

**Projet de laboratoire d'expérimentation  
d'activités d'harmonisation  
des usages multiples de la forêt  
dans un contexte récréotouristique**

**HAUTES LAURENTIDES**

**Comité Chemins forestiers**

**MÉTHODOLOGIE DE CONCERTATION**

Préparée par Jean Auclair  
Partenaire d'IPSÉ

**J.E. Auclair Experts-Conseils Inc.**

Formation - Gestion - Médiation

Training - Management - Mediation

auclairjean@sympatico.ca

178 boulevard St-Joseph

Hull, Qué. J8Y 3W9

Téléphone: 819 771-2121

Le 13 octobre 2004

## **Pourquoi une méthodologie de concertation ?**

Pour utiliser les perspectives de toutes les personnes ou de tous les groupes impliqués par une décision et lors de la préparation d'une proposition complexe ou polarisée;

Pour s'assurer que tous ont compris les préoccupations et les perspectives de toutes les personnes impliquées;

Pour créer, au point de départ, une conscientisation de la nécessité de trouver des solutions intégrantes et de l'avantage que chacun en retire;

Pour éviter, lors de la prise de décision, que le processus soit indûment allongé ou bloqué par un manque d'information, par des peurs irraisonnées ou par un manque de volonté à résoudre le problème;

Pour permettre une stratégie alternative et plus efficace dès que le processus normal de prise de décision ne se déroule pas à un rythme raisonnable.

## **Quelques principes de concertation**

- 1. SÉCURITÉ PSYCHOLOGIQUE**                    »»» Le droit de dire
- 2. RESPONSABILISATION**                    »»» L'engagement à agir
- 3. ACCÈS À L'INFORMATION**
- 4. ARGUMENTS VS STATUT**
- 5. ZÉRO MANIPULATION**                    »»» La vérité d'abord
- 6. DROIT À L'ERREUR**                    »»» Apprendre ensemble
- 7. DÉVELOPPEMENT DES PERSONNES**
- 8. FACILITATION DU CONTACT**
- 9. SOUCI DU BIEN COMMUN**

