

Flash Eurobarometer 413  
January-February 2015

Companies engaged in online activities

Basic bilingual questionnaire

TNS Political & Social

A	Flash number (2021-2024)
	<input type="text"/>

FL342A
--------

B	Country (2025-2026)
	<input type="text"/>

FL342B
--------

C	Interview number (2027-2032)
	<input type="text"/>

FL342C
--------

NACE	NACE code (Sample information)
------	--------------------------------

	(2033-2036)
<input type="text"/>	NACE code - 4 digits

FL342NACE
-----------

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

	(2037-2041)
<input type="text"/>	Size of company

FL342SIZE
-----------

A	Numéro du Flash (2021-2024)
	<input type="text"/>

FL342A
--------

B	Pays (2025-2026)
	<input type="text"/>

FL342B
--------

C	Numéro de l'interview (2027-2032)
	<input type="text"/>

FL342C
--------

NACE	NACE code (Information échantillon)
------	-------------------------------------

	(2033-2036)
<input type="text"/>	NACE code - 4 digits

FL342NACE
-----------

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

	(2037-2041)
<input type="text"/>	Taille de l'entreprise

FL342SIZE
-----------

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

(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) 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.

(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.

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

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

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

(INTRO3) (AU MOMENT DE PARLER AU REPENDANT SELECTIONNE) Bonjour, je suis (NOM), je parle au nom de (NOM DE L'INSTITUT NATIONAL), un institut de sondages.

(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...

(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...

ASK LAN1 ONLY IN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES

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

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

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

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

	(2042-2043)
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

	(2042-2043)
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

Finland - Finnish	10
Finland - Swedish	11
France - French	12
Germany - German	13
Greece - Greek	14
Hungary - Hungarian	15
	16
Ireland - English	17
Ireland - Irish	18
Italy - Italian	19
Latvia - Latvian	20
Latvia - Russian	21
Lithuania - Lithuanian	22
Luxembourg - Luxembourgish	23
Luxembourg - French	24
Luxembourg - German	25
	26
	27
	28
	29
	30
Netherlands - Dutch	31
	32
Poland - Polish	33
Portugal - Portuguese	34
	35
Romania - Romanian	36
Slovakia - Slovak	37
Slovenia - Slovene	38
Spain - Catalan	39
Spain - Spanish	40
Sweden - Swedish	41
	42
	43
	44
	45
	46
	47
United Kingdom - English	48

Finlande - Finnois	10
Finlande - Suédois	11
France - Français	12
Allemagne - Allemand	13
Grèce - Grec	14
Hongrie - Hongrois	15
	16
Irlande - Anglais	17
Irlande - Irlandais	18
Italie - Italien	19
Lettonie - Letton	20
Lettonie - Russe	21
Lituanie - Lituanien	22
Luxembourg - Luxembourgeois	23
Luxembourg - Français	24
Luxembourg - Allemand	25
	26
	27
	28
	29
	30
Pays-Bas - Néerlandais	31
	32
Pologne - Polonais	33
Portugal - Portugais	34
	35
Roumanie - Roumain	36
Slovaquie - Slovaque	37
Slovénie - Slovène	38
Espagne - Catalan	39
Espagne - Espagnol	40
Suède - Suédois	41
	42
	43
	44
	45
	46
	47
Royaume-Uni - Anglais	48

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. (M)

A1 Does your company sell online and/or use EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML)? Selling by email is not considered online selling.

	<b>(2044)</b>
Yes	1
No	2
DK/NA	3

NEW

49

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(RASSURER LE REPONDANT) Je voudrais vos assurer que votre coopération est totalement volontaire. Toutes vos réponses resteront confidentielles. Pour satisfaire à nos contrôles de qualité ou servir d'exemple pour des formations internes, cette interview peut être écoutée ou enregistrée. Passons à quelques questions concernant votre entreprise...

POSER A TOUS

Je vais commencer par vous poser quelques questions générales sur votre entreprise. (M)

A1 Votre entreprise fait-elle de la vente en ligne et/ou utilise des transactions de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML)? Les ventes par email ne sont pas considérées comme des ventes en ligne.

	<b>(2044)</b>
Oui	1
Non	2
NSP/SR	3

NEW

A2 Does your company purchase online and/or use EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML)? Purchasing by email is not considered online purchasing.

A2 Votre entreprise fait-elle des achats en ligne et/ou utilise des transactions de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML)? Les achats par email ne sont pas considérées comme des achats en ligne.

	<b>(2045)</b>
Yes	1
No	2
DK/NA	3

	<b>(2045)</b>
Oui	1
Non	2
NSP/SR	3

NEW

NEW

IF A1=(2 OR 3) AND A2=(2 OR 3) STOP INTERVIEW

SI A1=(2 OU 3) ET A2=(2 OU 3) FINIR L'ENTRETIEN

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

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

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

	<b>(2046)</b>
1 to 9 employees	1
10 to 49 employees	2
50 to 249 employees	3
250 to 499 employees	4
500 or more employees	5
DK/NA	6

	<b>(2046)</b>
1 à 9 employé(s)	1
10 à 49 employés	2
50 à 249 employés	3
250 à 499 employés	4
500 employés ou plus	5
NSP/SR	6

NEW

NEW

IF D1=6 THEN STOP INTERVIEW

SI D1=6 FINIR L'ENTRETIEN

D2 When was your company established?

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

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPOSE)

	<b>(2047)</b>
Before 1 January 2009	1
Between 1 January 2009 and 1 January 2014	2
After 1 January 2014	3
DK/NA	4

	<b>(2047)</b>
Avant le 1er janvier 2009	1
Entre le 1er janvier 2009 et le 1er janvier 2014	2
Après le 1er janvier 2014	3
NSP/SR	4

NEW

NEW

D3 Is your company ...?

