

Le co-développement

L'EXERCICE DU CO-DÉVELOPPEMENT REPOSE SUR DEUX PRINCIPES :

L'**entraide entre pairs** – partager son expérience avec des personnes qui vivent une difficulté équivalente ou l'ont vécue par le passé, apprendre de sa propre expérience comme de celle des autres ; et l'**intelligence collective** – partir des sujets de préoccupation et des difficultés des personnes présentes pour construire la discussion, les participants faisant office de consultant au service de l'un d'entre eux.

L'objectif de l'exercice :

trouver des leviers pour répondre aux difficultés concrètes amenées par les participants.

L'idée est de laisser les thématiques d'échange émerger directement des **participants** ; elle doivent être le plus concrètes possibles, et renvoyer vers des vrais problèmes. Voici quelques exemples de sujets abordés dans le cadre de Territoires en communs :

Comment faire de la proximité une force, sans tomber dans le clientélisme ?

Que faire face au niveau de défiance record des citoyens vis-à-vis des institutions ?

Comment réinvestir les espaces clés du territoire pour en faire des lieux de participation ?

Comment mobiliser les élus au-delà de ceux qui sont déjà convaincus ? etc...

S'il est intéressant de faire appel à une personne formée pour **animer** ce type d'échange, voici un **déroulé** adapté à une séance d'une heure trente, avec un animateur et un groupe de 5 à 8 personnes.

Vous aurez également besoin d'une feuille de **paperboard** et de quoi noter pour **capitaliser** sur les échanges.

DÉROULÉ ÉTAPES

Introduction de la séance

- 10' La logique du co-développement est rappelé à l'ensemble du groupe, ainsi que les étapes et le cadre de sécurité.

Des exemples du problème de départ sont donnés à titre d'illustration.

Emergence du cas et exposé

- 10' L'animateur rappelle ce qu'est un « bon » cas à travailler ensemble : en lien avec le sujet qui rassemble les participants, un sujet réel et non fictif, qui engage la personne qui parle.

Chacun est invité à identifier un ou deux cas de son choix.

Le groupe choisit progressivement le sujet qui lui semble le plus intéressant.

- 10' Le « demandeur » porteur du problème explique le contexte de son cas aux « consultants ». Il/elle explique la problématique concrète.

Questions de clarification

- 10' Les « consultants » posent des questions pour bien comprendre la problématique, voire explorer d'autres champs.

Il s'agit d'enquêter sur la situation et la façon dont elle est vécue par la personne qui l'a proposée. Il s'agit de questions de clarification qui doivent rester le plus neutre possible, sans jugement ni tentative d'orientation de la réponse et qui peuvent porter sur des aspects factuels (où, quand, quoi, qui...) ou de ressentis, des choses qui ont été tentées par le passé, la compréhension des impacts de la situation...

Contrat de demande précise

- 10' Formulation d'une demande claire : ce qui est demandé au groupe, en évitant des demandes irréalistes ou qui enfermeraient la personne dans sa situation.

Exploration

- 20' Les consultants partagent leurs commentaires, impressions, hypothèses, expériences pour aider le demandeur à avancer.

Les consultants réagissent, le demandeur écoute, note, voire demande une précision si besoin mais ne répond pas ou n'évalue pas les propositions en direct.

- 10' Moi à ta place... les consultants font une proposition concrète de prochain pas

Synthèse et apprentissages

- 10' Le demandeur fait une synthèse de ce qu'il a retenu et esquisse des prochains pas en vue d'un plan d'action.

- 10' Chacun partage : ce qu'il en retient, comment il l'a vécu, comment cela résonne par rapport à sa propre situation, ce qu'il a appris

ANIMATION

L'animateur donne des explications sur la méthode.

Tour rapide de parole pour que chacun expose le ou les cas choisis.

2ème tour de table pour aider le groupe à choisir le cas qui lui semble le plus intéressant pour tous.

Les consultants sont en écoute, ils n'interviennent pas !

Chacun leur tour, les « consultants » posent leurs questions et le « demandeur » leur répond.

L'animateur intervient pour aider le groupe à formuler (ou reformuler) des questions si besoin.

Le « demandeur » revoit (ou pas) sa demande et exprime de quelle manière il souhaite être aidé dans la résolution, le changement dont il pense avoir besoin

Les consultants ne sont pas experts de la situation donc il faut les inviter à rester humbles dans ce qu'ils proposent (éviter les : « il faut que tu »).

Les consultants écoutent le demandeur qui expose son plan d'action

Tour de parole des consultants et du demandeur.