

Processus de prise de décision

| <i>Version</i> | <i>Date</i> | <i>Modification effectuée</i> |
|----------------|-------------------|--|
| <i>1.0.0</i> | <i>15/05/2020</i> | <i>Rédaction initiale du document suite à deux ateliers et à une réunion en petit groupe</i> |
| <i>1.0.1</i> | <i>17/05/2020</i> | <i>Corrections et précisions du document initial</i> |
| <i>1.0.2</i> | <i>31/05/2020</i> | <i>Mise à jour en atelier</i> |
| <i>1.0.3</i> | <i>02/06/2020</i> | <i>Modifications après atelier collectif du 31/05</i> |
| <i>1.0.4</i> | <i>15/06/2020</i> | <i>Prise en compte des remarques énoncées en plénière de juin</i> |
| <i>1.1.0</i> | <i>10/07/2020</i> | <i>Prise en compte des remarques et choix lors de la plénière de juillet</i> |
| <i>1.1.1</i> | <i>17/01/2020</i> | <i>Ajout canal de #_décisions sur slack</i> |
| <i>1.2.0</i> | <i>03/06/2021</i> | <i>Précisions journal de décision, nom des étapes, schéma mis à jour, jugement majoritaire, passage tour d'objection</i> |

Voici les valeurs du groupe exprimées lors des ateliers :

- Communication :
 - Écouter toutes les voix avant de prendre une décision.
 - Chacun doit pouvoir parler, s'exprimer en sécurité.
 - La voix de tous a le même poids.
 - Bienveillance : pas d'ironie, pas de cynisme. Chacun doit faire preuve d'écoute active.
 - Confiance : Oser argumenter, émettre des points de vue différents.
 - Capacité d'objection : être capable de dire "je ne suis pas d'accord" et que le groupe soit en mesure de dire "on t'écoute, tu as le droit de ne pas être d'accord". Apprendre à dire "non" et à entendre "non".

- Transparence :
 - Savoir qui pense quoi, savoir qui a voté quoi. Faire en sorte que les points de vue soient visibles.

- Eviter l'archivage des décisions de chacun et s'orienter plutôt vers une communication des résultats.
- Partager des savoirs, pour partager les pouvoirs. Dans le cas où une personne prendrait le rôle de leader dans un des cercles, celle-ci devra partager ses connaissances au reste du groupe afin d'éviter la concentration du/des pouvoir.s et du/des savoir.s à une seule personne.
- Cohésion :
 - Surmonter les difficultés de manière collective.
 - S'assurer que tout le monde ait bien compris la décision/ le sujet de la discussion.
 - Apprendre "à gérer" son ego, penser pour le groupe "nous" plutôt que pour l'individu "je".

Ces valeurs ont été écrites par le groupe et doivent être respectées par tous les membres lors des réunions, des prises de décisions mais également de manière générale dans la vie de tous les jours.

Tel que détaillé en fin de document, lorsque le choix prend en compte des choix personnels/goûts, un vote par jugement majoritaire remplace le consentement N-street.

