



## Questionnaire d'étude de marché : 3 (autres !) questions pour éviter les erreurs (2/2)

**Comment faire un questionnaire d'étude de marché ? Comment savoir si son questionnaire d'étude de marché est bien fait ? Quelles sont les erreurs à éviter dans la formulation des questions ?**

A la suite de la lecture de l'article **Questionnaire d'étude de marché : 3 questions pour éviter les erreurs (1/2)**, vous avez rédigé votre enquête.

Si vous avez prêté attention aux trois premiers conseils, votre questionnaire d'étude de marché respecte déjà quelques **règles élémentaires**.

Mais si vous voulez encore **maximiser vos chances d'obtenir des réponses fiables et complètes**, il reste cependant quelques aspects importants à balayer avant d'être tout à fait prêt à administrer votre enquête. Lisez plutôt ce qui suit.

### **Vos questions sont-elles neutres ?**

Relisez vos questions en prêtant bien **attention à leur formulation**. Vous devez **rester neutre** pour **ne pas orienter les réponses** et ainsi **récolter les pensées réelles** de vos répondants.

C'est un prérequis crucial pour que votre étude fournisse des **résultats fiables et utilisables**.

Par exemple, « *Ne pensez-vous pas que l'écologie est un enjeu très important ? Oui/Non* » risque d'influencer la réaction du répondant. En effet, par nature les individus ont plus de mal à répondre « non » que « oui ».

Vous ne serez donc pas sûr ici de connaître leur point de vue réel. Préférez plutôt une formulation comme « *Pensez-vous que l'écologie est un enjeu : Qui vous indiffère, Peu important, Important, Très important* ».

## L'ordre des questions est-il judicieux ?

Après avoir rédigé votre questionnaire, vous n'aurez qu'une envie : le tester pour le soumettre à vos prospects ! Cependant, soyez encore patient et passez un peu de temps à **ordonner vos questions**.

Il existe quelques **règles basiques** en la matière.

- Par exemple, ne commencez curieusement pas par les présentations ! Les questions portant sur l'identité ou le niveau de vie (sexe, âge, profession, revenus...) doivent se situer en fin de questionnaire pour ne pas « agresser » les répondants.
- Dans le même esprit, ne débutez pas votre enquête par des questions personnelles ou engageantes. Il est plus pertinent de les placer plus loin, quand le répondant aura « pris confiance » et sera plus enclin à se livrer.

## À la place des répondants, répondriez-vous à ces questions et comment ?

Faites preuve d'empathie. Relisez une fois encore votre questionnaire en **vous plaçant cette fois dans la peau d'un répondant**. Cela augmentera vos chances d'avoir en retour des questionnaires entièrement remplis, sans saut de question.

- Accepteriez-vous de répondre à toutes vos questions ?
- Trouveriez-vous réponse à chaque question ?
- Par exemple, n'oubliez pas de proposer des options telles que « N/A » ou « Autre, à préciser » dans vos listes de choix de réponses.
- De plus, faites **attention aux « questions sensibles »**, celles dont le sujet peut gêner les répondants : les revenus, les croyances, l'âge, etc.
- Assurez-vous de proposer des échelles (« moins de 1000€ », « De 1000 à 2000€ », ... ou « de 55 à 64 ans », « Plus de 65 ans », ...) plutôt que des questions ouvertes du type « combien gagnez-vous par mois ? » ou « quel âge avez-vous ? ».

Cela ne vous dispense pas bien sûr de **tester votre questionnaire** auprès d'autres personnes avant de l'administrer !

Vous disposez maintenant d'un maximum d'éléments pour construire votre questionnaire d'étude de marché, l'administrer, et obtenir des réponses nombreuses, fiables et analysables. Reste à espérer que vos prospects seront coopératifs. A vous de jouer !

*La rédactrice de cet article est Anne-Flore Adam, Docteur en entrepreneuriat, Formatrice et conseillère pour les entrepreneurs.*

**Voir aussi nos articles :**

- **Faire un questionnaire d'étude de marché**
- **Un exemple de questionnaire d'étude de marché pour un restaurant**
- **Un exemple de questionnaire d'étude de marché pour une activité de télésecrétariat**

## Des outils Excel pour créer et gérer votre entreprise.

**Voici des outils Excel gratuits qui pourraient vous être très utiles :**

- un modèle de **plan financier** Excel (prévisionnel comptable facile) : **cliquez ici**,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici**,
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : **cliquez ici**,
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **cliquez ici**.

## Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**