

PEUT-ON PARLER DE PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE D'INTÉRÊTS PROFESSIONNELS ?¹

André E. Botteman

L'auteur s'interroge d'abord sur la pertinence du concept de préférence dans le cadre de l'évaluation des intérêts professionnels. Il le compare à celui d'intérêt et le met en rapport avec les notions de valeur, de différence et d'indifférence. Et il le relie à la phase de spécification de l'ADVP (Activation du Développement Vocationnel et Personnel).

1. LE CONSTAT

Comme le montre le Tableau I, certains inventaires ou questionnaires d'intérêts professionnels ont utilisé le vocable « préférences » à la place de celui d'intérêts. Ainsi, dès 1939 paraît le « Kuder Preference Record, Vocational ». Puisqu'en anglais le terme « preference » a le même sens qu'en français², on peut donc traduire littéralement l'intitulé de cet inventaire par « Enregistrement des préférences professionnelles selon Kuder ».

Toutefois, il faut reconnaître que le mot préférence est beaucoup moins utilisé que celui d'intérêt. Dans le glossaire des conseillers d'orientation (AIOSP), *préférence* est même rendu respectivement par « interest » (angl.), « interesse » (al.) et « interés » (esp.), alors qu'en italien il est rendu par « preferenze » (AIOSP, 1989, p.34-35). Il est vrai que nous sommes, aux dires des auteurs, dans une visée pragmatique, celle « de faciliter la communication entre les conseillers (d'orientation) de tous pays » et de permettre aux interprètes et traducteurs de se familiariser rapidement avec le « jargon » et les termes usuels de la profession (Id., Préface, p.1)

Tableau 1
Liste des inventaires de préférences professionnelles

D'après Dupont, Gendre, Berthoud, Descombes, 1979, p.45-46 et p.60-61

Dates	Auteur	Intitulé	Spécificité
En anglais			
1939	Kuder	Kuder Preference Record, Vocational	Forme A
1942	Kuder	Kuder Preference Record, Vocational	Forme B
1945	Brainard	Brainard Occupational Preference Inventory	
1948	Kuder	Kuder Preference Record, Vocational	Forme C
1956	Kuder	Kuder Preference Record, Vocational	Forme D
1958	Holland	Vocational Preference Inventory (VPI)	
1966	Knapp, Grant & Demos	California Occupational Preference Survey	
En français			
1942	Desautels-Chevrier	Test de Préférences A	Inspiré du Kuder Forme A
1965	Descombes	Inventaire de Préférences de Kuder	Adaptation forme C
1989	Descombes	Inventaire de Préférences professionnelles (Kuder-Descombes)	Forme DF abrégée

2. PRÉFÉRENCE ET INTÉRÊT

Pourquoi Frédéric Kuder utilise-t-il le terme de *préférence* et non d'*intérêt* comme Strong ? Faut-il chercher la réponse à cette question dans la méthode d'élaboration elle-même de son inventaire ?

En effet, dans l'adaptation française réalisée par Descombes (1989), le Kuder-Descombes se présente sous la forme de 90 triades où chaque item doit être considéré comme une préférence possible, dans un processus comparatif, à l'intérieur de la triade et non comme une affirmation indépendante.

Par exemple : dans la colonne PLUS (+), le sujet est invité à cocher la case qui correspond à l'activité qu'il préfère et dans la colonne MOINS (-), à cocher la case de l'activité qu'il rejette³. Prenons la triade 81 de la forme DF francophone abrégée-(Descombes, 1989, p.9). Dans cet exemple, la personne préférerait enseigner le français plutôt que de récolter des fruits dans un verger.

Tableau 2
Triade 81 de la forme DF francophone abrégée de l'inventaire des
préférences professionnels Kuder-Descombes

	+	-
a. Enseigner le français	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Étudier les causes des tremblements de terre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Récolter des fruits dans un verger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

On objectera, bien sûr, que l'on se trouve dans le contexte du choix forcé et que ce choix forcé restreint la préférence. Nous concédons volontiers que cette préférence se voit limitée par la présentation triadique des items. Cependant, en partant de cet exemple, on s'apercevra, lorsque l'inventaire aura été rempli, que le sujet privilégie souvent ou majoritairement les activités qui gravitent autour de l'écriture, la lecture, l'enseignement, etc. Ses préférences se regroupant autour d'activités semblables ou très proches, il se dégagera alors une préférence globale pour ce genre d'activités.

