

# CAHIER DE ReCHERCHE

NOVEMBRE 2002



N° 176

ESSAI DE COMPARAISON  
DE MÉTHODES QUANTITATIVES  
ET QUALITATIVES  
À PARTIR D'UN EXEMPLE :  
LE PASSAGE À L'EURO VÉCU  
PAR LES CONSOMMATEURS

**Agathe COUVREUR**

**Franck LEHUEDE**

**Département "Consommation"**

**CRÉDOC**

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE

Crédoc - Cahier de recherche. N°  
0176. Novembre 2002.

R7 177



0000130617/ ex 01

CRÉDOC Bibliothèque

Alexandrie™

# CRÉDOC

142, rue du Chevaleret – 75013 Paris

**ESSAI DE COMPARAISON DE METHODES  
QUANTITATIVES ET QUALITATIVES A  
PARTIR D'UN EXEMPLE :  
LE PASSAGE A L'EURO VECU PAR LES  
CONSOMMATEURS**

**N° 176**

**Novembre 2002**

Agathe COUVREUR  
Franck LEHUEDE

---

**Département Consommation**

---

« L'intérêt des réponses dépend largement de l'intérêt des questions »

Raymond ARON - *Les étapes de la pensée sociologique*, Coll. Tel n°8,  
Gallimard, Paris, 1987.

## Sommaire

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>I - LES MÉTHODES COMPARÉES</b> .....	<b>7</b>
A - LA MÉTHODE QUANTITATIVE À PARTIR DE QUESTIONNAIRES.....	7
B - LES MÉTHODES QUALITATIVES.....	12
C - LA COMPLÉMENTARITÉ ENTRE MÉTHODES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES.....	20
<b>II - LA COHÉRENCE DES RÉSULTATS</b> .....	<b>24</b>
A - LE RECOURS AU DOUBLE AFFICHAGE.....	25
B - LES REPÈRES EN EURO.....	26
C - LE SENTIMENT SUR LE PASSAGE À L'EURO.....	28
<b>III - LE CHAMP DE L'ÉTUDE</b> .....	<b>34</b>
A - LA DÉFINITION DES HYPOTHÈSES ET DES INDICATEURS.....	35
B - LA DÉFINITION DES THÈMES DE QUESTIONS.....	40
C - LA DÉFINITION DES QUESTIONS ET DES ITEMS.....	49
<b>IV - DES ENTRETIENS QUALITATIFS APRES UNE ENQUÊTE QUANTITATIVE</b> .....	<b>70</b>
A - LE PASSAGE À L'EURO N'EST PAS UN ÉVÉNEMENT SYMBOLIQUE FORT.....	71
B - LES FRANCILIENS ONT ADOPTÉ DES COMPORTEMENTS DE VIGILANCE.....	81
C - MAINTENIR DES REPÈRES EN FRANCS.....	90
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>95</b>

## INTRODUCTION

---

Le premier janvier 2002, les Français, comme les habitants de onze autres pays européens, ont abandonné leur monnaie nationale pour adopter une monnaie commune, l'Euro. Le CREDOC a analysé les conséquences qu'un tel événement, à la fois rare et symbolique, peut avoir sur les comportements et les opinions. Trois thèmes ont particulièrement été étudiés :

- Les opinions sur la monnaie européenne et sur sa mise en place.
- Les modifications éventuelles des comportements de consommation à cause de l'Euro.
- L'estimation du temps nécessaire pour s'adapter à l'Euro.

Pour cela, une enquête quantitative a été réalisée par téléphone, du 22 au 29 mars 2002, auprès de 538 personnes représentatives de la population âgée de 18 ans et plus et résidant en France métropolitaine. L'échantillon était constitué selon la méthode des quotas (âge, sexe, profession et catégorie sociale) et stratifié par région et type d'unité urbaine<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Les résultats de cette enquête sont disponibles en annexes du Cahier de Recherche N° 170. N. FAUCONNIER, F. LEHUEDE, J.P. LOISEL : « La consommation en 2002 : Quelles modifications des comportements après le ralentissement économique, les attentats du 11 septembre et l'arrivée de l'Euro », CREDOC, Cahier de Recherche N°170, avril 2002.

Le passage à l'Euro aurait également pu faire l'objet d'une étude qualitative. Quatre raisons pouvaient le justifier :

- L'adaptation d'une population à une nouvelle monnaie constitue un sujet d'étude socio-économique relativement peu exploré. Hormis quelques rares cas<sup>2</sup>, les exemples d'abandon par une population d'une monnaie en faveur d'une autre sont rares au cours du XX<sup>ème</sup> siècle.
- Ces expériences ne peuvent suffire à comprendre les conséquences de la mise en place de l'Euro. Lors du passage de l'ancien au nouveau Franc, par exemple, la monnaie ne changeait pas de nom, le coefficient de conversion<sup>3</sup> permettait facilement de passer d'une monnaie à l'autre, ce que ne permettait pas le coefficient de conversion du Franc vers l'Euro. Le cas anglais du passage à une Livre sterling décimalisée au début des années 70 présentait plus de difficultés puisqu'on passait d'une base 12 à une base 10, mais il s'agissait toujours de la même monnaie.
- Les caractéristiques des populations du début des années 2000 sont très différentes de celles du début des années 60 ou 70. Il est donc difficile, voire impossible, d'anticiper les comportements de nos contemporains en se basant sur ces expériences passées.
- Les résultats de travaux relatifs aux comportements adoptés par les Français expatriés<sup>4</sup> ne peuvent pas être généralisés à l'ensemble de la population. Au-delà des éventuelles spécificités socio-démographiques de cette population (plus jeune, souvent plus aisée que la moyenne de la population française) qui l'amèneraient à adopter des comportements spécifiques, l'obligation d'utiliser une nouvelle monnaie n'est, dans ce cas, pas perçue comme une contrainte subie puisque c'est l'une des conséquences du choix personnel ou familial de vivre à l'étranger.

Pour ces raisons, il est apparu intéressant de réaliser une étude qualitative sur les conséquences de la mise en place de l'Euro afin de recueillir des témoignages détaillés et individualisés sur les points de vue, les représentations, les expériences vécues ou les pratiques des interviewés face à cette question.

---

<sup>2</sup> La réunification allemande au début des années 90, le passage à la Livre sterling décimalisée en Grande Bretagne dans les années 70, l'adoption du nouveau Franc dans les années 60 en France...

<sup>3</sup> Il fallait diviser le montant en anciens Francs par 100 pour avoir le montant en nouveaux Francs.

<sup>4</sup> Enquête CREDOC, réalisée pour le compte de Bayard Presse en 1999.

### ***Les objectifs de ce cahier de recherche***

Il s'agit de **comparer les apports respectifs des méthodes quantitatives ou qualitatives sur le thème des opinions et des comportements des Français face au passage à l'Euro.**

Plus précisément ce travail vise trois objectifs :

- **Etudier la cohérence des résultats** obtenus par le recours au questionnaire quantitatif et aux entretiens semi-directifs en posant l'hypothèse qu'une telle cohérence existe.
- **Vérifier** si l'enquête quantitative permettait de couvrir **le champ d'étude.**
- **Analyser en quoi les entretiens qualitatifs**, non directifs ou semi-directifs, **permettent d'enrichir l'interprétation** des données issues d'une enquête quantitative.

### ***La méthodologie***

Dix entretiens individuels semi-directifs d'une durée d'1 heure environ et sept entretiens non directifs<sup>5</sup> d'une durée de ¾ d'heure environ ont été conduits auprès d'un échantillon d'adultes âgés de 18 ans et plus, vivant en région parisienne et ayant déjà répondu au questionnaire quantitatif. Ces entretiens ont été réalisés en face à face au domicile de la personne interviewée. Ils ont été enregistrés et ont fait l'objet d'une retranscription intégrale.

Les entretiens ont eu lieu environ un mois après l'enquête quantitative. Ce délai semble suffisant pour éviter que les interviewés, ayant encore en mémoire leurs réponses au questionnaire quantitatif, ne cherchent à justifier celles-ci lors de l'entretien approfondi. Ce biais aurait invalidé notre recherche sur la cohérence des résultats. Soumettre les mêmes individus aux deux méthodes d'enquête n'a d'intérêt que si les réponses lors des deux moments d'interrogation sont bien déconnectées.

---

<sup>5</sup> Le nombre de 7 entretiens non directifs nous a semblé suffisant pour faire l'inventaire des indicateurs, des thèmes et des questions relatifs à l'Euro.

Les personnes ont été interviewées à leur domicile, dans le même contexte que celui de l'enquête quantitative, afin d'éviter tout biais relatif au lieu de l'interrogation. De plus, on sait que plus un interviewé se trouve dans un lieu familier, rassurant, habituel, plus il est facile à l'intervieweur d'engager une relation de confiance.

Tous les entretiens ayant été réalisés en région parisienne, une exploitation de l'enquête quantitative a été conduite sur les seuls Franciliens afin de pouvoir comparer les résultats obtenus.

Ce cahier de recherche comporte 4 parties. La première présente les trois méthodes étudiées. La seconde analyse la cohérence des résultats obtenue par l'enquête quantitative et les entretiens semi-directifs. La troisième partie traite du champ de l'étude. Enfin, la dernière partie étudie l'intérêt qu'il peut y avoir à réaliser des entretiens qualitatifs à la suite d'une enquête quantitative.

---

## I - LES METHODES COMPAREES

---

### A - LA METHODE QUANTITATIVE A PARTIR DE QUESTIONNAIRES

#### **1 - Les objectifs**

L'enquête quantitative permet de **mesurer des opinions ou des comportements**. Elle permet également de **décrire les caractéristiques d'une population** ayant une opinion ou un comportement particulier.

L'enquête quantitative se rattache à une vision strictement positive et empiriste, inspirée des sciences de la nature<sup>6</sup>. Au-delà du simple décompte d'individus émettant une opinion ou faisant état d'un comportement, elle vise à tester des hypothèses et à illustrer des théories par la mise en évidence de corrélations entre des variables. Elle mesure, sur les variables du questionnaire, des inégalités de distribution et les corrèle avec d'autres distributions. Trois séries de variables doivent par ailleurs servir d'indicateurs des déterminants sociaux. « Les variables dont les indicateurs renvoient directement à une désignation biologique (le sexe, l'âge) ; les variables servant à approcher le montant des capitaux, sociaux, culturels et

---

<sup>6</sup> Selon l'approche positive, il n'y a pas de différence essentielle dans les méthodes à employer pour étudier les mondes de la nature et les mondes sociaux, la primauté devant être donnée à l'expérience pour faire progresser la connaissance.

économiques des individus interrogés ; les variables indiquant le mode d'organisation de la vie privée dans laquelle les personnes sont insérées. »<sup>7</sup>

## **2 - Le recueil**

Le recueil de données peut être réalisé soit par téléphone, soit en face à face, soit par voie postale. Un même questionnaire est utilisé afin de disposer d'une grille identique pour chaque enquêté. Le recueil repose sur l'élaboration de données chiffrées, portant sur une population bien définie (champ de l'enquête). Cette population n'est pas enquêtée en totalité, mais seulement sur un sous-ensemble représentatif (échantillon). La théorie des sondages assure la représentativité statistique des résultats, l'échantillon ayant une relation au champ étudié.

La méthode la plus couramment utilisée est celle des quotas<sup>8</sup>. L'hypothèse sous-jacente est la suivante : si un échantillon est représentatif sur quelques grandes variables socio-démographiques, alors il sera représentatif sur les variables que l'on veut étudier. Les variables retenues sont celles dont la distribution dans la population est connue, parce qu'elles sont faciles à obtenir et parce qu'elles sont effectivement corrélées, soit avec les comportements que l'on veut étudier, soit avec d'autres facteurs qui interviennent dans les hypothèses. Les variables socio-démographiques couramment choisies pour construire l'échantillon sont : la région, le type d'unité urbaine, l'âge, le sexe, la profession et la catégorie sociale. Un débat existe aujourd'hui sur leur pertinence au regard d'autres critères (modes de vie, étapes de vie...) <sup>9</sup>. Les « quotas » sont imposés aux enquêteurs qui peuvent, à part cette contrainte et éventuellement quelques autres portant sur les lieux et les moments des enquêtes, librement choisir les personnes à interroger.

---

<sup>7</sup> SINGLY de F., (1992).- L'enquête et ses méthodes: Le questionnaire, Nathan Université.

<sup>8</sup> Une méthode d'échantillonnage probabiliste ou aléatoire existe également. L'échantillon aléatoire est obtenu par tirage au sort d'individus ou de ménages parmi l'ensemble des individus appartenant à la population de référence. En toute rigueur, cette méthode est la seule qui permette d'obtenir un échantillon véritablement représentatif. Cependant, il est rare de pouvoir bénéficier d'une liste exhaustive des individus appartenant à la population à étudier. C'est pourquoi, la méthode des quotas est généralement utilisée.

<sup>9</sup> Il reste difficile, voire impossible, de constituer des échantillons représentatifs à partir de notions comme les « étapes de vie » ou les « modes de vie » spécifiquement segmentés en fonction des sujets à traiter. Si ces données sont importantes et doivent être présentes dans le questionnaire, elles ne permettent pas encore de structurer un échantillon représentatif. A ce sujet, on peut se reporter aux travaux de Pierre Valette Florence.

VALETTE-FLORENCE P., (1994).- Les styles de vie, collection Connaître et pratiquer la gestion, Nathan.

La théorie des sondages permet le calcul d'intervalles de confiance indiquant la précision de la mesure. Celle-ci dépend de la taille de l'échantillon. On ne s'intéresse pas uniquement à l'estimation de paramètres sur l'ensemble de l'échantillon. On cherche souvent à estimer la valeur de ces paramètres sur des sous-échantillons plus ou moins restreints. Il faut donc déterminer la taille de l'échantillon total de façon telle que les estimations effectuées à partir de ces sous-échantillons soient acceptables. Comme on ne connaît pas à l'avance l'importance des relations dont on veut vérifier l'existence, opter pour un échantillon plus important permet d'obtenir un meilleur intervalle de confiance.

Les données sont recueillies en sollicitant des réponses à des questions au moyen de questionnaires standardisés. C'est la rationalité du chercheur associée à la connaissance qu'il a du sujet d'enquête qui guide la réalisation des questionnaires, tant en ce qui concerne les indicateurs et les thèmes choisis que la formulation et l'ordre des questions posées ou la liste des items proposés.

Le fait que les questionnaires soient standardisés permet d'en déléguer la réalisation à des enquêteurs autres que le responsable du projet. La standardisation permet également de contrôler, sinon de diminuer l'effet qu'a sur les réponses de l'enquêté la perception que celui-ci a de l'enquêteur. Les questionnaires font l'objet de tests préalables. Il s'agit de questionnaires pilotes permettant de vérifier la bonne compréhension des questions pour les enquêtés. Il ne peut y avoir d'évolution du questionnement au cours de l'enquête ni dans sa structure, ni dans le libellé précis des questions ou des items proposés en réponses.

Les mêmes questions sont ainsi posées à toutes les personnes interrogées. Il est cependant possible d'orienter les personnes sur des parties différentes en fonction de leurs caractéristiques grâce à des questions filtres.

Les questions sont le plus souvent fermées. Dans ce cas, l'enquêteur lit l'intitulé de la question et propose une liste de réponses possibles. Celle-ci peut consister en la possibilité de répondre par « oui » ou par « non ». Les questions fermées de ce type sont adaptées à l'observation d'indicateurs simples, bien définis, concrets tels que les questions formelles et les questions factuelles. Elles sont d'un emploi plus délicat lorsqu'il s'agit de questions subjectives.

Les questions fermées peuvent également proposer un éventail de propositions types ou d'items en réponse à la question. Celles-ci sont particulièrement adaptées à l'étude des opinions et des motivations. L'éventail d'items permet en effet de proposer des formulations plus nuancées et de présenter à l'enquêté un ensemble de propositions variées. La liste des items doit être complète, c'est à dire qu'elle doit couvrir l'ensemble des propositions faisant

partie de l'univers logique. Elle doit être 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. Si tel n'est pas le cas, les enquêtés ne se retrouvant pas dans les items proposés risquent de ne pas répondre ou de se retourner vers la proposition la moins éloignée de leur opinion ou de leur comportement.

Les questions posées dans un questionnaire peuvent également être semi-ouvertes. L'enquêteur ne doit pas suggérer de réponses, il écoute la réponse de l'enquêté et code celle-ci dans une liste.

Enfin, le questionnaire peut inclure des questions ouvertes, mieux adaptées à l'étude de variables complexes. Elles permettent également, en l'absence de données nécessaires à l'élaboration d'une question en éventail, d'obtenir une grande diversité de réponses. Dans ce cas, l'enquêteur recueille alors une réponse libre qui sera soumise à une méthode d'analyse de contenu thématique. Le recours à des questions ouvertes se heurte néanmoins à plusieurs écueils. Alors que l'un des intérêts du questionnaire est de standardiser et de neutraliser l'effet enquêteur, celui-ci apparaît dans le cas de questions ouvertes. En effet, l'enquêteur, malgré les consignes, reste libre de noter tout ou partie du discours de l'enquêté. Il risque, également, de réinterpréter la réponse de l'enquêté avec ses propres mots. D'autre part, les questions ouvertes font l'objet d'une post-codification très souvent réductrice et sujette à l'interprétation subjective des codificateurs<sup>10</sup>.

### **3 - L'analyse**

Une fois l'enquête achevée sur le terrain, les questionnaires font l'objet d'un codage des questions ouvertes et d'une saisie informatique. Des traitements statistiques sont alors envisageables qu'il s'agisse de tris à plat, de tableaux croisés ou d'analyse des données.

La statistique permet d'établir, avec méthode et de façon rigoureuse, l'importance réelle des phénomènes sociaux. Elle permet également de saisir des évolutions grâce à des séries temporelles donnant une vision dynamique et évolutive des phénomènes sociaux. Elle permet aussi de préciser les catégories de personnes ayant plutôt tel ou tel type d'opinion ou de comportement. Les traitements statistiques constituent un instrument explicatif essentiel puisqu'ils permettent de croiser des variables et de rechercher d'éventuelles corrélations

---

<sup>10</sup> C'est pourquoi l'on préfère parfois recourir à des logiciels d'analyse textuelle qui neutralisent cet effet codificateur. Le CREDOC a contribué ainsi à développer le logiciel ALCESTE fondé sur la lemmatisation des mots.

entre elles. L'analyse des données offre même la possibilité d'évaluer les liaisons entre les variables et de les hiérarchiser.

#### **4 - Les limites des méthodes quantitatives**

- La principale limite des approches quantitatives porte sur le manque d'importance donnée au point de vue de l'enquêté. En effet, l'enquête quantitative implique de créer des variables dont on cherchera entre elles à établir des relations statistiques. Or les processus sociaux ne se prêtent pas forcément à cette mise en forme préalable. L'enquête par questionnaire peine à analyser le sens que les acteurs donnent à leurs pratiques, aux événements dont ils ont pu être les témoins. Elle retranscrit assez mal les systèmes de valeur et les repères normatifs à partir desquels les individus s'orientent et se déterminent.
- Une autre limite tient au fait que les réponses recueillies par questionnaire ne sont pas spontanées mais suscitées. De ce fait, elles ne peuvent être tenues pour des indicateurs fiables des comportements qui se produisent effectivement en situation. Il existe, en effet, un écart entre ce que les individus disent et ce qu'ils font, entre le discours et le comportement. Une personne interrogée peut ne pas avoir de point de vue personnel sur la question posée. Le fait de lui suggérer des réponses le force à se positionner.
- L'enquête par questionnaire maximise le risque de « violence symbolique » en ne permettant pas d'instaurer une relation d'écoute et d'adaptation à l'histoire, au langage, aux pensées et sentiments de l'enquêté. Celui-ci peut également être enclin à donner une bonne image de lui-même et à fournir la « bonne » réponse estimée.
- Les questionnaires sont posés par plusieurs personnes ce qui peut induire un biais dans le recueil d'information<sup>11</sup>. Le questionnaire fermé limite en grande partie ce biais. Certains auteurs privilégient même le recours à un grand nombre d'enquêteurs postulant que plus ce nombre est grand, plus on neutralise l'effet d'interprétation subjective des enquêteurs est neutralisé.
- L'enquête par questionnaire n'est pas pertinente lorsque les hypothèses de départ d'une recherche sont incomplètement formulées. « La classique enquête par questionnaire dépend de l'efficacité et de la pertinence des questions choisies une fois pour toutes en

---

<sup>11</sup> CHAUCHAT H., (1985).- *L'enquête en psycho-sociologie*, Presses Universitaires de France (PUF) et HYMAN H., (1954).- *Interviewing in social research*, University of Chicago Press.

fonction de l'hypothèse posée au début de la recherche. Elle est donc paralysée par toute découverte qui remettrait en question ses propres termes. »<sup>12</sup>

## **B - LES METHODES QUALITATIVES**

Il existe deux grands types de méthodes qualitatives par entretiens :

- La méthode qualitative basée sur des entretiens semi-directifs
- La méthode qualitative basée sur des entretiens non directifs

### ***1 - La méthode qualitative basée sur des entretiens individuels semi-directifs***

#### ***Les objectifs***

L'entretien semi-directif permet de vérifier des hypothèses et d'illustrer des théories en apportant un réservoir d'opinions et d'anecdotes. Il ne s'agit pas de connaître les caractéristiques de la population, de mesurer les opinions majoritaires ou d'étudier les déterminants socio-démographiques des pratiques et des représentations mais de recueillir des témoignages détaillés et individualisés afin de comprendre les logiques qui sous-tendent les pratiques, en provoquant chez les enquêtés la production de réponses à des questions précises. L'entretien semi-directif permet d'entrer dans le champ des représentations et des pratiques individuelles. Il permet de formaliser et de systématiser la collecte des données et permet de constituer un corpus de données homogènes rendant possible une étude comparative des entretiens.

---

<sup>12</sup> THOMPSON P., (1980).- " Récits de vie et changement social ", *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol. LXIX.

### ***Le recueil***

Les données sont recueillies auprès d'un échantillon « d'unités types » représentant chacune une catégorie de population. Cette méthode repose sur le principe selon lequel les différentes variables attachées à une unité n'étant pas indépendantes entre elles, une unité qui se situe dans la moyenne d'une population pour un certain nombre de variables importantes est également peu différente de la moyenne de cette population en ce qui concerne les autres variables. Dès lors, un échantillon d'unités types permet d'élaborer des résultats qui apportent des éléments sur l'ensemble de la population parente, bien que l'échantillon ne soit pas représentatif au sens statistique du terme. L'objectif est de s'assurer de la variété des personnes interrogées de telle sorte qu'aucune situation importante ne soit omise lors du choix des interviewés.

L'entretien semi-directif suppose la définition d'un thème général (la consigne), la constitution d'un guide thématique formalisé (des consignes portant sur des aspects particuliers du thème) et la planification de stratégies d'écoute et d'intervention (les relances ou les reformulations). Les relances servent à solliciter l'interviewé sur des aspects du thème qu'il a traité d'une manière trop rapide ou superficielle. Les reformulations montrent à l'interviewé qu'il est écouté et l'aident à s'exprimer en lui apportant une sorte de reflet de ce qu'il pense et de ce qu'il ressent.

Contrairement au questionnaire, le guide d'entretien structure l'interrogation mais ne dirige pas le discours. Il s'agit d'un système organisé de thèmes, que l'interviewer doit connaître sans avoir à le consulter ni à le formuler sous la forme d'un questionnaire. En effet, les questions ne sont pas nécessairement posées, ni dans l'ordre, ni suivant la formulation prévue. Le guide d'entretien a pour but d'aider l'enquêteur à recentrer l'entretien sur l'objectif de l'étude et à relancer l'interlocuteur, au moment le plus approprié et de manière aussi naturelle que possible, sur les thèmes qu'il n'évoque pas spontanément. Cette technique doit permettre d'obtenir à la fois un discours librement formé par les interviewés et répondant aux questions de la recherche. Les entretiens peuvent être enregistrés ou filmés. Ces deux méthodes permettent de restituer fidèlement l'intégralité de l'entretien, avec ses hésitations, ses répétitions, ses fautes de syntaxes...