Consentement N-street

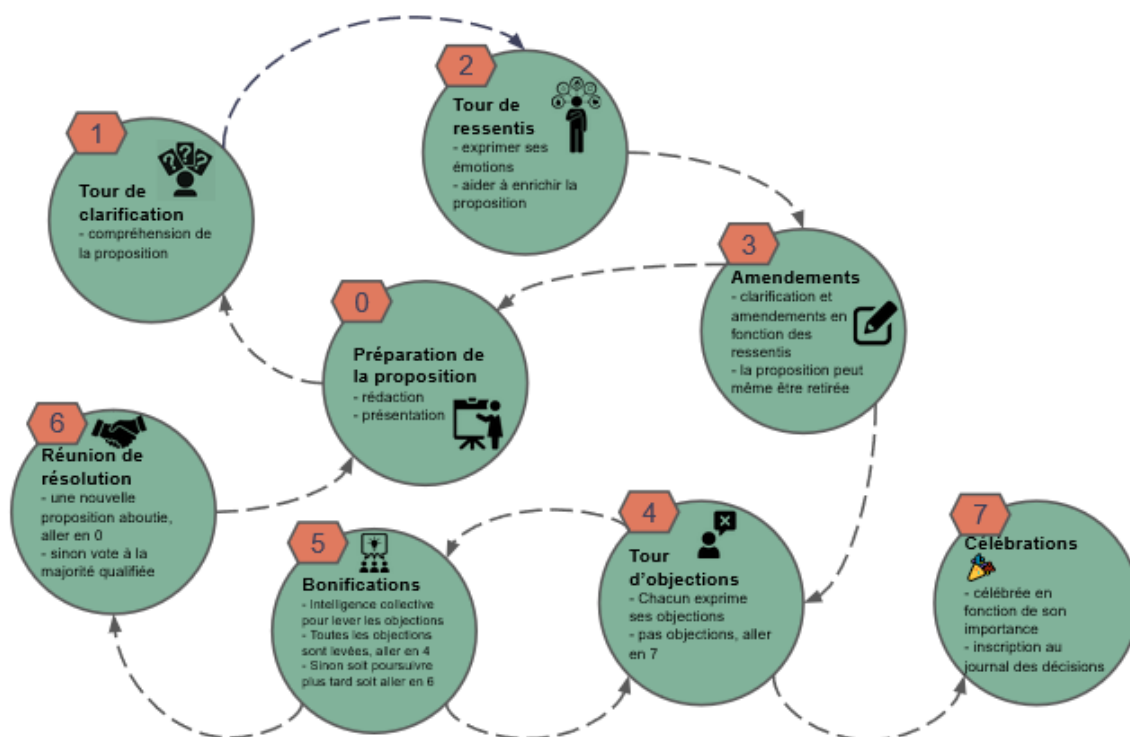
Lorsque le groupe doit prendre une décision, il recherche l'atteinte d'un consentement sur une proposition par le mode de consentement N-Street.

Ce mode de décision pourra être amélioré au fil du temps, suivant les retours d'expérience du groupe.

Pour résumer, le groupe utilise un **processus de consentement classique** auquel le groupe a ajouté quelques règles et modifications.

Une décision peut à tout moment faire l'objet d'une nouvelle proposition. Ainsi une décision n'est pas actée pour toujours.

Au sein de ce document, le mot "membre" doit être compris comme "membre d'un organe de décision de notre gouvernance et donc ayant droit sur les décisions dans le contexte concerné" (voir notre document de gouvernance pour plus de précisions sur les droits et devoirs de chaque type de membre)



(Version modifiée du processus des Colibris)

Étapes du processus de décision :

0. La proposition

La proposition - issue d'une situation rencontrée, d'une problématique, d'une initiative, d'un projet ou d'un choix à faire - peut être faite par chaque membre de manière individuelle ou collective à l'intérieur d'un cercle et présentée soit en plénière, soit en réunion de cercle, soit en assemblée générale.

Avant la réunion, le proposeur estime un temps dédié à l'émission de la proposition et sa discussion en collectif, de façon à faciliter l'intégration de ce point dans l'ordre du jour.

Si ce temps s'avère insuffisant au cours du processus, le groupe décidera si le sujet est reporté ou si le temps qui lui est dédié peut être allongé.

1. Tour de clarification

S'assurer que la proposition a été comprise par chaque membre en faisant un tour de parole au centre, donnant l'occasion à chacun de poser des questions.

2. Tour de ressentis

Faire un tour de parole, afin que chacun puisse exprimer ses émotions par rapport à la proposition et afin d'aider le proposeur à enrichir sa proposition.

Lorsqu'une personne ne se sent pas en sécurité mais n'arrive pas à exprimer d'objection claire, prendre un temps d'échange pour comprendre son ressenti et le mettre en mots.

3. Amendements par le proposeur

Le ou les proposeurs clarifient et amendent la ou leurs propositions en fonction des ressentis du groupe.

La proposition peut même être retirée par le ou les proposeurs.

