



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'intérieur DFI  
Office fédéral de la statistique OFS

# Aspects cognitifs du questionnement

Sylvie Rochat

16 novembre 2006

Journées suisses de la statistique

Statistique suisse



# Conception duale de l'enquête

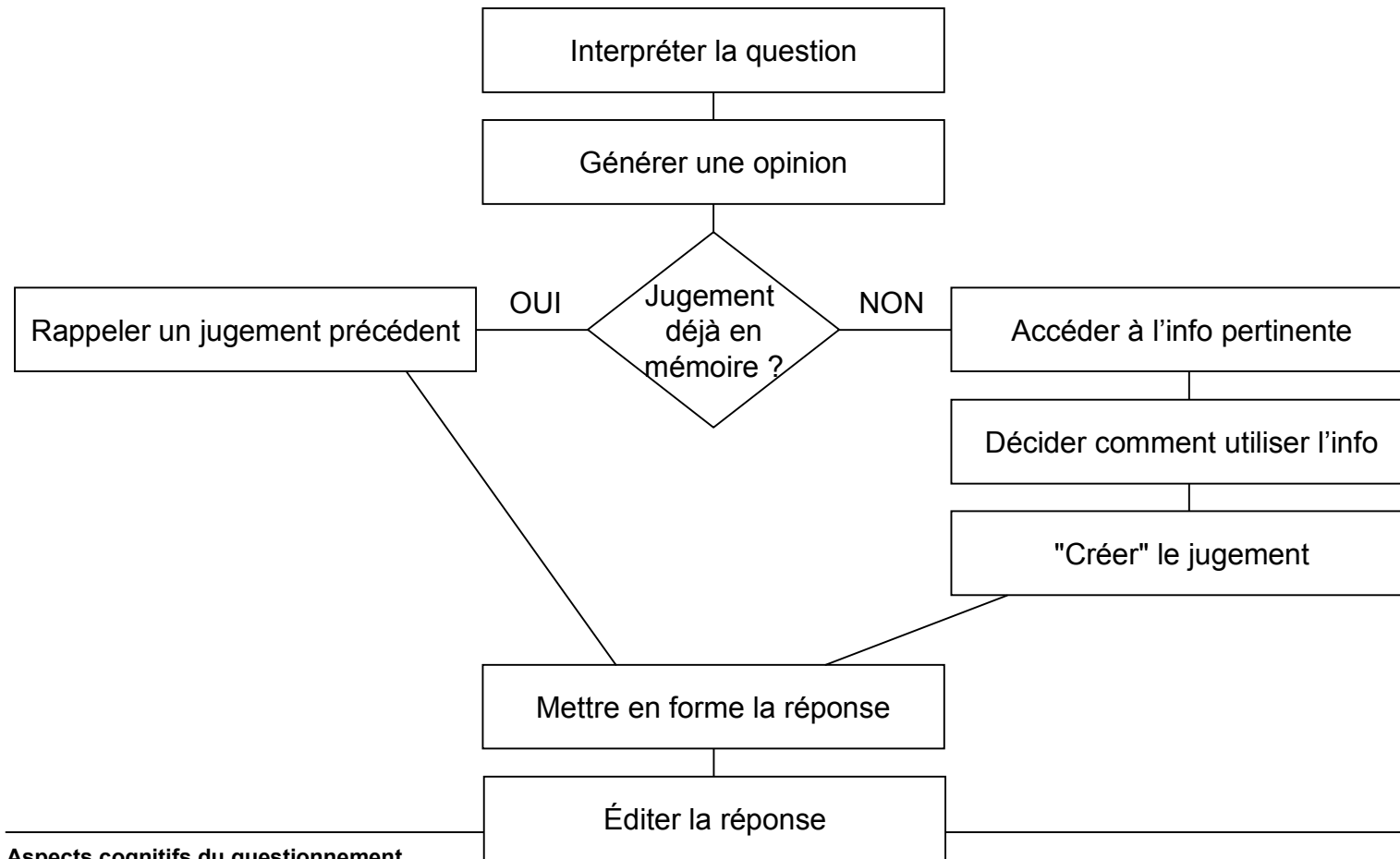
Une enquête est...

