maintenant ou pouvez vous me transférer à un de vos collègues qui pourrai me donner ces informations?

- Rappeler plus tard 1
- Donner maintenant 2
- [Transférer à une autre personne] 3

CC3.

Person 1.

Name: _____

Phone number: _____

Category

- trainer 1
- coach..... 2
- consultant working for the Start-up Centres..... 3
- other: _____

CODE '99' for the name when there is no more person to add

Person 2.

...

Person 20.

CC3.

Personne 1.

Nom: _____

Numéro de téléphone: _____

Catégorie

- Formateur 1
- animateur 2
- consultant travaillant pour les centres d'aide à l'entrepreneuriat 3
- autre: _____

CODE "99" pour le nom quand il n'y a pas d'autre personne à ajouter

Personne 2.

...

Personne 20.

II. Survey Details

This survey on the "Erasmus for young entrepreneurs" was conducted for the European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry / ENTR E1 - Entrepreneurship .

Telephone interviews were conducted between the 10/10/2007 and the 30/10/2007 in the countries by the following institutes:

Belgium	BE	Gallup Europe	(Interviews : 11/10/2007 - 30/10/2007)
Bulgaria	BG	Vitosha	(Interviews : 11/10/2007 - 24/10/2007)
Czech Republic	CZ	Focus Agency	(Interviews : 12/10/2007 - 25/10/2007)
Denmark	DK	Hermelin	(Interviews : 15/10/2007 - 25/10/2007)
Germany	DE	IFAK	(Interviews : 11/10/2007 - 30/10/2007)
Estonia	EE	Saar Poll	(Interviews : 11/10/2007 - 11/10/2007)
Greece	EL	Metroanalysis	(Interviews : 11/10/2007 - 19/10/2007)
Spain	ES	Gallup Spain	(Interviews : 15/10/2007 - 23/10/2007)
France	FR	Efficience3	(Interviews : 15/10/2007 - 23/10/2007)
Ireland	IE	Gallup UK	(Interviews : 11/10/2007 - 24/10/2007)
Italy	IT	Demoskopoea	(Interviews : 12/10/2007 - 30/10/2007)
Cyprus	CY	CYMAR	(Interviews : 12/10/2007 - 17/10/2007)
Latvia	LV	Latvian Facts	(Interviews : 12/10/2007 - 15/10/2007)
Lithuania	LT	Baltic Survey	(Interviews : 15/10/2007 - 22/10/2007)
Luxembourg	LU	Gallup Europe	(Interviews : 11/10/2007 - 11/10/2007)
Hungary	HU	Gallup Hungary	(Interviews : 11/10/2007 - 16/10/2007)
Malta	MT	MISCO	(Interviews : 10/10/2007 - 17/10/2007)
Netherlands	NL	Telder	(Interviews : 15/10/2007 - 30/10/2007)
Austria	AT	Spectra	(Interviews : 11/10/2007 - 30/10/2007)
Poland	PL	Gallup Poland	(Interviews : 12/10/2007 - 30/10/2007)
Portugal	PT	Consulmark	(Interviews : 16/10/2007 - 22/10/2007)
Romania	RO	Gallup Romania	(Interviews : 10/10/2007 - 25/10/2007)
Slovenia	SI	Cati d.o.o.	(Interviews : 11/10/2007 - 24/10/2007)
Slovakia	SK	Focus Agency	(Interviews : 11/10/2007 - 12/10/2007)
Finland	FI	Hermelin	(Interviews : 17/10/2007 - 30/10/2007)
Sweden	SE	Hermelin	(Interviews : 12/10/2007 - 30/10/2007)
United Kingdom	UK	Gallup UK	(Interviews : 11/10/2007 - 24/10/2007)

Representativeness of the results

The sample was based on the results of a desk research that aimed at creating a list of typical start-up counselling and support organisations for each of the European Member States. The organisations were categorised in three categories, according to their eligibility for the survey: 1) Organisations who offer their counselling and support only to future entrepreneurs, i.e. prior to the company's legal registration (**Only pre Set-up**), 2) those who provide their services exclusively to companies that are already legally established (**Only post set-up**) and those who accompany entrepreneurs from the first steps of the start-up to the actual running of the established business ("**Both pre- and post Set-up**"). As those representatives and trainers were supposed to be interviewed that deal with young (future) entrepreneurs who are actually about to start their business, only those organisations were contacted that offer either "**Only pre Set-up**" services or "**Both pre- and post Set-up services**".

Unfortunately Denmark could not make any centre interviews due to the very low number of eligible organisations and the refusals.

Sample size

The below table shows the target and achieved sample size by country:

TOTAL INTERVIEWS

	Target CENTRE interviews	Conducted interviews	% of Total
Total	345	472	100
Belgium	15	34	7.2
Czech Republic	15	15	3.2
Denmark	15	0	0
Germany	15	22	4.7
Estonia	5	5	1.1
Greece	15	15	3.2
Spain	15	30	6.4
France	15	30	6.4
Ireland	15	24	5.1
Italy	15	22	4.7
Republic of Cyprus	5	5	1.1
Latvia	5	3	0.6
Lithuania	5	10	2.1
Luxembourg	5	2	0.4
Hungary	15	25	5.3
Malta	5	4	0.8
Netherlands	15	5	1.1
Austria	15	33	7.0
Poland	15	39	8.3
Portugal	15	17	3.6
Slovenia	15	20	4.2
Slovakia	15	16	3.4
Finland	15	9	1.9
Sweden	15	26	5.5
United Kingdom	15	18	3.8
Bulgaria	15	19	4.0
Romania	15	24	5.1

Questionnaires

1. The questionnaire prepared for this survey is reproduced at the end of this results volume, in English (see hereafter).
2. The institutes listed above translated the questionnaire in their respective national language(s).

© European Communities
The Eurobarometer questionnaires are reproduced
by permission of its publishers,
the Office for Official Publications of the European Communities,
2 rue Mercier, L-2985 Luxembourg