

Astuces et conseils  
pour réussir son  
groupe de  
codéveloppement

---

Karine Melo

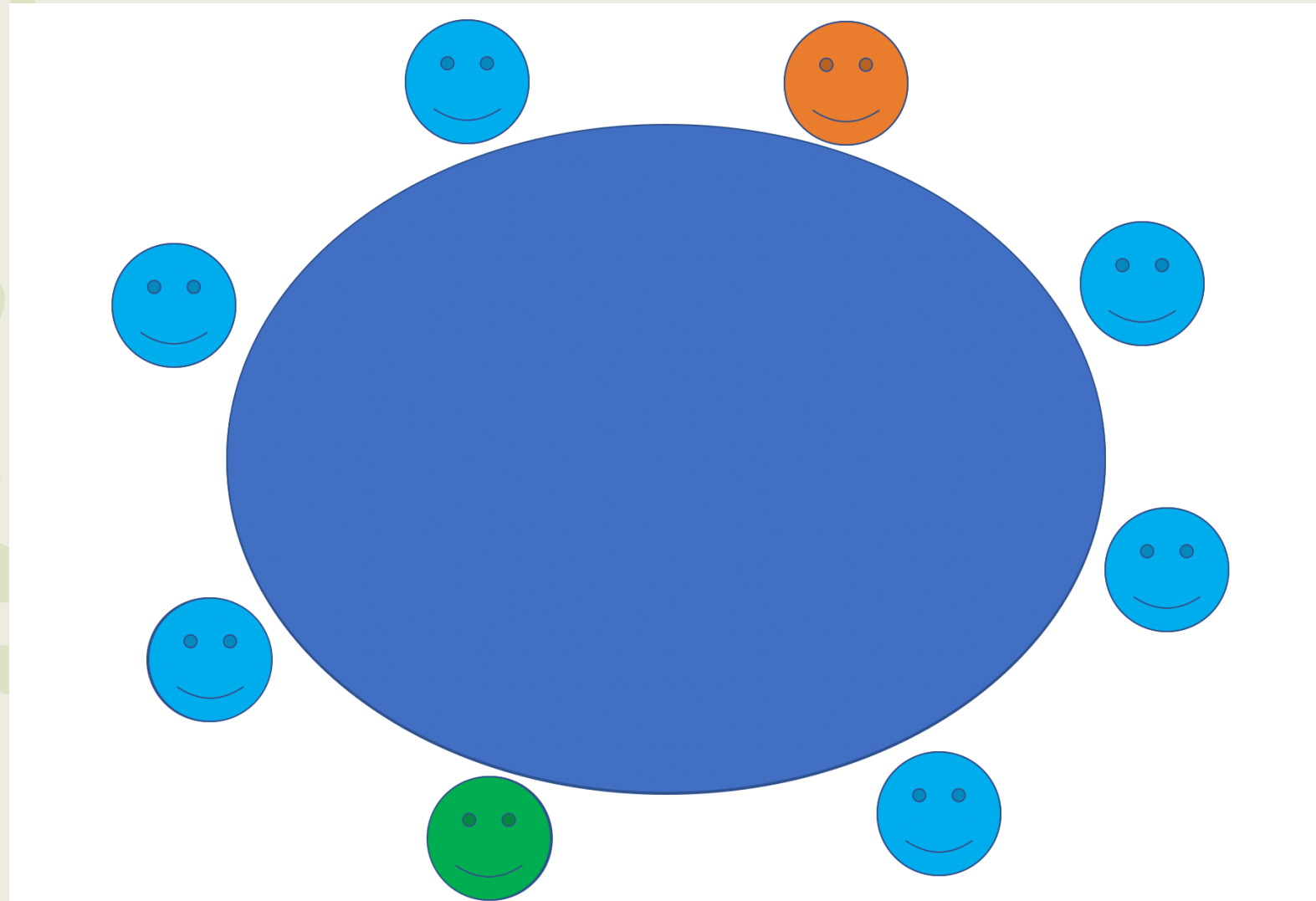
Collège de Rosemont

# Groupe de codéveloppement

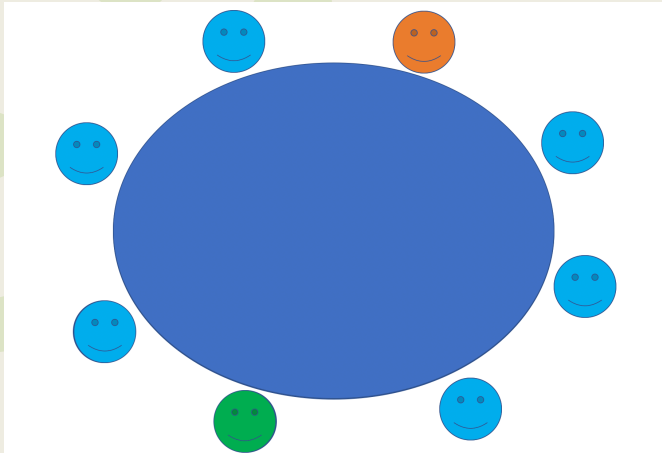


Source: Pédagogie universitaire

# Démonstration

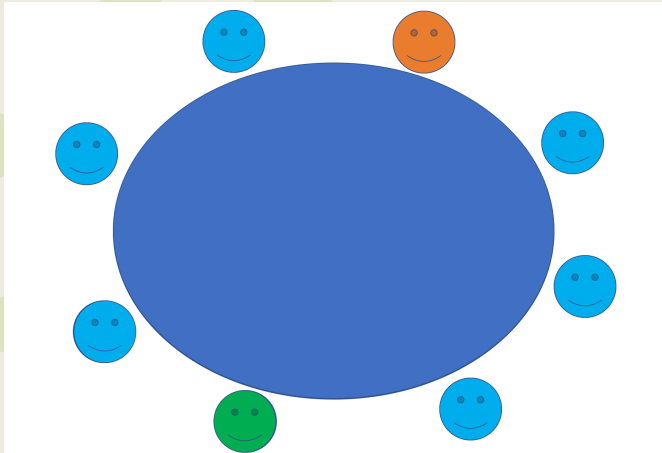


# 1<sup>ère</sup> étape - EXPOSÉ



- La personne cliente expose sa situation et ses attentes
- Les personnes consultantes écoutent et prennent des notes

## 2<sup>e</sup> étape - CLARIFICATION

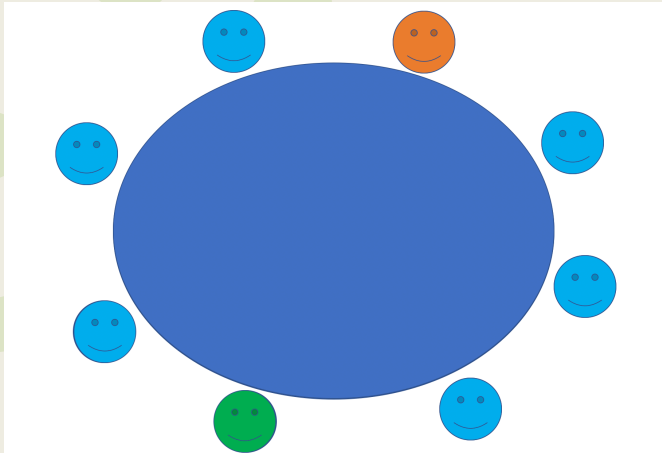


- Les personnes consultantes adressent des questions à la personne cliente afin de bien comprendre et d'approfondir la situation exposée
- La personne cliente y répond

## 2<sup>e</sup> étape - CLARIFICATION

*Et plusieurs autres questions  
sont ainsi adressées ...*

## 2<sup>e</sup> étape - CLARIFICATION



- Les personnes consultantes adressent des questions à la personne cliente afin de bien comprendre et d'approfondir la situation exposée
- La personne cliente y répond

# Exemples de questions pouvant être adressées

## Questions concernant la **SITUATION EXPOSÉE**

- Qu'est-ce qui se passe en ce moment ? Comment ? Où ? Quand ?
- Qu'est-ce qui va bien ?
- Qu'est-ce qui a déjà été fait ou mis en action ? Quels sont les résultats de tes efforts ?
- Quelles sont les causes potentielles ?
- Quel est l'impact du statu quo ?
- Quelle serait ta situation idéale ?