4. Tour d'objection

Une fois que le groupe a été suffisamment "nourri" par les discussions précédentes, on passe au tour d'objection, afin d'avancer dans la prise de décision et ne pas allonger les discussions.

Chaque membre présent peut émettre une ou plusieurs objections si la proposition lui semble contenir des limites pour lui ou pour le groupe qu'il souhaite lever. Pour éviter un biais de conformisme, nous utilisons la technique suivante:

1. Chaque membre lève la main lorsqu'il est prêt à indiquer s'il a des objections ou non.
2. Si un ou plusieurs membres ne lèvent pas la main, cela indique que le tour de ressenti ou de clarification n'a pas été suffisant et qu'il faut résoudre cela.
3. Lorsque tous les membres ont leur main levée, l'animateur procède à un décompte (3,2,1,0).
4. A la fin du décompte, chaque membre, soit garde la main levée s'il a une ou plusieurs objections, soit baisse la main s'il n'a pas d'objection.
5. Les membres qui ont gardé la main levée, expriment leur(s) objection(s).

Idéalement, on note par écrit les objections le temps de réussir à les résoudre.

En cas de consentement de tous, la décision est adoptée, passer à l'étape [Célébration](#).

5. Résolution des objections => Bonifications

Le groupe utilise l'intelligence collective pour lever les objections une à une.

Quand toutes les objections sont levées et afin de vérifier qu'il n'y ait pas de nouvelles objections, on refait un [Tour d'objection](#). S'il n'y a pas d'objection, la proposition est adoptée et on passe à l'étape de [Célébration](#) !

Si le groupe n'arrive pas à lever les objections, il est possible de retirer la proposition ou de la remplacer par une autre.

Dans la majorité des cas, le groupe réussit à aboutir à une proposition valide bonifiée. En revanche, lorsque le groupe ne semble pas réussir à atteindre de consentement dans les temps qu'il s'est donné, il lui est alors possible de décider en groupe :

- de poursuivre la discussion lors d'une prochaine rencontre
- de démarrer des [réunions de résolution](#) sur le sujet.

6. Réunion(s) de résolution

Lorsque la prise de décision semble bloquée ou prendre trop de temps au groupe, le groupe peut choisir de démarrer une série de réunions de résolution avec comme objectif de résoudre la situation en plus petit groupe, la réunion de résolution permet aux objecteurs (un ou plusieurs) de modifier la proposition pour lever leurs objections.

Les objecteurs doivent alors rencontrer un ou plusieurs partisans de la proposition initiale dans une série de réunions de résolution.

Les objecteurs sont responsables de l'organisation des réunions. Cette étape devra durer au maximum 3 semaines. Le nombre de rencontres est laissé au choix des personnes concernées.

- Si une nouvelle proposition faisant l'objet d'un accord est formulée, elle sera présentée à la prochaine plénière ou dans le cercle concerné comme n'importe quelle nouvelle proposition, et par conséquent, sera aussi soumise au processus de consentement.
- Mais si les parties opposées ne peuvent arriver à une nouvelle proposition, la proposition bonifiée sera de nouveau présentée à la prochaine plénière. Dans ce cas, les membres soumettent la proposition bonifiée à un vote par majorité qualifiée à 80% (appelé vote de résolution). Cette situation, de dernier recours, valide ou non une proposition et permet au groupe d'avancer sur ce sujet. En cas de validation, on accepte la possibilité (réduite) qu'une décision soit prise par le groupe sans l'accord explicite de chaque membre.

7. Célébration

La décision sera célébrée en fonction de son importance.

On inscrit au sein du journal de décision les décisions prises en les datant. On communique aussi les décisions prises au sein du canal slack #_décisions.

Informations complémentaires

Actuellement, toutes les décisions concernant le cercle principal doivent être annoncées à l'ordre du jour en amont des réunions, et les décisions prises en réunion se font avec les membres présents (elles ne nécessitent pas que tous les membres soient là).

