

**La capsule inspiration !**

Le vendredi, tous les 15 jours  
de 11h30 à 12h00  
Des ateliers en ligne  
(de 30 à 45 minutes)

**OBJECTIF :**  
Enrichir vos réunions et vos échanges par des techniques d'animation et d'intelligence collective

**Inscription gratuite !**  
<https://bit.ly/4gjwQXC>

**LE 31 JANVIER 2025**

**Créer collectivement et inventer ensemble :  
décider dans le respect du temps de réflexion de chacun,  
et du consentement des minorités  
Présentation de différents processus de prise de décision**

**Les objectifs et intérêts de ces méthodes**

- Prioriser, choisir, décider, dans le respect de l'expression de chacun.e
- Limiter les prises de pouvoir abusives s'il y a lieu
- Favoriser l'engagement du plus grand nombre et faire converger les acteurs sur une vision partagée
- Susciter écoute et ouverture aux logiques des autres
- Stimuler le passage à l'action, l'engagement et la coopération

**Les limites et écueils de ces méthodes**

- Nécessite d'être sincère, authentique, de ne pas tricher, ni de faire comme si, ou semblant de... autrement dit : n'usez pas de ces méthodes si vos décisions sont déjà prises, vos priorités déjà fixées.
- Ces méthodes ne permettent pas systématiquement de dépasser les désaccords profonds, les fossés existants entre les membres de collectifs

## Les préalables possibles (avant de décider, de choisir...)

- Echanger sur les valeurs partagées dans le groupe, au sein de l'équipe, Permet de cibler/rappeler ce qui nous tient à cœur, et peut-être, déjà, d'imaginer quelques orientations
- Donner de la place à l'expression des émotions (chapeau de BONO, Communication Non Violente...) Permet de ne pas « tout mélanger », de tenter de faire la part des choses entre les émotions, les réalités, l'observation la plus objective possible, et parfois de mobiliser le groupe autour d'une colère, par exemple.
- Choisir des questions qui se succèdent pour arriver à l'objet de prise de décision  
Par exemple, au lieu de : « comment améliorer ci ou ça ? », « que choisir entre ci et ça... ? », ce qui peut être vague, ou dénué de sens si on ne maîtrise pas certains tenants et aboutissants, et qui peut entraîner des échanges sans fin, sans progression, on peut passer par :  
« qu'est-ce qui nous freine ? », ou « quelles difficultés rencontrons-nous ?, ou « qu'est-ce qu'on a le mieux réussi ? »...  
puis par « quelles en sont les causes ou les recettes ? »  
ou encore « comment maintenir ce qui marche ? » ou comment pallier ce qui dysfonctionne ? »  
ou glisser une grille AFOM (Atouts-Faiblesses-Opportunités-Menaces) dans le processus bref, l'éventail des possibles est infini
- Méthodes de recueil d'idées (parmi lesquelles il va falloir choisir)
  - Métaplan : post-it, bulles (ou patates) thématiques...
  - Opéra (boule de neige)
  - Brainstorming
  - ...
  -
- Echanges par 2 ou 3 autour de « si ça ne tenait qu'à moi, je déciderais de... »  
« si ça ne tenait qu'à nous 2 ou 3, nous déciderions de... »
- Au sujet de la place du pouvoir dans vos relations, je glisse ici la « fleur des pouvoirs » :  
Quelles caractéristiques accordent du pouvoir ?  
Est-ce que je remplis telles caractéristiques ?  
Qui remplit telles caractéristiques ?  
On en cause ?