- une interaction sociale
- une série de tâches cognitives que les répondants doivent réaliser





# Modèle de traitement de l'information





# Tâches cognitives

1. Compréhension de la signification de la question
2. Remémoration des éléments pertinents
3. Formation d'une opinion
4. Transmission de la réponse
5. Effets sur le comportement ultérieur des répondants



# 1. Compréhension de la question

Comprendre le sens littéral

- ambiguïtés structurales
- ambiguïtés lexicales

Inférer la signification de la question / l'intention de l'enquêteur

- contexte de la question
- catégories de réponse
- aspects culturels



## Exemple : catégories de réponse

- *Qu'avez-vous fait aujourd'hui ?*
- *J'ai participé à une enquête...*
- *Je me suis brossé les dents...*





## Exemple : aspects culturels

- *Diriez-vous que votre santé est excellente, très bonne, bonne, moyenne ou mauvaise ?*
- *Excellente.*
- *Pourquoi dites-vous excellente ?*
- *Parce que je me sens bien en ce moment. Je n'ai pas de handicap physique et j'ai le désir de vivre chaque jour et de bien élever mes enfants pour qu'ils deviennent de bons enfants.*



## 2. Remémoration

L'accessibilité d'une information stockée en mémoire dépend

- de l'importance personnelle accordée à la question
- de la charge émotionnelle associée à la question / à l'événement
- du degré d'expérience personnelle avec la question / l'événement
- de la fréquence de l'événement
- de la récence de l'événement
- de la durée de l'événement



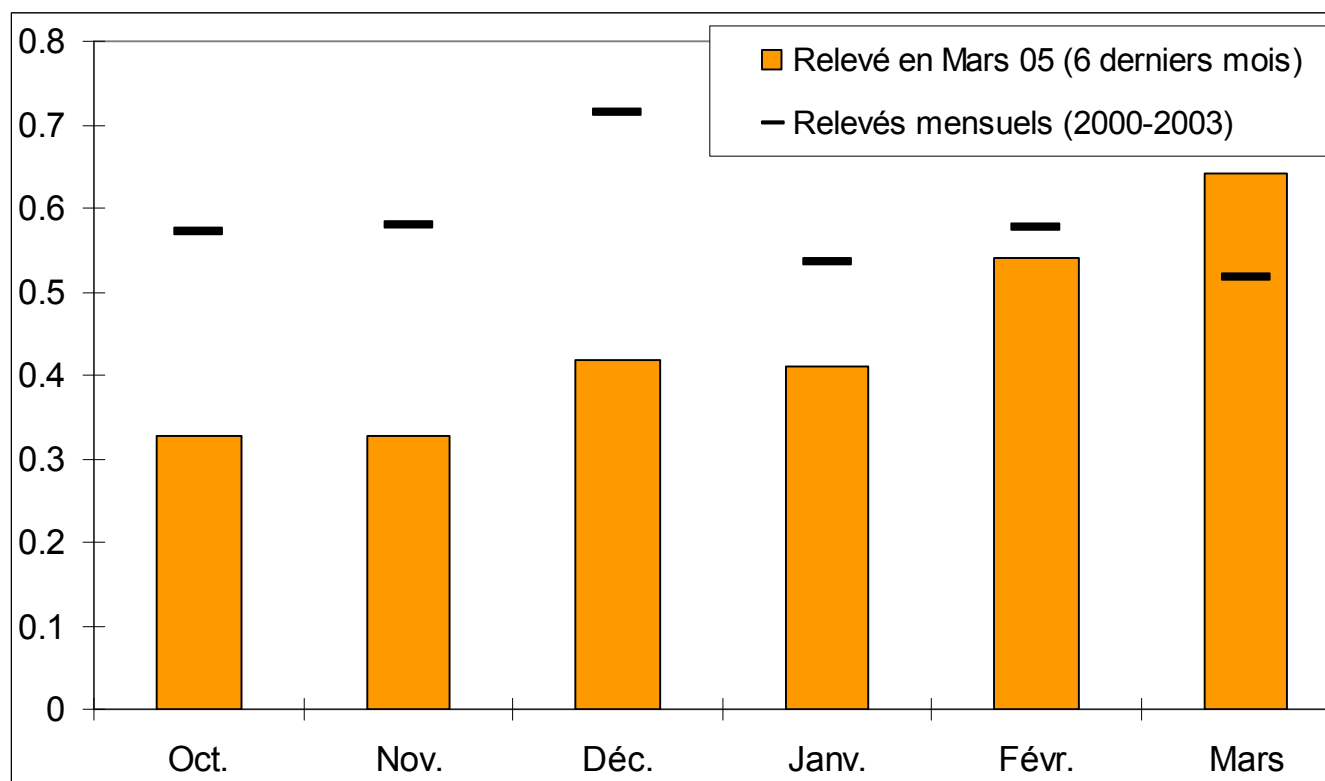
## Exemple : report des dépenses (ERC)