Notre hypothèse serait que la forme triadique, plus que toute autre, encourage par sa structure même, une attitude intellectuelle de préférence ou de moindre rejet. Dans ce cas, il serait assez logique que l'inventaire de Kuder enregistre des préférences et non des intérêts. En effet, comme nous le soulignons plus loin, le vocable préférence suppose davantage l'idée de comparaison que le vocable intérêt.

Dans cette perspective, il est intéressant de noter que Devoet et Gossuin (1981) utilisent pour leur inventaire d'intérêts une échelle graduée de Likert dans laquelle la préférence supplante l'intérêt. Le Tableau 3 reprend les consignes de passation de leur instrument.

Tableau 3
Consignes de l'Inventaire et Auto-analyse des
Intérêts professionnels (I.A.I.P.) : de Devoet et Gossuin (1981)

« Ce cahier comprend une série d'activités professionnelles.
 Pour chacune de celles-ci, indiquez l'intérêt que vous éprouvez
 en utilisant le code suivant :

1 = REJET : vous refusez totalement cette activité et vous essayez
 de l'éviter par tous les moyens.

2 = INDIFFERENCE : cela ne vous concerne pas, l'activité n'éveille rien
 en vous, ni rejet, ni intérêt.

3 = ACCEPTATION : l'activité vous intéresse un peu, vous accepteriez
 de la pratiquer si on vous le demandait.

4 = INTERET : vous aimez cette activité.

5 = PREFERENCE : vous pensez que cette activité vous plairait beaucoup,
 vous passionnerait, vous conviendrait particulièrement ».

Commentaire :

- * Le rejet d'une activité – son refus pur et simple – peut être la conséquence d'une méconnaissance, d'une fausse représentation de son exercice ou de l'ambiance dans laquelle elle se déroule.
- * L'indifférence est la négation de la différence. Dans son sens le plus absolu, l'indifférence nous rend étrangers au monde et à son univers de personnes et de choses.
- * L'acceptation suppose un minimum de consentement et s'oppose à refus. On consent à exercer telle ou telle activité si les circonstances le demandent.
- * Lorsqu'il s'agit de l'intérêt, on peut être intéressé par deux ou trois activités ou par un secteur d'activités, mais préférer finalement telle activité bien précise.

Pour Devoet et Gossuin, l'intérêt professionnel peut donc être vécu selon trois modalités de plus en plus prégnantes : *acceptation* (on s'intéresse un peu à cette activité) – *intérêt* (on aime cette activité) – *préférence* (on estime que cette activité nous conviendrait particulièrement bien à cause de l'affinité que nous éprouvons et l'intérêt que nous sentons sourdre en nous pour elle).

Pour un adolescent, s'intéresser à une profession ou à l'image du professionnel qui l'exerce c'est, selon le cas, se subordonner à elle et aux exigences qu'elle affiche, en s'y ajustant (identification/accommodation); ou bien la subordonner à soi et à ses désirs, en rendant la profession proche de soi (assimilation/incorporation) (Piaget, 1964, p. 14, 44-45 et 1967, p.19 ; Botteman, 1999, p.93-94 ; 2005, p.60). Par ailleurs, il faut souligner aussi toute la différence qui existe entre « se mettre au centre de ses préoccupations professionnelles », c'est-à-dire choisir un métier, et celle qui consiste « à se mettre au service des autres », c'est-à-dire répondre à un appel (Cf. Botteman, 1999, p.66-73 ; Lavelle, 1991, II, p. 137).

3. PRÉFÉRER, PRÉFÉRENCE, PRÉFÉRABLE ET PREFERENDUM

Le verbe et son substantif, ainsi que les dérivés, font leur apparition en français à partir du 14^e siècle (Cf. Rey, 1998, p.2905-2906) :

- Préférer	1355
- Préféré(e)	1360 (participe passé adjectivé, puis substantivé (1711))
- Préférence	1361 (d'abord <i>preferance</i>)
- Préférable	1516
- Préférablement	1654
- Préférentie	1903
- Préférentiellement	1946
- Préférabilité	1957 (mot didactique peu usité)
- Preferendum	1964

Dans la langue latine, la rencontre du préfixe *-præ* et du suffixe *-fer* donne le verbe *præferre*. - *Præ* signifiant *en avant, devant* (Gaffiot, 1934, p.1211) et le verbe *fero* signifiant *porter* (Gaffiot, o.c., p.660), le sens de ce verbe semble assez limpide. Il s'agit de « porter devant ou en avant », de « présenter », d'« offrir », de « manifester », de « faire voir », de « mettre en avant », de « préférer un tel plutôt qu'un autre » (Gaffiot, o.c., p.1217-1218). On trouve d'ailleurs en français

des verbes préfixés dont la racine est *-fer*, par exemple conférer, déférer, différer, inférer, référer, transférer, etc. C'est dans cette suite que se trouve *préférer* (Picoche, 1983, p.469).