Le chercheur structure le guide d'entretien en fonction des hypothèses qu'il cherche à tester. Ces dernières agissent comme autant de filtres dans le déroulement des conversations. Il s'agit de mettre en œuvre une démarche de type causal consistant à tester des hypothèses sur les relations objectives entre un objet sociologique et des variables indépendantes considérées comme des indicateurs de causes sociales.

C'est ici qu'apparaît la différence avec l'entretien non directif. A partir de la grille d'analyse, l'enquêteur formule, dans le fil de la conversation, des questions que l'expérience de l'enquêté ne lui suggère pas nécessairement. Il peut très bien refuser de tenir compte de cette expérience. Le guide d'entretien peut être plus ou moins directif. L'enquêteur peut décider de favoriser l'expression des enquêtés afin de laisser émerger des thèmes qui pourraient lui sembler extérieurs ou incongrus par rapport à ses propres définitions et représentations.

Même très directif, un entretien reste fondamentalement différent d'un questionnaire. En effet, les réponses n'y sont jamais proposées. Elles sont libres tant par leur contenu que par leur forme, notamment dans la longueur du développement auxquelles elles peuvent donner lieu. L'entretien semi-directif reste donc non directif dans la manière d'écouter et de recueillir les réponses, laissant à l'enquêté la possibilité de nuancer ses réponses, de les justifier et de les commenter.

### ***L'analyse***

Cinq types d'analyses des discours<sup>13</sup> peuvent être proposés :

- **L'analyse thématique ou transversale** : L'analyse transversale des entretiens découpe ce qui d'un entretien à l'autre se réfère au même thème. Elle permet de dégager la structure, les processus et les thématiques propres à chacun des sous-groupes qui composent la population<sup>14</sup>. On ne tient compte que du contenu des messages afin de pouvoir les comparer avec d'autres entretiens. Le découpage du discours en fragments correspondant à des thèmes permet d'en repérer les modalités et les fréquences d'apparition à l'aide d'une grille d'analyse construite sur la base d'une première lecture de quelques entretiens ainsi que sur les hypothèses initialement posées. Les discours singuliers sont ainsi détruits et structurés. Les extraits d'entretiens se rapportant au même thème sont regroupés et traités transversalement. L'intérêt est de confirmer ou d'infirmer des hypothèses. L'entretien semi-directif se rapproche alors de la logique de l'exploitation de questionnaires. On peut d'ailleurs, si la grille d'analyse est très précise,

---

<sup>13</sup> On appelle « discours » la production d'un locuteur dans toute situation d'interlocution.

<sup>14</sup> BARDIN L., (1977).- *L'analyse de contenu*, Presses Universitaires de France (PUF).

envisager des traitements statistiques descriptifs<sup>15</sup>, basés sur le calcul d'indices, à l'aide de logiciels d'analyse de contenu. Les deux indices les plus fréquemment utilisés sont :

- L'indice de fréquence d'apparition (d'un mot, d'une phrase ou d'un thème) : chaque catégorie est rapportée à l'ensemble des évocations enregistrées afin d'en estimer le poids.
- L'indice de fréquence d'association ou de concomitance qui consiste à relier les catégories qui se succèdent dans le discours d'un individu, puis à comptabiliser leur fréquence d'association.

- **L'analyse structurale** : Une analyse comparative peut être menée pour dégager les éléments de structure communs au discours des interviewés ou, à l'inverse, les éléments de différenciation, afin de déterminer des groupes distincts au sein de la population étudiée.
- **L'analyse par entretien** : Celle-ci repose sur l'hypothèse que chaque entretien est porteur du processus psychologique ou sociologique que l'on veut analyser. L'analyse par entretien se justifie notamment lorsque l'on étudie des processus, des modes d'organisation individuels, des récits de vie. Ce type d'analyse étudie les entretiens de manière longitudinale, traitant chacun d'entre eux comme un cas spécifique avec sa dynamique propre. Cela permet de repérer les énoncés singuliers, les formulations extrêmes ou atypiques, les lapsus, les éléments apparemment incompréhensibles au regard des hypothèses. Il s'agit de rendre compte de la logique du monde référentiel décrit par rapport aux hypothèses. Réalisée en complément de l'analyse thématique, cette démarche peut modifier le sens qui se dégage de l'analyse transversale.

Il existe également des analyses qui ne procèdent pas par découpage thématique mais par un mode de découpage et de codage s'étayant sur la structure syntaxique et sémantique du discours.

- **L'analyse propositionnelle du discours**<sup>16</sup> : Elle postule que tout discours construit un monde référentiel imposant une structure aux différents objets du monde, c'est à dire, en

---

<sup>15</sup> GIAMI A., KOPES J.-L., LAVIGNE C., SCelles R., (1995).- " Un exemple d'articulation de méthodes d'analyse qualitatives et quantitatives sur des entretiens semi-directifs : les représentations du handicap ", *Bulletin de méthodologie sociologiques*, n°47, juin.

<sup>16</sup> GHIGLIONE R., BLANCHET A., (1991).- *Analyse de contenu et contenus d'analyses*, Dunod.

reliant ces objets entre eux. L'analyse propositionnelle du discours vise à reconstituer l'image de ce monde en privilégiant les relations que le discours établit entre les objets.

- **L'analyse des relations par opposition** : Elle repose sur une double hypothèse : l'existence d'une correspondance entre les éléments d'un système pratique et les éléments d'un système symbolique ; la structuration de cette correspondance en opposition, comme étant constitutive de la fonction symbolique. Cette méthode ne cherche pas à identifier le déplacement de l'individu dans son univers de référence mais à saisir le cliché, l'instantané et le fragment d'un univers commun.

L'analyse des entretiens semi-directifs, surtout si elle est principalement transversale, laisse une part importante à l'interprétation de la personne qui retranscrit les entretiens. Hypothèses de recherche, questions de la grille et interprétations du retranscripteur constituent les principes de catégorisation qui impriment une grille d'interprétation arbitraire. Les extraits d'entretien donnent un fondement empirique aux propos du chercheur.

## ***2 - La méthode qualitative basée sur des entretiens individuels non directifs***

### ***Les objectifs***

Les méthodes qualitatives par entretiens non directifs accordent beaucoup d'importance au sens donné à leurs actions par les acteurs eux-mêmes. En cela, elles se réfèrent à la sociologie compréhensive de Max Weber<sup>17</sup>, à la phénoménologie<sup>18</sup> ou à l'interactionnisme symbolique<sup>19</sup>.

Elles cherchent à révéler des processus sociaux ou des relations qui seront généralisés à l'ensemble de la population. Si les entretiens non directifs cherchent également à valider des hypothèses de travail, contrairement aux enquêtes par questionnaires ou par entretiens

---

<sup>17</sup> La sociologie compréhensive se donne pour objet l'activité définie par un comportement compréhensible par le sens que lui donnent les acteurs, tant au plan subjectif qu'intersubjectif. La subjectivité dont parle Weber vise l'acteur dans les contraintes de la situation et en interaction avec autrui. L'explication Weberienne est donc essentiellement la mise en évidence de la rationalité des comportements et non leur trame psychique.

<sup>18</sup> Pour la phénoménologie, les méthodes employées pour étudier la nature ou les mondes sociaux ne peuvent être les mêmes. La réalité sociale est chargée de significations qui ne peuvent s'appréhender uniquement par la raison. Il faut revenir aux données immédiates de la conscience permettant de saisir les structures transcendantes de celle-ci et de comprendre les essences des êtres.

<sup>19</sup> Ce courant sociologique qui s'est développé aux Etats-Unis consiste à étudier les relations sociales à partir des interactions entre les individus soumis à l'activité du langage et de ce fait pris dans un système d'échange définissant aussi bien la culture que l'inconscient.

semi-directifs, ce n'est pas par les réponses aux questions que l'on cherche à vérifier la validité des hypothèses, c'est par la structure du plan d'entretien, élaboré de telle manière que les données produites puissent être confrontées aux hypothèses.

L'entretien non directif permet de recueillir un discours *in situ* sur les points de vue, les représentations, les expériences vécues ou les pratiques sociales permettant de produire du sens. Il ouvre la voie à une compréhension en profondeur de la logique de l'individu, de sa rationalité. Les propres questions de l'enquêté sont le véritable objet de recherche. Restituées dans un contexte indispensable à leur interprétation, elles donnent accès aux conceptions personnelles des interviewés.

L'entretien non directif est la méthode privilégiée pour l'étude de variables complexes qu'on ne peut saisir qu'à travers l'élaboration d'un discours. C'est le cas notamment des valeurs, des croyances ou des représentations sociales.

### **Le recueil**

Comme dans le cas d'entretiens semi-directifs, on utilise le plus souvent un échantillon d'unités types. L'entretien non directif consiste à proposer un thème général à l'enquêté (la consigne) et à déterminer des axes thématiques, à partir desquels l'interviewé développe librement son discours, sans cadre préétabli. La personne est considérée comme un sujet exprimant, dans un climat de confiance, son expérience, ses convictions, ses points de vue et sa perception des situations vécues.

### **Exemples de relances<sup>20</sup>**

La reformulation-clarification	« Vous voulez dire que... »
L'interprétation	« Ce que vous dites ne s'explique-t-il pas par... »
Le recentrage	Reprendre la question de départ
Les marques d'écoute	« Je vois... »
Les demandes d'éclaircissement	« Je ne comprends pas bien... »
Les silences significatifs	« ... »

<sup>20</sup> Benoit A.-M., Salomon A.-C., (1999).- " Les enquêtes d'opinion: Comment anticiper les attentes des citoyens ", *La lettre du cadre territorial – Dossier d'experts*, n°306, décembre.

L'enquêteur dispose de plusieurs types d'incitations destinées à manifester l'intérêt qu'il porte à ce qui est dit et à obtenir que l'enquêté développe sa propre approche du problème. Il appartient aussi à l'enquêteur de clore l'entretien lorsque les propos deviennent redondants.

Les entretiens peuvent être enregistrés ou filmés. Ces deux méthodes permettent de restituer fidèlement l'intégralité de l'entretien, avec ses hésitations, ses répétitions, ses fautes de syntaxes...

L'intérêt des entretiens non directifs ne réside pas tant dans les faits décrits que dans les mots employés par le sujet pour livrer à sa manière, son expérience, sa représentation du monde, en même temps qu'il l'apprécie et qu'il tente de convaincre son interlocuteur de sa validité. L'entretien permet aux enquêtés de s'exprimer dans leurs termes, d'utiliser leurs concepts propres et de suivre leur propre logique. L'observation est ainsi réalisée sans que l'enquêté ne soit forcé de s'insérer dans un cadre qui lui est étranger. Moins normalisant, l'entretien non directif doit être plus riche.

La qualité de la relation établie entre l'enquêteur et l'enquêté est primordiale. Elle doit permettre de soutenir la motivation de l'enquêté, de stimuler des réactions face au thème abordé, afin d'obtenir des informations riches et nuancées.

### ***L'analyse***

« L'analyse s'effectue sur le corpus, c'est à dire l'ensemble des discours produits par les interviewers et les interviewés, retranscrit de manière littérale. »<sup>21</sup>

A partir du contenu des entretiens, on peut réaliser une analyse de contenu. Il s'agit alors d'étudier et de comparer les sens des discours pour mettre à jour les systèmes de représentations qu'ils véhiculent. Le chercheur tente alors de traduire les expériences personnelles en enjeux collectifs et de donner ainsi à voir les mondes vécus des enquêtés. Les logiques argumentatives que ces derniers développent dans l'entretien constituent les principes de l'analyse.

Cependant, restituer les entretiens retranscrits ne suffit pas pour reconstruire les univers de croyance. Une analyse du discours est nécessaire pour analyser les significations du discours, les mécanismes de production du sens et révéler les éléments sémantiques les

---

<sup>21</sup> GHIGLIONE R., BLANCHET A., (1991).- *Analyse de contenu et contenus d'analyses*, Dunod.

plus structurants. Cette analyse porte autant sur le contenu que sur les structures formelles du langage.

### **3 - Les limites des approches qualitatives**

- La principale limite des approches qualitatives tient à la généralisation à une société entière des observations portant sur un nombre limité d'individus. Toute généralisation de type statistique est, bien sûr, impossible, les échantillons étant trop restreints et n'étant pas représentatifs. Seul le travail sociologique légitime une généralisation des processus ou des relations objectives à partir de propos conjoncturels voire singuliers. Il s'agit d'aboutir à une « compréhension générique et génétique de ce qu'est l'enquêté, fondée sur la maîtrise des conditions sociales dont il est le produit, la maîtrise des conditions et des mécanismes sociaux dont les effets s'exercent sur l'ensemble de la catégorie dont il fait partie et la maîtrise des conditions inséparablement psychiques et sociales associées à sa position et à sa trajectoire particulière dans l'espace social »<sup>22</sup>.
- Le biais induit par le fait que tous les entretiens ne soient pas conduits par le même interviewer est important dans le cas d'une démarche qualitative. La formation des interviewers est donc essentielle.
- Les entretiens qualitatifs génèrent un risque de violence symbolique. Adopter une attitude non directive est très complexe. Se centrer sur l'interviewé exige une attention soutenue et la maîtrise de ses propres réactions. Il s'agit de suivre l'autre dans les méandres de sa pensée et de ne rien laisser paraître de ses propres associations d'idée et, d'une manière générale, de ses propres pensées et sentiments.

---

<sup>22</sup> BOURDIEU P., (sous la direction de) (1993).- La misère du monde, Seuil.

## **C - LA COMPLEMENTARITE ENTRE METHODES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES**

Les techniques quantitatives et qualitatives sont parfois opposées à tel point que les tenants des premières sont souvent de fervents contempteurs des secondes et inversement. Pourtant, ces techniques peuvent être complémentaires, notamment s'il s'agit de traiter de sujets encore peu abordés.

### ***1 - Les entretiens préalables au lancement d'une enquête quantitative***

Les méthodes qualitatives sont riches d'enseignements dans la phase exploratoire d'une enquête quantitative. Elles peuvent servir à élaborer le questionnaire tant dans ses problématiques que dans sa formulation.

#### ***L'élaboration des hypothèses de travail : les entretiens exploratoires***

En préalable à une enquête quantitative, les entretiens individuels non directifs peuvent permettre de dégager des pistes nouvelles et de compléter les hypothèses de travail initial. L'entretien exploratoire cherche à traduire l'état psychologique de l'interviewé de manière à faire émerger les univers mentaux et symboliques à partir desquels se structurent ses pratiques.

Les entretiens non directifs à vocation exploratoire ne cherchent pas à valider des hypothèses de travail mais à recenser la diversité des attitudes ou des opinions.

Les entretiens sont particulièrement nécessaires dans une phase de pré-enquête lorsque le thème de recherche est nouveau et qu'il n'existe pas de données déjà collectées. Ils permettent également au chercheur d'acquérir une connaissance précise des caractéristiques socioculturelles de la population qu'il souhaite étudier.

#### ***La pertinence des questions et des catégories***

L'une des critiques souvent faite au questionnaire standardisé est qu'il utilise des questions et des catégories conçues par le chercheur. Celles-ci n'ont pas nécessairement le même sens, voire pas de sens du tout, pour les personnes interrogées. Les questions peuvent être

inadéquates ou mal formulées. Elles constituent alors de très mauvais indicateurs de ce que veut appréhender le chercheur.

De plus, l'enquêté se pose peut-être des problèmes dans des termes totalement différents de ceux que peut imaginer le chercheur. Les réponses qui lui sont proposées ne correspondent pas forcément à la formulation qu'il aurait choisie.

La réalisation d'entretiens préliminaires permet de réduire ce risque en faisant s'exprimer spontanément les enquêtés sur les thèmes étudiés. Elle permet de découvrir le vocabulaire adéquat, les termes d'usage courant et de repérer le sens accordé aux mots. Elle permet également de repérer un éventail d'attitudes indispensables à la formulation des questions et des réponses à choix multiples.

### ***La définition des indicateurs***

L'élaboration d'indicateurs<sup>23</sup> précis permettant de décrire les variables étudiées relève à la fois de l'analyse théorique et de l'observation pratique. L'observation de la population via des entretiens qualitatifs est la méthode la plus fiable pour rendre compte des comportements dans leur diversité.

## ***2 - Les entretiens après la réalisation d'une enquête quantitative***

### ***Mieux comprendre le champ couvert par l'enquête : les entretiens d'observation***

Dans certain cas, il se peut qu'une partie de la population concernée par l'enquête quantitative ne soit pas interrogée, soit parce qu'elle se trouve à la frontière du champ d'enquête, soit parce qu'elle est plus difficilement repérable. Il peut être intéressant de compléter l'enquête quantitative par une série d'entretiens d'observation ciblés auprès d'un échantillon complémentaire. Même s'il n'est pas possible d'assurer sa représentativité statistique, cette démarche permet d'enrichir le travail statistique.

### ***Contrôler le questionnaire a posteriori***

Les méthodes qualitatives peuvent aider au codage des questions ouvertes. Elles peuvent montrer les limites de la catégorisation qu'effectuent les enquêteurs lorsqu'ils situent un enquêté.

---

<sup>23</sup> Manifestation observable d'un concept ou d'une variable abstraite.

***Vérifier la cohérence des réponses à un questionnaire***

Les entretiens peuvent permettre de vérifier la cohérence entre les réponses à certaines questions du questionnaire fermé et le contenu d'un discours recueilli postérieurement sur le même thème. La comparaison permet à la fois de mieux comprendre les opinions de la personne interrogée et d'évaluer la qualité d'un questionnement rétrospectif.

***Mieux interpréter les résultats de l'analyse statistique***

Disposer à la fois de questionnaires et d'entretiens pour une même population cible permet d'effectuer une lecture croisée des résultats quantitatifs et qualitatifs. L'entretien qualitatif permet d'explorer les systèmes de représentation (pensées construites) et les pratiques sociales (faits expérimentés) qui ne peuvent être pleinement appréhendés dans le cadre d'un questionnaire quantitatif.

***Représentativité et importance sociologique***

Certains comportements ou opinions minoritaires peuvent avoir une importance d'un point de vue sociologique ou du point de vue du commanditaire de l'étude. Seule une approche qualitative permet de les étudier de manière approfondie.

***3 - L'apport des méthodes quantitatives aux entretiens qualitatifs***

L'analyse statistique peut également influencer positivement la qualité des travaux qualitatifs.

***Les données de cadrage***

Elles permettent de saisir les spécificités des personnes répondant à un entretien. Elles permettent également de définir les spécificités de leurs comportements.

***Suggérer des questions***

Les résultats d'une enquête quantitative peuvent suggérer des questionnements, amener des hypothèses dont le traitement et la validation dépendent d'une démarche qualitative.

***La pertinence des questions et des catégories***

La standardisation du questionnaire peut également poser problème si la population enquêtée est hétérogène de telle sorte que les questions ou les catégories n'ont pas le même sens pour tous. C'est souvent le cas lors d'enquêtes où l'on est amené à interroger des personnes appartenant à des milieux sociaux très différents. Dans ce cas, un questionnaire quantitatif permet de repérer des classes hétérogènes parmi lesquelles on

sélectionnera un certain nombre d'individus que l'on contactera pour des entretiens ultérieurs.

Les méthodes quantitatives et qualitatives semblent donc complémentaires. Le choix d'une méthode dépend de l'objet de la recherche et des questions auxquelles cherche à répondre le chercheur. Dans certains cas, l'association des méthodes quantitatives et qualitatives permet de comprendre plus complètement les phénomènes dont chaque méthode ne saisit que certains aspects.

---

## II - LA COHERENCE DES RESULTATS

---

Nous faisons l'hypothèse qu'il existe une cohérence globale des résultats obtenus sur un même sujet quelle que soit la méthodologie quantitative ou qualitative employée.

Pour vérifier cette hypothèse, les réponses obtenues lors des entretiens semi-directifs seront comparées à celles recueillies auprès des mêmes individus lors de l'enquête quantitative.

Le guide d'entretien et le questionnaire ayant été élaborés à partir des mêmes hypothèses, indicateurs et thèmes de questions, la comparaison semble possible.

Dix personnes qui avaient déjà répondu au questionnaire quantitatif ont été interviewées sur la base d'un guide d'entretien semi-directif.

Il s'agit de vérifier si les réponses recueillies lors de l'entretien et du questionnaire sont en harmonie. Cela correspond au niveau minimal de cohérence entre méthodes quantitative et qualitative.

Cependant, un stade plus complexe de la cohérence entre méthode consiste à vérifier si les analyses élaborées à partir d'informations cohérentes collectées par enquête quantitative ou entretien semi-directif présentent une harmonie logique. Rien n'indique en effet que ces deux méthodes permettent d'aboutir à des conclusions identiques ou tout du moins aussi fines.

**A - LE RECOURS AU DOUBLE AFFICHAGE**

On observe une cohérence totale pour ce qui concerne les données factuelles ou comportementales. Les réponses aux interrogations concernant les restrictions de consommation, le renoncement à des achats causés par l'arrivée de l'Euro, le fait d'avoir conservé des Francs ou encore le recours au double affichage sont identiques qu'elles proviennent de l'enquête quantitative ou de l'entretien semi-directif.

**Le recours au double affichage**

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif	Réponse à l'entretien semi-directif
14	Oui	Oui, c'est pratique, heureusement qu'ils l'ont laissé.
18	Oui	Oui pour regarder combien ça fait en Francs.
43	Oui	Oui, je le regarde mais ce n'est pas bon car je ne regarde pas la somme en Euro mais celle en Francs.
58	Oui	Oui, je regarde que le prix en Francs car je n'ai pas de notion de prix en Euro.
64	Oui	Oui, mais pas souvent, quand il y est. Ca donne un repère.
68	Oui	De temps en temps mais cela ne donne pas la somme exacte. C'est toujours 3 ou 4 centimes en plus.
75	Non	Seulement au début, plus maintenant.
80	Non	Non, je ne le regarde pas. Je n'en vois pas la nécessité.
99	Oui	Oui, c'est une bonne idée. Ca permet de se rassurer. Mais je regarde d'abord le prix en Euro.
133	Oui	Oui, pour se faire une idée car les gens ne s'en sortent pas avec les convertisseurs.

\* Le libellé de la question dans l'enquête quantitative est le suivant : Regardez-vous le double affichage ?

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Cependant, si les entretiens semi-directifs permettent d'analyser finement les logiques qui sous-tendent les comportements de recours au double affichage, l'exercice est plus périlleux lorsqu'il est mené à partir d'une enquête quantitative.

Les entretiens font ainsi ressortir la multiplicité des raisons qui peuvent motiver le recours au double affichage.

- On peut consulter les prix en Franc pour des raisons essentiellement pratiques sans avoir d'état d'âme ni de problèmes particuliers avec l'Euro.
- Au contraire, regarder les prix en Francs peut être le signe de difficultés à raisonner en Euro.
- Enfin, on peut recourir au double affichage tout en estimant que c'est un très mauvais réflexe, que c'est une barrière à l'acquisition de repères en Euro.

A partir des informations recueillies par le biais d'une enquête quantitative, les analyses des logiques qui sous-tendent les comportements risquent d'être incomplètes voire erronées. Lors de l'élaboration du questionnaire, le chercheur peut ne pas couvrir l'ensemble du champ de l'étude, omettant de poser une hypothèse, oubliant certains indicateurs ou certains thèmes de questions, ne couvrant pas tous les aspects de chaque thème dans les questions posées. Même s'il retire de l'enquête quantitative l'ensemble de l'information dont il a besoin, il devra posséder une connaissance approfondie du sujet afin d'analyser finement les corrélations qu'il aura fait apparaître.

## **B – LES REPERES EN EURO**

Les personnes interrogées ont en général répondu de la même manière lors de deux interrogations. Elles estiment avoir déjà acquis certains repères en Euro.

