

Le vote au pouce

p 125 livre
Audrey Gicquel

Toutes les décisions ne sont pas à prendre avec le processus complet du consentement qui est un peu long et peut paraître parfois rigide. Certaines décisions semblent plus limpides à prendre autrement qu'avec ce processus

Le vote au pouce est comme une prise de température :

- Le pouce en l'air : « je suis ok »
- Le pouce à l'horizontale : « j'ai une objection » (je ne suis pas trop d'accord mais je peux lâcher prise, je peux vivre avec).
- Le pouce en bas : « comme un véto au processus qui dit, on n'est pas mûr, on a besoin encore d'en reparler. Le pouce en bas est à utiliser rarement de préférence, il a pour but de sensibiliser au fait qu'il manque de la matière pour décider. A titre préventif, pour éviter ces cas de blocage, bien préparer les sujets présentés au groupe.

Si quelques pouces horizontaux : on tente de relever les objections.

Si majorité de pouces horizontaux : on se dit, ok, on n'est pas mûr et on reviendra sur ce sujet plus tard.

La gestion par consentement

Le consentement est une vraie démarche d'écoute, d'attention et de prise en compte des différents besoins. Ça permet aussi de se centrer sur soi, d'aller comprendre pourquoi je ressens quelque chose qui va pas avec cette proposition, quel est le besoin qui n'est pas nourri. Est-ce de l'ordre de la préférence ? Quelque chose qui dit non en moi ? C'est intéressant de creuser, voir ce qui se passe en nous, voir ce qui se passe au sein du groupe.

Le processus par consentement fonctionne dans les collectifs qui sont déjà un peu mûres, qui ont une culture commune et ont un niveau de confiance assez poussé.

Avoir un facilitateur peut vraiment aider les prises de décision car ce n'est pas facile pour un groupe qui débute d'être à la fois dans la prise de décision et dans la facilitation.

Présentation du processus de décision par consentement

EN PREAMBULE : UNE BONNE PROPOSITION

1. Prend en compte des éléments avancés lors de l'écoute du centre
2. Est claire et simple à comprendre par tout le groupe
3. Est acceptée par tous comme une base de travail à approfondir
4. N'appartient plus à celui qui l'a faite une fois qu'elle est présentée et clarifiée

0 - PREPARATION DE LA PROPOSITION (phase 0)

1- ECOUTE DU CENTRE

- i. Chacun est invité à formuler les éléments importants relatifs au point traité.
- ii. Cette phase peut prendre la tournure d'une discussion ouverte.
- iii. Cela peut être un temps à part entière.

2- ELABORATION DE LA PROPOSITION

- a. Une proposition simple au départ qui sera transformée par intelligence collective au travers du processus de la GPC
- b. A l'écoute du centre, le facilitateur peut demander à une personne de formuler une proposition ou quelques personnes peuvent constituer un groupe d'amélioration qui va plancher sur l'élaboration écrite et argumentée de la proposition.

3- PRESENTATION DE LA PROPOSITION

- a. Une personne est « PORTEUSE » de la proposition.
- b. Une seule proposition est traitée à la fois.

1 - CLARIFICATIONS

EST-CE CLAIR ? EST-CE QUE JE COMPRENDS ?

- a. Chacun pose des questions en vue de comprendre la proposition dans son ensemble
- b. LE PORTEUR répond et clarifie les éléments de la proposition (**OBJECTIF** : Ôter tout doute ou possible interprétation erronée de la proposition)
- c. Ne pas exprimer ce que l'on ressent vis-à-vis de la proposition (**dans phase 2 !**)

2 - RESSENTIS (phase 2)

EN QUOI LA PROPOSITION VIENT SATISFAIRE MES BESOINS (OU CEUX DU PROJET PAR RAPPORT A L'ORGANISATION ?

