

Codéveloppement : les 6 étapes de la démarche¹

Le codéveloppement professionnel (ou codev) est une pratique d'intelligence collective permettant à un « client » d'obtenir un éclairage sur une situation vécue par des « consultants ». Cette démarche comporte 6 étapes qu'un « animateur » ou « facilitateur » sera chargé de faire respecter scrupuleusement. Voici les 6 étapes en question.

1 – EXPOSER SA PROBLÉMATIQUE

Pendant 5 à 10 minutes, le client expose son problème/projet/préoccupation. Personne ne l'interrompt. Le client dispose de ce temps pour présenter sa réalité. Il l'extériorise, la verbalise, l'explique. Il clarifie son sujet, d'abord pour lui-même. Il expose et il s'expose ; il découvre ainsi des choses sur lui-même. « *Donc, ce qui de prime abord peut sembler très simple – communiquer des informations sur une problématique ou un projet – est de fait un aspect essentiel de cette étape. De diverses façons, les autres servent de miroirs, d'où l'importance du groupe pour se développer* »². Le client indique également quelles sont ses attentes dans cet exercice de consultation.

2 – CLARIFIER

Le temps est venu pour les consultants de poser leurs questions afin de clarifier ce qui vient d'être dit. C'est le temps de l'exploration des différentes facettes de la problématique. L'objectif pour les consultants est d'essayer de voir la problématique avec le regard du client. Ils doivent veiller à avoir une idée claire de la demande du client. Le client répond avec sincérité aux questions posées, qui peuvent l'amener à voir différemment certains éléments précédemment évoqués, à les relier entre eux, à leur donner un sens nouveau. L'objectif ici est d'aider le client à adopter d'autres points de vue. Attention : les consultants ne doivent pas céder à la tentation facile de donner des conseils et des solutions. De même, ils doivent rester focalisés sur le sujet du client.

Cette étape peut durer entre 30 et 45 minutes.

¹ <https://www.cjd.net/dirigeant/developpement-du-dirigeant/codev-les-6-etapes-de-la-demarche/>

² Payette, Adrien; Champagne, Claude. Le groupe de codéveloppement professionnel, Presses de l'Université du Québec.

Colloque sur l'emploi saisonnier

3 – CONTRACTUALISER

C'est une étape décisive. Les consultants prennent tour à tour la parole pour exprimer leur compréhension du sujet. Il peut arriver que les retours divergent, révélant ainsi la complexité de la problématique traitée. Parfois, au contraire, une interprétation commune émerge. Le client accueille les différents retours, puis reformule sa demande ou confirme celle posée au départ.

4 – CONSULTER

Suite à cette reformulation, une nouvelle séquence de 30 à 45 minutes s'ouvre. « Les consultants livrent ici leurs impressions ; leurs réactions émotives ; leurs perceptions, connotées d'évaluation et d'interprétation ; les diverses associations que suscite le sujet ; leurs suggestions pratiques ; leurs conseils, par rapport à la compréhension ou par rapport aux actions à entreprendre ou, à éviter ; leurs propres diagnostics de la situation présentée ; des références à des personnes, à des méthodes ou des outils, à des textes... En un mot, les consultants offrent tout ce qui peut aider le client à penser et à agir, et qui cadre avec les normes éthiques du groupe de codéveloppement professionnel. »

Pour éviter d'interminables débats, le client est invité à ne pas trop réagir, voire à se taire complètement. Il prend des notes.

5 – ESQUISSE UN PLAN D'ACTION

Après avoir été nourri du retour des consultants, il s'agit maintenant pour le client de poser les prochains pas. Le client prend quelques minutes (15 maximum) pour poser par écrit les actions à venir. C'est l'heure des choix. Puis il présente ce travail au groupe, qui ne juge pas. « Avec l'aide du groupe, le client formule une hypothèse d'action, facilement réalisable avant la rencontre suivante. Il s'agit d'un micro plan d'action, concret, réaliste, même facile à réaliser en ce qui concerne les ressources nécessaires. »

6 – FAIRE ÉMERGER LES APPRENTISSAGES

Pendant une quinzaine de minutes, chacun s'exprime sur la manière dont il a vécu cette séance et sur ce qu'il en retire en matière d'enseignements. Dans un groupe de codev, chacun est tour à tour client et consultant au cours des séances successives. Chacun se retrouve donc se trouve en posture d'aider ou de se faire aider. Chacun apprend à aider et à se faire aider. Car chaque séance est l'objet d'apprentissages individuel et collectif.