L'analyse des réponses obtenues par le biais du guide d'entretien semi-directif permet de nuancer l'optimisme qui pourrait se dégager des résultats obtenus par l'enquête quantitative. Les interviewés insistent sur le fait qu'il ne s'agit pas de repères acquis pour tous les achats mais simplement pour les dépenses courantes.

## L'acquisition d'un ordre de grandeur de prix en Euro

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
14	Oui	Ca va oui. Sauf pour les grandes sommes
18	Oui	Oui, 1,5 Euro c'est 10 F. Pour les achats quotidiens ça va. Une baguette c'est 0,68 Euro par exemple.
43	Oui	Oui, une échelle de grandeur. Je sais que 15000 F ça fait 1000 Euro. J'ai une idée des prix en Euro pour les produits que j'achète.
58	Non	Aucun, pour tous les produits j'utilise la carte bleue
64	Oui	Oui pour les cigarettes car c'est toujours les mêmes. Je sais ce que je peux acheter avec 20 Euro et que 7,52 Euro ça fait 50 F.
68	<i>Non</i>	<i>Oui, on a des repères, le loyer par exemple.</i>
75	Oui	Maintenant je commence à en avoir un. Je sais que pour un repas c'est 15 ou 20 Euro, pour les grandes surfaces 50 Euro
80	Oui	<b>Non, j'utilise le convertisseur ou je multiplie par 7.</b>
99	<i>Non</i>	<i>Oui pour les produits courants sinon j'ai besoins de la calculette.</i>
133	Oui	Oui, pour les petits montants. Pour le reste je multiplie par 7

\* Le libellé de la question dans l'enquête quantitative est le suivant : Aujourd'hui, pour vos achats courants, avez-vous un ordre d'idée des prix en Euro ?

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Deux personnes, ayant répondu par la négative lors du questionnaire quantitatif ont déclaré posséder certains repères en Euro, lors de l'entretien. Elles citent ainsi plusieurs produits pour lesquels elles ont déjà acquis un ordre de grandeur (loyer, produits courants).

Il est difficile d'en conclure à une incohérence. Il faudrait plutôt en déduire que l'entretien semble mieux adapté que le questionnaire quantitatif au recueil d'information complexe telle que l'acquisition de compétences sur laquelle il ne peut y avoir de réponse univoque et simple. Or, confrontés à une question fermée, les interviewés sont forcés de se déterminer.

Cette contrainte est d'autant plus forte que les réponses proposées se limitent à « oui » ou « non » sans possibilité de justifier ou de nuancer sa réponse.

## C - LE SENTIMENT SUR LE PASSAGE A L'EURO

Il y a une forte adéquation entre les réponses au questionnaire quantitatif et les explications données lors de l'entretien semi-directif en ce qui concerne le sentiment sur le passage à l'Euro.

Sentiment sur le passage à l'Euro

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
14	Plutôt bien	J'en ai un bon sentiment. Ca a bien été préparé en douceur mais sûrement.
18	Plutôt bien	Ca se passe bien. Je n'ai pas de difficultés. Mais je suis allé aux USA et j'ai pris l'habitude des centimes là bas.
43	Très bien	Dès le 1 <sup>er</sup> janvier, j'avais dépensé tous mes Francs et adopté l'Euro tout de suite pour être clair dans ma tête.
58	Plutôt bien	C'est positif. Ca donne une image unie de l'Europe à l'étranger.
64	Très mal	C'est de la M... à cause des centimes. Avant quand on avait 100F, on pouvait acheter beaucoup de choses, maintenant non. On aurait dû garder les Francs.
68	Plutôt bien	Ca s'est bien passé. Avec le double affichage, ça va. C'est pour les personnes âgées que c'est difficile.

\* Le libellé de la question dans l'enquête quantitative est le suivant : Quel est votre sentiment sur le passage à l'Euro ? Ca se passe très bien – Ca se passe bien – Ca se passe plutôt mal – Ca se passe très mal

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

## Sentiment sur le passage à l'Euro

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
75	Plutôt bien	Je pensais qu'il y aurait plus de difficultés. Ca s'est passé sans problème. Il n'y a pas eu de rejet des gens.
80	Plutôt bien	C'est facile dans la vie courante, on a l'habitude pour les petites sommes. Et puis on n'a pas eu à ressentir de malhonnêteté de la part des commerçants.
99	Plutôt bien	Ca s'est plutôt bien passé. Ce n'est jamais facile d'adopter une nouvelle monnaie. Cela peut poser problème aux personnes âgées ou handicapées. Mais en fait, ça s'est assez bien passé pour eux aussi.
133	Plutôt bien	C'est plutôt positif. Ca a bien été relayé par les médias et puis il y a l'aide du double affichage. Ca donne une idée. Ca parle pour les personnes âgées.

\* Le libellé de la question dans l'enquête quantitative est le suivant : Quel est votre sentiment sur le passage à l'Euro ? Ca se passe très bien – Ca se passe bien – Ca se passe plutôt mal – Ca se passe très mal

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Les réponses concernant les opinions sur les pièces et les billets semblent également cohérentes. Toutefois, certains thèmes abordés dans le questionnaire n'ont pas été évoqués spontanément par les interviewés lors des entretiens. C'est notamment le cas de la suppression des centimes. L'enquête quantitative a donc mis en avant certains thèmes qui n'apparaissent pas comme essentiels dans les entretiens.

A l'inverse, des thèmes absents du questionnaire quantitatif sont spontanément abordés par les interviewés. Ainsi, concernant les billets, deux individus évoquent le fait que le billet de 5 Euro se déchire facilement. De même, l'une des craintes des interviewés concerne la falsification des billets. Plusieurs entretiens mentionnent le fait que les billets ressemblent à de faux billets. Manifestement, l'enquête quantitative n'a pas abordé l'ensemble des aspects pouvant poser problème en ce qui concerne les pièces et les billets.

L'analyse menée à partir de l'information recueillie par le biais de l'enquête quantitative risque donc d'être différente de celle élaborée à partir des entretiens semi-directifs car à la fois partielle et mettant en avant des aspects secondaires de l'usage des pièces et billets en Euro.

## Opinion sur les pièces et les billets

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
14	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pas pratique	Elles ne sont pas pratiques. Il y a trop de pièces.
	Il faut conserver l'usage des centimes	Les centimes sont nécessaires pour éviter les hausses de prix.
	Billets : beaux, s'y repère facilement, pratique	Ils sont beaux. Ils sont pratiques. Il n'y a pas de confusion possible.
18	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique	Elles sont biens. Elles sont jolies. Elles sont faciles à utiliser et repérables.
	Il faut conserver l'usage des centimes	Les petites pièces s'oxydent et noircissent les doigts. Les centimes, on n'a pas encore l'habitude des tailles.
	Billets : beaux, s'y repère facilement, pratique	Ils sont bien. Ils sont faciles à utiliser.
43	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique	Elles sont bien. Les pièces sont pratiques. On s'y retrouve bien.
	Il faut supprimer l'usage des centimes	Il faut bazarder les centimes, ils rouillent et on ne peut rien acheter avec.
	Billets : beaux, s'y repère facilement, pratique	Plusieurs fois, j'ai des problèmes avec les billets de 5Euro. Ils se déchirent vite. Ils se coupent au milieu. Les autres ça va.

\* Les libellés des questions dans l'enquête quantitative sont les suivants : Comment trouvez-vous les pièces/billets en Euro ? Elles/ Ils sont belles/beaux – On s'y repère facilement – Elles/ Ils sont pratiques à utiliser. Concernant les centimes d'Euro, pensez-vous que – Il faut arrondir systématiquement et supprimer l'usage des centimes – Il faut conserver l'usage des centimes.

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

## Opinion sur les pièces et les billets

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
58	<i>Pièces : Belles, s'y repère facilement, pas pratique</i>	<i>Elles sont nulles. On a des difficultés à les distinguer. Elles se ressemblent.</i>
	Il faut conserver l'usage des centimes	
	Billets : pas beaux, s'y repère facilement, pratique	Ce sont de jolis billets. Ils font un peu monopoly. Les billets sont pratiques car les chiffres sont en gros.
64	Pièces : Pas belles, s'y repère pas facilement, pas pratique	On dirait des gadgets comme au Monopoly. On dirait du plastic. On les confond, surtout les centimes.
	Il faut supprimer l'usage des centimes	
	Billets : pas beaux, s'y repère facilement, pratique	Ils ne sont pas beaux. On dirait des faux billets.
68	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique	Il y a trop de pièces mais dans un sens c'est bien. On peut donner un compte rond. On les reconnaît bien.
	Il faut conserver l'usage des centimes	
	Billets : Beaux, s'y repère facilement, pratique	La taille et la couleur font jeu de Monopoly. On ne les confond pas.
75	Pièces : Belles, s'y pas repère facilement, pas pratique	On a du mal à les reconnaître. Elles ont la même couleur, le même dessin. C'est plus facile entre les petites.
	Il faut conserver l'usage des centimes	Il y a trop de centimes. On aurait du se limiter à 5 centimes.
	Billets : Beaux, s'y repère facilement, pratique	Aucun problème

\* Les libellés des questions dans l'enquête quantitative sont les suivants : Comment trouvez-vous les pièces/billets en Euro ? Elles/ Ils sont belles/beaux – On s'y repère facilement – Elles/ Ils sont pratiques à utiliser. Concernant les centimes d'Euro, pensez-vous que – Il faut arrondir systématiquement et supprimer l'usage des centimes – Il faut conserver l'usage des centimes.

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

## Opinion sur les pièces et les billets

N° de l'interviewé	Réponse au questionnaire quantitatif*	Réponse à l'entretien semi-directif
80	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique	Une fois qu'on a compris, il n'y a pas de problème majeur. L'utilisation est facile. Ca correspond bien.
	Il faut conserver l'usage des centimes	
	Billets : Beaux, s'y repère facilement, pratique	C'est bien mais le 5Euro s'abîme facilement.
99	<i>Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique</i>	<i>Il y a confusion possible entre certaines pièces, surtout pour les personnes âgées. Je travaille avec elles, vous savez et parfois elles ont du mal.</i>
	<i>Il faut supprimer l'usage des centimes</i>	<i>Les centimes s'abîment très vite. Mais il ne faut pas les supprimer car ils ont de la valeur. Il n'est pas possible de n'avoir que des Euros.</i>
	Billets : beaux, s'y repère facilement, pratique	Je n'ai pas eu de problème à les utiliser. Ils sont pratiques.
133	Pièces : Belles, s'y repère facilement, pratique	Elles sont toutes très bien, sauf les petites en nickel. Je suis gênée par la quantité mais pas par la forme.
	Il faut conserver l'usage des centimes	
	Billets : beaux, s'y repère facilement, pratique	Les billets aussi sont très bien. Les montants sont en gros. Les couleurs sont spécifiques.

\* Les libellés des questions dans l'enquête quantitative sont les suivants : Comment trouvez-vous les pièces/billets en Euro ? Elles/ Ils sont belles/beaux – On s'y repère facilement – Elles/ Ils sont pratiques à utiliser. Concernant les centimes d'Euro, pensez-vous que – Il faut arrondir systématiquement et supprimer l'usage des centimes – Il faut conserver l'usage des centimes.

Source : CRÉDOC, Baromètre Euro, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Comme nous l'avons déjà souligné, les entretiens permettent de nuancer et de justifier les réponses. Si les pièces ne sont pas pratiques, c'est principalement à cause des centimes qui s'oxydent vite et qui ne sont pas assez distincts. C'est aussi parce qu'il y a trop de pièces. Si les billets sont faciles à utiliser c'est parce que les montants sont marqués en gros et les couleurs sont différentes pour chaque billet.

Deux personnes ne portent pas exactement la même appréciation sur les pièces ou les billets lors du questionnaire quantitatif et de l'entretien semi-directif.

En guise de conclusion, les réponses obtenus par questionnaire quantitatif et entretien semi-directif sont cohérentes. Le choix en faveur d'une ou de l'autre méthode peut donc être effectué sans inquiétude sur ce point.

Toutefois, les méthodes quantitatives et qualitatives ne sont pas interchangeables. On n'en tire pas les mêmes enseignements. Chaque méthode doit être utilisée en fonction des objectifs de l'étude : définir les caractéristiques d'une population et étudier les déterminants sociaux des pratiques et des représentations pour l'enquête quantitative ; rechercher les logiques qui sous-tendent les pratiques et les représentations pour les entretiens qualitatifs.

---

### III - LE CHAMP DE L'ETUDE

---

L'élaboration d'un questionnaire quantitatif se base sur des hypothèses de travail. Celles-ci sont ensuite traduites en indicateurs qui illustrent les différents aspects que recouvrent les hypothèses. A partir de ces indicateurs sont définis les thèmes abordés puis les questions posées et les items de réponses proposés dans le questionnaire quantitatif.

Le champ de l'étude correspond à l'ensemble des hypothèses, des indicateurs, des thèmes, des questions et des items qu'il est nécessaire d'élaborer pour couvrir tous les aspects d'une problématique étudiée.

Nous faisons l'hypothèse que lors de la constitution du questionnaire quantitatif, les hypothèses posées, les indicateurs et les thèmes retenus, les questions et les items élaborés permettent de couvrir l'ensemble du champ d'étude relatif à la problématique suivante :

- Recueillir l'opinion des habitants de la région parisienne sur l'Euro et sa mise en place.
- Etudier les modifications éventuelles de leurs comportements de consommation.
- Analyser le processus d'adaptation à la nouvelle monnaie.

Pour vérifier cette hypothèse, 7 entretiens non directifs ont été réalisés. Leur analyse de contenu recense les indicateurs, les thèmes, les questions et les items issus du discours spontané des interviewés.

En les confrontant à ceux ayant servi à construire le questionnaire quantitatif, il est possible de vérifier si le champ d'étude a bien été couvert lors de l'enquête quantitative.

## A – LA DEFINITION DES HYPOTHESES ET DES INDICATEURS

Il s'agit de vérifier si l'éventail des indicateurs ayant servi à réaliser le questionnaire quantitatif est suffisamment large pour couvrir le champ de l'étude ou si certains indicateurs ont été omis.

### *1- Recourir aux entretiens non directifs pour étudier l'arrivée de l'Euro ?*

Interviewés, de manière non directive, sur la mise en place de l'Euro, les Franciliens se sont relativement peu exprimés. Deux raisons peuvent l'expliquer :

- Réaliser des entretiens non directifs semble d'autant plus pertinent que le sujet d'étude porte sur des variables complexes, qu'on ne peut saisir qu'à travers l'élaboration d'un discours. C'est le cas notamment des valeurs, des croyances ou des représentations sociales. Or, l'aspect symbolique associé à la perte du Franc et à la mise en place de l'Euro semble avoir été beaucoup plus faible que les experts ne le prédisaient.
- L'entretien non directif permet également de recueillir un discours sur les expériences vécues. Le recours à de tels entretiens aurait pu être riche dans le cadre des modifications de comportements de consommation associées à l'arrivée d'une nouvelle monnaie. Cependant, se sentant préparés à utiliser l'Euro et n'ayant pas rencontré de difficultés ou subi de désagréments majeurs lors des premiers jours d'apprentissage de la nouvelle monnaie<sup>24</sup>, les consommateurs n'ont pas d'expériences particulières à relater.

Le discours issu des entretiens non directif est donc assez limité. Les enquêteurs ont très vite été obligés d'orienter l'entretien, rompant de la sorte avec la complète spontanéité de l'interviewé.

Pour étudier le champ de l'étude, l'analyse thématique s'est limitée à la partie de l'entretien réellement non directive, c'est à dire qu'elle s'est arrêtée au moment où l'enquêteur, par ses

---

<sup>24</sup> "L'introduction de l'€ : un satisfecit général des consommateurs", baromètre €, CRÉDOC, janvier 2002. In N. FAUCONNIER, F. LEHUEDE, J.P. LOISEL : "La consommation en 2002 : Quelles

relances, induit des thèmes spécifiques sans lien direct avec le discours antérieur de l'interviewé.

## **2- De la définition des hypothèses à l'élaboration des indicateurs**

Pour élaborer le questionnaire quantitatif, trois hypothèses ont été posées sur les opinions et les comportements de la population enquêtée face à l'Euro. Celles-ci ont ensuite été traduites en indicateurs.

**Hypothèse n° 1** : Le passage à l'Euro, et l'abandon du Franc, est un événement symbolique fort pour les consommateurs.

Afin d'illustrer cette hypothèse, **trois indicateurs** ont été retenus :

- La posture adoptée face au passage à l'Euro.
- La posture adoptée face à la nouvelle monnaie.
- La posture adoptée face à l'ancienne monnaie.

**Hypothèse n° 2** : Le changement de monnaie constitue, à moyen terme, un élément de modification de l'environnement assez important pour que les consommateurs développent des comportements de vigilance particuliers.

**Deux indicateurs** ont été retenus pour illustrer les modifications de l'environnement :

- La perception de la perte des repères.
- L'appréciation des modifications de l'environnement.

**Un indicateur** a été retenu pour illustrer les comportements de vigilance :

- L'attention accrue portée aux modes d'achat et de consommation.

**Hypothèse 3** : A moyen terme, le changement de monnaie amène les consommateurs à maintenir des repères en Francs.

Les **deux indicateurs** retenus pour illustrer cette hypothèse sont les suivants :

- La conversion régulière des montants Euro en Francs.
- L'usage régulier du double affichage.

### ***3 - Un indicateur omis dans le questionnaire***

Un indicateur n'a pas été inclus dans la constitution du questionnaire quantitatif. Il porte sur « **la préparation au changement de monnaie** ». Ce thème est présent dans 6 entretiens non directifs sur 7. Il apparaît au début de l'entretien, lorsque l'enquêteur donne la consigne de départ : « Comment avez-vous vécu la mise en place de l'Euro ? ». Spontanément, les personnes interviewées pensent à la phase de préparation à l'Euro avant le 1<sup>er</sup> janvier 2002.

Cet indicateur dépend directement de l'hypothèse n°2. Le changement de monnaie constitue, à moyen terme, un élément de modification de l'environnement assez important pour que les consommateurs développent des comportements de vigilance particuliers. Parmi ceux-ci, le fait de se préparer à l'usage de la nouvelle monnaie en est un. L'apparition de ce nouvel indicateur n'entraîne donc pas la nécessité de poser une hypothèse supplémentaire.

Cette carence du questionnaire quantitatif est volontaire. En effet, l'enquête utilisée dans le cadre de ce travail méthodologique constitue la troisième vague d'un baromètre mené par le CREDOC pour analyser les comportements et les opinions des Français face à l'Euro. Lors des deux premières vagues de novembre 2001 et janvier 2002, un indicateur de préparation à l'usage de l'Euro avait été créé. Disposant déjà de résultats sur ce thème, nous avons sciemment décidé de le retirer de la troisième vague d'enquête.

### ***4 - Tous les indicateurs ayant présidé à la construction du questionnaire quantitatif sont spontanément cités au cours des entretiens non directifs***

Les huit indicateurs sélectionnés lors de la constitution du questionnaire apparaissent tous dans les entretiens mais ils n'occupent pas tous la même place dans le discours des interviewés. La « perte de repères » suite à l'abandon du Franc est présente dans 6 entretiens sur 7 et « l'attitude face à la nouvelle monnaie » dans 4 entretiens.

Les thèmes relatifs à « la posture face à l'ancienne monnaie », au « double affichage » ou à « l'appréciation des modifications de l'environnement » ne sont évoqués, chacun, que dans une seule interview.

**Nombre d'entretiens dans lesquels l'indicateur est évoqué**

Indicateur	Nombre d'entretiens
La perception de la perte de repères	6
La posture adoptée face à la nouvelle monnaie	4
La posture adoptée face au passage à l'Euro	3
L'attention accrue portée aux modes d'achat et de consommation	3
La conversion régulière des montants de l'Euro en Francs	2
La posture adoptée face à l'ancienne monnaie	1
L'usage régulier du double affichage	1
L'appréciation des modifications de l'environnement	1

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Si des entretiens non directifs supplémentaires avaient été réalisés, ces trois indicateurs seraient peut-être mieux ressortis.

Cependant, ce résultat reflète surtout la hiérarchie des perceptions et des préoccupations des Français face à l'Euro.

Prenons par exemple « l'appréciation des modifications de l'environnement ». Nous postulons, au cours de l'élaboration du questionnaire quantitatif, que l'arrivée de l'Euro complique, au moins momentanément, les actes d'achats amenant les Français à passer plus de temps à faire leurs courses, à subir un certain nombre de désagréments (erreur dans le rendu de monnaie, augmentation des prix, files d'attentes) et à restreindre leur consommation le temps d'acquiescer les bases d'un ordre de grandeur des prix en Euro.

L'enquête quantitative montre que les habitants de la région parisienne ont bien subi certains désagréments depuis l'arrivée de l'Euro. Ainsi, 51% des Franciliens répondent que l'Euro a, au moins momentanément, compliqué leurs achats. 92% pensent que les prix ont augmenté à cause de la nouvelle monnaie. 58% déclarent avoir eu à subir de longues files d'attente,

35% ont constaté des erreurs lors du rendu de monnaie et 31% ont l'impression d'avoir passé plus de temps à faire leurs courses.

Cependant, dans la vie quotidienne des Franciliens, la conséquence la plus importante et la plus gênante de l'introduction de l'Euro, telle que ceux-ci la décrivent au cours des entretiens non directifs, n'est pas la présence de files d'attente, ni les erreurs de rendu de monnaie ou l'allongement du temps passé à faire ses courses. Ce n'est même pas la hausse des prix. C'est sans conteste la **perte de repères, la perte d'un ordre de grandeur des prix**. Ce thème, évoqué dans 6 entretiens sur 7, occulte en quelque sorte les autres désagréments consécutifs à la mise en place de l'Euro. C'est de loin le principal inconvénient et certainement, pour beaucoup de Franciliens, le plus durable. Les autres difficultés, paraissant moins importantes, sont peu évoquées spontanément par les interviewés.

De même, dans un contexte favorable à l'Euro, l'indicateur « posture adoptée face au Franc » semble n'avoir que peu d'importance.

Pour conclure, même si les conséquences de la mise en œuvre de l'Euro se prêtent moins bien à l'usage de la méthode non directive que des récits de vie, celle-ci confirme toutefois les options prises dans le choix des hypothèses et des indicateurs lors de l'élaboration du questionnaire quantitatif. Toutes les hypothèses et tous les indicateurs ayant servi à la constitution du questionnaire quantitatif se retrouvent dans les entretiens non directifs.

Ces derniers permettent également de hiérarchiser les indicateurs au regard de la perception qu'en ont les interviewés. Nous abordons là une des différences fondamentales entre les entretiens semi-directifs et non directifs. Les premiers permettent d'aborder l'ensemble des thèmes sur lesquels le chercheur souhaite avoir de l'information. Pour cela, l'intervieweur peut décider de ne pas tenir compte de la logique du discours de l'interviewé. Au cours d'un entretien non directif, c'est la personne interrogée qui choisit les thèmes qu'elle souhaite évoquer, dans le sens et avec la précision qu'elle souhaite donner. Les sujets abordés sont vraisemblablement ceux qui la préoccupent le plus.

## **B - LA DEFINITION DES THEMES DE QUESTIONS**

Après avoir posé des hypothèses et les avoir traduites en indicateurs, la troisième étape dans la réalisation d'un questionnaire consiste à formuler des thèmes de questions illustrant, chacun, un aspect d'un indicateur.

Il s'agit, dans cette partie, de vérifier si l'éventail des thèmes ayant servi à réaliser le questionnaire quantitatif est suffisamment large pour couvrir le champ de l'étude ou si certains thèmes ont été omis.

