

Flash Eurobarometer 415  
February 2015

Innobarometer 2015 -  
The innovation trends at EU enterprises

Basic bilingual questionnaire

TNS Political & Social

A Flash number

EB139.4 A

B Country

EB139.4 B

C Interview number

EB139.4 C

NACE NACE code (Sample information)

NACE code - 4 digits

EB139.4 NACE

SIZE Size of company (Sample information)

Size of company

EB139.4 SIZE

A Numéro du Flash

EB139.4 A

B Pays

EB139.4 B

C Numéro de l'interview

EB139.4 C

NACE NACE code (Information échantillon)

NACE code - 4 digits

EB139.4 NACE

SIZE Taille de l'entreprise (Information échantillon)

Taille de l'entreprise

EB139.4 SIZE

(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, CH

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

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

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, CH

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

(LIRE - UNE SEULE REponse)

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

EB139.4 LAN1

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

EB139.4 LAN1

(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)

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

FL394 D1

IF D1=6 THEN STOP INTERVIEW (M)

D2 When was your company established?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

Before 1 January 2009 (M)	1
Between 1 January 2009 and 1 January 2014 (M)	2
After 1 January 2014 (M)	3
DK/NA (DO NOT READ OUT)	4

FL394 D2 TREND MODIFIED

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

(LIRE - UNE SEULE RÉPONSE)

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

FL394 D1

SI D1=6 ALORS TERMINER L'ENTRETIEN (M)

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

(LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE)

Avant le 1er janvier 2009 (M)	1
Entre le 1er janvier 2009 et le 1er janvier 2014 (M)	2
Après le 1er janvier 2014 (M)	3
NSP/SR (NE PAS LIRE)	4

FL394 D2 TREND MODIFIED

ASK ALL

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

D3 Since 1 January 2012 has your company...? (M)

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

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

FL394 D3 TREND MODIFIED

D4 Is your company part of a group?

(ONE ANSWER ONLY)

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

NEW

D5A What was your company's total turnover in 2014? (M)

euro

FL394 D4 TREND MODIFIED

ASK D5B IF CODE 999 IN D5A, RECODE ALL VALID ANSWERS IN D5A

D5B What was your company's total turnover in 2014? (M)

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

Up to 100 000 euros (M)	1
More than 100 000 to 500 000 euros (M)	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 (DO NOT READ OUT) (M)	7

FL369 D5B TREND MODIFIED

POSER A TOUS

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

D3 Depuis le 1er janvier 2012, votre entreprise a-t-elle... ? (M)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

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

FL394 D3 TREND MODIFIED

D4 Votre entreprise fait-elle partie d'un groupe ?

(UNE SEULE RÉPONSE)

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

NEW

D5A Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ? (M)

euro

FL394 D4 TREND MODIFIED

POSER D5B SI CODE 999 EN D5A, CODER LES REPONSES VALIDES EN D5A

D5B Quel a été le chiffre d'affaires total de votre entreprise en 2014 ? (M)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE POSSIBLE)

Jusqu'à 100 000 euros (M)	1
Plus de 100 000 euros jusqu'à 500 000 euros (M)	2
Plus de 500 000 à 2 millions d'euros	3
Plus de 2 à 10 millions d'euros	4
Plus de 10 à 50 millions d'euros	5
Plus de 50 millions d'euros	6
NSP/SR (NE PAS LIRE) (M)	7

FL369 D5B TREND MODIFIED

ASK D6 IF COMPANY ESTABLISHED BEFORE JANUARY 1st 2014, CODES 1 OR 2 IN D2 – OTHERS GO TO D7 (N)

POSER D6 SI L'ENTREPRISE A ETE CREEE AVANT LE 1er JANVIER 2014, CODES 1 OU 2 EN D2 – LES AUTRES ALLER EN D7 (N)

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

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

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Risen by more than 25% (M)	1
Risen by between 5% and 25% (M)	2
Remained approximately the same (M)	3
Fallen by between 5% and 25% (M)	4
Fallen by more than 25% (M)	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