D3 Votre entreprise...?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPOSE)

	<b>(2048)</b>
Independent	1
Part of a national group	2
Part of an international group	3
DK/NA	4

	<b>(2048)</b>
Est indépendante	1
Fait partie d'un groupe national	2
Fait partie d'un groupe international	3
NSP/SR	4

NEW

NEW





ASK D5b IF CODE 999 in D5a

POSER D5b SI CODE 999 en D5a

D5b What was your company's total turnover in 2014?

D5b Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

	(2068)
Less than 100 000 euros	1
From 100 000 to 500 000 euros	2
More than 500 000 to 2 million euros	3
More than 2 to 10 million euros	4
More than 10 to 50 million euros	5
More than 50 million euros	6
DK/NA	7

	(2068)
Moins de 100 000 euros	1
Entre 100 000 et 500 000 euros	2
Plus de 500 000 jusqu'à 2 millions euros	3
Plus de 2 jusqu'à 10 millions euros	4
Plus de 10 jusqu'à 50 millions euros	5
Plus de 50 millions euros	6
NSP/SR	7

NEW

NEW

ASK D6 IF D2=1 OR 2 (COMPANY ESTABLISHED BEFORE 1 JANUARY 2014), OTHERS GO TO D7

POSER D6 SI D2=1 OU 2 (L'ENTREPRISE A ETE CREEE AVANT LE 1er JANVIER 2014), LES AUTRES VONT A D7

D6 Since January 2012 has your company's turnover ...?

D6 Depuis janvier 2012, le chiffre d'affaires de votre entreprise a-t-il...?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

	(2069)
Risen by more than 25%	1
Risen by between 5% and 25%	2
Remained approximately the same	3
Fallen by between 5% and 25%	4
Fallen by more than 25%	5
DK/NA	6

	(2069)
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	6

NEW

NEW

ASK D7 IF A1=1 (COMPANY SELLS ONLINE), OTHERS GO TO D8

READ OUT: I will ask you some questions about online sales. This includes EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML) of sales so please take them into account in your answers if your company uses them.

D7 Approximately what percentage of the value of your sales in 2014 came from online sales?

(WRITE THE ANSWER IN PERCENTAGES. IF REFUSAL/DK CODE '999')

(2070-2072)

%

NEW

ASK D8 IF A2=1 (COMPANY PURCHASES ONLINE), OTHERS GO TO Q1

READ OUT: I will ask you some questions about online purchases. This includes EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML) of purchases so please take them into account in your answers if your company uses them.

D8 What is approximately the percentage of the value of the goods and/or services purchased online by your company in 2014?

(WRITE THE ANSWERS IN PERCENTAGES. IF REFUSAL/DK CODE '999')

(2073-2075)

%

NEW

POSER D7 SI A1=1 (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE ), LES AUTRES VONT A D8

LIRE: Je vais vous poser quelques questions sur la vente en ligne. Il peut s'agir de vente en ligne de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML), donc veuillez prendre en compte aussi ce type de vente dans vos réponses, si votre entreprise y a recours.

D7 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de 2014 de votre entreprise provient de la vente en ligne ?

(ECRIRE LA REPONSE EN %. SI REFUS/NSP CODE '999')

(2070-2072)

%

NEW

POSER D8 SI A2=1 (L'ENTREPRISE FAIT DES ACHATS EN LIGNE), LES AUTRES VONT A Q1

LIRE: Je vais vous poser quelques questions sur l'achat en ligne. Il peut s'agir d'achat en ligne de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML), donc veuillez prendre en compte ce type d'achat dans vos réponses si votre entreprises y a recours.

D8 Approximativement, quel est le pourcentage en valeur des biens et/ou services que votre entreprise a acheté en ligne en 2014 ?

(ECRIRE LA REPONSE EN %. SI REFUS/NSP CODE '999')

(2073-2075)

%

NEW

ASK Q1 AND Q2a, b AND c AND Q3 IF A1=1 (COMPANY SELLS ONLINE), OTHERS GO TO Q4a

Q1: Rotate items 1 to 4

Q1: Code 5 is single

Q1 In order to sell your products and/or services online, which of the following do you use?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

	<b>(2076-2080)</b>
Your own website or apps	1,
A small commercial platform (e.g.: a specialised website or one with only a few products or brands)	2,
A large commercial platform (e.g.: a generalist website selling a lot of different products or brands)	3,
EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML)	4,
DK/NA	5,

NEW

Q2: Q2a+Q2b+Q2c cannot exceed 100%

Q2a Approximately what percentage of your online sales in 2014 came from the country where your company is located?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

**(2081-2083)**

%

NEW

POSER Q1 AND Q2a, b ET c ET Q3 SI A1=1 (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE), LES AUTRES VONT A Q4a

Q1: Rotation des items de 1 à 4

Q1: Code 5 est unique

Q1 Quel(s) moyen(s), parmi les suivants, utilisez-vous pour vendre des produits et/ou services en ligne ?

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

	<b>(2076-2080)</b>
Votre propre site Internet ou applications	1,
Une petite plateforme commerciale (par ex. un site spécialisé ou un site proposant seulement certains produits ou marques)	2,
Une plateforme commerciale importante (par ex. site généraliste de vente en ligne proposant de nombreux produits ou marques)	3,
Des transactions de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML)	4,
NSP/SR	5,

NEW

Q2: Q2a+Q2b+Q2c ne peut pas dépasser 100%

Q2a Approximativement, quel pourcentage de vos ventes en ligne en 2014 provient des ventes dans le pays où votre entreprise est implantée?

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REPONSE SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2081-2083)**

%

NEW

--

--

Q2b Approximately what percentage of your online sales in 2014 came from other EU countries?

Q2b Approximativement, quel pourcentage de vos ventes en ligne en 2014 provient des ventes dans d'autres pays de l'UE ?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

**(2084-2086)**

			%
--	--	--	---

NEW

--

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2084-2086)**

--	--	--	--

NEW

--

Q2c Approximately what percentage of your online sales in 2014 came from countries outside the EU?

