

ATELIER CO-DEVELOPPEMENT EN VERSION FLASH



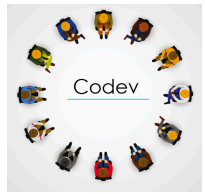
LES RÉGLES



CONFIDENTIEL

- ✧ **Confidentialité** : ce qui se dit dans la séance reste confidentiel
- ✧ **Libre expression et confrontation bienveillante** : tout peut être dit dans une forme qui respecte l'individu (type communication non violente)
- ✧ **Co-responsabilité** : les participants sont responsables du contenu / l'animateur est responsable du processus
- ✧ **Etre simple et honnête** : oser ne pas savoir, droit à l'erreur
- ✧ **Avoir une intention** : ce que vous voulez vivre et voulez faire vivre !

UN PEU D'HISTOIRE



Définition d'Adrien Payette et Claude Champagne - québécois, fondateurs de la méthode :

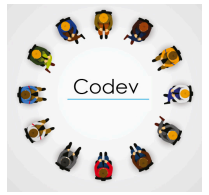


« Le groupe de co-développement professionnel est une approche de développement pour des personnes qui croient pouvoir apprendre les unes des autres afin d'améliorer leur pratique. La réflexion effectuée, individuellement et en groupe, est favorisée par un exercice structuré de consultation qui porte sur des problématiques vécues actuellement par les participants...»

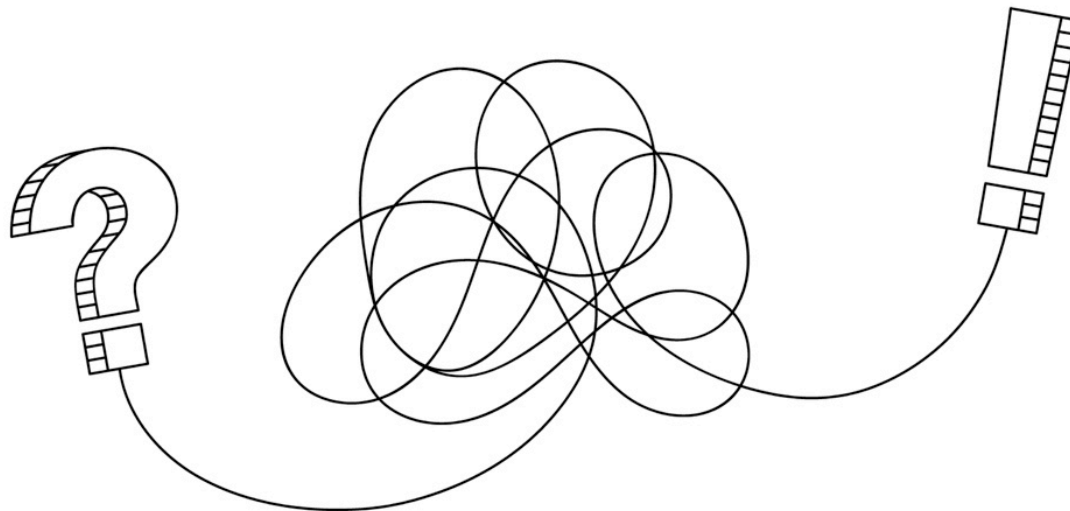
Carole Vanden Bulck - <https://www.linkedin.com/in/cvbeoach>

2

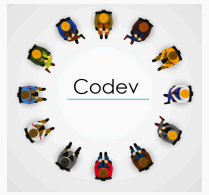
LES GRANDS PRINCIPES



- ❑ Utiliser l'intelligence collective pour apporter **un maximum de propositions de solutions** et **un angle de vue différent** à une problématique posée par une personne du groupe
- ❑ Echanger **avec les autres sur ses expériences**, comparer les points de vue pour permettre l'apprentissage;
- ❑ Partir de **situation concrète** ancrée dans le présent et progresser dans sa pratique professionnelle par **la responsabilisation** et **l'autonomie** par le groupe
- ❑ **Un processus très formel** qui permet **la sécurisation** des interactions et une plus grande liberté dans l'idéation et l'échange des ressentis