L'analyse de contenu réalisée à partir des entretiens non directifs permet de déduire du discours des interviewés, pour chaque indicateur, des thèmes de questions<sup>25</sup>. Nous cherchons à déterminer si l'ensemble des thèmes présents dans le questionnaire sont évoqués lors des entretiens non directifs. Nous vérifions également si de nouveaux thèmes de questions apparaissent. Si tel n'est pas le cas, nous cherchons quelles peuvent en être les raisons. Nous étudions enfin quels sont les thèmes qui illustrent l'indicateur « *préparation au changement de monnaie* ».

### **1 - De la formulation des indicateurs à celle des thèmes de questions**

Nous présentons les thèmes retenus pour illustrer les indicateurs ayant servi à l'élaboration du questionnaire quantitatif.

**Un thème illustre l'indicateur « la posture adoptée face au passage à l'Euro » :**

- Le sentiment sur le passage à l'Euro.

**Six thèmes décrivent l'indicateur « la posture adoptée face à la nouvelle monnaie » :**

- L'impression ressentie lors du paiement en Euro.
- L'opinion sur les pièces en Euro.

---

<sup>25</sup> Nous n'examinons pas cette question sur l'indicateur « préparation à l'arrivée de l'€ » qui ne figure pas dans le questionnaire quantitatif.

- L'opinion sur le devenir des centimes d'Euro.
- L'opinion sur les billets en Euro.
- Le développement d'un sentiment européen avec le passage à l'Euro.
- L'impression que l'Euro est plutôt un atout ou un handicap.

**Deux thèmes traduisent l'indicateur « la posture adoptée face à l'ancienne monnaie » :**

- La conservation de pièces ou de billets en Francs.
- La destination de ces pièces et billets.

**Six thèmes dépeignent l'indicateur « la perception de la perte de repères » :**

- L'impression d'être, aujourd'hui, personnellement, préparé à l'usage de l'Euro.
- Le sentiment d'avoir, aujourd'hui, pour ses achats courants, un ordre d'idée des prix en Euro.
- La difficulté à évaluer son niveau de richesse depuis l'arrivée de l'Euro.
- L'impression, qu'avec l'arrivée de l'Euro, les produits sont plus chers.
- La perception du temps nécessaire pour s'adapter à l'Euro lors d'achats courants.
- Les progrès réalisés dans l'utilisation quotidienne de l'Euro.

**Cinq thèmes illustrent l'indicateur « l'appréciation des modifications de l'environnement » :**

- Le sentiment d'avoir modifié son niveau de consommation depuis l'arrivée de l'Euro.
- L'impression que ses achats se sont compliqués depuis la mise en place de l'Euro.
- L'impact de l'Euro sur les prix.
- L'impression de passer plus de temps à faire ses courses avec le passage à l'Euro.
- Les désagréments liés au passage à l'Euro.

**Trois thèmes traduisent l'indicateur « l'attention accrue portée aux modes d'achat et de consommation » :**

- La vigilance accordée aux achats depuis l'arrivée de l'Euro.
- Le comportement adopté pour vérifier les prix.
- Les modifications de comportements de consommation depuis le passage à l'Euro.

**Trois thèmes décrivent l'indicateur « la conversion régulière des montants Euro en Francs » :**

- La conversion des prix en Francs.
- La manière dont s'effectue cette conversion.
- L'usage d'une calculette Euro.

**Un thème illustre l'indicateur « l'usage régulier du double affichage » :**

- Le recours au double affichage.

## ***2 - Les entretiens non directifs confirment les choix effectués pour l'élaboration des thèmes de questions de l'enquête quantitative.***

La quasi-totalité des thèmes présents lors de l'enquête quantitative apparaissent dans les entretiens non directifs. Ainsi, en ce qui concerne le thème « sentiment sur le passage à l'Euro », 3 interviewés l'abordent.

### **La posture adoptée face au passage à l'Euro**

<b>Thème du questionnaire quantitatif</b>	<b>Nombre d'entretiens évoquant le thème</b>
Le sentiment sur le passage à l'Euro	3

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Cinq des six thèmes présents, dans le questionnaire quantitatif, pour qualifier *l'indicateur* « **posture face à la nouvelle monnaie** » peuvent également se déduire du discours recueilli lors des entretiens non directifs. Trois interviewés évoquent spontanément les atouts ou les handicaps de l'Euro. Les opinions sur les pièces, tout comme l'impression ressentie lors d'un paiement en Euro, sont abordées dans deux interviews. Les opinions sur les billets et sur le devenir des centimes sont évoquées chacune dans un entretien. Un thème n'apparaît pas. Il s'agit du « développement d'un sentiment européen avec le passage à l'Euro ».

#### La posture adoptée face à la nouvelle monnaie

Thèmes du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
L'impression que l'Euro est plutôt un atout ou un handicap	3
L'opinion sur les pièces en Euro	2
L'impression ressentie lors du paiement en Euro	2
L'opinion sur le devenir des centimes	1
L'opinion sur les billets	1
Le développement d'un sentiment européen avec le passage à l'Euro	0

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Cinq des six thèmes illustrant *l'indicateur* « **les pertes de repères** » se déduisent de l'analyse de contenu des entretiens non directifs. Le thème le plus souvent évoqué concerne le sentiment d'avoir aujourd'hui, pour ses achats courants, un ordre d'idée des prix en Euro. Cinq interviewés en parlent spontanément. Trois entretiens font référence à l'impression qu'avec l'arrivée de l'Euro, tous les produits sont plus ou moins chers. Un thème n'est pas spontanément cité. Il s'agit des « progrès réalisés dans l'utilisation quotidienne de l'Euro ».

**La perception de la perte de repères**

Thèmes du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
Le sentiment d'avoir, aujourd'hui, pour ses achats courants, un ordre de prix en Euro	5
L'impression qu'avec l'arrivée de l'Euro, les produits sont plus chers	3
L'impression d'être aujourd'hui personnellement préparé à l'usage de l'Euro	1
La difficulté à évaluer son niveau de richesse depuis l'arrivée de l'Euro	1
La perception du temps nécessaire pour s'adapter à l'Euro lors d'achats courants	1
Les progrès réalisés dans l'utilisation quotidienne de l'Euro	0

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Les cinq thèmes traduisant *l'indicateur « l'appréciation des modifications de l'environnement »* apparaissent dans les entretiens non directs.

**L'appréciation des modifications de l'environnement**

Thème du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
Le sentiment d'avoir modifié son niveau de consommation depuis l'arrivée de l'Euro	2
Les désagréments liés au passage à l'Euro	2
L'impression que ses achats se sont compliqués avec le passage à l'Euro	1
L'impact de l'Euro sur les prix	1
L'impression de passer plus de temps à faire ses courses avec le passage à l'Euro	1

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Les trois thèmes présents dans l'enquête quantitative pour traduire *l'indicateur « attention accrue portée aux modes d'achat et de consommation »* apparaissent dans le discours recueilli lors des entretiens non directifs mais chacun d'entre eux n'est évoqué que par un interviewé.

#### L'attention accrue portée aux modes d'achat et de consommation

Thèmes du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
La vigilance accordée aux achats depuis l'arrivée de l'Euro	1
Le comportement adopté pour vérifier les prix	1
Les modifications de comportements de consommation depuis le passage à l'Euro	1

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Les trois thèmes décrivant, dans l'enquête quantitative, *l'indicateur « conversion régulière des montants Euro en Franc »* peuvent également être déduits des entretiens non directifs. Le thème le plus général, à savoir, la conversion des prix en Francs, est abordé dans trois interviews.

#### La conversion régulière des montants Euro en Francs

Thèmes du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
La conversion des prix en Francs	3
La manière dont s'effectue la conversion des prix	1
L'usage d'une calculette Euro	1

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Le thème illustrant « *l'usage régulier du double affichage* » est abordé dans un entretien.

#### L'usage régulier du double affichage

Thème du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
Le recours au double affichage	1

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

### 3 - Quatre thèmes ne sont pas évoqués dans les entretiens non directifs.

Quatre thèmes présents dans le questionnaire quantitatif ne peuvent se déduire des entretiens non directifs. Il s'agit du « développement d'un sentiment européen avec le passage à l'Euro » et « des progrès réalisés dans la gestion de sa vie quotidienne depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002 ».

Les deux thèmes ayant servi à illustrer l'indicateur « **Posture adoptée face à l'ancienne monnaie** » ne sont jamais présents dans les entretiens non directifs.

#### La posture adoptée face à l'ancienne monnaie

Thèmes du questionnaire quantitatif	Nombre d'entretiens évoquant le thème
La conservation de pièces ou de billets en Franc	0
La destination des pièces et des billets en Franc	0

Source : CRÉDOC, entretiens qualitatifs, mars 2002.

Un nombre plus important d'entretiens aurait peut-être permis de faire apparaître ces quatre thèmes. Cependant, la principale raison expliquant que ces thèmes n'apparaissent pas dans les entretiens non directifs tient au fait qu'ils traduisent pour les Franciliens des aspects sans importance de l'arrivée de l'Euro.

En ce qui concerne l'indicateur « *perte de repères* », le thème « **des progrès réalisés dans la gestion de sa vie quotidienne** » n'a d'importance que si les problèmes engendrés par la mise en place de l'Euro sont perçus comme sensibles. Or, l'enquête quantitative montre que les habitants de la région parisienne n'ont pas ressenti de difficultés particulières lors de la mise en place de la nouvelle monnaie. 90% d'entre eux déclarent que le passage à l'Euro s'est bien déroulé. 49% estiment que l'arrivée de la monnaie européenne n'a jamais compliqué leurs achats. Dès lors, pourquoi évoqueraient-ils les progrès qu'ils ont réalisés depuis 3 mois dans la gestion de leur vie quotidienne ?

De même, en ce qui concerne l'indicateur « *posture face à la nouvelle monnaie* », si le thème portant sur « **le développement d'un sentiment européen** » n'apparaît pas dans les entretiens non directifs, c'est parce qu'une majorité de Franciliens ne fait pas de lien entre la mise en place de l'Euro et le renforcement du sentiment européen. Dans le cadre du questionnaire quantitatif, 56% d'entre eux déclarent ne pas se sentir plus européens avec le passage à la nouvelle monnaie.

Enfin, l'enquête quantitative nous montre que 2/3 des Franciliens n'ont pas conservé de Francs. Ne constituant pas une préoccupation prioritaire, les **thèmes « conservation de pièces ou de billets en Francs »** et « **usage futur de ces pièces ou billets en Francs** » n'ont jamais été évoqués spontanément.

#### **4 - Deux nouveaux thèmes apparaissent lors des entretiens non directifs**

En ce qui concerne l'indicateur « posture face au passage à l'Euro », l'analyse de contenu des entretiens non directifs fait apparaître un nouveau thème : « **L'aide reçue pour la mise en place de l'Euro** ». Deux entretiens l'abordent.

« Les gouvernements qui se sont succédés ont pris ce problème à cœur et ont su inciter les agents économiques à préparer ce passage dans la vie de tous les jours. Les grandes surfaces se sont impliquées. » *homme, 56 ans, ingénieur*

« C'est surtout dans les supermarchés qu'on en a beaucoup entendu parler. Il y avait partout des affiches, facilement 6 mois à l'avance. Ils ont beaucoup distribué de petites calettes. » *femme, 34 ans, responsable formation*

De même, en ce qui concerne l'indicateur « la posture adoptée face au Franc », un nouveau thème apparaît dans une interview. Il s'agit du « **regret exprimé du Franc** ».

« Il y a beaucoup de gens qui pleurent le Franc. Si on faisait un référendum, je ne sais pas si l'Euro serait premier. » *femme, 72 ans, retraitée.*

Il s'agit là de carences du questionnaire quantitatif. Il semble que les choix effectués lors de la constitution du questionnaire quantitatif aient privilégié des thèmes secondaires et omis d'aborder des thèmes vraisemblablement plus importants puisque spontanément évoqués par certains interviewés.

En toute rigueur, le questionnaire quantitatif ne couvre donc pas l'ensemble du champ de l'étude. Cependant, les informations apportées par ces thèmes ne remettent pas en cause l'analyse générale portée sur le sujet. Elles ne font que préciser certains aspects déjà mesurés dans l'enquête quantitative. Si le champ d'étude n'est pas totalement couvert dans l'enquête quantitative, cela ne remet pas en cause la pertinence des résultats obtenus. L'enquête sera seulement moins précise qu'elle n'aurait pu l'être sur deux aspects de la problématique.

### **5 - Les thèmes illustrant l'indicateur « préparation à la nouvelle monnaie »**

L'analyse du contenu des entretiens non directifs permet de dégager deux thèmes de questions pour cet indicateur. Le premier concerne « **la préparation à l'arrivée de l'Euro** ».

« Je n'ai rien fait car je n'ai pas eu le temps. Je suis très occupé en décembre en tant que pâtissier. » *homme, 33 ans, pâtissier*

« Moi, j'ai eu l'occasion de m'en occuper un peu avant parce que ça faisait partie de mes obligations professionnelles de préparer le passage de l'entreprise à l'Euro. » *femme, 57 ans, cadre financier*

Le second regroupe « **les moyens mis en œuvre pour se préparer à l'Euro** ».

« De temps en temps, on s'est accordé 5 mn pour regarder les infos. On a pris le kit. » *homme, 33 ans, pâtissier*

« On s'est informé dans les revus, dans les journaux, les magazines. Pour moi, ça n'a pas été un problème. » *homme, 81 ans, retraité*

Au final, la large majorité des thèmes abordés dans l'enquête quantitative apparaît bien dans l'analyse des entretiens non directifs ce qui tend à valider les options prises lors de l'élaboration du questionnaire.

Toutefois, certains aspects de la mise en place de l'Euro, présents dans l'enquête quantitative, n'apparaissent pas lors des entretiens non directifs. Cela signifie-t-il qu'il ne fallait pas les intégrer au questionnaire ? La réponse est non. En effet, le chercheur décide, en fonction de ses hypothèses, des thèmes à tester. Face au sentiment européen, il paraissait important, lors de la constitution du questionnaire de vérifier si le passage à une même monnaie au sein de 10 pays avait un effet sur le sentiment d'appartenance à l'Europe. De même, si les Franciliens n'évoquent pas les progrès qu'ils ont réalisés dans l'usage quotidien de l'Euro dans les entretiens non directifs, il semble important de pouvoir mesurer l'existence de ces progrès au sein d'une enquête quantitative.

Des thèmes, ne figurant pas dans le questionnaire quantitatif, sont apparus lors de l'analyse des entretiens non directifs. Illustrant de nouveaux aspects d'indicateurs, ils montrent que l'enquête quantitative n'a pas totalement couvert le champ de l'étude. Les entretiens non

directifs ne confirment donc pas totalement les options prises dans le choix des thèmes lors de l'élaboration du questionnaire. Toutefois, ces thèmes ne remettent pas en cause l'analyse générale menée sur le sujet traité. Ils en précisent certains aspects déjà mesurés dans l'enquête.

## **C - LA DEFINITION DES QUESTIONS ET DES ITEMS**

Après avoir formulé des thèmes de question, la quatrième étape dans la réalisation d'un questionnaire consiste à élaborer des questions et des items illustrant les différents aspects des thèmes retenus pour l'élaboration du questionnaire.

Dans cette partie, il s'agit de vérifier si les questions et les items définis lors de la constitution du questionnaire quantitatif couvrent l'ensemble du champ de l'étude.

Pour cela, les questions et les items déduits de l'analyse du contenu des entretiens non directifs sont comparés avec ceux retenus pour le questionnaire quantitatif. Il s'agit de vérifier, pour chaque thème, si l'ensemble des questions et des items présents dans le questionnaire sont évoqués lors des entretiens non directifs. Il s'agit également d'étudier si de nouvelles questions ou de nouveaux items apparaissent. Nous vérifions si l'analyse du contenu des entretiens semi-directifs permet d'élaborer de nouveaux items de réponses aux questions posées dans le questionnaire quantitatif. Enfin, nous déterminons les questions et les items illustrant les nouveaux thèmes apparus lors de l'analyse du contenu des entretiens non directifs.

**1 - De la formulation des thèmes à celle des questions et des items de réponse**

Lors de l'élaboration du questionnaire quantitatif, une ou plusieurs questions ont été élaborées pour illustrer chaque thème.

**Thème « le sentiment sur le passage à l'Euro »**

**Globalement, quel est votre sentiment sur le passage à l'Euro ?**

Ca se passe très bien.....	1
Ca se passe plutôt bien .....	2
Ca se passe plutôt mal.....	3
Ca se passe très mal.....	4
Ne se prononce pas .....	5

**Thème « l'impression ressentie lors du paiement en Euro »**

**Payer en Euro est-il, d'abord, pour vous, source.... , et ensuite...**

	En 1er	En 2nd
D'inquiétude	1	1
De curiosité	2	2
De panique	3	3
D'enthousiasme	4	4
D'amusement	5	5
Ne se prononce pas	6	6

**Thème « l'opinion sur les pièces en Euro »**

**Comment trouvez-vous les pièces en Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Elles sont belles	1	2	3
On s'y repère facilement	1	2	3
Elles sont pratiques à utiliser	1	2	3

**Thème « l'opinion sur le devenir des centimes en Euro »****Concernant les centimes d'Euro, pensez-vous que....**

- Il faut arrondir systématiquement et supprimer l'usage des centimes ..... 1  
 Il faut conserver l'usage des centimes ..... 2  
 Ne sait pas ..... 3

**Thème « l'opinion sur les billets en Euro »****Comment trouvez-vous les billets en Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Ils sont beaux	1	2	3
On s'y repère facilement	1	2	3
Ils sont pratiques à utiliser	1	2	3

**Thème « Le développement d'un sentiment européen avec le passage à l'Euro »****Avec le passage à l'Euro, vous sentez-vous plus européen ?**

- Oui ..... 1  
 Non ..... 2  
 Ne sait pas ..... 3

**Thème « L'impression que l'Euro est plutôt un atout ou un handicap »****Selon vous, l'Euro est-il plutôt un atout ou plutôt un handicap pour ...**

	Atout	Handicap	Ne sait pas
L'économie française	1	2	3
Les entreprises françaises	1	2	3
Les consommateurs	1	2	3
Vous-même	1	2	3

**Thème « La conservation de pièces ou de billets en Francs »****Aujourd'hui vous reste-t-il des Francs (pièces ou billets) ?**

- Oui ..... 1  
 Non ..... 2

**Quel est le montant qu'il vous reste en Francs ?**

Montant = ..... Francs

**Thème « La destination des pièces et des billets en Franc »****Qu'allez-vous en faire ?**

Vous les garderez en souvenir .....	1
Vous irez les porter à la banque.....	2
Ne sait pas.....	3

**Thème « L'impression d'être, aujourd'hui, personnellement préparé à l'Euro »****Aujourd'hui, vous sentez-vous personnellement préparé à l'usage de l'Euro ?**

Oui .....	1
Non .....	2
Ne sait pas.....	3

**Thème « Le sentiment d'avoir aujourd'hui, pour ses achats courants, un ordre d'idée des prix en Euro »****Aujourd'hui, pour vos achats courants, diriez-vous que...**

Vous avez déjà un ordre d'idée des prix en Euro.....	1
Vous n'avez pas encore d'ordre d'idée des prix en Euro.....	2
Ne sait pas.....	3

**Thème « La difficulté à évaluer son niveau de richesse depuis l'arrivée de l'Euro »****Avec l'arrivée de l'Euro, avez-vous le sentiment d'être ...**

Plus riche qu'avant .....	1
Moins riche qu'avant.....	2
L'Euro n'a pas d'effet sur mes revenus.....	3
Ne sait pas.....	4

**Thème « L'impression qu'avec l'arrivée de l'Euro les produits sont plus chers »****Avec l'arrivée de l'Euro, avez vous le sentiment de ...**

Dépenser moins quand vous achetez un produit.....	1
Dépenser plus quand vous achetez un produit.....	2
L'Euro n'a pas d'effet sur le prix des produits .....	3
Ne sait pas.....	4

**Thème « Le temps nécessaire pour s'adapter à l'Euro lors d'achats courants »****Pour vos achats courants, combien de temps vous faudra-t-il pour vous adapter à l'Euro ?**

Aujourd'hui, je me suis déjà adapté à l'Euro .....	1
1 à 2 mois .....	2
2 à 3 mois .....	3
3 à 6 mois .....	4
6 mois à 1 an .....	5
Plus d'un an .....	6
Ne sait pas .....	7

**Thème « Les progrès réalisés dans l'utilisation quotidienne de l'Euro »****Aujourd'hui, par rapport au mois de janvier, diriez-vous que pour vous. ...**

	Plus facile	Ni plus facile, ni plus difficile	Plus difficile	Ne sait pas
Payer en Euro	1	2	3	4
Vérifier le rendu de monnaie	1	2	3	4
Convertir les prix	1	2	3	4

**Avec le passage à l'Euro, avez-vous l'impression que gérer vos comptes bancaires est...**

Plus facile qu'avant.....	1
Ni plus facile ni plus difficile qu'avant .....	2
Plus difficile qu'avant .....	3
Ne sait pas .....	4

**Thème « Le sentiment d'avoir modifié son niveau de consommation depuis l'Euro »****Depuis l'arrivée de l'Euro, avez-vous le sentiment...**

D'avoir consommé moins que d'habitude .....	1
D'avoir autant consommé que d'habitude .....	2
D'avoir plus consommé que d'habitude .....	3
Ne sait pas .....	4

**Thème : L'impression que les achats se sont compliqués depuis la mise en place de l'Euro****Diriez-vous que l'arrivée de l'Euro...**

- A compliqué vos achats et les compliquera durablement .....1
- A compliqué vos achats mais ne les compliquera pas longtemps encore.....2
- A compliqué vos achats mais ne les complique plus maintenant .....3
- N'a jamais compliqué vos achats .....4
- Ne sait pas.....5

**Thème « L'impact de l'Euro sur les prix »****Selon vous, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002, quel a été l'impact de l'Euro sur les prix ?**

- Les prix ont beaucoup augmenté ..... 1
- Les prix ont un peu augmenté ..... 2
- Les prix sont restés stables ..... 3
- Les prix ont un peu baissé..... 4
- Les prix ont beaucoup baissé..... 5
- Ne sait pas ..... 6

**Dans les semaines à venir, craignez-vous des hausses de prix ?**

- Oui ..... 1
- Non ..... 2
- Ne sait pas..... 3

**Thème « L'impression de passer plus de temps à faire ses courses avec le passage à l'Euro »****Avec le passage à l'Euro, avez-vous l'impression de passer plus de temps à faire vos courses ?**

- Oui ..... 1
- Non ..... 2
- Ne sait pas..... 3

**Thème « Les désagréments liés au passage à l'Euro »****Pour vous, le passage à l'Euro a-t-il été la cause des désagréments suivants ?**

(passer en aléatoire)

	Oui	Non	Ne sait pas
De longues files d'attente	1	2	3
Des erreurs dans la gestion de vos comptes	1	2	3
Des erreurs lors du rendu de monnaie	1	2	3
Des produits payés plus chers	1	2	3
L'obligation de renoncer à un achat	1	2	3
Les commerçants sont incompetents ou mal aimables	1	2	3
Les agents des banques sont incompetents ou mal aimables	1	2	3

**Thème « La vigilance accordée aux achats depuis l'arrivée de l'Euro »****Aujourd'hui, par rapport à l'an dernier, est-ce que, plus que d'habitude, autant que d'habitude ou moins que d'habitude ... (passer en aléatoire)**

	Plus que d'habitude	Autant que d'habitude	Moins que d'habitude	Ne sait pas
Vous vérifiez les prix	1	2	3	4
Vous vérifiez le rendu de monnaie	1	2	3	4
Vous vérifiez vos relevés de compte bancaire	1	2	3	4

**Thème « Le comportement adopté pour vérifier les prix »****Comment faites-vous concrètement pour vérifier les prix ?**

- Vous vérifiez le prix de chaque produit ..... 1
- Vous vérifiez le prix de certains produits seulement ..... 2
- Vous vérifiez le montant global de vos achats ..... 3
- Ne sait pas ..... 4

### Thème « Les modifications de comportements de consommation depuis le passage à l'Euro »

Depuis le passage à l'Euro, avez-vous plus que d'habitude, autant que d'habitude ou moins que d'habitude ... (Passer en ordre aléatoire)

	Plus que d'habitude	Autant que d'habitude	Moins que d'habitude	Ne sait pas
Acheter des produits de marque connue	1	2	3	4
Rechercher le prix le plus bas	1	2	3	4
Eviter d'acheter des produits que vous ne connaissez pas	1	2	3	4
Faire des achats sur coup de tête	1	2	3	4
Vérifier vos relevés de compte bancaire	1	2	3	4

### Thème « La conversion des prix en Francs »

En général, lorsque vous effectuez des achats, convertissez-vous les prix en Francs ?