Q2c Approximativement, quel pourcentage de vos ventes en ligne en 2014 provient des ventes dans des pays hors de l'UE?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

**(2087-2089)**

			%
--	--	--	---

NEW

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2087-2089)**

--	--	--	--

NEW

ASK Q3 IF Q2b OR Q2c IS NOT 0% (COMPANY SELLS ONLINE ABROAD), OTHERS GO TO Q4

POSER Q3 SI Q2b OU Q2c N'EST PAS 0% (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE A L'ETRANGER), LES AUTRES VONT A Q4

Q3: EXCLUDE OWN COUNTRY FROM THE LIST

Q3: EXCLURE LE PROPRE PAYS DE LA LISTE

Q3: Code 35 is single

Q3: Code 35 est unique

Q3 In which countries did you sell your products and/or services online in 2014?

Q3 Dans quel(s) pays avez-vous vendu vos produits et/ou services en ligne en 2014 ?

(DO NOT READ OUT - MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(NE PAS LIRE - PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

	(2090-2124)
Outside your country in the European Union:	
Austria	1,
Belgium	2,
Bulgaria	3,
Croatia	4,
Cyprus	5,
Czech Republic	6,
Denmark	7,
Estonia	8,
Finland	9,
France	10,
Germany	11,
Greece	12,
Hungary	13,
Ireland	14,
Italy	15,
Latvia	16,
Lithuania	17,
Luxembourg	18,
Malta	19,
Netherlands	20,
Poland	21,
Portugal	22,
Romania	23,
Slovakia	24,
Slovenia	25,
Spain	26,

	(2090-2124)
Hors de votre pays dans l'UE :	
Autriche	1,
Belgique	2,
Bulgarie	3,
Croatie	4,
Chypre	5,
République tchèque	6,
Danemark	7,
Estonie	8,
Finlande	9,
France	10,
Allemagne	11,
Grèce	12,
Hongrie	13,
Irlande	14,
Italie	15,
Lettonie	16,
Lituanie	17,
Luxembourg	18,
Malte	19,
Pays-Bas	20,
Pologne	21,
Portugal	22,
Roumanie	23,
Slovaquie	24,
Slovénie	25,
Espagne	26,

Sweden	27,
United Kingdom	28,
Outside the European Union, in:	
USA	29,
China	30,
Japan	31,
Russia	32,
Switzerland, Norway, Iceland	33,
Other	34,
DK/NA	35,

Suède	27,
Royaume Uni	28,
Hors de l'UE, en :	
États-Unis	29,
Chine	30,
Japon	31,
Russie	32,
Suisse, Norvège, Islande	33,
Autre	34,
NSP/SR	35,

NEW

NEW

ASK Q4a, b AND c IF D7=not 100% (COMPANY SELLS OFFLINE), OTHERS GO TO Q5

POSER Q4a, b ET c SI D7=pas 100% (L'ENTREPRISE VEND HORS LIGNE), LES AUTRES VONT A Q5

Q4: Q4a+Q4b+Q4c cannot exceed 100%

Q4: Q4a+Q4b+Q4c ne peut pas dépasser 100%

Q4a In 2014, approximately what percentage of your traditional sales, meaning not online, came from sales in the country where your company is located?

Q4a En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de vos ventes traditionnelles, c.-à-d. hors ligne, provenant des ventes dans le pays où votre entreprise est implantée?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REPONSE SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2125-2127)**

			%
--	--	--	---

**(2125-2127)**

			%
--	--	--	---

--

--

Q4b In 2014, approximately what percentage of your traditional sales, meaning not online, came from sales in other EU countries?

Q4b En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de vos ventes traditionnelles, c.-à-d. hors ligne, provenant des ventes dans d'autres pays de l'UE?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

**(2128-2130)**

			%
--	--	--	---

--

--

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2128-2130)**

			%
--	--	--	---

--

--

Q4c In 2014, approximately what percentage of your traditional sales, meaning not online, came from sales in countries outside the EU?

Q4c En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de vos ventes traditionnelles, c.-à-d. hors ligne, provenant des ventes dans des pays hors de l'UE?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

**(2131-2133)**

			%
--	--	--	---

--

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2131-2133)**

			%
--	--	--	---

--

ASK Q5 IF Q2b=0% (COMPANY SELLS ONLINE BUT NOT IN OTHER EU COUNTRIES), OTHERS GO TO Q6a

POSER Q5 SI Q2b=0% (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE MAIS PAS DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE), LES AUTRES VONT A Q6a

Q5 Have you ever sold, tried to sell or considered selling your products and/or services online in other EU countries?

Q5 Avez-vous déjà vendu, essayé de vendre ou envisagé de vendre, des produits et/ou services en ligne dans d'autres pays de l'UE?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

	<b>(2134)</b>
You used to sell online in other EU countries but you stopped doing it	1
You tried, but you have given up	2
You are trying to do it now	3
You are considering it now	4
You will probably never sell your products and/or services online in other EU countries	5
DK/NA	6

	<b>(2134)</b>
Vous avez vendu dans d'autres pays de l'UE mais vous avez arrêté	1
Vous avez essayé mais vous avez abandonné	2
Vous êtes en train d'essayer de le faire	3
Vous l'envisagez actuellement	4
Vous ne vendrez probablement jamais vos produits et/ou services en ligne dans d'autres pays de l'UE	5
NSP/SR	6

NEW

NEW



ASK Q6a IF Q2b=not 0% (COMPANY SELLS ONLINE TO OTHER EU COUNTRIES) OR IF Q5=1 OR 2 (COMPANY USED TO DO SO OR TRIED TO DO SO), OTHERS GO TO Q6b

POSER Q6a SI Q2b=pas 0% (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE) OU SI Q5=1 OU 2 (L'ENTREPRISE LE FAISAIT OU A ESSAYE DE LE FAIRE), LES AUTRES VONT A Q6b

Q6a: Rotate statements 1 to 17

Q6a: Rotation des propositions de 1 à 17

Q6a For each of the following difficulties that may present itself when selling or trying to sell online to other EU countries, can you tell me if it has been a major problem, a minor problem or not a problem at all?