Préférer / préféré(e)

Le verbe préférer, dès son apparition en 1355, signifie préférer une chose, une personne, à une autre, la considérer avec plus de bienveillance qu'une autre, se déterminer en sa faveur plutôt qu'en faveur d'une autre (Lexis, 1992, p. 1482). Ayant comparé deux choses, la personne juge que l'une vaut mieux que l'autre. Si elle est amenée à choisir elle donnera donc sa préférence à l'une plutôt qu'à l'autre. Préférer, suppose au préalable une comparaison, puis un choix. Il est d'ailleurs intéressant de noter que des linguistes comme Picoche et Rolland, placent « préférer » sous la rubrique « comparer », confirmant ainsi que l'action de préférer s'inscrit habituellement dans un processus comparatif : comparatif de supériorité, d'infériorité ou d'égalité. Le comparatif de supériorité conduisant au superlatif (Picoche et Rolland, 2002, p.176).

Par ailleurs, préféré(e) désigne, à partir de 1559, une marque particulière de faveur, d'affection, d'estime et d'honneur que l'on accorde à une personne. Celle-ci devient la favorite et l'objet de prédilection du souverain, qui lui donne la priorité dans ses relations. Il la met en avant. Si c'est un homme qui est l'objet de cette préférence, il accède au rang de dignitaire : chef militaire, supérieur hiérarchique ou noble. Il est en quelque sorte « mis en avant » et devient ainsi porteur d'une considération particulière (Rey, 1998, p.2906). Dans le latin médiéval *praelatus* (prélat) désigne un dignitaire ecclésiastique. Il est « pré-féré » à d'autres dignitaires par le pape et devient ainsi la manifestation d'une attention spéciale (Cf. Baumgartner et Ménard, 1996, p.674).

Préférer et être préféré rythment, la plupart du temps, notre vie, personnelle et professionnelle, privée et publique, et lui donnent sa physionomie. La carrière d'une personne n'est pas une route plane et uniforme ; elle ressemble plutôt à un chemin accidenté et irrégulier selon la préférence qu'elle accorde à ses différentes sections. Ce chemin se module et se transforme au fil de notre parcours en fonction de nos préférences (Cf. Lavelle, 1991, I, p.436).

Préférence

La préférence se situe entre la simple acceptation et l'engagement (Legendre, 2005, p.1347, 3.20). La préférence n'est pas seulement une expression de notre activité psychique. D'un point de vue métaphysique, elle est aussi et d'abord une préférence accordée à l'être sur le néant. Dès lors, dans toutes les préférences que nous exprimons, nous observons une opposition entre celles qui, à notre sens, sont positives et celles qui sont négatives. On peut préférer, par exemple, l'être au néant, ou le néant à l'être ; la vie au suicide, ou le suicide à la vie. Les préférences nous concernent d'abord avant de s'appliquer à des objets extérieurs. Cependant, cette opposition entre nous-mêmes et les objets extérieurs est factice dans un contexte d'orientation professionnelle, car il s'agit de *se préférer*, de préférer être un tel plutôt qu'un autre, de préférer être mécanicien plutôt que cultivateur, de préférer être banquier plutôt qu'ingénieur. Ainsi c'est parce que la préférence s'applique d'abord à nous-mêmes, que nous nous identifions au métier que nous préférons. Il s'agit en fait pour l'adolescent, en quête d'une orientation professionnelle, de préférer ce qu'il croit pouvoir devenir par rapport à toutes les autres possibilités. La préférence

est donc, en quelque sorte, le pouvoir ou le privilège que l'adolescent donne à un métier pour façonner son identité professionnelle (Cf. Lavelle, 1991, I, p.484-487).