FL394 D5 TREND MODIFIED

FL394 D5 TREND MODIFIED

THE PERCENTAGES IN D7.1, D7.2, D7.3 AND D7.4 HAVE TO SUM UP TO ONE HUNDRED (D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 = 100%) IF ONE ANSWER 999 in D7.1, D7.2, D7.3 OR D7.4 THEN THE SUM OF THE VALID ANSWERS (ANSWERS BETWEEN 0 AND 100%) CAN BE LOWER THAN 100% (M)

LA SOMME DES POURCENTAGES EN D7.1, D7.2, D7.3 ET D7.4 DOIT ETRE EGALES A 100% (D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 = 100%) SI UN CODE 999 EN D7.1, D7.2, D7.3 OU D7.4 ALORS LA SOMME DES REPONSES VALIDES (REPONSES ENTRE 0 ET 100%) PEUT ETRE INFERIEURE A 100%

D7.1 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 came from sales in each of the following markets? (M)

D7.1 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

(READ OUT - WRITE DOWN THE ANSWER IN PERCENTAGE) (IF "DK/NA" CODE '999')

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

		Locally, in the area or region where your company is located
--	--	--

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

FL369 D8.1 TREND MODIFIED

FL369 D8.1 TREND MODIFIED

D7.2 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 came from sales in each of the following markets? (M)

D7.2 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

(READ OUT - WRITE DOWN THE ANSWER IN PERCENTAGE) (IF "DK/NA" CODE '999')

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

		In your own country outside the area or region where your company is located
--	--	--

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

FL369 D8.2 TREND MODIFIED

FL369 D8.2 TREND MODIFIED

D7.3 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 came from sales in each of the following markets? (M)

(READ OUT - WRITE DOWN THE ANSWER IN PERCENTAGE) (IF "DK/NA" CODE '999')

In EU countries, or in Switzerland, Norway, Iceland or Liechtenstein (M)

FL369 D8.3 TREND MODIFIED

D7.4 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 came from sales in each of the following markets? (M)

(READ OUT - WRITE DOWN THE ANSWER IN PERCENTAGE) (IF "DK/NA" CODE '999')

In other countries (M)

FL369 D8.4 TREND MODIFIED

SHOW ERR1.1 IF D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 IS NOT 100%

ERR1

D7.1 + D7.2 +D7.3 +D7.4 should be 100%, please check  1

NEW

D7.3 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

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

Dans les pays de l'UE, ou en Suisse, Norvège, Islande ou Liechtenstein (M)

FL369 D8.3 TREND MODIFIED

D7.4 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires 2014 de votre entreprise provient de la vente sur chacun des marchés suivants ? (M)

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

Dans d'autres pays (M)

FL369 D8.4 TREND MODIFIED

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

ERR1

D7.1 + D7.2 +D7.3 +D7.4 doit être 100%, merci de verifier  1



READ OUT: Design covers a range of applications within companies, providing means to integrate functionality, appearance and user experience, for goods and services. Design can also provide a means to build corporate identity and brand recognition.

LIRE: Le design couvre un ensemble d'applications au sein des entreprises, permettant d'intégrer les fonctionnalités, l'apparence et l'expérience de l'utilisateur pour les produits et services. Le design peut aussi permettre de mettre en place l'identité d'entreprise et l'image de marque.

Q1 Which of the following statements best describes the activities of your company with regard to design?

Q1 Quelle affirmation, parmi les suivantes, décrit le mieux les activités de votre entreprise à l'égard du design ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE - UNE SEULE RÉPONSE)

Design is a central element in the company's strategy	1
Design is an integral, but not central element of development work in the company	2
Design is used as last finish, enhancing the appearance and attractiveness of the final product	3
The company does not work systematically with design	4
Design is not used in the company	5
DK/NA (DO NOT READ OUT)	6

Le design est un élément central de la stratégie de l'entreprise	1
Le design est un élément intégré aux activités de développement de l'entreprise, sans être central	2
Le design est utilisé comme dernière finition, pour améliorer l'apparence et l'attractivité du produit final	3
L'entreprise n'a pas systématiquement recours au design	4
Le design n'est pas utilisé dans l'entreprise	5
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6