Q6a Pour chacune des difficultés suivantes qui peut être rencontrée en vendant ou en essayant de vendre en ligne dans d'autres pays de l'UE, pourriez-vous me dire si cela a posé un problème important, un problème mineur ou pas de problème du tout ?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPOSE)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	Not applicable (DO NOT READ OUT)	DK/NA
--	--	-----------------	-----------------	----------------------	----------------------------------	-------

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

(2135)	1	Delivery costs are too high	1	2	3	4	5
(2136)	2	Guarantees and returns are too expensive	1	2	3	4	5
(2137)	3	You don't know the rules which have to be followed	1	2	3	4	5
(2138)	4	Payments from other countries are not secured enough	1	2	3	4	5
(2139)	5	Copyright prevents you from selling abroad or is too expensive to sell abroad	1	2	3	4	5

(2135)	1	Les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2136)	2	Les garanties et retours coûtent trop cher	1	2	3	4	5
(2137)	3	Vous ne connaissez pas les règles à suivre	1	2	3	4	5
(2138)	4	Les paiements provenant d'autres pays ne sont pas assez sécurisés	1	2	3	4	5
(2139)	5	Les droits d'auteur vous empêchent de vendre à l'étranger ou cela est trop cher	1	2	3	4	5

(2140)	6	Dealing with foreign taxation is too complicated or too costly	1	2	3	4	5
(2141)	7	Your product labelling has to be adapted	1	2	3	4	5
(2142)	8	You lack the language skills to deal with foreign countries	1	2	3	4	5
(2143)	9	Your suppliers restrict or forbid you to sell abroad	1	2	3	4	5
(2144)	10	Your suppliers do not allow you to use third platform to sell your products and/or services	1	2	3	4	5
(2145)	11	Your suppliers request you to sell abroad at a different price	1	2	3	4	5
(2146)	12	You are concerned your data is not well protected when selling abroad	1	2	3	4	5
(2147)	13	For reasons of interoperability, you cannot provide your products and/or services abroad	1	2	3	4	5
(2148)	14	Your products and/or services are specific to your local market	1	2	3	4	5

(2140)	6	Les taxes l'étranger sont trop compliquées à gérer ou trop coûteuses	1	2	3	4	5
(2141)	7	L'étiquetage de votre produit doit être adapté	1	2	3	4	5
(2142)	8	Vous manquez de connaissances linguistiques pour commercer avec des pays étrangers	1	2	3	4	5
(2143)	9	Vos fournisseurs vous imposent des restrictions ou vous interdisent de vendre à l'étranger	1	2	3	4	5
(2144)	10	Vos fournisseurs ne vous autorisent pas l'utilisation d'une plateforme tierce pour vendre vos produits et/ou services	1	2	3	4	5
(2145)	11	Vos fournisseurs exigent que vous vendiez à l'étranger à des prix différents	1	2	3	4	5
(2146)	12	Vous craignez que vos données ne soient pas bien protégées quand vous vendez à l'étranger	1	2	3	4	5
(2147)	13	Pour des raisons d'interopérabilité, vous ne pouvez pas distribuer vos services et/ou produits à l'étranger	1	2	3	4	5
(2148)	14	Vos produits et/ou services sont spécifiques à votre marché local	1	2	3	4	5

(2149)	15	Your company's Internet connection is not fast enough	1	2	3	4	5
(2150)	16	Clients abroad do not have a fast enough Internet connection	1	2	3	4	5
(2151)	17	Resolving complaints and disputes cross-border is too expensive	1	2	3	4	5

NEW

(2149)	15	La connexion Internet de votre entreprise n'est pas suffisamment rapide	1	2	3	4	5
(2150)	16	Les clients à l'étranger ne disposent pas d'une connexion Internet suffisamment rapide	1	2	3	4	5
(2151)	17	Résoudre les litiges et les réclamations transfrontaliers coûte trop cher	1	2	3	4	5

NEW

ASK Q6b IF Q2b=0% (COMPANY DOES NOT SELL ONLINE TO OTHER EU COUNTRIES) AND IF Q5=3 OR 4 (COMPANY IS TRYING TO DO IT NOW OR CONSIDERING IT NOW), OTHERS GO TO Q6c

POSER Q6b SI Q2b=0% (L'ENTREPRISE NE VEND PAS EN LIGNE DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE) ET SI Q5=3 OU 4 (L'ENTREPRISE EST EN TRAIN D'ESSAYER OU L'ENVISAGE), LES AUTRES VONT A Q6c

Q6b: Rotate statements 1 to 17

Q6b: Rotation des propositions de 1 à 17

Q6b If you were to sell your products and/or services online to other EU countries, tell me if each of the following difficulties would be a major problem, a minor problem or not a problem at all for your company?

Q6b Si vous vendiez vos produits et/ou services dans d'autres pays de l'UE, diriez-vous que chacune des difficultés suivantes pourrait poser un problème important, un problème mineur ou pas de problème du tout ?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	Not applicable (DO NOT READ OUT)	DK/NA
--	--	-----------------	-----------------	----------------------	----------------------------------	-------

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

(2152)	1	Delivery costs are too high	1	2	3	4	5
(2153)	2	Guarantees and returns are too expensive	1	2	3	4	5
(2154)	3	You don't know the rules which have to be followed	1	2	3	4	5
(2155)	4	Payments from other countries are not secured enough	1	2	3	4	5
(2156)	5	Copyright prevents you from selling abroad or is too expensive to sell abroad	1	2	3	4	5

(2152)	1	Les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2153)	2	Les garanties et retours coûtent trop cher	1	2	3	4	5
(2154)	3	Vous ne connaissez pas les règles à suivre	1	2	3	4	5
(2155)	4	Les paiements provenant d'autres pays ne sont pas assez sécurisés	1	2	3	4	5
(2156)	5	Les droits d'auteur vous empêchent de vendre à l'étranger ou cela est trop cher	1	2	3	4	5

