



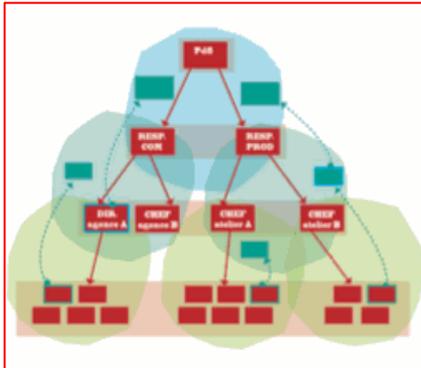
# *Gouvernance Partagée France*

Introduction à la sociocratie

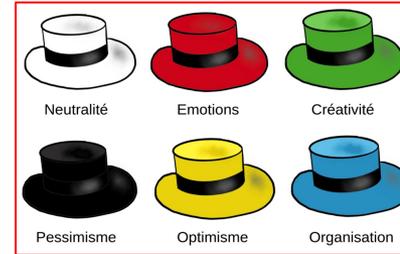
La gestion du consentement

Le 26/05/2022

# La gouvernance partagée s'appuie sur divers outils au service de l'intelligence collective



SOCIOCRATIE



Les chapeaux de Bono



Communication Non Violente



Innovation collective



Résolution de problèmes



- **Quatre piliers**
  - le cercle : lieu de pouvoir / lieu des décisions
  - le consentement comme mode de prise de décision
  - le double lien comme outil de communication inter cercles
  - l'élection sociocratique : le choix des membres dans leurs postes sur la base du consentement

# Le consentement - prise de décision à 0 objection



- Le mode de prise de décisions d'une organisation sociocratique est le consentement
  - il n'existe plus d'objection motivée.
  - Dans un cercle sociocratique, aucune décision d'orientation ne sera prise si un des membres y oppose une objection raisonnable et argumentée.
- Cette règle favorise l'impossibilité pour quiconque dans le cercle de devoir abandonner sa liberté et sa responsabilité entre les mains d'un autre.
- Elle permet aussi, dans le dialogue et la confrontation si besoin, d'apprendre à relativiser ses préférences et à découvrir la puissance de l'intelligence collective.
- Elle invite enfin à redéfinir ce qu'est une bonne décision :
  - une décision est bonne si elle permet d'avancer dans la réalisation des objectifs communs
  - et si elle reçoit le consentement de ceux qui vont avoir à « vivre avec ».





# Le consentement - déroulé

- A) Le cercle s'entend sur la description du problème ou de la situation à traiter.
- B) Les membres du cercle font des propositions pour solutionner le problème.
  - La plupart du temps, ces propositions sont préparées à l'extérieur du cercle par une personne ou un groupe de personnes mandatées à cet effet
- C) La décision du cercle
  - A. Présenter la proposition : Le proposeur présente sa proposition et l'animateur n'autorise que des questions de clarification.
  - B. Les réactions : L'animateur fait un tour de table sans discussion pour recueillir les réactions des membres à la proposition.

