

LA METHODE DU QUESTIONNAIRE

Le questionnaire est, de tous les outils d'investigation, le plus connu et le plus fréquemment utilisé. Cette méthode dite « par questionnaire » présente de nombreux avantages et elle est pratiquement la seule qui soit adaptée aux enquêtes quantitatives. Elle présente des caractéristiques irremplaçables telles que :

- Le caractère systématique et standardisé des observations
- La simplicité, la rapidité et le faible coût des opérations, comparativement à d'autres méthodes
- La possibilité d'étudier des populations importantes ou de gros échantillons et de traiter les données obtenues statistiquement.

Toutefois, l'intérêt de cette méthode et son apparente simplicité ne doivent pas faire illusion. Le questionnaire n'est pas une panacée. Tout d'abord, il ne convient pas à toute observation : il est limité à l'étude de *réponses verbales*.

De plus, les comportements verbaux ainsi recueillis ne sont pas spontanés mais suscités et, de ce fait, ils *ne peuvent être tenus pour des indicateurs fiables de comportements qui se produisent - ou se seraient produits - effectivement en situation*. On retrouve là le problème classique de l'écart entre ce qu'on dit et ce qu'on fait, entre le discours à propos de... et le comportement agi.

L'élaboration et la mise au point d'un questionnaire sont des phases longues et complexes où il faut résoudre plusieurs types de problèmes :

- Quelles questions poser ?
- Sous quelles formes ?
- A qui ?
- Quand ?
- Comment ?

Les deux premières interrogations renvoient à l'élaboration même du questionnaire. La troisième soulève le problème de l'échantillon à interroger. Quant aux deux dernières, elles imposent de définir une stratégie d'enquête pertinente, efficace et financièrement supportable.

- *Les indicateurs :*

Le premier travail consiste à déterminer **l'objet** de chaque question, c'est-à-dire l'indicateur (la manifestation observable de la variable) que l'on veut étudier. Ce repérage est pratiqué, la plupart du temps, à partir d'hypothèses issues *d'entretiens exploratoires* réalisés dans la population parente. *Des épreuves de validation*, effectuées après la collecte des données, permettent d'analyser l'adéquation entre les indicateurs retenus et les variables étudiées. Chaque variable est abordée au travers d'un ou plusieurs indicateurs. Une variable est une quantité, une tendance, une opinion, etc... qui varie entre un minimum et un maximum. Par exemple, on cherchera à étudier le degré de sévérité (**variable**) dans l'éducation des enfants. Pour ce faire, on retiendra un ou plusieurs **indicateurs** censés représenter la variable retenue. Par exemple, l'existence ou non d'interdits et leur degré par rapport à tel ou tel domaine (interdiction de sortie après telle heure, interdiction de lire tel ou tel ouvrage, interdiction de fréquenter tel ou tel lieu, etc.), l'existence ou non de punitions, leur fréquence et leur degré d'intensité, etc..

- *La forme des questions :*

Lorsqu'on sait quelle question poser, il faut choisir *le type de questions* le mieux adapté à l'indicateur considéré ainsi que *les termes* dans lesquels on va formuler la question.

Être bien compris de toutes les personnes interrogées et de la même façon par chacune d'elles, ne pas suggérer de réponses particulières dans la question, tels sont les principaux objectifs que l'on se propose d'atteindre à ce niveau.

DES VARIABLES AUX INDICATEURS

A / « Opérationnalisation » de la variable

Réaliser par exemple un questionnaire sur les préjugés raciaux entre des groupes ethniques implique, une fois ces concepts définis, qu'on trouve les comportements qui en rendent compte.

Ainsi, pour étudier les préjugés raciaux entre des groupes ethniques, c'est-à-dire les attitudes hostiles partagées par les membres d'un groupe envers d'autres groupes, on examine les conditions dans lesquelles elles s'expriment. On peut par exemple poser des questions permettant d'apprécier les relations que les membres d'un groupe acceptent d'avoir avec les membres d'un autre groupe déterminé : se marier, avoir un ami, avoir des collègues de travail, habiter le même immeuble.... et aussi les droits que les premiers reconnaissent aux seconds : droit de vote, droit de grève... Les positions adoptées dans ces différentes situations sociales par les personnes interrogées donnent alors une **indication** des préjugés entretenus par leur groupe d'appartenance à l'égard du hors-groupe considéré.

L'opération qui consiste ainsi à passer du stade conceptuel et abstrait de la recherche à celui des manifestations observables, correspond à un processus d'opérationnalisation.

Pour P. Lazarsfeld, cette démarche comporte plusieurs phases :

- la définition du concept,
- sa spécification en dimensions et
- le choix des indicateurs relatifs aux dimensions retenues.

I / Indicateur et indice

- L'indicateur est une manifestation observable d'un concept ou encore d'une variable.*
Un indicateur peut être un comportement verbal (énoncé d'opinion...), un comportement non verbal (mimique, posture, manifestation gestuelle...) ou toute chose qui indique la présence de la variable étudiée.
- Le terme d'indice - ou indice numérique - désigne la *forme numérique* ou la mesure d'un facteur : on parle ainsi d'indice de conservatisme ou d'indice d'adaptation sociale... Un indice est généralement constitué à partir de plusieurs indicateurs dont il fournit une *synthèse numérique*. On peut encore dire qu'un indice résume l'information apportée par différents indicateurs.

La construction des indices intervient au niveau de l'analyse des données et n'entre donc pas dans le cadre de ce chapitre réservé à la méthodologie du questionnaire. Signalons seulement que cette construction constitue également une opérationnalisation de variable.

L'opérationnalisation des variables prend une place particulièrement importante dans un questionnaire. L'observation y est, en effet, *très formalisée*, précise mais limitée, planifiée, de telle sorte que si des indicateurs importants n'ont pas été répertoriés, le questionnaire ne permettra pas d'en révéler l'existence, à l'inverse de ce qui se produit avec des méthodes d'observation plus souples et plus improvisées comme l'entretien, et notamment l'entretien semi-directif (ou focalisé) et l'entretien non directif.

2/ Types d'indicateurs.

a/ Indicateurs factuels et indicateurs formels :

Les *indicateurs factuels* (comportement objectif et vérifiable, du type participation à tel ou tel événement, don à telle ou telle organisation, etc.) et les *indicateurs formels* (statut professionnel, appartenance à un parti politique ...) ne font pas appel à l'appréciation subjective de la personne interrogée. Ils sont généralement faciles à observer.

Le problème essentiel est alors de *choisir des indicateurs pertinents par rapport aux objectifs de l'étude*. Ainsi, une variable aussi couramment utilisée que la situation socioprofessionnelle ne peut cependant pas être appréhendée de la même manière que soit l'enquête.

b / Indicateurs d'ordre subjectif :

En sociologie et plus encore en psychologie, nombreux sont les indicateurs qui ne sont ni formels, ni factuels. Ils sont d'ordre subjectif comme par exemple les indicateurs d'opinions ou encore les indicateurs de représentations mentales.

3/ Détermination des indicateurs.

a/ Démarche empirique :

L'intervention et le choix des indicateurs relève généralement d'une démarche empirique. Après avoir défini et spécifié les variables étudiées, on recherche par tâtonnements, par associations d'idées et en réalité, sans méthode particulière, toutes les manifestations possibles de ces variables.

La valeur des indicateurs dépend alors de :

- la précision de la *définition du concept* utilisé
- la *proximité socioculturelle* avec la population étudiée
- la qualité de *l'observation clinique*.

Les qualités d'observation et d'analyse jouent ici un rôle fondamental. Il faut, en effet, pouvoir repérer les comportements pertinents, fréquents ou non, et déchiffrer leur signification.

b / De la théorie aux indicateurs :

Certains auteurs adoptent une démarche différente. Partant d'une théorie et du modèle théorique du phénomène qu'ils étudient, ils recherchent des indicateurs correspondant exactement aux concepts tels que ceux-ci sont définis dans le cadre théorique adopté.

Cette démarche consiste donc en *une suite d'opérations logiques* qui part du niveau le plus théorique pour arriver au niveau le plus concret.

Dans la pratique, les deux manières de procéder coexistent au sein d'une même recherche.

B / Analyse du lien opératoire et de ses conséquences

1 / Processus d'inférence

Le lien opératoire entre un indicateur et la variable qu'il représente est établi selon un *processus d'inférence*, l'existence ou non de la variable étant induite à partir de la présence ou non de l'indicateur. Ainsi, dans un questionnaire sur les préjugés sociaux, si un Français dit qu'il refuse que lui-même ou l'un de ses enfants se marie avec un Maghrébin, sa déclaration est considérée comme la manifestation d'une attitude plus générale d'hostilité au groupe maghrébin.

2 / Relation de probabilité. -

P. Lazarsfeld insiste sur le caractère aléatoire du lien entre un indicateur et la variable qu'il permet d'étudier. " La relation entre [l'un et l'autre] est définie, dit-il, en termes de *probabilité et non de certitude* ".

Par exemple, dire que des parents créent un environnement familial à " structuration souple", ne signifie pas qu'ils se comportent à tout moment et à toute occasion selon des règles bien établies et modulées en fonction des circonstances, mais qu'ils se comportent de cette manière la plupart du temps. Dans de nombreuses situations, ils se montrent " souples " :

- discutant avec l'enfant du choix de ses vêtements et tenant compte de ses préférences dans le choix final ;
- le laissant parler à table lorsque ce qu'il a à dire est en rapport avec la conversation ou lorsqu'il a quelque chose d'intéressant à raconter ;
- acceptant qu'à certaines occasions, il ne soit pas rentré à l'heure dite après l'école - par exemple lorsqu'il fait un détour pour raccompagner un camarade". Etc.

En revanche, ils peuvent, dans d'autres situations plus exceptionnelles, réagir comme des parents rigides :

- interdisant à l'enfant de se servir de ciseaux
- ne le laissant pas allumer des allumettes.
- Etc.

Des écarts de ce type sont peu nombreux, *spécifiques ou accidentels* de telle sorte qu'ils ne modifient pas la tendance générale du comportement de ces parents.

En principe, l'attitude fondamentale d'un individu n'est pas remise en cause par la variation en sens opposé d'un indicateur particulier. *Tout indicateur peut jouer un rôle occasionnel, marginal et, par conséquent, ne pas exprimer la tendance générale.* Ainsi une personne peut être conservatrice même si, sur un point précis, elle se montre déviante par rapport à cette idéologie.