(2157)	6	Dealing with foreign taxation is too complicated or too costly	1	2	3	4	5
(2158)	7	Your product labelling has to be adapted	1	2	3	4	5
(2159)	8	You lack the language skills to deal with foreign countries	1	2	3	4	5
(2160)	9	Your suppliers restrict or forbid you to sell abroad	1	2	3	4	5
(2161)	10	Your suppliers do not allow you to use third platform to sell your products and/or services	1	2	3	4	5
(2162)	11	Your suppliers request you to sell abroad at a different price	1	2	3	4	5
(2163)	12	You are concerned your data is not well protected when selling abroad	1	2	3	4	5
(2164)	13	For reasons of interoperability, you cannot provide your products and/or services abroad	1	2	3	4	5
(2165)	14	Your products and/or services are specific to your local market	1	2	3	4	5

(2157)	6	Les taxes l'étranger sont trop compliquées à gérer ou trop coûteuses	1	2	3	4	5
(2158)	7	L'étiquetage de votre produit doit être adapté	1	2	3	4	5
(2159)	8	Vous manquez de connaissances linguistiques pour commercer avec des pays étrangers	1	2	3	4	5
(2160)	9	Vos fournisseurs vous imposent des restrictions ou vous interdisent de vendre à l'étranger	1	2	3	4	5
(2161)	10	Vos fournisseurs ne vous autorisent pas l'utilisation d'une plateforme tierce pour vendre vos produits et/ou services	1	2	3	4	5
(2162)	11	Vos fournisseurs exigent que vous vendiez à l'étranger à des prix différents	1	2	3	4	5
(2163)	12	Vous craignez que vos données ne soient pas bien protégées quand vous vendez à l'étranger	1	2	3	4	5
(2164)	13	Pour des raisons d'interopérabilité, vous ne pouvez pas distribuer vos services et/ou produits à l'étranger	1	2	3	4	5
(2165)	14	Vos produits et/ou services sont spécifiques à votre marché local	1	2	3	4	5

(2166)	15	Your company's Internet connection is not fast enough	1	2	3	4	5
(2167)	16	Clients abroad do not have a fast enough Internet connection	1	2	3	4	5
(2168)	17	Resolving complaints and disputes cross-border is too expensive	1	2	3	4	5

NEW

(2166)	15	La connexion Internet de votre entreprise n'est pas suffisamment rapide	1	2	3	4	5
(2167)	16	Les clients à l'étranger ne disposent pas d'une connexion Internet suffisamment rapide	1	2	3	4	5
(2168)	17	Résoudre les litiges et les réclamations transfrontaliers coûte trop cher	1	2	3	4	5

NEW

ASK Q6c IF A1=2 (COMPANY DOES NOT SELL ONLINE), OTHERS GO TO Q7

POSER Q6c SI A1=2 (VOTRE ENTREPRISE NE VEND PAS EN LIGNE), LES AUTRES VONT A Q7

Q6c: Rotate statements 1 to 10

Q6c: Rotation des propositions de 1 à 10

Q6c If you were to sell your products and/or services online, tell me if each of the following difficulties would be a major problem, a minor problem or not a problem at all for your company?

Q6c Si vous deviez vendre en ligne vos produits et/ou services, diriez-vous que chacune des difficultés suivantes pourrait poser un problème important, un problème mineur ou pas de problème du tout ?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	Not applicable (DO NOT READ OUT)	DK/NA
--	--	-----------------	-----------------	----------------------	----------------------------------	-------

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

(2169)	1	You do not have the necessary digital skills	1	2	3	4	5
(2170)	2	You don't know the rules which have to be followed	1	2	3	4	5
(2171)	3	Delivery costs are too high	1	2	3	4	5
(2172)	4	Guarantees and returns are too expensive	1	2	3	4	5
(2173)	5	Your suppliers restrict or forbid you from selling online	1	2	3	4	5

(2169)	1	Vous ne disposez pas des compétences digitales nécessaires	1	2	3	4	5
(2170)	2	Vous ne connaissez pas les règles à suivre	1	2	3	4	5
(2171)	3	Les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2172)	4	Les garanties et les retours coûtent trop cher	1	2	3	4	5
(2173)	5	Vos fournisseurs vous imposent des restrictions ou vous interdisent de vendre en ligne	1	2	3	4	5

(2174)	6	Your suppliers charge you a higher price for products which are sold online	1	2	3	4	5
(2175)	7	Your suppliers do not allow you to use third party platforms to sell your products and/or services	1	2	3	4	5
(2176)	8	There is a risk that online sales would bring prices of your products down	1	2	3	4	5
(2177)	9	There is a risk that online sales would damage the overall image of your company and trademarks	1	2	3	4	5
(2178)	10	Your Internet connection is not fast enough	1	2	3	4	5

NEW

(2174)	6	Vos fournisseurs appliquent un prix plus élevé pour les produits vendus en ligne	1	2	3	4	5
(2175)	7	Vos fournisseurs ne vous autorisent pas l'utilisation d'une plateforme tierce pour vendre vos produits et/ou services	1	2	3	4	5
(2176)	8	Il existe un risque que les ventes en ligne fassent baisser les prix de vos produits	1	2	3	4	5
(2177)	9	Il existe un risque que les ventes en ligne affectent négativement l'image générale de votre entreprise et de votre marque	1	2	3	4	5
(2178)	10	Votre connexion Internet n'est pas suffisamment rapide	1	2	3	4	5

NEW



ASK Q7 AND Q8a, b AND c IF A2=1 (COMPANY PURCHASES ONLINE), OTHERS GO TO Q9

POSER Q7 A Q8a, b ET c SI A2=1 (L'ENTREPRISE ACHETE EN LIGNE), LES AUTRES VONT A Q9

Q7: Rotate items 1 to 4

Q7: Rotation des items de 1 à 4

Q7: Code 5 is single

Q7: Code 5 est unique

Q7 In order to purchase products and/or services online, which of the following do you use?