## Questions concernant la **PERSONNE**

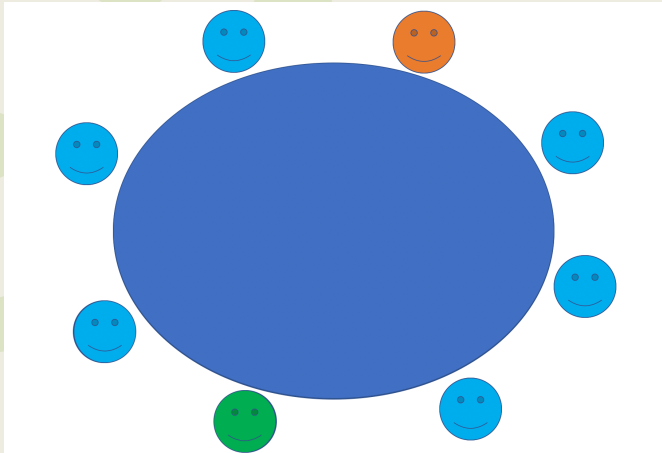
- Qu'est-ce que ça te fait vivre ?
- Qu'est-ce que cette situation représente pour toi ?
- Comment vis-tu cela ?
- Comment tes valeurs sont-elles interpellées ?
- Qu'est-ce qui est sous et hors de ton contrôle ?
- Qu'est-ce qui t'empêche d'agir ?
- Qu'est-ce qui est en cause pour toi dans cette problématique ?
- Qu'est-ce que tu trouves difficile dans cette situation ? En quoi est-ce difficile ?
- Qu'est-ce qui est vraiment important pour toi ?
- Quelle est la chose la plus importante que tu aies apprise, comprise ou découverte jusqu'à présent ?
- Quelles sont tes options ? Laquelle est la plus risquée ? Innovante ? Sûre ?

## Questions concernant le **CONTEXTE / ENVIRONNEMENT**

- Quels sont les acteurs concernés par cette situation ? Qui sont tes alliés ? Opposants ?
- Quels sont les niveaux de pouvoir des acteurs ?
- Quels sont les attentes des autres à ton égard (collègues, patron, employés) ?
- Quelle est ta marge de manœuvre ?
- Quels sont les orientations organisationnelles qui sont en jeu dans ce contexte ?
- Qu'est-ce qui est valorisé dans ton équipe de travail ?
- Quelles sont les contraintes auxquelles tu fais face ?
- Quel est le climat actuel ?
- Quels sont les appuis dont tu disposes ?

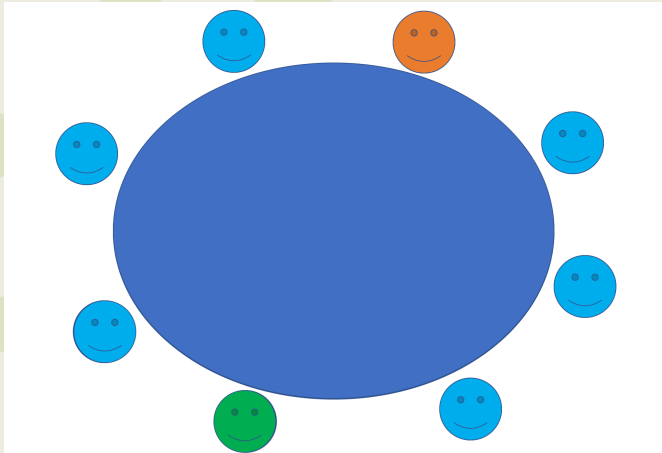


## 2<sup>e</sup> étape - CLARIFICATION



- Les personnes consultantes adressent des questions à la personne cliente afin de bien comprendre et d'approfondir la situation exposée
- La personne cliente y répond

