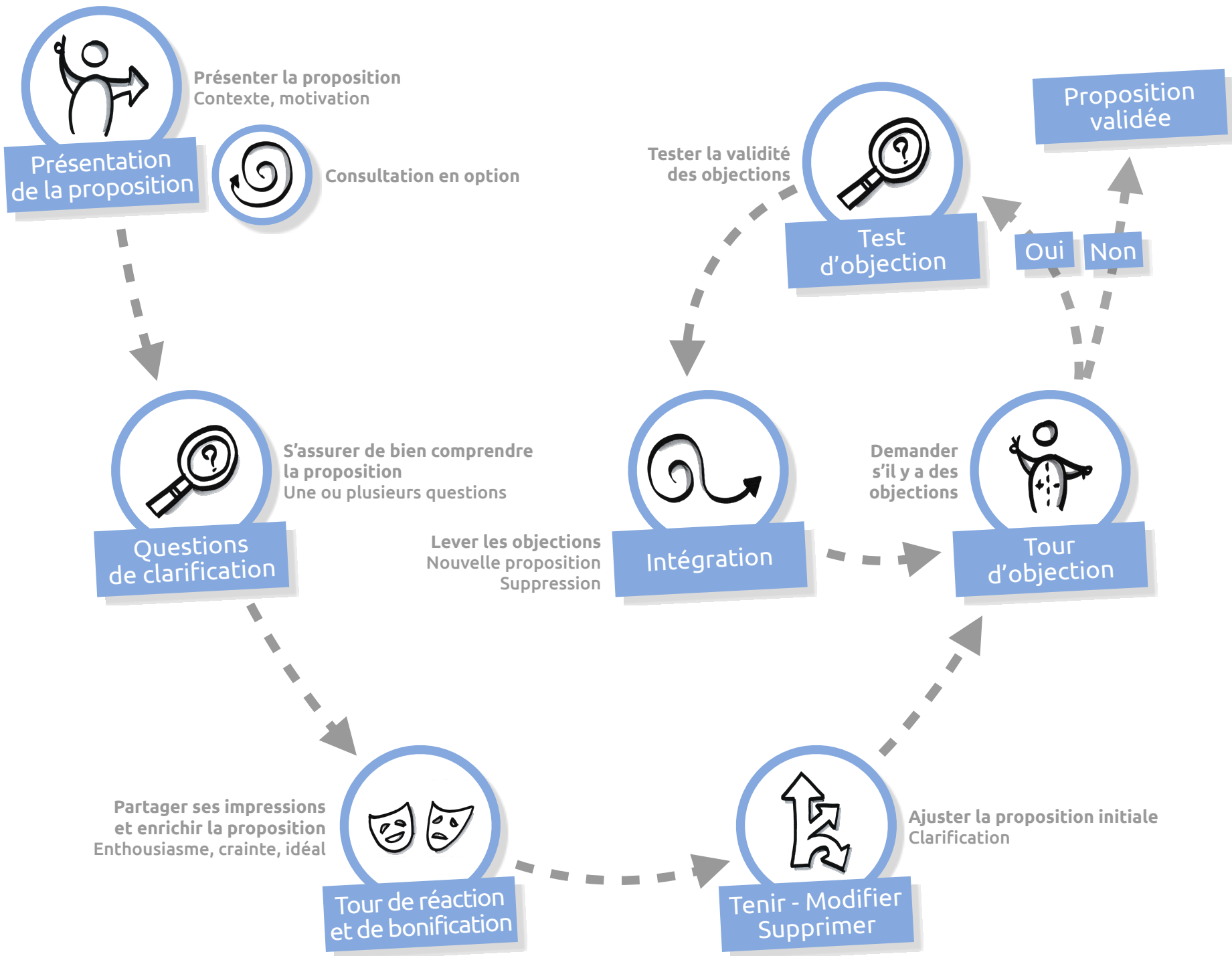




Décision par consentement

Prendre une décision collective ne levant aucune objection





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
- Être 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

Détails du processus



1. Présentation de la proposition

- Présenter une proposition
- Éventuellement, clarifier ce qui l'amène



2. Questions de clarification

- S'assurer de bien comprendre la proposition en posant autant de questions que besoin
 - La personne qui porte la proposition peut dire : « ce n'est pas spécifié »
- Une question se reconnaît par la possibilité d'y répondre



3. Tour de réaction et de bonification

- Partager ses impressions et enrichir la proposition, exprimer enthousiasme, crainte, risque d'objection, meilleure idée, amélioration, option, idéal
- C'est l'espace d'expression le plus libre



4. Tenir, modifier, supprimer et clarifier

- Ajuster et clarifier la proposition initiale suite aux réactions et bonifications des autres participant·es



5. Tour d'objection

- 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
- Réponse par oui ou par non uniquement



6. Test d'objection

- Tester la validité des objections : risque factuel ou prédictif majeur, régression, limitation dans un de ses rôles, désengagement personnel
- Tester la validité des objections selon les critères définis par votre organisation



7. Intégration

- 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
- Reprendre le processus avec la nouvelle proposition depuis l'étape tour d'objection

Aide à la facilitation

À la personne qui porte la proposition :

- Quelle est ta proposition ?