NEW

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. The innovation can be developed by the company itself or has been originally developed by other companies or organisations. (M)

Q2 Has your company introduced any of the following types of innovation since January 2012? (M)

(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 (e.g. packaging, product promotion or placement, or pricing strategies) (M)	1	2	3
5	New or significantly improved organisational methods (e.g. knowledge management or the work environment) (M)	1	2	3

FL394 Q1 TREND MODIFIED

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 amélioré de façon significative. L'innovation peut être développée par l'entreprise elle-même ou avoir été développée à l'origine par d'autres entreprises ou organisations. (M)

Q2 Votre entreprise a-t-elle introduit l'un des types d'innovation suivants depuis janvier 2012 ? (M)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

		Oui	Non	NSP/SR (NE PAS LIRE)
1	Des produits nouveaux ou améliorés de façon significative (M)	1	2	3
2	Des services nouveaux ou améliorés de façon significative (M)	1	2	3
3	Des processus nouveaux ou améliorés de façon significative (par ex. des processus de production ou des méthodes de distribution) (M)	1	2	3
4	Des stratégies marketing nouvelles ou améliorées de façon significative (par ex. emballage, promotion d'un produit, ou stratégie tarifaire ou de placement) (M)	1	2	3
5	Des méthodes d'organisation nouvelles ou améliorées de façon significative (par ex. la gestion des connaissances ou de l'environnement de travail) (M)	1	2	3

FL394 Q1 TREND MODIFIED

ASK Q3 IF INTRODUCED AN INNOVATIVE GOOD OR SERVICE SINCE JANUARY 2012, CODE 1 IN Q2.1 OR Q2.2 – OTHERS GO TO Q4 (M)

POSER Q3 SI A INTRODUIT UN PRODUIT OU SERVICE INNOVANT DEPUIS JANVIER 2012, CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q4 (M)

Q3 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 was due to innovative goods or services that have been introduced since January 2012? (M)

Q3 Approximativement, quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2014 provient des produits ou services innovants introduits depuis janvier 2012 ? (M)

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

0%	1
Between 1 and 5% (M)	2
Between 6 and 10% (M)	3
Between 11 and 25% (M)	4
Between 26 and 50% (M)	5
51% or more (N)	6
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7

0%	1
Entre 1 et 5% (M)	2
Entre 6 et 10% (M)	3
Entre 11 et 25% (M)	4
Entre 26 et 50% (M)	5
51% ou plus (N)	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

FL394 Q2 TREND MODIFIED

FL394 Q2 TREND MODIFIED

ASK ALL

Q4 : ROTATE STATEMENTS 1 TO 7 (M)

Q4 Since January 2012, what percentage of its total turnover has your company invested in each of the following activities? (M)

(READ OUT - ONE ANSWER ONLY)

		0%	Less than 1%	1 - 5 %	More than 5%	DK/NA (DO NOT READ OUT)
--	--	----	--------------	---------	--------------	-------------------------

1	Training	1	2	3	4	5
2	Software development (M)	1	2	3	4	5
3	Company reputation and branding, including web design (M)	1	2	3	4	5
4	Research and development (R&D)	1	2	3	4	5
5	Design of products and services (M)	1	2	3	4	5
6	Organisation or business process improvements	1	2	3	4	5
7	Acquisition of machines, equipment, software or licenses (N)	1	2	3	4	5

FL369 Q2 HEAVILY MODIFIED

POSER A TOUS

Q4 : ROTATION DES PROPOSITIONS 1 A 7 (M)

Q4 Depuis janvier 2012, quel pourcentage de son chiffre d'affaires total votre entreprise a-t-elle investi dans chacune des activités suivantes ? (M)

(LIRE - UNE SEULE REPONSE)

		0%	Moins de 1%	1 à 5 %	Plus de 5%	NSP/SR (NE PAS LIRE)
--	--	----	-------------	---------	------------	----------------------

