

Un panorama des pratiques Codéveloppement.

« Le livre blanc »

En France comme au Québec, à mesure que la pratique du Codéveloppement professionnel et managérial se diffuse, apparaissent une multitude de variantes et aussi de déformations, parfois dommageables...

Le non-spécialiste peut s'y perdre. Nous nous proposons de faire un petit tour des pratiques rencontrées, en précisant nos différences afin d'éclairer les choix.

Dans ce dossier nous commentons une pratique présentée dans un "Livre Blanc du Codéveloppement" publié sur le net.

Positions du "Livre Blanc"

"Le Codéveloppement est un processus permettant à une organisation de résoudre entre pairs en interne les Problématiques apportées par un client".

"Le codéveloppement est encadré par un coach qui garantit le respect du processus"

"Il y a peu d'interactions dans le codéveloppement entre le client et les pairs, uniquement dans la phase de clarification".

"En étape 1, première formulation de la demande"

"En étape 2, précision ou évolution de la demande"

Notre conception

En Codéveloppement, la priorité n'est pas la résolution d'une problématique mais bien **le développement professionnel de tous.**

Les compétences du facilitateur sont différentes de celles d'un coach, c'est un métier différent, complémentaire. Nous accueillons beaucoup de coachs dans nos formations Codéveloppement. Certains ont parfois du mal à sortir de leur formatage.

Pour le Cecodev, les interactions sont essentielles **tout au long de la séance**, en étape 2, en étape 3 pour la clarification du contrat, en étape 4 pour clarifier les propositions, réévaluer le contrat, orienter les apports, et réagir en cas d'inconfort, ce qui est éclairant pour le groupe. Et en étape 6, pour éclairer le vécu et partager les feed-back

Pour le CECODEV, c'est trop tôt pour susciter une demande. La difficulté du client n'est pas encore clarifiée. Donc on cherche juste la question que le client se pose.

Précision ou évolution de la préoccupation, du problème ou des buts du client : oui, mais pas de la demande, encore trop tôt.

"En étape 3, formulation définitive écrite de la demande"

Pour le Cecodev, surtout pas "définitive », on ne bétonne pas la demande. Elle doit pouvoir évoluer à mesure que le regard du client évolue. Le sait-on ? Une demande peut prolonger le problème ! « Plus de la même chose, qui ne marche pas ». Danger potentiel.

Illustration : ce manager demande comment mieux répondre aux attentes des collaborateurs pour améliorer le climat. Demande validée par tous. Or, ce manager génère de fait un mauvais climat car, voulant bien faire, il répond déjà trop aux attentes (!) et crée des assistés déresponsabilisés...

Étape 4 : "Sans le client (absent ou muet) les pairs traitent la demande et envisagent la problématique sous différents angles, élaborent des solutions. Puis restitution faite par les pairs au client".

Pour le Cecodev, le client n'est pas un "patient". Il est acteur. Quant aux consultants, ils ne sont pas un groupe d'experts discutant du cas de leur patient. Chacun s'adresse au client. C'est un accompagnement entre personnes qui réfléchissent ensemble, pas un diagnostic avec ordonnance.

"L'animateur, idéalement un coach"

Pour le Cecodev, pas nécessairement un coach, mais idéalement un facilitateur certifié en Codéveloppement, quel que soit son métier.

"Temps de clarification (étape 2) : 10 mn"

Pour le Cecodev, l'étape 2 est majeure car un train peut en cacher un autre, une situation peut couvrir plusieurs problèmes, être complexe ou délicate ou piègeuse. Et une clarification mal faite rend toute la séance bancale, voire nuisible : donc lui consacrer au moins 30-40 mn

"Contrat : 5 mn"

La demande doit être challengée car elle risque de maintenir le problème et cela ne saute pas aux yeux : 10 à 15 mn sont souvent nécessaires.

"Réflexion et restitution (étape 4) : 25 mn"

Pour le Cecodev, il est bien plus important de clarifier le problème que de passer du temps à "brain-stormer" sur un problème mal posé. Le temps de l'étape 2 doit être au moins égal ou supérieur à celui de l'étape 4.

S'agissant de Codéveloppement, le Cecodev met un accent fondamental au minimum sur les points suivants:

- être acteur : le client est un client, pas un patient
- le regard systémique : identifier les interactions qui posent question au client, comprendre ce qui se passe concrètement et ne pas se tromper de problème
- challenger la demande, sinon risque de maintenir la problématique, de maintenir un cercle vicieux, potentiellement dangereux, d'abord pour le client.