

Fiche Mémo : Animer un Fast Codev (30 min)

Rôle du Facilitateur : Vous êtes le gardien du Temps (Time-Keeper) et du Cadre (Bienveillance).

Matériel requis : Un chronomètre (smartphone) et de quoi noter.

1. AVANT DE DÉMARRER

- ☐ Désigner le Client : Celui qui a le problème.
- ☐ Vérifier les Consultants : Le reste de l'équipe est prêt à aider.
- ☐ Rappel de la règle d'or : "Bienveillance et confidentialité. Ce qui se dit ici, reste ici."
- ☐ Lancer le chrono : C'est parti pour 30 minutes pile.

2. LE DÉROULÉ

00:00 à 02:00 → Étape 0 : Choix du sujet

Action : Demander "Qui a un sujet urgent et concret ?"

Vigilance : Si plusieurs sujets émergent, votez rapidement à main levée pour le plus "chaud".

Phrase clé : "On prend le sujet de [Prénom], c'est validé ?"

02:00 à 05:00 → Étape 1 : L'Exposé (3 min)

Action : Le Client présente sa situation (Contexte + Problème + Demande).

Vigilance : Coupez poliment si ça dérive. Le client doit aller droit au but.

Phrase clé : "Il te reste 30 secondes, quelle est ta demande exacte au groupe ?"

05:00 à 10:00 → Étape 2 : Clarification (5 min)

Action : Les Consultants posent des questions pour comprendre les faits.

Vigilance : INTERDIT aux conseils déguisés (ex : "As-tu pensé à faire ça ?"). Recadrez immédiatement si cela arrive.

Phrase clé : "Stop, ceci est une suggestion, garde-la pour l'étape suivante. Pose une question d'information."

10:00 à 25:00 → Étape 3 : Consultation (15 min)

Action : Le Client se met en retrait (coupe micro/caméra ou tourne sa chaise) et ne

parle plus. Il note tout.

Dynamique : Les Consultants échangent entre eux comme si le client n'était pas là. Brainstorming intensif, partage d'expériences, conseils directs.

Vigilance : Le Client ne doit pas se justifier. S'il parle, faites un signe "Chut".

Phrase clé : "Lâchez-vous ! Si vous étiez à sa place, que feriez-vous ?"

25:00 à 28:00 → Étape 4 : Synthèse & Action (3 min)

Action : Le Client revient dans le cercle. Il partage ce qu'il retient (pas tout, juste l'essentiel).

Objectif : Identifier le "Premier Petit Pas".

Phrase clé : "Quelle est l'action concrète que tu t'engages à faire dans les 48h ?"

28:00 à 30:00 → Étape 5 : Régulation (2 min)

Action : Tour de table express sur le vécu de la séance.

Phrase clé : "En un mot, comment repartez-vous de cette séance ?" (Ex: Boosté, Clarifié, Soulagé...)

3. LES 3 PIÈGES À ÉVITER

⚠ Le débat d'experts : Les consultants ne doivent pas débattre entre eux pour savoir qui a raison. On empile les idées, on ne les juge pas.

⚠ La justification du client : C'est le tueur de temps n°1. Si le client dit "Oui mais j'ai déjà essayé ça...", coupez-le gentiment. Il fera le tri lui-même après la séance.

⚠ Le dépassement du temps : Si l'étape 3 n'est pas finie mais que le chrono sonne, on arrête. La frustration est motrice.