

Flash Eurobarometer 394  
January-February 2014

The Role of Public Support  
in the Commercialisation of Innovations

Basic bilingual questionnaire

TNS Political & Social

FL394 Innobarometer 2014

FL394 Innobarometer 2014

A Flash number  
(121-124)

A Numéro du Flash  
(121-124)

FL342A

FL342A

B Country  
(125-126)

B Pays  
(125-126)

FL342B

FL342B

C Interview number  
(127-132)

C Numéro de l'interview  
(127-132)

FL342C

FL342C

NACE NACE code (Sample information)  
  
(133-136)  
 NACE code - 4 digits

NACE NACE code (Information échantillon)  
  
(133-136)  
 NACE code - 4 digits

FL342NACE

FL342NACE

SIZE Size of company (Sample information)  
  
(137-141)  
 Size of company

SIZE Taille de l'entreprise (Information échantillon)  
  
(137-141)  
 Taille de l'entreprise

FL342SIZE

FL342SIZE

(INTRO1) Hello, I'm (NAME), calling from (NAME OF NATIONAL INSTITUTE). May I speak with (TITLE\ROLE DESCRIPTION)?

(INTRO2) IF THE GATEKEEPER ASKS FOR ADDITIONAL INFORMATION: We are contacting (decision makers in) companies across Europe regarding their views on current business topics. The feedback will be used to support decision-making and design future European policies. I would greatly appreciate being able to speak with him or her to include his\her opinion in the study.

IF THE ELIGIBLE REpondent IS NOT AVAILABLE, PLEASE MAKE AN APPOINTMENT

(INTRO3) (WHEN SPEAKING TO THE TARGETED RESPONDENTS) Hello, I'm (NAME), calling from (NAME OF NATIONAL INSTITUTE), a market research company.

(INTRO4) We are contacting (decision makers in) companies across Europe regarding their views on current business topics and we would greatly appreciate your input. The feedback will be used to support decision-making and design future European policies. Would you have some time to answer to a few questions? It should not take more than 15 minutes...

ASK LAN1 ONLY IN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, CH (M)

LAN1 In which language do you want to do this interview?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

	(142-143)
Austria - German	1
Belgium - Dutch	2
Belgium - French	3
Bulgaria - Bulgarian	4
Croatia - Croatian	5
Czech Republic - Czech	6
Denmark - Danish	7
Estonia - Estonian	8
Estonia - Russian	9
Finland - Finnish	10
Finland - Swedish	11
France - French	12
Germany - German	13
Greece - Greek	14
Hungary - Hungarian	15
Iceland - Icelandic	16
Ireland - English	17
Ireland - Irish	18
Italy - Italian	19
Latvia - Latvian	20
Latvia - Russian	21

(INTRO1) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de (NOM DE L'INSTITUT NATIONAL). Puis-je parler à (TITRE\DESCRIPTION DE LA FONCTION) ?

(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 (NOM DE L'INSTITUT NATIONAL), un institut de sondages.

(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 (M)

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

(LIRE - UNE SEULE REponse)

	(142-143)
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

Lithuania - Lithuanian	22
Luxembourg - Luxembourgish	23
Luxembourg - French	24
Luxembourg - German	25
Macedonia - Macedonian	26
Macedonia - Albanian	27
Malta - Maltese	28
Malta - English	29
Montenegro - Montenegrin	30
Netherlands - Dutch	31
Norway - Norwegian	32
Poland - Polish	33
Portugal - Portuguese	34
Republic of Cyprus - Greek	35
Romania - Romanian	36
Slovakia - Slovak	37
Slovenia - Slovene	38
Spain - Catalan	39
Spain - Spanish	40
Sweden - Swedish	41
Switzerland - German	42
Switzerland - French	43
Switzerland - Italian	44
Turkey - Turkish	45
Turkey - Kurkish	46
Turkish Cypriot Community - Turkish	47
United Kingdom - English	48
United States of America - English	49

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

Lituanie - Lituaien	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

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(RESPONDENT REASSURANCE) I would like to reassure you that your co-operation is completely voluntary and all of your answers are confidential. For quality control and training purposes this interview may be monitored or recorded. First I will ask a few questions purely for classification purposes...

ASK ALL

Let me start with a few basic questions regarding your company. For all questions, please limit your responses to the activities of your company in [YOUR COUNTRY] only.