La relation de probabilité entre variable et indicateur comporte *deux implications méthodologiques.*

a / Indicateurs multiples :

L'observation d'une variable ne peut être réalisée à partir d'un seul indicateur sans quoi on en viendrait parfois à considérer comme règle de comportement une conduite qui ne serait en fait qu'exceptionnelle. Pour chaque variable, il faut donc utiliser plusieurs indicateurs, c'est-à-dire plusieurs formes de manifestations de la variable étudiée.

Tableau de correspondance entre variables et indicateurs. Pour s'assurer que chaque variable étudiée est appréhendée au moyen de plusieurs indicateurs, nous proposons de faire un tableau de correspondance entre variables et indicateurs. Ce tableau comprend la liste des variables étudiées et, pour chacune d'elles, les indicateurs utilisés ainsi que le numéro de question correspondant à chaque indicateur.

Indicateurs ¹ Variables	Indicateur 1	Indicateur 2	Indicateur 3	Indicateur 4	Indicateur n
Variable 1	N ^{os} des questions correspondantes				
Variable 2					
Variable 3					
Variable n					

b / Tendances dominante :

Une variable ne peut être appréhendée qu'à titre de *tendance dominante* et non comme caractéristique absolue. La tendance dominante s'exprime généralement à travers une *fréquence de réponses* d'un certain type : les parents "souples" sont ceux qui donnent un taux élevé de réponses "souples" et plus précisément un taux plus élevé de réponses "souples" que de réponses "rigides" et de réponses "floues".

Toutefois, il existe *d'autres indices possibles* que la fréquence, autant en fait que de modes de calcul, étant entendu que le choix d'un mode de calcul dépend des observations disponibles et des objectifs de l'étude et que la fonction de l'indice est de proposer *une synthèse des données élémentaires apportées par les différents indicateurs de la variable étudiée.*

c / Indicateur composite ou indicateur construit :

La recherche d'indicateurs multiples conduit à la construction d'indicateur composite. Un indicateur composite est constitué à partir de plusieurs indicateurs dont chacun d'eux ne fournit qu'une approximation de la variable étudiée mais dont l'ensemble en permet une approche plus précise et plus exacte ; de plus, la contribution de chaque indicateur à l'étude de la variable est déterminée par l'analyse statistique des relations existant entre ces différents indicateurs.

D'une manière générale, un indicateur composite permet d'obtenir une représentation moins systématique et donc plus précise et plus fiable de la variable étudiée. Le jeu complexe des indicateurs entre eux révèle en particulier des variations ou des différences qu'aucun indicateur utilisé isolément ne peut faire apparaître.

C / Interchangeabilité des indicateurs

L'utilisation d'indicateurs multiples pour une même variable alourdit le traitement des données. On peut donc chercher à éliminer ceux qui apportent une information redondante.

¹ Minimum 2

Toutefois, cette sélection, pour ne pas supprimer des données importantes, doit être effectuée selon des règles précises. Cette opération intervient après la collecte des données. Elle comporte trois étapes.

1 / Première étape

Elle consiste, dans un premier temps, à rechercher les questions qui présentent :

a / un contenu proche :
indicateurs d'une même variable

b / une catégorisation de réponses comparable,
ce qui implique que :

- chaque question comporte le même nombre de catégories de réponses, et que
- chaque catégorie de réponses à une question corresponde à une et à une seule catégorie de réponses à l'autre question.

Toutefois, lorsque la catégorisation de réponses de deux questions n'est pas comparable, il est parfois possible de rendre ces catégories homogènes *a posteriori*. Un exemple de ce type est exposé dans le paragraphe sur l'homogénéisation des indicateurs.

2 / Deuxième étape

Dans un deuxième temps, on compare les distributions des réponses des questions ainsi sélectionnées. *Ces distributions doivent être semblables.*

3 / Troisième étape

Le problème est alors de savoir si l'on peut éliminer les données relatives à l'une des deux questions. *L'isomorphisme des distributions de réponses ne constitue pas une preuve de l'interchangeabilité des indicateurs.* En effet, si les effectifs de chaque catégorie de réponses sont identiques ou peu différents, le classement des personnes interrogées n'est pas nécessairement le même en fonction des deux questions. Autrement dit, la réponse d'une personne à une question peut être différente de sa réponse à l'autre question.

Deux indicateurs sont interchangeables si et seulement si ils permettent de classer les sujets dans la même catégorie de réponses.

D / Analyse et homogénéisation d'indicateurs

L'analyse et l'homogénéisation d'indicateurs sont des opérations qui consistent à *comparer des questions qui ont le même objet ou presque, mais qui diffèrent par la formulation et la catégorisation des réponses utilisées*, sont surtout pratiquées dans *les études longitudinales*. En effet, toute étude portant sur l'évolution d'un phénomène - évolution des opinions, évolution des attitudes... implique la mise en relation d'observations effectuées à des moments différents. Or ces observations sont, en général, effectuées à partir de questionnaires différents.

Cela tient en particulier à la quasi-absence de planification de recherches menées sur de longues périodes : rares sont les études longitudinales qui se déroulent sur des années selon un plan de recherche bien établi. En psychosociologie, ce fait n'est pas indépendant des difficultés méthodologiques que soulèvent ce type d'études, difficultés qui sont dues à

l'évolution du contexte socio-culturel dans lequel se déroule toute enquête : la société change, l'usage des mots et leur signification se modifient de telle sorte que même si on planifie une étude d'opinions sur une longue période, un questionnaire devient vite inadapté et doit être réactualisé. Les études actuelles sur l'évolution des valeurs chez les jeunes se heurtent à ce type de problèmes.

En l'absence de données établies à partir d'un questionnaire unique, on est donc obligé de comparer des observations recueillies au moyen de divers questionnaires.

2. TYPES DE QUESTIONS

On distingue trois types de questions

- les questions “ fermées ”,
- les questions “ en éventail ”,
- les questions ouvertes.

Ces types de questions sont définis par rapport aux possibilités de réponses qui sont données aux personnes interrogées.

Dans le choix d'un type de question, plusieurs éléments entrent en jeu :

- les *caractéristiques de l'indicateur* qui peut être factuel, concret, facile à observer ou au contraire abstrait, relevant d'une opinion ou d'un jugement et dont l'identification est délicate ;
- la *connaissance* que l'on a de l'indicateur qui permet de poser des questions plus ou moins précises ;
- les *effets prévisibles* de la question sur la personne interrogée ;
- les *conditions de passation du questionnaire*, par oral ou par écrit ;
- le *dépouillement des réponses*, selon les cas, simple et rapide ou complexe et long.

A/ Question fermée

1/ Principe

La question fermée est une question à laquelle la personne interrogée ne peut répondre que par oui ou non. Toutefois, il faut ajouter aux catégories de réponses prévues initialement, deux autres réponses possibles

- les réponses indéterminées : NSP (ne sait pas)
- les non-réponses : NR.

2 / Réponse NSP

Cette catégorie de réponses n'offre évidemment pas d'intérêt s'il s'agit de questions d'ordre factuel. En revanche, toutes les questions fermées qui portent sur un indicateur complexe du type opinion, motivation, évaluation ou même information, d'une manière générale, *tout indicateur d'ordre subjectif*, implique que l'on complète le OUI/NON classique par le NSP.

a / Collecter l'information :

Il est préférable de *faire figurer cette catégorie de réponse* sur le questionnaire bien que cette solution comporte un inconvénient. En effet, en proposant à la personne interrogée la possibilité de ne pas se prononcer, on risque sinon de l'inciter à le faire, du moins de le lui suggérer. Or, on essaie généralement de limiter ce type de réponse parce qu'il est difficile à interpréter, et que dans la plupart des cas, une fréquence élevée de réponses NSP à une question entraîne l'élimination de cette question.

Il est cependant indispensable de repérer ce type de réponses pour :

- ne pas confondre les réponses NSP avec les NR ce qui serait une *perte d'information* ;
- avoir la possibilité d'utiliser les réponses NSP comme *indicateur* d'une attitude particulière.

b / Que signifie la réponse NSP ?

La réponse NSP exprime-t-elle réellement une absence d'opinion ? Ou bien cette indétermination cache-t-elle, en fait, le désir de la personne interrogée de ne pas se prononcer clairement ?

N. Tabard, en analysant les réponses obtenues à un questionnaire sur le travail féminin, constate précisément que *le sens le plus fréquent de la réponse " Sans opinion " est le "non"*. Selon cet auteur, cette réponse serait plus souvent l'équivalent d'une opposition que d'une absence d'opinion réelle. Ainsi dans les deux questions suivantes :

1. " Estimez-vous souhaitable que les adolescents fassent partie d'associations culturelles ? "
2. " Encourageriez-vous vos enfants à y participer ? ",

on voit que 34 % de ceux qui ont répondu " Non " à la deuxième question avaient donné la réponse " Sans opinion " à la première. Pour ceux-ci, l'absence d'opinion à la question 1 constitue donc une sorte d'attitude de réserve qui se transforme en opposition nette à la question 2 lorsqu'on les interroge non plus sur les adolescents en général, mais sur leurs propres enfants.

L'auteur fait encore remarquer que les " Sans opinion " à la première question répondent plus fréquemment "Non " à la seconde : 20 % contre 6 % pour l'ensemble.

Les réponses " Sans opinion " sont donc des opinions non clairement exprimées, probablement une opinion défavorable comme ici, et non une absence d'opinion.

3 / Non-réponse NR

Les non-réponses correspondent à des refus de répondre ou encore à des oublis soit de l'enquêteur, soit de la personne interrogée. Ces réponses ne sont repérées qu'au moment du codage.

Tout comme les réponses NSP, les NR peuvent éventuellement avoir *valeur d'indicateur*. Aussi une question ayant une fréquence importance de NR ne doit-elle pas être écartée systématiquement au moment du traitement des données et de l'interprétation des résultats.

4/ Analyse de la question fermée.

a / Question schématique :

La question fermée est nécessairement très schématique. De ce fait, elle est mieux adaptée à l'observation d'indicateurs simples, bien définis, concrets qu'à celle d'indicateurs plus complexes par rapport auxquels une réponse dichotomique est nécessairement simpliste. Elle est donc tout à fait indiquée pour les questions formelles et les questions factuelles, mais elle est d'un emploi plus délicat lorsqu'il s'agit de questions subjectives.

b / Tendance à l'acquiescement :

La question fermée n'est pas seulement schématique : elle induit, en outre, un phénomène connu sous le nom de tendance à l'acquiescement. La tendance à l'acquiescement désigne *la tendance de certaines personnes à répondre OUI plutôt que NON*, indépendamment de l'objet même de la question. La fréquence des réponses positives résulte donc à la fois de l'attitude favorable à l'égard de ce qui est proposé et de la tendance générale à ne pas pouvoir s'opposer, quel qu'en soit l'enjeu.