- Oui, je fais la conversion .....1  
 Non, je raisonne en Euro.....2  
 (Ca dépend).....3  
 Ne sait pas.....4

### Thème « La manière dont s'effectue cette conversion »

En général, comment faites-vous concrètement ?

- Vous convertissez le prix de chaque produit.....1  
 Vous convertissez le montant global de vos achats .....2  
 Ne sait pas.....3

### Thème « L'usage d'une calculette Euro »

Avez-vous une calculette Euro ?

- Oui .....1  
 Non .....2

**Utilisez-vous cette calculette Euro ?**

Souvent.....	1
Parfois.....	2
Rarement.....	1
Jamais .....	4

**Diriez-vous que la calculette Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
C'est pratique pour apprendre à raisonner en Euro	1	2	3
Vous n'en avez pas besoin car vous êtes à l'aise pour raisonner en Euro	1	2	3
Vous n'en avez pas besoin car vous ne regardez pas les prix	1	2	3

**Thème « le recours au double affichage »****Regardez-vous le double affichage (prix en Euro et en Francs) ?**

Oui .....	1
Non .....	2
Ne sait pas.....	3

**Selon vous, combien de temps le double affichage devrait-il être maintenu dans les magasins ?**

L'arrêter tout de suite.....	1
Jusqu'en juin.....	2
Jusqu'à la fin de l'année 2002.....	3
Encore plus longtemps.....	4
Ne sait pas.....	5

## **2 - Une question n'apparaît pas dans les entretiens non directifs**

La quasi-totalité des questions posées dans le questionnaire quantitatif peuvent se déduire des entretiens non directifs. Une seule question n'y figure pas.

### **Dans les semaines à venir, craignez-vous des hausses de prix ?**

Oui .....	1
Non .....	2
Ne sait pas.....	3

On peut invoquer le moindre intérêt des consommateurs pour cette question afin d'expliquer le fait qu'elle n'apparaisse pas dans les entretiens non directifs. En effet, si, dans l'enquête quantitative, 90% des Franciliens estiment que la mise en place de l'Euro s'est accompagnée d'une hausse des prix, 1/3 pensent que cet effet inflationniste perdurera dans les semaines à venir.

De plus, les interviewés ont souvent tendance à se référer aux événements passés pour parler d'un sujet. Il leur est plus difficile de spontanément se projeter dans l'avenir. Pour cela, il est souvent nécessaire que l'interviewer oriente l'interview dans ce sens.

## **3 - De nouvelles questions apparaissent lors des entretiens non directifs**

Les nouvelles questions, élaborées à partir de l'analyse des entretiens non directifs, s'inscrivent dans le prolongement d'une question plus générale, déjà présente dans le questionnaire quantitatif.

Ainsi, en ce qui concerne le thème « **l'impression que l'Euro est plutôt un atout ou un handicap** », l'analyse de contenu des entretiens non directifs incite à ajouter une question supplémentaire :

### **Pourquoi l'Euro est-il un atout ?**

Il n'y a plus de frais de change.....	1
cela simplifie les voyages à l'étranger.....	2
L'Europe sera économiquement plus forte.....	3
Ne sait pas.....	4

Les trois items précédents sont directement issus des entretiens non directifs<sup>26</sup> :

- **Il n'y a plus de frais de change** : « Pour la collectivité, c'est de l'argent de gagné parce que toutes ces commissions de change, c'étaient des trucs qui ne correspondaient pas à grand chose. » *Homme, 56 ans, ingénieur*
- **Cela simplifie les voyages à l'étranger** : « L'Euro, c'est bien pour ceux qui voyagent. C'est plus simple. » *Homme, 32 ans, ambulancier*
- **L'Europe sera économiquement plus forte** : « C'est intéressant pour les personnes qui voyagent, pour les marchandises. Ca nous donne plus de force. » *Femme, 72 ans, retraitée*

De même, en ce qui concerne le « **sentiment d'avoir, aujourd'hui, pour ses achats courants, un ordre d'idée des prix en Euro** », deux questions peuvent être déduites des entretiens non directifs. Elles viennent préciser la question portant sur l'acquisition éventuelle d'un ordre de prix en Euro.

**Pourquoi diriez-vous que vous avez, aujourd'hui, un ordre d'idée des prix en Euro ?**

La valeur de l'Euro est proche de celle du dollar .....	1
Trois mois suffisent pour s'adapter .....	2
Ne sait pas.....	3

- **La valeur de l'Euro est proche de celle du dollar** « Au niveau personnel, la valeur de l'Euro est très peu différente de celle du dollar. Il suffit de penser que vous êtes aux Etats-Unis et que vous payez en dollars. Moi ça ne me fait pas beaucoup de différence.. » *Femme, 57 ans, cadre financier*

**Pour quels types d'achat diriez-vous que vous n'avez pas d'ordre d'idée des prix en Euro ?**

Les petits achats courants.....	1
Les petits achats exceptionnels .....	2
Les gros achats courants .....	3
Les gros achats exceptionnels .....	4
Ne sait pas.....	5

<sup>26</sup> Il s'agit d'extraits de verbatims. L'ensemble du discours des interviewés ayant contribué à l'élaboration des questions et des items n'est pas retranscrit.

- **Les gros achats exceptionnels** « Nous, on vient d'acheter la maison en février. On a acheté beaucoup de choses qui n'étaient pas habituelles pour nous et d'un montant plus conséquent. Là on a l'intention de changer de matelas. Vous voyez des pubs à 395 Euro. Bon, on prend un petit moment pour réfléchir si c'est cher ou pas parce qu'on sait qu'à 50Euro près ça fait une grande différence de prix. Or on ne se rend pas trop compte surtout pour un matelas que vous n'achetez pas tout le temps. » *Homme, 33 ans, pâtissier*

Une nouvelle question peut également être déduite des entretiens non directifs afin d'illustrer « l'usage de la calculette Euro ».

**Pour quels types d'achat utilisez-vous la calculette Euro ?**

Les petits achats courants.....	1
Les petits achats exceptionnels .....	2
Les gros achats courants .....	3
Les gros achats exceptionnels .....	4
Ne sait pas.....	5

- **Les gros achats** « J'ai un convertisseur en Franc que j'ai eu à la banque. Il y a un mois je l'utilisais souvent. Maintenant je commence à ne plus m'en servir, sauf pour les grandes dépenses. Parfois, je lis 5000Euro. Pour moi, je trouve que ce n'est pas beaucoup. Mais si je dis calculer en Francs, ça doit faire 65000F et quelque. Alors je dis : Oh ! Là ça monte vite. C'est cher. » *Homme, 32 ans, ambulancier*

En ce qui concerne le « **recours au double affichage** », une question sur les raisons qui amènent à demander l'arrêt du double affichage peut être ajouter.

**Pourquoi estimez-vous qu'il faut arrêter le double affichage ?**

Pour que les gens s'adaptent vraiment à l'Euro.....	1
Parce que c'est un élément de confusion .....	2
Ne sait pas.....	3

- **Les Français doivent s'habituer à l'Euro** : « Je trouve qu'ils devraient arrêter le double affichage le plus rapidement possible pour que les gens s'habituent à ne penser qu'en Euro. Moi maintenant, ça me paume le double affichage. » *Femme, 57 ans, cadre financier*

Enfin, la « **manière dont s'effectue la conversion des montants en Euro en Franc** » peut être illustrée par une nouvelle question sur le degré d'aisance dans la conversion.

**La conversion vous pose-t-elle des problèmes ?**

- Oui ..... 1  
 Non ..... 2  
 Ne sait pas ..... 3

- **Convertir pose des problèmes** : « Vous devez bien penser qu'on est en Euro. Le 6,55957, je le sais depuis l'année dernière. Vous multipliez par 3. Vous divisez par 20 ou bien vous multipliez par 7 et vous enlevez 10%. Ca demande un peu de calcul mental. » *Femme, 57 ans, cadre financier*

#### **4 - De nouveaux items apparaissent lors des entretiens non directifs**

Les entretiens font apparaître des items supplémentaires pour des questions présentes dans le questionnaire quantitatif.

Ainsi, en ce qui concerne « **l'opinion sur les pièces en Euro** », une possibilité de réponse a été omise dans le questionnaire quantitatif.

- **Il y a trop de pièces** : « Il y a trop de pièces. On se demande si elles sont vraiment indispensables. Les pièces en cuivre. Elles me restent toujours sur les bras et je me vois mal donner les 70 centimes du pain en petites pièces en cuivre. » *Homme, 33 ans, pâtissier*

La question pourrait donc être rédigée de la manière suivante :

**Comment trouvez-vous les pièces en Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Elles sont belles	1	2	3
On s'y repère facilement	1	2	3
Elles sont pratiques à utiliser	1	2	3
<b>Il y a trop de pièces</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

De même, la question illustrant « **l'opinion sur les billets en Euro** », peut s'enrichir de 3 nouveaux items.

- **Les billets se détériorent rapidement** : « Les billets s'abîment vite. Ils sont très beaux comme ça mais ils s'abîment vite. Les nouveaux, 4 mois après, ils sont déjà tous froissés. Ils deviennent sales. » *Femme, 72 ans, retraitée.*  
  
« Les billets ça va sauf qu'ils sont trop petits et puis ils se déchirent facilement. » *Homme, 32 ans, ambulancier*
- **Les billets sont aisément falsifiables** : « Ils ont fait des tas de trucs pour qu'on ne puisse pas les falsifier mais ça va pas durer longtemps. Bientôt on verra plus si ce sont des vrais ou des faux parce que tout va s'effacer à partir du moment où le billet est froissé. » *Femme, 72 ans, retraitée.*
- **Il y a de trop gros billets** : « Les billets, je n'ai pas eu l'occasion de tous les voir. Il y en a de très gros. Donc je ne sais pas si on aura l'occasion de les voir un jour ceux là. » *Femme, 72 ans, retraitée.*

La question pourrait alors devenir :

**Comment trouvez-vous les billets en Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Ils sont beaux	1	2	3
On s'y repère facilement	1	2	3
Ils sont pratiques à utiliser	1	2	3
<b>Ils s'abîment vite, ils sont fragiles</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Ils sont sûrs, infalsifiables</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Il y a de trop gros billets</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

Enfin, en ce qui concerne « **l'impression que l'Euro est plutôt un atout ou un handicap** », il serait souhaitable de proposer une possibilité de réponse supplémentaire. Elle apparaît systématiquement dans tous les entretiens non directifs.

- **Ni un atout ni un handicap** : « Je ne pense pas que ça change d'une manière extraordinaire d'un point de vue politique. On sait que le Franc était très dépendant par rapport au mark. » *Homme, 56 ans, ingénieur.*

Deux items supplémentaires pourraient également être rajoutés.

- **C'est un atout pour les personnes qui voyagent en Europe :** « Si j'avais à me déplacer en Europe, ce serait certainement plus intéressant. C'est certainement intéressant de ne plus avoir à changer de l'argent, par exemple des Francs contre des Lires ou des Pesetas. » *Homme, 56 ans, ingénieur*
- **C'est un inconvénient pour les personnes âgées** « Je reconnais que pour les petits vieux qui avaient déjà eu du mal à se mettre au nouveau Franc, ce doit être dur. J'ai pensé qu'il pouvait y avoir une possibilité de les escroquer. » *Femme, 57 ans, cadre financier*

La question deviendrait alors :

**Selon vous, l'Euro est-il plutôt un atout ou plutôt un handicap pour ...**

	Atout	Handicap	Ni l'un ni l'autre	Ne sait pas
L'économie française	1	2	3	4
Les entreprises françaises	1	2	3	4
Les consommateurs	1	2	3	4
<b>Les personnes voyageant en Europe</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Les personnes âgées</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Vous-même	1	2	3	4

### **5 - Des items complémentaires issus des entretiens semi-directifs**

Le recours aux entretiens semi-directifs confirme l'importance des items dégagés lors de l'analyse de contenu des entretiens non directifs. Tous ressortent en effet du discours recueilli lors des entretiens semi-directifs. Ils font également apparaître quelques nouveaux items.

Ainsi, en ce qui concerne « **l'opinion sur les pièces en Euro** », l'analyse des entretiens semi-directifs suggère de rajouter un item supplémentaire.

- **Les pièces s'abîment vite :** « Les centimes rouillent vite. Ils font fragiles. » *Homme, 25 ans, couvreur.*  
« Les centimes se salissent vite. Après c'est difficile de les reconnaître. » *Homme, 43 ans, comptable.*

Il serait bon de compléter la question de la façon suivante :

**Comment trouvez-vous les pièces en Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Elles sont belles	1	2	3
On s'y repère facilement	1	2	3
Elles sont pratiques à utiliser	1	2	3
<b>Elles s'abîment vite</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Il y a trop de pièces	1	2	3

De même, à l'une des questions illustrant le thème « **usage futur des pièces et des billets en Euro** », l'interprétation des entretiens semi-directifs conduit à envisager de rajouter un item supplémentaire.

- **Le don à une œuvre caritative** : « Oui, j'ai conservé des centimes uniquement parce que je n'ai pas pu les écouler. Je ne les ai pas gardés pour le souvenir. Je les ai mis au fond d'un tiroir et j'irai un jour les donner à une œuvre caritative. »  
*Homme, 25 ans, couvreur.*

La question pourrait alors être :

**Qu'allez-vous en faire ?**

- Vous les garderez en souvenir .....1  
 Vous irez les porter à la banque.....2  
**Vous les donnerez.....3**  
 Ne sait pas.....4

En ce qui concerne le thème « **comportement adopté pour vérifier les prix** », l'analyse des entretiens semi-directifs amène également à proposer un nouvel item.

- **La comparaison avec les prix des autres produits du même type** : « Oui, j'ai un ordre de grandeur des prix en Euro. Si j'ai un problème j'utilise la calculette mais souvent je compare entre les produits. » *Femme, 54 ans, femme au foyer.*

La question devient alors :

**Comment faites-vous concrètement pour vérifier les prix ?**

- Vous vérifiez le prix de chaque produit .....1  
 Vous vérifiez le prix de certains produits seulement .....2  
**Vous comparez avec les prix des autres produits du même type .....3**  
 Vous vérifiez le montant global de vos achats .....4  
 Ne sait pas.....5

Enfin, deux nouveaux items peuvent être déduits des entretiens semi-directifs pour ce qui concerne le thème « **modifications de comportements de consommation depuis l'arrivée de l'Euro** ».

- **Fréquenter les petits commerces ; fréquenter les grandes surfaces** : « Je suis vigilant par rapport aux commerçants. J'évite d'aller dans les petites boutiques. Je vais au supermarché. J'ai plus confiance. » *Homme, 33 ans, chauffeur.*

La question deviendrait alors :

**Depuis le passage à l'Euro, avez-vous plus que d'habitude, autant que d'habitude ou moins que d'habitude ...** (Passer en ordre aléatoire)

	Plus que d'habitude	Autant que d'habitude	Moins que d'habitude	Ne sait pas
Acheter des produits de marque connue	1	2	3	4
Rechercher le prix le plus bas	1	2	3	4
Eviter d'acheter des produits que vous ne connaissez pas	1	2	3	4
Faire des achats sur coup de tête	1	2	3	4
Vérifier vos relevés de compte bancaire	1	2	3	4
<b>Fréquenter les petits commerces</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Fréquenter les grandes surfaces</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

## 6 - Les questions illustrant les nouveaux thèmes

Dans le chapitre précédent, deux nouveaux thèmes illustrant l'indicateur « préparation à l'Euro » ont été déduits des entretiens non directifs. Il s'agit de « **la réalité d'une préparation à l'arrivée de l'Euro** » et des « **moyens mis en œuvre pour se préparer à l'Euro** ». Quatre questions peuvent être élaborées pour illustrer ces thèmes.

**Thème « la réalité d'une préparation à l'arrivée de l'Euro »****Vous-même, vous étiez-vous préparé à l'arrivée de l'Euro ?**

- Oui .....1  
 Non .....2  
 Ne sait pas .....3

**Thème « les moyens mis en œuvre pour se préparer à l'Euro »****Comment vous êtes-vous préparé à l'Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
En regardant les émissions TV	1	2	3
En lisant des articles de journaux, revues	1	2	3
En apprenant à reconnaître les pièces et les billets	1	2	3
En apprenant les équivalences Franc-Euro	1	2	3
En faisant l'acquisition d'un convertisseur	1	2	3
En se procurant le kit Euro	1	2	3
Je n'ai rien fait	1	2	3

Le discours amenant à proposer ces questions est le suivant :

- « Je n'ai rien fait pour me préparer. Je n'ai pas eu le temps. Je suis pâtissier alors en décembre je suis débordé. » *Homme, 33 ans, pâtissier.*
- « On s'était informé dans les revues, dans les journaux, les magazines, même les féminins. » *Homme, 81 ans, retraité.*
- « De temps en temps, je me suis accordé 5 mn pour regarder la TV quand ils en parlaient et puis on a pris le kit aussi. » *Homme, 33 ans, pâtissier.*
- « Il y a eu des spots à la TV. Sinon, au niveau de l'entreprise, on n'était très sollicité par les salariés pour avoir des journées de formation pour l'utilisation professionnelle mais aussi personnelle de l'Euro. » *Femme, 34 ans, responsable formation.*

Deux autres questions illustrent le thème « les moyens mis en œuvre pour se préparer à l'Euro » :

**Selon vous, la phase de préparation a-t-elle été bien organisée ?**

- Oui ..... 1  
 Non ..... 2  
 Ne sait pas ..... 3

**Qui vous a le mieux aidé à vous préparer à l'Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Votre entreprise	1	2	3
Les grandes surfaces	1	2	3
Les petits commerçants	1	2	3
Les administrations	1	2	3
Les organismes de consommateurs	1	2	3
Les banques	1	2	3
Les médias (presse, TV)	1	2	3

Les discours qui amènent à proposer ces questions sont les suivants :

- « C'est quelque chose qui a été bien planifié. Il y a eu beaucoup d'information qui a été faite au niveau des industries, des agents économiques, des commerçants, des particuliers. Les entreprises et les administrations ont fait ce qu'il fallait pour prévoir le passage. Les gouvernements qui se sont succédés ont pris ce problème à cœur et ont su inciter les agents économiques à préparer ce passage. Les grandes surfaces se sont impliquées. » *Homme, 56 ans, ingénieur.*
- « C'est surtout dans les supermarchés qu'on en a beaucoup entendu parler. Il y avait partout des affiches, facilement 6 mois à l'avance. Ils donnaient les équivalences Euro-Franc. Ils donnaient des petites calechettes aussi. » *Femme, 34 ans, responsable formation.*

Le thème « **aide reçue pour la mise en place de l'Euro** » peut être illustré par la question :

**Qui vous a le mieux aidé lors du passage à l'Euro ?**

	Oui	Non	Ne sait pas
Votre entreprise	1	2	3
Les grandes surfaces	1	2	3
Les petits commerçants	1	2	3
Les administrations	1	2	3
Les organismes de consommateurs	1	2	3

Le premier item retenu provient du discours recueilli lors des entretiens non directifs. Afin, d'élargir la palette des réponses possibles, nous avons ajouté plusieurs autres acteurs économiques.

- « Je trouve que les supermarchés ont très bien joué. Ils nous faisaient effectivement vider tous les Francs pour rendre la monnaie en Euro. Ils prenaient même au-delà de la somme qu'on achetait. » *Femme, 34 ans, responsable formation*

Un autre thème illustrant « **la posture des consommateurs face au Franc** » y est apparu : le « **regret exprimé du Franc** » lors des entretiens non directifs. On peut l'illustrer par la question suivante :

**Diriez-vous que vous regrettez le Franc ?**

Oui .....	1
Non .....	2
Ne sait pas.....	3

- « Il y a beaucoup de gens qui pleurent le Franc. Si on faisait un référendum, je ne sais pas si l'Euro serait le premier. ». *Femme, 72 ans, retraitée.*

Les questions illustrant les thèmes constituant le questionnaire quantitatif peuvent se déduire des entretiens non directifs. Seule une question n'apparaît pas lors de l'analyse des entretiens non directifs. L'analyse de tous les entretiens (non directifs et semi-directifs) permet de mettre à jour un certain nombre de nouvelles questions et de nouveaux items, ne figurant pas dans le questionnaire quantitatif. Elles précisent les thèmes déjà abordés dans le questionnaire.

Globalement, lors de l'élaboration du questionnaire quantitatif, les hypothèses posées, les indicateurs et les thèmes retenus, les questions et les items élaborés permettent de couvrir le champ d'étude.

Toutefois, l'analyse des entretiens non directifs révèle un indicateur qui n'a pas été retenu pour élaborer le questionnaire. Cet indicateur, ayant déjà servi à élaborer les questionnaires des deux premières vagues de l'enquête quantitative, c'est volontairement qu'il n'a pas été intégré dans le questionnaire.

Deux thèmes, n'ayant pas servi à constituer le questionnaire quantitatif, sont apparus lors de l'analyse des entretiens non directifs. De plus, un certain nombre de questions et d'items, déduits des entretiens non directifs ne sont pas présents dans le questionnaire quantitatif. Ils révèlent une carence dans l'élaboration du questionnaire. Sans l'avoir décidé, certains aspects de l'étude n'ont pas été traités. Cependant, ces thèmes, ces questions ou ces items ne remettent pas en cause l'analyse générale menée à partir des résultats de l'enquête quantitative. Ils en précisent certains aspects déjà mesurés dans l'enquête. Si le questionnaire quantitatif ne couvre pas totalement le champ de l'étude, les omissions ne semblent pas fondamentales.

A l'inverse, plusieurs thèmes et questions présents dans le questionnaire quantitatif ne peuvent se déduire des entretiens. Ils font cependant partis du champ de l'étude. Les entretiens peuvent permettre de dégager des pistes nouvelles, ils ne remplacent pas la réflexion théorique. En fonction des hypothèses qu'il pose ou des objectifs de l'étude, le chercheur doit rester libre d'intégrer des thèmes ou des questions qui n'apparaissent pas dans les entretiens.

## **IV – DES ENTRETIENS QUALITATIFS APRES UNE ENQUETE QUANTITATIVE**

---

L'intérêt principal de recourir aux méthodes qualitatives est de disposer d'éléments permettant de comprendre les logiques qui sous-tendent les pratiques et les représentations. Réaliser des entretiens suite à une enquête quantitative doit permettre d'affiner l'analyse en apportant une meilleure compréhension de ces logiques.

L'objet de ce chapitre est d'étudier dans quelle mesure et pour quels types de variables, la réalisation d'entretiens suite à une étude quantitative améliore l'interprétation des données statistiques. Il s'agit notamment de vérifier s'il existe des risques d'erreur ou de contre sens à ne recourir qu'à une enquête quantitative. Il s'agit enfin de déterminer les avantages comparés des entretiens non directifs et semi-directifs en complément d'une enquête quantitative.

Pour répondre à ces interrogations, plusieurs conséquences du passage à l'Euro sur les comportements des Franciliens sont analysées à partir des données issues de l'enquête quantitative. Les résultats pour lesquels l'analyse est fondée sur des hypothèses non validées par l'enquête sont mis en avant. Une analyse des entretiens semi-directifs et non directifs est alors réalisée pour tenter de valider ou d'infirmer ces hypothèses.