D1 How many employees (full-time equivalent) does your company currently have?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

	<b>(169)</b>
1 to 9 employees	1
10 to 49 employees	2
50 to 249 employees	3
250 to 499 employees (M)	4
500 or more (N)	5
DK/NA (DO NOT READ OUT) (M)	6

FL343 D1 MODIFIED TREND

IF D1=6 THEN STOP INTERVIEW (M)

D2 When was your company established?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

	<b>(170)</b>
Before 1st January 2008 (M)	1
Between 1st January 2008 and 1st January 2013 (M)	2
After 1st January 2013 (M)	3
DK/NA (DO NOT READ OUT) (M)	4

FL343 D2 MODIFIED TREND

(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 (M)

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 en [NOTRE PAYS] seulement.

D1 Combien d'employés (équivalent temps-plein) compte actuellement votre entreprise ?

(LIRE - UNE SEULE RÉPONSE)

	<b>(169)</b>
1 à 9 salariés	1
10 à 49 salariés	2
50 à 249 salariés	3
250 à 499 salariés (M)	4
500 salariés ou plus (N)	5
NSP/SR (NE PAS LIRE) (M)	6

FL343 D1 MODIFIED TREND

SI D1=6 ALORS STOP INTERVIEW (M)

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

(LIRE – UNE SEULE REponse POSSIBLE)

	<b>(170)</b>
Avant le 1er janvier 2008 (M)	1
Entre le 1er janvier 2008 et le 1er janvier 2013 (M)	2
Après le 1er janvier 2013 (M)	3
NSP/SR (NE PAS LIRE) (M)	4

FL343 D2 MODIFIED TREND

ASK ALL

POSER A TOUS

ROTATE ITEMS 1 TO 3, ITEMS 4 AND 5 ARE SINGLE CODES

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

D3 Since 1st January 2011 has your company...?

D3 Depuis le 1er janvier 2011, votre entreprise a-t-elle...

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

- Been taken over or merged with another company 1,
- Sold off a part of its business 2,
- Bought another company 3,
- None of these (DO NOT READ OUT) 4,
- DK/NA (DO NOT READ OUT) 5,

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

NEW

NEW

D4 What was your company's total turnover in 2013?

D4 Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2013 ?

(WRITE DOWN THE ANSWER – IF REFUSAL/DK/NA CODE "999"; IF DON'T KNOW EXACTLY, INSIST ON GETTING AN ESTIMATE)

(ECRIRE LA REPONSE – SI REFUS/NSP/SR CODER "999"; SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION)

euro

euro

NEW

NEW

D5 Since 2011 did your company's turnover in 2013...?

D5 Par rapport à 2011, le chiffre d'affaires de 2013 de votre entreprise a-t-il...?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

- Rise by more than 25% 1
- Rise by between 5% and 25% 2
- Remain approximately the same 3
- Fall by between 5% and 25% 4
- Fall by more than 25% 5
- DK/NA (DO NOT READ OUT) 6

- 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

NEW

NEW

D6 Approximately what percentage of your company's turnover in 2013 came from exports?

WRITE DOWN THE ANSWER IN PERCENTAGE – IF REFUSAL/DK/NA CODE "999"; IF DON'T KNOW EXACTLY, INSIST ON GETTING AN ESTIMATE

%

NEW

READ OUT: Some of the following questions refer to public sector organisations. These include local, regional and national governments or administrations as well as government or administrative organisations that provide services such as public transport, education, health etc.

ROTATE ITEMS 1 TO 3, ITEM 4 IS SINGLE CODE

D7 Does your company sell its goods or services to...?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

Individual consumers	1,
Other companies	2,
Public sector organisations	3,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	4,

NEW

D6 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2013 de votre entreprise provient des exportations ?

(ECRIRE LA REPOSE EN POURCENTAGE – SI REFUS/NSP/SR CODER "999"; SI NE SAIT PAS EXACTEMENT, INSISTER POUR OBTENIR UNE ESTIMATION)

%

NEW

LIRE: Certaines des questions suivantes portent sur les organismes du secteur public, ce qui inclut les administrations locales, régionales et nationales ainsi que les organismes gouvernementaux ou administratifs en charge de la fourniture des services publics comme les transports, l'éducation, la santé, etc.

ROTATION DES ITEM 1 À 3, ITEM 4 EST CODE UNIQUE

D7 Votre entreprise vend-elle ses produits ou services à...?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Des consommateurs	1,
D'autres entreprises	2,
Des organismes du secteur public	3,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4,

NEW

ROTATE STATEMENTS 1 TO 5

READ OUT: Innovation occurs when a company introduces a new or significantly improved good, service, process, marketing strategy or organisational method. A company can develop the innovation itself or acquire it from other companies or organisations.

