

AIDE-MÉMOIRE - FOCUS GROUP

Logistique

6-8 semaines

- Objectifs de recherche et plan de travail
- Identifier les participants (segmentation)
- Liste de contacts des participants

4-5 semaines

- Choisir un modérateur
- Création des questions
- Construire le guide de discussion
- Tester le guide

3-4 semaines

- Trouver et réserver le site du focus group
- Inviter les participants

2 semaines

- Vérifier les invitations par téléphone
- S'il y a plusieurs modérateurs, faire une formation

1 semaine

- Finaliser les arrangements de la salle
- Si possible, effectuer une visite pour s'assurer du confort, de la sécurité et de l'intimité du site.

2 jours

- Rappel téléphonique aux participants
- Organiser et préparer le matériel



AIDE-MEMOIRE - FOCUS GROUP

Liste de matériel

Documents

- Formulaire de consentement (fortement recommandé)
- Formulaires socio-démographiques
- Guide de discussion
- Liste des participants
- Feuille de présence à signer

Matériel

- Cahier de note et crayons
- Tableau à feuille (flipchart)
- Chevalet
- Enregistreuses
- Marqueurs
- Papier collant ou gommette
- Cocardes adhésives
- Montre/minuteur
- Rafraîchissements/incitatif
- Passe d'autobus si vous fournissez le déplacement

AIDE-MEMOIRE - FOCUS GROUP

Animation



Faire attention à son attitude générale (être détendu tout en étant attentif)

Souligner l'intérêt pour les propos des participants.
Ex: je vois, je comprends

Ne pas accepter l'opinion d'une seule personne

Encourager les timides à prendre la parole

Laisser les participants discuter entre eux s'ils débattent d'une question et s'ils le font à voix haute

Donner la parole à une seule personne à la fois

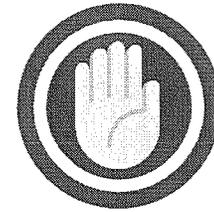
Maîtriser le ton des débats et veiller à ce que les avis contradictoires puissent s'exprimer librement.

S'adresser d'abord à l'assistance, puis désigner un participant (volontaire ou non)

Ne pas être lié au guide et rebondir sur les témoignages, en prenant soin de les résumer

Reformuler les questions lorsqu'elles ne fonctionnent pas au regard des objectifs du focus group

Prendre en compte le langage corporel en demandant des explications de ces manifestations aux participants



Interrompre brutalement les participants

Manifester de l'étonnement, de l'impatience ou de la désapprobation

Donner sa propre opinion

Laisser le monopole de la parole à quelques uns, pouvant dériver sur de longs monologues

Se laisser déborder par le groupe

Vouloir à tout prix combler un silence. Il peut être révélateur d'un mouvement collectif particulier, à relever

Laisser s'exprimer des expressions trop brutales, de affirmations critiques non fondées, etc.

Lorsque l'assistance n'est pas réactive, donner la parole en faisant un tour de table et procéder de la sorte durant toute la séance, sans tenter de changer le rythme