La préférence ne peut s'afficher qu'en présence d'objets différents qu'elle a la possibilité d'évaluer. La préférence suppose la différence, mais cette différence n'émane pas seulement des objets. Elle est aussi tributaire de la représentation que nous en avons et de la projection dont nous les entourons. Chaque objet (métier ou personne), est ainsi affecté d'un coefficient différentiel et en conséquence préférentiel. Lorsqu'il s'agit du processus d'identification à un artisan, à un professionnel concret, l'adolescent ne perçoit pas toujours celui-ci tel qu'il est, mais tel qu'il lui apparaît en fonction de ses préférences, nous dirions de ses attentes préférentielles, elles-mêmes tributaires de ses images mentales (Cf. Huteau 1988-89, p.144 ; Dumora, 1998, p.7).

En français ancien, le mot préférence a uniquement le sens de supériorité, de haute qualité d'une chose, que l'on place au-dessus des autres pour finalement la choisir (Cf. Rey, 1998, *ibid.*). Préférence et choix se trouvent alors dans un rapport de causalité : la préférence conduisant au choix. Certains les considèrent même comme des synonymes (Bertaud Du Chazaud, 1991, p.374).

Préférable

Si la préférence semble avoir une connotation affective, le préférable semble être le résultat d'une démarche rationnelle, dans laquelle nous faisons prévaloir les avantages de l'objet investi par nos préférences. Le préférable c'est ce qui mérite d'être préféré. Il est la mise en action de notre préférence. Il devient le critère ou la référence de nos choix. Le préférable suppose terminer l'évaluation qui a consisté à penser hiérarchiquement, donc à ordonner, à subordonner. Le préférable est l'aboutissement d'une hiérarchie en acte et pas seulement potentielle. L'objet préférable est celui qui a le mérite d'être préféré. Il nous renvoie à cette métaphore du magasin de jouets où chaque jouet est attirant, mais où chaque enfant qui passe détermine l'ordre de ses préférences personnelles, d'où va émerger pour lui l'objet préférable (Cf. Polin, 1977, p.102-104).

Preferendum

Parler de *préférence* et de préférable, c'est évoquer aussi le concept de *preferendum* (*præferendum*), c'est-à-dire *qui doit être préféré* (Piéron, 1973, p.343 ; Sillamy, 1980, L-Z, p.917 ; Rey, 1998, p.2906). En effet, les organismes primitifs, à la suite d'une série de tâtonnements, trouvent l'endroit où règne le degré de chaleur (thermopreferendum), d'humidité (hygropreferendum) ou de luminosité (photopreferendum), qui focalise leur préférence (on dira, par exemple, que telle plante préfère tel type de terrain (Rey, *ibid.*). Cette théorie du *preferendum* que l'on doit au zoologiste américain, Herbert S. Jennings (1868-1947), s'oppose à la notion générale des *tropismes* proposée par Jakob Loeb (1859-1924) (Sillamy, 1980, A-K, p.634-635 ; Viaud, 1968, p.7). Loeb critiquait le courant néo-vitaliste qui prônait l'existence d'une conscience animale. Pour Loeb (1918), les *tropismes* (appelés aujourd'hui *taxies*), n'étaient rien d'autre que des « mouvements forcés », de simples réponses réflexes à des stimuli physico-chimiques, qui tendent à orienter l'organisme dans le champ énergétique pour que les récepteurs de l'organisme soient excités. Jennings montra le caractère abusif de cette théorie « mécaniciste », et introduisit

l'idée d'un certain choix que l'organisme ferait, en quelque sorte, en faveur des conditions les plus favorables. Pour lui, en effet, le comportement des êtres, même inférieurs, suppose des possibilités d'adaptation, qui lui permettent d'éviter des conditions défavorables en se fixant dans les endroits offrant des conditions meilleures (Viaud, 1968, p.8, 112-116, 123-125 ; Sillamy, 1980, L-Z, p.917).

Ce concept peut être transposé, *mutatis mutandis*, chez des êtres plus évolués, comme les êtres humains, au domaine du choix professionnel. C'est ainsi que la personne choisit dans une catégorie d'activités (plein air, mécaniques, service social ou travail de bureau, etc.), le métier correspondant le mieux à sa personnalité, à ses attirances et à ses aptitudes, dans l'ambiance, les contacts et l'environnement qui lui conviennent.

