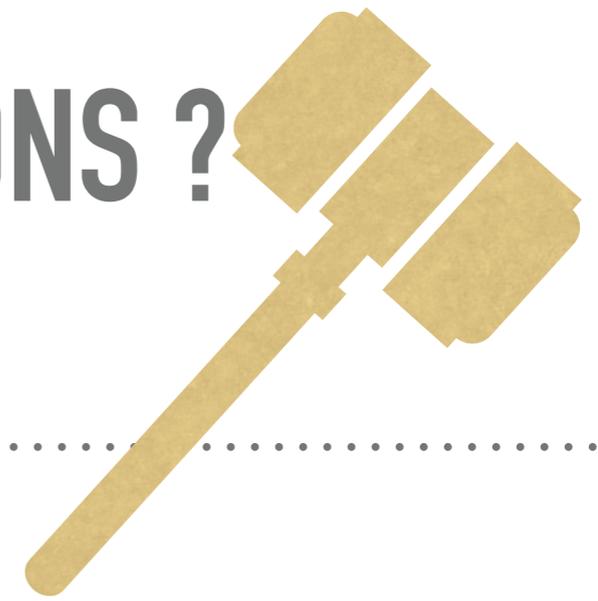
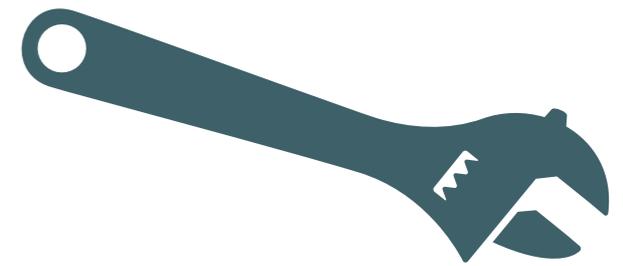


PRENDRE DES DÉCISIONS EN COOPÉRATION

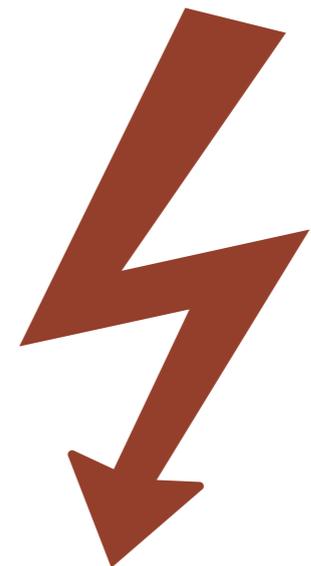
QUAND DOIT ON PRENDRE DES DÉCISIONS ?



➤ il y a un problème à résoudre



➤ il existe une situation qui demande un changement



Gagner en efficacité
dans la prise de
décision

**AVANT DE DÉCIDER,
ÉLABORER UNE
PROPOSITION CLAIRE**

UNE BONNE DÉCISION

Respecte les
limites de ceux
qui devront vivre
avec cette
décision



DÉCISION EN COOPÉRATION = DÉCISION PAR CONSENTEMENT = DÉCISION AVEC 0 OBJECTION



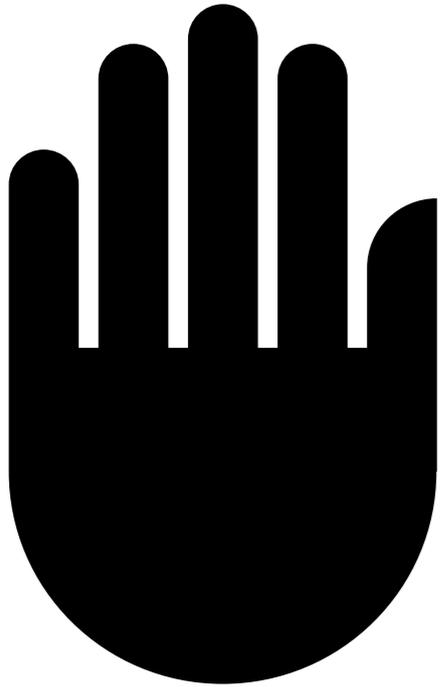
- Décider sans exclure
- Utiliser et valoriser les divergences

**DÉCISION EN COOPÉRATION =
DÉCISION PAR CONSENTEMENT =
DÉCISION AVEC 0 OBJECTION**

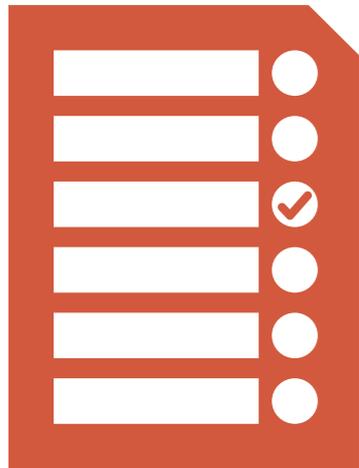


**Faire confiance à
l'intelligence et à
l'intuition du
groupe**

LES OBJECTIONS



➤ C'est une limite perçue pour moi, pour le groupe, pour le projet



➤ Une objection est raisonnable, concrète, précise, argumentée



**Une objection est un cadeau
fait au groupe**

Une objection est une chance offerte pour
améliorer la proposition

UNE OBJECTION



- Ce n'est pas un avis
- Ce n'est pas une autre proposition
- Ce n'est pas une préférence

PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION COOPÉRATIVE : DÉCIDER AVEC 0 OBJECTION

1 : TOUR DE CLARIFICATION :

Objectif : ôter tout doute ou interprétation erronée

Est-ce clair ? Est-ce que j'ai bien compris la proposition ?

