**Durée requise**

* 1 heure à 1 heure 30 minutes (15 à 25 minutes de préparation, 35 à 45 minutes pour les présentations, la discussion et la prise de décision, 10 à 20 minutes de débriefing et de discussion).

**Description de l’activité**

Le consensus est un modèle participatif de prise de décision en groupe. Bien que toutes les coalitions ne prennent pas leurs décisions par consensus, il s’agit d’une stratégie décisionnelle majeure dans de nombreuses coalitions et d’une compétence importante à maîtriser.

Dans la prise de décision par consensus, la prisede décision elle-même n'est pas nécessairement l'objectif principal, car un vote à la majorité est probablement le moyen le plus rapide de prendre des décisions et de faire avancer un programme. Le consensus repose sur le principe selon lequel chaque voix mérite d’être entendue et chaque préoccupation est justifiée. Si une proposition rend quelques personnes, voire une personne, profondément mécontente(s), une approche consensuelle reconnaît qu’il existe une raison valable à cette contrariété. Si le groupe ignore cette raison, il sera probablement moins efficace en tant que coalition.

Les stratégies visant à bâtir un consensus constituent des compétences essentielles pour les jeunes leaders, et sont un aspect de toute coalition efficace. Grâce à un jeu de rôles interactif et dynamique, cet exercice offre aux participants une occasion de s'exercer à la prise de décision au sein d'une coalition. Chaque participant se voit assigner le rôle d’un membre d’une coalition promouvant une communication axée sur les politiques ou une stratégie de plaidoyer en réponse à un projet de loi qui limiterait l’accès des jeunes femmes aux méthodes modernes de contraception. Pour développer leur approche, les participants travaillent en équipe avec d'autres personnes chargées de promouvoir la même stratégie, puis l'ensemble du groupe simule le scénario tout entier.

Au cours de l'exercice, les participants délibérent comme s'il s'agissait d'une coalition imaginaire devant décider des stratégies de plaidoyer à utiliser. Pendant le jeu de rôles, les participants travaillent ensemble pour parvenir à un consensus sur trois stratégies de plaidoyer que la coalition utilisera pour s'opposer à la loi proposée.

L'exercice comporte quatre phases: préparation par les équipes, déclarations des membres, discussion entre les membres et période de prise de décision/de compromis. Les participants doivent être encouragés à être dramatiques et quelque peu excessifs dans le jeu de rôles. Ils doivent également être encouragés à être créatifs dans le développement de leur approche de plaidoyer, tout en adhérant à la structure de l'exercice afin de maximiser la participation de chacun. Cet exercice a plus de succès avec un groupe de participants qui se sentent à l'aise les uns avec les autres et qui ont développé des relations interpersonnelles. Pour que l'exercice fonctionne correctement, le groupe doit compter entre 14 et 30 participants.

**INSTRUCTIONS POUR LE FACILITATEUR**

Tout au long de l'activité, le facilitateur doit rappeler aux participants qu'il ne s'agit pas d’une compétition : au contraire, ils sont chargés de dégager un consensus. Bien qu'à certaines étapes du jeu de rôles les participants puissent demander à voter, le vote n'est pas autorisé dans l'activité.

**Première étape : affecter les participants à des groupes de jeu de rôles**

Les instructions aux participants et les assignations des groupes doivent être imprimées, séparées en feuilles individuelles et réparties au hasard entre les groupes. Les assignations ne doivent pas être partagées à l'avance avec les participants. Les participants ne doivent pas non plus avoir accès à des tâches autres que les leurs.

Les cinq catégories d’assignations et la part du nombre total de participants qui devraient être affectés à chaque groupe sont indiquées ci-dessous. Les membres de chaque groupe sont affectés à la même stratégie de plaidoyer que celle qu’ils vont élaborer ensemble et présenter pendant le jeu de rôles. Chaque groupe devrait être composé d’au moins deux personnes.

1. Stratégie 1 : campagne médiatique (deux à trois personnes).
2. Stratégie 2 : éducation directe des décideurs de politiques (deux à trois personnes).
3. Stratégie 3 : événement public (deux à trois personnes).
4. Stratégie 4 : mener une enquête auprès des jeunes sur leur utilisation des contraceptifs afin d’alimenter les messages de plaidoyer (deux à trois personnes).
5. Stratégie 5 : écrire une pétition pour que les autres signent (deux à trois personnes).

**Préparation et options supplémentaires**

Si vous travaillez avec un grand nombre de participants, le facilitateur peut identifier une ou deux personnes qui seront chargées d’observer et de prendre note des différentes stratégies adoptées par les groupes pour convaincre les autres de la valeur de leur approche.

Si le groupe de participants montre un grand désir de s'impliquer, il peut être bon de les engager à concevoir eux-mêmes les stratégies de plaidoyer potentielles, plutôt que de leur donner des rôles prédéterminés à jouer. Dans ce scénario, le facilitateur réfléchirait avec le groupe aux stratégies possibles qu’il pourrait recommander en réponse à la loi fictive mentionnée dans les instructions. Le facilitateur assignerait ensuite une stratégie à chaque groupe et le jeu de rôles se déroulerait comme décrit ci-dessous.

