

QUELQUES REPÈRES MÉTHODOLOGIQUES POUR L'ÉLABORATION D'INVENTAIRES D'INTÉRÊTS PROFESSIONNELS

Sonia LABERON, Université Victor Segalen, Bordeaux 2
Michel TRAHAN, Université de Montréal

Cet article propose quelques éclaircissements concernant la méthodologie de la construction des inventaires d'intérêts professionnels. Les auteurs indiquent les principales approches méthodologiques (rationnelle, empirique-statistique) et quelques repères qui peuvent faciliter l'élaboration d'un inventaire d'intérêts professionnels (le choix des items et leur mise en forme ainsi que le mode de réponses utilisé en fonction des objectifs poursuivis).

LES PRINCIPALES APPROCHES POUR L'ÉLABORATION D'INVENTAIRES D'INTÉRÊTS PROFESSIONNELS

Depuis l'élaboration d'une liste d'items d'intérêts professionnels par Yoakum en 1917 (cité par Dupont, Gendre, Berthoud & Descombes, 1979, p. 45), et jusqu'à la fin du 20^e siècle, les « constructeurs » d'inventaires d'intérêts professionnels ont utilisé diverses approches pour déterminer les catégories d'intérêts professionnels mesurés par leurs inventaires. Super (1964, p. 38-62) et Harmon (1999, p. 171-175), entre autres, ont proposé des critères de classification de ces approches. La classification de Dupont, Gendre, Berthoud et Descombes (1979, p. 74-85) en approches rationnelle, empirique et statistique est aujourd'hui la plus connue. Toutefois, dans le cadre de cet article, il nous est apparu préférable de fusionner les approches empirique et statistique puisque, de fait, l'une ne va plus sans l'autre, l'accessibilité des analyses statistiques multidimensionnelles les rendant incontournables. Déjà, Vrignaud et Bernaud (1994, p. 151) regroupaient les approches statistique et rationnelle dans leur modèle structural. Nous proposons, pour les fins spécifiques de cet article de distinguer l'approche rationnelle qui détermine « a priori » les catégories d'intérêts professionnels et les approches empirique et statistique qui induisent les catégories d'intérêts professionnels « a posteriori ».

L'approche rationnelle

L'approche rationnelle « a priori » est fondée sur une théorie préexistante qui détermine les catégories d'intérêts professionnels à mesurer, donc les échelles à construire. Dans une telle approche, l'objectif essentiel du « constructeur » est la validité de contenu des échelles mesurant les catégories d'intérêts professionnels déterminées théoriquement. En d'autres termes, il devra assurer la pertinence et la représentativité des items de l'instrument pour chaque

échelle d'intérêts professionnels concernée. Pour cela, il faudra procéder à la « définition de l'univers d'items » (Dickes et al. 1994, p. 54-55) pour chaque échelle d'intérêts. Ces items, choisis par le chercheur, doivent permettre de mesurer les différentes facettes du construit c'est-à-dire de l'échelle d'intérêts professionnels concernée, tout en évitant l'inclusion d'items non pertinents. Le contenu des échelles sera le plus souvent validé par des experts en fonction de son lien avec la théorie sous-jacente ou le construit visé. Parallèlement, le « constructeur » doit s'assurer de l'homogénéité interne de ces échelles c'est-à-dire de leur niveau de cohérence ou de consistance interne. En effet, les items constitutifs d'une même échelle d'un inventaire d'intérêts professionnels doivent mesurer le même concept. Ainsi, après une première passation de l'inventaire, le chercheur devra calculer au moyen de l'alpha de Cronbach (1951) la corrélation moyenne qu'offrent les réponses des individus à tous les items d'une échelle pris deux à deux. Plus la valeur de l'alpha est élevée, plus l'homogénéité de l'échelle est satisfaisante (on la considère généralement comme très satisfaisante à partir de .70). Aussi, doit-il vérifier que son inventaire possède un niveau satisfaisant de validité de construit ou hypothético-déductive. En effet, les liens (corrélations) entre les échelles obtenues doivent correspondre aux prescriptions de la théorie. Entre autres méthodes d'analyse multidimensionnelle, une analyse factorielle confirmatoire effectuée sur les réponses des sujets permettra ainsi de déterminer l'accord ou le désaccord de la structure des échelles avec la théorie qui la sous-tend.

Pour une illustration de l'approche rationnelle, le lecteur est invité à consulter le manuel du *Test Visuel d'Intérêts* (T.V.I., Tétreau & Trahan, 1986), dont l'élaboration a été fondée sur la théorie de Holland (1966).

