

|                               |   |   |
|-------------------------------|---|---|
| <b>Ph.D</b><br><b>Conseil</b> | <b>DERET Dominique</b>                                      |   |
|                               | Docteur en Psychologie<br>La Forge Aux Balais 50320 Equilly | Psychologue – Psychothérapeute<br>Port. 0647428765  |
|                               | Siret : 48251657200021<br>N° Adeli : 50 93 0108 1           | phd.conseil@gmx.fr<br><a href="http://les-outils-du-bilan-de-competences-en-ligne.over-blog.com/">http://les-outils-du-bilan-de-competences-en-ligne.over-blog.com/</a> |

SYNTHESE DU BILAN D'ORIENTATION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE DE  
Mlle Ingrid XXX

**Petite introduction :**

L'analyse des résultats aux tests d'intérêts personnels et professionnels s'appuie sur le modèle RIASEC de Holland. Le modèle théorique qu'il propose repose sur l'existence de six types de travailleurs « idéaux » desquels les individus sont plus ou moins proches suivant leurs caractéristiques personnelles (traits, caractère, tempérament). Le profil de travailleur sera établi à partir de combinaisons de types.

Je résume les six types grâce à quelques mots « clé ».

- 1) Le type REALISTE : le sens PRATIQUE et le travail CONCRET – la dépense PHYSIQUE voire le TRAVAIL EN EXTERIEUR - l'INDIVIDUALISME.
- 2) Le type INVESTIGATEUR : l'esprit ANALYTIQUE - la RESOLUTION de PROBLEME – la RECHERCHE d'informations – l'INNOVATION.
- 3) Le type ARTISTIQUE : la CREATIVITE et l'IMAGINATION – l'esprit INTUITIF – le besoin de VARIETE.
- 4) Le type SOCIAL : le sens des AUTRES – la COMMUNICATION et la COOPERATION – l'EMPATHIE et l'ALTRUISME.
- 5) Le type ENTREPRENANT : aimer INFLUENCER les autres – l'aisance pour développer un ARGUMENTAIRE – La NEGOCIATION et le sens de la COMPETITION.
- 6) Le type CONVENTIONNEL : la METHODE et l'ORGANISATION – la PROCEDURE et l'EXACTITUDE – la MINUTIE et la PERSEVERANCE.

L'idée est de vous situer par rapport à ces TYPES de TRAVAILLEURS grâce aux tests d'intérêts personnels et professionnels (I2P2 et PAPP) et au test de personnalité (Perso'Pro).

Les tests sont étalonnés et les notes obtenues sont rangées en trois catégories : notes de

1, 2 et 3 : intérêts faibles, 4, 5 et 6 : intérêts moyens, 7, 8 et 9 : intérêts forts.

## **CONCLUSION**

**L'analyse des intérêts professionnels et personnels** (test I2P2 – test de classement de métiers) de Mlle XXX montre des intérêts concentrés sur un deux TYPES et une CATEGORIE :

(1) TYPE INVESTIGATEUR (**prononcé** - note de 7/9) avec une note **prononcée** à « SCIENTIFIQUE » (note de 8/9) et une note **moyenne** à « TECHNIQUE » (note de 5/9).

(2) TYPE SOCIAL (**prononcé** - note de 8/9) avec une note **prononcée** à « SOINS MEDICAUX » (note de 8/9) et une note **moyenne** à « SOUTIEN SOCIAL » (note de 5/9).