Report des dépenses importantes du ménage  
(> 300 francs en une fois, sans les dépenses alimentaires)

- essai pilote avec 300 ménages (mars 2005) : report des dépenses qui ont eu lieu durant les 6 derniers mois
- enquête courante : report des dépenses pour le mois d'enquête



# Nombre moyen d'inscriptions de dépenses importantes, par mois et par ménage



Source: OFS, enquête sur les revenus et la consommation des ménages



## 3. Formation d'une opinion

Une opinion devra être formée

- si aucune information appropriée n'est stockée en mémoire
- si une information appropriée est stockée en mémoire mais qu'il faut déterminer
  - si l'occurrence a eu lieu durant la période spécifiée
  - si l'information remémorée est suffisamment "typique"

Influences possibles

- effet d'ordre
- catégories de réponse



## Exemple : effet d'ordre

*L'étudiant X a autorisé son camarade à copier ses réponses durant un examen*

*Option A :    1. X est-il honnête ?                    2. X est-il gentil ?*  
*Option B :    1. X est-il gentil ?                        2. X est-il honnête ?*

Effet d'ordre

- si X est d'abord jugé pas honnête, il est plus souvent jugé pas gentil
- si X est d'abord jugé gentil, il est plus souvent jugé honnête



## Exemple : catégories de réponse

*A quelle fréquence vous êtes-vous senti irrité récemment ?*

*Option A : moins d'une fois par an – plus d'une fois par mois*

*Option B : moins d'une fois par mois – plus d'une fois par jour*

Effet des catégories de réponse

- fréquence faible : contrariétés rares et donc majeures  
=> réponses dans le bas de l'échelle
- fréquence élevée : contrariétés fréquentes et donc mineures  
=> réponses dans le haut de l'échelle



## 4. Transmission de la réponse

- Présentation de soi et désirabilité sociale
- Effet généralement limité aux questions "menaçantes"
- Ce qui constitue une réponse socialement désirable dépend du contexte

Exemple : degré de satisfaction avec sa vie

- interviews en face-à-face > questionnaires auto-administrés
- interviews en face-à-face par un interviewer handicapé : niveau de satisfaction plus bas
- questionnaires auto-administrés en présence d'une personne handicapée : niveau de satisfaction plus élevé



## 5. Impact du processus

Le fait d'effectuer une prédiction quant à son comportement futur est susceptible d'induire des changements comportementaux concourant à la réalisation de la prédiction

Exemple : intention d'achat et achat subséquent d'une voiture

1ère vague	2ème vague (6 mois plus tard)
Pas de question concernant l'intention d'achat	2.4% des ménages ont acheté une voiture
La question concernant l'intention d'achat est posée	3.3% des ménages ont acheté une voiture



# Implications pratiques

*« If you do not have the resources to pilot-test your questionnaire, don't do the study. »*

Sudman & Bradburn (1982)





# Méthodes à disposition

Méthode	Compréhension	Remémoration	Formation opinion	Transmission
Protocoles verbaux	✓	✓	✓	✓
Codage comportemental	✓	✓		
Experts cognitifs	✓	✓	✓	✓
Latence de réponse		✓	✓	
Focus groups		✓		
Expérimentation		✓	✓	