L'approche empirique-statistique

L'approche empirique a été utilisée par les « constructeurs » (principalement Strong, 1943) qui souhaitaient élaborer un instrument permettant la meilleure contribution aux choix d'orientation professionnelle faits par les individus. Dans l'approche initiale de Strong, les énoncés étaient retenus strictement en fonction de leurs capacités prédictives et étaient regroupés en échelles professionnelles (ou occupationnelles) ; l'appartenance d'un énoncé à une échelle professionnelle était entièrement déterminée par la valeur prédictive de cet énoncé en regard de telle occupation ou profession précise. L'évolution et surtout l'accessibilité des méthodes d'analyse multidimensionnelle (factorielle, « cluster »...) ont permis aux chercheurs de regrouper « statistiquement » les énoncés en échelles d'intérêts fondamentaux sans toutefois perdre de vue l'objectif de prédiction. De fait, comme l'indique le premier principe de la mesure des intérêts professionnels proposé par Kuder (1981, p. 180), « l'aptitude à bien différencier entre eux les groupes professionnels est l'une des caractéristiques essentielles d'un inventaire d'intérêts professionnels ». L'élaboration des échelles ne s'appuie, dès lors, sur aucune théorie préexistante et la validité prédictive est la caractéristique recherchée pour définir les items et les échelles. Les inventaires de Strong (1975) et Kuder (1951) représentent les illustrations les plus connues de cette approche avec le souci de constituer des échelles d'intérêts fondamentaux, relativement indépendantes les unes des autres (voir tableau en annexe). Toutefois, il importe de signaler que l'évolution du *Strong* l'a éloigné de la stricte approche empirique par le développement

d'échelles d'intérêts fondamentaux, d'abord, et d'échelles reliées aux six types de la théorie de Holland, en un deuxième temps.

Tant dans l'approche rationnelle que dans l'approche empirique-statistique, on recherche l'homogénéité interne des échelles parallèlement à la validité spécifique privilégiée selon l'une ou l'autre des approches. Ce souci d'obtenir des échelles avec un haut niveau d'homogénéité interne a pour effet d'empêcher qu'un même énoncé se retrouve dans plus d'une échelle, ce qui demeure possible dans les échelles professionnelles du *Strong*.

CHOIX ET MISE EN FORME DES ITEMS

Au-delà de la convergence que l'on constate dans la recherche d'échelles homogènes, il subsiste une différence entre les approches quant à la souplesse dans la définition des catégories d'intérêts professionnels. En effet, l'approche rationnelle est plus exigeante, plus prescriptive, quant à l'objet mesuré, donc quant à la validité de contenu. Mais force est de reconnaître que la stabilisation de la nature et de l'exhaustivité des échelles issues de l'approche rationnelle se retrouve dans les instruments élaborés au moyen de l'approche empirique-statistique.

Les énoncés verbaux

Les énoncés que l'on retrouve dans une échelle d'intérêts professionnels spécifique prennent habituellement la forme de titres occupationnels ou de descriptions d'activités : on trouve parfois un mélange des deux (par exemple Strong, 1975 ; Botteman, Forner & Sontag, 1997). Kuder (1981, p. 181) déconseille l'utilisation de titres occupationnels, c'est-à-dire de titres de professions, et préconise l'utilisation d'énoncés décrivant des activités professionnelles. Ces derniers semblent moins sensibles aux préjugés sociaux, culturels et sexuels. En effet, cette façon de faire réduit, chez le sujet, les risques d'une méconnaissance ou d'une représentation inexacte des professions. En revanche, les titres ou noms de professions ont tendance à induire chez les plus jeunes des prises de positions plus tranchées : intérêt ou désintérêt, acception totale ou rejet pur et simple en fonction des impressions qu'ils éveillent ou des images qu'ils véhiculent (Botteman, Forner & Teysseire, 1998).

Par ailleurs les titres ou les activités professionnelles retenus peuvent varier selon que l'instrument est destiné à une population générale fortement scolarisée, à une population de différents niveaux de métiers ou encore à une population peu scolarisée ou faiblement qualifiée (Priou, 1994, p. 101).

