

# PRENDRE UNE DÉCISION PAR CONSENTEMENT



Cette fiche est issue du Toolkit Conseil

## Décision par consentement

### DESCRIPTION

Ce processus de prise de décision par consentement se termine lorsqu'une proposition ne rencontre plus aucune objection dans le groupe. Elle vise à installer l'équivalence entre les personnes et à prendre des décisions partagées et respecte les limites de celles et ceux qui devront l'assumer.

Le consentement implique qu'une décision ne peut être prise que lorsqu'il n'y a plus d'objection raisonnable à celle-ci. Tant qu'il y a des objections, l'ensemble du groupe est mobilisé pour bonifier la proposition.

Ce fonctionnement nécessite la présence d'un animateur de réunion et d'une proposition de départ.

#### 1. Présenter la proposition

Une (ou plusieurs) personne exprime une proposition qui lui semble correspondre au mieux à un avis du groupe. Pas de discussion, pas de réaction.

#### 2. Questions de clarification

Chacun peut poser une question de clarification pour une meilleure compréhension du sujet. L'auteur de la proposition répond ou dit «ce n'est pas précisé». Plusieurs tours de table sont possibles. Il effectue directement les modifications qui paraissent nécessaires dans le texte (changement de vocabulaire, précisions, nuances, etc.). Pas de discussion ou de réaction déguisée en clarification.

#### 3. Tour de réaction

Chacun a son tour, à l'exception de la personne qui propose, peut partager sa réaction par rapport à la proposition. Réactions sans animosité ni critique, juste un point de vue.

L'animateur s'assure que toutes les personnes présentent s'expriment mais sans monopoliser le temps de parole. Pas de discussion.

#### 4. Amendement

La personne qui propose peut partager sa réaction face aux commentaires des participants, et faire des amendements à sa proposition. Si nécessaire, le secrétaire note la proposition amendée.

#### 5. Tour d'objection

Par un tour de table, chacun dit s'il a une objection raisonnable, c'est-à-dire **si la proposition va à l'encontre d'un de ses besoins fondamentaux**.

*Si le groupe estime qu'il y a trop d'objections, l'animateur peut décider de reporter la prise de décision pour laisser la possibilité aux auteurs de la proposition de la retravailler sur base des informations recueillies auprès des participants lors de ce premier tour d'objections.*

L'animateur revient vers les personnes ayant une objection. Il invite une première personne à exprimer les raisons pour lesquelles elle s'objecte et quels sont ses besoins. L'animateur, avec l'aide du groupe, teste l'objection pour vérifier qu'elle est raisonnable (voir fiche **Tester les objections**). Si elle réussit le test, l'objection est traitée avant de passer à la suivante.

#### 6. Intégration des objections raisonnables

Pour chaque objection, le groupe met son énergie dans la recherche de solution gagnant-gagnant permettant de tenir compte des besoins de chacun et de lever l'objection. Pour faciliter le processus, l'animateur aide à clarifier l'intention et le besoin derrière chaque objection. La personne qui exprime une objection émet idéalement une proposition de solution. Sur cette base, le groupe bonifie la proposition et intègre le besoin.

#### 7. Recueillir le consentement

Lorsque toutes les objections sont levées, l'animateur refait un tour de table pour recueillir le consentement de chacun et s'assurer qu'il n'y a plus d'objection (y compris sur les bonifications intégrées). Le contenu de la proposition est reformulé en y intégrant toutes les bonifications.

#### 8. Évaluer et célébrer

Les participants sont invités à s'exprimer sur la façon dont le processus s'est déroulé et sur ce qui a été confortable ou pas pour eux. Le groupe peut choisir une façon de célébrer la prise de décision (applaudissements ou autre).

Timing

Public

B

L

E

P

U

A

C

Taille

4-15

15-40

+ 40

40 et +

# TESTER LES OBJECTIONS



Cette fiche est issue du Toolkit Conseil

## Tester les objections



L'objection met-elle en évidence le fait que la proposition causerait du tort ou nous ferait régresser ?

OU

L'objection engendre-t-elle une proposition qui est plutôt une autre idée que l'on devrait considérer ?

**oui**

**oui = non valide**

Est-ce que le tort ou la régression est spécifiquement créé(e) par l'adoption de cette proposition ?

OU

Si on abandonne la proposition, l'objection reste-t-elle toujours une difficulté ?

**oui**

**oui = non valide**

Est-ce que l'objection est basée sur des faits, des données connues à ce jour ?

OU

Est-on en train d'anticiper ce qui pourrait arriver ? (Et si...)

**oui**

**oui**

Y a-t-il une raison qui fait que nous ne pourrions pas nous adapter plus tard ?

OU

Pouvons-nous prendre le risque d'essayer sachant que l'on peut y revenir à tout moment ?

**oui**

**oui = non valide**

Est-ce que cela limite un des rôles de la personne qui s'objecte ? Lequel ?

OU

L'objecteur émet une tension que pourrait ressentir un autre rôle ?

**oui**

**oui = non valide**

**OBJECTION RAISONNABLE !**

Une objection est non valide si la décision est prise en dehors du cercle ou si elle transgresse des principes de la Constitution.