1	La formation	1	2	3	4	5
2	Le développement de logiciels (M)	1	2	3	4	5
3	L'image de marque et la réputation de l'entreprise, y compris la conception du site web (M)	1	2	3	4	5
4	La recherche & développement (R&D)	1	2	3	4	5
5	La conception de produits et services (M)	1	2	3	4	5
6	L'amélioration des processus commerciaux ou de l'organisation	1	2	3	4	5
7	L'acquisition de machines, équipements, logiciels ou licences (N)	1	2	3	4	5

FL369 Q2 HEAVILY MODIFIED

ASK Q5A IF "YES" CODE 1 IN Q2.1 OR Q2.2 – OTHERS GO TO Q5B (M)

ROTATE STATEMENTS 1 TO 10 (M)

Q5A Thinking about the commercialisation of your company's innovative goods or services since January 2012, have any of the following been a major problem, a minor problem or not a problem at all? (M)

(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 human resources (N)	1	2	3	4
2	Lack of financial resources	1	2	3	4
3	Finding or using new technologies (N)	1	2	3	4
4	Cost or complexity of meeting regulations or standards	1	2	3	4
5	Difficulties in maintaining intellectual property rights	1	2	3	4
6	Administrative or legal issues (N)	1	2	3	4
7	Lack of marketing expertise	1	2	3	4
8	Market dominated by established competitors	1	2	3	4
9	Low demand for your innovative goods or services	1	2	3	4
10	Weak distribution channels	1	2	3	4

FL394 Q10a TREND MODIFIED

POSER Q5A SI "OUI" CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q5B

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 10 (M)

Q5A En pensant à la commercialisation des produits ou services innovants de votre entreprise depuis janvier 2012, 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 humaines (N)	1	2	3	4
2	Un manque de ressources financières	1	2	3	4
3	Trouver ou utiliser de nouvelles technologies (N)	1	2	3	4
4	Le coût ou la complexité de la mise en conformité avec les réglementations ou normes	1	2	3	4
5	Des difficultés pour conserver les droits de propriété intellectuelle	1	2	3	4
6	Des questions administratives ou juridiques (N)	1	2	3	4
7	Un manque d'expertise marketing	1	2	3	4
8	Un marché dominé par des concurrents déjà établis	1	2	3	4
9	Une faible demande pour les produits ou services innovants	1	2	3	4
10	La faiblesse des réseaux de distribution	1	2	3	4

FL394 Q10a TREND MODIFIED

ASK Q5B IF "NO" CODE 2 OR "DK" CODE 3 IN Q2.1 AND Q2.2 – OTHERS GO TO Q6A (M)

ROTATE STATEMENTS 1 TO 10 (M)

Q5B Thinking about the commercialisation of your company's goods or services since January 2012, have any of the following been a major problem, a minor problem or not a problem at all? (M)

(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 human resources (N)	1	2	3	4
2	Lack of financial resources	1	2	3	4
3	Finding or using new technologies (N)	1	2	3	4
4	Cost or complexity of meeting regulations or standards	1	2	3	4
5	Difficulties in maintaining intellectual property rights	1	2	3	4
6	Administrative or legal issues (N)	1	2	3	4
7	Lack of marketing expertise	1	2	3	4
8	Market dominated by established competitors	1	2	3	4
9	Low demand for your goods or services	1	2	3	4
10	Weak distribution channels	1	2	3	4

FL394 Q10b TREND MODIFIED

POSER Q5B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q2.1 ET Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q6A (M)

ROTATION DES PROPOSITIONS 1 À 10 (M)

Q5B En pensant à la commercialisation des produits ou services de votre entreprise depuis janvier 2012, chacun des éléments suivants a-t-il été un problème important, un problème mineur ou pas un problème du tout ? (M)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

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

FL394 Q10b TREND MODIFIED

ASK Q6A IF "YES" CODE 1 IN Q2.1 OR Q2.2 – OTHERS GO TO Q6B

ROTATE ITEMS 1 TO 7, ITEMS 9 AND 10 ARE SINGLE CODES

Q6A Thinking about possible public support for commercialisation of your innovative goods or services, which two of the following types of intervention would have the most positive impact on your company? Support for:

(READ OUT – MAX. 2 ANSWERS)

Meeting regulations or standards	1,
Accessing or reinforcing online selling	2,
Participating in conferences, trade fairs, exhibitions	3,
Training staff in how to promote and market innovative goods or services	4,
Applying for, managing or protecting intellectual property rights	5,
Market-testing a product or service before launch	6,
Accessing or reinforcing your presence in export markets	7,
Other (DO NOT READ OUT)	8,
None (DO NOT READ OUT)	9,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	10,

NEW

POSER Q6A SI "OUI" CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q6B

ROTATION DES ITEMS 1 À 7, ITEMS 9 ET 10 SONT CODES UNIQUES

Q6A En pensant aux aides publiques potentielles à la commercialisation de vos produits ou services innovants, quels sont les deux types d'intervention, parmi les suivants, qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

La mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
L'accès ou le développement de la vente en ligne	2,
La participation à des conférences, salons, expositions	3,
La formation du personnel sur la façon de promouvoir et de lancer les produits et services innovants	4,
Le dépôt, la gestion et la protection des droits de propriété intellectuelle	5,
Le test d'un produit ou service sur le marché avant le lancement	6,
L'accès ou le renforcement de votre présence sur les marchés d'exportation	7,
Autre (NE PAS LIRE)	8,
Aucun (NE PAS LIRE)	9,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	10,

NEW

ASK Q6B IF "NO" CODE 2 OR "DK" CODE 3 IN Q2.1 AND Q2.2 – OTHERS GO TO Q7

POSER Q6B SI "NON" CODE 2 OU "NSP" CODE 3 EN Q2.1 ET Q2.2 – LES AUTRES ALLER EN Q7

ROTATE ITEMS 1 TO 7, ITEMS 9 AND 10 ARE SINGLE CODES

ROTATION DES ITEMS 1 À 7, ITEMS 9 ET 10 SONT CODES UNIQUES

Q6B Thinking about possible public support for commercialisation of your goods or services, which two of the following types of intervention would have the most positive impact on your company? Support for:

Q6B En pensant aux aides publiques potentielles à la commercialisation de vos produits ou services, quels sont les deux types d'intervention, parmi les suivants, qui auraient l'impact le plus positif sur votre entreprise ? Les aides pour :

(READ OUT – MAX. 2 ANSWERS)

(LIRE – MAX. 2 REPONSES)

Meeting regulations or standards	1,
Accessing or reinforcing online selling	2,
Participating in conferences, trade fairs, exhibitions	3,
Training staff in how to promote and market goods or services	4,
Applying for, managing or protecting intellectual property rights	5,
Market-testing a product or service before launch	6,
Accessing or reinforcing your presence in export markets	7,
Other (DO NOT READ OUT)	8,
None (DO NOT READ OUT)	9,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	10,

La mise en conformité avec les réglementations ou normes	1,
L'accès ou le développement de la vente en ligne	2,
La participation à des conférences, salons, expositions	3,
La formation du personnel sur la façon de promouvoir et de lancer les produits et services	4,
Le dépôt, la gestion et la protection des droits de propriété intellectuelle	5,
Le test d'un produit ou service sur le marché avant le lancement	6,
L'accès ou le renforcement de votre présence sur les marchés d'exportation	7,
Autre (NE PAS LIRE)	8,
Aucun (NE PAS LIRE)	9,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	10,

NEW

NEW

ASK Q7 AND Q8 IF "YES" CODE 1 IN Q2.1 OR Q2.2 OR Q2.3 OR Q2.4 OR Q2.5 - OTHERS GO TO Q9

POSER Q7 ET Q8 SI "OUI" CODE 1 EN Q2.1 OU Q2.2 OU Q2.3 OU Q2.4 OU Q2.5- LES AUTRES ALLER EN Q9

Q7 Approximately what percentage of your company's turnover in 2014 was invested in innovation activities?

