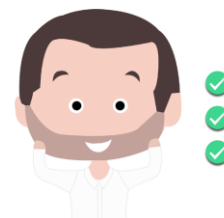


# La checklist ultime

## pour vérifier votre questionnaire



par **Dialog**

Vous avez terminé votre questionnaire, félicitations ! Avant de l'envoyer, voici les éléments à vérifier :

### Général

Décrivez ci-dessous l'objectif poursuivi par ce questionnaire

- Le questionnaire permet de **répondre à l'objectif** fixé. *Bien entendu, pas besoin de faire un questionnaire s'il n'a aucun objectif ! La première chose à faire est donc de vérifier que le questionnaire que vous avez créé répond effectivement à cet objectif.*
- Vous cherchez à **comprendre les résultats** en complétant notes et questions fermées par des questions ouvertes. *Les questions fermées ont certes l'avantage d'être plus faciles à traiter, mais elles apportent moins d'informations. Ne faites pas l'impasse sur les questions ouvertes, et faites si besoin appel à un expert en la matière : [dialogo.fr](http://dialogo.fr)*
- Les personnes qui exploiteront les résultats de ce questionnaire **ont eu leur mot à dire** dans sa conception. *Si une personne va devoir dépouiller, analyser ou exploiter les résultats du questionnaire, elle aura probablement un avis à son sujet.*
- J'ai fait tester le questionnaire par un participant : il est **compréhensible**, ne comprend **pas trop de questions** et ne prend **pas trop de temps** à remplir. *Cette étape absolument essentielle est trop souvent négligée : sans test, il est impossible, même pour un expert, de s'assurer de la pertinence du questionnaire et de ses résultats.*
- La réponse aux questions est **facultative** pour avancer. *Cela limitera les abandons et augmentera la pertinence des réponses. Si cela vous est vraiment impossible, faites-le a minima pour les questions ouvertes ou sensibles, pour lesquelles cela est vraiment indispensable.*

### Cible

Décrivez ci-dessous le public cible visé par ce questionnaire

- Vous **filtrez les répondants** pour vous assurer que ceux qui répondent font bien partie de votre cible. *La chasse aux répondants amène parfois des personnes n'ayant rien à voir avec votre cible à répondre. Assurez-vous bien de filtrer les intrus pour ne pas fausser les résultats.*
- Les motivations des participants ne les poussent pas à **maquiller ou bâcler leurs réponses**. *Cela pourra notamment être le cas si l'on promet une récompense à la fin, ou si l'anonymat n'est pas garanti.*



## Au début du questionnaire

- Le questionnaire est **rapidement introduit** par un remerciement du répondant, un rappel des raisons pour lesquelles il répond et une indication du **temps de réponse nécessaire**. *Prenez ce moment de courtoisie pour ne pas introduire trop brutalement le questionnaire, et ne sous-estimez pas le temps de réponse.*
- Vous gardez la **confidentialité** des réponses, et leur caractère **anonyme** le cas échéant. *Deux caractères souvent nécessaires pour une expression libre. Dans un contexte délicat, passez par un tiers de confiance tel que Dialog pour assurer l'anonymat des réponses.*

## Dans le questionnaire lui-même

- La **première question** est une question fermée simple et intéressante. *Une première question demandant trop de réflexion peut rebuter les participants, qui n'iront pas plus loin.*
- Les mécanismes de réponse des différentes questions suivent une **complexité croissante**. *Laissez aux participants le temps de « monter en régime ». Pour découvrir les 7 mécanismes de réponse, consultez notre Livre Blanc : [dialog.fr/guides](http://dialog.fr/guides)*
- Les mécanismes de réponse sont **suffisamment alternés** d'une question à l'autre. *La monotonie du questionnaire est l'ennemie des réponses pertinentes !*
- Le questionnaire se termine par un **champ ouvert** pour les commentaires des répondants. *Certains répondants auront un message particulier à vous faire passer, et n'auront pas l'occasion de le faire dans votre questionnaire : assurez-vous qu'ils en aient l'opportunité à la fin.*

## A la fin du questionnaire

- Si cela sert vos objectifs, les répondants ont la possibilité d'**aller plus loin**. *Laissez leurs coordonnées pour être recontactés, obtenir les résultats, s'inscrire à une newsletter, partager le questionnaire... Profitez de la dynamique créée et du temps que vous accordent les répondants.*
- A la fin du questionnaire, **les répondants sont remerciés**, et il est signifié combien le temps qu'ils ont passé sur le questionnaire est apprécié. *Ne laissez pas les répondants penser que maintenant qu'ils ont fini ils ne comptent plus pour vous.*
- Si le questionnaire est amené à être réutilisé plus tard ou à durer longtemps, les répondants peuvent l'évaluer et proposer des **suggestions d'amélioration**. *Pour y avoir répondu, vos répondants sont les plus à même d'évaluer votre questionnaire.*