4. PRÉFÉRENCE ET VALEUR

Manifester une préférence suppose, au préalable, que nous nous soyons livré à une comparaison. Celle-ci est tributaire de notre système de référence. Dans celui-ci, en effet, nous ne donnons pas à toutes choses la même valeur. Nous les évaluons, nous les comparons et nous les hiérarchisons en fonction de la valeur qu'elles représentent pour nous, valeur quantitative (marchande, d'échange), ou qualitative (artistique, spirituelle...). Certaines valeurs exercent davantage d'emprise sur nous, elles nous attirent et se montrent extrêmement désirables et dignes d'être préférées. En revanche, d'autres valeurs le sont moins et nous paraissent même, pour certaines, tout à fait négligeables (Cf. De Raeymaeker, 1970, p.253).

La valeur des choses, ou des situations que nous vivons, réside donc dans l'importance et le relief que nous leur assignons. Si nous nions cette importance et nivelons ce relief, toutes choses deviennent égales et leur valeur disparaît. Il n'y a plus de comparaison ni de hiérarchie possibles des valeurs (Cf. Lavelle, I, 1991, p.445).

L.W. Gordon (1960, p.3), propose une définition des valeurs qui nous éclaire :

« Une approche qui peut être utilisée pour mesurer les valeurs de l'individu, est de déterminer ce qu'il considère comme étant important. Si nous savons ce qu'un individu considère comme important, nous savons ce que sont ses valeurs » (cité par Descombes, 1977, p.286). De fait, Gordon propose au sujet, dans ses deux inventaires de valeurs d'indiquer, dans chacune des trente triades la valeur qu'il considère comme la plus importante et celle qu'il considère comme la moins importante.

Dans une perspective d'orientation et d'accession au marché du travail, les travaux et les outils (entre autres), d'Allport, Vernon & Lindzey (1972), de Gordon (1979 et 1989), de Larcebeau (1981 et 1982), de Lévy-Leboyer (1983) et de Perron (1986), permettent de cerner les valeurs qui paraissent importantes dans le choix professionnel.

En exprimant nos préférences, nous rendons tangibles et concrètes nos valeurs. Ces valeurs sont à la fois transcendantes et immanentes ; transcendantes parce qu'elles nous sont antérieures et extérieures ; immanentes parce qu'elles n'existent qu'en se déployant en nous dans la mesure où nous les considérons comme importantes et désirables (Cf. Régnier, 1994, p.332). De fait, chacun de nous se réalise en préférant et choisissant des objectifs, personnels

ou professionnels, qui le mobilisent et le font agir tout au long de la vie. Cela peut paraître prosaïque pour celui qui observe les choses de l'extérieur ; mais pour nous, ce que nous faisons et le but que nous poursuivons a de l'importance, détermine notre identité, notre statut, et confère un sens à notre vie. Ainsi, chacun de nous érige en valeur ce qui est important et constamment désirable ou qu'il considère comme tel. Dès lors, il se doit d'agir en conséquence sous peine de paraître incohérent, car la valeur doit se reconnaître et s'affirmer en permanence dans les actes (Cf. Château, 1985, p.23-24). La valeur du métier que nous avons préféré et choisi vient donc de l'importance et de la place que nous lui accordons dans notre vie.

5. PRÉFÉRENCE ET SPÉCIFICATION

Dans la recherche d'un emploi, nous sommes conduits à explorer notre environnement et à remarquer ce qui peut nous satisfaire. Ce constat nous amène à préférer l'activité qui semble manifester le plus d'affinité avec notre moi.

La préférence s'inscrit dans la phase de spécification de l'ADVP (*Activation du développement vocationnel et personnel*). L'utilité de ce concept de préférence, dans un contexte d'orientation professionnelle, réside dans le fait qu'il tend à créer des différences et des dominances. Il conduit la personne à comparer et à hiérarchiser avant de spécifier et de s'engager. Ainsi, *préférer* exclut toute équivalence, mais se plaît à relever des divergences. C'est la « pensée évaluative » (Pelletier, Noiseux, Bujold, 1974, p. 77). La personne retient une voie spécifique après en avoir écarté d'autres. La préférence devient alors synonyme de spécification et précède la décision (Cf. Pelletier, 1984, p.171-172).

Les préférences découlent du processus de comparaison et ce processus se joue aussi entre le concept de soi et les représentations professionnelles (Huteau, 1982, p.120). La personne compare sa représentation des professions avec la conception qu'elle a d'elle-même. Les professions, qu'elle estime compatibles avec son concept de soi, « tendent à être préférées tandis que celles qui sont jugées incompatibles avec le concept de soi tendent à être rejetées » (Muñoz Sastre, 1994, p.234).