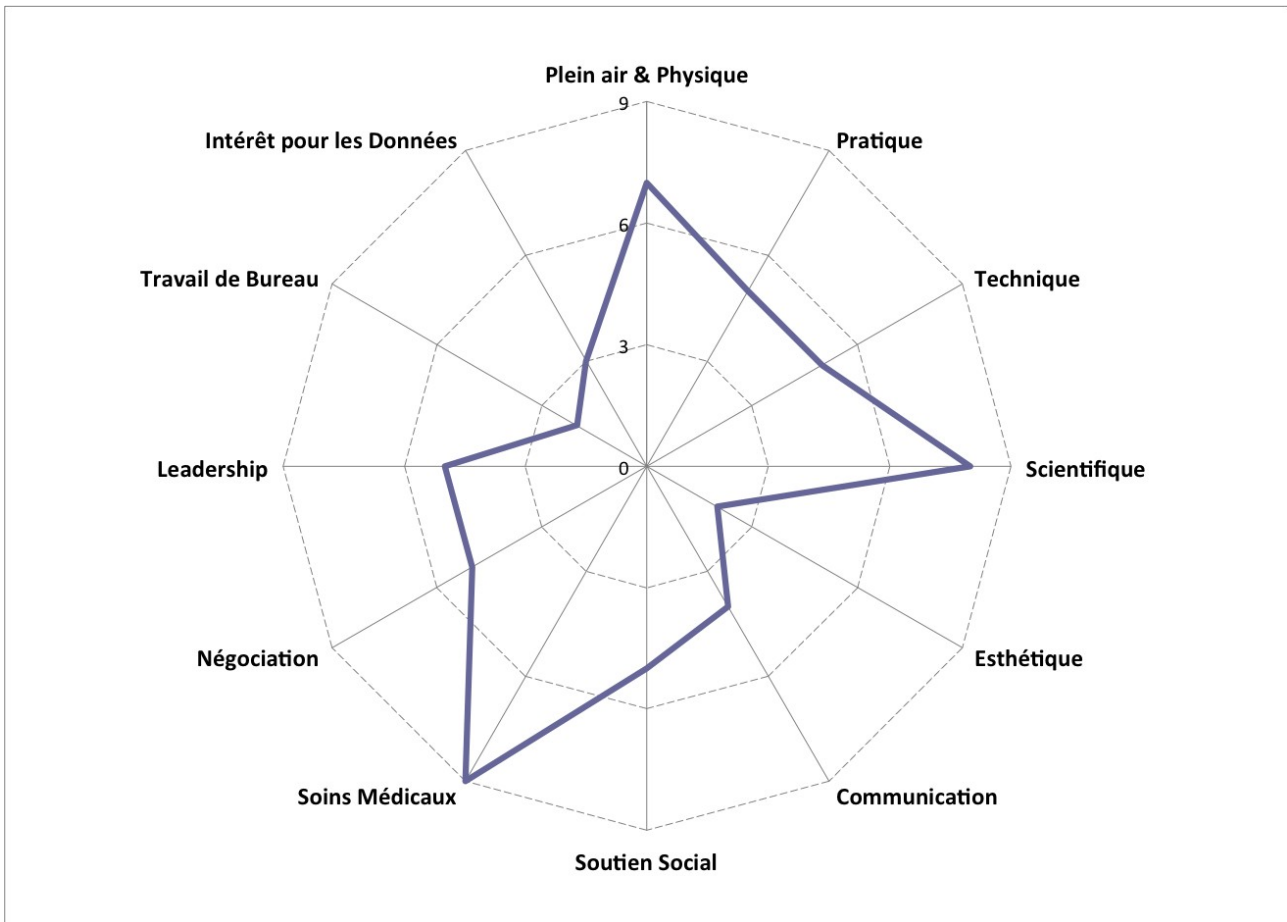
(3) CATEGORIE « PLEIN AIR » (note **prononcée** de 7/9).

La catégorie **SCIENCES** est le deuxième pôle du TYPE « INVESTIGATEUR » du modèle RIASEC. Elle est liée aux sciences en général : sciences mathématiques, sciences de la terre et de la matière, sciences de la vie et de la nature, sciences économiques... Les « scientifiques » aiment soit enquêter, fouiller, explorer, rechercher de l'information, soit analyser des phénomènes ou des données, soit les deux à la fois. Ils ont une réelle curiosité à l'égard des phénomènes scientifiques et techniques. Cette curiosité « intellectuelle » les incite à percevoir le pourquoi des choses et approfondir les multiples sujets qui les intéressent.

