

Méthode participative

Cette méthode d'animation de groupe a pour objectif :

- de faire des réunions agréables et efficaces.
- de permettre à tous de participer et d'éviter la prise de pouvoir par les grandes gueules.
- de tendre vers le consensus et de l'atteindre souvent.

Elle est parfois appelée "Méthode du consensus" ou "Méthode de prise de décision participative".

Elle est fondée sur 3 choses : des rôles, des signes et une alternance plénière/petits groupes.

Rôles

- **Facilitateur** : c'est le rôle clé, il doit être bien rodé à la méthode. Il anime la plénière en restant le plus neutre possible. Il reformule les propositions ou les questions qui émergent de la plénière. Il interrompt le débat et crée les petits groupes. Il est attentif aux signes que font les membres de la plénière pour interrompre ou reformuler.

- **Distributeur de parole** : il scrute la salle en permanence et note les demandes de prise de parole. Il donne priorité aux personnes qui n'ont pas encore parlé.

- **Gardien du temps** : il annonce le temps qu'il reste au moment opportun et veille à ce que l'on ne déborde pas de l'horaire prévu.

- **Secrétaire** : il rédige un compte rendu très succinct à partir des reformulations de l'animateur. Il ne rédige pas des minutes exhaustives de la réunion ni des interventions non validées par l'animateur et la plénière.

- **Scruteur de sensations** : Il est attentif aux émotions (frustrations, colères, ennuis, etc) qui circulent dans le groupe et fait un petit rapport oral à la fin de la rencontre afin que les noeuds éventuels puissent se dénouer et que la prochaine rencontre se passe au mieux.

- **Rapporteur de petit groupe** : il formule très brièvement le résultat du travail d'un petit groupe (si possible par écrit), fait valider cette formulation par le petit groupe puis la dit en plénière. Les autres membres du groupe complète si besoin.

Signes



Mains levées agitées en marionnette: Je suis d'accord avec ce qui est en train d'être dit.



Moulinet avec les mains: Ce qui est en train d'être dit est hors sujet, trop long ou déjà dit.



Je demande la parole : doigt levé discrètement pour être vu par le distributeur de parole qui d'un battement d'oreille informe que la demande est prise en compte.



2 index levés: Je veux répondre à ce qui est dit ou apporter un élément de précision, je promets d'être ultrabref. C'est l'animateur qui donne la parole dans ce cas.

Plénière et petits groupes

La plénière (assemblée générale) prend des décisions mais ne débat pas.

La plénière se divise en petits groupes pour traiter des points différents. Lors de la création des groupes, on peut mettre rapidement sur le papier des idées et les donner à un membre d'un groupe auquel on ne participe pas. Le nombre de personnes par petit groupe est de 8 à 10 maxi. Au delà, on fait 2 groupes sur le même sujet.

Les petits groupes débattent, discutent, cherchent en vue de formuler une proposition claire à la plénière. Le fait d'avoir plusieurs petits groupes, donc plusieurs débats, en même temps multiplie l'efficacité du grand groupe et rend les débats plus faciles et plus agréables.

Quand le rapporteur d'un petit groupe soumet la proposition à la plénière des précisions peuvent être demandées. Mais si la proposition suscite du débat, c'est que l'on est loin du consensus ; les contestataires rejoignent le petit groupe pour un nouveau débat qui ne bloque pas la plénière.

Articles plus détaillés sur cette méthode :

Article général sur la prise de décision à plusieurs et le consensus :

http://www.aliaciklo.fr/divers/1_Consensus_et_decisions_collectives.pdf

Intérêt de "faire consensus" :

http://www.aliaciklo.fr/divers/2_Faire_consensus.pdf

La méthode elle-même, avec explication des étapes, des rôles et des signes utilisés :

http://www.aliaciklo.fr/divers/3_Methode_de_prise_de_decision_au_consensus.pdf

Article sur la mise en œuvre de cette méthode :

http://www.aliaciklo.fr/divers/4_Methode_etape_par_etape.pdf

Tableau comparatif entre méthode du consensus et négociations classiques :

http://www.aliaciklo.fr/divers/5_Consensus_vs_negociation.pdf