LES BÉNÉFICES



- ❑ **Accepter de changer de posture** : droit à l'erreur, ne plus avoir peur de ne pas savoir, d'être incompetent
- ❑ **Explorer, tester, et trouver de nouveaux modes d'agir** de vue pour permettre l'apprentissage durable
- ❑ **Agir différemment** en changeant ses représentations, ses croyances et en osant dire ses ressentis
- ❑ Travailler sur **un processus simple Problèmes – Questionnements – Conseils** dans **un cadre très structuré** permet de régler des problèmes complexes



L'animateur

Rôle de l'animateur:



- Garant des 6 étapes sur le contenu et le processus
- Gère le temps = time keeper
- Sécurise les interactions et protège le client
- Garant du code de déontologie
- ne donne pas ses idées mais fait émerger celles des autres
- Peut avoir la double casquette : consultant / animateur
- Gère le choix des problématiques

Rôle du client:

- Demander simplement ce qu'il veut
- Dégager l'essentiel, être concret, précis, exprimer ce qu'il ressent
- Recevoir l'information simplement, surmonter ses émotions
- Concevoir un plan d'action, synthétiser vers des projets concrets et impactants

Le client



LES 3 RÔLES



Les consultants

Rôle des consultants:

- Se centrer sur le client pour l'« aider », écoute active et empathique.
- Mobiliser toutes ses capacités perceptuelles
- Faire confiance au groupe
- Poser les « bonnes » questions
- Etre clair et rechercher les faits, distinguer des interprétations
- Mobiliser ses cadres de références, ses propres expériences

LES 6 ETAPES D'UNE SEANCE DE CODEV



Apprentissage et Régulation

Le client et les consultants décrivent leur apprentissage.
Ils se régulent et évaluent la session

6



3 P

Projet – Préoccupations – Problèmes
Le client expose sa situation
Les consultants écoutent

1

2



Clarification

Les consultants questionnent
Le client répond et précise

3



4

5



Synthèse Plan d'action

Le client indique ce qu'il retient
et conçoit un plan d'action
Les consultants aident le client



Consultation Exploration Idéation

Les consultants réagissent : impressions,
questions réflexives, réactions,
commentaires, idées suggestions
Le client écoute sans débattre, fait préciser
le besoin, note les suggestions



Contrat

Le client formule sa demande avec un
résultat souhaité et une demande claire
Les consultants s'assurent avec le client
que le contrat permet la consultation

QUELQUES QUESTIONS PHARES POUR L'ANIMATEUR

	?
Etape 1 : 3P / poser le sujet	Que doit-on savoir de la situation pour t'aider
Etape 2 : Clarification	Quelles questions avez-vous sur la situation exposées ? Quels sont les éclaircissements dont vous auriez besoin ? Le quintilien peut vous aider : La méthode QQQCCP
Etape 3 : Contrat	Qu'attends tu de ce groupe ? Comment peuvent-ils aider ici ? A la fin de cette séance, ce que j'aimerais c'est partir avec...
Etape 4 : Exploration – constatation - idéation	Comment puis-je aider mon client ? Vous avez deux minutes pour préparer votre meilleur (conseil/ retour d'expérience /idée...pour votre client » Utiliser la formule : Si j'étais toi
Etape 5 : Synthèse – plan d'action	Dans les éléments qui ont été partagés, certains vont pouvoir t'aider, d'autres moins et c'est normal. Peux-tu partager quelles idées tu penses utiliser pour avancer et comment tu les mettrais en place dès demain ?
Etape 6 : Debrief	Qu'avez vous appris lors de cette séance de Co-dev ? Avec quoi repartez-vous ? Qu'est ce qui a fait sens ?