- a. Chacun s'exprime sur ce que la proposition lui évoque
- b. C'est là qu'un maximum d'informations peut être exposé afin de nourrir le proposeur pour lui permettre d'AMENDER la proposition (**en phase 3**)
- c. Le **PROPOSEUR** tente d'avoir une écoute large, de saisir la température globale qui se dégage du centre

3 - AMENDEMENTS (phase 3)

Le **PROPOSEUR** est invité, sur la base de ce qu'il a entendu, à, **éventuellement** :

- a. **Re-clarifier** la proposition,
- b. **Amender** la proposition : proposer des modifications (ajouts, retraits)
- c. **Retirer** la proposition : s'il s'avère qu'elle n'est pas pertinente (En cas de retrait, le processus reprend à la phase 0 avec une nouvelle proposition.

4 - FORMULER LES OBJECTIONS (phase 4)

CE NE SONT PAS DES PREFERENCES, DES AVIS, D'AUTRES PROPOSITIONS.

C'EST CE QUE JE CONSIDERE ETRE DES LIMITES POUR MOI ET POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET.

- a. Le **FACILITATEUR** fait un tour pour savoir si les **membres** du groupe ont des **objections**
 - i. **Dans un 1^{er} temps** : Juste dire si « oui » ou « non », ils ont une objection.
 - i. **S'il n'y a que des « non »**, la proposition est adoptée. Aller directement en **CELEBRATION**
 - ii. **S'il y a des objections**, elles sont écoutées et traitées une à une.

LA FORMULATION D'UNE OBJECTION N'EST PAS LA FORMULATION DE LA SOLUTION DE CELLE-CI.

- b. Le **FACILITATEUR** se centre sur l'obtention de la **FORMULATION DE L'OBJECTION**
 - i. Il **note** les **objections** au **tableau** et le **prénom** de qui les porte

EMETTRE UNE OBJECTION, C'EST S'EN DEFAIRE COMME QUELQUE CHOSE DE PERSONNEL POUR EN FAIRE LA RICHESSE DU GROUPE.

UNE OBJECTION EST UN VERITABLE CADEAU POUR LE GROUPE : ELLE VA LUI PERMETTRE D'ALLER PLUS LOIN EN EXPLORANT DES PARTIES DE LA PROPOSITION ENCORE INEXPLOREES.

- c. Le **FACILITATEUR** teste les **objections**
 - i. **Identifier** si une objection annule la proposition.
 - i. Si c'est le cas, **retour en phase 0**

LE FACILITATEUR N'A PAS LE POUVOIR DE DIRE SI L'OBJECTION EST RAISONNABLE OU NON.

IL PEUT SEULEMENT POSER DES QUESTIONS AFIN D'AIDER CELUI QUI PORTE L'OBJECTION A LE DETERMINER

UNE OBJECTION EST RAISONNABLE SI :

1. ELLE INVITE A UNE **BONIFICATION DE LA PROPOSITION** PAR L'INTELLIGENCE COLLECTIVE DU GROUPE
2. ELLE **ELIMINE LA PROPOSITION, EN LA RENDANT IMPOSSIBLE A REALISER** (ON GAGNE DU TEMPS EN PASSANT A UNE AUTRE PROPOSITION)
3. ELLE EST **ARGUMENTEE DE MANIERE CLAIRE**
4. ELLE **N'EST PAS UNE MANIERE DETOURNEE, CONSCIEMMENT OU NON, D'EXPRIMER UNE PREFERENCE OU UNE AUTRE PROPOSITION**

SE POSER LES QUESTIONS :

1. **QUELS SONT LES ARGUMENTS ?**
2. **EST-CE UNE PREFERENCE ?**
3. **QU'EST CE QUI VA M'EMPECHER D'ETRE EFFICACE ET ACTIF DANS LA MISE EN PLACE DE LA PROPOSITION ?**
4. **SI ON ADOPTE LA PROPOSITION, EST CE QUE CA VA FAIRE DU TORT AU GROUPE, AU PROJET ?**
5. **PUIS JE VIVRE AVEC CETTE PROPOSITION ?**