Q7 Approximativement quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2014 a été investi dans des activités d'innovation ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

0%	1
Less than 1%	2
Between 1 and 5%	3
Between 6 and 10%	4
Between 11 and 15%	5
16% or more	6
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7

0%	1
Moins de 1%	2
Entre 1 et 5%	3
Entre 6 et 10%	4
Entre 11 et 15%	5
16% ou plus	6
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7

NEW

NEW



Q8 Do you plan to increase, reduce or keep unchanged the percentage of investment dedicated to innovation in the next 12 months?

Q8 Prévoyez-vous d'augmenter, de réduire ou de maintenir au même niveau le pourcentage de vos investissements consacrés à l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(READ OUT – ONE ANSWER ONLY)

(LIRE – UNE SEULE REPONSE)

Increase	1
Reduce	2
Keep the percentage unchanged	3
You do not plan to invest in innovation in the next 12 months	4
DK/NA (DO NOT READ OUT)	5

De l'augmenter	1
De le réduire	2
De le maintenir au même niveau	3
Vous ne prévoyez pas d'investir dans l'innovation au cours des 12 prochains mois	4
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5

NEW

NEW

ASK Q9 AND Q10 IF "INVESTS IN INNOVATION", EXCLUDE IF CODE 1 IN Q7 AND CODE 3 IN Q8 and CODE 4 IN Q8 – OTHERS GO TO Q11

POSER Q9 ET Q10 SI "INVESTIT DANS L'INNOVATION", EXCLURE SI CODE 1 EN Q7 ET CODE 3 EN Q8 et CODE 4 EN Q8 – LES AUTRES ALLER EN Q11

ROTATE ITEMS 1 TO 5

ROTATION DES ITEMS 1 À 5

Q9 What will be the focus of your planned investment in innovation in the next 12 months?

Q9 Quelle sera la priorité de votre investissement prévu dans l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Goods	1,
Services	2,
Processes (e.g. production processes or distribution methods)	3,
Marketing strategies (e.g. packaging, product promotion or placement or pricing strategies)	4,
Organisational methods (e.g. knowledge management or the work environment)	5,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	6,

Les produits	1,
Les services	2,
Les processus (par ex. les processus de production ou les méthodes de distribution)	3,
Les stratégies marketing (par ex. emballage, promotion de produit ou stratégie tarifaire ou de placement)	4,
Les méthodes d'organisation (par ex. la gestion des connaissances ou de l'environnement de travail)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

NEW

NEW

ROTATE ITEMS 1 TO 5, ITEM 6 IS SINGLE CODE

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

Q10 What are the two main reasons why your company decided to invest in innovation in the next 12 months?

Q10 Quelles sont les deux principales raisons pour lesquelles votre entreprise a décidé d'investir dans l'innovation au cours des 12 prochains mois ?

(READ OUT - MAX 2 ANSWERS)

(LIRE - MAX 2 REPONSES)

Market potential	1,
Client request	2,
Increased competition	3,
Supplier offering a new feature or business solution	4,
New legal or administrative requirements coming into force in the coming years	5,
Other (DO NOT READ OUT)	6,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	7,

Le potentiel du marché	1,
La demande du client	2,
La concurrence accrue	3,
L'offre par un fournisseur d'une nouvelle fonctionnalité ou solution commerciale	4,
De nouvelles obligations juridiques ou administratives qui entrent en vigueur dans les prochaines années	5,
Autre (NE PAS LIRE)	6,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	7,

NEW

NEW

ASK Q11A AND Q11B ONLY TO MANUFACTURING COMPANIES

POSER Q11A ET Q11B UNIQUEMENT AUX ENTREPRISES MANUFACTURIERES

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

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

Q11A Have you used any of the following technologies?

Q11A Avez-vous utilisé l'une des technologies suivantes ?

