EVALUATION COMPORTEMENTALE DU POTENTIEL DU MEMBRE DU PERSONNEL – CANDIDAT À UN CONCOURS DE PROMOTION

Un membre du personnel de votre corps ou entité fédérale s’est porté candidat au concours interne de promotion réservé au cadre d’agent ou d’agent/assistant de sécurisation désireux d’accéder au cadre de base – session 2022.

Dans le cadre de cette procédure de sélection, il vous est demandé, en tant que **chef de corps de la police locale** ou en tant que **directeur de la police fédérale**, d’évaluer les compétences de votre membre du personnel dans sa fonction actuelle. Le but de cette évaluation consiste à identifier les facteurs comportementaux concrets pertinents et prédictifs d’une **prestation future dans le grade d’inspecteur de la police**.

Il est extrêmement important que vous soyez conscient de la responsabilité qu’implique la rédaction de ce document. Sur base de ce vous aurez rempli **sincèrement**, l’aptitude du membre du personnel sera également déterminée dans le cadre d’une participation à l’examen de promotion.

|  |
| --- |
| LE MEMBRE DU PERSONNEL |
| NOM, Prénom: |  |
| Numéro d’identification : |  |
| Grade : |  |
| Corps/Entité/Service : |  |
| Fonction : |  |

EVALUATION DU MEMBRE DU PERSONNEL

Dans cette rubrique, vous devez émettre une évaluation orientée vers les compétences du membre du personnel candidat.

* Dans chaque compétence, vous devez **ENTOURER** la score pour chaque ancrage comportemental qui vous semble la plus appropriée pour votre membre du personnel. Vous devez évaluer chaque ancrage comportemental sur une échelle de 9 points. Par compétence, vous devez également **ENTOURER** une évaluation finale sur une échelle de 9 points. Veuillez n’indiquer qu’une seule score par ancrage comportemental et également comme évaluation finale. Exemple :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Prête une attention insuffisante aux besoins et aux souhaits des partenaires et des clients. Les perd de vue.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Implique les partenaires et les clients. Répond activement à leurs besoins et souhaits. |
| Offre de service purement élémentaire, ne prend pas la peine de jauger les besoins du client. Guide insuffisamment le client vers la solution la plus adaptée. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Adopte une forte attitude de service. Accompagne et aide le client dans la recherche de la solution la plus adaptée. Cherche des alternatives. Garde un oeil sur le suivi. |
| Evaluation finale **ORIENTATION-CLIENT** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |

Vous trouverez plus d’informations sur l’échelle de 9 points sur la page suivante.

* Chaque compétence doit être illustrée à l'aide d'exemples clairs, concrets et pertinents. Ensuite, l'évaluation finale doit être clairement justifiée, ceci par compétence. Il est important de procéder à une évaluation aussi nuancée que possible.
* Il est impératif de porter une évaluation pour toutes les compétences/ancrages comportementaux et de justifier cette évaluation.

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

**6**

**7**

**8**

**9**

**Score 1**

La compétence

 **n’est pas présente**

**.**

 Le membre du personnel ne

répond pas aux attentes. Il

n’a pas du tout développé cette compétence

et il ne manifeste aucun potentiel à court terme.

**Score 2**

La

compétence est

 **presque inexistante**

.

 Pour le moment, le

 membre

du personnel

n’a

pas

o

u p

eu

montré

cette compétence. Le membre du

personnel a encore

de nombreux points de travail relevant de cette

compétence, dans lesquels il devra

 encore

 évoluer et s’améliorer à

 long

terme.

**Score 3**

La compétence est

 **insuffisa**

 **mment présente**

.

 Le membre du

personnel ne répond pas assez aux attentes. Il n'a pas suffisamment

démontré son potentiel.

 Cette compétence est un point de

d

 ’attention,

 mais

le membre du personnel montre un certain potentiel pour développer cette

compétence à relativement court terme.

**Score 7**

La compétence

 est

 **forte**

 **ment présente**

.

 Le membre du personnel

répond généralement aux attentes. Il a déjà bien

développé cette

compétence et sait comment utiliser cette compétence dans la plupart

des situations.

**Score 8**

La compétence est

 **très forte**

 **ment présente**

.

 Le membre du

personnel répond aux attentes. .

 Le membre du personnel n’a besoin

d

’affiner que

très peu d’aspects pour

s

e perfectionner au sein de cette

compétence.

**Score 9**

(

**exceptionnel**

**!**

)

La compétence est déjà parfaitement

développée. Le

membre du personnel

 **dépasse**

 **déjà**

 actuellement

 **les**

**attentes**

,

et cela

 en toutes circonstances. Aucun aspect

 n'a besoin d'être

affiné

 d

 avantage.

**Score 4**

La compétence est

 **peu présente.**

 Le membre du personnel montre un potentiel,

mais il a encore

 quelques points

 d’attention

dans cette compétence. S'il accorde une attention particulière à certains aspects, il sera en mesure de développer

davantage cette compétence à court terme.

