

Le codéveloppement



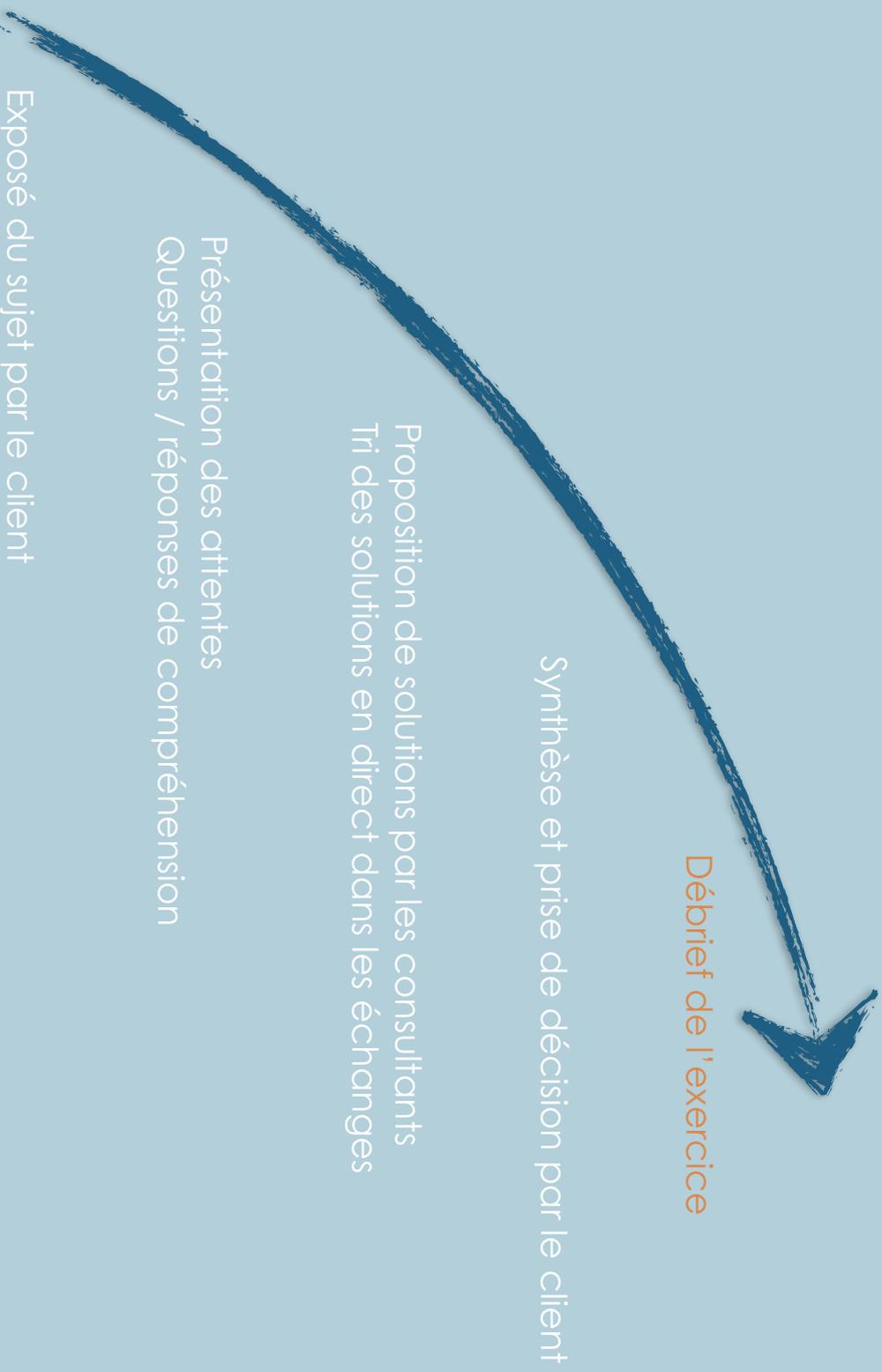
- C'est une méthode toute simple pour favoriser l'entraide entre des pairs, au sein d'une équipe.
- Elle repose sur l'envie d'apprendre des autres.
- Elle propose des méthodes et postures pour transformer cette envie en échanges effectivement productifs.