(READ OUT - MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(LIRE - PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Sustainable manufacturing technologies (i.e. technologies which use energy and materials more efficiently and drastically reduce emissions)	1,
ICT-enabled intelligent manufacturing (i.e. technologies which digitalise the production processes)	2,
High performance manufacturing which combines flexibility, precision and zero-defect (e.g. high precision machine tools, advanced sensors or 3D printers)	3,
None (DO NOT READ OUT)	4,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	5,

Des technologies de fabrication durables (par ex. des technologies qui utilisent les matériaux et l'énergie de façon plus efficace et réduisent drastiquement les émissions)	1,
La fabrication intelligente par TIC (par ex. les technologies de numérisation des processus de production)	2,
La fabrication à haute performance qui combine flexibilité, précision et zéro-défaut (par ex. des machines-outils de haute précision, des capteurs dernière génération ou des imprimantes 3D)	3,
Aucun (NE PAS LIRE)	4,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5,

NEW

NEW

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

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

Q11B Do you plan to use any of the following technologies in the next 12 months?

Q11B Prévoyez-vous d'utiliser l'une des technologies suivantes au cours des 12 prochains mois ?

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Sustainable manufacturing technologies (i.e. technologies which use energy and materials more efficiently and drastically reduce emissions)	1,
ICT-enabled intelligent manufacturing (i.e. technologies which digitalise the production processes)	2,
High performance manufacturing which combines flexibility, precision and zero-defect (e.g. high precision machine tools, advanced sensors or 3D printers)	3,
None (DO NOT READ OUT)	4,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	5,

Des technologies de fabrication durables (par ex. des technologies qui utilisent les matériaux et l'énergie de façon plus efficace et réduisent drastiquement les émissions)	1,
La fabrication intelligente par TIC (par ex. les technologies de numérisation des processus de production)	2,
La fabrication à haute performance qui combine flexibilité, précision et zéro-défaut (par ex. des machines-outils de haute précision, des capteurs dernière génération ou des imprimantes 3D)	3,
Aucun (NE PAS LIRE)	4,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	5,

NEW

NEW

ASK ALL

POSER A TOUS

ITEMS 4, 5 AND 6 ARE SINGLE CODES (M)

ITEMS 4, 5 ET 6 SONT CODES UNIQUES (M)

READ OUT: The term 'public procurement' describes the purchase of goods, services and public works by governments and public bodies.

LIRE: Le terme de « passation de marchés publics » fait référence à l'achat de biens, de services et de travaux publics par les autorités et organismes publics.

Q12 Since January 2012 has your company...?(M)

Q12 Depuis janvier 2012, votre entreprise a-t-elle...? (M)

(READ OUT – MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE )

(LIRE – PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)

Won at least one public procurement contract	1,
Submitted at least one tender for a public procurement contract and the outcome is unknown	2,
Submitted at least one tender for a public procurement contract without success	3,
Investigated opportunities to bid on one or more public procurement contracts, but have never submitted a tender	4,
Has never submitted a tender nor investigated opportunities to bid on a public procurement contract (N)	5,
DK/NA (DO NOT READ OUT)	6,

... remporté au moins un contrat de marché public	1,
... répondu à au moins un appel d'offres de marché public et le résultat n'est pas encore connu (M)	2,
... répondu à au moins un appel d'offres de marché public, sans succès (M)	3,
... cherché des opportunités de participer à des appels d'offre de marché public, mais n'a jamais soumis de candidature	4,
Jamais répondu à un appel d'offres ni cherché des opportunités de participer à la passation d'un marché public (N)	5,
NSP/SR (NE PAS LIRE)	6,

FL394 Q15 TREND MODIFIED

FL394 Q15 TREND MODIFIED

ASK Q13 IF CODE 1 IN Q12 - OTHERS GO TO SD

POSER Q13 SI CODE 1 EN Q12 – LES AUTRES ALLER EN SD

Q13 Has your company included any of its innovations as part of any public procurement contract that you have won?

Q13 Votre entreprise a-t-elle inclus une de ses innovations dans le cadre d'un contrat de marché public que vous avez remporté ?