## MODALITÉS POSSIBLES D'ÉCHANGES EN VUE D'UNE PRISE DE DÉCISION

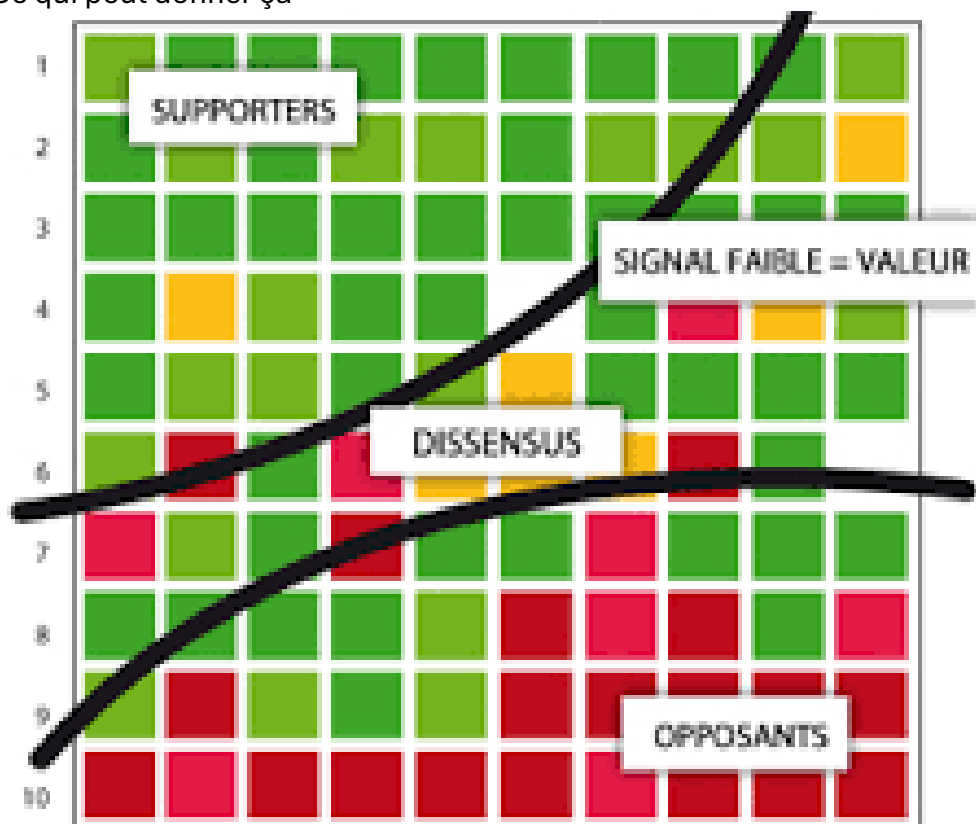
- Limiter le temps de parole de chacun : chacun apporte une idée ou un argument plutôt que 3 ou 4 à la fois
- « discussion par écrit » : chaque contribution est mise par écrit et affichée ; on amène ainsi à préciser les idées et éviter les généralités, les idées toutes faites ou les mots valise  
Variable possible : des tables avec les propositions initiales, à corriger par chacun.e (rallye écriture)
- « bienvenue aux désaccords : dites éclair » : on incite tous les participants à signaler des nuances (précisions ?) et des désaccords