La catégorie **SOINS MEDICAUX** est le deuxième pôle du TYPE « SOCIAL ». Il s'agit d'intérêts pour le domaine de la santé, les activités de soins et de soulagement des malades. Cela concerne principalement les grandes spécialités médicales et les métiers paramédicaux. La santé implique un état de complet bien-être physique, **mental** et **social**, ainsi que la convergence des notions d'autonomie et de bien-être. Tout comme pour la dimension « Soutien Social », il faut être altruiste et aimer travailler avec et au service des autres.

La catégorie **PLEIN AIR & ACTIVITÉ PHYSIQUE** est le premier pôle du TYPE « REALISTE » du modèle RIASEC. Il recouvre le besoin d'implication physique dans son travail (plus éventuellement de la variété et de la diversité), loin de la monotonie d'un bureau clos, et-ou le besoin d'exercer une activité de plein air et d'extérieur permettant de conserver un lien étroit avec la nature et l'environnement. Travailler à l'extérieur ne veut

pas obligatoirement dire travailler dans la nature.



### **INTERETS PRINCIPAUX (test d'orientation professionnelle PAPP) :**

Au test d'orientation professionnelle PAPP (réponses + et -), la CATEGORIE « PLEIN AIR & PHYSIQUE » est toujours présente. Présents également les centres d'intérêts « SOINS MEDICAUX » et « PARAMEDICAL » en lien avec le TYPE « SOCIAL ».

### **PLEIN AIR & PHYSIQUE (type REALISTE) :**

**AGRICULTURE et PECHE** : ce domaine est lié aux intérêts pour des activités principalement de PLEIN AIR pouvant impliquer une certaine DEPENSE PHYSIQUE et se déroulant en milieu naturel, rural ou aquatique. Sont principalement concernées les productions animales (élevage) et agricoles (culture), mais également l'entretien des espaces verts et l'exploitation des forêts.

**MONDE ANIMALIER** : ce domaine est lié aux intérêts pour des activités en contact avec les ANIMAUX domestiques ou sauvages dans les secteurs de l'élevage (chiens, chevaux...). Sont concernés également l'animation, la protection, le soin et le dressage.

### **SOINS MEDICAUX (type SOCIAL) :**

**MEDICAL** : ce domaine correspond à la médecine contemporaine qui utilise les soins de santé, la recherche et les technologies biomédicales pour diagnostiquer et traiter les blessures et les maladies, habituellement à travers la prescription des médicaments, la chirurgie ou d'autres formes de thérapies.

**PARAMEDICAL** : ce domaine regroupe des activités de santé liées à de la prévention ou de la remédiation. En France, les professions paramédicales sont les professions de la santé qui ne sont pas exercées par un médecin, un pharmacien, un dentiste ou une sage-femme, ou encore un vétérinaire.

### **SCIENCES (type INVESTIGATEUR) :**

**MATHEMATIQUES** : ce domaine regroupe les activités liées au CALCUL, à l'élaboration de théorèmes, de formules et d'équations. Outre les métiers de l'enseignement et de la recherche, les mathématiques sont présentes dans de nombreux secteurs d'activités tels que l'industrie (aérospatial, imagerie...), les services (banque, assurances, finance...), mais aussi les télécommunications, les transports, la médecine, la musique...

### **INTERET POUR LES DONNEES (type CONVENTIONNEL) :**

**COMPTABILITÉ et FINANCES** : ce domaine est lié aux activités fiscales, financières, monétaires, bancaires et comptables, dans les domaines : banque, assurances, bourse, finance, audit, trésor public gestion du patrimoine, comptabilité, etc.

Au niveau des éléments de personnalité :

**Le profil personnel s'adapte en partie aux intérêts professionnels du modèle RIASEC.**

**Activité professionnelle** : Le profil personnel de MIIl XXX colle avec ses intérêts REALISTES : TRADITION et CONVENTIONNALISME. Mlle XXX semble aimer respecter l'autorité ainsi que les normes établies. Professionnellement, elle a avant tout besoin de sécurité et de confiance.