## FICHE DE PROPOSITION

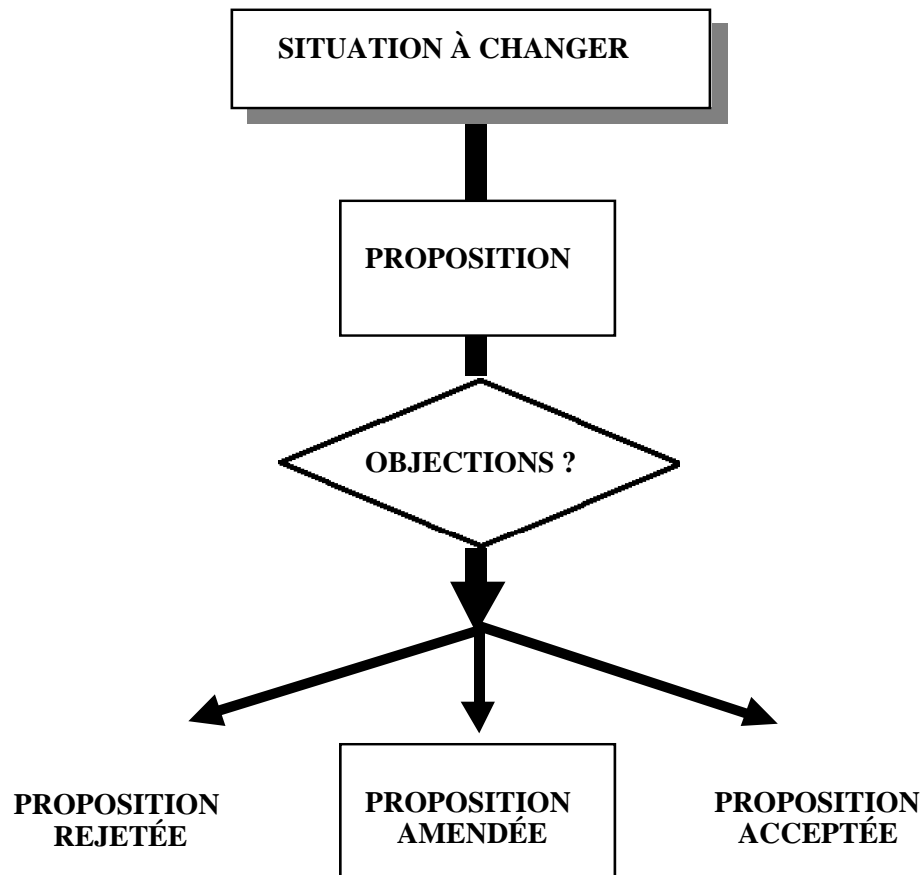
Sujet

Problématique (Intentions)

**Proposition** (Stratégies / résultats / actions)

Arguments

**LE CHEMINEMENT TYPE D'UNE PROPOSITION**



## ÉTAPES DANS LA PRISE DE DÉCISION

**1**

### **Présenter et clarifier la proposition**

- Le proposeur présente sa proposition
- Le facilitateur n'autorise que les questions de clarification

**2**

### **Réagir à la proposition**

- Tour de table sans discussion
- Le facilitateur fixe le temps maximum alloué à chaque participant

**3**

### **Amender et reformuler la proposition (s'il y a lieu)**

- Le proposeur amende et reformule sa proposition

**4**

### **Formuler les objections**

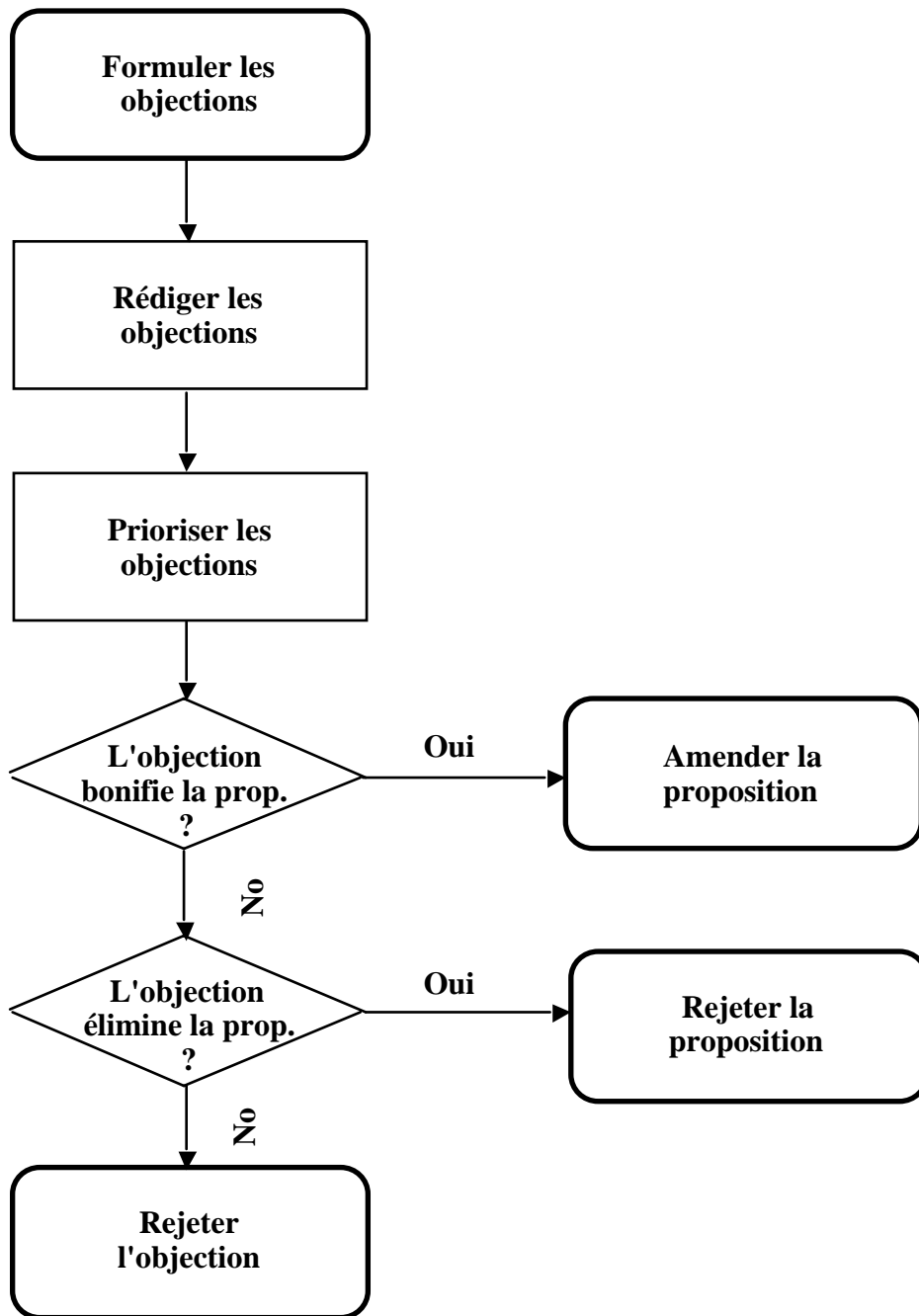
- Tour de table sans discussion pour noter les objections

