

La matrice des compétences du secteur jardin de Bricomat Vitrolles

Le chef du secteur jardin de Bricomat Vitrolles a évalué ses cinq vendeurs sur six compétences, de 0 (ne pratique pas) à 3 (expert, peut former). Il vous remet la matrice (document 1) et vous demande, en tant qu'assistant(e) manager, de repérer les compétences fragiles, les vendeurs à former en priorité et de chiffrer la polyvalence de l'équipe (document 2).

Document 1 : matrice des compétences du secteur jardin (0 : ne pratique pas ; 1 : débutant, accompagné ; 2 : autonome ; 3 : expert, peut former)

Vendeur	Conseil végétaux	Motoculture	Arrosage	Aménagement extérieur	Encaissement	Préparation drive	Total
Nadia	3	1	2	2	3	2	13
Amel	3	0	1	3	2	1	10
Bastien	1	3	2	1	2	3	12
Clara	2	0	0	1	3	2	8
Driss	0	1	3	2	1	1	8
Score de l'équipe	9	5	8	9	11	9	51

Document 2 : rappels

Notion	Calcul
Taux de maîtrise d'une compétence	somme des niveaux ÷ (3 × nombre de vendeurs)
Taux de polyvalence d'un vendeur	somme de ses niveaux ÷ (3 × nombre de compétences)
Vendeur autonome	niveau 2 ou 3
Compétence critique	au plus un vendeur autonome
Besoin de formation	case de niveau 0 ou 1

Annexe 1 (arrondir les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Score de l'équipe en motoculture (points)	_____
Taux de maîtrise de l'équipe en motoculture (%)	_____
Nombre de vendeurs autonomes (niveau 2 ou 3) en motoculture	_____
Nombre de vendeurs autonomes en encaissement	_____
Taux de polyvalence de Nadia (%)	_____
Taux de polyvalence de Driss (%)	_____
Taux de maîtrise global de l'équipe (%)	_____
Nombre de besoins de formation (cases de niveau 0 ou 1)	_____

Questions d'analyse

La priorité de formation du secteur est :

- ☐ La motoculture, compétence critique où un seul vendeur est autonome : former au moins un second vendeur (Nadia, déjà au niveau 1, par tutorat de Bastien)
- ☐ L'encaissement, déjà maîtrisé par quatre vendeurs
- ☐ Toutes les compétences en même temps

La matrice de compétences sert aussi à :

- ☐ Fixer les salaires

- ☐ Construire le planning (au moins un vendeur autonome par compétence à chaque créneau), préparer les entretiens professionnels et suivre les progrès après formation
- ☐ Classer les vendeurs du meilleur au moins bon