## MÉTHODES POSSIBLES

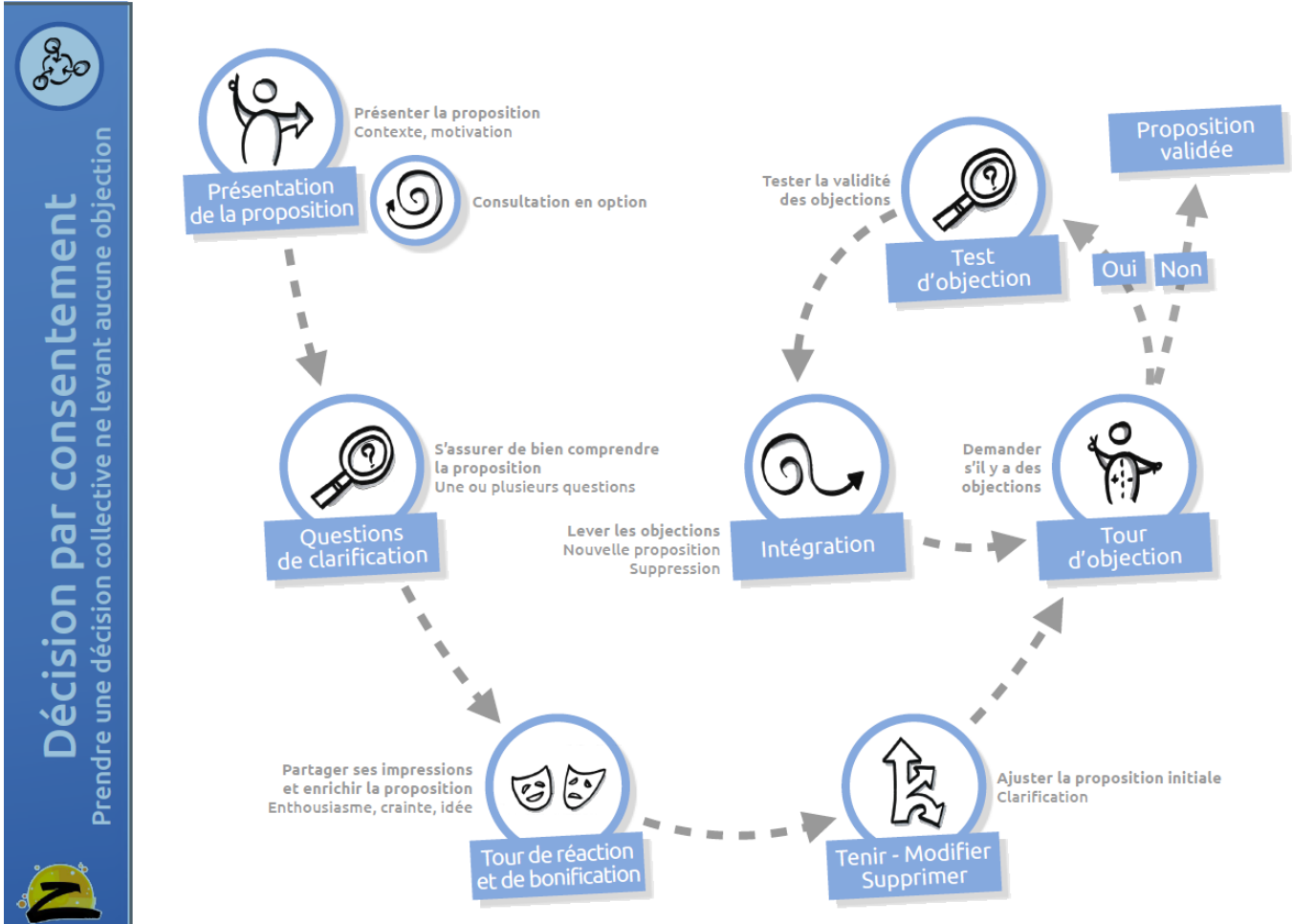
- Vote avec gommettes : une fois que vous avez une liste de propositions, de projets, de choix possibles, les uns et les autres peuvent exprimer leur préférence à l'aide de gommettes qui permettent alors de constater, au final, quelle(s) proposition(s) recueillent l'assentiment du plus grand nombre...
- 
- Débat mouvant : méthode plutôt utilisée pour prendre le pouls du collectif, sentir des tendances, mais possible support à une prise de décision collective, effectivement  
Présentations de la méthode [ICI](#) et [LÀ](#)
- Classer les propositions :
  - o Par ordre d'importance ?
  - o Par ordre d'urgence ?
  - o Par ordre de faisabilité ?
- Abaque de régner (ou encore color vote)



Ce qui peut donner ça



# Décision par consentement



## Décision par consentement

**Fonctions et enjeux**

- Prendre une décision collective ne levant aucune objection, sur un enjeu ayant un impact collectif important : règles du jeu collaboratif, cercles et rôles, cap à tenir, objectifs prioritaires
- Etre orienté solution
- Permettre à chacun-e d'exprimer son point de vue et d'écouter celui des autres
- Intégrer les points de vue lorsque cela est inspirant, important
- Protéger l'organisation, des risques importants, pour son bon fonctionnement
- Prendre des décisions qui mobilisent le plus d'engagement possible des membres

**Format type**

- Groupe de 2 à 12 personnes
- 5 à 30 minutes
- Groupe de 10 à 20 personnes
- 20 à 45 minutes
- Risque de désengagement de certaines personnes si le processus dure trop longtemps

**Variantes**

- Commencer par une présentation de la situation et du besoin par la personne qui initie le processus. Suivre par une écoute du centre ou une consultation majoritaire. Demander une proposition portée par une personne
- Lors d'une introduction à la décision par consentement, à l'étape du tour d'objection, demander si la personne a une objection à ce que nous adoptions cette proposition. Si oui, demander les arguments en sensibilisant sur le fait que défendre des préférences personnelles n'est pas une objection valide