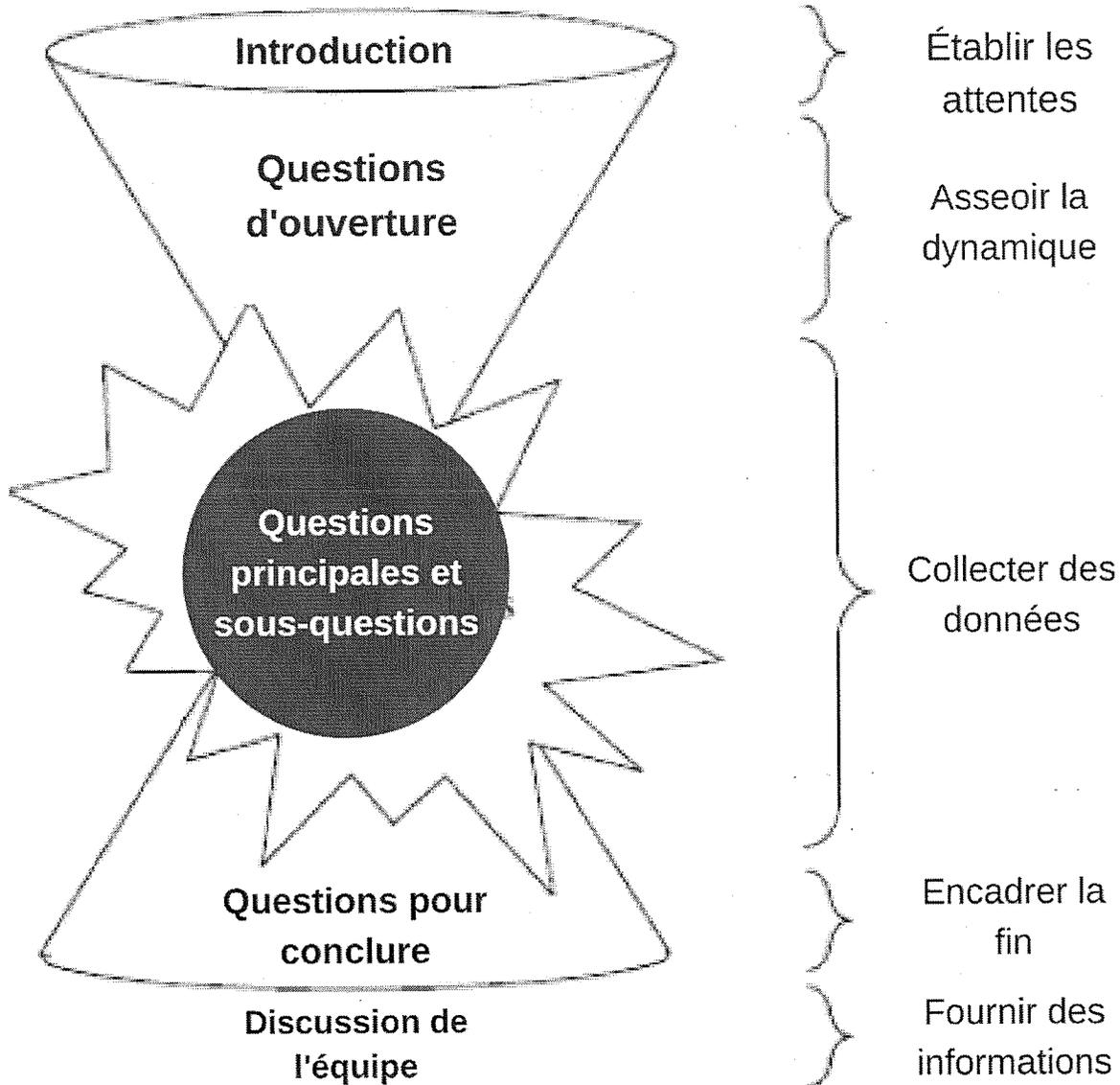
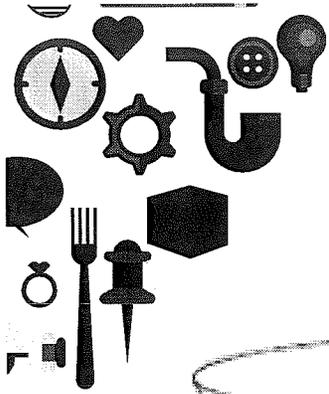
Se sentir lié par l'ordre des questions du guide d'animation

Laisser en suspens une réponse jugée insuffisante au regard des objectifs

Ignorer les différentes formes d'expressions des participants

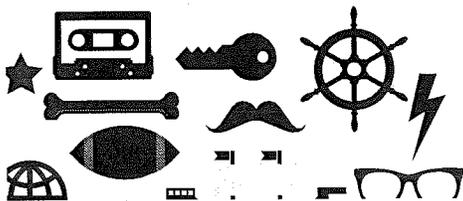
AIDE-MEMOIRE - FOCUS GROUP

Structure du guide de discussion



Sablier du Focus Group

Hennink 2014 (traduction libre)



AIDE-MEMOIRE - FOCUS GROUP

Structure du guide de discussion

Introduction par le modérateur

- Résumer brièvement l'objectif
- Inviter les participants à se présenter
- Introduire le preneur de note /observateur
- Dire pourquoi les participants ont été sélectionnés pour renforcer l'homogénéité du groupe
- Considérations éthiques
- Revoir l'enregistrement même si l'accord a été donné au préalable
- Déroulement du focus group

Questions d'ouverture

Est une question simple et factuelle. On peut également débiter avec une petite activité. On peut aussi demander d'expliquer une phrase ou un terme central à la recherche.