Il est maintenant temps de vérifier les différentes questions qui composent votre questionnaire :

Etes-vous certain(e) que les résultats de cette question vous seront utiles ? *Sinon, à quoi cela sert-il de la poser ?*

## Formulation

Elle est constituée d'une unique phrase, simple et concise. *20 mots et 2 virgules sont le maximum d'une question facilement compréhensible.*

Elle ne comporte aucune ambiguïté ni information inutile. *Les ambiguïtés sont souvent difficiles à déceler autrement que dans les réponses des participants test.*

Les mots et concepts utilisés sont clairs, précis et connus par tous les répondants. *Si vous avez un doute, c'est que ce n'est pas le cas.*

## Cadre

Il est certain que seules les personnes concernées par cette question y répondront. *Il est essentiel que les personnes non concernées ne voient pas la question, ou qu'ils puissent au minimum la passer.*

La question est pertinente au regard des connaissances et de la situation du public. *Il est très agaçant pour un répondant de voir une question en décalage total avec sa situation.*

Elle ne mettra pas les répondants sur la défensive, et ne prend aucun parti-pris. *Exemples à ne pas suivre : « pourquoi avons-nous échoué ? », « qu'est-ce qui explique pour vous l'échec du gouvernement ? », « pourquoi notre produit est-il aussi facile d'utilisation ? », ou toute question mettant en cause directement le répondant.*

Le périmètre en termes de lieu, de temps et de parties prenantes est clairement défini. *Le répondant ne se demandera pas si cela concerne la France ou l'international, s'il faut compter sur les sept derniers jours ou le temps écoulé depuis lundi, si cela le concerne uniquement lui, ou doit inclure sa famille...*



Pour finir, une vérification spécifique est nécessaire pour les questions fermées (les questions avec des possibilités de réponse – ou options – imposées, c'est-à-dire sans texte libre).

On prend en compte la complexité des différentes opinions en évitant les réponses de type « oui/non ».

*Privilégiez une échelle plutôt que les questions binaires.*

On ne demande pas une précision irréaliste pour le participant. *Cela n'a pas de sens de demander à un répondant s'il s'est lavé les dents 13 ou 14 fois cette semaine, alors que seul l'ordre de grandeur nous intéresse.*

## Pour les échelles Lorsque les options suivent un ordre logique (note de 0 à 10, niveau de satisfaction...)

On ne demande pas d'évaluer deux aspects en même temps. *Exemple à ne pas suivre : « Fait-il beau et chaud ? ».*

Les options sont systématiquement proposées dans un ordre croissant (gauche = négatif, droite = positif).

*Ne changez jamais cet ordre au cours du questionnaire, et n'évaluez pas de critères négatifs (si vous demandez de noter le retard de 0 à 10, 0 signifie-t-il un retard faible ou une mauvaise note... donc un retard important ?).*

La signification des 2 extrêmes de l'échelle est explicitée clairement. *Pour définitivement éliminer toute ambiguïté, précisez « 0 = très mauvais, 10 = excellent » par exemple.*

## Pour les choix multiples Lorsque les options ne forment pas une échelle (pas d'ordre logique).

Si le répondant n'a droit qu'à une seule réponse, les options sont exclusives il n'aura jamais envie de sélectionner plusieurs réponses. *Ne lui demandez pas de choisir s'il est fatigué, énervé ou démotivé, il pourrait vouloir répondre les 3 !*

Les options sont exhaustives le répondant n'aura pas envie d'ajouter une option pour pouvoir répondre, à moins d'avoir une case « Autre » prévue à cet effet.

*C'est notamment le cas pour les options trop précises « Non, parce que ceci »/« Non parce que cela »/etc. Gardez vos réponses suffisamment générales !)*

Les options sont objectives : 2 répondants n'en auront pas des interprétations différentes. *Les options proposées seront plus précises que « souvent ou de temps en temps » ?*



## A propos de Dialog

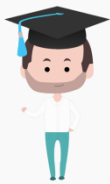
Dialog est une startup française développant une intelligence artificielle synthétisant les réponses aux questions ouvertes, permettant ainsi de prendre en compte l'ensemble des contributions, même à grande échelle.

Notre technologie et nos experts en questionnaires interviennent sur :



### L'animation de séminaires collaboratifs

Engagez durablement vos participants à travers brainstormings, ateliers et séquences interactives



### L'évaluation de formations

Développez le suivi et la qualité de vos formations en prenant pleinement en compte le retour des participants



### L'engagement des collaborateurs

Assurez le bien-être de vos collaborateurs et le bon déroulement de vos projets à travers dialogue, agilité et intelligence collective

Plus d'informations

06 76 44 38 42

[contact@dialog.fr](mailto:contact@dialog.fr)

[dialog.fr](http://dialog.fr)



Découvrez également notre Livre Blanc  
**« 12 étapes pour réussir votre questionnaire »**

[dialog.fr/guides](http://dialog.fr/guides)