## A - LE PASSAGE A L'EURO N'EST PAS UN EVENEMENT SYMBOLIQUE FORT

### 1 - La mise en place de l'Euro s'est bien passée

**L'enquête quantitative :** Trois mois après le passage effectif à l'Euro, 86% des Franciliens s'estiment désormais préparés à l'usage de la monnaie européenne. 90% pensent que l'usage quotidien des pièces et des billets en Euro se passe bien ou très bien.

**L'analyse :** Ce sentiment qui perdure est un peu un satisfecit général accordé par les consommateurs à l'ensemble des acteurs économiques et la preuve que ceux-ci (banques, commerçants, etc...) ont très correctement joué leur partition. Le succès technique du passage à l'Euro est indéniable.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés ont en effet le sentiment que le passage à l'Euro s'est bien passé. Certains expriment un certain soulagement, marquant ainsi, soit l'inquiétude que leur inspirait le changement de monnaie, soit la surprise de voir les Français abandonner si facilement le Franc.

« Ca s'est plutôt bien passé. Ce n'est jamais facile d'adopter une nouvelle monnaie. »  
*femme, 54 ans, femme au foyer*

« L'Euro, c'est facile dans la vie courante. Il n'y a pas eu de scénario catastrophe. »  
*homme, 38 ans, informaticien*

« Il n'y a pas eu de rejet de la part des gens malgré le problème d'inflation quand même. » *homme, 43 ans, comptable*

Deux interviewés abordent le rôle des acteurs économiques et institutionnels jugeant que ces derniers ont joué leur rôle, particulièrement lors de la phase de préparation à l'Euro, aidés en cela par les médias.

« Ca se passe très bien. C'est plutôt positif. Ca a été bien relayé par les médias. On a de l'aide avec le double affichage qui donne une idée des prix en Francs. » *Femme, 35 ans, mère au foyer*

« J'ai un bon sentiment face au passage à l'Euro. Ca a été bien préparé par la TV, une préparation douce mais sûre. » *Femme, 22 ans, étudiante.*

**Les entretiens non directifs :** Les personnes interviewées estiment que le passage à l'Euro s'est bien déroulé. Elles mettent en avant le rôle des acteurs économiques et institutionnels, en particulier celui des grandes surfaces, de la télévision, des entreprises et des administrations.

« Il y a eu des spots à la télévision, il y a eu pas mal de spots télé. Je n'ai pas tellement vu de campagnes d'affichage. Sinon au niveau de l'entreprise, ça s'est senti un peu partout parce qu'on était très sollicité par les salariés pour avoir des journées de formation pour leur utilisation personnelle et professionnelle. Ca s'est bien passé parce qu'il y a eu effectivement dans l'entreprise, des mesures d'information pour tout le monde. C'est surtout dans les supermarchés qu'on en a beaucoup entendu parler. Il y avait partout des affiches, facilement 6 mois à l'avance sur les nouveaux billets, sur les équivalences Francs-Euro. Ils ont beaucoup distribué de petites calculettes. Après dans le discours, il y a eu beaucoup de discours craintifs sur « attention le passage à l'Euro », un peu comme pour le passage de l'an 2000 pour l'informatique. Là c'était la même chanson et puis finalement ça s'est très bien passé. » *femme, 34 ans, ingénieur*

« C'est quelque chose qui a été certainement bien planifié, qui s'est bien passé puisqu'il n'y a eu aucun problème. Il y a eu beaucoup d'information qui ont été faites au niveau des industries, des agents économiques, des commerçants et des particuliers. Les entreprises et les administrations ont fait ce qu'il fallait pour prévoir le passage. On n'a constaté aucun problème. Ca a été un succès. » *homme, 56 ans, ingénieur*

« Les gouvernements qui se sont succédés ont pris ce problème à cœur ouvert et ont su inciter les agents économiques à préparer ce passage dans la vie de tous les jours. Les grandes surfaces se sont impliquées. Toutes les sociétés ont été invitées à revoir leur bulletin de paie, à revoir leur comptabilité. A ma connaissance ça s'est bien passé » *homme, 56 ans, ingénieur*

**Point méthodologique :** Les entretiens qualitatifs confirment l'hypothèse élaborée pour analyser les résultats de l'enquête quantitative. Les Franciliens ont bien le sentiment que le passage à l'Euro s'est déroulé dans de bonnes conditions.

Les entretiens permettent d'affiner l'analyse quantitative en précisant quels sont les acteurs économiques ayant œuvré au succès du passage à l'Euro ainsi que les actions qu'ils ont menées pour cela.

Les entretiens qualitatifs font également apparaître les postures qui se cachent derrière l'opinion positive des Franciliens sur le passage à la monnaie unique :

- La surprise devant la rapidité et la bonne volonté des Français à passer à la nouvelle monnaie
- Le soulagement face au fait que le passage à l'Euro n'a pas entraîné de grosses difficultés.
- L'enthousiasme face à cette mise en place bien préparée, bien organisée.

## **2 - Les billets ne posent pas de problème.**

**L'enquête quantitative :** 62% des habitants de la Région Parisienne estiment que les billets sont beaux. 86% pensent qu'« on s'y repère facilement » et autant d'interviewés trouvent qu'ils sont « pratiques à utiliser. »

**L'analyse :** Si le paiement en monnaie pose parfois problème, c'est principalement parce que les Franciliens éprouvent des difficultés avec les pièces. Par contre, les personnes interrogées jugent positivement les billets tant du point de vue esthétique que pratique.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés confirment leur bonne opinion des billets. Ils soulignent l'importance qu'ils accordent au fait qu'ils soient infalsifiables tout en regrettant la fragilité de certains billets. Quelques-uns, plus critiques, se demandent cependant à quoi servent les gros billets.

« Les billets sont sympas. Ils sont beaux, de toutes les couleurs. Ca va, il n'y a pas de confusion possible » *femme, 22 ans, étudiante*

« Les billets ne vont pas durer longtemps parce qu'ils s'abîment vite. Ils sont très beaux comme ça mais ils s'abîment vite. 4 mois après, ils se froissent plus vite, ils deviennent sales. Ils n'ont pas la texture qu'avaient nos billets de 50 ou 100F. Ceux là, ils dureraient des années et des années. Ils ont fait des tas de trucs pour qu'on ne puisse pas les falsifier mais ça va pas durer longtemps. Bientôt on ne verra plus si ce sont des vrais ou des faux. Quand ils seront vieux, on pourra les falsifier parce que tout va s'effacer à partir du moment où le billet est froissé. » *femme, 72 ans, retraitée*

« Ils ne sont pas beaux. On aurait dû garder le Franc. Ils ressemblent à des faux billets. Ils seront faciles à refaire. » *homme, 33 ans chauffeur*

« Les billets, il n'y a pas de problème. Il y a beaucoup de sécurité. Ils sont moins jolis que les pièces. Les 5 Euro ne tiennent pas le coup. Ils s'abîment vite comme le billet de 50F. » *homme, 43 ans, comptable*

« J'ai des problèmes avec le billet de 5 Euro. Il se déchire vite en plein milieu. Les autres ça va. Et puis pourquoi y a-t-il un gros billet de 200 Euro ? Il ne sera pas accepté facilement. » *homme, 25 ans, couvreur*

« J'ai une bonne opinion des billets. Mais j'ai un problème avec le 500 Euro. Avec 2 billets on a un SMIC. On peut se promener avec 10 billets on a 30 000F. On voit très peu ces billets. » *homme, 27 ans, informaticien*

**Les entretiens non directs :** Le thème des billets n'est pas spontanément abordé par les interviewés.

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs précisent les griefs des Franciliens contre les billets. Ils ne concernent pas des problèmes évoqués par les items du questionnaire quantitatif, à savoir, la commodité ou la beauté des billets. Les griefs portent sur des thèmes inexplorés dans l'enquête : la sécurité, la solidité et l'utilité. Les entretiens précisent quels sont les billets qui posent réellement problème et en déterminent les raisons.

### **3 - Les difficultés se cristallisent sur les pièces**

**L'enquête quantitative :** Les pièces semblent moins appréciées que leurs grands frères de papier. 46% des personnes interrogées ne les trouvent pas belles, seuls 47% estiment « qu'on s'y repère facilement » et 50% qu'elles sont « pratiques à utiliser ».

**L'analyse :** Le problème ne vient pas des pièces en elles-mêmes, hormis peut-être une certaine critique sur le côté pratique des pièces de 1, 2 et 5 centimes. La critique s'appuie surtout sur **l'usage accru des centimes**. En témoigne l'avis partagé que manifestent à cet égard nos concitoyens. 1/3 d'entre eux préféreraient un arrondi systématique permettant d'en supprimer l'usage.

**Les entretiens semi-directifs :** Les personnes interviewées regrettent le manque de praticité des pièces qui peut conduire à des confusions, notamment parmi des populations moins à l'aise avec l'Euro comme les personnes âgées. Les interviewés disent qu'ils ont du mal à faire la différence entre certaines pièces car ces dernières ont la même forme et qu'elles se salissent vite.

« Il y a un risque de confusion possible, notamment pour les personnes âgées. Les centimes s'abîment vite mais il ne faut pas les supprimer car ils ont une valeur importante. » *femme, 54 ans, femme au foyer*

« Les centimes sont trop petits comme des boutons. J'ai un problème de brillance avec les 50 centimes. On ne voit pas la différence entre les 50 centimes, les 20 centimes et 1 Euro. » *homme, 72 ans, retraité*

« J'ai du mal à reconnaître les 20 et les 50 centimes. Elles ont la même couleur, le même dessin. En plus, les centimes se salissent vite. Après c'est difficile de les reconnaître. » *homme, 43 ans, comptable*

« Les centimes posent problème. Ils s'oxydent rapidement. » *femme, 35 ans, mère au foyer*

Au-delà de la qualité des pièces, le retour à l'usage régulier des centimes semble poser problème aux Franciliens. Ayant perdu l'habitude de recourir aussi fréquemment aux centimes, ils estiment qu'il y a trop de pièces en Euro. Ils cherchent alors à se débarrasser des plus petites. Certains vont même jusqu'à évoquer leur suppression.

« Le passage à l'Euro, ça se passe mal à cause des centimes. Ils auraient dû les éliminer car ça nous embrouille. » *homme, chauffeur, 33 ans, chauffeur*

« Il y a trop de centimes. On a rarement l'appoint car on cherche à se débarrasser de ces pièces. » *homme, 43 ans, comptable*

« Il y a beaucoup de pièces. Ce n'est pas la forme qui pose problème. C'est la quantité. On a envie de s'en débarrasser. » *femme, 35 ans, mère au foyer*

« Il y a beaucoup de pièces, surtout les petites. Je les écoule vite car ça prend de la place. Ce n'est pas forcément pratique. Je n'ai jamais aimé les centimes en Francs. Avec l'Euro, il y a beaucoup de petites pièces. » *femme, 22 ans, étudiante*

**Les entretiens non directifs :** Les pièces posent problèmes. Certains ont du mal à s'y repérer. Ils estiment qu'il y a trop de pièces en Euro. Les interviewés montrent à cet égard une certaine incompréhension face au retour des centimes. De plus, ils estiment qu'ils se ressemblent trop et qu'ils se salissent.

« Le plus emmerdant, c'est que cette monnaie, elle est mal faite. Les centimes, les boutons. Quand vous allez chez le commerçant, il y a de la lumière. Les pièces elles

brillent. Les 50 centimes d'Euro, on les mélange avec les 1 Euro. Pourtant ce n'est pas la même couleur mais elles brillent tellement. Il n'y a pas de grande différence. On ne voit pas non plus les 20 centimes, les 5 centimes. Entre les 2 et les 5, il n'y a pas grande différence. Ce sont des boutons de chemise. C'est tellement petit. Rappelez-vous les 1 et 2 centimes troués. Elles n'étaient pas de la même couleur. Il y avait un trou donc c'était facile de les reconnaître. Mais là, ça devient noir. Regardez ça. Il y a peu de temps que c'est sorti. Dans un an c'est illisible. » *femme, 72 ans, retraitée*

« C'est vrai les pièces sont chiantes. Les centimes, je ne vois pas l'intérêt. Il y a trop de pièces. Moi, déjà je n'aime pas trop la monnaie. » *homme, 32 ans, ambulancier*

**Point méthodologique :** L'hypothèse selon laquelle le retour à l'usage des centimes est la principale source de difficultés par rapport aux pièces est confirmée par les entretiens.

Les entretiens non directifs montrent que c'est l'idée même de devoir réutiliser des centimes qui pose problème.

Les entretiens semi-directifs permettent de préciser les griefs des Franciliens contre les pièces.

#### **4 - Les reliquats de Francs**

**L'enquête quantitative :** Fin mars, 2/3 des Franciliens déclarent ne plus avoir de Francs. 1/3 en ont encore. La moitié d'entre eux souhaite les conserver alors que 23% envisagent d'aller les échanger à la banque.

**L'analyse :** Le pourcentage de Franciliens n'ayant pas gardé de Francs semble élevé. Ayant conservé de petits montants, ont-ils oublié de le mentionner à l'enquêteur ?

En ce qui concerne les personnes qui ont gardé des Francs, trois motivations peuvent l'expliquer. Il peut s'agir de collectionneurs, de nostalgiques ou de simples adeptes d'un travail de mémoire.

**Les entretiens semi-directifs :** Parmi les Franciliens ayant conservé des Francs, certaines personnes souhaitent que cette monnaie ne tombe pas dans l'oubli, un certain nombre marquant même une grande nostalgie. D'autres ont conservé des Francs à des fins de collection. Tous ont plutôt gardé un montant d'argent assez important leur permettant d'avoir une large palette des pièces et des billets. Ils ne pensent pas s'en séparer.

« Oui, à peu près 100 F. De vieilles pièces de 50 F, 5F et 10F. Elles sont dans une boîte. C'est pour les montrer à mon petit-fils, pour ne pas oublier. Je vais les garder en souvenir. » *homme, 33 ans, chauffeur*

« Oui, des pièces, sans nostalgie, pour les montrer aux enfants. Je les ai mises dans une boîte. Elles vont rester dedans. » *homme, 43 ans, comptable*

Les entretiens semi-directifs montrent également que certains Franciliens ont conservé très peu de Francs, souvent des centimes. Ils l'ont fait par **inadvertance**, parce qu'ils n'ont pas pu s'en débarrasser, sans volonté particulière de les conserver. Ils souhaiteraient d'ailleurs s'en séparer, en les rapportant à la banque si le montant est assez important ou, dans le cas contraire, en les donnant, à une organisation caritative, par exemple.

« Oui, (j'ai conservé des Francs), ceux qui restaient dans le porte-monnaie. 1 ou 2 Francs. Je n'ai pas conservé de billets. Je n'ai pas fait de fétichisme. » *femme, 54 ans, femme au foyer*

« Oui, des pièces de 20 centimes pour environ 30F, dans une boîte. Je vais les donner à La Poste » *homme, 35 ans, peintre*

« Oui, des centimes uniquement. Je n'ai pas pu les écouler. Je les ai mis au fond d'un tiroir. J'irai les mettre à La Poste ou les donner à une œuvre caritative. » *homme, 25 ans, couvreur*

La majorité des Franciliens n'a **volontairement pas conservé de Franc**.

« Non, je n'ai pas voulu en garder. Il n'y a que la petite monnaie qui me restait dans les poches. » *homme, 38 ans, informaticien*

« Non, à quoi cela aurait-il servi ? Je ne suis pas collectionneur. Je les ai dépensés et j'ai donné une pièce de 100 F à un ami qui est collectionneur. » *femme, 22 ans, étudiante*

« Non, je n'ai pas assez d'argent. Je ne suis pas nostalgique. » *homme, 28 ans, steward*

**Les entretiens non directifs** n'abordent jamais le thème de la conservation de pièces et billets en Francs.

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs confirment l'hypothèse élaborée dans l'enquête quantitative afin d'expliquer les motivations des Franciliens pour conserver des pièces et des billets en Franc.

Ils complètent cette analyse en montrant qu'un certain nombre de personnes ont simplement conservé des Francs parce qu'ils n'ont pas réussi à s'en débarrasser.

Les entretiens semi-directifs font apparaître les logiques qui sous-tendent ces comportements : D'un côté, la nostalgie, le désir de mémoire ou de collection entraînant la volonté de conserver une large palette de pièce et de billets en Francs, de l'autre, l'accident, l'inadvertance amenant le désir de se séparer des quelques pièces restantes.

### **5 - L'Euro : un atout économique**

**L'enquête quantitative :** D'un point de vue économique, la mise en place de l'Euro est bien perçue. 80% des Franciliens estiment que l'Euro est plutôt un atout pour les entreprises françaises et 72% partagent cet avis pour l'économie en général.

**Les entretiens non directifs :** Deux interviewés abordent spontanément les conséquences économiques de l'Euro, l'un, du point de vue général, à travers la suppression des frais de change et l'indexation du Franc au mark ; l'autre du point de vue des échanges commerciaux.

« Je ne pense pas que ça change d'une manière extraordinaire au point de vue économique parce qu'on sait que le Franc était très dépendant par rapport au Mark. Pour la collectivité, c'est de l'argent gagné parce que toutes ces commissions de change c'est des trucs qui ne correspondaient pas à grand chose. » *homme, 56 ans, ingénieur*

« L'Euro, pour les marchandises, ça nous donne de la force. » *femme, 72 ans, retraitée*

**Point méthodologique :** Les entretiens non directifs complètent les résultats quantitatifs en précisant dans quels domaines l'Euro sera un atout pour l'économie.

### **6 - L'intérêt de l'Euro est moins évident d'un point de vue personnel**

**L'enquête quantitative :** 62% des consommateurs estiment que l'Euro est un atout pour eux-mêmes et 58% pour les consommateurs.

**L'analyse :** On peut y voir la cassure entre les actifs qui espèrent que l'Euro sera un atout pour l'emploi, et ceux qui plus âgés n'espèrent rien de l'Euro sur ce plan.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés estiment que l'Euro est un atout pour ceux qui voyagent en dehors des frontières françaises. Ils ont des difficultés à envisager l'intérêt que représente la monnaie européenne pour leur vie quotidienne.

« L'Euro, ça donne la possibilité d'aller dans tous les pays européens sans changer la monnaie. » *homme, 33 ans, chauffeur*

« Ce n'est pas un handicap. C'est un avantage si on veut partir à l'étranger. C'est plus facile car on n'a plus besoin de changer. C'est moins cher. Il n'y a plus de frais de change. On ne se fait plus avoir par les prix des autres pays étrangers. » *homme, 25 ans, couvreur*

Certains interviewés estiment même que l'Euro est un handicap à cause de l'usage des centimes et de la perte de repère qu'il entraîne.

« C'est un peu un handicap car on ne sait pas exactement la valeur des choses. » *homme, 35 ans, peintre*

« C'est un handicap car les centimes compliquent. Il y en a trop. » *homme, 33 ans, chauffeur*

**Les entretiens non directifs :** Les interviewés estiment que l'Euro est un atout pour ceux qui voyagent en dehors des frontières françaises. Ils ont des difficultés à envisager l'intérêt que représente la monnaie européenne pour leur vie quotidienne en France.

« L'Euro, c'est bien pour ceux qui voyagent. C'est plus simple. » *homme, 32 ans, ambulancier*

« Si j'avais à me déplacer en Europe, ça serait certainement plus intéressant. C'est certainement intéressant de ne plus avoir à changer, par exemple, de l'argent, des F contre des liras ou des pesetas quand on va en Europe. » *homme, 56 ans, ingénieur*

**Point méthodologique :** L'hypothèse selon laquelle les actifs seraient plus nombreux à penser que l'Euro est un atout pour eux même parce qu'ils y verraient une arme économique capable de créer ou de préserver des emplois est infirmée. La cassure ne s'opère pas entre actifs et inactifs sur la question de l'emploi mais sur celle des voyages. Les entretiens mettent en avant que ceux qui voyagent souvent estiment que l'Euro comporte des

avantages contrairement à ceux qui restent à l'intérieur des frontières pour qui l'avantage de l'euro dans la vie quotidienne ne semble pas exister.

### **7 - L'Euro fait lentement bouger les esprits face à l'Europe**

**L'enquête quantitative :** Seuls 39% des Franciliens estiment se sentir plus européen avec le passage à l'Euro. 57% étant d'un avis contraire.

**L'analyse :** La mise en place de l'Euro n'est pas uniquement un changement technique de monnaie, c'est surtout une nouvelle étape dans l'édification d'une Europe de plus en plus intégrée. Parmi toutes les campagnes institutionnelles ou privées, peu insistent sur cette dimension politique et le 1<sup>er</sup> janvier n'a pas vu, en France, l'organisation de grandes cérémonies permettant de rappeler et de magnifier le fait qu'aujourd'hui plus de 300 millions d'européens paient dans la même monnaie. Cette discrétion explique sans doute le fait que les Franciliens ne se sentent pas plus européen après l'arrivée de l'Euro.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés estiment que le sentiment d'appartenir à une même communauté n'est pas d'ordre économique mais d'ordre culturel. Cependant, partager une même monnaie est indéniablement un facteur de rapprochement.

« Je n'ai pas l'occasion de voyager. On n'a pas une identité européenne parce qu'on a la même monnaie. » *femme, 35 ans, mère au foyer*

« Non, je ne me sens pas plus européen. On n'a pas la même culture. Je n'y crois pas. On ne pense pas pareil. » *homme, 72 ans, retraité*

« Je me suis toujours senti européen. La monnaie a quand même renforcé ce sentiment. » *homme, 43 ans, comptable*

« Peut-être qu'on se sent plus européen... Mais toujours avec une identité française. Toutefois, on a l'impression d'être plus unis. » *femme, 22 ans, étudiante*

« Oui, dommage que la Grande Bretagne ne s'y soit pas mise. On se sent dans une grande communauté, faisant partie d'un même pays. » *homme, 25 ans, couvreur*

**Les entretiens non directifs :** Un interviewé aborde spontanément le lien entre l'arrivée de l'Euro et le fait de se sentir plus européen en précisant que selon lui, il n'y en a pas. Il estime que le sentiment d'appartenir à une même communauté n'est pas d'ordre économique mais d'ordre culturel.

« Je ne me sens absolument pas plus européenne depuis l'arrivée de l'Euro. On n'a pas les mêmes cultures. On n'arrivera pas à penser tous pareil. » *femme, 72 ans, retraitée*

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs nuancent le constat selon lequel les Franciliens ne se sentent pas plus européens depuis l'arrivée de l'Euro. Partager une monnaie commune est une condition nécessaire de l'appartenance à une même entité mais ce n'est pas une condition suffisante : la culture domine.

L'hypothèse selon laquelle le déficit de communication serait à l'origine du fait que les Français ne se sentent pas plus européens depuis l'Euro n'est ni infirmée, ni confirmée puisque le thème n'est pas abordé dans les entretiens.

## **B – LES FRANCILIENS ONT ADOPTÉ DES COMPORTEMENTS DE VIGILANCE**

### **1 - Les consommateurs sont sereins vis à vis de l'Euro**

**L'enquête quantitative :** En mars, un peu plus d'un Francilien sur cinq (22%) ressent encore un sentiment d'inquiétude quand il paie en Euro, alors que plus d'un sur deux exprime de la curiosité, de l'amusement ou même de l'enthousiasme, le reste (27%) demeurant dans une attitude indifférente.

**L'analyse :** Cette attitude majoritairement sereine fait écho au sentiment largement partagé que la mise en place de l'Euro s'est bien passé. En ce qui concerne les personnes n'ayant pas répondu à la question, nous faisons l'hypothèse qu'ils expriment ainsi de l'indifférence, cet item n'étant pas proposé dans le questionnaire.

**Les entretiens semi-directifs :** Les Franciliens n'ont pas d'état d'âme face au paiement en Euro. Ce sentiment est renforcé par le fait qu'ils n'ont pas d'autre choix que de s'adapter à la nouvelle monnaie.