Q7 Pour vos achats de produits et/ou services en ligne, quel(s) moyen(s) parmi les suivants, utilisez-vous ?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

	<b>(2179-2183)</b>
The website(s) or app(s) of your provider(s)	1,
A small commercial platform (e.g.: a specialised website or one with only a few products or brands)	2,
A large commercial platform (e.g.: a generalist website selling a lot of different products or brands)	3,
EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML)	4,
DK/NA	5,

	<b>(2179-2183)</b>
Le(s) site(s) Internet ou les applications de votre/vos fournisseur(s)	1,
Une petite plateforme commerciale (par ex. : un site spécialisé ou un site proposant seulement certaines produits et marques)	2,
Une plateforme commerciale importante (par ex. site généraliste de vente en ligne proposant de nombreux produits et marques)	3,
Transactions de type EDI (Échange de Données Informatisées, par ex. : XML)	4,
NSP/SR	5,

NEW

NEW

Q8: Q8a+Q8b+Q8c cannot exceed 100%

Q8: Q8a+Q8b+Q8c ne peut pas dépasser 100%

Q8a In 2014 what was approximately the percentage of goods and/or services that your company has purchased online from the country where your company is located?

Q8a En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de produits et/ou services que votre entreprise a acheté en ligne dans le pays où votre entreprise est implantée?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REPONSE SI REFUS/NSP CODE '999'; )

**(2184-2186)**  
| | | %

**(2184-2186)**  
| | | %

NEW

NEW

Q8b In 2014 what was approximately the percentage of goods and/or services that your company has purchased online from other EU countries?

Q8b En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de produits et/ou services que votre entreprise a acheté en ligne dans d'autres pays de l'UE?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

(2187-2189)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
----------------------	----------------------	----------------------	---

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

(2187-2189)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
----------------------	----------------------	----------------------	---

NEW

NEW

Q8c In 2014 what was approximately the percentage of goods and/or services that your company has purchased online from countries outside the EU?

Q8c En 2014, quel a été approximativement le pourcentage de produits et/ou services que votre entreprise a acheté en ligne dans des pays hors de l'UE?

(WRITE DOWN AND RECODE – ONE ANSWER ONLY IF REFUSAL/DK CODE '999'; )

(2190-2192)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
----------------------	----------------------	----------------------	---

(ECRIRE ET RECODER – UNE SEULE REponse SI REFUS/NSP CODE '999'; )

(2190-2192)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
----------------------	----------------------	----------------------	---

NEW

NEW

ASK Q9 IF Q8b=0% (COMPANY HAS PURCHASED ONLINE BUT NOT IN ANOTHER EU COUNTRY), OTHERS GO TO Q10a

POSER Q9 SI Q8b=0% (L'ENTREPRISE A ACHETE EN LIGNE MAIS PAS DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE), LES AUTRES VONT A Q10a

Q9 Have you ever bought, tried to buy or considered buying your products and/or services online from other EU countries?

Q9 Avez-vous déjà acheté, essayé d'acheter ou envisagé d'acheter vos produits et/ou services en ligne dans d'autres pays ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

	<b>(2193)</b>
You used to buy online from other EU countries but you stopped doing it	1
You tried, but you have given up	2
You are trying to do it now	3
You are considering it now	4
You will probably never buy your products and/or services online from other EU countries	5
DK/NA	6

	<b>(2193)</b>
Vous avez vendu dans d'autres pays de l'UE mais vous avez arrêté	1
Vous avez essayé mais vous avez abandonné	2
Vous êtes en train d'essayer de le faire	3
Vous l'envisagez actuellement	4
Vous ne vendrez probablement jamais vos produits et/ou services en ligne dans d'autres pays de l'UE	5
NSP/SR	6

NEW

NEW

ASK Q10a IF Q8b=not 0% (COMPANY HAS PURCHASED ONLINE FROM OTHER EU COUNTRIES) OR IF Q9=1 OR 2 (COMPANY USED TO DO SO OR TRIED TO DO SO), OTHERS GO TO Q10b

POSER Q10a SI Q8b=pas 0% (L'ENTREPRISE ACHETE EN LIGNE DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE) OU SI Q9=1 OU 2 (L'ENTREPRISE L'A DEJA FAIT OU A ESSAYE), LES AUTRES VONT A Q10b

Q10a: Rotate statements 1 to 9

Q10a: Rotation des propositions de 1 à 9

Q10a For each of the following difficulties that may present itself when purchasing or trying to purchase online from other EU countries, can you tell me if it has been a major problem, a minor problem or not a problem at all?

Q10a Pour chacune des difficultés suivantes qui peut être rencontrée lors d'achats ou tentatives d'achat en ligne dans d'autres pays de l'UE, pourriez-vous me dire si cela a posé un problème important, un problème mineur ou pas de problème du tout ?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	Not applicable (DO NOT READ OUT)	DK/NA
--	--	-----------------	-----------------	----------------------	----------------------------------	-------

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

(2194)	1	Delivery costs are too high	1	2	3	4	5
(2195)	2	Payments to other countries are not secure enough	1	2	3	4	5
(2196)	3	The product labelling has to be adapted	1	2	3	4	5
(2197)	4	You lack the language skills for dealing with foreign countries	1	2	3	4	5

(2194)	1	Les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2195)	2	Les paiements vers les autres pays ne sont pas assez sécurisés	1	2	3	4	5
(2196)	3	L'étiquetage du produit doit être adapté	1	2	3	4	5
(2197)	4	Vous manquez de connaissances linguistiques pour commercer avec des pays étrangers	1	2	3	4	5

(2198)	5	Copyright prevents foreign suppliers from delivering to your country, or makes it too expensive to deliver to your country	1	2	3	4	5
(2199)	6	Foreign suppliers refuse to deliver to your country	1	2	3	4	5
(2200)	7	Resolving complaints and disputes cross-border is too expensive	1	2	3	4	5
(2201)	8	You are concerned your data are not well protected when purchasing abroad	1	2	3	4	5
(2202)	9	For reasons of interoperability, you cannot use foreign products and/or services	1	2	3	4	5

