



Coaching et Solutions en Management et Communication

Qu'est-ce que le codéveloppement ?

Le Codéveloppement est un processus d'animation d'un groupe de 8 personnes maximum, sur 6 à 9 mois, fondé sur l'intelligence collective et l'échange de pratiques.

Ce groupe de « pairs », exerçant souvent le même métier ou la même fonction, se réunit toutes les 3 ou 4 semaines (séance de 3h) dans le but de développer des apprentissages communs et améliorer les pratiques professionnelles.

L'un après l'autre, les participants prennent le rôle de client en exposant un projet ou une situation-problème au reste des participants qui endossent le rôle de consultants.

Chaque étape a son importance et permet au client de s'exprimer, formuler une demande d'aide au groupe, prendre du recul, clarifier sa situation, écouter, réfléchir, changer de cadre de référence, avancer, trouver des solutions et pistes d'actions adaptées.

La présence d'un consultant animateur, formé à la méthode, est utile au bon déroulement du processus (efficacité, qualité, protection individuelle) et permettra aux participants d'aller vers une pratique autonome.

Le Codéveloppement est particulièrement efficace dans les situations où il est nécessaire de :

- ✓ améliorer les pratiques managériales, développer les compétences et la transversalité
- ✓ renforcer la performance de l'organisation en créant une dynamique collective d'apprentissage
- ✓ accompagner un changement stratégique ou culturel d'entreprise, une évolution organisationnelle



Etape 0 : Préparation

Production et choix des sujets de consultation + exploitation des retours des séances précédentes

Apprentissages de chacun, régulation et évaluation

Tous les participants décrivent leurs apprentissages, partagent leur vécu et leur expérience de la séance, définissent ce qu'ils peuvent transposer

Synthèse et plan d'action

Le client étudie, priorise, fait la synthèse des idées retenues et élabore son propre plan d'action à mettre en œuvre en situation de travail



Consultation des pairs

Les consultants jouent un rôle de coach afin d'aider le client. Ils forment leurs impressions, partagent leur expérience, et produisent des idées, des suggestions, des solutions, des pistes d'actions, des tâches à réaliser

Présentation - Exposé

Le « client » (un membre du groupe) expose sa problématique, une préoccupation ou son projet en 5 mn

Questionnement et clarification

Les « consultants » (les autres membres du groupe) écoutent puis posent des questions à valeur ajoutée au client, pour ouvrir son champ de réflexion et faire évoluer sa vision de la situation



Définition du problème et de l'objectif

Le client reformule sa présentation et définit à nouveau sa demande. Les consultants écoutent, prennent des notes et analysent les éléments du discours