## 3<sup>e</sup> étape - CONTRAT



- Les personnes consultantes résument leur compréhension de la situation et des attentes de la personne cliente
- La personne cliente confirme ou ajuste les propos

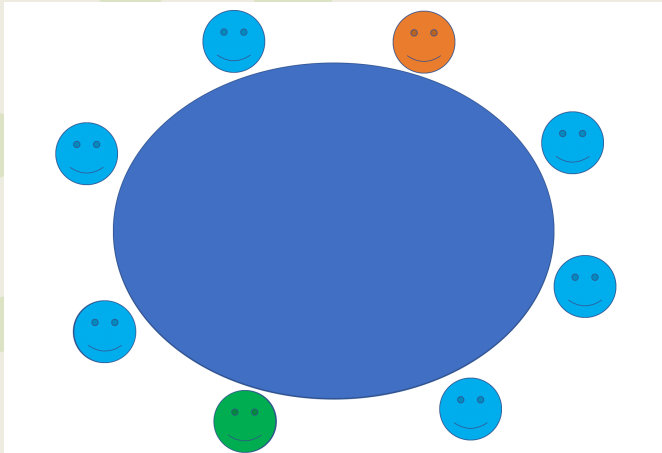
## 3<sup>e</sup> étape - CONTRAT

*Et chacune des personnes participantes  
présentent leur compréhension...*

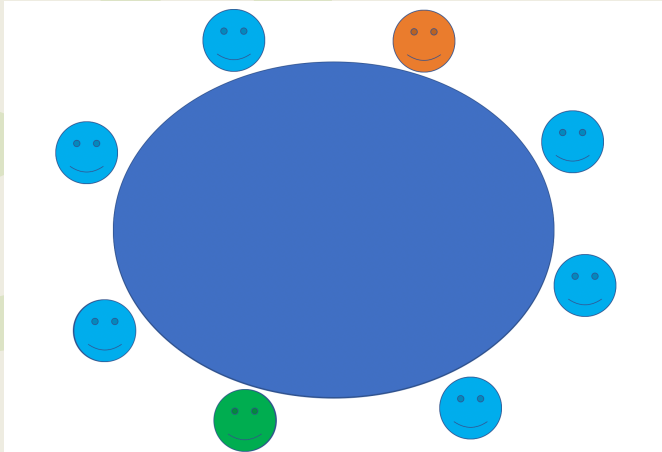
# 3<sup>e</sup> étape - CONTRAT

## 2 options possibles

- Les personnes consultantes résument leur compréhension de la situation et des attentes de la personne cliente ; la personne cliente confirme ou ajuste les propos
- La personne cliente clarifie sa situation au besoin et précise ce à quoi elle s'attend comme contribution des personnes consultantes



## 4<sup>e</sup> étape - IDÉATION

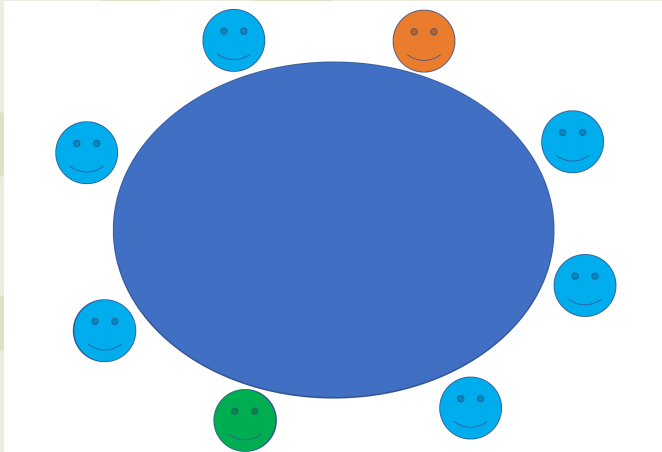


- Les personnes consultantes soumettent leur contribution (exemples : solutions, conseils, outils, ressources, autres) à la personne cliente
- La personne cliente reçoit l'information et prend des notes