# Le consentement - déroulé



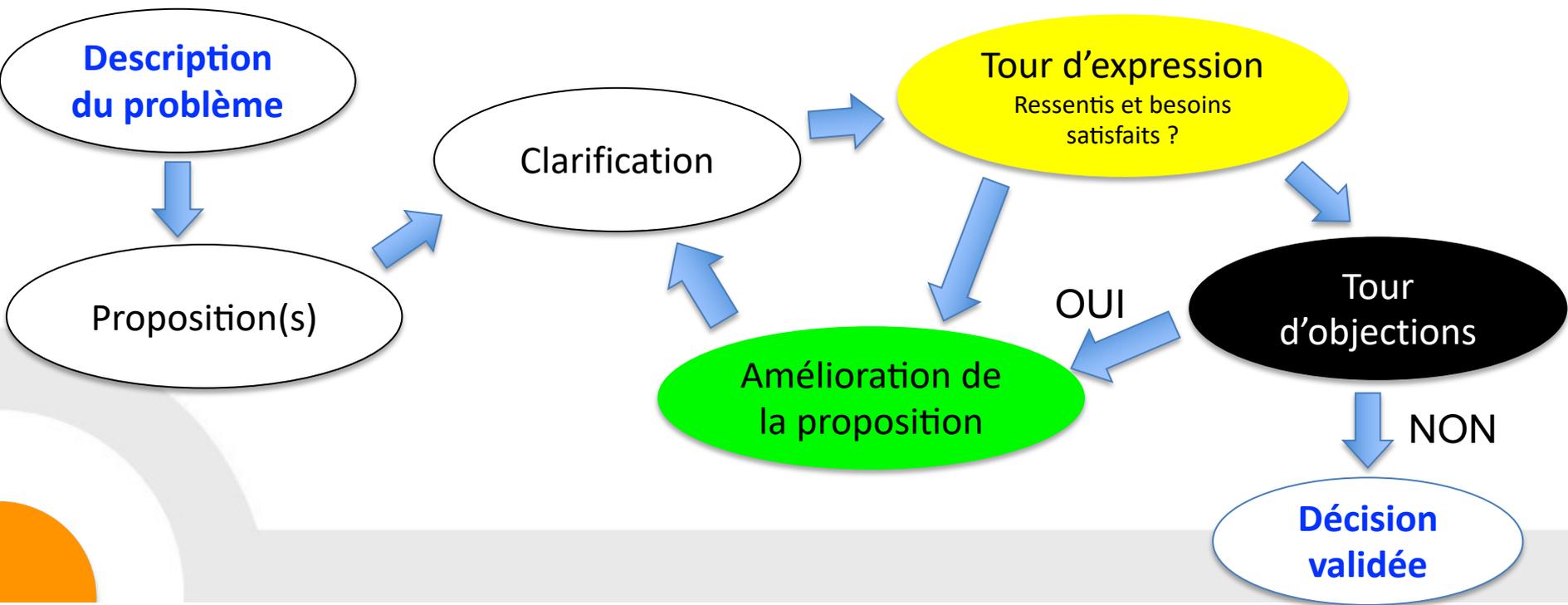
- **D) Les amendements** : Le proposeur, s'il le juge opportun, modifie sa proposition pour tenir compte des réactions des membres du cercle.
- **E) Les objections** : L'animateur enregistre sur un tableau les objections des membres et ce sans discussion.
- **F) La période de discussion** :
  - L'animateur demande au groupe de trouver des moyens d'améliorer la proposition en utilisant les objections qui viennent d'être formulées.
- **G) Le consentement** :
  - L'animateur demande aux membres du cercle s'ils ont des objections sur la proposition améliorée à l'aide des objections initiales.
  - Si d'autres objections sont levées, il reprend la procédure à l'étape D.