(ONE ANSWER ONLY)

(UNE SEULE REPONSE)

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

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

NEW, BASED ON FL394 Q16

NEW, BASED ON FL394 Q16

**FLASH EUROBAROMETER 415**  
**"Innobarometer 2015 - The innovation trends at EU enterprises"**  
**TECHNICAL SPECIFICATIONS**

Between the 2<sup>nd</sup> and 20<sup>th</sup> of February 2015, TNS Political & Social, a consortium created between TNS political & social, TNS UK and TNS opinion, carried out the survey FLASH EUROBAROMETER 415 about "Innobarometer 2015 - The innovation trends at EU enterprises".

This survey has been requested by the EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. It is survey co-ordinated by the Directorate-General for Communication (DG COMM "Strategy, Corporate Communication Actions and Eurobarometer" Unit). The FLASH EUROBAROMETER 415 covers businesses employing one or more persons in manufacturing (NACE category C), services (NACE categories G, H, I, J, K, L, M, N, R) and the industry sector (NACE categories D, E, F) in the 28 Member States of the European Union, Switzerland and the USA. The sample was selected from an international database, with additional sample from local sources where necessary. 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). 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 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	502	2/02/2015	20/02/2015	572 068
BG	Bulgaria	TNS BBSS	502	2/02/2015	19/02/2015	340 628
CZ	Czech Republic	TNS AISA s.r.o	500	3/02/2015	17/02/2015	1 005 971
DK	Denmark	TNS Gallup A/S	501	2/02/2015	20/02/2015	2 021 401
DE	Germany	TNS Deutschland	500	2/02/2015	18/02/2015	3 116 134
EE	Estonia	TNS Emor	500	2/02/2015	11/02/2015	76 007
IE	Ireland	IMS Millward Brown	500	2/02/2015	20/02/2015	205 492
EL	Greece	TNS ICAP	500	2/02/2015	19/02/2015	56 001
ES	Spain	TNS Demoscopia S.A	500	2/02/2015	20/02/2015	3 313 013
FR	France	TNS Sofres	501	2/02/2015	17/02/2015	3 110 259
HR	Croatia	HENDAL	501	2/02/2015	18/02/2015	330 279
IT	Italy	TNS Infratest	500	2/02/2015	18/02/2015	4 202 388
CY	Republic of Cyprus	CYMAR	200	2/02/2015	11/02/2015	60 452
LV	Latvia	TNS Latvia	500	2/02/2015	20/02/2015	85 245
LT	Lithuania	TNS LT	500	2/02/2015	18/02/2015	127 351
LU	Luxembourg	TNS Dimarso	200	2/02/2015	19/02/2015	28 974
HU	Hungary	TNS Hoffmann Kft	500	2/02/2015	18/02/2015	615 404
MT	Malta	MISCO International Ltd	200	2/02/2015	18/02/2015	47 403
NL	Netherlands	TNS NIPO	504	2/02/2015	17/02/2015	909 180
AT	Austria	TNS Austria	503	2/02/2015	20/02/2015	359 727
PL	Poland	TNS OBOP	500	2/02/2015	20/02/2015	1 957 966
PT	Portugal	TNS Euroteste	500	2/02/2015	20/02/2015	1 035 493
RO	Romania	TNS CSOP	500	2/02/2015	25/02/2015	516 314
SI	Slovenia	RM PLUS	500	2/02/2015	12/02/2015	129 795
SK	Slovakia	TNS AISA Slovakia	501	2/02/2015	20/02/2015	383 232
FI	Finland	TNS Gallup Oy	501	2/02/2015	20/02/2015	303 233
SE	Sweden	TNS SIFO	501	2/02/2015	20/02/2015	694 757
UK	United Kingdom	TNS UK	500	2/02/2015	20/02/2015	2 228 126
<b>TOTAL EU28</b>			<b>13.117</b>	<b>02/02/2015</b>	<b>20/02/2015</b>	<b>27 832 293</b>
CH	Switzerland	Schwerzenbach	501	02/02/2015	20/02/2015	283 601
US	United States	Kantar Operations	500	03/02/2015	24/02/2015	13 657 524
<b>TOTAL</b>			<b>14.118</b>	<b>02/02/2015</b>	<b>20/02/2015</b>	<b>41 773 418</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