Ce phénomène connu des spécialistes en matière de sondage, l'est aussi des hommes politiques ou des organisateurs de réunions. Ainsi, dans une consultation politique, l'astuce consiste à formuler la question de telle manière que la réponse positive aille dans le sens des intérêts de ceux qui la posent.

Nous verrons que pour éviter la tendance à l'acquiescement dans la question fermée on peut opter pour une formulation qui permet d'éviter l'alternative en Oui ou Non.

c / Avantages pratiques :

La question fermée comporte de nombreux avantages pratiques. Simple au niveau de l'énoncé, elle peut être utilisée en grand nombre dans un questionnaire. De plus, elle est précodée et donc facile à dépouiller.

B/ La question en éventail

1/ Principe

La question “ en éventail ” est une question à laquelle se trouve associée la liste des réponses possibles ou éventail de réponses.

Ces réponses sont rédigées sous forme de propositions généralement désignées par le terme anglais : items.

Note terminologique :

- Nous réservons le terme d'item aux *réponses proposées* dans un éventail. L'item est une “ réponse type ”.

- Le terme de réponse désigne la *réponse donnée* par une personne interrogée. Il s'agit d'une réponse particulière que la personne a formulée dans des termes qui lui sont propres.

2/ Avantages de la question en éventail.

a/ Items variés et nuancés :

La question en éventail est plus particulièrement adaptée à l'étude de *variables telles que les opinions ou les motivations*. L'éventail d'items permet, en effet, d'adopter une formulation plus *nuancée* et de présenter à la personne interrogée un registre de propositions variées. Les données obtenues ainsi, peuvent être non seulement plus précises mais plus fiables que celles qui résultent d'une question fermée, puisque le cadre proposé y est moins schématique et plus conforme à la diversité de pensée qui existe dans une population.

b / Items standardisés :

La question en éventail permet en outre de *présenter systématiquement* à toutes les personnes interrogées l'ensemble des items possibles. Chacune est donc placée dans les mêmes conditions et l'observation est ainsi plus standardisée que dans une question ouverte où aucune réponse n'est proposée.

c / Items pré-codés

Enfin, c'est une question qui est facile et rapide à dépouiller puisque les items proposés sont pré-codés.

3 / Élaboration de l'éventail d'items

Le but de la question en éventail étant de proposer aux personnes interrogées les modèles de réponses possibles, la liste des réponses ou items doit donc être :

a / complète :

elle doit couvrir l'ensemble des propositions faisant partie de l'univers logique ;

b / appropriée :

c'est-à-dire semblable au registre de réponses présent dans la population parente.

Une telle liste permet à chaque personne interrogée de trouver un item qui exprime son point de vue.

a / Des entretiens exploratoires aux items :

L'élaboration de l'éventail d'items ne peut résulter d'une simple réflexion. Une observation précise et méthodique est nécessaire ; en effet, hormis le cas où une enquête récente sur le même sujet et dans la même population apporte des informations directement utilisables, il est indispensable de faire des entretiens exploratoires ou entretiens de pré-enquête. Ces entretiens permettent d'explorer les formes sous lesquelles se présentent les variables étudiées, l'éventail d'items étant constitué à partir de l'analyse de contenu thématique des entretiens exploratoires. C'est à cette condition seulement que les items proposés peuvent être exhaustifs et adaptés à la population.

Ainsi, dans la recherche sur les *Génération nouvelles et mariage traditionnel*, L. Roussel et O. Bourguignon ont élaboré les questionnaires de l'enquête extensive à partir d'une quarantaine d'entretiens qui ont permis de dégager les différentes conceptions du mariage ainsi que les différentes formes d'unions libres.

La présentation détaillée de l'analyse thématique de ces entretiens permet de retrouver les données qui ont pu servir à élaborer certaines questions utilisées dans le questionnaire. Ainsi, les motivations au mariage évoquées dans les entretiens sont comparables à celles qui sont proposées dans l'éventail de réponses à la question posée à ce sujet. La différence entre les unes et les autres vient de ce que les premières sont des exemples particuliers et les secondes une *formalisation* de ces exemples. Les items de l'éventail sont, en fait, des *motivations types*.

Données d'entretien : Les différentes motivations au mariage illustrées de citations.

1. *Le mariage est lié à un besoin de conformité sociale* : Il est plus facile de vivre en accord avec son milieu que marginalement ”, “ Le mariage c'est la vie, la vie normale, la vie naturelle”, “ On a tellement besoin d'être comme tout le monde ”.
2. *Le mariage est lié aux enfants* : Il faut se marier à cause des enfants ”, “ Pour les élever, il faut être deux ”, “ Je crois que, psychologiquement, il y a un traumatisme du fait que les parents sont séparés ou par comparaison avec les petits camarades ”, “ Pour ne pas les placer a priori au départ dans une situation d'infériorité, enfin de différence ”, “ On vit dans une société où il est important que les enfants portent le nom de leur père ”, “ Se marier, c'est plus pratique... c'est pas très important, sauf pour Charlotte qui en aurait bien besoin ”.
3. *Le mariage peut résulter d'une pression sociale. La pression sociale peut culpabiliser ceux qui y résistent* : “ Le sentiment d'être en accord avec les exigences sociales intériorisées et la sécurité qui l'accompagne procurent des plaisirs non négligeables ”.
4. *Le mariage ajoute quelque chose à la relation de couple* : “ On vit mieux avec son enfant, sa femme, en étant marié qu'en étant séparé : à partir du moment où l'enfant nous appartient, on se sent plus lié avec la, femme qu'autrement ”, “ Les ruptures sont plus difficiles ”, “ Je pense que le mariage aide vraiment à faire qu'on soit effectivement là et qu'on reste et qu'on leur crée une famille ”.

QUESTION 15 (questionnaire commun à l'ensemble des personnes enquêtées).

Parmi les raisons suivantes qui font que la plupart de nos contemporains continuent à se marier légalement, quelle est celle qui selon vous est la plus décisive ?

1. Il est socialement plus commode pour les conjoints de vivre ensemble s'ils sont mariés.
2. C'est l'intérêt de l'enfant que le couple se marie.
3. La pression des familles est trop forte.
4. Le fait de se marier ajoute quelque chose, pour les conjoints eux mêmes, à leur union.
0. Ne se prononcent pas.

On voit qu'à chacun des types de motivations évoqués dans les entretiens correspond un item de l'éventail de la question 15.

b / Caractéristiques des items :

En règle générale, les items proposés dans une question en éventail doivent être : - *exhaustifs*, - *homogènes*, -*exclusifs*, - *objectifs* (chaque item doit être compris de la même manière par l'ensemble des personnes interrogées), - *pertinents* (adaptés à l'objectif et aux hypothèses de recherche).

Ces cinq caractéristiques correspondent exactement aux caractéristiques des catégories d'une grille d'analyse de contenu. Cela n'a évidemment rien d'étonnant puisque *éventail d'items et grille de catégories procèdent de la même démarche d'analyse et de classification*. La seule différence vient de ce que l'éventail d'items est un *instrument de collecte des données* alors que la grille de catégories est un *instrument d'analyse de données déjà constituées*.

Les deux questions suivantes extraites d'un questionnaire sur l'image de la justice criminelle en France en 1970 fournissent des exemples d'éventail d'items conformes aux règles énoncées ci-dessus. Elles portent l'une et l'autre sur l'étiologie de la délinquance, mais elles diffèrent par le type de causes évoquées : dans la première question, il s'agit de causes individuelles (famille désunie, éducation reçue, influence des pairs, conditions de vie) tandis que dans la deuxième, les causes sont d'ordre sociologique et conjoncturel (moralité, chômage, fonctionnement de la Justice, inégalité des catégories sociales).

QUESTION 1. - Un jeune peut devenir délinquant pour diverses raisons. Parmi les raisons suivantes, quelle est, à votre avis, la plus fréquente ?

- | | |
|---|---|
| Parce qu'il appartient à une famille désunie | 1 |
| Parce que ses parents n'ont pas su l'élever | 2 |
| Parce qu'il a été entraîné par des camarades | 3 |
| Parce que ses conditions de vie sont trop mauvaises | 4 |

QUESTION 2. - On attribue la criminalité de notre époque à des causes diverses. En voici quelques-unes. Voulez-vous me dire laquelle vous paraît la plus importante ?

- | | |
|--|---|
| Il n'y a plus de moralité à notre époque | 1 |
| il y a de plus en plus de chômage | 2 |
| La justice est trop indulgente | 3 |
| Il y a des catégories de gens qui sont vraiment trop défavorisés | 4 |
| Autres (préciser) | |

L'éventail d'items de chaque question prise indépendamment est homogène ; en revanche, si l'on enserme un ou plusieurs items d'un éventail parmi ceux de l'autre, on obtient un ensemble d'items hétérogènes, les causes individuelles étant mêlées aux causes sociologiques et conjoncturelles.

c / Nombre et ordre des items :

L'éventail d'items ne doit *pas comporter un nombre trop élevé d'items*. En effet, si la liste est trop longue, les personnes interrogées risquent de répondre au hasard.

Par ailleurs, l'ordre des items proposés dans l'éventail n'est pas sans importance. D'après certains auteurs, les items placés au début et en fin de liste seraient plus souvent choisis que les items intermédiaires : il y aurait alors à la fois un effet de primauté et un effet de récence ; pour d'autres, il n'y aurait que les premiers items qui seraient favorisés et les derniers seraient les moins choisis en raison d'un effet de lassitude. Comme on le voit, les avis, voire les résultats diffèrent. Il se peut, en fait, que l'ordre des items ne joue pas toujours de la même manière selon l'objet de la question, la longueur des items proposés, la longueur de la liste et, vraisemblablement aussi, la longueur du questionnaire...

Cependant, si *la liste des items est brève, l'ordre des réponses est sans doute peu important*.

4 / Réponse ouverte.

a/ Repérer de nouvelles réponses :

Un éventail d'items se termine souvent par la réponse “ *Autres (à préciser)* ”. Cette réponse ouverte a une double fonction. D'une part, elle offre *la possibilité de répondre* à ceux que la liste d'items proposés ne satisfait pas. D'autre part, elle permet de *repérer des items non répertoriés* auparavant et de compléter ainsi, éventuellement, l'éventail d'items.