Le codéveloppement repose sur les attitudes des participants :

Il faut avoir envie d'apprendre des autres plus que d'apprendre aux autres

- Le codéveloppement est une méthode très souple pour laquelle vous trouverez de nombreuses définitions très différentes.
- Il se pratique en groupes de 4 à 6 habituellement, mais nous, chez ALBUS, nous en faisons fréquemment à 2, et ça marche très bien.
- Il faut avoir un peu de temps devant soi, surtout si on est 5 ou 6 :
 - 30 min semble être un minimum.
 - Les théoriciens parlent de 2h/3h minimum ; cela nous semble nécessaire pour les sujets très vastes ; mais n'ayez pas peur de travailler en 30 min sur un sujet précis.
- Le principe d'une discussion co-développement c'est :
 - Un des membres du groupe apporte un sujet sur lequel il a un blocage => Il est le CLIENT
 - Les autres vont chercher à comprendre le problème puis proposer des solutions => Ils sont les CONSULTANTS
 - Dans un co-développement, le CLIENT décide à la fin.

Un déroulement de co-développement



Exposé du sujet par le client



Un exposé précis, court si possible.

Etre aussi transparent que possible.

Traiter d'un sujet qu'on a envie d'améliorer



Raconter tout le projet, et tout le contexte. C'est inutile

Embellir la réalité.

Traiter d'un sujet qu'on n'aura pas le temps d'améliorer.

CLIENT

L'exposé du sujet durera classiquement entre 10 et 20 min.

Présentation des attentes / Questions de compréhension



Terminer par une attente précise, claire et honnête : « J'ai besoin de vous sur tel point »

Poser des questions « Pourquoi » pour bien s'imprégner du contexte

Accepter la situation telle qu'elle est.



Ne demander que des réactions générales

Foncer sur les solutions qu'on a déjà mis en oeuvre dans ce genre de cas.

Dire « tu aurais du »

CONSULTANTS CLIENT

Cette partie peut durer quelques minutes, et jusqu'à 20/30 min en fonction de la complexité du sujet et du nombre de co-développeurs.

Proposition de solutions



Faire creuser les solutions aux consultants
« Comment ferais tu pour... ? »

Refuser ce qui ne plait pas ou ne convient pas.

Proposer des solutions argumentées et illustrées

Raisonner comme si on allait le faire nous même
et intégrer les contraintes du client, y compris
irrationnelles (peurs diverses)

Compléter les solutions qui plaisent au client
dans une logique OUI ET.



Accepter un principe sans savoir comment le
mettre en oeuvre.

Accepter pour ne pas froisser.

Insister sur une solution qui ne semble pas plaire
au client.

Proposer ce qui a marché pour vous, et va
FORCEMENT marcher ailleurs.

Laisser le client se débrouiller avec une solution
qui n'est en fait qu'un principe sans s'assurer
qu'il ne se retrouvera pas « comme une poule
devant un couteau ».

**Cette partie peut durer 1h si le sujet est très dense.
Mais aussi 15 min dans un petit groupe rodé.**

Synthèse et prise de décision



Au delà du merci, c'est utile de dire ce sur quoi on part, ne serait-ce que pour ancrer sa propre décision.

Indiquer éventuellement les points qui restent sombres, et qui devront être retravaillés ultérieurement (pas forcément en codéveloppement).



Faire comme si tout ça était normal et gratuit (c'est du temps).

Décider pour faire plaisir.

Quelques secondes parfois.

Débrief de l'exercice

OPTIONNEL

Pour une équipe qui débute, on prendra le temps d'un débriefing de la discussion elle-même.



Dire là où on s'est senti aidé / entendu ou au contraire mal écouté.

Dire si on s'est autorisé, et avec quelles techniques.



Reprocher la posture aux consultants (qui apprennent comme vous)

Reprocher la posture au client (qui apprend comme vous)

CONSULTANTS CLIENT

Quelques minutes