Exemple de questions : Quels sont les types d'activités communes chez les enfants dans votre communauté? Avec qui habituellement les gens vont.... ?

Objet : *Créer des liens entre les membres du groupe et connaître les objectifs de la recherche et clarifier leurs attentes*

Questions spécifiques

Questions sur des points précis qui sont incontournables pour le projet

Peut contenir plusieurs sujets associés à des questions spécifiques

S'assurer d'avoir prévu suffisamment de temps pour y répondre et que les participants se sentent confortables et libres de parler.

Correspondent à la moitié au 2/3 des questions du guide.

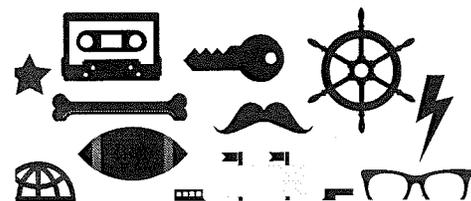
Questions ouvertes, courtes, simples et précises

Clôture

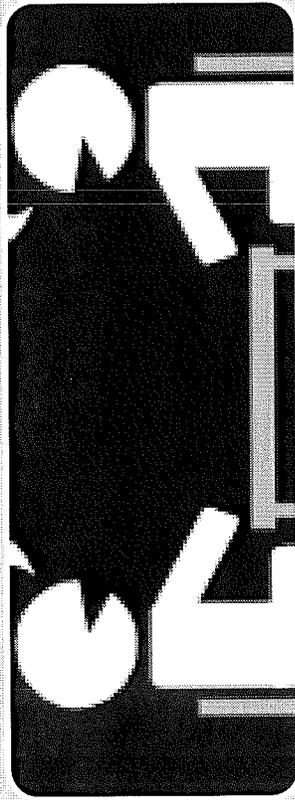
Questions de clôture qui englobent la discussion

Indiquent que la discussion est sur point d'être conclue

Distribuer un document pour les informations socio-démographiques



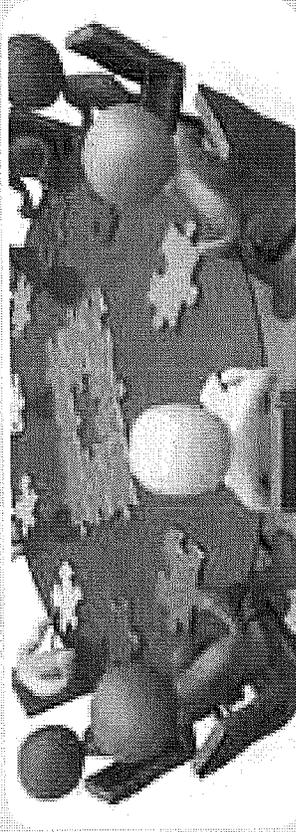
Le FG vs. L'entrevue individuelle (BREEN, 2006)



Entrevue individuelle

- Permet de sonder les expériences individuelles, en encourageant l'auto-réflexion sur les questions qui pourraient être faussées si des pressions sociales étaient exercées sur l'individu

12 février 2019



FG

- Beaucoup plus approprié pour la génération de nouvelles idées formées dans un contexte social

©Bentayeb, Paré et Ruiz-Casares, 2019

Le FG et les autres groupes de discussion (Larson et al., 2004)

Larson et al. (2004)	FG	Petits groupes de discussion	Grands groupes de discussion
Identifier des problèmes	Recommandé	Recommandé	Utilisation limitée
Développer des programmes	Utilisation limitée	Utilisation limitée	Pas recommandé
Évaluer des programmes	Utilisation limitée	Pas recommandé	Pas recommandé
Former et informer	Pas recommandé	Recommandé	Recommandé
Construire un consensus	Pas recommandé	Recommandé	Recommandé
Objectif	Encourager les divergences d'opinions	Étudier et/ou générer des idées et des solutions	Construire un consensus, former et persuader
Sélection des participants	Invités sur sélection selon les caractéristiques similaires	Invités pour leur affiliation organisationnelle. (pas de similitude)	Ouvert à tous. tes dans une organisation ou une communauté
Taille du groupe	6 à 12 personnes	6 à 20 personnes	6 à 100 et plus
Environnement	Ouvert, basé sur la confiance	Ouvert, basé sur la confiance	Ouvert, basé sur la confiance