En réalité, l'expérience prouve que, dans bien des cas, les réponses mentionnées dans cette rubrique ne correspondent pas à de nouveaux items. La plupart du temps, on s'aperçoit qu'à quelques exceptions près, chacune d'elles peut être ramenée à l'un des items proposés dans l'éventail.

b / Limiter les non-réponses :

La réponse ouverte sert, par ailleurs, à limiter les non-réponses. En effet, on a tout lieu de penser que les personnes qui utilisent cette rubrique n'auraient pas répondu du tout si elles n'avaient pas eu la possibilité de s'exprimer dans des termes qui leur sont propres.

Le seul inconvénient de la réponse ouverte vient de ce qu'elle est *longue à dépouiller* puisqu'il faut faire une analyse de contenu des réponses ainsi recueillies, comme pour une question ouverte.

5 / Réponse NSP

La réponse NSP joue ici le même rôle que dans la question fermée.

Elle est pré-codée au même titre que les autres items de l'éventail, ce qui constitue un avantage au moment du dépouillement du questionnaire. L'introduction de la réponse NSP permet de ne pas perdre d'information en opérant une *distinction entre le refus de répondre et la réponse indéterminée*.

En principe, la réponse NSP est choisie par les personnes qui ne peuvent pas se prononcer en faveur d'un des items présentés mais, comme nous l'avons vu, elle a en fait une *signification ambiguë* et en particulier, elle correspond parfois à une réponse précise qui n'a pas été exprimée.

6 / Non-réponse. Exemple d'analyse de non-réponses.

Quelles que soient les précautions prises, il y a toujours des non-réponses. En général, lorsque le taux de NR à une question est relativement élevé, cette question est éliminée au moment du traitement des données.

Un taux de NR élevé ne doit cependant pas conduire systématiquement à l'élimination de la question considérée. En effet, les non-réponses ont parfois une signification particulière et, comme nous l'avons déjà indiqué, elles peuvent avoir *valeur d'indicateur*.

Ainsi dans une étude intitulée “ Accès, réussite, échecs, abandons. Cas de l'Université de Saint-Etienne ”, M. Bartholin, S. Lallich et J.-G. Léonard ont été amenés à analyser les “ non-réponses ” à la question sur la catégorie socioprofessionnelle des parents. En effet, une forte proportion d'étudiants inscrits à l'Université de Saint-Etienne en 1973, date de l'enquête, n'ont pas répondu à cette question : le taux de non-réponse est de 31,2 % pour l'UER de

Sciences économiques, 27,8 % pour l'UER de Droit et 19,7 % pour l'UER de Médecine. Étant donné l'importance de ces taux, le fait mérite d'être approfondi.

L'analyse des correspondances effectuées sur les réponses des 1 446 étudiants interrogés permet de montrer que les étudiants qui ne déclarent pas la CSP de leurs parents constituent un groupe bien particulier. Ils sont plus âgés que les autres ; ils s'inscrivent une ou plusieurs années après avoir obtenu le baccalauréat ; généralement, ils n'ont pas fait d'études secondaires préparant aux filières d'enseignement supérieur considérées ; leur taux de réussite est faible et leur taux d'abandon très élevé. *L'analyse des " non-réponses " permet donc de révéler ici l'existence d'une population bien spécifique* qui n'a pas le profil type de l'étudiant et qui suit un cursus universitaire différent du cursus habituel. Cette population se trouve dans une situation où les processus de sélection pré-universitaires, universitaires et même post-universitaires - ceux qui jouent au niveau de la vie active - sont extrêmement importants.

7 / Modalités d'adhésion aux items proposés. -

La technique de la question en éventail permet d'utiliser diverses consignes. Les unes reposent sur un *système d'adhésion binaire ou dichotomique*, et les autres proposent une évaluation des items sous forme *d'échelle*.

a / Système d'adhésion dichotomique :

Le premier groupe de consignes est caractérisé par des modalités d'adhésion dichotomiques: la personne interrogée peut soit accepter, soit rejeter chacun des items que comporte l'éventail. Le procédé utilisé n'admet pas de nuance et rappelle celui de la question fermée. Toutefois, le " OUI-NON " dans une question " en éventail " n'a pas le caractère schématique qu'il peut avoir dans cette dernière, en raison de la diversité des items proposés.

A partir du système d'adhésion dichotomique, il y a plusieurs consignes possibles.

1. Choix unique :

Une première consigne consiste à demander à la personne interrogée de choisir *un des items* de l'éventail à l'exclusion de tout autre. C'est la consigne du choix exclusif ou choix unique : il n'y a qu'un seul choix possible, quel que soit par ailleurs le nombre d'items proposés. En voici un exemple tiré de l'étude déjà citée de L. Roussel et O. Bourguignon :

Parmi les raisons suivantes, quelle est celle qui vous paraît personnellement la plus forte pour avoir des enfants ?

Quand on s'aime, il est naturel d'avoir des enfants	1
Un couple n'est considéré comme normal par le reste de la famille et par la société, que s'il a des enfants	2
C'est un devoir à l'égard de la société	3
L'enfant apporte aux parents un bonheur irremplaçable	4
C'est surtout mon conjoint qui désire avoir des enfants	5
Ne se prononce pas	6

Cette consigne ne pose aucun problème de codage ; il suffit de reporter *le numéro* correspondant au code de l'item choisi. Le code 0 équivaut à une non-réponse.

Notons que la consigne du choix unique implique que l'éventail d'items soit complet pour que la personne interrogée y trouve l'item correspondant exactement à son point de vue.

2. Choix multiple simple :

Une autre consigne propose non plus un choix exclusif mais un choix multiple : la personne interrogée peut *choisir plusieurs des items proposés*.

Le nombre de choix possibles peut être *limité ou laissé libre* : dans ce dernier cas, c'est le sujet lui-même qui fixe le nombre d'items auxquels il donne son accord.

Le codage de ce type de question en éventail dite précisément à choix multiple, consiste à faire un codage binaire : on code en " 1 " ou " 0 " chacun des items proposés suivant qu'il est retenu ou non par la personne interrogée. On a donc autant de " 1 " que d'items choisis et autant de " 0 " que d'items rejetés, le total des " 1 " et des " 0 " devant être égal au nombre d'items que comporte l'éventail. Lorsque le nombre de choix possibles n'est pas imposé, le nombre de " 1 " varie en fonction des personnes interrogées.

La variation du nombre d'items choisis quand il n'est pas fixé par la consigne, *pose un problème d'interprétation*. Il est difficile, en effet, de savoir à quoi on peut attribuer les différences interindividuelles que l'on observe. Ainsi, les sujets qui cochent peu d'items le font-ils parce qu'ils sont peu expansifs et se limitent habituellement dans leur choix, ou expriment-ils ainsi leur désaccord avec la plupart des items proposés ? Il y en a probablement aussi qui, lorsqu'ils ont choisi un ou deux items, arrêtent là leur investigation avec le sentiment du devoir accompli sans chercher à se déterminer par rapport aux autres items proposés. Le problème reste entier. Certes, on pourra, dans certains cas, utiliser le nombre d'items retenus par chaque sujet comme un indicateur en soi, par exemple un indicateur d'expansivité, à la manière de ce qui est pratiqué dans le test sociométrique.

3. Choix multiple avec ordination des items.

On peut demander à la personne interrogée non seulement de dire quels items elle choisit, mais en plus *d'ordonner ceux-ci par ordre de préférence*.

La consigne avec ordination peut être associée à un *nombre de choix limité ou non*.

Le codage d'une question à choix multiple avec ordination consiste à affecter chaque item choisi du code correspondant à son numéro d'ordre - les items non retenus étant codés 0. Pour faciliter la lecture des résultats, il arrive qu'on attribue à l'item choisi en premier lieu un code correspondant au numéro d'ordre le plus élevé, au second le numéro d'ordre suivant et ainsi de suite jusqu'au dernier item qui reçoit le numéro 1. Grâce à cette inversion où l'ordre de préférence est représenté par une série de chiffres décroissants, l'item préféré est celui qui obtient le score le plus élevé. Toutefois, cette procédure de codage ne peut être utilisée telle quelle lorsque le nombre de choix n'est pas fixé.

b / " Échelle ordinale " :

Au lieu de proposer des modalités d'adhésion en oui ou non, on peut utiliser une évaluation plus nuancée sur une échelle. Ainsi, la personne interrogée doit *indiquer son degré d'accord par rapport à chaque item proposé*. Voici un exemple de question en éventail utilisant la technique de l'échelle.

Voici une série de situations. Pour chacune d'elles, pouvez-vous dire si vous trouvez que c'est choquant ou pas choquant² ?

	<i>Tout à fait choquant</i>	<i>Plutôt choquant</i>	<i>Plutôt pas choquant</i>	<i>Pas du tout choquant</i>
a / Supposez une famille où le mari s'occupe de tout à la maison. Trouvez-vous cela :	1	2	3	4
b / Supposez que quelqu'un ait trouvé une bicyclette ou une mobylette et s'en soit servi quelques jours avant de la rendre. Trouvez-vous cela :	1	2	3	4
c / Dans certaines familles, les parents se montrent nus devant leurs enfants. Trouvez-vous cela :	1	2	3	4
d / On constate que de plus en plus de jeunes vivent ensemble sans être mariés. Trouvez-vous cela :	1	2	3	4

1 - Définition :

L'échelle utilisée ici comporte des niveaux ou échelons entre lesquels il existe une *relation d'ordre*. Dans l'exemple cité, l'échelon 1 est supérieur à l'échelon 2, lui-même supérieur à l'échelon 3, qui est lui-même supérieur à l'échelon 4. On parle, dans ce cas, d'*échelle ordinale*. Ces niveaux correspondent à des classes, l'intervalle entre chaque classe ne pouvant être défini.

2. Intervalle neutre :

Les échelles sont généralement symétriques, comportant des échelons " positifs " et des échelons " négatifs " en nombre égal, ce qui est indispensable pour que la probabilité d'obtenir des réponses " positives " soit égale à celle d'obtenir des réponses " négatives ".

Le nombre total d'échelons est soit pair soit impair. S'il est impair, l'échelle comporte un intervalle central, encore appelé *intervalle neutre*. C'est en fait le degré " zéro " de l'échelle.