QUESTIONS DE CURIOSITÉ

LES QUESTIONS DE CURIOSITE SONT :

- Ouvertes → la réponse n'est pas contenue dans la question
- Factuelles → la recherche des faits garantit l'objectivité des propos
- Bienveillantes → la qualité de la relation permet d'en savoir toujours plus

EXEMPLES :

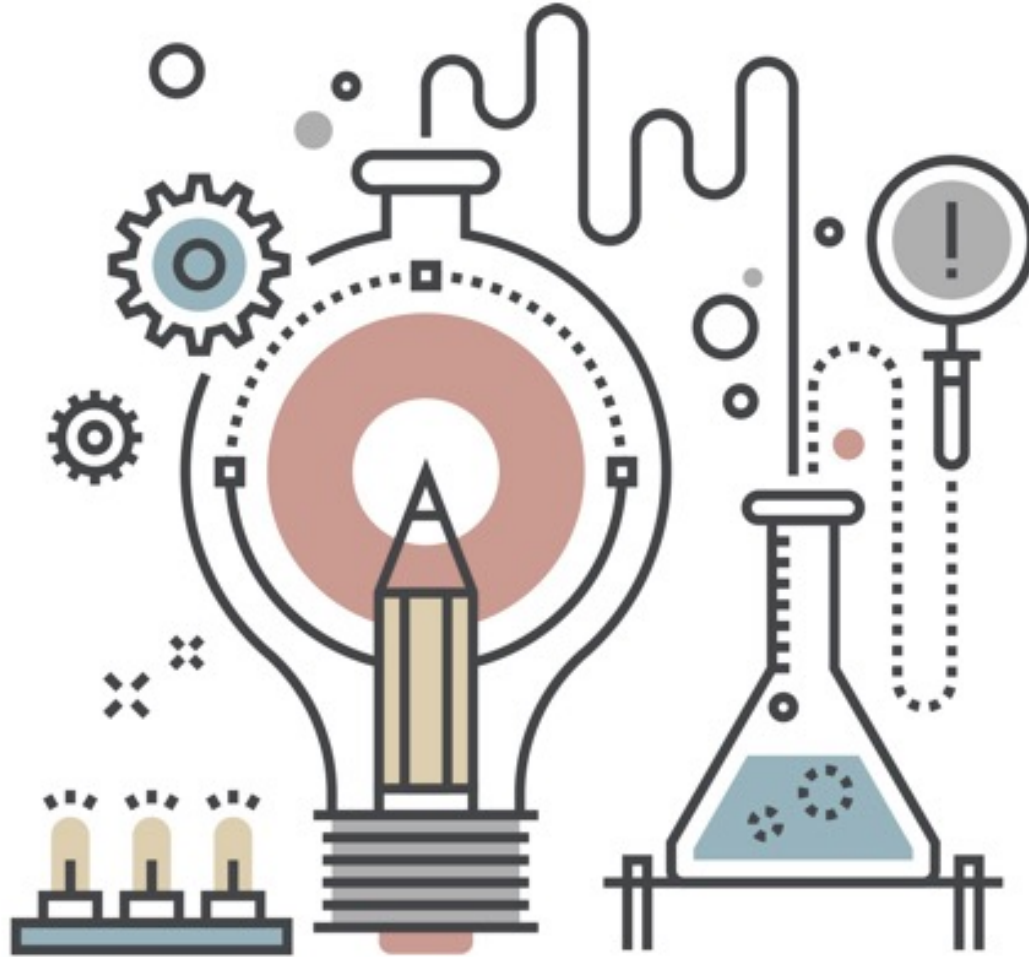
- Votre point fort c'est le prix ? → Quels sont vos points forts ?
- Ne devrait-on pas appeler M. Y ? → Qui peut nous aider ?
- Comment as-tu pu oublier le café ? → Qu'as-tu acheté ?

Remplacer les POURQUOI par : A quoi ? Vers quoi ? En quoi ? Envers quoi ? Dans quoi ? Si quoi ? Après quoi ? Avec quoi ? De quoi ? Contre quoi ?.....

