



## Prise de Décision par Consentement

### 1. Clarifier la proposition

Les membres du groupe posent les questions nécessaires à la compréhension de la proposition. Ils vérifient s'ils mettent la même intention derrière les mots et la proposition dans son ensemble.

- *Plusieurs tours de table sont possibles, si nécessaire. Ce n'est pas le moment de débattre.*
- *Les auteurs de la proposition effectuent directement les modifications qui leur paraissent nécessaires dans le texte (changement de vocabulaire, précisions, nuances, etc.).*

### 2. Exprimer une ou plusieurs objections

Chacun (tour de table) est amené à dire s'il a une objection raisonnable, c'est-à-dire si la proposition va à l'encontre d'un de ses besoins fondamentaux ou si elle est en désaccord avec les objectifs du groupe. Possibilité de passer son tour.

***- L'animateur compte les objections sans demander d'explications.*** *Si trop d'objections (ce qui est laissé à l'appréciation de l'animateur) ou, par exemple, que tous les participants ont plusieurs objections, l'animateur peut décider de reporter la prise de décision pour laisser la possibilité aux auteurs de retravailler la proposition. Le groupe peut alors exprimer brièvement les points à retravailler et donner des informations utiles au(x) rédacteur(s) de la proposition pour qu'il(s) puisse(nt) en tenir compte et retravailler la proposition.*

***- L'animateur revient vers les membres du groupe ayant une objection.*** *Il invite une première personne à exprimer les raisons pour lesquelles elle s'oppose et quels sont ses besoins. L'objection est notée par le secrétaire (si possible en direct) et l'objection est traitée avant de passer à la suivante. Chacun parle en son nom.*

### 3. Bonifier la proposition

Pour chaque objection, tous les membres du groupe mettent leur 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.*** *Sur cette base, le groupe peut faire preuve de créativité pour bonifier la proposition et intégrer le besoin. La personne qui exprime une objection cherche activement une solution aux mêmes titres que les autres.*

### 4. 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).

### 5. Rédiger la décision

Reformuler le contenu de la proposition en y intégrant toutes les bonifications (peut se faire au fur et à mesure et en projetant le texte sur un écran pour permettre à chacun de visualiser l'évolution de la proposition).

### 6. Célébrer et évaluer

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