L'intervalle neutre pose deux problèmes :

1) Difficulté d'interprétation :

La signification d'une réponse située dans l'intervalle neutre n'est pas univoque. Par exemple, si on évalue " la famille " par rapport à une échelle " Liberté - Non-liberté ", une réponse neutre peut être interprétée de trois manières différentes :

² Questionnaire " Liberté 81 " paru dans *Le Monde Dimanche* du 9 novembre 1980, question n° 32.

- *Zéro arithmétique* : La famille c'est tantôt la liberté, tantôt le contraire. Dans ce cas, la réponse est bien l'équivalent d'une *sorte de zéro arithmétique*.
- NSP : La réponse 3 peut correspondre à une indétermination, un doute : la personne ne sait pas quoi répondre. C'est alors *une réponse NSP*.
- *Refus de la question* : Enfin, la réponse 3 peut vouloir dire que, pour la personne interrogée, l'échelle proposée est inadéquate : la famille, ce n'est ni la liberté, ni la non-liberté ; l'évaluation de ce terme par rapport à cette dimension n'a pas de sens. La réponse équivaut alors à un *refus de la question elle-même*, telle qu'elle est posée.

2) *Solution de facilité* :

L'intervalle neutre est parfois utilisé par les personnes interrogées comme solution de facilité. C'est une sorte de non-réponse déguisée, la réponse de celles qui ne cherchent pas à donner une réponse précise.

En conséquence, on cherche généralement à *limiter le plus possible la fréquence* des réponses situées dans l'intervalle neutre. On utilise parfois, à cet effet, une consigne supplémentaire qui incite les personnes interrogées à répondre par rapport à l'ensemble des intervalles proposés y compris les intervalles extrêmes. Cette consigne est surtout utilisée dans les échelles d'attitudes.

Toutefois, quels que soient les inconvénients de l'intervalle neutre, *on ne peut le supprimer* sans risquer de voir apparaître des réponses aberrantes. Le sujet coche par exemple les deux intervalles extrêmes, faisant une sorte de raisonnement algébrique selon lequel deux valeurs identiques mais de signes différents s'annulent, ou bien il coche la barre centrale créant ainsi l'intervalle manquant. Ni l'une ni l'autre de ces réponses ne sont utilisables puisqu'elles ne sont pas conformes au pattern de réponses prévu. Elles conduisent donc à l'élimination pure et simple des sujets au moment du traitement des données. Certains sujets "neutres" trouvent une solution encore plus radicale en ne répondant pas du tout.

En réalité, supprimer l'intervalle neutre revient à nier l'existence de sujets dont la réponse correspond à cet intervalle. Or, comme on vient de le voir, ceux-ci finissent toujours par tourner la difficulté à laquelle ils sont confrontés, quitte à mettre en échec la technique utilisée. Aussi, il est *préférable d'utiliser des échelles qui comportent un nombre impair d'échelons*.

3) *Homogénéité* :

Les échelles sont définies la plupart du temps par des adjectifs, mais parfois aussi par des noms communs. Les termes utilisés pour une échelle donnée déterminent sa précision et son *homogénéité*, c'est-à-dire *le fait que les différents échelons appartiennent au même continuum*. L'homogénéité est une caractéristique élémentaire de toute échelle.

- *Terme unique*: Pour être sûr de n'avoir qu'un seul critère d'évaluation, la formule la plus simple consiste à n'employer *qu'un seul terme* pour chacun des niveaux.

- *Termes antithétiques* : Il est parfois difficile d'employer le même terme pour les niveaux positifs et les niveaux négatifs sous peine d'aboutir à des tournures maladroites voire peu

claires. On définit alors le continuum de l'échelle à partir de deux termes, le plus souvent des adjectifs antithétiques, l'un définissant le pôle positif de l'échelle et l'autre le pôle négatif.

Deux adjectifs sont antithétiques lorsqu'ils sont l'opposé l'un de l'autre. Toutefois, le fait que deux adjectifs soient couramment considérés comme antithétiques ne suffit pas à prouver qu'ils servent effectivement à désigner chacun le contraire de l'autre. Comme le révèle l'étude de L. A. Jakobowits, des paires d'antonymes aussi classiques que : “ vivant-mort ” ou “ jeune-vieux ”, ne sont pourtant que faiblement antithétiques : le coefficient de corrélation pour la première paire est, en effet, de .48 et pour la deuxième de .45.

L'étude que nous venons de citer a permis d'établir de manière rigoureuse le caractère antithétique de nombreuses paires d'adjectifs. Ainsi, il apparaît que certaines seulement sont fortement antithétiques avec des coefficients de corrélation très élevés :

agréable - déplaisant (.94)
bien- mal (.93)

Tandis que d'autres obtiennent des coefficients si faibles qu'il est préférable de ne pas les utiliser pour définir les pôles opposés d'un même continuum.

Les études de L. A. Jakobowits ont été faites dans plusieurs cultures - ou aires linguistiques et culturelles - ce qui permet d'étendre le champ d'application des résultats obtenus à diverses populations. De tels résultats sont particulièrement précieux pour les études interculturelles et les études sur les populations de migrants dans lesquelles on ne peut se contenter de traduction littérale.

Remarque. Certaines échelles ne sont pas définies à partir de deux adjectifs, mais à partir de trois adjectifs ou plus. Il y a par exemple un terme différent par échelon, chaque terme correspondant à la tournure de langage appropriée.

Une telle pratique mérite cependant réflexion. Comment être sûr, en effet, que les différents termes utilisés ne constituent pas autant de dimensions différentes ?

4) *Analyse critique. Métrique et symétrie.*

- *Métrique commune* : L'utilisation d'une échelle ordinale dans une question en éventail permet d'introduire une certaine souplesse dans l'évaluation des items proposés. Toutefois, ceci pose des problèmes.

Tout d'abord, on considère que chaque niveau ou degré de l'échelle proposée est compris et utilisé de la même manière par chacune des personnes interrogées. Ainsi, “ Tout à fait d'accord ” représenterait un niveau qui serait le même pour toutes. Or, il s'agit là d'un postulat dont on sait la fragilité. En effet, chaque personne utilise un système de références qui lui est propre et la signification d'un échelon n'est pas nécessairement la même pour plusieurs personnes. Lorsqu'il s'agit d'une échelle de fréquence : aller souvent au cinéma équivaut pour les uns à y aller une ou deux fois par semaine, et pour d'autres au plus une fois par mois. L'utilisation d'une échelle ordinale implique donc l'existence d'une *métrique commune* à tous les sujets, condition que les faits d'observation courante remettent en question.

Ce problème se repose au niveau du traitement de données où l'on part du principe qu'à *niveau constant, valeur égale*, ce qui signifie qu'on accorde un poids, toujours le même, à un échelon donné, quelle que soit la diversité des significations accordées à cet échelon. L'utilisation de l'échelle ordinale tend donc à masquer certaines différences et, inversement, à en introduire là où il n'y en a pas.

Pour tendre vers une métrique unique, il faut que *les échelons soient définis de la manière la plus précise et la plus concrète possible*. Ainsi, les fréquences, au lieu d'être définies en termes généraux et abstraits, peuvent l'être en fonction de critères concrets (nombre de fois dans une période donnée par exemple), ce qui évite les évaluations subjectives faites en l'absence de *références communes à l'ensemble des personnes interrogées*.

- *Signification des " Oui " et des " Non " :* Les échelles mettent en œuvre une construction symétrique : les degrés positifs sont opposés aux degrés négatifs, les opinions favorables aux opinions défavorables, l'acceptation à l'opposition. Cette symétrie des " Oui " et des " Non " n'est cependant pas un fait acquis. Rien ne prouve, en effet, que les " Non " soient strictement l'inverse des " Oui ", autrement dit que l'attitude de ceux qui disent " Non " soit une attitude d'opposition à ce que les " Oui " acceptent.

N. Tabard pose ce problème dans une étude portant sur les " Attitudes à l'égard du travail des femmes ". L'analyse des correspondances des réponses d'un échantillon d'environ 2 000 femmes interrogées apporte des résultats qui mettent précisément en cause la symétrie des pôles du continuum d'attitude. En effet, la répartition des réponses dans le plan des second et troisième axes d'inertie comporte " trois pôles : les Oui systématiques (" Tout à fait d'accord"), les réponses modérées et les Non systématiques (" Pas du tout d'accord"), ayant une disposition triangulaire ". Contrairement à l'idée selon laquelle ces attitudes se distribuent sur un seul axe, le graphique des axes 2 et 3 montre que les attitudes modérées sont à mi-chemin entre les " Oui " et les " Non " systématiques, qui eux-mêmes *ne se situent pas sur le même axe*. L'auteur est donc amenée à conclure que " les "Oui" et les "Non" ne sont ni tout à fait indépendants, ni vraiment opposés ".

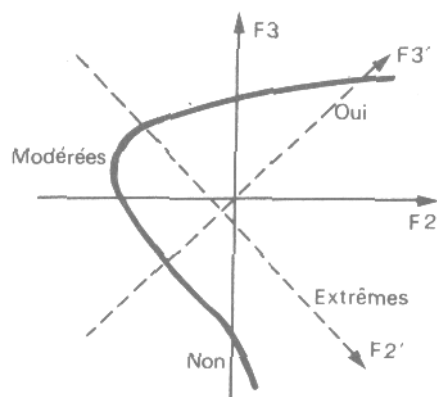


Schéma de la répartition des réponses " Oui " et " Non " dans le plan des second et troisième axes d'inertie.

L'analyse approfondie de ces attitudes permet de confirmer qu'il ne s'agit pas d'une simple opposition entre deux sous-groupes symétriques et inverses, celui des " Oui " et celui des "Non". Ces attitudes ne sont pas liées de manière stricte à l'âge, au nombre d'enfants, au niveau de revenus, ou au statut socioculturel... D'une part, les femmes qui répondent toujours "Oui " n'ont pas un niveau de vie nettement plus bas que les autres ; en revanche, elles ont en

commun une *attitude de dépendance à l'égard de l'enquêtrice* et à l'égard de l'institution qu'elle représente, à savoir la Caisse nationale d'Allocations familiales. Beaucoup de ces femmes sont isolées et ont de gros problèmes divers, individuels et familiaux. D'autre part, les femmes qui répondent “ Non ” ne constituent pas un groupe homogène relativement aux opinions explorées ; elles expriment des opinions différentes voire contraires. En fait, elles n'ont en commun qu'une “ *opposition au questionnaire*, du moins à la façon dont le thème du travail y est abordé... [elles ont] des attitudes radicales, représentatives à l'extrême de celles qui *ont une opinion...* [ce sont] des femmes intégrées à des groupements divers, celles qui pouvaient être le moins assujetties à la pression latente ou manifeste, réelle ou imaginée, de l'enquêtrice ”.