Q1 Has your company introduced any of the following types of innovation since January 2011?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		Yes	No	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	New or significantly improved goods	1	2	3
2	New or significantly improved services	1	2	3
3	New or significantly improved processes (e.g. production processes or distribution methods)	1	2	3
4	New or significantly improved marketing strategies	1	2	3
5	New or significantly improved organisational structures (e.g. knowledge management or workplace organisation)	1	2	3

NEW

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 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 significativement amélioré. Une entreprise peut développer une innovation par elle-même ou acquérir une innovation auprès d'une autre entreprise ou d'une institution.

Q1 Votre entreprise a-t-elle introduit l'un des types d'innovation suivants depuis janvier 2011 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Des produits nouveaux ou significativement améliorés	1	2	3
2	Des services nouveaux ou significativement améliorés	1	2	3
3	Des processus nouveaux ou significativement améliorés (par ex. des processus de production ou des méthodes de distribution)	1	2	3
4	Des stratégies marketing nouvelles ou significativement améliorées	1	2	3
5	Des structures organisationnelles nouvelles ou significativement améliorées (par ex. la gestion des connaissances ou l'organisation du lieu de travail)	1	2	3

NEW

ASK Q2 IF INTRODUCED AN INNOVATIVE GOOD OR SERVICE SINCE JANUARY 2011, CODE 1 IN Q1.1 OR Q1.2 – OTHERS GO TO Q3

POSER Q2 SI A INTRODUIT UN BIEN OU UN SERVICE INNOVANT AU COURS DES DEUX DERNIERES ANNEES, CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q3

Q2 Approximately what percentage of your company's turnover in 2013 was due to innovative goods or services that have been introduced since January 2011? (M)

Q2 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2013 provient des produits ou services innovants introduits depuis janvier 2011 ? (M)

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

0% (N)	1
Between 1 and 25% (N)	2
Between 26 and 50% (N)	3
Between 51 and 75% (N)	4
Between 76 and 100% (N)	5
DK/NA (DO NOT READ OUT) (N)	6

0% (N)	1
Entre 1 et 25% (N)	2
Entre 26 et 50% (N)	3
Entre 51 et 75% (N)	4
Entre 76 et 100% (N)	5
NSP/SR (NE PAS LIRE) (N)	6

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

ASK ALL

POSER A TOUS

ROTATE STATEMENTS 1 TO 2

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 2

Q3 Since January 2011 has your company...?

Q3 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle... ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

	Yes	No	DK/NA (DO NOT READ OUT)

	Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)

1	Applied for one or more patents or trademarks	1	2	3
2	Carried out research and development (R&D) either in-house or by subcontracting	1	2	3

1	Déposé un ou plusieurs brevets ou marques	1	2	3
2	Mené des activités de recherche et développement (R&D) en interne, ou les a sous-traitées	1	2	3

NEW

NEW

ASK Q4 IF THE COMPANY INTRODUCED AN INNOVATION SINCE JANUARY 2011  
 "YES" CODE 1 IN Q1.1 TO Q1.5 – OTHERS GO TO Q5

ROTATE STATEMENTS 1 TO 6

Q4 How much has each of the following contributed to the development of the ideas for your company's innovations since January 2011?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		Contributed a lot	Contributed a little	Has not contributed at all	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	The employees in your company	1	2	3	4
2	The management in your company	1	2	3	4
3	Other companies	1	2	3	4
4	Universities or research organisations	1	2	3	4
5	Public sector organisations	1	2	3	4
6	Individual consumers	1	2	3	4

NEW

ASK ALL

ROTATE ITEMS 1 TO 3, ITEMS 5 AND 6 ARE SINGLE CODES

Q5 Has your company received any public financial support for research and development or other innovation activities from any of the following since January 2011?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

Local or regional governments or administrations	1,
National government or administration	2,
European Union	3,
Other (SPONTANEOUS)	4,
None (SPONTANEOUS)	5,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	6,

NEW

POSER Q4 SI L'ENTREPRISE A INTRODUIT UNE INNOVATION DEPUIS JANVIER 2011  
 "OUI" CODE 1 EN Q1.1 A Q1.5 - LES AUTRES ALLER EN Q5

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 6

Q4 Depuis janvier 2011, quelle a été la contribution de chacun des acteurs suivants au développement d'idées pour les innovations de votre entreprise ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Ils ont beaucoup contribué	Ils ont un peu contribué	Ils n'ont pas contribué du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Les employés de votre entreprise	1	2	3	4
2	La direction de votre entreprise	1	2	3	4
3	D'autres entreprises	1	2	3	4
4	Des universités ou instituts de recherche	1	2	3	4
5	Des organismes du secteur public	1	2	3	4
6	Des consommateurs	1	2	3	4

NEW

POSER A TOUS

ROTATION DES ITEM 1 À 3, ITEMS 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES

Q5 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle reçu une aide financière publique au titre de la recherche et du développement ou d'autres activités d'innovation..?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

D'administrations locales ou régionales	1,
Du gouvernement ou d'administrations nationales	2,
De l'Union européenne	3,
Autre (NE PAS LIRE)	4,
Aucune (NE PAS LIRE)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

NEW

ASK Q6 IF RECEIVED ANY PUBLIC FINANCIAL SUPPORT FOR RESEARCH AND DEVELOPMENT IN Q5, CODES 1-4 IN Q5 – OTHERS GO TO Q7

POSER Q6 SI L'ENTREPRISE A RECU UNE AIDE FINANCIERE AU TITRE DE LA RECHERCHE ET DU DEVELOPPEMENT EN Q5, CODES 1-4 EN Q5 – LES AUTRES ALLER EN Q7

Q6 How important was this financial support for developing your innovations in the last 3 years on a scale from '1' to '6' – where '1' means the innovation would have been developed without the support and '6' the support was indispensable for developing the innovation?

Q6 Quelle a été l'importance de cette aide financière pour le développement de vos innovations au cours des 3 dernières années sur une échelle de 1 à 6 où "1" signifie que l'innovation aurait été développée sans cette aide et "6" que cette aide était indispensable au développement de l'innovation ?

(ONE ANSWER ONLY)

(UNE SEULE REPONSE)

1 - The innovation would have been developed without the support	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – The support was indispensable for developing the innovation	6
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7

1 - L'innovation aurait été développée sans l'aide	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – L'aide était indispensable au développement de l'innovation	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

NEW

READ OUT: Commercialisation of innovation is the process of turning a new or significantly improved good or service into a sellable good or service.

ASK Q7 IF INTRODUCED AN INNOVATIVE GOOD OR SERVICE SINCE JANUARY 2011, CODE 1 IN Q1.1 OR Q1.2 – OTHERS GO TO Q9b

ROTATE ITEMS 1 TO 7, ITEMS 8 AND 9 ARE SINGLE CODES

Q7 Since January 2011 has your company received financial or non-financial support from a government or administration for any of the following activities to commercialise your innovative goods or services? Support for...

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

Meeting regulations or standards	1,
Developing a marketing plan	2,
Developing a prototype	3,
Training staff in how to promote innovative goods or services	4,
Applying for or managing intellectual property rights	5,
Market-testing a product or service before launch	6,
Selling in export markets	7,
None of the above	8,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	9,

NEW

LIRE: La commercialisation d'une innovation est le processus qui consiste à transformer un bien ou un service nouveau ou significativement amélioré en un service ou bien à vendre.

POSER Q7 SI L'ENTREPRISE A INTRODUIT UN BIEN OU SERVICE INNOVANT AU COURS DES DEUX DERNIERES ANNEES, CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q9b

ROTATION DES ITEM 1 À 7, ITEMS 8 ET 9 SONT CODES UNIQUES

Q7 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle reçu une aide publique, financière ou non, au titre de l'une des activités suivantes afin de commercialiser vos produits ou services innovants ? Une aide...

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

... à la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
... pour le développement d'un plan marketing	2,
... pour le développement d'un prototype	3,
... pour former le personnel à la promotion de biens ou services innovants	4,
... pour déposer ou gérer des droits de propriété intellectuelle	5,
... pour réaliser des tests avant mise sur le marché	6,
... à l'exportation	7,
Aucune de ces aides	8,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	9,

NEW

ASK Q8 IF RECEIVED ANY FINANCIAL OR NON-FINANCIAL SUPPORT FOR COMMERCIALISING IN Q7, CODES 1-7 IN Q7 – OTHERS GO TO Q9a

Q8 How important was this financial or non-financial support for commercialising your innovative goods or services in the last 3 years on a scale from '1' to '6' – where '1' means the innovation would have been commercialised without the support and '6' the support was indispensable for commercialising the innovation?

(ONE ANSWER ONLY)

1 - The innovation would have been commercialised without the support	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – The support was indispensable for commercialising the innovation	6
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7

NEW

READ OUT: A quick reminder that public sector organisations include local, regional and national governments or administrations as well as government or administrative organisations that provide services such as public transport, education, health etc.