NEW

(2198)	5	Les droits d'auteur empêchent les fournisseurs étrangers de livrer dans votre pays ou les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2199)	6	Les fournisseurs étrangers refusent de livrer dans votre pays	1	2	3	4	5
(2200)	7	Résoudre les litiges et les réclamations transfrontaliers coûte trop cher	1	2	3	4	5
(2201)	8	Vous craignez que vos données ne soient pas suffisamment protégées lors d'achats à l'étranger	1	2	3	4	5
(2202)	9	Pour des raisons d'interopérabilité, vous ne pouvez pas utiliser des services ou produits étrangers	1	2	3	4	5

NEW

ASK Q10b IF Q8b=0% (COMPANY DOES NOT PURCHASE ONLINE FROM OTHER EU COUNTRIES) AND IF Q9=3 OR 4 (COMPANY IS TRYING TO DO IT NOW OR IS CONSIDERING IT NOW), OTHERS GO TO Q11

Q10b: Rotate statements 1 to 9

Q10b If you were to purchase your products and/or services online from other EU countries, tell me if each of the following difficulties would be a major problem, a minor problem or not a problem at all for your company?

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

		A major problem	A minor problem	Not a problem at all	Not applicable (DO NOT READ OUT)	DK/NA
--	--	-----------------	-----------------	----------------------	----------------------------------	-------

(2203)	1	Delivery costs are too high	1	2	3	4	5
(2204)	2	Payments to other countries are not secure enough	1	2	3	4	5
(2205)	3	The product labelling has to be adapted	1	2	3	4	5
(2206)	4	You lack the language skills to deal with foreign countries	1	2	3	4	5

POSER Q10b SI Q8b=0% (L'ENTREPRISE N'ACHETE PAS EN LIGNE DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE) ET SI Q9=3 OU 4 (L'ENTREPRISE EST EN TRAIN D'ESSAYER OU L'ENVISAGE), LES AUTRES VONT A Q11

Q10b: Rotation des propositions de 1 à 9

Q10b Si vous deviez acheter en ligne vos produits et/ou services, diriez-vous que chacune des difficultés suivantes pourrait poser un problème important, un problème mineur ou pas de problème du tout ?

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

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

(2203)	1	Les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2204)	2	Les paiements vers les autres pays ne pas assez sécurisés	1	2	3	4	5
(2205)	3	L'étiquetage du produit doit être adapté	1	2	3	4	5
(2206)	4	Vous manquez de connaissances linguistiques pour commercer avec des pays étrangers	1	2	3	4	5

(2207)	5	Copyright prevents foreign suppliers from delivering to your country, or makes it too expensive to deliver to your country	1	2	3	4	5
(2208)	6	Foreign suppliers refuse to deliver to your country	1	2	3	4	5
(2209)	7	Resolving complaints and disputes cross-border is too expensive	1	2	3	4	5
(2210)	8	You are concerned your data are not well protected when purchasing abroad	1	2	3	4	5
(2211)	9	For reasons of interoperability, you cannot use foreign products and/or services	1	2	3	4	5

(2207)	5	Les droits d'auteur empêchent les fournisseurs étrangers de livrer dans votre pays ou les coûts de livraison sont trop élevés	1	2	3	4	5
(2208)	6	Les fournisseurs étrangers refusent de livrer dans votre pays	1	2	3	4	5
(2209)	7	Résoudre les litiges et les réclamations transfrontaliers coûte trop cher	1	2	3	4	5
(2210)	8	Vous craignez que vos données ne soient pas suffisamment protégées lors d'achats à l'étranger	1	2	3	4	5
(2211)	9	Pour des raisons d'interopérabilité, vous ne pouvez pas utiliser des services ou produits étrangers	1	2	3	4	5

NEW

NEW

ASK Q11 IF Q2b=not 0% (COMPANY SELLS ONLINE TO OTHER EU COUNTRIES) OR IF Q5=(1, 2, 3 OR 4) (COMPANY USED TO DO SO, TRIED TO DO SO, IS TRYING TO DO SO OR IS CONSIDERING IT NOW), OTHERS GO TO THE END OF THE QUESTIONNAIRE

POSER Q11 SI Q2b=pas 0% (L'ENTREPRISE VEND EN LIGNE VERS D'AUTRES PAYS DE L'UE) OU SI Q5=(1,2,3, OU 4) (L'ENTREPRISE L'A FAIT OU L'A ESSAYE, OU EST EN TRAIN D'ESSAYER OU L'ENVISAGE), LES AUTRES VONT A LA FIN DU QUESTIONNAIRE

Q11 If the same rules for e-commerce between your company and customers were applied in all EU Member States, do you think that your firm would start or increase its sales online in other EU countries?

Q11 Si les mêmes règles, régissant le commerce en ligne entre votre entreprise et ses clients, étaient appliquées dans tous les Etats membres, pensez-vous que votre entreprise se lancerait ou augmenterait ses ventes en ligne dans les autres pays de l'UE?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPOSNE)

	<b>(2212)</b>
Yes, definitely	1
Yes, to some extent	2
No, not really	3
No, definitely not	4
DK/NA	5

	<b>(2212)</b>
Oui, certainement	1
Oui, dans une certaine mesure	2
Non, pas vraiment	3
Non, pas du tout	4
NSP/SR	5

NEW

NEW

## FLASH EUROBAROMETER 413

### "Companies engaged in online activities"

#### TECHNICAL SPECIFICATIONS

Between the 19th of January and the 6th of February 2015<sup>1</sup>, TNS Political & Social, a consortium created between TNS political & social, TNS UK and TNS opinion, carried out the survey FLASH EUROBAROMETER 413 about "Companies engaged in online activities".

This survey has been requested by the EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Communication Networks, Content and Technology and co-ordinated by the Directorate-General for Communication (DG COMM "Strategy, Corporate Communication Actions and Eurobarometer" Unit).

FL413 covers businesses employing one or more persons in companies selling and/or buying on the Internet or using EDI-type transactions (Electronic Data Interchange, e.g.: XML) in the sectors of manufacturing, wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles, accommodation and food service activities, and information and communication (NACE codes C, G, I, J). Whenever a company was eligible the selected respondent had to have decision making responsibilities in the company (managing director, CEO) including those who lead the commercial activities of the company (Commercial managers, sales managers, marketing managers). All interviews were carried using the TNS e-Call center (our centralized CATI system). The sample was selected from an international business database Bureau van Dijk database (Orbis) for all countries except for the UK (Dun & Bradstreet) and for Ireland (Bill Moss), with some additional sample from local sources in countries where necessary.

