

# Consentement

## Fiche récap de processus

### Processus , en réunion :

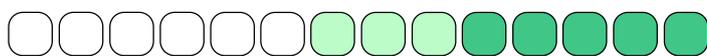
1. Tour de clarification du sujet, partage des faits
2. Écoute du centre pour faire émerger les besoins et l'intelligence collective
3. Une personne / sous-groupe fait une proposition
4. Tour de clarification de la proposition
5. Tour de ressenti sur la proposition
6. Amendement : Le proposeur peut modifier sa proposition
7. Tour d'objection
- 8 bis. Test des objections
- 8 ter. Tour de bonifications des objections
9. La proposition est validée en l'absence d'objection

### Rapidité ⚠ ajouter le délai pour se réunir



Semaines Jours Heures Minutes Secondes

### Pour enjeu



Faible

Fort

### Simplicité



Simple

Complexe

### Pour taille de groupe



4

8

12

20

50

1000

millions

### Besoin d'implication des membres



Peu concerné

Acceptation

Application

### Avantages :

- bonne adhésion
- forte intelligence collective
- respect de chacun-e
- nourrit le lien

### Adapté :

- sujet irréversible

### Risques :

- inertie, paralysie
- épuisement
- décision « molle »
- pressions sur les individus pour être au niveau

### Déconseillé pour :

- les sujets urgents
- quand des avis irréconciliables coexistent

### Points clés :

- nécessite formation et posture coopérative des participants
- nécessite un objectif commun, un excellent facilitateur

# FAQ Consentement

## Nous sommes nombreux, mais nous voulons vraiment être tous d'accord, que faire ?

Utiliser le consentement n'implique pas forcément que tout le monde décide de tout. Vous pouvez structurer votre groupe en commissions.

Pour les décisions en grand groupe, tournez-vous plutôt vers des processus où tout le monde est consulté (plutôt que décisionnaires) ou des processus comme le vote à choix multiples ou la consultation présentielle qui permettent une très haute adhésion, de manière + économe en énergie.

## Comment converger plus facilement ?

La qualité de la proposition est cruciale. Afin de l'augmenter, arrêtez la première réunion après l'écoute du centre qui sert à nourrir l'intelligence collective.

Laissez une personne ou un sous-groupe formuler une proposition d'ici la prochaine réunion.

Reprenez au tour de clarification de la proposition lors de la réunion suivante.

## Nous utilisons le consentement, mais c'est laborieux, pourquoi ?

Le consentement est un processus très exigeant ! En terme de posture pour les participants, de formation et de facilitation.

Utilisez d'autres processus si votre organisation ne remplit pas les conditions.

## Qu'est ce qu'une objection ?

Les objections ne sont pas des préférences, des avis, d'autres propositions, c'est ce que l'on considère comme des limites pour soi et pour la mise en œuvre du projet.

Une objection est valide si :

- Elle invite à une bonification de la proposition par l'intelligence collective du groupe.
- Elle élimine la proposition, en la rendant impossible à réaliser (on gagne du temps en passant à une autre proposition)
- Elle est argumentée de manière claire
- Elle n'est pas une manière détournée, consciemment ou non, d'exprimer une préférence ou une autre proposition.
- Elle montre que la proposition est contraire au projet, le met danger,

## Comment sont testés les objections ?

Le facilitateur pose les questions : Est ce une préférence ? Si l'on adopte cette proposition en quoi cela ferait il du tort au projet ? Puis je vivre avec cette proposition ? Qu'est ce qui m'empêcherait d'être efficace et actif dans la mise en œuvre de la proposition ?

Ce n'est pas le facilitateur qui décide de la validité de l'objection mais son émetteur.

**Si vous avez besoins de cette FAQ pour le consentement,  
allez faire une formation !**

Vos questions à [contact@gouvernanceintegrative.com](mailto:contact@gouvernanceintegrative.com) pour compléter la FAQ

# Consentement

## Fiche récap de processus