Les stimuli visuels

Certains instruments utilisent des stimuli visuels afin de minimiser l'impact des facteurs linguistiques. On peut retrouver dans la littérature quelques essais d'utilisation de stimuli visuels : films, dessins, représentations schématisées, photographies, diapositives (par exemple Achtnich, 1971 ; Geist, 1984, Tétreau & Trahan, 1986 ; Dupont, Gingras & Tétreau, 2000). Dans de tels

cas, on utilise le stimulus visuel à la place de l'item et l'on demande au sujet de réagir à chaque stimulus en utilisant l'un ou l'autre des divers modes de réponses décrits dans la section suivante de cet article. Les instruments pictographiques sont utilisés pour diverses fins : faciliter la mesure interculturelle et avoir accès à des groupes d'âge ou à des publics pour lesquels les problèmes sémantiques sont trop importants. De plus, certains types de stimuli visuels, notamment les photographies illustrant des situations professionnelles concrètes, comportent certains avantages pédagogiques sur le plan du réalisme, entre autres la représentation de personnages en contexte occupationnel. Cependant, l'élaboration de stimuli visuels nécessite en général un déploiement de moyens plus importants que la rédaction d'énoncés verbaux.

Les stimuli visuels peuvent être présentés au sujet sous forme d'imprimés comme les énoncés verbaux (dessins, pictogrammes, images, photos) ou sous forme de diapositives. Cette dernière modalité permet un rythme de présentation uniforme des items en raison du caractère mécanique et automatique de la projection des diapositives. Évidemment, l'évolution des technologies de l'information et de la communication a facilité l'utilisation des stimuli visuels dans la mesure des intérêts professionnels.

CHOIX DU MODE DE RÉPONSES EN FONCTION DE L'UTILISATIONS DES RÉSULTATS

L'étude des principaux inventaires d'intérêts professionnels permet de constater la diversité des modes de réponses utilisés. On peut les classer en deux grandes catégories :

Le mode de réponses sur un continuum en plusieurs points :

Le continuum unipolaire : il va du point neutre à l'extrémité du pôle positif.

Par exemple :

- _ *Me laisse indifférent*
- _ *M'intéresse un peu*
- _ *M'intéresse*
- _ *M'intéresse fortement*
- _ *M'intéresse très fortement.*

Le continuum bipolaire : il va de l'extrémité du pôle négatif à l'extrémité du pôle positif en 2, 3, 4, 5, 6 ... points avec ou sans point neutre.

Par exemple :

2 points :

Je n'aime pas ou *Ne m'intéresse pas*
J'aime ou *M'intéresse.*

3 points :

Je n'aime pas ou *Ne m'intéresse pas.*

Je suis indifférent ou *Me laisse indifférent*

J'aime ou *M'intéresse.*

4 points :

Je n'aime pas du tout ou *Je ne suis absolument pas intéressé*

Je n'aime pas ou *Je ne suis pas intéressé*

J'aime ou *Je suis intéressé*

J'aime beaucoup ou *Je suis très intéressé.*

5 points :

_ *Je n'aime pas du tout* ou *Je ne suis absolument pas intéressé*

_ *Je n'aime pas* ou *Je ne suis pas intéressé*

_ *Je suis indifférent*

_ *J'aime* ou *Je suis intéressé*

_ *J'aime beaucoup* ou *Je suis très intéressé.*

6 points :

_ *Je ne suis pas du tout intéressé.*

_ *Je suis très peu intéressé*

_ *Je suis peu intéressé*

_ *Je suis intéressé*

_ *Je suis très intéressé*

_ *Je suis vraiment très intéressé.*

Notons que l'introduction d'un point neutre comme « *me laisse indifférent* » ou « *je suis indifférent* » au milieu d'un continuum bipolaire en 3 ou 5 points, pose un problème d'interprétation : faut-il le considérer comme un intérêt moyen ou comme une véritable indifférence ?

Dans le cadre d'un inventaire d'intérêts professionnels, il est courant d'assimiler ce point neutre au milieu du continuum bipolaire et de considérer qu'il s'agit d'une véritable indifférence dans la mesure où les stimuli-items qui ne suscitent pas un rejet ou une adhésion, reflètent des intérêts professionnels qui ne sont pas assez différenciés, tranchés. Ils représentent ainsi l'indécision du sujet et donc une certaine indifférence.

Le mode de réponses à choix forcés :

Le choix entre deux items en fonction de son intérêt : le sujet choisit parmi les deux activités proposées celle qu'il préfère.

Par exemple : la 6^{ème} partie du *Strong* (Strong, Hansen & Campbell, 1991).

Activités	Préférence
Vendeur	
Jardinier	X

La triade : le sujet doit choisir parmi les trois activités proposées celle qu'il aime le plus et celle qu'il aime le moins.