« Je ne ressens rien. Il faut toujours consommer. » *homme, 33 ans, chauffeur*

« C'est la même chose que pour le Franc. Cela ne change rien de payer en Euro. De toute façon il faut payer. » *femme, 22 ans, étudiante*

« Je n'ai pas d'état d'âme, pas de regrets du Franc. Tout refus de s'adapter n'est pas bon. » *femme, 54 ans, femme au foyer*

Cependant, ce sentiment d'indifférence face aux paiements en Euro ne s'exprime que si les interviewés se sentent à l'aise et sereins avec le maniement des pièces et des billets en Euro. Si tel n'est pas le cas, ils montrent de la vigilance voire de l'inquiétude.

« Je n'arrive pas à me mettre dedans. J'ai des problèmes à partir de 5 Euro. Ça commence à être cher et je n'ai pas l'habitude de ce que ça vaut. » *Homme, 72 ans, retraité*

« J'ai fait plus attention. Je trouvais que les billets ne faisaient pas naturel, un peu comme au monopoly. » *Homme, 38 ans, informaticien*

**Les entretiens non directifs :** Les interviewés expriment peu la posture adoptée face au paiement en Euro. S'ils le font, c'est pour exprimer leur vigilance.

« Déjà, 5 Euro, c'est cher. Alors je commence à me dire attention. » *femme, 72 ans, retraitée*

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs confirment l'hypothèse émise pour expliquer le fort taux de non-réponse à la question sur l'impression ressentie lors d'un paiement en Euro : il s'agit le plus souvent d'indifférence.

Les logiques qui sous-tendent l'impression ressentie lors d'un paiement en Euro apparaissent dans les entretiens. Si certains interviewés sont inquiets d'utiliser l'Euro, c'est parce qu'ils n'ont pas encore de repères, d'ordre de grandeur des prix dans la nouvelle monnaie. C'est également parce qu'ils ont peur de récupérer de faux billets.

## **2 - Intégrer de nouveaux repères risque de prendre plus de temps que prévu**

**L'enquête quantitative :** 40% des personnes interrogées ont le sentiment d'être moins riches qu'avant (57% estimant que l'Euro n'a pas d'effet sur leur revenu). 48% ont l'impression de dépenser plus, 13% de dépenser moins quand ils achètent un produit. Pourtant, 2/3 des Franciliens jugent avoir déjà un ordre d'idée des prix en Euro alors que 31% avouent n'en être pas encore là.

**L'analyse :** L'un des effets de la nouvelle monnaie a été de bousculer les repères des consommateurs. Trois mois après, ils ne les ont pas encore retrouvés. La difficulté la plus courante concerne l'ordre de grandeur des prix en Euros. On peut

raisonnablement penser que ce problème se pose surtout pour les achats exceptionnels ou engageant de gros montants.

**Les entretiens semi-directifs :** Après 3 mois, les Franciliens ont le sentiment d'avoir retrouvé ou d'être en train d'acquérir de nouveaux repères en Euro pour les dépenses quotidiennes. Pour les achats importants les ordres de grandeur n'existent pas encore.

« L'Euro a compliqué mes achats. Je n'ai pas de repères. 70 Euro, ça fait combien ? »  
*homme, 35 ans, peintre*

« J'ai un ordre d'idée du prix d'une bière dans un café. J'ai un ordre de prix des produits que j'achète. Pour les petites sommes ça va. Pour les grandes sommes, c'est plus dur. » *homme, 25 ans, couvreur*

« Oui, j'ai un ordre d'idée des prix en Euro sauf pour les grandes sommes. Mais c'est plus simple de continuer à parler en F avec les gens. C'est plus parlant. » *femme, 22 ans, étudiante*

**Les entretiens non directifs :** La perte de repères se pose surtout pour les montants importants. Pour les dépenses quotidiennes, l'ordre de grandeur est plus souvent acquis. Conséquence de ce manque de repères, les produits ont parfois semblé bon marché et certains ont trop dépensé.

« J'ai toujours du mal à imaginer la valeur des prix. Il faut que j'essaie de me retrouver en Francs pour le moment. » *homme 56 ans, ingénieur*

« Je me suis dis que c'était comme quand on part à l'étranger. Il faut se faire de nouveaux repères. Les nouveaux repères, je ne les ai même pas pour les produits courants. Enfin, sur la consultation du médecin, du pédiatre, la baby-sitter, c'est 6 Euro. Sur les gros achats c'est carrément l'enfer. On va déménager. On regarde à acheter un lave-vaisselle. Il faut acheter les produits pour savoir le prix. Avant, j'aurais été capable de le dire mais comme ça, si je dois dire combien c'est une baguette de pain en Euro, je n'en ai aucune idée. Le caddy, nous, on en avait pour 800 F. La semaine dernière, j'en avais pour 100Euro. Je ne sais pas. Je n'ai pas encore de points de repères là dessus. Pour ce qui revient quotidiennement, je n'ai pas encore une échelle de valeur en Euro. » *femme 34 ans, responsable formation*

« Quand je touche une certaine somme, je suis obligée de convertir en Franc pour me dire, bon, ça fait 3500 F, maintenant ça fait 503Euro. Ca je n'y arrive pas. Si je prends 100Euro au distributeur, ça va mais si je prends 500Euro à la banque... Ah ! Mais non,

c'est trop. Je n'arrive pas encore à me mettre dedans. Moi, je vous dis les premiers mois, j'ai dépensé un peu trop. Je me suis dit ce n'est pas cher. A partir de 5 Euro, je commence à me dire attention. Par contre quand j'achète de la viande par exemple. Il y a deux biftecks. C'est entre 4 et 5 Euro. Je sais ça. Je dis ça fait 2,5Euro pour un bifteck. J'ai pris l'habitude.. » *femme 72 ans, retraitée*

« Là, on a l'intention de changer de matelas. Vous voyez des pubs à 395 Euro. Bon, on prend un petit moment pour réfléchir si c'est cher ou pas cher. Parce qu'on sait qu'à 50Euro près ça fait une grande différence. On ne se rend pas encore trop compte, surtout pour un matelas que vous n'achetez pas tout le temps. Et en plus la somme est divisée par 6. Ça fait toujours alléchant 395. On a toujours le réflexe de se dire que non, ce n'est pas cher. Ça fait de sommes plus attractives. Pendant 1 ou 2 secondes, on a toujours le réflexe de se dire que non ce n'est pas cher. » *homme 33 ans, pâtissier*

« Je suis né dans le Franc. Je savais systématiquement avec 10 000F, 5 000F, 1 000F, ce qu'on pouvait acheter. Avec l'Euro, je ne suis pas entraîné. » *homme 32 ans, ambulancier*

**Point méthodologique :** Les entretiens confirment la perte de repères associée au changement de monnaie. Ils mettent exclusivement en avant l'absence d'un ordre de grandeur des montants en Euro, pointant ainsi l'importance pour les Franciliens de cette difficulté par rapport à d'autres pertes de repères comme l'impression d'être plus ou moins riche.

Les entretiens confirment l'hypothèse selon laquelle cette perte de repère est beaucoup plus courante pour les achats rares ou d'un montant élevé.

### **3 - Il faudra plus de temps que prévu pour s'adapter à l'Euro**

**L'enquête quantitative :** 30% des personnes interrogées estiment aujourd'hui s'être adaptées à l'Euro. 12% pensent que ce sera le cas dans un ou deux mois. Mais 39% prévoient qu'il leur faudra plus de 6 mois pour y parvenir. Pourtant, si 37% des personnes interrogées ont l'impression que le passage à l'Euro a compliqué leurs achats, seuls 11% estiment, trois mois après le 1<sup>er</sup> janvier, que cela les complique toujours et pour longtemps.

**L'analyse :** Tout porte à croire qu'hormis une minorité de Franciliens raisonnant en Euro comme Monsieur Jourdain pouvait faire de la prose, une partie importante de la population commence à déchanter sur ses capacités d'adaptation.

**Les entretiens semi-directifs :** Les Franciliens sont confiants dans leurs capacités à acquérir des repères en Euro. Ils estiment d'ailleurs commencer à les posséder pour tout ce qui est produits courants.

« On va prendre l'habitude. Les anciens se sont habitués au nouveau Franc. Nous, on s'habitue à l'Euro, même si c'est plus compliqué. Je commence à connaître la valeur. C'est plus facile à gérer qu'au début. Je connais déjà les prix des cigarettes parce que c'est fixe. Je sais ce que je peux acheter avec 20Euro ou avec 7,5Euro » *homme, 33 ans, chauffeur.*

« On va s'habituer. Il faudra bien car c'est la monnaie unique. Ca va mieux qu'au début. On prend l'habitude de convertir. On connaît un peu plus les prix des choses. » *homme, 35 ans, peintre*

**Les entretiens non directifs :** Les Franciliens sont en train d'acquérir un ordre de grandeur des montants en Euro. Ils sont optimistes sur ce point.

« Je n'ai pas encore une échelle de valeur en Euro. Ca s'est amélioré depuis janvier, quand même. Je me dis que ça va venir d'ici la fin de l'année. » *femme 34 ans, responsable formation*

« Il va falloir plus d'un an pour qu'on ne pense plus qu'en Euro. Parce qu'on a pensé en Francs pendant des années. Surtout moi, j'ai pensé en anciens Francs. Pour les choses chères, je transformais en anciens Francs pour avoir une idée précise. » *femme 34 ans, responsable formation*

**Point méthodologique :** L'hypothèse selon laquelle les Franciliens déchanteraient sur leurs capacités d'adaptation n'est pas vérifiée dans les entretiens. En effet, le discours est optimiste mais les délais envisagés pour s'adapter à l'Euro sont suffisamment longs pour relativiser cet optimisme.

#### **4 - Les comportements de vigilance sont assez faibles**

**L'enquête quantitative :** 36% des Franciliens vérifient plus les prix depuis le premier janvier. 37% font plus attention lors du rendu de monnaie alors que ceux épluchant plus finement leurs relevés de comptes bancaires représentent 25% des personnes interrogées.

Par contre, la proportion des consommateurs achetant plus de produits de marques connues (3%), recherchant plus souvent les prix les plus bas (17%) ou évitant plus souvent d'acheter des produits inconnus (11%) est faible.

**L'analyse :** La perte de repères a entraîné le développement de quelques comportements vigilants (vérification du rendu de monnaie et des comptes bancaires) mais n'a pas entraîné l'apparition de comportements de consommation frileux.

**Les entretiens semi-directifs :** Trompés par la petitesse apparente des prix, des consommateurs ont dépensé plus que leur budget ne le leur permettait. En réaction, ils ont adopté des comportements vigilants. Beaucoup ont vérifié les prix. Certains ont renoncé à des achats (le superflu, les produits de marque), d'autres ont basculé vers des produits 1<sup>er</sup> prix. Quelques-uns ont privilégié les circuits de distribution qui leur semblaient moins chers.

« J'ai eu de problèmes de compte. J'ai trop dépensé. Puis, j'ai commencé à faire attention. Je regarde le ticket de caisse maintenant. Je vérifie chez moi avec la calculette. Je n'achète plus certains produits. Je remplace les produits de marque par des produits blancs. Comme je suis trop concentré sur les prix, comme je fais très attention au prix, j'oublie d'acheter certains produits. Comme j'avais trop dépensé, je n'ai plus acheté que des choses utiles. Maintenant, je n'ai pas de problème pour les petites sommes. J'ai plus de problèmes pour les grosses car je dois passer de l'Euro au F et à l'ancien F. » *homme, 72 ans, retraité*

« J'ai l'impression de ne jamais avoir d'argent. J'ai donc ralenti mes dépenses. On calcule davantage donc on achète moins. On convertit aussi pour ne pas se faire avoir. C'est obligatoire parce que je manque de repères en Euro. Par rapport aux commerçants. Je ne vais pas dans les petites boutiques. J'ai davantage confiance dans les supermarchés. Je fais les courses moins rapidement car je calcule davantage. » *homme, 33 ans, chauffeur*

« L'Euro a compliqué mes achats. Je n'ai pas de repères. 70 Euro, ça fait combien. On essaie d'acheter des produits à un prix moins élevé. On convertit pour gérer le budget.

On calcule de tête en magasin. Les achats sont moins rapides car on regarde plus les prix qu'avant. » *homme, 35 ans, peintre*

« Au départ, j'étais plus vigilant. Maintenant, je ferai plus attention pour les gros achats. Je calcule la première fois que j'achète un produit mais plus la seconde.. » *homme, 43 ans, comptable*

**Les entretiens non directs :** Les interviewés n'abordent quasiment pas ces aspects de vigilance. Un seul parle de temps pris pour réfléchir.

« Là, on a l'intention de changer de matelas. Vous voyez des pubs à 395 Euro. Bon, on prend un petit moment pour réfléchir si c'est cher ou pas cher. Parce qu'on sait qu'à 50Euro près ça fait une grande différence. » *homme 33 ans, pâtissier*

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs soulignent les logiques qui amènent à développer des comportements de vigilance. Ils précisent la palette des actions mises en œuvre.

### **5 - L'Euro entaché de l'accusation de favoriser des hausses de prix**

**L'enquête quantitative :** 90% des Franciliens estiment que les prix ont augmenté, 1/3 ont même le sentiment que ces augmentations sont fortes. 36% des personnes interrogées craignent de nouvelles hausses de prix pour les mois à venir, en particulier avec la fin de la période de gel des prix au 1<sup>er</sup> avril.

**L'analyse :** Les Franciliens sont très nombreux à estimer que l'Euro a été cause d'inflation. Or, à en croire l'INSEE, l'indice des prix n'a semble-t-il pas fait de bon exceptionnel. Mais quelques réajustements sensibles<sup>27</sup>, bien que pesant peu sur le porte-monnaie, ont fortement, et semble-t-il durablement, marqué les esprits.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés ont tous ressenti une importante hausse des prix, suite à la mise en place de l'Euro. Ils estiment qu'elle a surtout touché les produits de première nécessité, les produits de consommation courante. Elle a été le fait des petits commerçants. Ces hausses ne se justifient pas par le changement technique d'une monnaie

---

<sup>27</sup> En janvier, la DGCCRF notait une augmentation de 5% sur les locations vidéo, +2% sur les débits de boisson, +1% sur l'hôtellerie, la restauration, le nettoyage à sec... En mars, certains produits (huile tournesol, linge de lit) connaissaient des hausses de plus de 1% en hypermarché, mais globalement rare étaient les dérapages. Fin janvier et fin février, l'indice des prix de l'INSEE montrait une augmentation sur le mois de +0,2%.

à une autre. Ils estiment que les commerçants ont profité de la situation. Beaucoup pensent que les prix vont continuer de croître durant l'été.

« Certains produits ont un peu augmenté : le loyer, les produits de consommation courante. Mais ça va se stabiliser car les hausses ont déjà eu lieu au début. » *homme, 33 ans, chauffeur*

« L'augmentation est apparue d'un seul coup. Ça a eu beaucoup d'impact. Ça a touché tous les produits. Et ça va encore augmenter car ça rapporte beaucoup d'argent. » *homme, 35 ans, peintre*

« Oui, l'Euro a eu un grand impact sur les prix notamment sur les marchés des produits frais. Il y a eu une envolée des prix. Les services aussi (coiffeurs, pressing). Comment peut-on justifier des hausses de prix à cause du coût du passage d'une monnaie à l'autre ? J'espère que ces hausses ne vont pas continuer. Il n'y a pas de raison de la faire. » *femme, 54 ans, femme au foyer*

« Oui, l'Euro a eu un impact sur les prix, 10% environ. Sur les produits de première nécessité (fruits, baguette, lait, café). Ce n'est pas en GMS que ça a augmenté mais chez les commerçants. Et ça va continuer à augmenter au 1<sup>er</sup> juillet et pendant les vacances. » *homme, 43 ans, comptable*

« Je vérifie les prix pour vérifier s'il n'y a pas eu de hausses avec le passage à l'Euro. » *femme, 22 ans, étudiante*

« Oui, les prix ont augmenté de 20 à 30Euro sur un caddy. Le lavage voiture aussi avant c'était 10F maintenant c'est 2 Euro. Le boulanger, le café à la machine aussi, les hyper pas trop. Ce n'est pas normal. Ils ont profité de la situation alors que les salaires n'ont pas changé. J'avais prévu le coup et j'avais demandé une hausse de salaire avant l'arrivée de l'Euro. En plus, je regarde les prix. Au début je ne surveillais pas mais les commerçants en ont profité pour faire des arrondis en leur faveur. » *homme, 25 ans, couvreur*

« Je pense que tout le monde a ressenti l'augmentation. Elle était importante. Les restaurants, les produits bio, les produits laitiers, les produits pour enfants, le médecin ont augmenté par exemple. Je ne vais plus au manège de Rosny. Ma fille voulait y aller. J'ai regardé le prix et j'ai vu 2Euro alors qu'avant c'était 10F. J'ai dit à ma fille, c'est trop cher et elle a bien compris. Le passage à l'Euro n'était pas une raison

suffisante. Ca va encore augmenter pendant les vacances au moment où les gens pensent à autre chose. » *femme, 35 ans, mère au foyer*

**Les entretiens non directifs :** A l'exception d'un interviewé le thème de la hausse des prix n'est pas abordé.

« Maintenant, effectivement, il y a eu les arrondis. Au début les prix étaient avec des centimes, genre 5,84 Euro. Maintenant, on passe aux arrondis. Les prix, effectivement ont augmenté. Maintenant, il y a eu une augmentation qu'il n'y avait pas eu au début sauf chez les petits commerçants. » *femme, 57 ans, cadre financier*

**Point méthodologique :** Les entretiens semi-directifs précisent sur quels types de produits sont apparues les hausses de prix.

Ils donnent des indications sur les comportements adoptés par les consommateurs : vigilance, vérification des prix et restriction de consommation. Ils donnent leur sentiment sur l'aspect justifié de ces hausses.

## **6 - Peu de désagréments subis à cause de l'Euro**

48% des consommateurs ont eu à subir des files d'attentes plus longues que d'habitude et 35% ont relevé des erreurs dans le rendu de monnaie. Les autres problèmes sont soulevés par une petite partie de la population. 20% ont rencontré des agents bancaires et 17% des commerçants incompétents ou mal aimables. 19% des habitants de la région parisienne ont dû renoncer à un achat.

**L'analyse :** En dehors des hausses de prix, aucun signe tangible de mécontentement n'est apparu. Les petites difficultés rencontrées par les consommateurs n'entraînent pas de leur part de critiques particulières. Les Franciliens les considèrent comme un mal inéluctable.

**Les entretiens semi-directifs :** Ils abordent peu ces problèmes. Les thèmes apparaissant concernent l'usage des centimes, la perte d'un ordre de grandeur, la difficulté à reconnaître les pièces, la hausse des prix, mais jamais un des thèmes abordés dans le questionnaire quantitatif.

**Les entretiens non directifs :** Ils abordent peu ces problèmes. Un interviewé parle spontanément des problèmes lors du rendu de monnaie. C'est pour relativiser cet inconvénient.

« Peut-être que je me suis fait avoir en rendant la monnaie avec les pièces. Peut-être au début, c'est possible mais comme je n'ai jamais payé de gros trucs en liquide, ça ne doit pas aller très loin. Mais c'est possible. » *femme, 57 ans, cadre financier*

**Point méthodologique :** Si ces difficultés ne sont pas abordées par les consommateurs, lors des entretiens qualitatifs, c'est qu'elles n'ont pas été fortement ressenties.

## C - MAINTENIR DES REPERES EN FRANCS

### *Les consommateurs cherchent à retrouver des repères*

**L'enquête quantitative :** En mars, 75% des personnes interrogées disposent d'un convertisseur Euro - Franc. 34% déclarent « souvent l'utiliser » contre 55% qui n'y recourent que « parfois » ou « rarement ». 43% des Franciliens jugent la calculette Euro « pratique pour apprendre à raisonner en Euro » alors que 35% déclarent ne pas « en avoir besoin car ils sont à l'aise pour raisonner en Euro » et que 18% n'en « ont pas besoin car ils ne regardent pas les prix ».

Au final, deux personnes sur trois disent faire la conversion lorsqu'elles effectuent un achat. Seuls 17% déclarent raisonner directement en Euro. Pour 20% des Franciliens, faire ou ne pas faire la conversion dépend du type d'achat.

L'ensemble de ces sentiments ou attitudes laisse également présager de beaux jours au double affichage. D'ailleurs 90% des consommateurs disent le regarder. La part des personnes souhaitant qu'il soit maintenu au moins jusqu'en décembre 2002 est de 58%.

**L'analyse :** Dès lors qu'ils n'ont pas encore de repères en Euro, les Franciliens adoptent des comportements qui tendent à maintenir les repères qu'ils avaient en Francs. Ils convertissent les prix et regardent le double affichage.

**Les entretiens semi-directifs :** Les interviewés convertissent de moins en moins souvent et uniquement dans le cadre d'achats exceptionnels ou conséquents. Par contre, ils regardent le double affichage car cela les rassure. Ils souhaitent qu'il soit conservé encore assez longtemps, le temps d'acquérir des repères.

« Pour les gros achats, je convertis. Mais je me mets à penser en Euro. Je n'aime pas la conversion. Ca me distrait. Je me perds entre les F, nouveaux et anciens. Le double affichage, c'est pareil je l'utilise pour les trucs chers. Il faut qu'il reste 1 an encore au moins. » *homme, 32 ans, ambulancier.*

« J'ai maintenant un ordre d'idée des prix en Euro pour les produits courants. Sinon, j'ai besoin de la calculette. Mais je préfère plutôt faire la comparaison des prix entre les produits. Je regarde également le double affichage. C'est une bonne idée même si c'est fastidieux pour les commerçants. Cela permet de se rassurer. Il devrait rester un an environ pour nous laisser le temps de nous y faire. » *femme, 54 ans, femme au foyer*

« Avec le portable, je fais la conversion sur tous les produits pour avoir un repère. » *homme, 33 ans, chauffeur*

**Les entretiens non directifs :** Les Franciliens qui convertissent souhaitent, lors des premiers achats, retrouver des repères en Francs pour vérifier les prix. Si le résultat de la conversion est conforme à leurs attentes, et dans le cadre de montants revenant régulièrement (salaires, achats quotidiens, hebdomadaires), ils arrêtent de convertir. Les Franciliens avouent d'ailleurs convertir de moins en moins souvent et désormais uniquement dans le cadre d'achats exceptionnels ou conséquents.

« J'ai un convertisseur en F que j'ai eu par la banque. J'appuie sur l'Euro, il me donne le montant en F. Je vois ce que je dépense. Il y a un mois, j'utilisais souvent. Maintenant, je commence à ne plus m'en servir. C'est rare, à part pour les grandes dépenses. » *homme, 32 ans, ambulancier.*

« Dès qu'on fait un achat, surtout que nous, on vient d'acheter la maison fin février. On a acheté beaucoup de choses qui n'étaient pas habituelles pour nous. Ce sont des achats plus conséquents. On essaie de se faire une petite conversion pour voir ce que ça représente. Sinon, on a des convertisseurs. On ne s'en sert quasiment pas. Je m'en suis servi au moment de ma première paye en Euro. Je voulais que ce soit très précis au F près. » *homme, 33 ans, pâtissier.*

**Point méthodologique :** Les entretiens complètent et nuancent l'analyse des données quantitatives. En précisant dans quelles occasions et à quelle fréquence la conversion est réalisée, les entretiens montrent que le recours à la conversion est en régression.

Les entretiens mettent en lumière les logiques qui sous-tendent le recours au double affichage ou la conversion des prix en Francs. Dans le cas d'achats nouveaux ou d'achats conséquents, les consommateurs cherchent à retrouver des repères en Francs. Pour cela, ils convertissent et ont recours au double affichage. Mais ils le font de moins en moins et presque plus pour les achats courants. Ils souhaitent que soit conservé le double affichage encore assez longtemps pour pouvoir s'y référer si besoin est.

En guise de conclusion, les entretiens qualitatifs peuvent être un bon complément à une enquête quantitative.