## 4<sup>e</sup> étape - IDÉATION

*Et plusieurs autres  
idées, solutions et conseils  
sont ainsi présentés ...*

## 4<sup>e</sup> étape - IDÉATION

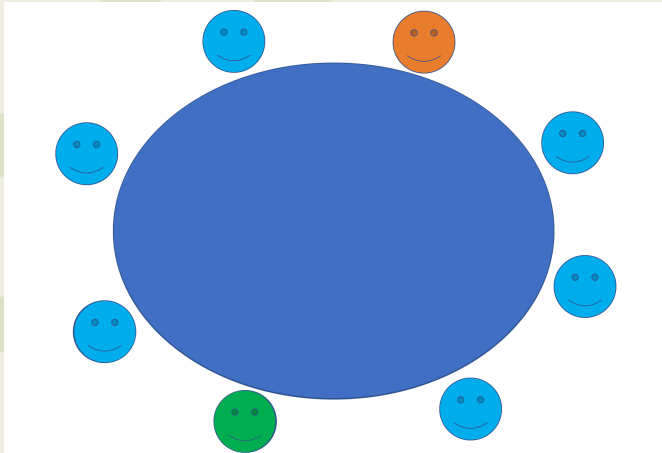


- Les personnes consultantes soumettent leur contribution (exemples : solutions, conseils, outils, ressources, autres) à la personne cliente
- La personne cliente reçoit l'information et prend des notes

# 5<sup>e</sup> étape – SYNTHÈSE ET PLAN D'ACTION

Traitée en 2 temps :

1. La personne cliente relit ses notes, se questionne, fait des choix, crée des liens et détermine des idées fortes ou qui lui plaisent ; les personnes consultantes se préparent à l'étape 6
2. La personne cliente partage ce qui émerge en elle (exemples : impressions, idées retenues, domaine d'application, etc.) ; les personnes consultantes l'écoutent

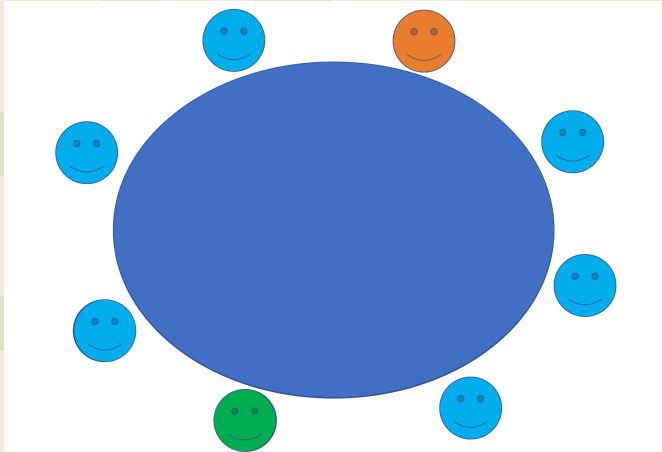




# 5<sup>e</sup> étape – SYNTHÈSE ET PLAN D'ACTION

*Quelques minutes passent...*

# 6<sup>e</sup> étape – APPRENTISSAGE ET INTÉGRATION



Traitée en 2 temps :

1. Les personnes participantes réfléchissent et colligent au besoin leurs apprentissages réalisés (exemples : observations, ressentis, nouvelle ressource, etc.) durant la séance
2. Les personnes participantes partagent au groupe leurs apprentissages réalisés