Par exemple : *Kuder-C* (Kuder, 1974) ;

Activités	Le plus	Le moins
Etre médecin	X	
Etre sculpteur		X
Etre journaliste		

Le classement : le sujet classe les métiers proposés en rang par ordre décroissant d'intérêt.

Par exemple : *IRM* (Miller, 1958, 1971) ; *IRMR* (Bernaud et al. 1994).

Métiers	Rang
Cultivateur	9
Ingénieur	1
Comptable	4
...	...

Diverses variantes de la sélection ou de la mise en rangs...

Notons que l'utilisation des modes de réponses à choix forcés conduit à des mesures ipsatives qui fournissent de l'information sur les préférences intra-individuelles, mais ne permettent pas des comparaisons inter-individuelles. En revanche, l'utilisation de modes de réponses sur un continuum conduit à des résultats bruts qui fournissent de l'information sur l'intensité des intérêts professionnels des sujets. Ces résultats bruts permettent les comparaisons inter-individuelles, mais ne forcent pas (comme l'implique le choix forcé) la polarisation des préférences intra-individuelles.

Le développement de normes à partir des données brutes est tout à fait légitime et permet de situer sans équivoque un sujet par rapport à un groupe de référence ; par ailleurs le développement de normes à partir de mesures ipsatives ne pose pas de problèmes arithmétiques, mais soulève de nombreuses difficultés d'interprétation et d'utilisation des résultats normatifs ainsi obtenus. C'est pourquoi le choix d'un mode de réponses de style continuum s'avère nettement préférable si l'on souhaite utiliser l'instrument à des fins de recherche et procéder à des analyses statistiques complexes. Par ailleurs, les deux grandes catégories de mode de réponses peuvent être choisies à des fins prédictives ou éducatives mais il est essentiel d'être pleinement conscient des limites inhérentes aux choix forcés lorsque l'on souhaite pousser les analyses statistiques et développer des normes.

CONCLUSION

Le « constructeur » d'un inventaire d'intérêts professionnels doit élaborer son outil avec beaucoup de soins : soit il développe une approche rationnelle a priori découlant d'une théorie pré-existante concernant les catégories d'intérêts professionnels ou une typologie de la personnalité ; soit il s'appuie sur l'observation de groupes scolaires ou professionnels précis et en retire une approche empirique-statistique a posteriori.

Se pose ensuite le choix de la forme des items : énoncés verbaux ou stimuli visuels ? Les premiers peuvent être des titres occupationnels (noms de métiers) ou des descriptions d'activités (plus judicieuses selon Botteman, Forner & Teyssyre, 1998 ; Kuder, 1981). Ils nécessitent donc une bonne maîtrise et une bonne compréhension de leur contenu alors que les stimuli visuels supposent une perception exacte de leur signification ou de leur symbolisme.

Enfin le mode de réponses est primordial. S'agit-il de répondre sur un continuum à plusieurs points ou d'un mode de réponses à choix forcés ? Le premier mode fournit de l'information sur l'intensité des intérêts des sujets qui peut être utilisée aussi dans une recherche concernant les choix de l'un ou l'autre groupe d'une population donnée ; le second, en forçant la polarisation des préférences intra-individuelles, vient supporter l'aide au choix individuel mais génère des données ipsatives qui ne sauraient être utilisées dans le cadre d'une recherche portant sur les comparaisons inter-individuelles ou inter-groupes.

Les choix possibles pour construire un inventaire d'intérêts professionnels semblent, dès lors, déterminés par les objectifs posés, ce qui donne sens à la mesure effectuée. Aucun outil psychométrique ne peut être employé, selon nous, de façon décontextualisée et les décisions

prises quant à la construction ou à l'utilisation de tel ou tel inventaire d'intérêts professionnels deviennent aisées au regard des finalités poursuivies par le chercheur ou par le praticien.

Sonia Laberon, D.Ps. est psychologue du travail et des organisations et a soutenu une thèse de doctorat sur la problématique du recrutement. Elle est actuellement chargée d'enseignement et de recherche à l'Université Victor Ségalen Bordeaux 2 et s'est spécialisée dans les processus d'évaluation et la méthodologie de construction d'outils en psychologie du travail. Courriel : sonia.laberon@wanadoo.fr

Michel Trahan, Ph.D. a été successivement professeur et doyen à la Faculté des Sciences de l'éducation à l'Université de Montréal, où il s'était spécialisé dans la mesure des déterminants affectifs du comportement. Co-auteur avec B. Tétreau du *Test Visuel d'Intérêts*, il est actuellement Vice-recteur exécutif de la dite université. Courriel : michel.trahan@umontreal.ca

Université Victor Ségalen Bordeaux 2, Laboratoire EA 526, 3ter, place de la Victoire, 33076 Bordeaux Cedex, France.