**Score 5**

La compétence est

 **présente**

.

 Le membre du personnel ré

 pond plus ou moins aux attentes. Il sait déjà comment utiliser

cette compétence dans des circonstances normales.

 Certains aspects de

 cette compétence doivent être encore renforcés, mais il

dispose déjà d'une bonne base.

**Score 6**

La competence

est déjà

 **assez forte**

 **ment présente**

**.**

 Le membre du personnel répond généralement aux attentes. Il sait

utiliser cette compétence.

Seul

 un

 aspect peut

 encore

 être développé.

|  |
| --- |
| **GESTION INTERPERSONNELLE**Compétence: ORIENTATION-CLIENT*Définition: Fournir au partenaire (citoyen et autorité) le meilleur service possible et l'accompagner vers la solution la plus opportune en entretenant des contacts constructifs.* |
| Décrivez dans quelles situations/circonstances le membre du personnel a adopté une attitude orientée vers le client. De quelle manière le membre du personnel a-t-il servi les clients internes/externes et les partenaires? Veuillez donner des exemples différents et concrets. |
| Faible (très faible) communication. Ne sait pas formuler son message. Plutôt froid/ sec lors de la communication. N'est pas ou peu accessible, empathique et/ou compréhensif.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Forte (très forte) communication. Sait formuler son message. Sait comment entrer aisément en contact avec des personnes de différents niveaux et dans différentes circonstances. Est (très) accessible. Empathique et compréhensif. |
| Prête une attention insuffisante aux besoins et aux souhaits des partenaires et des clients. Les perd de vue.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Implique les partenaires et les clients. Répond activement à leurs besoins et souhaits. |
| Offre de service purement élémentaire, ne prend pas la peine de jauger les besoins du client. Guide insuffisamment le client vers la solution la plus adaptée. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Adopte une forte attitude de service. Accompagne et aide le client dans la recherche de la solution la plus adaptée. Cherche des alternatives. Garde un oeil sur le suivi. |
| Evaluation finale **ORIENTATION-CLIENT** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |

|  |
| --- |
| **GESTION PERSONELLE**Compétence: S’ENGAGER*Définition: S'impliquer entièrement dans le travail en donnant toujours le meilleur de soi-même et en cherchant à atteindre un niveau de qualité élevé.* |
| Décrivez comment le membre du personnel travaille à son développement personnel. Quelles initiatives a-t-il prises pour se développer (tâches supplémentaires, formations, groupes de travail, mentorat, accueil de nouveaux employés, etc.)? Veuillez donner des exemples différents et concrets. |
| Ne fournit pas ou peu d'effort pour apprendre. Ne montre pas ou peu de prise d'initiative. Ne fait que ce qui est attendu. Pas/peu flexible et performant. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Entreprenant, donne toujours le meilleur de lui-même. Désireux d’apprendre, recherche activement des tâches et responsabilités supplémentaires. Flexible et performant. |
| Pas/peu d'exigences, rapidement satisfait. Peu d'attention à la qualité. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Vise la (haute) qualité. Place la barre haute pour lui-même. |
| Ne montre pas ou peu d'implication dans les responsabilités actuelles. Pas/peu de vue sur les conséquences. Rejette la responsabilité. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Fait preuve de responsabilité, est suffisamment conscient des conséquences de son propre comportement et de ses décisions. |
| Evaluation finale **S’ENGAGER** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |
| **GESTION PERSONNELLE**Compétence: COPING*Définition: Réagir aux frustrations, aux obstacles et à l'opposition en se centrant sur le résultat, en restant calme, en contrôlant ses émotions et en réagissant de façon constructive à la critique.* |
| Décrivez dans quelles situations/circonstances le membre du personnel a gardé la tête froide. Comment le membre du personnel est-il apparu dans des situations stressantes? Quand a-t-il agi de manière décisive? A quelles frustrations le membre du personnel a-t-il déjà dû faire face et comment a-t-il géré cela? Quelles critiques le membre du personnel a-t-il reçues et comment y a-t-il réagi? Chaque question doit être répondue et motivée. Veuillez donner des exemples différents et concrets. |
| Manque de confiance en soi. Besoin (parfois) de soutien des autres. Est suffisant. Perd confiance en soi dans des circonstances difficiles. Tend à réagir de façon trop confuse. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Confiant en soi. N’a pas besoin du soutien des autres, même dans des situations complexes. |
| Ne contrôle pas ses émotions. Hors de contrôle. Réagit impulsivement. Faible tolérance à la frustration. Réagit de façon frustrée face à l'opposition ou l’adversité. Mal à l’aise/agité. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Contrôle ses émotions. Attitude contrôlée. Se maîtrise. Haute tolérance à la frustration. Sait comment faire face à l'opposition ou l’adversité. Détendu |
| Dans des circonstances difficiles, ne parvient pas (toujours) à garder une vue d'ensemble. Sous pression, ne réussit pas (toujours) à fonctionner de façon ciblée. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Garde toujours une vue d'ensemble dans les circonstances difficiles. Continue, sous la pression, à fonctionner de façon ciblée. |
| A (parfois) des difficultés à relativiser. Rebondit laborieusement face à une adversité. Enclin à abandonner rapidement.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | A une capacité à relativiser. Personne résiliente. Persévère même dans des conditions difficiles. Ne laisse jamais tomber. |
| N'est pas ouvert à la critique. Y réagit de façon hostile/défensive. Ne s’adapte pas ou peu à la critique. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Est à la recherche de feedback. Est ouvert à la critique et va la traiter de manière constructive. |
| Evaluation finale**COPING** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |
| **VALEURS**Compétence: IMPLICATION – MOTIVATION *Définition: Présenter une motivation intrinsèque en manifestant de l’intérêt pour la fonction et en développant un projet professionnel.* |
| De quel encouragement le membre du personnel a-t-il eu besoin pour s'inscrire à la sélection d’AINP? Quelles actions a déjà mis en œuvre le membre du personnel pour se préparer? Quelles tâches d'un INP a-t-il déjà assumées ? Soyez aussi complet que possible. Veuillez donner des exemples différents et concrets. |
| Ne montre aucun ou peu d'intérêt dans la gestion et le fonctionnement de l'entité/ZP. Laisse les choses se faire (par ex: n'est pas au courant des changements actuels). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Montre un (fort) intérêt dans la gestion et le fonctionnement de l'entité/ZP |
| Ne montre aucun ou peu d'intérêt pour les tâches d’un INP. N'a pas ou peu de demandes à ce sujet. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Montre un (fort) intérêt en posant des questions sur l'éventail des tâches et les responsabilités d'un INP. |
| N’a assume aucune ou peu de tâches de la fonction d’INP.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Assume déjà des tâches de la fonction d’INP. |
| N'a pris aucune ou peu de mesure pour se préparer à la promotion sociale. A pris des mesures, mais a dû être (fortement) encouragé. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | A spontanément pris des mesures pour se préparer à la promotion sociale (s’est questionné sur la procédure, les épreuves, ...) |
| Evaluation finale **IMPLICATION – MOTIVATION**  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |

|  |
| --- |
| **VALEURS**Compétence: RESPECT DES NORMES – INTEGRITE *Définition: Gagner en crédibilité en travaillant avec discipline, inscrivant ses propres principes au sein des normes et attentes de l'organisation..* |
| Dans quelle(s) situation(s) le membre du personnel a-t-il été confronté à un dilemme moral? Dans quelle(s) situation(s) le membre du personnel a-t-il approché un collègue au sujet d'un comportement déviant. Dans quelle(s) situation(s) le membre du personnel a-t-il fait preuve d’un comportement déviant ou n’a-t-il pas respecté les règles? Comment le membre du personnel traite-t-il les cadeaux des citoyens? Comment le membre du personnel gère-t-il les médias sociaux / le matériel au travail / l'uniforme? Que pense-t-il de l'alcool et de la drogue? Respecte-t-il les heures de travail? Veuillez donner des exemples différents et concrets. |
| Déroge régulièrement aux règles en vigueur. Ne se réfère pas toujours avec précision au code de déontologie. A peu le sens du devoir et de la loyauté. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Respecte toujours les règles en vigueur. S’en tient au code de déontologie, même sous pression. Sens du devoir constant. Loyal. |
| N’est pas/est peu conscient de la fonction d’exemple au travail et/ou au niveau privé. La fonction d’exemple s'arrête après les heures de service. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Attache (beaucoup) d'importance à la fonction d’exemple. Se rend compte qu'il doit montrer un comportement impeccable au travail et au niveau privé. |
| A (parfois) des difficultés à rester impartial, neutre et respectueux. Peu discret et ne garantit pas le secret professionnel. Peu/pas objectif dans ses actions. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Est toujours impartial, neutre et respectueux. Objectif. Est discret et garantit le secret professionnel. Encourage les collègues dans ce sens. |
| Se laisse contaminer par des pensées/comportements de collègues. Se conforme facilement. Ne détecte pas le comportement déviant des autres. Ne réagit pas lorsque les autres adoptent un comportement déviant. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Constant. Remarque le comportement déviant des autres. Réagit quand les autres adoptent un comportement déviant.  |
| Evaluation finale **RESPECT DES NORMES – INTEGRITE**  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |  |
| Justification de l’évaluation: |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| RESERVE AU CHEF DE CORPS/DIRECTEURSur base de ces éléments, concernant le potentiel du/de la candidat(e) à accéder au niveau supérieur, j’émets un avis (entourez le cas échéant) :

|  |  |
| --- | --- |
| **FAVORABLE** | **DEFAVORABLE** |

Date et signature du **chef de corps/directeur** (NOM, Prénom) Pour prise de connaissance, date et signature du **membre du personnel**  |