UN PEU DE TIMING

	FLASH	BASE MOYENNE
Etape 0 : Proposer des sujets - voter	5'	5- 10 min
Etape 1 : 3P / poser le sujet	5'	5- 10 min
Etape 2 : Clarification	8'	30 – 45 min
Etape 3 : Contrat	2'	5- 10 min
Etape 4 : Exploration – constatation - idéation	10'	30 – 45 min
Etape 5 : Synthèse – plan d'action	5'	10 min
Etape 6 : Debrief	5'	10 – 15 min
	40	1H30 – 2H00

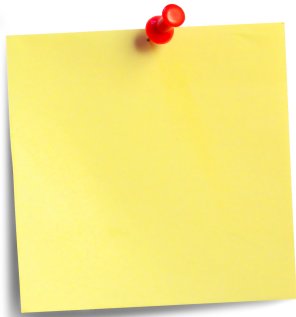
EXPERIMENTONS !



EXPERIMENTONS !

ETAPE 0

0. CHOIX DU SUJET



5'

- 1 post-it par sujet
- Maximum 2 sujets / personne
- Présentation succincte aux autres participants
- Vote pour savoir celui que l'on va traiter
- Valider que tout le monde est ok / pas de frustration

EXPERIMENTONS !

ETAPE 1

1. PRESENTATION DU SUJET PAR LE CLIENT AUPRES DES CONSULTANTS (3P)

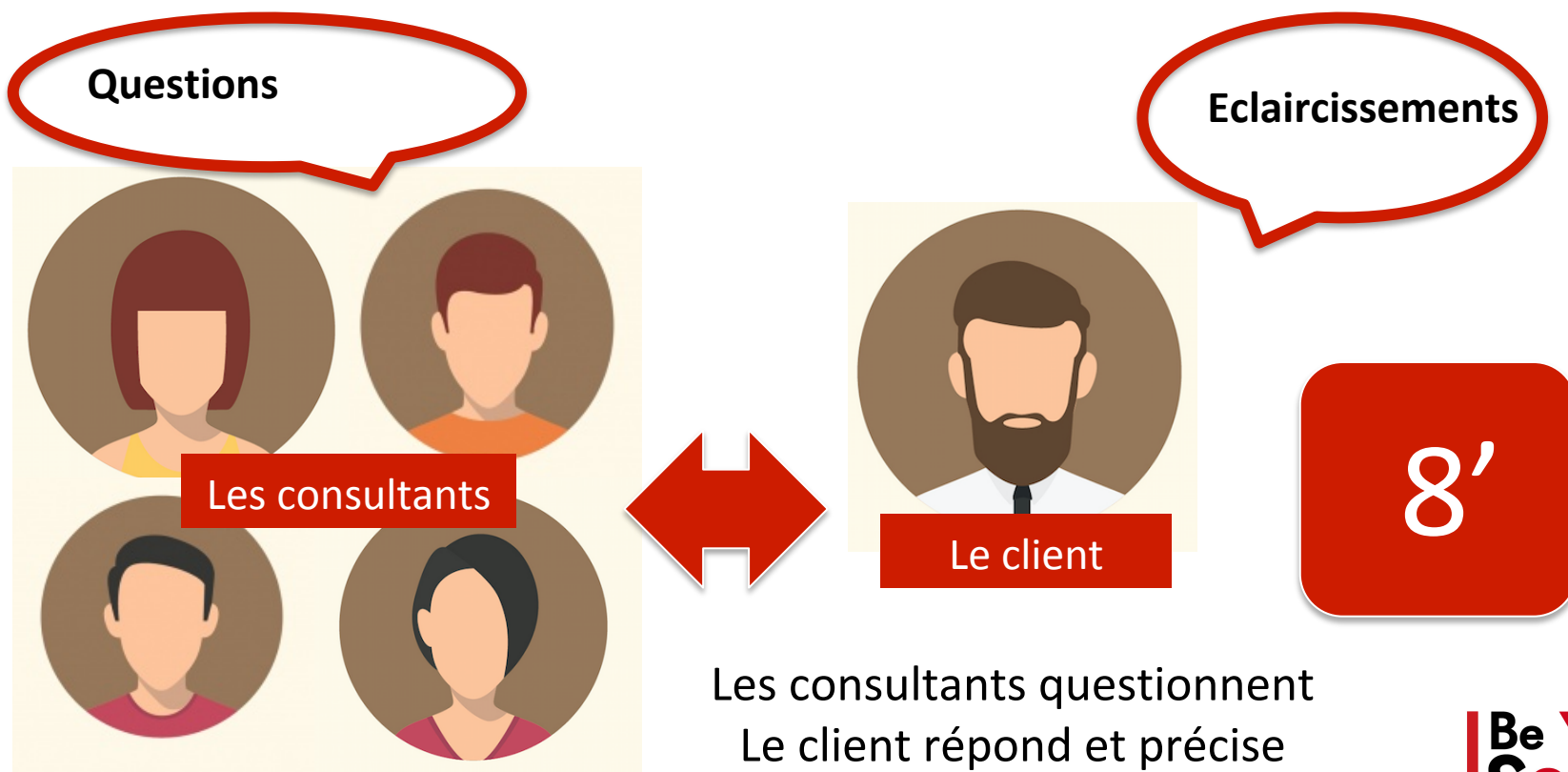
Que doit-on savoir de la situation pour t'aider ?