6. L'INDIFFÉRENCE

L'indifférence altère le réel, lui ôte sa consistance et supprime, dès lors, l'attrance qu'il aurait pu susciter en nous. L'indifférence vis-à-vis du réel entraîne l'indifférence vis-à-vis des valeurs dont il est porteur. Dans l'indifférence, « tous les goûts, tous les comportements peuvent cohabiter sans s'exclure, tout peut être choisi à loisir » (Lipotvetsky, 1983, p.58). Et nous connaissons la perplexité qu'engendre cette indifférence et l'impossibilité de choisir qui s'ensuit lors de la passation d'un inventaire de préférences professionnelles.

Pour Lavelle, *la véritable indifférence réside dans la négation des valeurs ou, ce qui revient au même, dans le refus de faire des différences entre elles ou encore de distinguer entre ce qui a de la valeur et ce qui n'en a pas. Dans tous les cas elle nous impose une sorte de renoncement à nous-mêmes et à cette relation du monde avec la conscience sans laquelle il n'y a plus de signification ni de notre vie, ni des choses* (1991, I, p.447).

L'indifférence s'oppose à la préférence. En effet, elle ne tend ni vers telle chose ni vers telle autre. Elle n'inspire pas non plus de sentiments amoureux lorsque l'objet est une personne (Rey, 1998, p.1812). Elle souligne ce qui est égal ou ni bon ni mauvais (Picoche, 1983, p.469). L'expression populaire « ça m'est égal » rend bien cette notion d'indifférence. Je n'aime pas tel métier, je ne le déteste pas non plus, je n'éprouve pour lui que de l'indifférence (Picoche, Rolland, 2002, p.307).

CONCLUSION : S'INTÉRESSER À CE QUI EST PRÉFÉRABLE !

Notre affectivité investit le *préféré*, notre intelligence recherche le *préférable* et nos actes manifestent notre *préférence*. Le titre de cet article posait la question de savoir si l'on pouvait parler de préférences en matière d'intérêts professionnels ? En d'autres termes, est-il *préférable de préférer le concept de préférences professionnelles* à la place de *l'intérêt qu'il y aurait à s'intéresser aux intérêts professionnels* ? Nous posons la question avec un brin d'humour, parce que notre but n'est pas d'opposer *intérêt* et *préférence*, mais de montrer la richesse de ce dernier concept. En effet, malgré les pressions que nous subissons, l'acte qui nous appartient de la façon la plus intime ne serait-il pas l'expression de nos préférences les plus profondes (Cf. Lavelle, 1991, I, p.436-437) ? C'est la raison pour laquelle nous pensons que le concept de préférence gagne à être pris en considération dans une psychologie des intérêts professionnels⁴.

En résumé, la préférence naît de la comparaison, de l'attribution d'une valeur, suivie d'une hiérarchisation et d'une prise de position. Mais elle n'implique pas, à chaque fois et nécessairement, un choix. Il peut arriver que l'on préfère une chose ou une activité sans (vouloir ou pouvoir) la choisir. Cependant, la préférence n'admet pas, d'équivalences. Elle se plaît même à souligner les divergences et les oppositions. Elle exclut, de toute façon, l'indifférence et se construit sur les différences qui découlent d'un jugement de valeur.

D'aucuns considèrent *intérêt* et *préférence* comme des concepts trop statiques et inefficaces pour réussir un travail d'orientation et d'insertion professionnelles. Pourtant, ce sont les intérêts qui font vivre, aimer et courir les gens, les font s'intéresser à telle activité ou profession et se battre pour la conquérir. Et leurs préférences ne sont-elles pas ce qui les « porte-en-avant », vers telle activité ou tel métier et s'appliquer à l'atteindre ? Intérêt et préférence professionnels ne sont-ils pas le signe de notre implication dans le monde du travail ?

André E. Botteman s'intéresse aux intérêts professionnels depuis 1983. Il a soutenu une thèse de doctorat sur la notion d'intérêt et les intérêts professionnels à l'Université Victor Segalen, Bordeaux 2.
Courriel : abotteman@wanadoo.fr

14 lot. « Le Moulin de la Lande »
F-33680 LE PORGE (France)

NOTES

- ¹ Cet article aurait dû paraître en troisième position dans le numéro thématique sur la psychologie des intérêts (vol. 10, n°1) ; mais un incident de santé ne nous a pas permis de le terminer dans les délais.
- ² Act of preferring: *have a preference for meat rather than fish* (Collins english learner's dictionary, 1977).
- ³ Les instructions du cahier de passation stipulent que le sujet doit indiquer ses choix en traçant un trait de crayon bien lisible dans la case correspondante. Pour des raisons de commodité technique, nous avons utilisé la barre d'outils « formulaire » qui amène à cocher une case pour indiquer l'activité choisie.
- ⁴ Notre réflexion doit beaucoup au *Traité des Valeurs* de Louis Lavelle, paru en 1950 et réédité en 1991.