**5**

### **Utiliser les objections pour bonifier la proposition**

- Si l'objection ne peut pas bonifier la proposition, peut-elle l'éliminer? Si non, l'objection n'est pas retenue.

## PROCESSUS DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS



## **Processus d'optimisation d'une proposition complexe ou polarisée**

- 1. Présenter et clarifier l'ébauche de proposition** (5 minutes)
  - Le proposeur présente l'ébauche de sa proposition
  - Le président n'autorise que les questions de clarification
  
- 2. Identification des préoccupations et perspectives en sous-groupes** (15 minutes)
  - Composer des sous-groupes mixtes afin de susciter l'expression et la discussion de points de vue différents
  - Tour de table pour obtenir les réactions et les préoccupations de chacun des participants
  - Classification des préoccupations sur fiches de couleurs
    - **VERT** : Préoccupations communes
    - **JAUNE** : Mêmes préoccupations et perspectives différentes
    - **ROUGE** : Préoccupations différentes
  
- 3. Présentation des fiches de chacun des groupes et priorisation** (10 minutes)
  
- 4. Élaborations d'hypothèses de solution en sous-groupes** (20 minutes)
  - Composer des groupes de résolution de problèmes afin d'avoir le plus de potentiel pour solutionner les difficultés et d'intégrer les diverses perspectives
  - Chaque groupe doit préparer sa suggestion de solution de problème
  
- 5. Présentation des suggestions de solution au grand groupe** (10 minutes)
  
- 6. Révision de la proposition**
  - Assigner au proposeur la tâche de réviser l'ébauche de proposition en intégrant les préoccupations et les suggestions de solution de problèmes
  - Déterminer le moment de la rencontre de prise de décision
  - Permettre au proposeur de s'adjoindre des co-équipiers pour élaborer la proposition finale

## ÉTAPES DE DISCUSSION EN GROUPE

### 1. Le premier participant présente sa 1<sup>ière</sup> problématique

- Le facilitateur ne permet que les questions de clarification
- Les autres participants écoutent attentivement

### 2. Faire le tour de la question

- Les participants, ayant la même problématique, y ajoutent leur perspective
- Aucune discussion pour l'instant

### 3. Les autres participants présentent leur 1<sup>ière</sup> problématique

- Le facilitateur ne permet que les questions de clarification
- Établir la liste des problématiques et aucune discussion pour l'instant

### 4. Établir la priorité de discussion

- Le groupe décide de la première problématique à discuter (30 seconds)
- Si aucune décision en 30 secondes, utiliser le processus des jetons autocollants

### 5. Discussion de chaque problématique

- Identifier ce qui est commun et ce sur quoi l'on s'entend
- Propositions pour résoudre les différences
- Noter les conclusions et les décisions

### 6. Préparation de la plénière

- Qu'est-ce que nous retenons de nos discussions pour la présentation
- Qui présentera les résultats de notre discussion