The sample frames used to target the universe (companies with 1 employee or more, with NACE codes C,G,I or J, who conduct e-commerce ) were business databases that from previous experience have shown good coverage and have up to date information. Within these sample frames flags to identify e-commerce are not available. The approach was therefore to select sample from the population of companies with NACE codes C,G,I or J, who have at least 1 employee and then identify e-commerce companies through a screener question. Sample was selected from the frame, within country, using a stratified sampling approach, selecting companies proportional to the population of company size band and then randomly selecting records within company size band (company size bands : 1-9, 10-49-50-249 and 250+). Due to the lack of universe data no quotas could be set for this survey. To account for potential response bias due to differing participation rates amongst companies, weighting was applied to the final data. Universe data for weighting was generated by applying the observed incidence of e-commerce companies within company size bands and sector bands to Eurostat universe data. (Size bands as above, sector bands: Manufacturing = C, Services = G,I,J)".

---

<sup>1</sup> In Romania only the fieldwork took place between the 19th of January and the 11th of February.



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 sizes up to 500 interviews, the real percentages vary within the following confidence limits:

P	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	P
(1-P)	95%	90%	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	(1-P)
Sample Size (n)											Sample Size (n)
10	13,5%	18,6%	22,1%	24,8%	26,8%	28,4%	29,6%	30,4%	30,8%	31,0%	10
20	9,6%	13,1%	15,6%	17,5%	19,0%	20,1%	20,9%	21,5%	21,8%	21,9%	20
50	6,0%	8,3%	9,9%	11,1%	12,0%	12,7%	13,2%	13,6%	13,8%	13,9%	50
100	4,3%	5,9%	7,0%	7,8%	8,5%	9,0%	9,3%	9,6%	9,8%	9,8%	100
150	3,5%	4,8%	5,7%	6,4%	6,9%	7,3%	7,6%	7,8%	8,0%	8,0%	150
200	3,0%	4,2%	4,9%	5,5%	6,0%	6,4%	6,6%	6,8%	6,9%	6,9%	200
250	2,7%	3,7%	4,4%	5,0%	5,4%	5,7%	5,9%	6,1%	6,2%	6,2%	250
300	2,5%	3,4%	4,0%	4,5%	4,9%	5,2%	5,4%	5,5%	5,6%	5,7%	300
350	2,3%	3,1%	3,7%	4,2%	4,5%	4,8%	5,0%	5,1%	5,2%	5,2%	350
400	2,1%	2,9%	3,5%	3,9%	4,2%	4,5%	4,7%	4,8%	4,9%	4,9%	400
450	2,0%	2,8%	3,3%	3,7%	4,0%	4,2%	4,4%	4,5%	4,6%	4,6%	450
500	1,9%	2,6%	3,1%	3,5%	3,8%	4,0%	4,2%	4,3%	4,4%	4,4%	500

#### Assumptions

2 Tailed confidence interval

CI = 95% confidence interval  $\alpha = 0.05$

The sample was selected randomly and independently from a population whose scores are normally distributed

ABBR.	COUNTRIES	INSTITUTES	N° INTERVIEWS	FIELDWORK DATES	BUSINESSES
BE	Belgium	TNS Dimarso	401	19/01/2015 4/02/2015	36.540
BG	Bulgaria	TNS BBSS	200	19/01/2015 30/01/2015	15.307
CZ	Czech Rep.	TNS Aisa s.r.o	400	19/01/2015 5/02/2015	102.437
DK	Denmark	TNS Gallup A/S	400	19/01/2015 6/02/2015	33.062
DE	Germany	TNS Infratest	400	19/01/2015 5/02/2015	276.621
EE	Estonia	TNS Emor	100	19/01/2015 26/01/2015	5.572
IE	Ireland	IMS Millward Brown	400	19/01/2015 5/02/2015	12.665
EL	Greece	TNS ICAP	400	19/01/2015 3/02/2015	173.786
ES	Spain	TNS Demoscopia S.A	400	19/01/2015 6/02/2015	403.488
FR	France	TNS Sofres	402	19/01/2015 6/02/2015	263.680
HR	Croatia	HENDAL	300	19/01/2015 4/02/2015	13.432
IT	Italy	TNS ITALIA	400	19/01/2015 5/02/2015	256.671
LV	Latvia	TNS Latvia	200	19/01/2015 3/02/2015	11.687
LT	Lithuania	TNS LT	400	19/01/2015 3/02/2015	13.335
LU	Luxembourg	TNS Dimarso	100	19/01/2015 6/02/2015	2.868
HU	Hungary	TNS Hoffmann Kft	200	19/01/2015 30/01/2015	32.611
NL	Netherlands	TNS NIPO	400	19/01/2015 2/02/2015	133.790
AT	Austria	TNS Austria	400	19/01/2015 30/01/2015	30.480
PL	Poland	TNS OBOP	400	19/01/2015 6/02/2015	132.037
PT	Portugal	TNS EUROTESTE	400	19/01/2015 6/02/2015	53.483
RO	Romania	TNS CSOP	400	19/01/2015 11/02/2015	20.651
SI	Slovenia	RM PLUS	302	19/01/2015 27/01/2015	8.715
SK	Slovakia	TNS AISA Slovakia	100	19/01/2015 27/01/2015	60.312
FI	Finland	TNS Gallup Oy	400	19/01/2015 6/02/2015	38.176
SE	Sweden	TNS SIFO	400	19/01/2015 3/02/2015	101.963
UK	United Kingdom	TNS UK	400	19/01/2015 30/01/2015	191.745
<b>TOTAL</b>			<b>8.705</b>	<b>19/01/2015 6/02/2015</b>	<b>2.425.114</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