Les résultats de cette analyse mettent en cause l'idée de symétrie entre les “ Oui ” et les “ Non ” : on ne peut opposer les sujets du pôle positif à ceux du pôle négatif comme on le ferait d'une photographie à son négatif. L'analogie établie avec les signes mathématiques n'est pas rigoureuse et le “ *Oui* ”, *on l'a vu*, n'est pas psychologiquement l'inverse du “ *Non* ”. L'un et l'autre recouvrent des réalités différentes qu'il faut chercher à décrire et à analyser dans chaque cas.

C/ La question ouverte

1/ Principe

La question ouverte est une question à laquelle aucune proposition de réponse n'est faite.

2 / Utilisation

La technique de la question ouverte est spécialement utilisée dans trois cas :

a / elle est adaptée à l'étude de variables complexes ;

b / elle permet, en l'absence de données nécessaires à l'élaboration d'une question en éventail, d'obtenir une grande diversité de réponses ;

c / elle peut aussi être utilisée dans un but psychologique, notamment pour détendre la personne interrogée ou encore lui donner une impression de moindre contrainte.

Voici deux exemples où les questions ouvertes sont utilisées dans des buts différents.

Exemple 1 : Dans ce premier exemple, la question ouverte vient après une autre question. Elle doit apporter un *complément d'information*.

QUESTIONS :

- L'amour est un sentiment très complexe. Diriez-vous plutôt que dans ce sentiment l'harmonie sexuelle est finalement l'élément déterminant ou que cette harmonie est seulement une condition indispensable, mais insuffisante ?

Élément déterminant	1
Condition indispensable mais insuffisante	2
Ne se prononce pas	3

Si 2 - Qu'est-ce qui est selon vous le plus important dans l'amour ?

La question ouverte est destinée aux personnes qui ont choisi la deuxième réponse de la question précédente, c'est-à-dire celles qui pensent que l'harmonie sexuelle n'est pas l'élément déterminant de l'amour. Cette question a pour objet d'approfondir leur conception de l'amour et les réponses obtenues devraient éclairer leur choix à la première question.

Exemple 2 : Dans ce second exemple, les questions ouvertes remplissent un but différent. Ce sont les dernières questions du questionnaire “ Liberté 81 ” qui fut proposé aux lecteurs du journal *Le Monde*, le 9 novembre 1980.

QUESTIONS :

- Pouvez-vous dire ce que représente pour vous le mot “ liberté ” ?
- Y a-t-il une raison pour laquelle vous seriez prêt à abandonner une partie de votre liberté?
- A vos yeux, la France est-elle un pays libre ?
- Quel est, selon vous, le pays étranger où on est le plus libre, et pourquoi ?
- Quel est celui où on est le moins libre ?

Ces questions permettent d'une part de *recueillir des informations complémentaires*, et d'autre part, de *donner la possibilité de s'exprimer plus librement* aux personnes qui acceptent de répondre à ce questionnaire³ - long et très contraignant ; en effet, celui-ci n'exige pas moins de 226 réponses, et, en dehors des questions ouvertes citées ci-dessus, il ne comporte que des questions fermées et des questions en éventail de type échelle.

Le rôle psychologique de la question ouverte est important. *Cette question introduit un élément de souplesse dans le questionnaire*. Elle permet à la personne interrogée de se dégager du cadre rigide qui lui est imposé tant par la formulation des questions et des réponses proposées - laquelle peut lui être étrangère voire inacceptable - que par les techniques très contraignantes des questions fermées et des questions en éventail. On a même parfois intérêt à ajouter des questions ouvertes simples dont l'objet ne présente pas d'intérêt par rapport à la recherche, uniquement dans le but d'améliorer l'attitude de la personne interrogée par rapport au questionnaire. Ces précautions ne sont nullement superflues puisqu'on sait que la qualité des réponses dépend en partie de cette attitude.

3 / Analyse des réponses

Les réponses obtenues à une question ouverte sont analysées selon la méthode d'analyse de contenu thématique. Le principe de cette procédure est d'établir un système de classification des réponses en fonction de critères adaptés aux objectifs de la recherche. L'analyse proprement dite se déroule en plusieurs phases.

³ D'après *Le Monde Dimanche* du 22 février 1981, près de 25 000 personnes ont répondu au questionnaire “ Liberté 81”.

a / Retranscription du corpus

La première phase consiste à établir la liste complète des réponses données par les sujets. *Ces réponses doivent être retranscrites dans leur forme intégrale*, c'est-à-dire sans rien modifier de leur formulation. A cette étape, on ne peut se contenter d'un résumé et encore moins d'une partie de la réponse ou d'un mot, fut-il considéré comme un mot clé : toute simplification à ce niveau du dépouillement risquerait en effet d'introduire des biais dans le corpus de données.

b / Grille d'analyse et catégories

L'objectif est de définir des catégories permettant de regrouper les réponses identiques. L'ensemble des catégories utilisées constitue la grille d'analyse de contenu. Les catégories qui servent à l'analyse des réponses à une question ouverte peuvent se situer à des niveaux différents soit du contenu proprement dit ou de la forme utilisée, du signifié ou du signifiant. Dans la majorité des cas, on utilise des catégories du premier type : par exemple des motivations ou des opinions.

L'élaboration de la grille d'analyse de contenu est une opération difficile et fondamentale. Chaque catégorie doit faire l'objet d'une définition extrêmement rigoureuse suivie d'exemples précis, si possible empruntés au corpus, qui permettent d'illustrer la définition et de la rendre plus explicite.

Les catégories sont *définies a posteriori*, c'est-à-dire après la lecture de l'ensemble du corpus. On procède généralement par regroupement successif des réponses identiques. Cette démarche par tâtonnement est préférable à une élaboration *a priori* de la grille d'analyse qui risquerait de ne pas être adaptée au corpus.

Caractéristiques des catégories : Les caractéristiques des catégories d'une grille d'analyse de réponses à une question ouverte sont identiques à celles des réponses proposées dans une question en éventail : il s'agit, en effet, de la même opération de classification ainsi que nous l'avons indiqué précédemment. Les catégories doivent être :

- *Homogènes*, ce qui correspond au fait qu'un système de catégories doit être défini par rapport à un critère unique. Si le contenu des réponses s'avère riche et multidimensionnel ou que les objectifs de la recherche l'exigent, on peut établir plusieurs grilles de catégorie, chacune faisant référence à un niveau d'analyse différent.

- *Exclusives*, ce qui signifie que chaque élément de réponse ou chaque réponse ne peut être classé que dans une seule catégorie. Cette condition ne peut être satisfaite que si les catégories sont homogènes.

- *Exhaustives*, ce qui implique que chaque élément de réponse ou chaque réponse soit classé dans une catégorie. Dans la pratique, cette condition est rarement réalisée de manière parfaite, certaines réponses étant difficilement classables. Ceci se traduit par l'ouverture d'une catégorie "*Divers* " qu'il ne faut utiliser qu'en dernier recours.

- *Objectives*, ce qui implique une définition rigoureuse permettant aux codeurs d'effectuer le classement en interprétant le moins possible. L'objectivité des catégories se traduit par la fidélité des classements opérés par les différents codeurs : une même réponse étant classée de la même manière par tous.

- *Pertinentes*, c'est-à-dire adaptées au corpus de réponses et aux objectifs de la recherche. Aussi, la grille doit être élaborée ou en tout cas supervisée par le chercheur.

c / Unité d'enregistrement

Il faut encore définir l'unité d'enregistrement. C'est *l'unité de signification à classer*. Selon L. Bardin, " elle correspond au segment de contenu à considérer comme unité de base en vue de la catégorisation et du comptage fréquentiel ". Dans la pratique, l'unité d'enregistrement peut être une phrase, un mot, un thème... Pour analyser les réponses à une question ouverte, on prend généralement comme unité d'enregistrement le thème ; le nombre d'unités d'enregistrement par personne interrogée est donc variable : il dépend du nombre de thèmes ou d'idées évoqués dans la réponse.

d / Codage :

Le codage des réponses selon les catégories d'analyse ainsi établies est fait directement sur les feuilles du questionnaire. Le dépouillement des réponses à une question ouverte est, comme on le voit, tellement lourd qu'il est impossible d'utiliser ce type de questions en grand nombre dans un questionnaire.

Exemple de grille d'analyse de réponses à une question ouverte.

Voici un exemple de grille d'analyse des réponses à une question ouverte emprunté à l'étude de L. Roussel et O. Bourguignon. La question considérée fait suite à une question sur l'hostilité des adultes à l'égard des jeunes.

" - Il semble qu'il existe parfois aujourd'hui une forte hostilité des adultes à l'égard des jeunes. A votre avis, cette hostilité n'existe pas en réalité cette hostilité existe, mais elle est faible ; cette hostilité est forte cette hostilité est très forte ?

Cette hostilité n'existe pas	1
Hostilité faible	2
Hostilité forte	3
Hostilité très forte	4
Ne se prononce pas	0

Pour ceux qui ont répondu 2, 3 et 4

- Quelle est, selon vous, la raison de cette hostilité ? "

La grille élaborée pour analyser les réponses obtenues comporte trois catégories différentes. La description de chaque catégorie comprend :

- le titre,
- la définition proprement dite,
- des réponses servant à illustrer la définition.

Catégorie 1. - " incompréhension, univers différents ".

Cette catégorie regroupe les réponses de ceux pour qui cette hostilité n'est due à aucune des deux générations. L'opposition vient de ce que le dialogue entre jeunes et adultes est impossible.

Cette catégorie se décompose en deux sous-catégories

a) “ *Opposition universelle* ” : Cette opposition a toujours existé.

- “ Cela existe de tout temps. ”
- “ La jeunesse fait toujours peur à ceux qui ne l'ont plus. ”
- “ les conflits de générations sont inscrits dans l'histoire de l'homme. ”
- “ Les parents considèrent leurs enfants comme leurs petits qui ne grandissent pas. ”

b) “ *Opposition due à un univers en mutation* ”

- “ Une trop grosse différence culturelle entre les deux générations. ”
- “ Bouleversement des préjugés et tabous notamment en matière de sexualité. ”
- “ Les progrès ont été tellement bouleversants pour nos parents. ”
- “ Les jeunes n'ont pas du tout la même vision de la société (idéale) et, de ce fait, ils rencontrent une certaine hostilité. ”

Catégorie 2. - “ Égoïsme et jalousie des adultes ”.

