

Les dossiers du

**CECODEV** 

10 Mars 2020

# Codéveloppement

## Un panorama des pratiques

### - 1- 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 mais aussi de déformations et qui sont parfois dommageables.

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

Dans ce dossier n°1 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.

Pour nous, les compétences du facilitateur sont très différentes de celles d'un coach, c'est un métier différent. Nous accueillons beaucoup de coaches dans nos formations Codéveloppement. Certains ont même du mal à sortir de leur formatage.

Bien au contraire, pour le Cecodev, les interactions sont essentielles en étape 2, également 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

Selon nous c'est bien trop tôt pour susciter une demande. La difficulté du client n'est même pas encore clarifiée. Donc avoir 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, pour nous c'est trop tôt.

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

Pour nous, 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 très bien prolonger le problème ! (Plus de la même chose qui ne marche pas). Donc 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 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 nous 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 nous pas un coach, mais idéalement un facilitateur certifié en Codéveloppement, quel que soit son métier.

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

L'étape 2 est pour nous majeure car un train peut en cacher un autre, une situation peut couvrir plusieurs problèmes, être complexe ou délicate ou piégeuse. Et une clarification mal faite rend toute la séance bancal, voire nuisible : donc 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"

Il est bien plus important, selon nous, 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 égal ou supérieur à celui de l'étape 4.

---

Au minimum, s'agissant de Codéveloppement, nous mettons un accent fondamental sur :

- 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 qui sinon risque de maintenir la problématique, de maintenir un cercle vicieux, ce qui est potentiellement dangereux, d'abord pour le client.
-