- Ils permettent de vérifier les hypothèses émises pour analyser les données quantitatives. Ils évitent ainsi d'éventuels contresens, des erreurs d'interprétation comme cela est apparu à deux reprises dans l'analyse des résultats quantitatifs.
- Ils précisent souvent les résultats obtenus par questionnaire. Ils élargissent ainsi le champ de l'étude en amenant des compléments d'information sur certains indicateurs ou thèmes traités.
- Les entretiens apportent surtout un éclairage sur les logiques qui sous-tendent les opinions et les comportements des consommateurs. L'analyse des résultats quantitatifs se voit ainsi avantageusement complétée.

En complément d'une enquête quantitative, les entretiens semi-directifs semblent plus adaptés. En effet, ils permettent au chercheur de choisir les thèmes sur lesquels il souhaite un complément d'information, d'orienter l'entretien vers les hypothèses qu'il souhaite vérifier. Les entretiens non directifs laissent trop de liberté aux interviewés.

---

## CONCLUSION

---

L'objet de ce cahier de recherche consistait à comparer les apports respectifs des méthodes quantitatives et qualitatives sur le thème des opinions et des comportements des Franciliens face à la mise en place de la nouvelle monnaie. Trois objectifs étaient poursuivis :

### **Etudier la cohérence des résultats quelle que soit la méthode de recueil d'information**

Les réponses obtenues par questionnaire quantitatif et entretien semi-directif sont cohérentes. Le choix en faveur d'une ou de l'autre méthode peut donc être effectué sans inquiétude sur ce point.

Toutefois, les méthodes quantitatives et qualitatives ne sont pas interchangeables car les informations qui en ressortent ne sont pas de même nature. Chaque méthode doit être utilisée en fonction des objectifs de l'étude : définir les caractéristiques d'une population et étudier les déterminants sociaux des pratiques et des représentations pour l'enquête quantitative ; rechercher les logiques qui sous-tendent les pratiques et les représentations pour les entretiens qualitatifs.

### **Vérifier si le champ de l'étude a bien été couvert par l'enquête quantitative**

Globalement, l'enquête quantitative couvre le champ d'étude. Les hypothèses posées, les indicateurs et les thèmes retenus, les questions et les items élaborés pour construire le questionnaire se déduisent des entretiens non directifs.

Toutefois, deux thèmes sont apparus lors de l'analyse des entretiens non directifs alors qu'ils ne sont pas présents dans le questionnaire. De même, quelques questions et plusieurs items, déduits des entretiens non directifs n'apparaissent pas dans le questionnaire. Le champ d'étude n'est donc pas complètement couvert par l'enquête quantitative puisque certains aspects de l'étude n'ont pas été traités. Cependant, ces thèmes, ces questions ou ces items n'abordent pas des aspects essentiels de la problématique. Il s'agit de thèmes ou de questions précisant un aspect déjà présent dans le questionnaire.

A l'inverse, les entretiens non directifs n'abordent pas systématiquement tous les thèmes ou toutes les questions apparaissant dans le questionnaire quantitatif. Plusieurs thèmes et questions ne peuvent se déduire des entretiens. Considérés comme secondaires par les interviewés, ils n'apparaissent pas dans leur discours. Ils font cependant partis du champ de l'étude. C'est le rôle du chercheur de décider, en fonction de ses hypothèses ou des objectifs de l'étude, d'intégrer des thèmes, des questions qui n'apparaissent pas dans les entretiens. Les entretiens permettent de ne pas oublier de thèmes essentiels mais se limiter aux seuls résultats des entretiens non directifs pour élaborer le questionnaire quantitatif serait une erreur. La phase de réflexion théorique est tout aussi importante.

### **Le recours aux entretiens à la suite d'une étude quantitative.**

Des entretiens qualitatifs peuvent avantageusement compléter une enquête quantitative. Ils permettent de confirmer ou d'infirmer les hypothèses émises pour analyser les données quantitatives. Ils sont un outil pertinent pour comprendre les logiques qui sous-tendent les opinions et les comportements des interviewés. Les entretiens qualitatifs amènent également un certain nombre d'informations complémentaires faisant apparaître de nouveaux thèmes, de nouvelles questions permettant de mieux couvrir le champ de l'étude.

En complément d'une enquête quantitative, les entretiens semi-directifs semblent plus adaptés. En effet, ils permettent au chercheur de choisir les thèmes sur lesquels il souhaite un complément d'information, d'orienter l'entretien vers les hypothèses qu'il souhaite vérifier. Les entretiens non directifs laissent trop de liberté aux interviewés.

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

- [1.] ARON R., (1967).- *Les étapes de la pensée sociologique*, Gallimard.
- [2.] BARDIN L., (1977).- *L'analyse de contenu*, Presses Universitaires de France (PUF).
- [3.] BENOIT A.-M., SALOMON A.-C., (1999).- " Les enquêtes d'opinion: Comment anticiper les attentes des citoyens ", *La lettre du cadre territorial – Dossier d'experts*, n°306, décembre.
- [4.] BLANCHET A., GOTMAN A., (1992).- *L'enquête et ses méthodes: L'entretien*, Nathan Université.
- [5.] BOURDIEU P., (1979).- *La distinction*, Minuit.
- [6.] BOURDIEU P., (sous la direction de) (1993).- *La misère du monde*, Seuil.
- [7.] CHAMPAGNE P., (1998).- *La sociologie*, Les Essentiels Milan.
- [8.] CHAMPAGNE P. LENOIR R., MERLLIE D., PINTO L., (1989).- *Initiation à la pratique sociologique*, Dunod.
- [9.] CHAUCHAT H., (1985).- *L'enquête en psycho-sociologie*, Presses Universitaires de France (PUF).
- [10.] DEMAZIERE D., DUBAR C., (1997).- *Analyser les entretiens biographiques- L'exemple des récits*, Nathan.
- [11.] DESABIE J., (1966).- *Théorie et pratique des sondages*, Dunod.
- [12.] DESROSIERES A., (1982).- *Réflexion sur la portée sociologique des diverses phases du travail statistique*, communication présentée à la journée d'études « Sociologie et statistique », Société française de sociologie, INSEE, octobre.
- [13.] D'UNRUG M.-C., (1974).- *Analyse de contenu et acte de parole*, Editions Universitaires.
- [14.] N. FAUCONNIER, F. LEHUEDE, J.P. LOISEL - "La consommation en 2002 : Quelles modifications des comportements après le ralentissement économique, les attentats du 11 septembre et l'arrivée de l'Euro ? ", CRÉDOC, Cahier de Recherche N° 170, avril 2002 .

- 
- [15.] GIAMI A., KORPES J.-L., LAVIGNE C., SCELLES R., (1995).- " Un exemple d'articulation de méthodes d'analyse qualitatives et quantitatives sur des entretiens semi-directifs : les représentations du handicap ", *Bulletin de méthodologie sociologiques*, n°47, juin.
- [16.] GHIGLIONE R., BLANCHET A., (1991).- *Analyse de contenu et contenus d'analyses*, Dunod.
- [17.] GHIGLIONE R., MATALON B., (1991).- *Les enquêtes sociologiques: Théories et pratiques*, Armand Colin.
- [18.] HAMEL J., (1996).- " Sur le tournant méthodologique de Pierre Bourdieu et le développement de la méthode qualitative en sociologie ", *Bulletin de méthodologie sociologiques*, n°52, septembre.
- [19.] HALFPENNY P., (1997).- " The relation between Quantitative and Qualitative Social Research ", *Bulletin de méthodologie sociologiques*, n°57, décembre.
- [20.] HYMAN H., (1954).- *Interviewing in social research*, University of Chicago Press.
- [21.] KAUFMANN J.-C., MESSU M., POQUET G., YONKE M., (1990).- " L'analyse de contenu: premiers éléments de réflexion ", *Cahier de Recherche CRÉDOC*, n°6, décembre.
- [22.] MARPSAT M., (1999).- " Les apports réciproques des méthodes quantitatives et qualitatives: le cas particulier des enquêtes sur les personnes sans domicile ", *Dossiers et recherches*, n°79, INED, août.
- [23.] SAPIR E., (1967).- *Anthropologie, 1. Culture et personnalité*, Les Editions de Minuit.
- [24.] SYNGLY DE F., (1992).- *L'enquête et ses méthodes: Le questionnaire*, Nathan Université.
- [25.] THOMPSON P., (1980).- " Récits de vie et changement social ", *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol. LXIX.
- [26.] VALETTE-FLORENCE P., (1994).- *Les styles de vie*, collection Connaître et pratiquer la gestion, Nathan.

**Annexe :**  
**Grilles d'analyse de la cohérence des résultats**

<b>N°14, femme, 22 ans, étudiante</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en oeuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	On a bien été préparé.
Ressenti lors du paiement en euro	Curiosité, Ne se prononce pas	Normal, Ca ne change rien de payer dans une monnaie ou une autre.
Euro, Plus européen	NON	Peut-être mais on a toujours une identité française.
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	NSP	NSP. Cela n'a pas changé grand chose.
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pas Pratique conserver les centimes	Pas pratique car trop de petites pièces Les centimes sont nécessaires pour éviter les hausses de prix.
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	Beau  Pratique, no confusion
Avez-vous conservé des Francs ?	NON	NON
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Cela n'a jamais compliqué ses achats.	NON
Restriction des dépenses	Consommer autant que d'habitude	Non, mes dépenses sont restes les mêmes.
Renoncer à des achats	NON	NON
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Autant que d'habitude	OU, je regarde les prix alors qu'avant non.
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui fait la conversion	Sur les grosses sommes, oui. Sur les petites, non. J'ai maintenant un ordre de grandeur.
Si OUI Comment Usage calculette	OUI, rarement	NON, je multiplie par 7
Si OUI Comment Montant global courses, produit par produit	Convertir montant global	
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	NON	NON
ampleur	stable	Les prix sont restés pareils.
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	Je ne pense pas
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour des achats courants	OUI	OUI Sauf pour les grandes sommes. Mais, c'est beaucoup plus simple de parler en Franc avec les amis, c'est plus parlant.
Recours au double affichage	OUI	OUI, c'est pratique. Heureusement qu'ils l'ont laissé.
Combien de temps doit-il rester ?	Jusqu'à la fin de l'année	Rester jusqu'à fin de l'année

<b>N°18, homme, 27 ans, informaticien</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	Se passe bien
Ressenti lors du paiement en euro	Enthousiasme, amusement	RIEN, je paye.
Euro, Plus européen	NON	Oui Car d'autres pays payent avec la même monnaie, on va pouvoir aller acheter dans d'autres pays sans se soucier de la conversion
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	Atout	Handicap pour les problèmes de conversion. Je n'ai pas vu encore les côtés positifs. Avantage quand part à l'étranger
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pratique conserver centimes	jolies repérable faciles à utiliser petites pièces s'oxydent facilement
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	Bien  Facile à utiliser
Avez-vous conservé des Francs ?	NON	OUI
Que comptez vous en faire ?	NSP	Les garder pour les petits enfants
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Cela n'a jamais compliqué ses achats	Un peu car, on passait plus de temps à la caisse. On avait plus d'effort à faire pour les courses.
Restriction des dépenses	Consommer autant que d'habitude	NON car on achète toujours ce dont on a besoin
Renoncer à des achats	NON	NON
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Autant que d'habitude	OUI, je regarde plus les prix alors qu'avant non
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui, il fait la conversion	Je convertis pour chercher le montant en Franc
Si OUI Comment Usage calculette	OUI parfois	
Si OUI Comment Montant global courses, produit par produit	Convertir montant global	Montant global des courses
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	Un peu	+ 10%
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	NON, car ça a déjà augmenté avant.
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour les achats courants	OUI	OUI pour les achats courants
Recours au double affichage	OUI	OUI
Combien de temps doit-il rester ?	Jusqu'en juin	Rester jusqu'à fin de l'année

<b>N°43, homme, 25 ans, couvreur</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Très bien	J'avais tout fini mes Francs dès le 1 <sup>er</sup> jour pour être au clair et puis j'ai l'habitude du dinar.
Ressenti lors du paiement en euro	Amusement, enthousiasme	Ca donne envie de dépenser car ce sont de petits chiffres mais malgré ça, on fait pas trop attention.
Euro, Plus européen	Oui	Oui
Euro, atout, handicap/vie quotidienne	Atout	Atout Si on veut aller à l'étranger.
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pratique Arrondir les centimes	Repère facile Pratique Les centimes rouillent très vite. On peut rien acheter avec.
Opinion sur les billets	Beau Repère facile Pratique	Repère facile Le Billet de 5€ n'est pas pratique. Il se déchire facilement.
Avez-vous conservé des Francs ?	OUI	OUI, des centimes pour 2 ou 3 F.
Qu'allez vous en faire/Que comptez vous en faire ?	NSP	Je les donnerais à un œuvre caritative
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Cela n'a jamais compliqué ses achats.	NON, c'est aussi simple.
Restriction des dépenses	Consommer autant que d'habitude	Non, ça n'a pas changé.
Renoncer à des achats	NON	NON
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Autant que d'habitude	OUI, je regarde les prix car ils ont beaucoup augmenté
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Ca dépend.	Pour les petites sommes non, d'autant plus qu'il y a la conversion e Franc.
Si OUI Comment Montant global courses, produit par produit		Ni le montant global ni par produit.
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	Un peu augmenté	Beaucoup (lavage voiture, bar, distributeur café, boulangers)
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NSP	Non, ils n'ont pas intérêt sinon je réduis ma consommation.
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour vos achats courants ?	OUI	OUI, une échelle pour les produits courants.
Recours au double affichage	OUI	OUI, mais ce n'est pas une bonne idée car on ne fait pas l'effort de regarder le prix en €.
Combien de temps doit-il rester ?	Il faut l'arrêter tout de suite	Il aurait du se terminer en février.

<b>N°58, homme, 28 ans, steward</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	Positif
Ressenti lors du paiement en euro	Amusement, enthousiasme	Rien, j'ai l'impression de dépenser plus.
Euro, Plus européen	OUI	OUI
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	Atout	Atout
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pas Pratique conserver les centimes	Pas pratique car difficile de les distinguer
Opinion sur les billets	Pas Beau Repère facile pratique	Joli Pratique, chiffres en gros
Avez-vous conservé des Francs ?	NON	NON
Que comptez vous en faire ?		
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Ca n'a jamais compliqué ses achats.	NON, je paie en CB.
Si OUI Degré de gêne		
Restriction des dépenses	Consommer autant que d'habitude	Non, mes dépenses sont restées les mêmes
Renoncer à des achats	NON	NON
Si OUI Racontez		
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Moins que d'habitude	Non au contraire, je regarde moins.
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui, il fait la conversion	OUI
Si OUI Comment Usage calculette	rarement	
Si OUI Comment + vigilant Montant global courses, produit par produit	Convertir montant global	
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ? ampleur	OUI Un peu	Oui Un peu
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	Je ne pense pas
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour vos achats courants	NON	Aucun
Recours au double affichage	OUI	OUI, je ne regarde que le prix en F.
Combien de temps doit-il rester ?	Il faut l'arrêter tout de suite.	Il faut le retirer tout de suite

<b>N°64, homme, 33 ans, chauffeur</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Très mal	De la merde
Ressenti lors du paiement en euro	Inquiétude, panique	Pas grand chose
Euro, Plus européen	NON	NON
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	Handicap	Handicap
Opinion sur les pièces	Pas Belles Repère pas facile Pas Pratique Pas conserver les centimes	Font gadget Les confond Pas pratique Eliminer les Centimes
Opinion sur les billets	Pas Beau Repère facile pratique	Pas Beau  Pratique
Avez-vous conservé des Francs ?	OUI	Oui
Que comptez vous en faire ?	NSP	Montrer à son fils
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	compliqué durablement	OUI lorsque paiement en monnaie
Restriction des dépenses	Consommer plus	OUI
Renoncer à des achats	OUI	NON
Si OUI Racontez		
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Plus que d'habitude vérifie le prix de chaque produit	OUI regarde les de chaque prix
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui, il fait la conversion	OUI pour pas se faire avoir
Si OUI Comment Usage calculette	Pas de calculette	
Si OUI Comment Montant global courses, produit par produit	Convertir le prix de tous les produits	Convertir les prix des gros produits
L'€ a-t-il un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	Beaucoup	
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	NON
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix p achats courants	OUI	OUI Pour les produits courants
Recours double affichage	OUI	OUI
Combien de temps doit-il rester ?	Plus longtemps que la fin de l'année	jusqu'à fin de l'année

<b>N°68, homme, 35 ans, peintre</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	Bien passé
Ressenti lors du paiement en euro	Ne se prononce pas, Ne se prononce pas	NSP
Euro, Plus européen	NON	NON
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	Handicap	Handicap
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pratique conserver les centimes	Bien  Pratique
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	  Pratique, pas de confusion
Avez-vous conservé des Francs ?	OUI	OUI
Que comptez vous en faire ?	NSP	Enfants joue avec, donner à la poste
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	complique plus	Oui pour paiements en monnaie
Si OUI Degré de gêne		
Restriction des dépenses	Consommer moins que d'habitude	
Renoncer à des achats	OUI	NON
Si OUI Racontez		
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Plus que d'habitude vérifier le prix de chaque produit	OUI, il regarde plus les prix
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui, il fait la conversion	Oui pour gérer le budget
Si OUI Comment Usage calculette	N'en a pas	Oui à la maison
Si OUI Comment Montant global courses, produit/produit	Convertir le prix de chaque produit	
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	Beaucoup	Beaucoup
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	OUI	OUI
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour les achats courants	NON	OUI Pour achats courants
Recours au double affichage	OUI	OUI, de temps en temps
Combien de temps doit-il rester ?	L'arrêter tout de suite	Rester au – 1 an ou 2

<b>N°75, homme, 43 ans, comptable</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€ ?	Plutôt bien	Plutôt bien
Ressenti lors du paiement en euro	Curiosité, amusement	Même sentiment
Euro, Plus européen	OUI	OUI
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	ATOUT	Plutôt 1 atout
Opinion sur les pièces	Belles Repère pas facile Pas Pratique conserver les centimes	Repère pas facile Pas pratique
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	No pb Oui
Avez-vous conservé des Francs ?	OUI	OUI
Que comptez vous en faire ?	Les garder	Les garder
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Cale n'a jamais compliqué ses achats	NON
Si OUI Degré de gêne		
Restriction des dépenses	Consommer plus que d'habitude	NON mais il paye plus cher
Renoncer à des achats	NON	NON
Si OUI Racontez		
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Plus que d'habitude	
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	NON, il raisonne en €	
Si OUI Comment Usage calculette	OUI parfois	Pour les grosses sommes
Si OUI Comment Montant global courses, produit/produit		
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	beaucoup	+ 10%
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	OUI	OUI
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour les achats courants	OUI	OUI
Recours au double affichage	NON	NON
Combien de temps doit-il rester ?	Jusqu'à la fin de l'année	Rester jusqu'à fin de l'année

<b>N°80, homme, 38 ans, informaticien</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur Monnaie européenne et sur sa mise en oeuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	Facilite la vie courante
Ressenti lors du paiement en euro	Ne se prononce pas, Ne se prononce pas	Ne se prononce pas
Euro, Plus européen	NON	Je ne me suis jamais posé la question
Euro, atout, handicap/vie quotidienne / vous même	Atout	Atout
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pratique conserver les centimes	Pas de problèmes majeurs pratique
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	Bien  Comme les francs
Avez-vous conservé des Francs ?	NON	NON
Que comptez vous en faire ?		
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	N'a jamais compliqué ses achats	NON
Si OUI Degré de gêne		
Restriction des dépenses	Consommer autant que d'habitude	Non, rester les mêmes
Renoncer à des achats	NON	NON
Si OUI Racontez		
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Autant que d'habitude	Pas particulièrement
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	NON	Non
Si OUI Comment Usage calculette	rarement	Rarement en cas de doute
Si OUI Comment Montant global courses, produit/produit		
L'€ a-t-il eu un impact sur les prix ?	OUI	OUI
ampleur	Un peu	+ 10%
Dans les mois à venir, l'€ aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	J'espère que non
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour les achats courants	OUI	OUI
Recours au double affichage	NON	NON
Combien de temps doit-il rester ?	Jusqu'en juin	

<b>N°133, femme, 35 ans, mère au foyer</b>		
	Questionnaire quantitatif	Entretien semi-directif
<b>Opinion sur la monnaie européenne et sur sa mise en œuvre</b>		
Sentiment face au passage à l'€	Plutôt bien	Plutôt positif
Ressenti lors du paiement en euro	Ne se prononce pas, Ne se prononce pas	Rien de particulier
Euro, Plus européen	NON	NON
Euro, atout, handicap /vie quotidienne / vous même	ATOOUT	Atout
Opinion sur les pièces	Belles Repère facile Pratique conserver les centimes	Bien  Oui mais j'ai des problèmes avec celles en nickel
Opinion sur les billets	Beau Repère facile pratique	Bien  Pratique, pas de confusion
Avez-vous conservé des Francs ?	Oui	Oui
Que comptez vous en faire ?	NSP	Les garder
<b>Comportements de consommation et usage de la nouvelle monnaie</b>		
L'arrivée de l'€ a-t-elle compliqué vos achats ?	Cela n'a jamais compliqué mes achats	NON
Si OUI Degré de gêne		
Restriction des dépenses	Je consommer plus que d'habitude	J'ai fait attention au prix car il y avait un risque de hausse
Renoncer à des achats	OUI	Oui, je ne vais plus au manège car il a trop augmenté ses prix
Vigilance lors d'achats Vérifier les prix	Autant que d'habitude	Autant qu'avant
Vigilance lors d'achats Convertir les prix	Oui, je fait la conversion	
Si OUI Comment Usage calculette	rarement	
Si OUI Comment Montant global courses, produit /produit	Convertir le montant global	
L'Euro a-t-il eu un impact sur les prix	OUI	OUI
ampleur	Un peu	Importante, expérience des produits de marques ayant augmenté.
Dans les mois à venir, l'Euro aura-t-il un impact sur les prix ?	NON	OUI Avec les vacances, risque de nouvelles hausses
<b>Estimation du temps d'adaptation à l'Euro</b>		
Ordre de grandeur des prix pour les achats courants	OUI	OUI Sauf pour grandes sommes où multiplie par sept
Recours au double affichage	OUI	OUI, pratique heureusement qu'ils l'ont laissé
Combien de temps doit-il rester ?	Jusqu'à la fin de l'année	Rester jusqu'à fin de l'année

# CAHIER DE ReCHERCHE

## Récemment parus :

**Associations et cadre de vie - L'institutionnalisation des questions d'environnement**

B. MARESCA - n°167 (2002)

**Territoires professionnels : proximité et distance  
Analyse des faisceaux d'activités dans les emplois du secteur social et médico-social**

F. BIGOT - P. DUBÉCHOT - T. RIVARD - M. BOUSCASSE  
P. LE QUÉAU - M.-O. SIMON - n°168 (2002)

**Quelques aspects de la sociabilité des français**

R. BIGOT - n°169 (2001)

**La consommation en 2002 : Quelles modifications des comportements après le ralentissement économique, les attentats du 11 septembre et l'arrivée de l'Euro ?**

N. FAUCONNIER - F. LEHUEDE - J.-P. LOISEL - n°170 (2002)

**Les discriminations dans le monde du travail : Une approche statistique des cadres d'origine étrangère ou natifs des DOM-TOM**

I. VAN DE WALLE - J. COUREL - n°171 (2002)

**L'évaluation de la communication publique  
L'exemple de la prévention du sida**

A. SITBON - n°172 (2002)

**Hétérogénéité des conditions de vie sous le seuil de la pauvreté**

D. CHAUFFAUT - C. OLM - n°173 (2002)

**Les « solidarités familiales » dans les travaux du credoc**

M. MESSU - n°174 (2002)

**Les obstacles aux stratégies d'adaptation des entreprises**

P. MOATI - n°175 (2002)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur Général : Robert ROCHEFORT  
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN : 2-84104-205-7

# CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de

Crédoc - G  
0176. Nov