This article try to highlight the methodology to construct vocational interests inventories. The authors indicate the main methodological approaches (rational, empirical-statistical) and some useful elements for constructing vocational interests inventories (the choice of items and their construction and the way of answering according to «constructor» goals).

RÉFÉRENCES

ACHTNICH, M. (1971). *Der Berufsbilder Test*. Berne : Hans Huber Verlag.

BERNAUD, J.-L. & PRIOU, P. (1994). *Inventaire d'Intérêts Professionnels de Rothwell-Miller forme révisée, IRMR*. Issy-les-Moulineaux: établissements d'Applications Psychotechniques (E.A.P.).

BOTTEMAN, A., FORNER, Y. & SONTAG, B. (1997). *Relevé d'intérêts professionnels (RIP) Manuel* Paris : Éditions du Centre de Psychologie Appliquée (E.C.P.A.).

BOTTEMAN, A., FORNER, Y. & TEYSSEYRE, B. (1998). L'évaluation des intérêts, utilisation de descriptifs d'activités ou d'intitulés de professions ? *Carriérologie*, 7, (1-2), 101-14.

CRONBACH, J. L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16, 297-334.

DICKES, P. TOURNOIS, J., FLIELLER, A. & KOP, J.-L. (1994). *La psychométrie*, Paris, Presses Universitaires de France.

DUPONT, J.B., GENDRE, F., BERTHOUD, S. & DESCOMBES, J.P. (1979). *La psychologie des intérêts*. Paris : Presses Universitaires de France.

- DUPONT, J.B., GINGRAS, M. & TETREAU, B. (2000). *Inventaire visuel d'intérêts professionnels (IVIP) : Outil d'exploration de soi et du monde du travail*. Sherbrooke : Librairie GGC.
- GEIST, H. (1984). *Inventaire des intérêts par l'image. Méthode de Geist*. Paris : établissements d'Applications Psychotechniques (E.A.P.).
- HARMON, L.W. (1999). Measuring Interests : Approaches and Issues. In Mark L. Savickas & Arnold R. Spokane (Eds), *Vocational interests : meaning, measurement and counseling use*. Palo Alto, CA : Davies-Black Publishing.
- HOLLAND, J. L. (1966). *The psychology of vocational choice, a theory of personality types and model environments*, London : Blaisdell.
- KUDER, G.F. (1951). *Kuder Preference Record, Vocational, Form C*. Examiner Manual. Chicago : Science Research Associates.
- KUDER, G.F. (1974). *Inventaire de préférences Professionnelles de Kuder, Forme C, Test de Kuder C, forme abrégée*. Traduit et adapté par J. P. Descombes. Paris : Éditions du Centre de Psychologie Appliquée (E.C.P.A.).
- KUDER, F. (1981). Quelques principes de la mesure des intérêts. *Revue de psychologie appliquée*, 31, (3), 179-200.
- MILLER, K. M. (1958). *Manual for the Rothwell Interest Blank* (Miller revision). Melbourne: Australian Council for Educational Research.
- MILLER, K. M. (1971). *Inventaire d'Intérêts Professionnels de Rothwell-Miller, Manuel d'instructions*. Adaptation Française de l'IRM. Issy-les-Moulineaux: Etablissements d'Applications Psychotechniques (E.A.P.).
- PRIOU, P. (1994). Approche classique des intérêts et publics faiblement qualifiés : limites et perspectives. *Psychologie et psychométrie*, numéro hors série, 99-110.
- STRONG, E.K. (1943). *Vocational interests of men and women*. Stanford, CA : Stanford University Press.
- STRONG, E.K. (1975). *Questionnaire d'intérêts vocationnels de Strong (Hommes), STSH-T*. Traduit et adapté par E. Stauffer. Issy les Moulineaux : Établissements d'Applications Psychotechniques (E.A.P.).
- STRONG, E.K., Hansen, J-I. I., Campbell, D. P. (1991). *Strong, Manuel d'utilisation*. Traduit et adapté de la quatrième édition du *S.V.I.B*. Issy les Moulineaux : Établissements d'Applications Psychotechniques (E.A.P.).