# Mon projet

## Groupe de codéveloppement A22



Source: Actualité UQÀM



Source: Bien enseigner

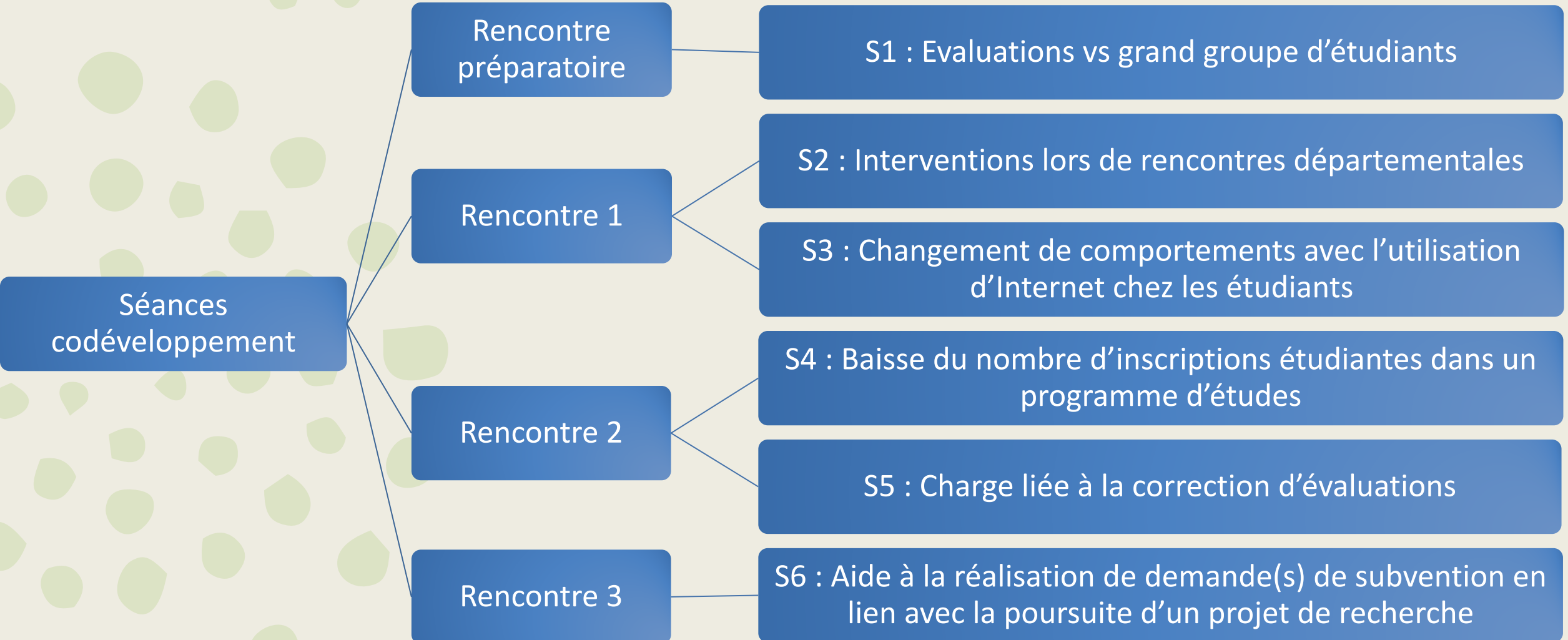
# Mon projet

## Groupe de codéveloppement A22

- 7 participants
  - 5 enseignants de 2 disciplines
  - 1 conseiller pédagogique
  - Moi, Karine Melo (animatrice)
- 4 rencontres
  - Aux 3 semaines
  - Entre la mi-septembre et la mi-novembre 2022
  - D'une durée de 3 heures
  - À la salle des employés du collège

# Mon projet

## Groupe de codéveloppement A22



# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 1. Intérêt et ouverture d'enseignants

- Présenter la méthode
- Faire expérimenter la méthode

# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 2. Ressources

- Demander:
  - Contrainte horaire
  - Budgets
  - Libération

# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 3. Groupe(s)

- Inviter officiellement des participants
- Diversifier le profil des participants
- Limiter le nombre de participants
- Attribuer le rôle d'animation



# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 4. Rencontres

- Définir le nombre en fonction:
  - Durée du groupe
  - Nombre et durée des séances
  - Fréquence / intervalle
  - Calendrier scolaire

# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 4. Rencontres

- Planifier les activités
  - Séances
  - Autres activités

Étapes d'une séance de codeveloppement	Temps accordé en %	Exemple séance 65 min
0- Préparation	3%	2 min
1- Exposé	12%	8 min
<b>2- Clarification</b>	<b>20%</b>	<b>13 min</b>
3- Contrat	9%	6 min
<b>4- Idéation</b>	<b>32%</b>	<b>21 min</b>
5- Synthèse et plan d'action	8%	5 min
6- Apprentissage et intégration	15%	10 min

# Exemple d'un plan et des activités d'une rencontre



## Groupe de codéveloppement A22

### PLAN RENCONTRE 2

25 octobre 2022

1. Ouverture
  - Présentation du plan de la rencontre 2 et des participants clients
2. Activité prise de contact (10 min)
3. Avancement du plan d'action et transfert (20 min)
  - Étape 7 des séances 2 et 3
4. Séance de codéveloppement 4 (65 min)
- Pause (20 min)
5. Séance de codéveloppement 5 (60 min)
6. Clôture

# Astuces et conseils

## MISE EN ŒUVRE

### 5. Outils

- Développer:
  - Charte / entente de groupe
  - Fiche-client
  - Outil de pratique réflexive
  - Guide / aide-mémoire par rôle
  - Outil de prise de notes



Pensez à  
une  
plateforme  
de partage

# Astuces et conseils

## DURANT LE CYCLE D'UN GROUPE

### 6. Communications entre les rencontres

- Avant – Préparer les participants
- Après – Leur faire prendre conscience des changements

# Astuces et conseils

## DURANT LE CYCLE D'UN GROUPE

### 7. Cas / situations abordées en séance

- Identifier un sujet de qualité (Champagne, 2021)
  - Est réel, actuel, personnel et important
  - Contient une interrogation et un malaise
  - A une envergure qui la rend traitable
  - Tient compte des capacités des consultants
  - Est porteur d'apprentissage
- Accompagner le client

# Astuces et conseils

## DURANT LE CYCLE D'UN GROUPE

### 8. Enjeux de la méthode

- Gérer le temps
- Encadrer les échanges
- Bonifier les pistes de solutions
- Démontrer la progression d'un groupe

# Ce que ça procure

Prendre  
temps de  
réflexion

Développer  
compétences

Appartenir  
groupe  
appartenance

Être plus  
efficace dans  
sa pratique

Démystifier  
aspects  
professionnels

Collaborer,  
travailler en  
groupe

Consolider  
identité  
professionnelle

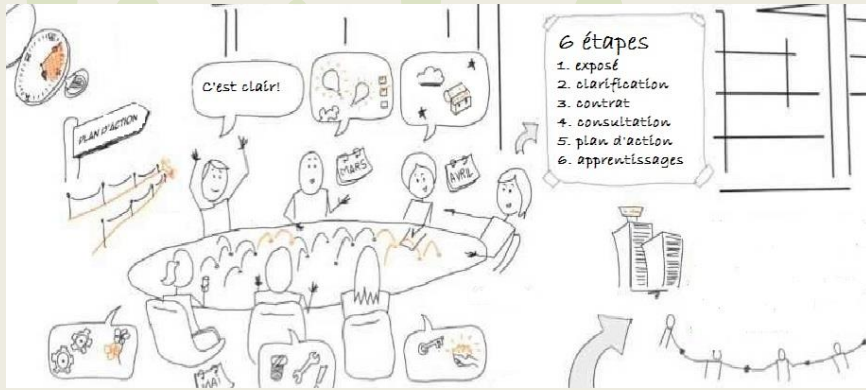
Aider et être  
aidé





## 3 mots-clés à retenir

- Engagement
- Adaptation
- Climat



**« Aucun d'entre nous n'est plus intelligent  
que l'ensemble d'entre nous »**

- Kenneth Blanchard

Pour toutes questions:

@: [kmelo@crosemont.qc.ca](mailto:kmelo@crosemont.qc.ca)

LinkedIn:





**Des questions?**