**Relations sociales** : le profil RELATIONNEL de Mlle XXX est plus dirigé vers l'EXTRAVERSION (trait de personnalité caractérisé par une forte capacité à établir des contacts sociaux) que vers l'INTROVERSION (trait de personnalité caractérisé par un repli sur soi et l'absence de recherche de contacts sociaux). Elle se décrit comme SOCIABLE et faisant preuve d'AFFIRMATION. Néanmoins Mlle XXX n'a pas l'ESPRIT de COMPETITION. Elle a plus le profil « SOCIAL » (COOPERATION et DROITURE (loyauté et justice)), bien qu'elle ne semble pas faire preuve d'ALTRUISME. Son style de vendeuse est plus adapté à la vente « CONSEIL » qu'à la vente « AGRESSIVE ».

Le niveau d'**ESTIME DE SOI** de Mlle XXX est assez faible (note de 3/9).

Le niveau de **MOTIVATION PROFESSIONNELLE** est moyen (5/9).

Avec un score faible (3/9) à ANXIETE : plus le score est bas, plus la jeune apparaît anxieuse par rapport à l'avenir, ce qui peut être vu comme un frein à l'action.

Avec un score faible (3/9) à MOTIVATION-ACTIVITE : plus le score de la jeune est bas, moins elle développe son énergie et son dynamisme pour entreprendre toute action en rapport avec un objectif personnel ou professionnel. Elle manque de constance et de persévérance dans l'effort et renonce facilement.

Avec un score faible à PEUR DE L'ECHEC : Plus le score est bas, plus la jeune a peur de l'échec. Sa motivation est freinée par la peur de ne pas réussir. Elle ne tente pas des choses dans son projet et ne prend aucun risque pour arriver à son objectif.

Le niveau de **MOBILITE PERSONNELLE et PROFESSIONNELLE** est très moyen. Les conditions et l'environnement dans lequel Mlle XXX évolue ne semblent actuellement pas favorables au bon déroulement de son projet professionnel.

## **CONCLUSION GENERALE**

Les intérêts personnels et professionnels de Mlle XXX sont orientés en priorité vers les métiers du PLEIN AIR et du SOCIAL dans sa composante médicale.

Plusieurs pistes professionnelles peuvent être envisagées :

Le PLEIN AIR « côté nature » peuvent correspondre à sa formation actuelle (avec un profil plus adapté à des postes d'exécution qu'à des postes à responsabilité), mais Mlle XXX ne

semble pas plus attirée que cela par la NEGOCIATION.

Le mélange PLEIN AIR (monde animalier) / MEDICAL peut faire penser aux SOINS ANIMALIERS.

A voir si les métiers du MEDICAL (le PARAMEDICAL) qui ressortent du test d'orientation PAPP sont une piste envisageable.

Mlle XXX semble également attirée par les données qu'elles soient INFORMATIQUES ou CHIFFREES.

En terme de personnalité, le profil de Mlle XXX est plutôt conforme à ses intérêts personnels et professionnels de type REALISTE. Son style RELATIONNEL mélange EXTRAVERSION (travail au contact des autres et sociabilité) et AGREABILITE/COOPERATION (travail au service des autres, mais pas altruisme). Son style de vendeuse est plus adaptée à un profil « vente conseil » qu'à un profil « vente agressive ».

Une Estime de Soi/Confiance en Soi plutôt basse. Idem pour la Motivation professionnelle avec un mélange d'ANXIETE et de PEUR D'ECHOUER auxquelles s'ajoutent un manque de PERSEVERANCE (des interrogations sur le projet professionnel?). Les conditions et l'environnement dans lequel Mlle XXX évolue actuellement ne semblent pas favorables au déroulement « serein » de son projet professionnel (des doutes ?, des questionnements?).

Equilly le 2 février 2017,

Dominique DERET, ph.D.