ASK Q9A IF CODE 1 IN Q1.1 OR Q1.2 – OTHERS GO TO Q9B

ROTATE STATEMENTS 1 TO 4

Q9a Has your company collaborated with any of the following partners for the marketing, distribution or promotion of any of your innovative goods or services since January 2011?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		Yes	No	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	A competitor	1	2	3
2	A partner company or an external consultant	1	2	3
3	A client company or individual consumers	1	2	3
4	Public sector organisation	1	2	3

NEW

POSER Q8 SI L'ENTREPRISE A RECU UNE AIDE FINANCIERE OU NON POUR LA COMMERCIALISATION, CODES 1 A 7 EN Q7 – LES AUTRES ALLER EN Q9a

Q8 Quelle a été l'importance de cette aide, financière ou non, pour la commercialisation de vos produits ou services innovants au cours des 3 dernières années sur une échelle de 1 à 6 où "1" signifie que l'innovation aurait été commercialisée sans cette aide et "6" que l'aide était indispensable ?

(UNE SEULE REPONSE)

1 - L'innovation aurait été commercialisée sans l'aide	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 – L'aide était indispensable à la commercialisation de l'innovation	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

LIRE: Nous vous rappelons que les organismes du secteur public incluent les administrations locales, régionales et nationales, ainsi que les organismes gouvernementaux ou administratifs qui fournissent les services publics tels que les transports publics, l'éducation, la santé, etc.

POSER Q9a SI CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q9b

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 4

Q9a Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle collaboré avec l'un des partenaires suivants pour le marketing, la distribution ou la promotion de l'un de vos produits ou services innovants ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un concurrent	1	2	3
2	Une entreprise partenaire ou un consultant externe	1	2	3
3	Une entreprise cliente ou des consommateurs	1	2	3
4	Un organisme public	1	2	3

NEW

ASK Q9B IF "NO" CODE 2 OR "DK" CODE 3 IN Q1.1 AND Q1.2 – OTHERS GO TO Q10A

POSER Q9B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q10a

ROTATE STATEMENTS 1 TO 4

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 4

Q9b Has your company collaborated with any of the following partners for the marketing, distribution or promotion of any of your goods or services since January 2011?

Q9b Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle collaboré avec l'un des partenaires suivants pour le marketing, la distribution ou la promotion de l'un de vos produits ou services ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Yes	No	DK/NA (DO NOT READ OUT)
--	--	-----	----	----------------------------------

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	-----	-----	----------------------------

1	A competitor	1	2	3
2	A partner company or an external consultant	1	2	3
3	A client company or individual consumers	1	2	3
4	Public sector organisation	1	2	3

1	Un concurrent	1	2	3
2	Une entreprise partenaire ou un consultant externe	1	2	3
3	Une entreprise cliente ou des consommateurs	1	2	3
4	Un organisme public	1	2	3

NEW

NEW

ASK Q10a IF "YES" CODE 1 IN Q1.1 OR Q1.2 – OTHERS GO TO Q10B

ROTATE STATEMENTS 1 TO 8

Q10a Thinking about the commercialisation of your company's innovative goods or services since January 2011, has any of the following been a major problem, a minor problem or not a problem at all?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	Lack of financial resources	1	2	3	4
2	Lack of marketing expertise	1	2	3	4
3	Cost or complexity of meeting regulations or standards	1	2	3	4
4	Market dominated by established competitors	1	2	3	4
5	Low demand for your innovative goods or services	1	2	3	4
6	Difficulties in maintaining intellectual property rights	1	2	3	4
7	Lack of market standards or regulations	1	2	3	4
8	Weak distribution channels	1	2	3	4

NEW

POSER Q10a SI "OUI" CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q10b

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 8

Q10a En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2011, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Un problème important	Un problème mineur	Pas un problème du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
2	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
3	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
4	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
5	Une faible demande pour les produits ou services innovants	1	2	3	4
6	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
7	Le manque de réglementations ou de normes du marché	1	2	3	4
8	La faiblesse des réseaux de distribution	1	2	3	4

NEW

ASK Q10B IF "NO" CODE 2 OR "DK" CODE 3 IN Q1.1 AND Q1.2 – OTHERS GO TO Q11

ROTATE STATEMENTS 1 TO 8

Q10b Thinking about the commercialisation of your company's goods or services since January 2011, has any of the following been a major problem, a minor problem or not a problem at all?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	Lack of financial resources	1	2	3	4
2	Lack of marketing expertise	1	2	3	4
3	Cost or complexity of meeting regulations or standards	1	2	3	4
4	Market dominated by established competitors	1	2	3	4
5	Low demand for your goods or services	1	2	3	4
6	Difficulties in maintaining intellectual property rights	1	2	3	4
7	Lack of market standards or regulations	1	2	3	4
8	Weak distribution channels	1	2	3	4

NEW

ASK ALL

Q11 Which of the following best describes the commercialisation of innovation in your company?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