The author is asking himself first about the meaning of the concept of preference in its relation with interest and then about its utility and role in its phase of specification of the ADVP.

RÉFÉRENCES

- A.I.O.S.P. (Association Internationale d'Orientation Scolaire et Professionnelle) (1989). Glossaire. Supplément septembre 1989 à *Educational and Vocational Guidance Bulletin*. Berlin : Editor Bernhard Jenschke.
- ALLPORT, G.W., VERNON, P.E. & LINDZEY, G. (1971). *Échelle pour l'étude des valeurs – Study of Values*. Paris : Les Éditions du Centre de Psychologie appliquée.
- BAUMGARTNER, E., MENARD, Ph. (1996). Art. « Préférer » et « Prêlat ». Dans *Dictionnaire étymologique et historique de la langue française*. Paris : « Les Usuels de Poche ». Le Livre de Poche, Librairie Générale Française.
- BERTAUD DU CHAZAUD, H. (1991). Art. « Préférence » et « Préférer ». Dans *Dictionnaire des Synonymes*. Paris : Les Usuels du Robert, Dictionnaires Le Robert.
- BOTTEMAN, A. (1999). Vocation et vocationnel en orientation scolaire et professionnelle. Interrogations et réflexions. *Carrièreologie*, vol. 7, n°3, p.39-80.
- BOTTEMAN, A. (1999). La contribution de Jean Piaget à la psychologie des intérêts. *Carrièreologie*, vol.7, n°3, p.81-101.
- BOTTEMAN, A. (2005). Apparition et développement de la notion d'intérêt en psychologie : quelques repères historiques. *Carrièreologie*, vol.10, n°1, p.45-73.
- BUJOLD, Ch. et GINGRAS, M. (2000). *Choix professionnel et développement de carrière. Théories et recherches*. Montréal, Paris : Gaétan Morin Éditeur.
- CHÂTEAU, J. (1985). *L'humanisation ou les premiers pas des valeurs humaines*. Bruxelles : Pierre Mardaga, éditeur.

- DE RAEYMAEKER, L. (1970). *Philosophie de l'être. Essai de synthèse métaphysique*. Paris : Béatrice-Nauwelaerts, 3^e éd.
- DESCOMBES, J.-P. (1977). Rôle et signification des valeurs professionnelles dans la psychologie vocationnelle contemporaine. *Revue de Psychologie appliquée*, vol. 27, n°3-4, p.285-296.
- DESCOMBES, J.-P. (1989). *Inventaire de Préférences Professionnelles, Kuder-Descombes (Forme DF, francophone, abrégée, pour adolescents et adultes)*. Adaptation française, revue et abrégée de J.P. Descombes, 1988, avec la collaboration de conseillers en orientation de Suisse romande. Lausanne : édition et diffusion Association suisse pour l'Orientation scolaire et professionnelle, secrétariat roman, Case postale 63, CH-1000 Lausanne 9.
- DEVOET B., GOSSUIN, Ph. (1981). Inventaire et Auto-analyse des Intérêts Professionnels (Épreuve, Feuille réponse, Grille d'analyse interne, Fiche d'évaluation, Manuel). Braine-le-Château (Belgique) : L'Application des Techniques Modernes (ATM), S.P.R.L.
- DUMORA, B. (1998). L'imaginaire professionnel des jeunes adolescents. *Carrièreologie*, vol.7, n°1-2, p.3-32.
- DUPONT, J.B., GENDRE, F., BERTHOUD, S., DESCOMBES, J.-P. (1979). *La psychologie des intérêts*. Paris : P.U.F.
- GORDON, L.V. (1960). *Survey of Interpersonal Values, Manual*. Chicago: Science Research Associates, Inc.
- GORDON, L.V. (1979). Inventaire des Valeurs Interpersonnelles (S.I.V.). Paris : Les Éditions du Centre de Psychologie Appliquée.
- GORDON, L.V. (1990). Inventaire des Valeurs Personnelles (S.P.V.). Paris : Les Éditions du Centre de Psychologie Appliquée.
- GAFFIOT, F. (1934). Art. « fer, feré, prae, praefero ». Dans *Dictionnaire illustré Latin Français*. Paris : Hachette. Rééd.1999.
- HUTEAU, M. (1982). Les mécanismes psychologiques de l'évolution des attitudes et des préférences vis-à-vis des activités professionnelles. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 11, n°2, p.107-125.
- HUTEAU, M. (1988-89). Représentations et préférences professionnelles. *Bulletin de Psychologie*, XLII, n°388, p.144-153.
- JENNINGS, H.S. (1906). *Behavior of the lower organisms*. New York : Macmillan
- LARCEBEAU, S. (1981). « Valeurs et attitudes dans le choix d'une profession ». Dans *Présent et futur de la Psychologie du Travail*, Actes du premier Congrès de la Psychologie du Travail en langue française, 13-16 février 1980. Issy-les-Moulineaux : Éditions scientifiques et psychologiques (E.A.P.), p.599-611.
- LARCEBEAU, S. (1982). Intérêts, valeurs et choix professionnels. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 11, n°4, p.341-354.
- LAVELLE, L. (1991). *Traité des valeurs*, tome I. « Collection dito ». Paris : P.U.F., 2^e éd.

