

# ANIMATION DE LA PRISE DE DECISION PAR CONSENTEMENT

## Présentation succincte de la méthode :

Il s'agit d'une méthode très séquencée de prise de décision collective, qui se déroule en différents temps successifs : présentation de la proposition, tour de clarifications, tour de ressentis, amendements et bonifications de la proposition, tour d'objections, célébration de la décision.

## Conditions de soumission d'une proposition à la décision par consentement :

- La proposition est approfondie et les informations accessibles
- L'impact de la décision est limité et réversible (logique d'avancer et de cranter)
- La proposition peut potentiellement être bonifiée
- Personne en particulier n'est responsable de prendre cette décision : une décision collective est donc souhaitable
- Aucune solution simple ne paraît évidente et l'intelligence collective semble nécessaire pour identifier une proposition pertinente

## Déroulé du processus :

### 1/ Présentation de la proposition

#### 1<sup>ère</sup> possibilité : une proposition amont

- Inviter le porteur de la proposition (1 seule personne, au nom du GT ou du collectif l'ayant élaboré) à présenter sa proposition plus en détails.
- Idéalement support visuel à l'appui du propos oral (projection ou feuille distribuée à tous les participants).

#### 2<sup>ème</sup> possibilité : une proposition émergente

- Aucune proposition n'a encore été établie, une personne explicite le contexte et les enjeux puis la discussion se lance jusqu'à ce qu'une proposition émerge.



#### Structure idéale de présentation de la proposition

- Problématique (situation actuelle) à laquelle elle répond
- Intentions / objectifs de la proposition
- Proposition elle-même
- Prochaine étape

## 2/ Tour de clarifications

- Inviter les participants à poser des questions pour mieux **comprendre la proposition**. L'objectif est d'ôter tout doute ou possible interprétation erronée de la proposition.
- Le porteur (ou d'autres personnes susceptibles d'avoir des éléments de réponses) répond **et clarifie les éléments** de la proposition au fur et à mesure des questions.
- Veiller à ce qu'uniquement des questions de clarification soient posées : si ce n'est pas le cas, recadrer les participants. **Il ne s'agit pas d'exprimer ce que l'on ressent** vis-à-vis de la proposition.
- Une fois le tour fini, ouvrir un second tour de clarification en demandant qui a encore des questions.

« Est-ce que la proposition est claire ? Est-ce que vous avez des questions à poser à X pour mieux comprendre la proposition ? »

## 3/ Tour d'avis

- C'est le moment où les participants vont pouvoir **partager leur avis** sur la proposition formulée : en quoi la proposition vient ou ne vient pas satisfaire mes besoins, ou ceux du projet par rapport à l'organisation ?
- Chacun-e s'exprime sur ce que la proposition lui évoque. Des propositions, des suggestions peuvent être exposées afin de nourrir le porteur de la proposition pour lui permettre d'**amender / bonifier** éventuellement sa proposition.
- Le porteur de proposition est en **posture d'écoute active** et de prise de notes.

« Nous allons à présent procéder à un tour de ressentis par rapport à la proposition faite par X. C'est l'occasion de recueillir vos avis, opinions, réactions sur cette proposition. Je vais vous distribuer la parole chacun à votre tour et je demande à X d'écouter attentivement sans intervenir/ sans prendre la parole jusqu'à la fin du tour d'avis. »

## 4/ Choix du porteur de la proposition

Le porteur de la proposition est invité, sur la base de ce qu'il a entendu, à (3 options) :

- Maintenir sa proposition et la re-clarifier la proposition, réexpliquer, argumenter
  - Amender la proposition : proposer des modifications (ajouts, retraits)
  - Retirer sa proposition car il considère qu'elle n'est pas prête et qu'il doit la retravailler
- **Si le porteur de la proposition décide d'amender sa proposition** : écrire la nouvelle proposition ou ses évolutions sur paperboard. C'est à partir de cette nouvelle proposition amendée que sera menée la suite du processus de décision par consentement.
  - **Si le porteur de la proposition décide de retirer sa proposition** : soit une autre personne veut faire une proposition, soit la réunion est ajournée pour apporter des informations supplémentaires en vue de prendre une décision prochainement.

## 5/ Tour d'objections

- Le facilitateur fait un tour pour savoir si les membres du groupe ont **des objections**. Dans un premier temps, ils sont juste invités à dire succinctement leur objection, **prise en note** par le scribe.
- S'il n'y a pas d'objection, la proposition est adoptée. Aller directement en célébration.
- Si il y a des objections, le facilitateur les traite une par une dans l'ordre qu'il désire.



### Une objection est recevable si :

La proposition amenée crée un problème :

- Qui nuit au groupe (ex : va à l'encontre de la raison d'être ou des valeurs) ou à l'un des rôles de l'objecteur
- Qui découle bien de la proposition et ne prend pas sa source ailleurs
- Qui empêche de s'adapter plus tard

### Les questions à se poser avant d'émettre une objection :

- Puis-je vivre avec cette proposition ?
- La proposition cause-t-elle du tort ou je la trouve incomplète ou inutile ?
- La proposition limite un de mes rôles ou suis-je en train d'essayer une autre personne ?
- Je vois un tort qui naît de cette proposition ou le tort est indépendant de la proposition ?
- Si la proposition est adoptée le tort se produira à coup sûr ou c'est un tort non avéré que j'anticipe ?
- Si c'est quelque chose que j'anticipe : on ne pourra plus s'adapter ou peut-on prendre le risque d'essayer ?

- Si les objections sont recevables, alors elles appartiennent désormais au groupe. La **discussion est libre**, l'objecteur comme le groupe peuvent **apporter des contre-propositions** dans le but de lever l'objection traitée.
- Le facilitateur s'assure régulièrement auprès de l'objecteur que son objection est bien levée. Si une solution lève l'objection, l'objecteur en informe le groupe.
- Après un **tour de levée d'objections**, s'assurer que de nouvelles objections ne sont pas apparues.
- **Lorsqu'il n'y a plus d'objection, il y a consentement.** La proposition est adoptée.

## 6/ Célébration

**Féliciter le groupe** pour avoir abouti à une proposition décidée par consentement !