We do not have any innovation to commercialise	1
We have innovations, but we do not commercialise them	2
We have innovations and we commercialise them	3
DK/NA (DO NOT READ OUT)	4

NEW

POSER Q10B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q11

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 8

Q10b En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2011, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Un problème important	Un problème mineur	Pas un problème du tout	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
2	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
3	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
4	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
5	Une faible demande à l'égard du produit ou service	1	2	3	4
6	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
7	Le manque de réglementations ou normes du marché	1	2	3	4
8	La faiblesse des systèmes de distribution	1	2	3	4

NEW

POSER A TOUS

Q11 Quelle proposition, parmi les suivantes, décrit le mieux la commercialisation de l'innovation par votre entreprise ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Nous n'avons aucune innovation à commercialiser	1
Nous avons des innovations, mais nous ne les commercialisons pas	2
Nous avons des innovations et nous les commercialisons	3
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4

NEW

Q12 How would you judge the competition of your company in its main market?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

Very weak	1
Weak	2
Strong	3
Very strong	4
DK/NA (DO NOT READ OUT)	5

NEW

Q12 Comment qualifieriez-vous la concurrence de votre entreprise sur son marché principal ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Très faible	1
Faible	2
Forte	3
Très forte	4
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5

NEW

Q13 How many competitors does your company have in its main market?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

One	1
A few	2
Tens	3
Hundreds	4
Too many to count	5
None (DO NOT READ OUT)	6
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7

NEW

ASK Q14a IF "YES" CODE 1 IN Q1.1 OR Q1.2 – OTHERS GO TO Q14b

ROTATE STATEMENTS 1 TO 3

Q13 Combien de concurrents votre entreprise a-t-elle sur son marché principal ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Un	1
Quelques-uns	2
Des dizaines	3
Des centaines	4
Trop nombreux pour les compter	5
Aucun (NE PAS LIRE)	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

POSER Q14a SI "OUI" CODE 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q14b

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 3

Q14a How important is each of the following customers, whether national or international, for the sale of your innovative goods or services in 2013?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		Very important	Fairly important	Not very important	Not important at all	DK/NA (DO NOT READ OUT)
--	--	----------------	------------------	--------------------	----------------------	-------------------------

1	Other companies	1	2	3	4	5
2	Public sector organisations	1	2	3	4	5
3	Individual consumers	1	2	3	4	5

NEW

Q14a Quelle est l'importance de chacun des types de clients suivants, au niveau national ou international, pour la vente de vos produits ou services innovants en 2013 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Très important	Assez important	Pas très important	Pas du tout important	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	----------------	-----------------	--------------------	-----------------------	----------------------

1	D'autres entreprises	1	2	3	4	5
2	Le secteur public	1	2	3	4	5
3	Les consommateurs	1	2	3	4	5

NEW

ASK Q14B IF "NO" CODE 2 OR "DK" CODE 3 IN Q1.1 AND Q1.2 – OTHERS GO TO Q15

ROTATE STATEMENTS 1 TO 3

Q14b How important is each of the following customers, whether national or international, for the sale of your goods or services in 2013?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

		Very important	Fairly important	Not very important	Not important at all	DK/NA (DO NOT READ OUT)
1	Other companies	1	2	3	4	5
2	Public sector organisations	1	2	3	4	5
3	Individual consumers	1	2	3	4	5

NEW

ASK ALL

ITEMS 1, 5 AND 6 ARE SINGLE CODES

Q15 Since January 2011 has your company...?(M)

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE )

	(307-311)
Investigated opportunities to bid on one or more public procurement contracts, but have never submitted a tender (N)	1,
Submitted at least one tender for a public procurement contract without success (M)	2,
Submitted at least one tender for a public procurement contract and the outcome is unknown (N)	3,
Won at least one public procurement contract (N)	4,
None of the above (DO NOT READ OUT) (M)	5,
DK/NA (DO NOT READ OUT) (M)	6,

FL343 Q13 MODIFIED TREND

POSER Q14B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q1.1 ET Q1.2 – LES AUTRES ALLER EN Q15

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 3

Q14b Quelle est l'importance de chacun des types de clients suivants, au niveau national ou international, pour la vente de vos produits ou services en 2013 ?

