la Concertation

Le meilleur projet n'est pas celui qui est techniquement parfait, mais celui qui, tout en apportant une solution technique appropriée, est le mieux accepté par les personnes concernées ; d'où l'importance de la concertation.

La concertation est l'action, pour plusieurs personnes, de s'accorder en vue d'un projet commun. La concertation se distingue de la négociation en ce qu'elle n'aboutit pas nécessairement à une décision, mais qu'elle vise à la préparer. La concertation suppose la confrontation entre les parties, l'échange d'arguments, l'explicitation des points de vue de chacun.

OBJECTIFS

- Sélectionner les acteurs aptes à apporter une contribution positive à la réalisation d'un projet
- Organiser une séance de concertation en élaborant un ordre du jour bien structuré
- Sensibiliser les intervenants sur la réalité de problèmes dont ils n'ont pas forcément conscience
- Gérer les intérêts contradictoires
- Prévenir les réactions de rejet
- Permettre à tous de s'exprimer librement
- Remporter l'adhésion de la majorité des participants lors de la décision finale

PROGRAMME

Définition de la « concertation »
La concertation est l'action, pour plusieurs personnes, de s'accorder en vue d'un projet commun.
La concertation se distingue de la négociation en ce qu'elle n'aboutit pas nécessairement à une décision, mais qu'elle vise à la préparer.
La concertation suppose la confrontation entre les parties, l'échange d'arguments, l'explicitation des points de vue de chacun.

Avantage de la « concertation »
Fait remonter l'information
Gain de temps et d'argent
Permet d'adapter le projet aux besoins réels des bénéficiaires du projet
Crée du lien social
Réduit le risque de contentieux

Comment structurer un processus de concertation
Etablir un calendrier et définir à quel stade les « décisions-clés » devront être prises
Prendre en compte le facteur « temps » nécessaire à la maturation des différents points de vue. Les idées « bien arrêtées » des acteurs concernés vont évoluer sous l'effet modérateur de la pensée des autres. La fréquence des séances de concertation doit prendre en compte ce paramètre.
Etablir pour chaque séance un ordre du jour précis et fournir à l'avance aux intervenants les matières sur lesquelles ils devront réfléchir.

Les 4 grandes étapes de la concertation
Choisir les bons acteurs.
Informer les acteurs des projets que l'on envisage d'entreprendre
Demander l'avis des participants sur le projet en lui-même et sur les moyens de le réaliser
« Construire avec » en prenant en compte les remarques de chacun.

Gérer les intérêts contradictoires
Trouver le meilleur compromis de manière à ce que chacun y trouve son compte.
Le but n'est pas de trouver la « moins mauvaise » des solutions qui sera forcément une solution boiteuse, mais de trouver une solution qui intègre le plus possible les besoins des uns et des autres.

Concevoir une dynamique propice
Beaucoup de beaux projets restent dans les tiroirs par manque de dynamisme des acteurs.
Il est important que le projet soit porté par tous les acteurs intéressés.
Importance d'organiser une action suivie : *qui* fait *quoi* ?

La conduite de la réunion de concertation
Créer une ambiance conviviale.
Rappeler les « règles de vie » : respect, bienveillance, confidentialité.
Permettre à chacun de s'exprimer librement en mettant à l'aise les intervenants « réservés ».
Ne pas sortir du sujet et respecter le timing prévu pour chaque partie du programme de discussion.
Ne pas éliminer les remarques « hors-sujet »
mais les intégrer dans l'établissement de l'ordre du jour à venir.

DUREE

2 jours

PUBLIC

Personnes amenées à concevoir ou diriger des projets impliquant plusieurs acteurs.

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Méthode active comprenant des exposés, des exercices, des discussions, des jeux de rôle à partager en groupe

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc…

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

Tél. 09 51 08 96 14 – 06 63 58 49 30 www.cqfd-formation.fr contact@cqfd-formation.fr