Ici, seuls les adultes portent la responsabilité de la tension. Ces réponses insistent sur la jalousie des plus âgés qui regrettent de ne pas avoir eu une jeunesse aussi “ libre ”.

- “ Ils n'ont pas osé vivre comme nous, ils nous en veulent de le faire : jalousie, envie, aigrissement. ”
- “ Nous vivons ce qu'ils n'ont jamais vécu. Leur système de valeurs s'écroule. Ils sont frustrés de voir que le nôtre réussit. ”
- “ Jalousie de la part des adultes pour cette jeunesse élevée dans la facilité. ”
- “ Regret d'une jeunesse gâchée, regret de ne pas avoir eu autant de liberté qu'aujourd'hui. ”
- “ Le fait que les adultes ont réalisé, mais trop tard, à quel point leur société est vétuste et décadente... ”

Catégorie 3. - “ Défaillance des jeunes ”.

Cette troisième catégorie regroupe les réponses de ceux qui tiennent les jeunes pour responsables de cette opposition.

- “ Les jeunes n'ont plus les mêmes qualités que les adultes quand ils avaient leur âge. ”
- “ L'éducation des jeunes a été relâchée. Les enfants disposent de leur vie dès leur jeune âge. ”
- “ Accroissement de la délinquance et signes extérieurs excessifs d'anti-conformisme. ”
- “ Les jeunes n'ont pas de conduite, ils n'ont plus aucune bonne moralité. ”

3. FORMULATION DES QUESTIONS

La formulation des questions est une étape importante de l'élaboration d'un questionnaire. En effet, les réponses obtenues ne dépendent pas seulement de l'objet même des questions, mais aussi de la manière dont elles sont formulées : termes utilisés, forme grammaticale... Il y a, dit-on, l'Art et la Manière de poser des questions. Le pléonasme de cette expression courante met à juste titre l'accent sur le rôle du procédé, de la technique, du tour dans ce domaine.

De nombreux auteurs ont tenté d'apporter des réponses au problème de la formulation des questions. Mais les études méthodologiques sur ce sujet sont trop peu nombreuses pour qu'il soit possible d'établir un système de règles bien formalisées. Restent les listes de conseils qui constituent des guides auxquels on peut se référer. Ainsi, la liste d'A. L. Edwards, citée par P. Debaty, qui est une synthèse des principes proposés par différents auteurs de recherches sur la construction des items d'opinions, parmi lesquels L. L. Thurstone et E. J. Chave, K. A. Wang, R. Likert, C. Bird, A. L. Edwards et F. P. Kilpatrick.

De même les principes énoncés par S. L. Payne dans *The art of asking questions*.

Il y a également les observations effectuées à la faveur d'études dont les objectifs n'étaient pas spécialement méthodologiques et *qui* ne sont donc pas généralisables. Aussi, on ne peut faire, sur ce sujet, qu'un exposé d'observations ponctuelles au terme duquel on risque de devoir admettre, qu'à quelques exceptions près, rédiger une question est un art plus qu'une technique.

A / Intelligibilité de la question - Un libellé clair et simple

La qualité élémentaire de toute question est d'être compréhensible. De plus, elle doit être comprise de la même manière par chacune des personnes interrogées.

1 / Les difficultés relatives au vocabulaire

D'une manière générale, une question doit être rédigée dans des termes simples et précis et qui font partie du *registre lexical habituel de la population d'enquête*.

Il faut éviter d'utiliser :

- *les mots savants ou techniques*
- *les mots abstraits et les mots généraux* dont le sens est vague tels que “ souvent ”, “ quelquefois ”, “ rarement ”... à moins d'explicitier les termes utilisés et de donner des exemples précis ;
- *les mots dont le sens est variable* suivant les milieux ou les individus. J. Desabie cite à ce propos l'exemple de l'expression “ avoir lu ” qui signifie pour certains : “ avoir lu attentivement ”, et pour d'autres : “ avoir feuilleté, avoir parcouru ”.

2 / La forme grammaticale

Il faut :

- *Utiliser des phrases simples et courtes* : Les phrases compliquées dont la construction est compliquée, avec un enchaînement de propositions, sont source d'erreur de compréhension.

- *Éviter les négations* du type

“ Ne pensez-vous pas que ... ? ”

“ Vous ne pensez pas que ... ? ”

De telles phrases, en effet, sont suggestives et conduisent à des problèmes d'interprétation des réponses : quand une personne répond par oui, ou par non, que veut-elle dire ?

- *Bannir la double négation* qui pose toujours des problèmes de compréhension. Le langage courant en fournit un exemple fréquent avec l'expression : “ Vous n'êtes pas sans savoir ” (= vous savez), à la place de laquelle on entend souvent : “ Vous n'êtes pas sans ignorer ”, ce qui veut dire exactement l'inverse !

B / Unidimensionnalité de la question

Toute question doit être *unidimensionnelle*, c'est-à-dire *ne comporter qu'une seule idée*.

L'exemple suivant qui est analysé par R. Ghiglione et B. Matalon permet de montrer que les réponses obtenues à une question multidimensionnelle ne sont pas interprétables.

Exemple : “ Il est regrettable que tellement d'œuvres importantes n'aient pas pu paraître à cause de la censure. ”

L'énoncé de cette question comporte deux idées : celle que beaucoup d'œuvres importantes n'ont pas pu paraître à cause de la censure, et celle que ce fait est regrettable. Les réponses recueillies sont nécessairement ambiguës et hétérogènes, puisqu'on ne sait pas à quelle partie de la question elles correspondent. De plus, certaines personnes peuvent se trouver dans l'impossibilité de répondre : c'est le cas de ceux qui trouvent regrettable en effet qu'on censure des œuvres importantes, mais qui pensent que cela n'arrive qu'exceptionnellement. Logiquement, il ne leur reste plus qu'à s'abstenir de répondre.

Par ailleurs, lorsque la population d'enquête est hétérogène, il faut veiller à ce que les questions aient bien le même sens pour l'ensemble des groupes et qu'elles ne soient pas multidimensionnelles pour certains. Pour cela, on est souvent amené à *décomposer une question en plusieurs autres*, chaque nouvelle question étant adaptée à un groupe.

4. ORIENTATIONS DE RÉPONSE

Certaines questions suscitent chez les personnes interrogées des réactions qui induisent des types particuliers de réponses. Quelques-unes de ces réactions proviennent de la formulation de la question, par exemple de l'utilisation d'un mot ou d'une expression dans le libellé de la question ou des réponses proposées.

Ainsi, *un mot qui a une tonalité passionnelle voire dramatique*, dans un contexte sociologique donné, entraîne des réponses plus fortes qu'elles ne le seraient à une question similaire mais rédigée sans ce mot. Les sondages réalisés aux Etats-Unis en 1940 et dans les années qui ont suivi cette date en fournissent de nombreux exemples : ainsi, lorsque la même question est posée sous deux formes, suivant qu'on cite ou non le nom d'Hitler, ou qu'on utilise l'expression “ déclarer la guerre ” à la place de celle “ prendre part au conflit ”, la distribution des réponses n'est pas la même.

Tout comme les mots qui ont une forte connotation affective, *ceux qui évoquent le changement* augmentent la fréquence des réponses défavorables. Pour les premiers, on parle de *réaction de peur*, pour les seconds de *tendance au conformisme*.

Certaines réponses dépendent non de la formulation de la question, mais de tendances psychologiques plus fondamentales qui se trouvent actualisées par le fait d'être interrogé. *La forme utilisée* n'est ici que secondaire, mais elle *peut* dans certains cas *limiter les effets de ces tendances sur les réponses*.

A / Tendance à l'acquiescement

La tendance à l'acquiescement traduit la disposition de certaines personnes à répondre oui plutôt que non d'une manière quasi indépendante de l'objet de la question. Nous avons déjà évoqué ce phénomène à propos de la question fermée.

On peut mettre en évidence la tendance à l'acquiescement quand on pose la même question sous deux formes différentes de telle sorte que la réponse positive de l'une corresponde à la réponse négative de l'autre et vice versa. Généralement, on constate alors que les taux de réponses logiquement symétriques mais inverses ne sont pas identiques : le taux de réponses positives de l'une n'est pas égal au taux de réponses négatives de l'autre.

1 / Formulation équilibrée

Pour éviter les effets de la tendance à l'acquiescement, Dautriat (1959) propose d'adopter une formulation équilibrée. Ainsi, au lieu de recourir à un type de formulation unilatérale, il est préférable *d'inclure les deux éventualités de l'alternative qui est proposée, dans le corps même de la question*.

Voici un exemple de formulation équilibrée :

“ Pensez-vous qu'actuellement la famille vit trop refermée sur elle-même ou souhaitez-vous au contraire qu'elle puisse s'isoler davantage des voisins, et des autres en général ? ”

Souhaite qu'elle puisse s'ouvrir davantage	1
Souhaite qu'elle puisse s'isoler davantage	2
Ne se prononce pas	0

2 / Principe de l'alternance

Les inconvénients de la tendance à l'acquiescement se retrouvent lorsqu'on pose une *série de questions* construites sur le même modèle, ce qui est notamment le cas dans de nombreux

questionnaires destinés à évaluer une attitude⁴. Ainsi, si les réponses positives sont toutes en faveur d'une attitude - par exemple favorable à la construction de centrales nucléaires -, les résultats de l'enquête surestimeront la fréquence de cette attitude dans la population.

La solution consiste alors, comme l'indique F. Bacher, à *varier le libellé des questions de sorte que la réponse positive soit tantôt favorable à une opinion tantôt à une autre*. Le questionnaire sur l'image de la Justice criminelle en France auquel nous avons déjà fait référence, est construit selon ce principe. Les items qui doivent être évalués sur des échelles “ d'accord ” dénotent d'attitudes tantôt conformistes, tantôt non conformistes.

<i>Tout à fait d'accord</i>	<i>Plutôt d'accord</i>	<i>Plutôt pas d'accord</i>	<i>pas du tout d'accord</i>
-------------------------------------	----------------------------	------------------------------------	-------------------------------------

60. On ne peut jamais être tout à fait sûr de l'innocence ou de la culpabilité d'un accusé.

62. Les erreurs judiciaires ne sont qu'exceptionnelles.

54. Il n'est pas possible de faire pression sur un tribunal.

61. Ceux qui sont au pouvoir n'ont jamais eu de mal à faire déplacer un juge d'instruction qui leur déplaisait.

B / Réaction de prestance

Certaines questions induisent fréquemment chez les personnes interrogées une réaction de prestance. Les réponses recueillies sont biaisées par l'image que la personne interrogée veut donner d'elle, image flatteuse, valorisante à ses yeux et qui correspond à *une espèce d'idéal*.