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Très important	Assez important	Pas très important	Pas du tout important	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	D'autres entreprises	1	2	3	4	5
2	Le secteur public	1	2	3	4	5
3	Les consommateurs	1	2	3	4	5

NEW

POSER A TOUS

ITEMS 1, 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES

Q15 Depuis janvier 2011, votre entreprise a-t-elle...? (M)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

	(307-311)
... cherché des opportunités de participer à des appels d'offre de marché public, mais n'a jamais soumis de candidature (N)	1,
... soumis au moins une offre à un appel d'offre de marché public, sans succès	2,
... soumis au moins une offre à un appel d'offre de marché public et le résultat n'est pas encore connu (N)	3,
... remporté au moins un contrat de marché public (N)	4,
Aucune des affirmations proposées (NE PAS LIRE)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

FL343 Q13 MODIFIED TREND

ASK Q16 IF CODE 4 IN Q15 – OTHERS GO TO Q17

Q16 Did your company sell an innovative good or service as part of any public procurement contract that you won?

(ONE ANSWER ONLY)

Yes	1
No	2
DK/NA (DO NOT READ OUT)	3

NEW

ASK ALL

READ OUT: Public Procurement of Innovative Solutions is a specific type of public procurement, different from regular public procurement, where contracting authorities purchase innovative goods or services which are not yet available on a large-scale commercial basis.

Q17 Has your company been involved in the Public Procurement of Innovative Solutions since January 2011?

(ONE ANSWER ONLY)

Yes	1
No	2
DK/NA (DO NOT READ OUT)	3

NEW

POSER Q16 SI CODE 1 EN Q15 – LES AUTRES VONT A Q17

Q16 Votre entreprise a-t-elle vendu un produit ou un service innovant dans le cadre d'un contrat de marché public ?

(UNE SEULE REPONSE)

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

NEW

POSER A TOUS

LIRE: L'achat public de solutions innovatrices fait référence à un type particulier de contrats publics, qui diffèrent des marchés publics classiques, et qui prévoit que les autorités adjudicatrices acquièrent des biens ou services innovants qui n'ont pas encore été commercialisés à grande échelle.

Q17 Votre entreprise a-t-elle été impliquée dans l'achat public de solutions innovatrices depuis janvier 2011 ?

(UNE SEULE REPONSE)

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

NEW

**FLASH EUROBAROMETER 394**  
**"The role of public support in the commercialisation of innovations"**  
**TECHNICAL SPECIFICATIONS**

Between the 22<sup>nd</sup> of January and the 11<sup>th</sup> of February 2014, TNS Political & Social, a consortium created between TNS political & social, TNS UK and TNS opinion, carried out the survey FLASH EUROBAROMETER 394 about "The role of public support in the commercialisation of innovations".

This survey has been requested by the EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Enterprise and Industry. It is survey co-ordinated by the Directorate-General for Communication (DG COMM "Strategy, Corporate Communication Actions and Eurobarometer" Unit). The FLASH EUROBAROMETER 394 covers businesses employing one or more persons in the Manufacturing (NACE category C), Retails (NACE category G), Services (NACE categories H/I/J/K/L/M/N/R) and Industry (NACE categories D/E/F) sectors in the 28 Member States of the European Union, Switzerland and the USA. Whenever a company was eligible the selected respondent had to be a general manager, a financial director or a significant owner. All interviews were carried using the TNS e-Call center (our centralized CATI system), except in Switzerland and the USA, where the interviews were carried locally. The sample was selected from an international business database, with some additional sample from local sources in countries where necessary. Quotas were applied on both company size (using four different ranges: 1-9 employees, 10-49 employees, 50-249 employees and 250 employees or more) and sectors (Manufacturing, Retail, Services and Industry). These quotas were adjusted according to the country's universe (sectors and business sizes in scope of the survey) but were also reasoned in order to ensure that the sample was large enough in every cell.

TNS has developed its own RDD sample generation capabilities based on using contact telephone numbers from responders to random probability or random location face to face surveys, such as Eurobarometer, as seed numbers. The approach works because the seed number identifies a working block of telephone numbers and reduces the volume of numbers generated that will be ineffective. The seed numbers are stratified by NUTS2 region and urbanisation to approximate a geographically representative sample. From each seed number the required sample of numbers are generated by randomly replacing the last two digits. The sample is then screened against business databases in order to exclude as many of these numbers as possible before going into field. This approach is consistent across all countries.

Readers are reminded that survey results are estimations, the accuracy of which, everything being equal, rests upon the sample size and upon the observed percentage. With samples of about 1,000 interviews, the real percentages vary within the following confidence limits:

