

## Avez-vous essayé le co-développement pour améliorer vos pratiques ?

« Apprendre n'est pas savoir ! Savoir c'est comprendre et comprendre c'est faire »

### ≠ 1 L'APPROCHE DE CO-DEVELOPPEMENT C'EST QUOI ?

Le co-développement vise avant tout à apporter de la clarté, de nouvelles pistes d'actions que nous n'aurions pas pu imaginer seul. Il permet de mettre **l'intelligence collective au cœur de la démarche**, pour que le « Client » de la séance et aussi les participants puissent faire de nouveaux apprentissages qu'ils pourront mettre en action dans leurs propres pratiques professionnelles.

On a beau parler d'équipe, de collaboration, de coopération ; on a beau orienter le management vers un style participatif et déshumaniser le management hiérarchique ; on a beau développer la multitude de réseaux relationnels, tels qu'on les connaît aujourd'hui... Encore faut-il savoir comment procéder, quels leviers actionner pour parvenir à ce noble objectif qu'est la réussite, **ensemble** !

En effet, comme le disait déjà très bien Henri FORD en son temps : « Se réunir est un début ; rester ensemble est un progrès ; travailler ensemble est la réussite ».

De la façon dont a évolué la société ces dernières années, il est nécessaire de réapprendre à s'écouter, pour mieux vivre ensemble, et espérer en tirer un profit collectif qui serve l'individu, et non l'inverse, qui ne marche plus.



Cette approche de formation s'oriente sur le groupe et sur les interactions des participants pour favoriser l'atteinte de l'objectif fondamental : améliorer sa pratique professionnelle.

On se fie plus à son expérience qu'à des modèles théoriques :

- On apprend les uns les autres,
- On peut apprendre en réfléchissant ensemble sur des problématiques vécues actuellement.

Le groupe de co-développement suppose des participants qui veulent coopérer et se développer dans leur pratique professionnelle.



**ANIMATEUR**

Garant du respect de chaque étape



**TIME KEEPER**

Garant du temps



**LE CLIENT**

Volontaire qui apporte un sujet



**LES COACHES**

Groupe bienveillant et aidant

## ≠ 2 DEROULEMENT D'UNE SEANCE DE CO-DEVELOPPEMENT

Chaque séance commence de la même façon : un des membres, nommé le « **client** », expose sa problématique et l'explique. Tous les autres participants, désignés « **consultants** », posent des questions afin d'éclaircir la problématique. L'animateur veille à ce que chaque consultant pose des questions et que le client ait le temps de répondre. C'est une phase qui peut durer longtemps car c'est la plus importante. Le client reformule la question avec sa vraie problématique. Cette troisième étape du processus est appelée le « **contrat** ». Puis les consultants apportent chacun un conseil, un partage d'expériences, un ressenti ou encore des questions pour aider le client à résoudre au mieux sa problématique. Le client choisit parmi les propositions, établit son plan d'action, dit au groupe ce qu'il va faire sans avoir besoin de se justifier auprès de celui-ci. A la fin de la séance, les participants partagent les apprentissages qu'ils en ont tirés. Chacun exprime ce qu'il a ressenti, vécu, observé et appris.

Le co-développement revêt de multiples facettes et couvre un large champ d'interventions.

C'est un outil puissant tant sur le plan de l'efficacité professionnelle que du développement personnel, qui s'appuie sur :

### La Demande

Le client expose sa situation et son contexte ; les consultants écoutent sans interrompre.

### La Clarification

Client et consultants échangent dans le but de clarifier la demande à tour de rôle et surtout ne donnent aucune solution : questions, précisions et reformulations qui peuvent amener à faire évoluer la demande. Le client répond de manière concise à chaque question, l'objectif : « ce à quoi je veux aboutir, la situation que je veux résoudre, mon problème c'est... »

### Le Contrat

Suite aux échanges, le client formalise la demande « j'attends de vous que... (témoignages, conseils, aide, questions...) » : et ensemble se mettent d'accord sur la formulation définitive de la demande.

### La Réflexion

Le client se tait et note ; les consultants traitent la demande et envisagent la problématique sous différents angles, pour élaborer des solutions. Le client ne peut pas dire « non » ou commenter (« je l'ai déjà fait, cela ne marchera pas etc. »).

### La Restitution

Le client écoute la restitution faite par les consultants : soit une réponse directe à la demande, soit une ouverture vers d'autres champs...

### Le Feedback

Le client fait état des solutions retenues, des axes de travail et autres opportunités qui se sont présentées suite à ce travail.

Tous s'expriment sur la séance : vécu, apports et réflexions. L'animateur valide le processus, fait part de son ressenti, et félicite les participants.

Accompagner le changement... Améliorer la communication, développer les relations... Provoquer l'initiative, innover... Mobiliser les équipes et favoriser l'engagement... Répondre aux impératifs de performance dans un environnement compétitif...

Autant d'enseignements auxquels peut répondre cette méthode !

## ≠ 3 IL EST IMPORTANT DE :

- Respecter un groupe restreint de façon à ne pas éterniser une séance et à donner des temps de parole suffisants.
- Construire des groupes selon les enjeux de l'entreprise qui le demande : managers, groupe métiers...
- Informer les participants au processus en amont, de manière à optimiser les séances et à instaurer une posture de bienveillance, orientée solutions.
- Faire appel à un professionnel pour animer les séances, bénéficier de son expertise quant à la mise en place du cadre, et surtout user de son point de vue externe à l'organisation.

En tant que processus d'intelligence collective, le co-développement peut durer aussi longtemps qu'il y aura de problématiques à traiter, c'est-à-dire tout le temps de l'existence de la société, une éternité, puisque le processus accompagne la performance et la pérennité de l'entreprise : c'est un cercle vertueux si l'on adopte cette culture !



**« Seul on va plus vite ; ensemble on va plus loin. »**