- LEGENDRE, R. (sous la direction de) (2005). *Dictionnaire actuel de l'éducation*. Collection « Le défi éducatif ». Montréal : Guérin éditeur, 3^e éd.
- LEVY-LEBOYER, C. (1983). Note sur les valeurs professionnelles. *Revue de psychologie appliquée*, 33, n°3, p.147-156.
- LEXIS (1982). Art. « Préférer ». Dans *Dictionnaire de la langue française*, sous la direction de J. Dubois. Paris: Librairie Larousse.
- LOEB, J. (1918). *Forced movements, tropisms and animal conduct*. New York: Dower Publications, rééd. 1973.
- MUÑOZ SASTRE, M.T. (1994). La théorie de Gottfredson : exposé critique. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 23, n°2, p.233-251.
- PELLETIER, D., NOISEUX, G., BUJOLD, Ch. (1974). *Développement vocationnel et croissance personnelle. Approche opératoire*. Montréal : McGraw-Hill, éditeurs.
- PELLETIER, D. (1984). Les principes d'activation. Dans Denis Pelletier, Raymonde Bujold et collaborateurs, *Pour une approche éducative en orientation*. Boucherville (Québec) : Gaëtan Morin, éditeur, p.158-183.
- PERRON, J. (1986). *Questionnaire de valeurs de travail. Manuel technique*. Montréal : Université de Montréal.
- PIAGET, J. (1964). *Six études de psychologie*. « Bibliothèque Médiations ». Genève : Éditions Denoël-Gonthier
- PIAGET, J. (1967). La psychologie d'Edouard Claparède. Dans *E. Claparède, Psychologie de l'enfant et pédagogie expérimentale. II. Les méthodes*, p.7-32. Neuchâtel : Delachaux et Niesté, 11^e éd.
- PICOCHÉ, J. (1987). Art. « Offrir ». Dans *Dictionnaire étymologique du français*. « Les usuels du Robert ». Paris : Les Dictionnaires Le Robert (nouvelle édition).
- PICOCHÉ, J., ROLLAND, J.-C. (2002). Art. « Comparer ». Dans *Dictionnaire du Français usuel*. Bruxelles : De Boeck-Duculot
- PIERON, H. (1973). Art. « Préférendum thermique ». Dans *Vocabulaire de la Psychologie*. Paris : P.U.F. 5e éd. remaniée et augmentée.
- POLIN, R. (1977). *La création des valeurs*. Paris : Librairie Philosophique Vrin, 3^e éd.
- REGNIER, D. (1994). Les valeurs à l'adolescence. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, vol. 23, n°3, p.329-353.
- REY, A. (1998). Art. « Indifférent » et « Préférence ». Dans *Dictionnaire historique de la langue française. Tome 2, F/PR*. Paris : Dictionnaires Le Robert (édition en petit format).
- SILLAMY, N. (1980). Art. « Jennings » et « Preferendum ». Dans *Dictionnaire Encyclopédique de Psychologie* sous la direction de Norbert Sillamy. Paris : Bordas.
- VIAUD, G. (1968). Les tropismes. Collection «Que Sais-Je ?» n°482. Paris : P.U.F., 2^e éd.