**Statistical Margins due to the sampling process  
(at the 95% level of confidence)**

*various sample sizes are in rows*

*various observed results are in columns*

	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	
	95%	90%	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	
<b>N=50</b>	6,0	8,3	9,9	11,1	12,0	12,7	13,2	13,6	13,8	13,9	<b>N=50</b>
<b>N=500</b>	1,9	2,6	3,1	3,5	3,8	4,0	4,2	4,3	4,4	4,4	<b>N=500</b>
<b>N=1000</b>	1,4	1,9	2,2	2,5	2,7	2,8	3,0	3,0	3,1	3,1	<b>N=1000</b>
<b>N=1500</b>	1,1	1,5	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5	<b>N=1500</b>
<b>N=2000</b>	1,0	1,3	1,6	1,8	1,9	2,0	2,1	2,1	2,2	2,2	<b>N=2000</b>
<b>N=3000</b>	0,8	1,1	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8	<b>N=3000</b>
<b>N=4000</b>	0,7	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	<b>N=4000</b>
<b>N=5000</b>	0,6	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	<b>N=5000</b>
<b>N=6000</b>	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	<b>N=6000</b>
<b>N=7000</b>	0,5	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	<b>N=7000</b>
<b>N=7500</b>	0,5	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	<b>N=7500</b>
<b>N=8000</b>	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	<b>N=8000</b>
<b>N=9000</b>	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	<b>N=9000</b>
<b>N=10000</b>	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	<b>N=10000</b>
<b>N=11000</b>	0,4	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	<b>N=11000</b>
<b>N=12000</b>	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	<b>N=12000</b>
<b>N=13000</b>	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	<b>N=13000</b>
<b>N=14000</b>	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	<b>N=14000</b>
<b>N=15000</b>	0,3	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	<b>N=15000</b>
	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	
	95%	90%	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	

ABBR.	COUNTRIES	INSTITUTES	N° INTERVIEWS	FIELDWORK DATES		BUSINESSES
BE	Belgium	TNS Dimarso	402	22/01/2014	11/02/2014	572.234
BG	Bulgaria	TNS BBSS	400	22/01/2014	5/02/2014	294.587
CZ	Czech Rep.	TNS Aisa s.r.o	401	22/01/2014	5/02/2014	995.870
DK	Denmark	TNS Gallup A/S	400	23/01/2014	10/02/2014	280.192
DE	Germany	TNS Infratest	500	22/01/2014	4/02/2014	2.176.111
EE	Estonia	TNS Emor	400	22/01/2014	3/02/2014	54.526
IE	Ireland	IMS Millward Brown	401	22/01/2014	11/02/2014	164.047
EL	Greece	TNS ICAP	400	22/01/2014	11/02/2014	535.717
ES	Spain	TNS Demoscopia S.A	500	23/01/2014	11/02/2014	2.599.951
FR	France	TNS Sofres	500	22/01/2014	11/02/2014	2.707.181
HR	Croatia	HENDAL	400	22/01/2014	6/02/2014	166.195
IT	Italy	TNS ITALIA	500	22/01/2014	6/02/2014	3.974.602
CY	Rep. of Cyprus	CYMAR	200	22/01/2014	6/02/2014	47.794
LV	Latvia	TNS Latvia	400	22/01/2014	3/02/2014	83.951
LT	Lithuania	TNS LT	400	22/01/2014	29/01/2014	118.312
LU	Luxembourg	TNS Dimarso	200	22/01/2014	11/02/2014	29.618
HU	Hungary	TNS Hoffmann Kft	401	22/01/2014	7/02/2014	586.603
MT	Malta	MISCO International Ltd	200	22/01/2014	2/02/2014	335.476
NL	Netherlands	TNS NIPO	400	22/01/2014	11/02/2014	888.380
AT	Austria	TNS Austria	400	22/01/2014	6/02/2014	311.258
PL	Poland	TNS OBOP	500	22/01/2014	10/02/2014	1.557.706
PT	Portugal	TNS EUROTESTE	400	22/01/2014	11/02/2014	893.812
RO	Romania	TNS CSOP	400	22/01/2014	4/02/2014	455.192
SI	Slovenia	RM PLUS	400	22/01/2014	5/02/2014	119.908
SK	Slovakia	TNS AISA Slovakia	401	22/01/2014	11/02/2014	414.824
FI	Finland	TNS Gallup Oy	400	22/01/2014	11/02/2014	236.687
SE	Sweden	TNS SIFO	400	22/01/2014	7/02/2014	677.320
UK	United Kingdom	TNS UK	500	22/01/2014	11/02/2014	1.747.419
<b>TOTAL EU28</b>			<b>11.206</b>	<b>22/01/2014</b>	<b>11/02/2014</b>	<b>8.262.503</b>
CH	Switzerland	Leger Schweiz	400	23/01/2014	7/02/2014	146.219
US	United States	TNS CUSTOM RESEARCH	500	27/01/2014	11/02/2014	14.510.761
<b>TOTAL</b>			<b>12.108</b>	<b>22/01/2014</b>	<b>11/02/2014</b>	<b>20.065.702</b>

© 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