# Le consentement - prise de décision à 0 objection



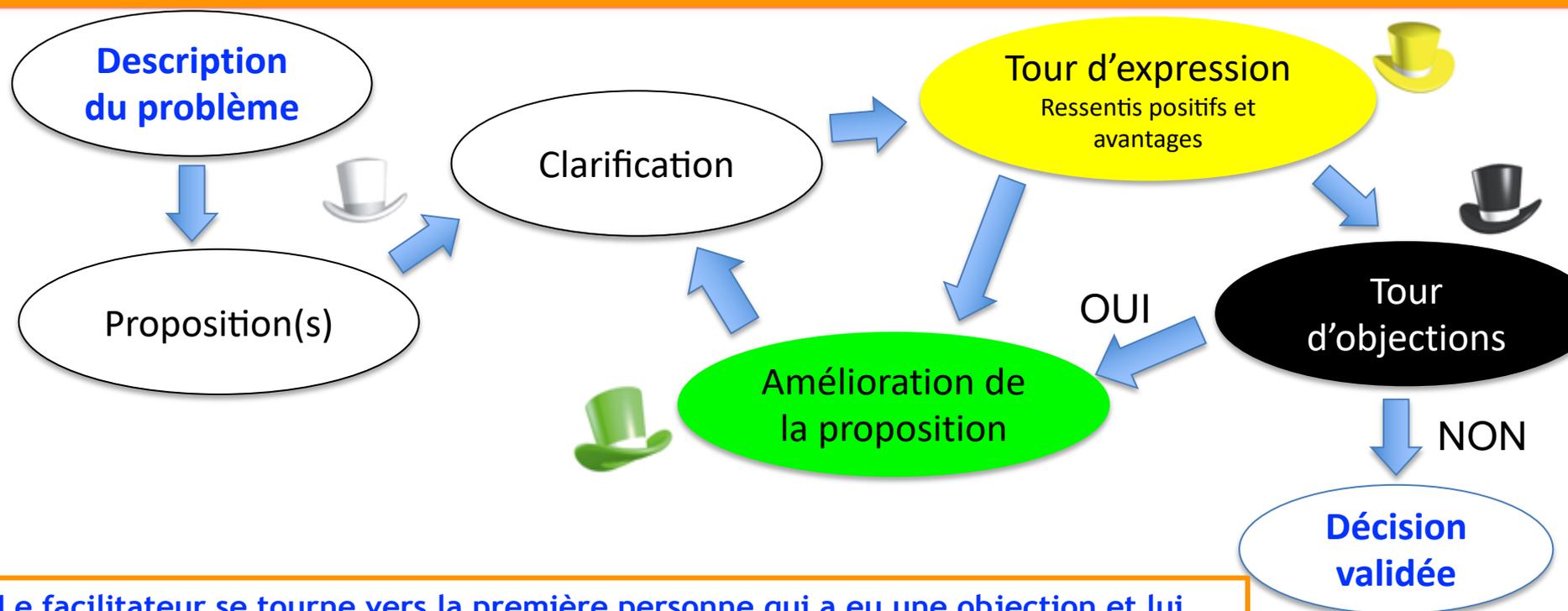
- Une proposition est une solution parmi d'autres pour résoudre un problème
- Ce n'est pas un idéal.
- Doit être accueillie avec ses imperfections et éprouvée dans le vécu pour être bonifiée ultérieurement au fur et à mesure des tensions rencontrées

- Une objection n'est pas une préférence.
- Une objection exprime une tension que ne résout pas la proposition
- Une objection exprime le besoin d'améliorer la proposition pour la rendre meilleure
- Une objection est argumentée.



# La gestion du consentement

(une utilisation naturelle des chapeaux de Bono)



- Le facilitateur se tourne vers la première personne qui a eu une objection et lui demande de l'explicitier
- Le facilitateur accompagne l'objecteur pour évaluer avec lui si l'objection est recevable ou non. Si elle ne l'est pas l'objecteur doit le reconnaître lui-même.
- Si l'objection est retenue, le facilitateur demande à l'objecteur : « Qu'est ce qui pourrait lever ton objection ? »
- Le groupe aide à trouver des solutions
- Si possible la proposition est bonifiée et on continue jusqu'à zéro objection