Le client expose sa situation
Les consultants écoutent

2. CLARIFICATION

Quelles sont les questions que vous avez sur la situation exposée ?



EXPERIMENTONS !

ETAPE 3

3. CONTRAT : FORMALISATION DE LA DEMANDE

Qu'attends-tu du groupe vis-à-vis de cette situation ?
Comment peuvent-ils t'aider ?



Le client formule sa demande avec un résultat souhaité
et une demande claire

Les consultants s'assurent avec le client que le contrat


permet la consultation

EXPERIMENTONS !

ETAPE 4

4. APPRECIATION

Proposition de procédé :

- **2 minutes en silence** pour réfléchir au retour
- Cadeau pour le client :
 - Répondre sur  à cette question
 - **Qu'est ce que vous appréciez dans la manière qu'à votre client de traiter le sujet ?**
 - Donnez-lui **sans feedback** ni du consultant, ni du client

EXPERIMENTONS !

ETAPE 5

4. EXPLORATION – CONSTATATION – IDEATION : phase 1

Les consultants réagissent entre eux : impressions, questions réflexives, réactions, commentaires, idées suggestions



Le client écoute. Il note
Les retours et les suggestions

EXPERIMENTONS !

ETAPE 5

4. EXPLORATION – CONSTATATION – IDEATION : phase 2

Vous avez 2 minutes pour préparer votre meilleur conseil, retour d'expérience, idée, ressenti