Aux autres participant·es, en émergence libre :

- Est-ce que vous avez une ou plusieurs questions pour bien comprendre la proposition ?

À la personne qui porte la proposition et à celle qui a posé une question :

- Est-ce que tu peux répondre à cette question ?
- Est-ce que cela répond à ta question ?

Aux autres participant·es, par un tour formel :

- Nous passons au tour de réaction et de bonification
- Comment vous positionnez-vous par rapport à cette proposition, ce qui vous plaît, ne vous plaît pas, vos meilleures idées, ce qui serait idéal ?

À la personne qui porte la proposition :

- 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
- C'est ta nouvelle proposition ?

Aux autres participant·es, par un tour formel :

- Est-ce que tu vois une raison qui fait qu'adopter cette proposition nous causerait du tort ou nous ferait régresser ?
- Répondez par oui ou non, dans le doute dites oui

À chaque personne qui objecte :

- Quelle raison vois-tu qui fait qu'adopter cette proposition nous causerait du tort ou nous ferait régresser ?
- Utilisation possible de la fiche de processus détaillé :
 - Validité des objections

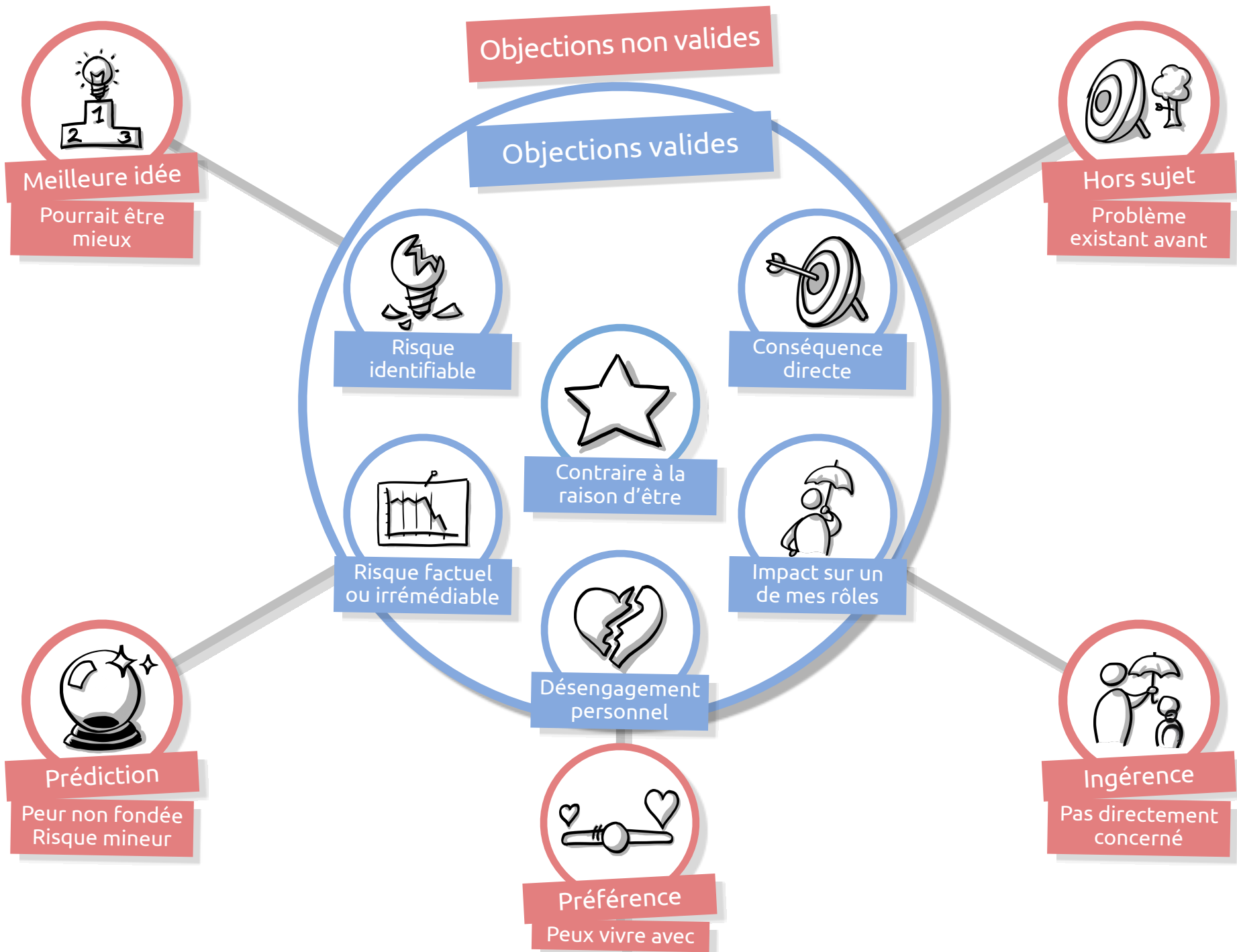
À la personne qui porte la proposition et à celles qui objectent voire aux autres participant·es, en émergence libre :

- Qui aurait une proposition qui permettrait de traiter la tension initiale et de lever les objections ?