Il est évidemment possible pour un membre qui ne peut pas être présent de faire valoir son avis (transmission d'informations et de propositions, demande de report de la décision ou encore dans un cas qui se doit d'être exceptionnel*: demande de réouverture du sujet après prise de la décision).

Si des décisions ont été prises sur des sujets qui n'étaient pas à l'ordre du jour, on le met en évidence dans le message sur slack. Les membres non présents à cette réunion ont la possibilité d'émettre une objection dans un délai de deux semaines. Cette objection peut invalider tout ou partie de la décision, dans l'attente de l'aborder de nouveau en réunion et en la mettant cette fois-ci à l'ordre du jour.

*le cas exceptionnel n'est validé que si le pouvoir de décision n'a pas pu être appliqué selon les modalités ci-dessus, et que le membre du groupe a dû s'absenter en urgence (accident, soins urgents, urgence familiale...).

Vote par jugement majoritaire

Lorsque le groupe doit prendre une décision, mais que le choix prend en compte des choix personnels/goûts, un vote par jugement majoritaire remplace le consentement N-street (ex : choix du nom).

Tel que défini sur [Wikipédia](#) :

Le jugement majoritaire est un mode de scrutin inventé par deux chercheurs français du Centre national de la recherche scientifique (CNRS), Michel Balinski et Rida Laraki. C'est une méthode de meilleure médiane, c'est-à-dire un système de vote par valeurs qui se distingue par la détermination du gagnant par la médiane plutôt que la moyenne. Le jugement majoritaire implique l'utilisation d'appréciations verbales plutôt que numériques pour évaluer les candidats – de sorte que la moyenne n'aurait aucun sens.

Actuellement, l'outil numérique utilisé est : lechoixcommun

Références

[http://colibris-wiki.org/69lyon/wakka.php?wiki=ReveDOasis/download&file=Livret Gouvernance dans une oasis.pdf](http://colibris-wiki.org/69lyon/wakka.php?wiki=ReveDOasis/download&file=Livret_Gouvernance_dans_une_oasis.pdf)

<https://larlet.fr/david/blog/2013/consensus-consentement/>

On peut résumer ainsi les deux concepts : le consensus, c'est tout le monde dit oui ; le consentement, c'est personne ne dit non.

Le consensus est une idée généreuse et qui semble idéale. Cependant, sa mise en œuvre pose deux problèmes majeurs. D'abord, le consensus

présuppose la participation systématique de tous ; pourtant, certaines personnes peuvent à un instant donné ne pas se sentir concernées par un problème ou n'avoir aucune compétence sur le sujet. Ensuite, le consensus donne à chaque membre de l'organisation un droit de veto sur toutes les décisions puisqu'il suffit qu'une seule personne refuse son accord pour que la décision soit bloquée. Le consensus nécessite donc de la part de tous les membres de l'organisation une implication forte maintenue dans la durée et une volonté tout aussi forte d'aboutir systématiquement à un accord. Est-ce vraiment possible ?

Le consentement apporte une solution à ces deux difficultés. D'une part, le consentement permet la participation de tous, mais ne l'impose pas ; une personne non intéressée par une décision ou non qualifiée pour en discuter peut très bien ne pas participer au débat ou le suivre sans émettre d'objection. D'autre part, en sociocratie, toute objection doit être argumentée, et la personne qui objecte contribue à la recherche d'une solution à son objection ; cela empêche toute tentative de bloquer une décision pour le simple plaisir de faire de l'obstruction.

Ainsi, le consentement garde-t-il les avantages du consensus en termes de participation collective tout en étant réaliste et efficace.

À l'usage, le fait de pouvoir exprimer son désaccord tout en ne bloquant pas la décision se trouve être très intéressant en termes de satisfaction et de considération personnelle. Si la recherche de consensus à 4 semble encore envisageable, elle passe difficilement à l'échelle sans prendre un temps d'argumentation non négligeable pour arriver à une solution bien souvent frustrante pour tous.

Le consensus est mou et insatisfaisant, le consentement est responsabilisant mais libérateur. Le consentement permet un *lâcher-prise éclairé et volontaire* sur les décisions.