



IRMR 3
Inventaire d'Intérêts Professionnels



Construire un projet professionnel

Pierre Vrignaud et Bruno Cuvillier

IRMR3 : l'inventaire de référence pour l'évaluation des intérêts

La typologie de Holland : RIASEC

L'inventaire d'intérêts professionnels de Rothwell-Miller, basé sur la typologie de Holland, amène la personne à mieux comprendre les particularités de son profil et donne une indication sur les grandes voies d'orientation pouvant correspondre à ses centres d'intérêts. Elle classe une série de métiers par préférence sans tenir compte de la rémunération ni de ses possibilités de réussite. Chacun des métiers représente une catégorie d'intérêts spécifiques qui composent les 6 types généraux :

Le Réaliste est attiré par des métiers à forte composante manuelle et technique.

Plein air : intérêt pour les activités se déroulant à l'extérieur, impliquant des déplacements et une certaine dépense physique.

Pratiques : intérêt pour les travaux de construction, fabrication, réparation ; préfère les activités manuelles aux activités intellectuelles.

Techniques : intérêt pour les activités impliquant l'utilisation de machines, d'instruments et de dispositifs techniques visant à construire, fabriquer, réparer.



L'Investigateur privilégie les activités d'observation et d'analyse, les problèmes à résoudre, et apprécie les environnements stimulants intellectuellement.

Scientifiques : intérêt pour les activités d'analyse, d'étude, d'investigation, de recherche, d'expérimentation, impliquant un travail intellectuel.

Médicaux : intérêt pour le domaine de la santé, pour les activités de soin et de soulagement des malades.



L'Artistique est attiré par des activités favorisant l'expression de son imagination et sa créativité.

Musicaux : intérêt pour les activités liées au chant et à la musique que ce soit comme compositeur, interprète ou critique.

Esthétiques : intérêt pour les activités impliquant une dimension artistique appartenant au domaine pictural, graphique, etc.

Littéraires : intérêt pour les livres, pour les activités d'écriture, et de façon générale pour le domaine de la communication écrite.



Le Social est altruiste, sociable et accorde une grande place aux sentiments des autres.

Service Social : intérêt pour les activités d'enseignement, d'aide, de soutien, d'assistance, en particulier auprès de personnes en difficultés, ayant des problèmes, des soucis, avec le désir de comprendre celles-ci et de les aider.



L'Entrepreneur aime imposer ses idées, influencer autrui et cherche à occuper une place de leader. Il éprouve un fort besoin de réussite et aspire à un statut social élevé.

Contacts personnels : intérêt pour les relations sociales, les activités de prise de parole en public, de discussion, d'argumentation, de persuasion, impliquant une certaine assurance et une capacité à influencer et diriger autrui. Cette dimension correspond fréquemment à un goût pour les professions commerciales et le management.



Le Conventionnel, plutôt organisé, recherche les milieux stables et structurés dans lesquels il s'adapte bien.

Calcul : intérêt pour les activités impliquant la manipulation et le traitement de données chiffrées. Cette dimension correspond fréquemment à un goût pour la comptabilité, les mathématiques et les statistiques.

Bureautique : intérêt pour les activités impliquant l'utilisation de l'outil informatique dans des activités de gestion, de sécurité, de précision.



Passation : individuelle ou collective

Durée : temps libre (15 min en moyenne)

Support : en ligne ; papier (avec grille de saisie informatisée)

Correction : automatique pour la passation en ligne ;
5 min pour la grille de saisie informatisée

Étalonnage : normes 2011 - groupes scolaires et professionnels
(collégiens, lycéens et adultes tout-venant en contexte de bilan)



Objectif de l'IRMR3

Utilisé dans les démarches d'orientation scolaire et professionnelle (bilans, reconversion, mobilité) ou de connaissance de soi et de développement personnel, l'IRMR3 a pour objectif d'investiguer les intérêts fondamentaux, attitudes et motivations des personnes afin que les professionnels puissent les conseiller sur le choix d'une voie d'orientation voire d'un métier.

Un rapport clair et détaillé en vue d'élaborer un projet professionnel cohérent

Le rapport apporte une grille de lecture facile pour comprendre les intérêts de la personne.

Il se compose de deux parties :

- Une partie destinée à la personne évaluée comprenant :
 - Une méthodologie pour lire et interpréter les résultats ;
 - Un 1^{er} profil correspondant aux 6 types généraux du modèle de Holland ;
 - Un 2^{ème} profil qui précise le 1^{er} profil en s'appuyant sur 12 intérêts professionnels spécifiques ;
 - La définition des 6 types généraux et des 12 intérêts spécifiques ;
 - Des exemples de métiers pour chacun des intérêts spécifiques.
- L'autre partie destinée au professionnel comprend :
 - Les deux profils d'intérêts (6 types généraux ; 12 intérêts professionnels spécifiques) ;
 - Les indices de Consistance (cohérence et homogénéité des intérêts) et de Différenciation (degré de hiérarchisation des intérêts) ;
 - Le détail de la cotation des différents métiers.



Télécharger un exemple de rapport IRMR3 sur notre site www.ecpa.fr

Les résultats peuvent être analysés sous deux angles :

- Le profil intra-individuel : hiérarchie des intérêts exprimés par la personne ;
- Le profil inter-individuel : comparaison des résultats de la personne avec ceux de la population de référence.

Le travail qui est fait ensuite avec le consultant ou le chargé d'orientation consiste à amener les personnes à prendre conscience de la réalité des métiers et des environnements professionnels correspondant à leur profil. Les résultats de la personne peuvent être rapprochés de la « banque de métiers IRMR » (édition 1994) qui répertorie 609 professions catégorisées en fonction de leur contenu de travail.



POINTS FORTS

Outil de référence

Passation en ligne

Rapide
et facile d'utilisation

Un rapport disponible
instantanément

CONTEXTES D'UTILISATION

Démarches d'orientation
scolaire et professionnelle

Bilans de compétences et
bilans professionnels

Accompagnement à la
reconversion et mobilité

Connaissance de soi et
développement professionnel

ACQUÉRIR LA MAÎTRISE DE L'OUTIL

Pour permettre aux
professionnels d'utiliser
au mieux IRMR3,
les ECPA proposent
une formation
animée par un expert.

**Pour plus d'informations sur IRMR 3, contacter un consultant ECPA
par mail à conseilrh@ecpa.fr ou par téléphone au 01 40 09 62 66**