5 - BONIFICATIONS (phase 5)

a. LE FACILITATEUR TRAITE LES OBJECTIONS UNE PAR UNE

- i. **LES OBJECTIONS POSEES AU CENTRE DEVIENNENT CELLES DU GROUPE**
- ii. **LA DISCUSSION EST LIBRE, CHACUN PEUT APPORTER DES SOLUTIONS** DANS LE BUT DE LEVER L'OBJECTION TRAITEE
- iii. **LE FACILITATEUR S'ASSURE** REGULIEREMENT DE VOIR **SI L'OBJECTION SE LEVE** AUPRES DE LA PERSONNE QUI L'A EMISE.
 - i. **SI UNE SOLUTION LEVE L'OBJECTION** D'UNE PERSONNE, **CELLE-CI EN INFORME LE GROUPE**
- iv. **APRES UN TOUR DE LEVEE D'OBJECTIONS, S'ASSURER QUE DE NOUVELLES NE SONT PAS APPARUES.**

b. LORSQU'IL N'Y A PLUS D'OBJECTIONS, IL Y A CONSENTEMENT MUTUEL. LA PROPOSITION EST ADOPTEE.

6 - CELEBRATION

- **POUR MARQUER LE FAIT QUE LA DECISION A ETE PRISE AU CONSENTEMENT MUTUEL**
- **SE FELICITER POUR CETTE ETAPE FRANCHIE EN GROUPE. AU GROUPE DE DEFINIR LA MANIERE DONT IL VA CELEBRER CELA (APPLAUDISSEMENT, REPAS, FETE ...)**

La majorité qualifiée

(Le scénario décrit ci-dessous est une proposition)

LA PRISE DE DECISION AU CONSENSUS, OU, AU CONSENTEMENT

Attentifs aux valeurs et aux intentions de sa charte fondatrice, les habitants de l'écohabitat Calmette expriment leur volonté de privilégier l'usage du consensus pour toute décision influente sur le devenir social et l'équilibre harmonieux de leur cadre de vie.

Une décision au consensus est une décision prise avec l'accord de tous ; A ne pas confondre cependant avec l'unanimité, Il s'agit d'aboutir à une décision la plus acceptable par tous, évitant les écueils d'une majorité dominante ou d'une minorité frustrée. Autrement dit, une grande majorité valide une décision alors qu'une minorité l'accepte.

Dans cet esprit, il appartient au groupe d'installer un cadre favorable pour une prise en compte la plus étendue possible des aspirations et besoins de chacun.

- 1- Une ou quelques personnes élabore(nt) **un projet pour le collectif** (cf détails de présentation du projet ci-dessus)
- 2- **Envoi du projet** aux Calmétiens **15 jours avant la réunion plénière** (chacun dispose du temps suffisant pour prendre connaissance du document et l'annoter de questions et de remarques).
- 3- A l'ordre du jour de la réunion plénière, le point sera discuté en groupe. La durée consacrée à ce point ne devra excéder une heure.
 - a. Le **projet** sera **traité collectivement** avec **tour de parole** qui comprend les étapes incontournables - Présentation du projet par le(s) porteur(s), clarification, ressentis, amendements, les objections, bonifications et célébration.
 - b. **Si le temps venait à manquer**, report du processus de décision à la réunion plénière suivante.
 - c. A la RP suivante, reprise du processus de décision (**suite et fin**). Le temps consacré est d'une heure **mais** au bout de 30 minutes, la non obtention d'un accord au consensus génère l'**application de la majorité qualifiée** (quorum à atteindre : 14 foyers ok ? S'appuyer sur le principe des tantièmes ? A définir ensemble !).
 - d. Si non obtention de la majorité qualifiée, **le projet est suspendu**. Le **retrait** d'un projet doit être considéré comme quelque chose d'exceptionnel (paragraphe à développer ?!).

C'est le résultat en fonction du seuil fixé pour la majorité qualifiée qui détermine si le projet est suspendu ou retiré (exemple : **Si** 14 foyers ok sur 17, le projet est validé. **Si** 12 foyers ok sur 17, le projet est suspendu. **Si** 10 foyers ok sur 17, le projet est retiré).