Chacun pose des questions pour comprendre la proposition

2 : TOUR D'AVIS, RESSENTI

Objectif : exprimer son sentiment, son impression, qui peuvent donner des pistes d'amélioration

En quoi la proposition vient satisfaire mes besoins, les besoins du projet, les besoins de la structure ?

Chacun s'exprime librement.

Le porteur écoute le groupe et saisit les pistes éventuelles d'amélioration

CELEBRATION :

Dès que 0 Objection : on célèbre la décision : on applaudit, on fait une pause...

3 : AMENDEMENT

Objectif : modifier, améliorer proposition

Le porteur de proposition peut s'il le souhaite clarifier, amender (ou même retirer sa proposition : processus s'arrête)

5 : BONIFICATION

Objectif : lever les objections en améliorant la proposition

L'objection appartient au groupe

Chacun propose des améliorations
La personne qui portait l'objection dit lorsque l'amélioration lève son objection puis retour au 4 : tour d'objections avec la proposition bonifiée

4 : TOUR D'OBJECTIONS :

Objectif : émettre la proposition au vote, détecter les objections

Puis-je vivre avec cette proposition ? Qu'est-ce qui va m'empêcher d'être efficace et actif dans la mise en place de cette proposition ?

1ère phase : A tour de rôle chacun dit si il a une objection ou non.

2ème phase : on revient vers ceux qui ont une objection et on traite les objections

AVANTAGES DE LA DÉCISION PAR CONSENTEMENT POUR LE GROUPE, LE CA

- Renforce la responsabilité individuelle et collective
- Cultive l'équivalence entre les membres
- Accroît l'engagement, la mobilisation des administrateurs
- Renforce le sentiment d'être utile



AVANTAGES POUR LE GROUPE, LE C.A

- Processus respectueux pour chacun
- Renforce la confiance et la cohésion

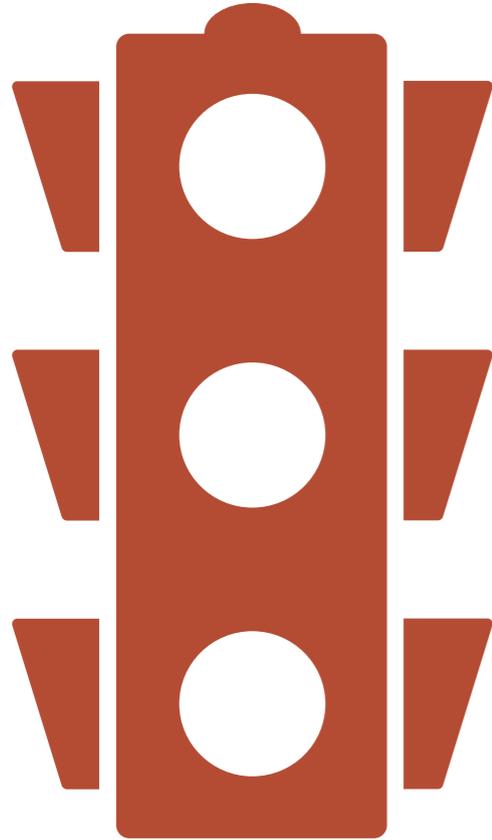


AVANTAGES DE LA DÉCISION PAR CONSENTEMENT POUR LE PROJET



- Renforce la responsabilité de ceux qui votent
- Consolide les décisions (pas contestées au prochain CA...)
- Co responsabilité dans l'exécution de la décision

LIMITES DE LA DÉCISION PAR CONSENTEMENT



- Processus long
- Demande une grande concentration
- Nécessite une « culture » de la liberté, responsabilité d'expression dans le groupe
- Très engageant
- Exige d'avoir bien préparé

ATTENTION AU SABOTAGE !

Ne jamais accélérer et bâcler le processus par manque de temps

- Prévoir une durée longue
- Si la durée de la réunion est écoulée, on reporte la poursuite du processus de décision sur une autre réunion



CONDITIONS POUR BIEN MENER LA DÉCISION PAR CONSENTEMENT

- Choisir les sujets
- Culture de la parole libre
- Climat d'écoute et de non jugement
- Bonne animation
- Partager l'analyse de la problématique



QUAND UTILISER LA DÉCISION PAR CONSENTEMENT ?



- Pour des décisions stratégiques
- Pour des décisions complexes qui ont un impact fort sur les membres
- ... pour éduquer à la complexité de la prise de décision

