

HOLACRATIE

(Pour plus d'information voir : <http://igipartners.com/>)

Le terme holocratie est dérivé de celui d'holarchie inventé en 1967 par l'écrivain Arthur Koestler dans son livre *Le cheval dans la locomotive*. Une holarchie est une hiérarchie d'éléments (holons) à la fois autonomes et parties d'un tout dont elles sont dépendantes. Cette vision organique des organisations humaines est fréquemment comparée aux cellules qui sont à la fois autonomes et dépendantes d'un organisme qu'elles contribuent à édifier.

Le système holocratique fut développé en 2001 par Brian Robertson au sein de son entreprise en vue de mettre au point des mécanismes de gouvernance plus agiles.

L'holocratie est étroitement comparée à la sociocratie.

(inspiré de : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Holocratie>)

L'holocratie sous sa forme actuelle est surtout employé par les entreprises en tant que prise de décision. C'est une structure - un ensemble de «règles du jeu»- qui permet l'autonomie dans un organisme. Tout le monde devient un leader et un suiveur. Son *Processus de Prise de Décision Intégrative* peut nous être utile pour organiser notre commune et évacuer la tension (et l'égo). C'est un processus décisionnel qui s'assure que le but (la mission) de l'organisation (notre projet) est au centre des décisions, en clarifiant nos responsabilités et les contraintes. Ce processus cherche à :

- Donner à chacun une voix sans la tyrannie du consensus
- Appliquer des règles claires qui empêchent l'égo de dominer
- Continuellement restructurer l'organisation et laisser émerger les tensions
- Mener des réunions plus rapides et efficaces
- Avoir un système de délégation clair
- Se centrer sur la mission du projet

(inspiré de : <http://holacracy.org/how-it-works>)

Voici la procédure utilisée par l'holocratie, nous pourrions l'utiliser lorsqu'un participant du groupe veut faire une proposition :

PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION INTÉGRATIVE

1) Présenter la proposition

Qui parle: uniquement celui qui propose (le proposeur)

Le proposeur exprime sa proposition et, s'il y a lieu, la tension qu'il tente de résoudre. Le médiateur coupe court à toute forme de commentaire.

2) Questions de clarification

Qui parle: quelqu'un pose une question, le proposeur répond, pause; Recommencer

Chacun peut poser une question de clarification et le proposeur peut apporter une réponse ou dire « ce n'est pas précisé dans la proposition ». Le médiateur coupe court à toute forme de commentaire.

3) Tour de réaction

Qui parle: chacun à son tour, sauf le proposeur

Chacun son tour à la parole pour réagir à cette proposition. Le médiateur coupe court à toute forme de commentaire.

4) Amender & Clarifier

Qui parle: Le proposeur seulement

Le proposeur peut s'il le souhaite : 1- clarifier la proposition sur la base des réactions exprimées et/ou 2- amender légèrement la proposition en restant centré sur la tension à l'origine de la proposition ou bien 3- dire « Aucune clarification ni modification ». Le médiateur coupe court à toute forme de commentaire.

5) Tour d'objection

Qui parle: chacun à son tour, le proposeur inclus

Le médiateur demande à chacun son tour s'il voit une raison qui ferait qu'adopter cette proposition causerait du tort à l'organisation (une « objection »). Chaque personne répond « pas d'objection », ou bien « objection », et dans ce cas, explicite l'objection(s) sans commentaire. Les objections sont notées sur le tableau (dans le skype) par le médiateur. La proposition est adoptée s'il n'y a aucune objection et on passe à la prochaine proposition.

6) Intégration

Qui parle: qui veut – discussion ouverte

Discussion ouverte pour traiter chacune des objections listées lors de l'étape précédente, l'une après l'autre. L'objectif est d'amender la proposition juste ce qu'il faut pour qu'elle devienne praticable (i.e. qu'elle intègre l'objection), tout en restant centré sur la résolution de la tension du proposeur derrière la proposition d'origine. Lorsque toutes les objections listées au tour d'objection sont traitées, revenir à l'étape précédente et refaire un tour d'objection.

(Information provenant de : http://igipartners.com/sites/default/files/process_pdi.pdf)