*Modèle Z*

Détails du processus	Aide à la facilitation
<p><b>1. Présentation de la proposition</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Présenter une proposition</li> <li>Éventuellement, clarifier ce qui l'amène</li> </ul>	<p>À la personne qui porte la proposition :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quelle est ta proposition ?</li> </ul>
<p><b>2. Questions de clarification</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>S'assurer de bien comprendre la proposition en posant autant de questions que besoin</li> <li>La personne qui porte la proposition peut dire : « ce n'est pas spécifié »</li> <li>Une question se reconnaît par la possibilité d'y répondre</li> </ul>	<p>Aux autres participant-es, en émergence libre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Est-ce que vous avez une ou plusieurs questions pour bien comprendre la proposition ?</li> </ul> <p>À la personne qui porte la proposition et à celle qui a posé une question :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Est-ce que tu peux répondre à cette question ?</li> <li>Est-ce que cela répond à ta question ?</li> </ul>
<p><b>3. Tour de réaction et de bonification</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Partager ses impressions et enrichir la proposition, exprimer enthousiasme, crainte, risque d'objection, meilleure idée, amélioration, option, solution</li> <li>C'est l'espace d'expression le plus libre</li> </ul>	<p>Aux autres participant-es, par un tour formel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nous passons au tour de réaction et de bonification</li> <li>Comment vous positionnez-vous par rapport à cette proposition, ce qui vous plaît, ne vous plaît pas, vos meilleures idées, ce qui serait idéal ?</li> </ul>
<p><b>4. Tenir, modifier, supprimer et clarifier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ajuster et clarifier la proposition initiale suite aux réactions et bonifications des autres participant-es</li> </ul>	<p>À la personne qui porte la proposition :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Avec ce que tu as entendu, est-ce que tu souhaites tenir, modifier ou supprimer ta proposition ? Dans tous les cas, tu peux clarifier ton choix</li> <li>C'est ta nouvelle proposition ?</li> </ul>
<p><b>5. Tour d'objection</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Demander s'il y a des objections au regard de la cohérence avec la raison d'être, d'un risque majeur pour l'organisation ou d'un risque de désengagement vraiment important pour la personne</li> <li>Réponse par oui ou par non uniquement</li> </ul>	<p>Aux autres participant-es, par un tour formel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Est-ce que tu vois une raison qui fait qu'adopter cette proposition nous causerait du tort ou nous ferait régresser ?</li> <li>Répondez par oui ou non, dans le doute dites oui</li> </ul>
<p><b>6. Test d'objection</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tester la validité des objections : risque factuel ou prédictif majeur, régression, limitation dans un de ses rôles, désengagement personnel</li> <li>Tester la validité des objections selon les critères définis par votre organisation</li> </ul>	<p>À chaque personne qui objecte :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quelle raison vois-tu qui fait qu'adopter cette proposition nous causerait du tort ou nous ferait régresser ?</li> <li>Utilisation possible de la fiche de processus détaillé : ☒ Validité des objections</li> </ul>
<p><b>7. Intégration</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Chercher avec la personne qui porte la proposition et celles qui objectent, avec les autres, une nouvelle proposition permettant de lever les différentes objections, ou supprimer la proposition</li> <li>Reprendre le processus avec la nouvelle proposition depuis l'étape tour d'objection</li> </ul>	<p>À la personne qui porte la proposition et à celles qui objectent voire aux autres participant-es, en émergence libre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Qui aurait une proposition qui permettrait de traiter la tension initiale et de lever les objections ?</li> </ul>

### Pour conclure

- Ces méthodes favorisent le changement de posture vis-à-vis du pouvoir, des procédures
- Viser une posture de coopération amène à se poser des questions du type :  
suis-je prêt à renoncer à ce que je veux ?  
suis-je en capacité de voir ce qui tient à cœur de mes interlocuteurs ?  
est-ce que je distingue mes préférences de mes exigences ou de mes incontournables ?  
est-ce que je me bats pour mon projet personnel, pour ma vision individuelle, ou est-ce que ça me dépasse, est-ce que ça peut exister sans moi ?
- Le chemin et l'échange, comptent autant que le résultat

## MERCI AUX PARTICIPANTS

## MERCI AUX CONCEPTEURS DES RESSOURCES EN ACCÈS LIBRE QUE NOUS UTILISONS ALLÈGREMENT

### Par ailleurs

Nous pouvons nous retrouver le **vendredi 14 février à partir de 11 h 30** pour la prochaine capsule d'inspiration

Et C&T organise une formation intitulée « [de la participation à la coconstruction, animer et faire vivre un collectif](#) » sur 2 journées, les 24 et 25 février 2025, sur l'agglomération nancéienne

Le 31 janvier 2025