# Retour d'expérience de la gestion du consentement

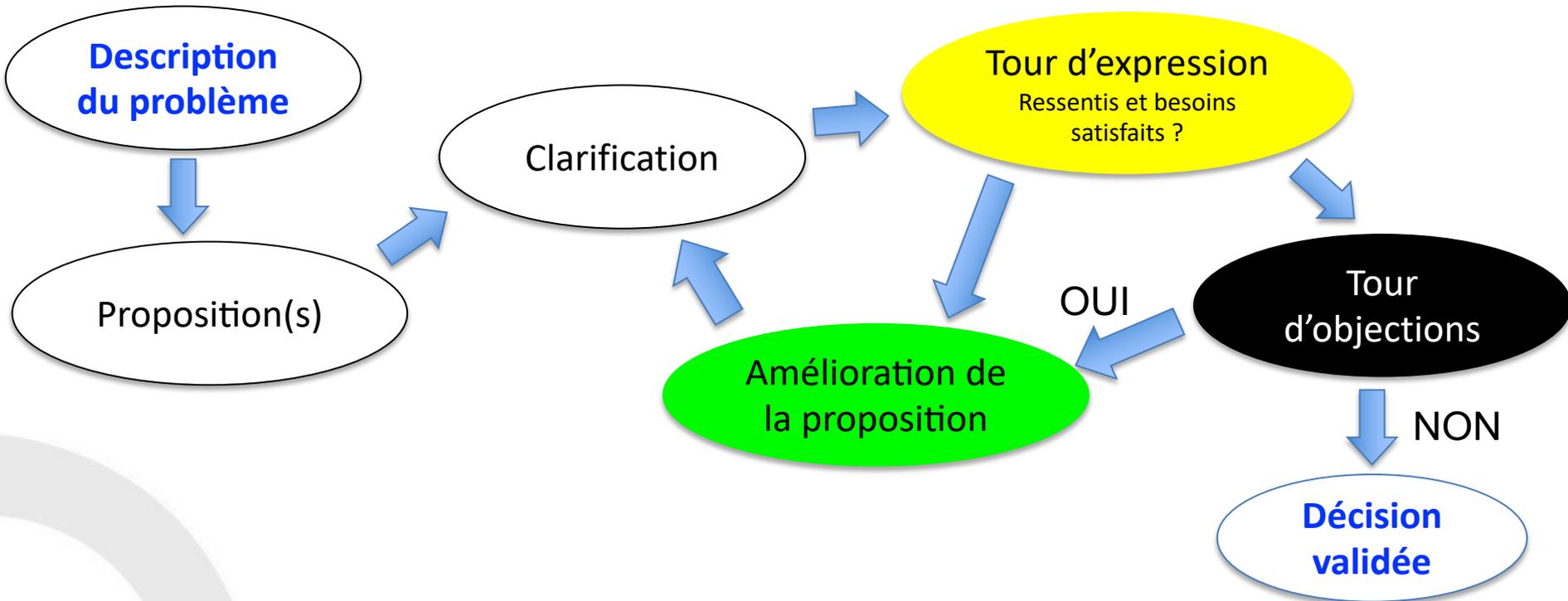


- **Les avantages recensés**
  - Tout le monde porte la décision
  - Il n'y a pas de frein à la mise en œuvre
  - Si la décision prend du temps, sa mise en œuvre est immédiate et facilitée
  - Il n'y a pas d'imposition
  - Tout le monde est respecté
  - Cela enrichit et affine la qualité de la décision
  - Cela permet au groupe de soigner son relationnel
- **N'est pas si simple.**
  - demande de la logique, de la mesure, du bon sens
  - Si une objection ne peut pas être traitée, la proposition s'avère impossible
  - S'il y a trop d'objections, il est parfois préférable de changer de proposition.
- **Ce processus demande de l'exercice, de la pratique, de l'expérience.**

**Exemple pratique : afin d'améliorer le fonctionnement de notre mouvement, je propose de créer un dossier d'accueil qui inclut toutes nos règles et nos méthodes**



1. Désigner un facilitateur
2. Appliquer le processus



# Pour en savoir plus



- [universite-du-nous.org](http://universite-du-nous.org)
- [Sociocratie-France.net](http://Sociocratie-France.net)
- [sociocratie.net](http://sociocratie.net)
- [Sociocracy30.org](http://Sociocracy30.org)
- [leblogdelafacilitation.com](http://leblogdelafacilitation.com)

welalin diolch **tak** blagodaram  
**dank je** grazzi **gràcies** barka  
enkosi **děkuji** misaotra kam sah hamnida gratias ago paldies **gràçie**  
murakoze **nanni** mochchakkeram ačiū **matondo**  
**thank you** tenki **gracias** dhanyavadagalu mercé  
shukriya **teşekkür ederim** mersi  
ngiyabonga **spas** sobodi  
**mauruuru** **MERCI** **bedankt**  
arigatô **rahmet** akun  
**danke** **obrigado** **rahmat** go raibh maith agat  
manana **dziękuję** mamnun terima kasih tanemirt **xièxie**  
faafetai lava **asante** nandri mahalo dhanyavad taiku  
**hvala** didi madloba najis tuke kop khun krap **tapadh leat**  
bayarlalaa sukriya **trugarez** **dankon** dakujem  
**chokrane** sagolun **grazie** **toda** kiitos  
mauruuru chnorakaloutoun takk  
vinaka mési  
djere dieuf **tack**  
tau **dankie**  
obrigada