PROTOCOLE DE DEROULEMENT CO-DEVELOPPEMENT

**Clarification**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Etape** | **Durée** | **Commentaire** |
| **Enoncé** | **1** | **PPP**: le client **expose** sa Préoccupation, son Problème ou son Projet. Il formule une **demande** en une phrase. Les consultants écoutent en silence.  *Exemple : j’assume mes responsabilités hiérarchiques mais je me soucie moins de mes responsabilités transversales* | RIP : 1’  Exposé : 4’ |  |
| **Contrat** | **2** | **Questions de clarification :** A tour de rôle, les consultants posent **une** question de clarification pour mieux comprendre le PPP. Ce n’est pas le moment d’interpréter ou de proposer une solution. Le client répond à la question puis, on passe au consultant suivant. On fait autant de tours que nécessaires sans dépasser le temps imparti. | Q/R : 15’ | 5 |
| **3** | Chacun donne **une image, un ressenti, un flash**  *Exemple : Le brouillard est insupportable car on ne sait plus se diriger* | RIP 1’  Phrase : 2’ | 20 |
| **4** | Chacun pose une **question percutante /puissante** (incisive, courte). Le client ne répond pas.  *Exemple : as-tu intérêt à travailler en transversal ?* | RIP 2’  Questions : 2’ |  |
| **5** | Si nécessaire, le client donne un **feed-back** sur les flashs et questions posées, sans devoir être exhaustif.  *Exemple : Vous pensez que c’est peut-être lié à une question d’appétence, mais ce n’est pas le cas* | Feedback : 3’  30 |  |
| **Exploration** | **6** | Chacun leur tour, **les consultants proposent leur formulation** de la demande en une phrase. Le client note les propositions. | RIP 3’  Enoncés : 3’ |  |
| **7** | **Demande :** le client relit les propositions des consultants et reformule sa demande. Il peut reprendre sa demande initiale, une des formulations des consultants ou une nouvelle formulation.  Pour aider le client : « qu’est ce que tu attends du groupe ? quelle aide peut-il t’apporter ? » S’assurer que le groupe est d’accord sur la demande du client. | RIP : 3’  Enoncé : 1’ |  |
|  | **8** | Chacun reformule une ou plusieurs **interprétations/ressentis/représentations** dans le respect et la bienveillance, sans juger ni insinuer. Le client écoute, prend des notes, ne répond pas.  *Exemple : il me semble que …, je ressens que …, je crois que …* | 7’ | 40 |
| **9** | A tour de rôle, chacun suggère une **solution/action/partage d’expérience** pour aider/apaiser le client. Le client note toutes les actions sans réagir ni répondre. Option : on peut proposer au client de tourner le dos pour l’aider à ne pas réagir aux propositions  *Exemple : si j’étais à ta place, je …, je t’invite à …, je te suggère de …, as-tu pensé à…, je te propose…* | 8’ |  |
| **10** | ***Idée loufoque :*** chacun propose une idée hors cadre excentrique, invraisemblable | 5’ |  |
|  | **11**  **Actions** | **Synthèse :** Le client sélectionne les propositions, idées qu’il retient. Il communique au groupe son plan d’actions, ce qu’il va mettre en place. Il ne justifie pas ses choix. | RIP : 2’  650  Exposé 3’ |  |
| **Evalua-**  **tion** | **12** | **Evaluation :** Le client, les consultants et l’animateur expriment ce que l’exercice leur a apporté, décrivent leur apprentissage. Ils évaluent et régulent la session en exprimant ce qui leur a plu et/ou ce qui les a gêné. | RIP : 1’  Partage : 9’ | 1h15  60  750 |