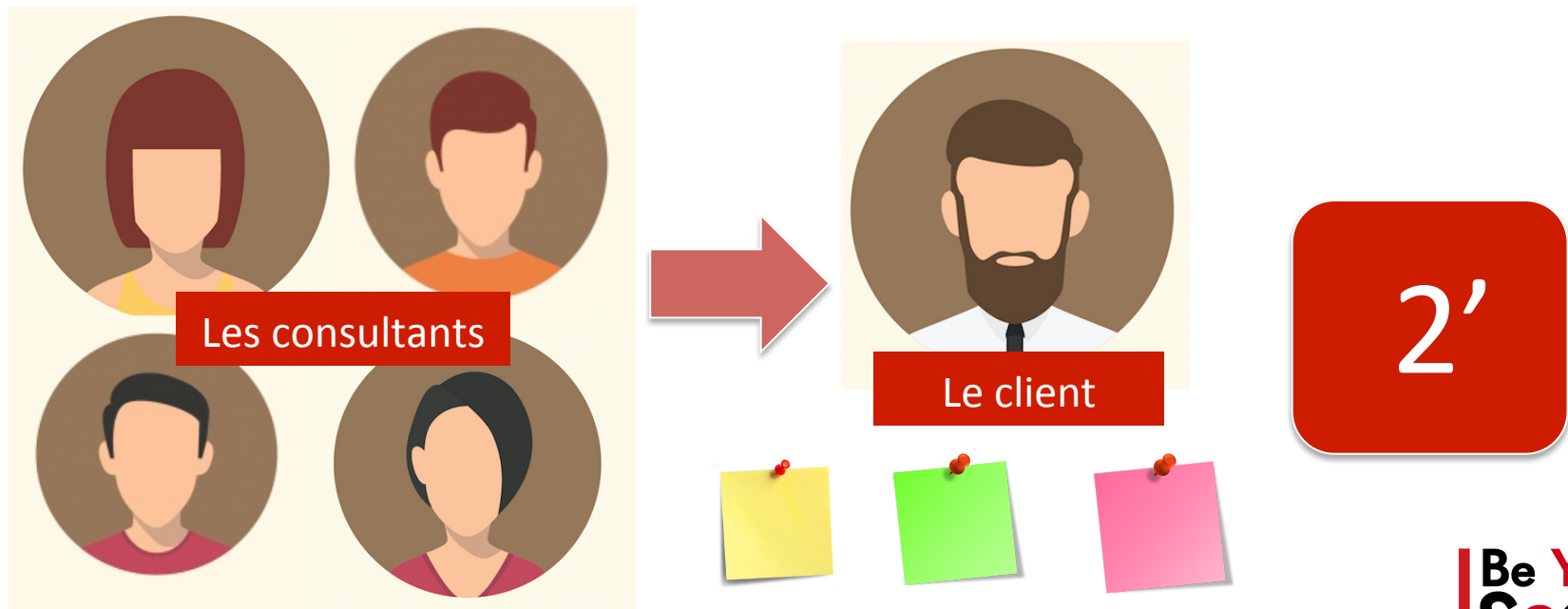


EXPERIMENTONS !

ETAPE 5

4. EXPLORATION – CONSTATATION – IDEATION : phase 3

Vous remettez votre conseil, retour d'expérience, idées, ressentis



EXPERIMENTONS !

ETAPE 5

5. SYNTHESE ET PLAN D'ACTION

Peux-tu partager quelles idées tu penses utiliser pour avancer et comment tu les mettrais en place dès demain ?



Le client indique ce qu'il retient
et conçoit un plan d'action
Les consultants aident le client

EXPERIMENTONS !

ETAPE 6

6. APPRENTISSAGE ET REGULATION

Qu'avez vous appris lors de cette séance de Co-dev ?
Avec quoi repartez-vous ? Qu'est ce qui a fait sens ?



5'

Le client et les consultants
décrivent leur apprentissage.
Ils se régulent et évaluent la
session

EXPERIMENTONS !

ETAPE 7

7. LA PROCHAINE SEANCE

Objectif : feedback du client sur ce qu'il a décidé de mettre en place lors de son plan d'action et où il en est



EXPERIMENTONS !



QUELQUES QUESTIONS PHARES POUR L'ANIMATEUR

	?
Etape 1 : 3P / poser le sujet	Que doit-on savoir de la situation pour t'aider
Etape 2 : Clarification	Quelles questions avez-vous sur la situation exposées ? Quels sont les éclaircissements dont vous auriez besoin ? Le Quintilien peut vous aider : La méthode QQQQCCP Attention à un moment les questions n'en deviennent plus réellement et s'orientent vers des début de solutions = arrêter la phase de questionnement
Etape 3 : Contrat	Qu'attends tu de ce groupe ? Comment peuvent-ils aider ici ? A la fin de cette séance, ce que j'aimerais c'est partir avec...
Etape 4 : Exploration – constatation - idéation	Comment puis-je aider mon client ? Vous avez deux minutes pour préparer votre meilleur (conseil/retour d'expérience /idée...pour votre client » Utiliser la formule : Si j'étais toi
Etape 5 : Synthèse – plan d'action	Dans les éléments qui ont été partagés, certains vont pouvoir t'aider, d'autres moins et c'est normal. Peux-tu partager quelles idées tu penses utiliser pour avancer et comment tu les mettras en place dès demain ?
Etape 6 : Debrief	Qu'avez vous appris lors de cette séance de Co-dev ? Avec quoi repartez-vous ? Qu'est ce qui a fait sens ?

Merci pour votre excellente participation