- SUPER, D.E. (1964). *La psychologie des intérêts*. Paris : Presses Universitaires de France.
- TETREAU, B. & TRAHAN, M. (1986). *Test visuel d'intérêts Tétreau-Trahan* (2éd.). Montréal : Secorep.
- VRIGNAUD, P. & BERNAUD, J.L. (1994). Empirisme et structuralisme dans l'évaluation des intérêts : l'exemple de l'inventaire de Strong. *Psychologie et psychométrie*, numéro hors série, 149-59.

AUTRES RÉFÉRENCES À CONSULTER

- BOTTEMAN, A. (1999). La contribution des inventaires d'intérêts professionnels au processus d'orientation. Un point de vue sociocognitif. *Le Langage et L'Homme*, XXXIV, (4), 455-471.
- HOLLAND, J. L. (1997). *Making vocational choices : A theory of vocational personalities and work environments*. Odessa, FL : Psychological assessment resources.
- REARDON, R. C., LENZ, J. G., SAMPSON, J. P. & PETERSON, G. W. (2000). *Career development and planning : A comprehensive approach*.

**ANNEXE : QUELQUES CATÉGORIES D'INTÉRÊTS
INSPIRÉES DES TRAVAUX DE KUDER (1951)**

KUDER-C (1)	IRM (2)	GEIST (3)	APU (4)	IAIP (5)	BIO (6)	RIP (7)
PLEIN AIR	PLEIN AIR	PLEIN AIR	PLEIN AIR	PLEIN AIR	PLEIN AIR	PLEIN AIR
MÉCANIQUES	MÉCANIQUES	MÉCANIQUES		TECHNIQUES	TECHNIQUES	MÉCANIQUES
NUMÉRIQUES	CALCUL	CALCUL	CALCUL	CALCUL	NUMÉRIQUES	NUMÉRIQUES
SCIENTIFIQUES	SCIENTIFIQUES	SCIENCE	SCIENTIFIQUES	ACTIVITÉS SCIENTIFIQUES	TRAVAIL SCIENTIFIQUE	
PERSUASIFS	CONTACTS PERSONNELS	PERSUASION			VERBAL	CONTACTS PERSONNELS
ARTISTIQUES	ESTHÉTIQUES	ARTISTIQUES	ARTISTIQUES	ARTISTIQUES	ARTISTIQUES	ESTHÉTIQUES
LITTÉRAIRES	LITTÉRAIRES	LITTÉRAIRES	LITTÉRAIRES	LITTÉRAIRES	LITTÉRAIRES	
MUSICAUX	MUSICAUX	MUSIQUE				
SERVICE SOCIAL	SERVICE SOCIAL	ACTIVITÉS SOCIALES	SOCIAL	SOCIAL	SERVICE SOCIAL CONTACT	SERVICE SOCIAL
TRAVAIL DE BUREAU	TRAVAIL DE BUREAU	BUREAU	BUREAU / COMMERCE	BUREAU / COMMERCE	ADMINISTRATIF COMMERCE	TRAVAIL DE BUREAU
	PRATIQUES		PRATIQUES		MANUEL	PRATIQUES
	MÉDICAUX					MÉDICAUX
						ALIMENTAIRE
						CONTRAINTES
		THÉÂTRE				

NOTES DU TABLEAU

- (1) KUDER, G.F. (1951). *Kuder Preference Record, Vocational, Form C*. Examiner Manual. Chicago : Science Research Associates.
- (2) MILLER, K. M. (1958). *Manual for the Rothwell Interest Blank* (Miller revision). Melbourne : Australian Council for Educational Research.
- (3) GEIST, H. (1959). *Geist Picture Interest Inventory* (édition française, Paris : EAP).
- (4) CLOSS, S.J., BATES, W.T.G., KILLCROSS, M.C. & McMAHON, D. (1966). *Occupational Interests Guide prepared by the Applied Psychology Unit*, University of Edinburgh. London : University of London Press.
- (5) DEVOET, B. & GOSSUIN, P. (1981). *Inventaire et auto-analyse des intérêts professionnels*. Braine-le-Château (Belgique) : L'Application des Techniques Modernes (ATM).
- (6) BULLENS, T., EVERS, A. & van HOOFF, R. (1990). *Beroepen Interesse Onderzoek*. Lisse (Holland) : Swets Test Services.
- (7) BOTTEMAN, A., FORNER, Y. & SONTAG, J.C. (1997). *Relevé d'intérêts professionnels (RIP) Manuel*. Paris : Éditions du Centre de Psychologie Appliquée (E.C.P.A.).