

Rappel

Fidélité

❖ Précision :

- ❖ Chaque terme veut dire une seule chose et veut dire la même chose pour tous
- ❖ La question elle-même ne porte que sur un point et on sait sur quoi elle porte
- ❖ et donc, possibilité de “nommer” l’indicateur

❖ Neutralité :

- ❖ Tous les points de vue possibles ou les alternatives doivent être présentés de façon à ce qu’elles apparaissent toutes comme acceptables.

❖ Pertinence :

- ❖ La question peut être répondue par le répondant.

Validité

- ✦ Validité d'apparence : la question apparaît pertinente à sa face même
- ✦ Validité de contenu : L'ensemble des éléments permettant de mesurer le concept sont couverts
- ✦ Validité de construit : Un indicateur mesure un et un seul concept. Plusieurs indicateurs d'un même concept seront liées entre eux et non reliés aux indicateurs d'autres concepts.
- ✦ Validité prédictive : Les réponses aux questions seront liées de façon attendue avec les réponses à d'autres questions.
- ✦ Donc, il faut être en mesure de bien définir les concepts pour pouvoir ensuite se demander comment les mesurer.

Précision selon les types de question

- ❖ Comportements:
 - ❖ Qui, que, quoi, quand, où?
 - ❖ Intervalle de temps approprié
 - ❖ Principaux problèmes : mémoire, désirabilité sociale
- ❖ Attitudes:
 - ❖ Permettre des choix de réponse étendus : degrés d'accord, de satisfaction, etc.
 - ❖ Un objet = une question
- ❖ Faits :
 - ❖ Le concept doit être bien défini, ce qui demande parfois plusieurs questions

Neutralité

❖ Comportements :

- ❖ Il faut faire apparaître tous les comportements comme équivalents, acceptables

❖ Attitudes :

- ❖ Ne pas biaiser les questions en donnant des informations suscitant la pitié, etc.
- ❖ Choix de réponses et de questions (dans les listes) équilibrés

❖ Faits :

- ❖ choix de réponse ne présument pas d'une réponse

Pertinence

- ✦ Comportements et faits:
 - ✦ Demande filtres pour s'assurer que l'on demande une question qui s'adresse au répondant
- ✦ Attitudes :
 - ✦ Portent sur des objets dont la très grande majorité des gens peuvent être informés et sur lesquels ils peuvent avoir une opinion. Sinon...
 - ✦ demande des filtres pour s'assurer que le répondant a une connaissance du sujet sur lequel on demande son opinion
- ✦ Connaissances :
 - ✦ Attention de ne pas mettre les gens mal à l'aise
 - ✦ Faire passer pour questions d'opinion
 - ✦ Utiliser comme filtres pour questions d'attitudes

Décomposition de la question

- ✦ Ce ne sont pas toujours les comportements ou attitudes qui constituent les grandes dimensions; ils peuvent être des sous-dimensions
- ✦ On peut décomposer par grandes thématiques:
 - ✦ Passé (cheminement antérieur), présent (situation actuelle), futur (projection dans l'avenir)
- ✦ Mais il faut toujours savoir ce que l'on mesure i.e.
 - ✦ Comportements, attitudes, faits, connaissances

Stratégie

- ❖ Le mode d'administration influence
 - ❖ Le type de question que l'on peut poser
 - ❖ La forme des questions
- ❖ La stratégie doit pouvoir être réalisable en pratique
- ❖ On doit chercher la meilleure stratégie dans une situation donnée, la plus efficiente
- ❖ Il faut se demander si le mode est approprié à la thématique, question de recherche