Validité des objections

Tester et intégrer les objections pertinentes





Validité des objections

Fonctions et enjeux

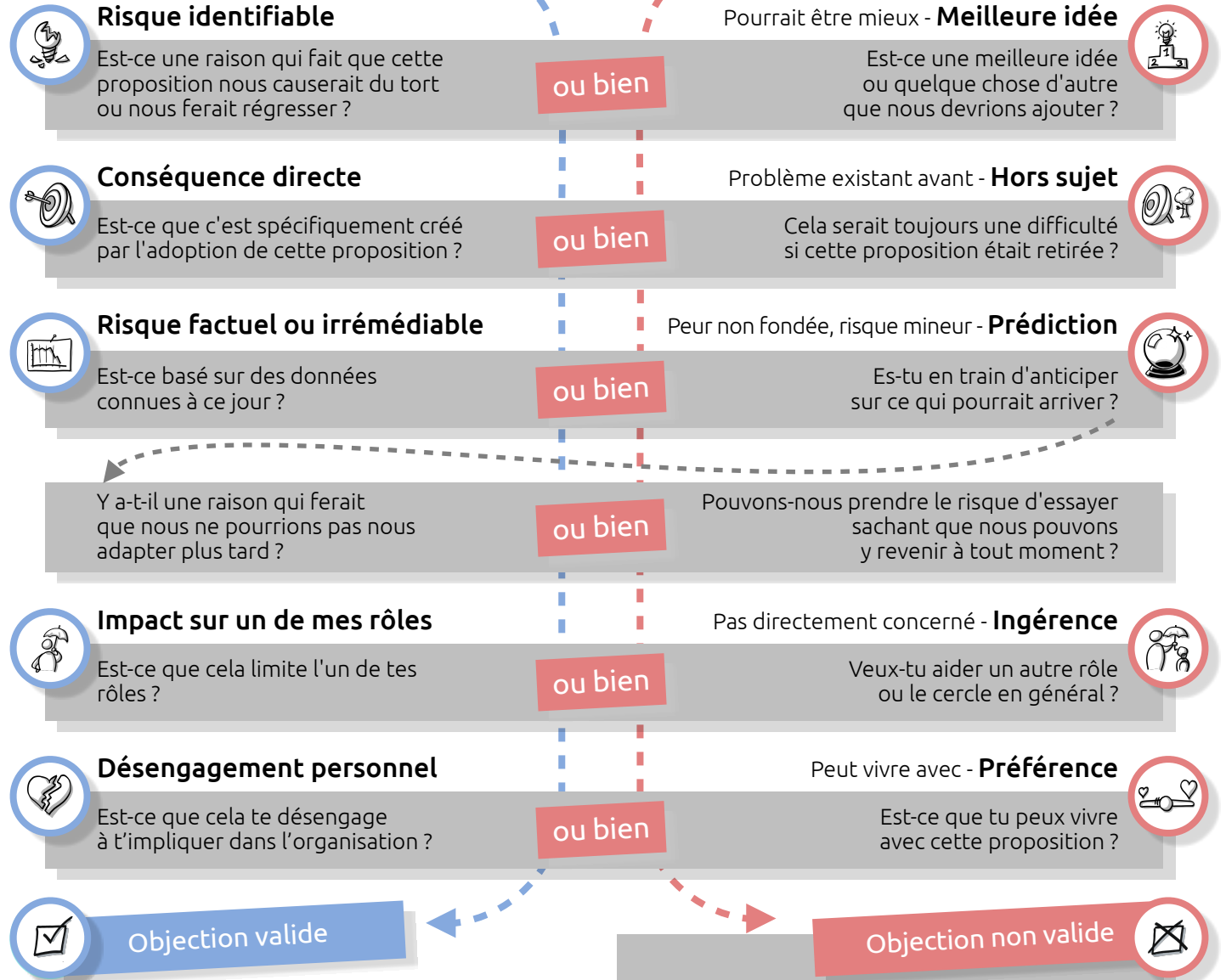
- Différencier une objection valide d'une objection non valide
- Intégrer les objections qui sont utiles pour soutenir la pérennité de l'organisation et de ses membres
- Écarter les objections non valides qui sont souvent dysfonctionnelles, en faisant perdre plus de temps, d'argent, d'énergie ou d'engagement, que ce qu'elles n'en font gagner

Point d'attention

- Lorsqu'une objection est non valide, le rôle facilitation veille à ouvrir une porte alternative en invitant la personne qui le souhaite à devenir elle-même porteuse d'une proposition

Différencier une objection valide d'une objection non valide

Aide à la facilitation



Par ta réponse, tu indiques que ton objection n'est pas valide. Si c'est important pour toi, tu peux amener un point à l'ordre du jour et soutenir ta proposition d'ajustement. Est-ce que ça va pour toi ?