Rappel

1

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.

2

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.

3

© Claire Durand,15/04/2009

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

4

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 présumant pas d'une réponse

5

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

6

© Claire Durand,15/04/2009

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

7

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

8

© Claire Durand,15/04/2009