Les réactions de prestance sont fréquentes notamment à propos des questions sur le *statut socioculturel* et *socioéconomique*. Les diplômes, par exemple, sont surévalués. Ainsi, certaines personnes n'indiquent pas le diplôme le plus élevé qu'elles ont réellement obtenu mais le niveau de diplôme qu'elles estiment avoir atteint : elles se disent “ bachelières ” en ayant fait une année de classe terminale ou même seulement une année de première.

De la même façon, certains cadres “ maison ” répondent à cette question en indiquant le diplôme qu'il est nécessaire d'avoir pour être recruté directement au niveau auquel ils ont eux-mêmes accédé par promotion interne.

⁴ Nous n'employons pas ici le terme d'échelles d'attitudes qui est réservé à des questionnaires dont la qualité métrique est garantie par des procédés de construction particuliers.

La réaction de prestance, bien que prévisible, n'est pas facile à déceler au niveau individuel. Une des solutions consiste à utiliser plusieurs questions portant sur la même variable ou sur des variables complémentaires dans l'espoir que les " fraudeurs " ne seront pas suffisamment vigilants et laisseront échapper quelques contradictions.

C / Tendances au conformisme et réponse normative

Les réponses correspondent parfois à *l'image socialement admise*, celle à laquelle il convient d'être conforme.

Exemple 1. - La question suivante qui porte sur les raisons pour lesquelles une femme a une activité professionnelle, qui a été posée à des femmes exerçant une activité professionnelle, induit, selon toute vraisemblance, ce genre de réaction. Cette question faisait partie d'une enquête réalisée en 1958 sur le " Travail des femmes ".

" Pouvez-vous indiquer quel est actuellement le principal motif de votre activité professionnelle ?

1. Pour faire face à une dépense particulière (exemple - pour faire construire, acheter une voiture, payer les études d'un enfant).
2. Pour améliorer la situation du ménage.
3. Pour épargner en vue de vos vieux jours.
4. Pour conserver une situation en cas de nécessité (exemple: maladie du mari).
5. Pour garder droit à une retraite.
6. Par souci d'indépendance.
7. Par goût pour votre situation actuelle, le milieu où vous travaillez.
8. Pour vous occuper.
9. Par habitude.
10. Autre motif - préciser lequel ".

Les raisons altruistes : travailler pour améliorer le budget familial et permettre aux enfants de continuer leurs études.... ont été plus souvent choisies que les raisons plus individualistes : travailler par goût, par intérêt pour son métier ou encore pour être indépendante, ce qui est tout à fait conforme à l'image de femme dévouée largement répandue dans la plupart des groupes sociaux à cette époque-là. *De telles réponses ne sont évidemment pas fausses en soi, mais elles relèvent d'un idéal social et moral, et correspondent à un indicateur différent de celui que l'on cherchait à observer* : en effet, ce que les auteurs de cette question ont recueilli est plus proche du consensus social que des motivations individuelles.

On peut par ailleurs se demander si l'on n'observe pas dans ces réponses, en plus d'une réaction de conformisme, un *effet de primauté*, car les réponses qui sont le plus souvent choisies, sont aussi celles qui sont proposées les premières. Cet ordre est, de surcroît bien conventionnel puisqu'il met en première place ce qui est socialement le plus valorisé ! Mieux vaudrait dans un tel cas adopter un principe d'alternance qu'un ordre dont la connotation idéologique est aussi évidente et qui ne peut qu'encourager les réponses conformistes.

La technique même de la question en éventail favorise probablement les réponses faites en termes de normes sociales puisqu'on soumet simultanément à la personne interrogée toutes les réponses possibles et par conséquent celles par rapport auxquelles sa réponse peut être évaluée: autrement dit, on lui fournit les termes de la comparaison. Aussi, *le procédé qui*

consiste à répartir plusieurs questions dans l'ensemble du questionnaire est sans doute préférable dans ce cas à la question en éventail, la réponse conformiste n'étant alors techniquement pas plus facilitée qu'une réponse personnelle plus implicative.

Exemple 2. - Les questions sur les revenus, dont les échecs, en France au moins, sont légendaires, suscitent elles aussi des réponses qui correspondent à une norme ou au consensus d'un groupe social.

Il est très difficile, on le sait, d'obtenir des réponses fiables à propos des revenus. De nombreuses personnes s'abstiennent de répondre tandis que d'autres donnent des réponses erronées. Notamment à la question classique :

- “ Voici une échelle de revenus mensuels ; voulez-vous me dire dans quelle tranche vous vous situez ? ”

Les gens les plus modestes, pour avoir l'air de l'être moins, surévaluent leurs revenus, et les plus riches en dissimulent une partie en pensant que ce “ plus ” ne regarde pas l'enquêteur. Pour limiter ces biais, des chercheurs avaient imaginé la question suivante qui, au premier abord, semble très astucieuse :

- “ A combien estimez-vous les revenus mensuels nécessaires pour faire vivre décentement un foyer avec deux enfants ? Donner une estimation chiffrée. ”

Dans cette question, on utilise un *procédé de mise à distance* en ne posant pas de question directe sur les revenus personnels pour ne pas éveiller la défiance des personnes interrogées. Mais l'estimation des “ revenus mensuels nécessaires pour faire vivre décentement un foyer avec deux enfants ” doit cependant donner une indication sur les revenus réels des répondants car ces derniers se fondent sur leurs propres revenus pour faire cette estimation.

Dans une enquête par sondage réalisée sur une population de naturistes en France en 1978, nous avons posé cette question. Pour vérifier la *fiabilité des résultats obtenus*, nous avons analysé les réponses à cette question en fonction de la catégorie socioprofessionnelle des personnes interrogées. Cette analyse porte sur les réponses de 1 400 personnes qui ont répondu au questionnaire.

Les estimations des revenus mensuels diffèrent en fonction de la catégorie socioprofessionnelle. Toutefois, ces différences ne semblent pas toujours liées au niveau réel. L'allure très ramassée de ces courbes semble bien montrer qu'elles expriment un *consensus* et non les inégalités de revenus telles qu'elles sont données dans les statistiques de l'INSEE.

D / Effet de halo

L'effet de halo correspond au fait que les réponses à une question peuvent orienter les réponses à la question qui vient ensuite. Voici un exemple cité par Cantril, qui illustre ce phénomène.

“ Un sondage de l'AIPO fait aux Etats-Unis en 1939 avant l'entrée en guerre des Etats-Unis contre l'Allemagne comprenait les deux questions suivantes :

1. Pensez-vous que les Etats-Unis doivent autoriser les citoyens américains à s'engager dans l'armée allemande ?
2. Pensez-vous que les Etats-Unis doivent autoriser les citoyens américains à s'engager dans l'armée britannique et dans l'armée française ?

	Ordre 1-2	Ordre 2-1
Question 1		
Oui	22 %	31 %
Non	74 -	61 -
Sans opinion	4 -	8 -
Question 2 :		
Oui	40 -	45 -
Non	54 -	46
Sans opinion	6 -	9 -

La répartition des réponses diffère suivant l'ordre dans lequel on pose les questions. On observe en particulier que le taux de réponses négatives est plus élevé dans l'ordre 1-2 que dans l'ordre 2-1, ce qui peut s'expliquer de la manière suivante. On peut supposer, en effet, que dans l'ordre 1-2, certains de ceux qui ont d'abord donné une réponse de type isolationniste (74 % à la Q 1), sont amenés à se prononcer ensuite contre l'engagement des citoyens américains dans une armée étrangère quelle qu'elle soit. A l'inverse, dans l'ordre 2-1, certains de ceux qui ont donné en premier une réponse favorable à l'engagement des citoyens américains dans l'armée britannique et l'armée française (45 % à la Q 2) font le même type de réponse lorsqu'il s'agit de l'armée allemande. Si l'on admet cette analyse qui, en l'absence de tri croisé, reste hypothétique, il apparaît que *les réponses données à la question qui vient en second lieu sont comme " contaminées " par l'attitude exprimée dans les réponses données à la question qui précède.*

L'effet de halo vient probablement du besoin d'être ou en tout cas de *se montrer cohérent*. Fournir des réponses qui expriment des opinions différentes équivaut pour la personne interrogée à avouer ses contradictions, voire son absence de logique.

L'effet de halo évoque le phénomène de cohérence ou de consonance cognitive étudié dans les théories de l'équilibre parmi lesquelles la théorie de la dissonance cognitive de L. Festinger. Les expériences que cet auteur a réalisées avec Carlsmith montrent en particulier que ce besoin de congruence peut conduire des sujets expérimentaux à changer leur opinion initiale après une déclaration publique contraire à leurs convictions personnelles.

Tout comme on a montré récemment que la dissonance cognitive relève en fait d'un phénomène plus fondamental que le besoin de cohérence, à savoir l'attitude de dépendance des sujets d'expérience par rapport à l'expérimentateur, on pourrait sans doute montrer que la cohérence des personnes interrogées est suscitée par une certaine attitude de dépendance par rapport à l'enquêteur. A cet égard, en effet, la situation d'enquête n'est pas sans rappeler la situation expérimentale.

Les problèmes relatifs à la méthode du questionnaire peuvent être regroupés en quatre catégories. Ainsi, ces problèmes sont liés :

1) aux *indicateurs* : la recherche, le choix des indicateurs, leur validité par rapport aux variables étudiées ;

2) aux *questions* telles qu'elles sont posées : leur formulation, leur place dans le questionnaire;

3) aux *facteurs liés à la situation* dans laquelle se déroule la passation du questionnaire, notamment la personnalité de l'enquêteur et les effets d'interaction enquêteur-personne interrogée tels que ceux que nous avons exposés à propos. de l'entretien

4) aux *réponses recueillies* : leur signification, les interprétations que l'on peut en donner. Et à ce niveau, il faut insister sur le fait que les réponses obtenues à un questionnaire ne peuvent être prises, en quelque sorte, au pied de la lettre. Elles sont déterminées par bien d'autres facteurs que l'objet même des questions et ne peuvent être considérées indépendamment d'eux.