**Deuxième étape : donnez le temps aux équipes de préparer leurs stratégies**

Chacun des groupes de défenseurs se voit attribuer un numéro permettant de les identifier lors de la préparation. Pour assurer la spontanéité et la vivacité durant l'exercice, il est important que les groupes ne sachent pas à l'avance quels rôles joueront les autres groupes, ni quelles stratégies ils emploieront.

En utilisant uniquement le numéro de chaque groupe, demandez aux groupes de se réunir dans des salles séparées ou dans les coins d’une grande salle. N’identifiez PAS publiquement les groupes par leur approche (par exemple, campagne médiatique). Les groupes doivent disposer de 15 à 20 minutes pour élaborer les détails de leur approche et les plans initiaux de la manière dont ils l’exécuteront. Chaque groupe peut recevoir un tableau d’affichage où écrire ses idées et afficher les éléments visuels qui les accompagnent. Approchez chaque groupe pendant la préparation à la discussion afin de vous assurer qu'ils comprennent les attentes et se préparent en conséquence.

**Troisième étape : ajoutez de la complexité**

À mesure que les groupes achèvent leurs préparatifs pour le jeu de rôles, les facilitateurs assignent à deux groupes un avis tranché et spécifique à adopter. Les avis tranchés ci-dessous peuvent être imprimés sur un feuillet ou écrits sur papillon adhésif. Les avis tranchés ajoutent de la complexité au jeu de rôles et facilitent le processus de création d’un consensus en orientant la discussion vers une possible résolution. Les groupes qui recevront les avis tranchés peuvent être invités à partager leurs points de vue au cours de la partie discussion du jeu de rôles. Les avis tranchés sont :

1. Avis tranché 1 : vous êtes farouchement opposé à l'idée d'un événement public.
2. Avis tranché 2 : vous êtes convaincus que l'on peut faire confiance aux médias pour générer une publicité correcte liée à ce sujet.

Les avis tranchés devraient être attribués aux groupes qui jouent un rôle différent de celui décrit dans les avis tranchés. Par exemple, l’avis tranché 1 peut être attribué à tout groupe autre que le groupe 3 (démonstration publique). L’avis tranché 2 peut être attribué à tout groupe autre que le groupe 1 (campagne médiatique).

**Quatrième étape : animez la réunion**

Annoncez le début de la discussion. Le rôle du facilitateur est principalement d’observer, mais il ou elle doit également surveiller le temps et guider la discussion en cas de besoin.

***Exemple d’ordre du jour de réunion***

* Déclaration d’ouverture : 1 minute.
* Argumentaires des cinq équipes : 20 minutes (4 minutes chacune – chronométré).
* Discussion: 20 à 25 minutes.
* Prise de décision finale : 5 minutes.

***Options supplémentaires***

Le facilitateur a la possibilité d'introduire un événement surprise à tout moment de l'exercice s'il/elle le juge nécessaire ou estime que cela rendrait l'exercice plus intéressant.

Les événements surprises possibles pour changer la trajectoire de l’exercice sont :

* Un changement soudain de leadership au ministère de la santé.
* Un éminent politicien s’exprime soudain publiquement contre la nouvelle loi.
* Un éminent politicien s’exprime soudain publiquement en faveur de la nouvelle loi.

**Cinquième étape : débriefing et discussion**

L'exercice s’achève une fois qu’une décision a été prise sur les trois principales stratégies de plaidoyer qu’utilisera la coalition, ou bien si les participants se retrouvent dans une impasse dans la prise de décision. Demandez aux participants de partager leurs expériences et de discuter de la valeur de l'exercice.

Exemples de questions de discussion :

* Pensez-vous que cet exercice a bien rendu l'expérience réelle de la création d'un consensus ? Pourquoi ou pourquoi pas?
* Qu'est-ce qui vous a surpris dans des événements de l'exercice ?
* Quels ont été les principaux défis que vous avez rencontrés pour parvenir à un consensus ?
* Quels ont été les succès dont vous avez été témoin pendant le processus d’établissement d'un consensus ?
* Quelles ont été les stratégies appliquées pour travailler avec des équipes ayant des avis tranchés ?
* Des participants ont-ils utilisé une ou des tactiques que vous voudriez incorporer à votre travail réel en matière de formation de coalitions ?

**Concept(s) clé(s) d’apprentissage**

* Répondre à des situations imprévisibles et complexes d'établissement de consensus, d’efficacité relative dans la création et la négociation d'un consensus.

**Matériel nécessaire**

* Chaises et tables à disposer en cercle pour une salle de réunion de la coalition, étiquettes pour les noms des participants, numérotées.

**Sessions associées**

* Création de coalitions (YL8L).

**Préparation requise**

* Aucune.