

Le Codéveloppeur

Bulletin Veille et Recherche de l'AQCP

Le groupe de codéveloppement professionnel : l'essayer c'est l'adopter!

La présente édition du bulletin Le Codéveloppeur a été coordonnée par Judith Cantin, M.A, cPh.D, conseillère pédagogique au Bureau d'appui pédagogique à l'École Polytechnique de Montréal, et Yvon Chouinard, CRHA, coach exécutif chez Pausé Coaching et consultant en mentorat. Ils sont tous deux membres du Comité Veille et Recherche de l'AQCP.



Même si l'approche du groupe de codéveloppement professionnel commence à être de plus en plus connue dans les milieux organisationnels, il existe encore une assez grande confusion entre cette approche très spécifique développée par Claude Champagne et Claude Payette, et les multiples autres moyens ou outils qui peuvent être employés afin de parfaire son développement professionnel dans un mode de partage avec des pairs. Pensons seulement aux groupes de discussions, aux forums, au coaching ou mentorat en groupe, aux communautés de pratique et à toutes les déclinaisons de ces formules.

Bref, l'approche du groupe de codéveloppement professionnel n'est pas seule au monde, mais elle aussi unique. Alors, comment est-il possible de « vendre » l'idée du groupe de développement dans une organisation en faisant ressortir ses bénéfices particuliers et favoriser son adoption? C'est la question qui s'est posée aux membres du Comité Veille et Recherche il y a quelques mois. Pour y répondre, il a alors été décidé de consulter des personnes qui seraient susceptibles de posséder des informations éclairantes sur le sujet et d'en faire une infolettre thématique. En fait, pour bien nous différencier de l'infolettre mensuelle de l'AQCP, nous avons profité pour transformer l'infolettre en bulletin et de lui donner un nom qui nous semble aller de soi : « Le Codéveloppeur »

1. « VENDRE » LE CODÉVELOPPEMENT : QUELQUES PRINCIPES MARKETING

Pour les aficionados du groupe de codéveloppement professionnel cela peut aller de soi de vendre les avantages de la méthode, mais nous allons voulu obtenir l'avis d'un expert en marketing sur le sujet. C'est Renaud Legoux, professeur de marketing à HEC Montréal, qui nous présente sa perspective de spécialiste sur la manière de « vendre » le groupe de codéveloppement à ses différents publics cibles selon les principes éprouvés du marketing.



[Pour consulter son article, cliquez ici](#)

2. CODÉVELOPPEMENT POUR LES PROFESSIONNELS : LA VOIE DU PARTAGE DANS LA CONFIANCE

L'expérience fructueuse de l'Ordre des CRAH et des coachs exécutifs d'ICF Québec

Un second article rédigé par Yvon Chouinard, coach exécutif et responsable du Comité Veille et Recherche de l'AQCP, et Claude Champagne, co-auteur de l'approche du codéveloppement professionnel, nous permet de mieux saisir les enjeux reliés à l'implantation de l'approche du groupe de codéveloppement dans des organisations professionnelles qui veulent favoriser le développement continu de leurs membres. Les auteurs rapportent comment l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés et ICF Québec ont décidé d'adopter le groupe de codéveloppement et de le proposer à leurs membres.



[Pour consulter leur article, cliquez ici](#)

3. LA VENTE DU GROUPE DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL PAR DES CONSULTANTS

Michel Desjardins, président sortant de l'AQCP et animateur expérimenté de groupes de codéveloppement professionnel, a récolté les témoignages de trois consultants chevronnés rompus à l'approche du groupe de codéveloppement professionnel afin qu'ils partagent leur expérience personnelle par rapport aux différentes méthodes qu'ils ont utilisées pour convaincre des organisations de créer des groupes. Michel donne lui-même son témoignage à cet égard. La sagesse et la pertinence de leurs vécus peuvent guider tous ceux et celles qui ont l'intention de « vendre » une démarche d'implantation de groupes de codéveloppement professionnel.



[Pour consulter son article, cliquez ici](#)

4. LE GROUPE DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL : UN OUTIL D'AMÉLIORATION CONTINUE DE LA PERFORMANCE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Richard Gateau de Marseille (France), et animateur de groupes de codéveloppement, s'intéresse à une approche structurée pour vendre le codéveloppement professionnel au sein des entreprises afin qu'elles puissent améliorer leur performance. En s'inspirant des écrits d'Adrien Payette et de Claude Champagne, il présente les notions d'efficience et d'efficacité afin d'identifier les stratégies d'intervention pertinentes avec les populations visées dans l'entreprise, ainsi que les contraintes probables.



[Pour consulter son article, cliquez ici](#)

5. RÉUSSIR LA PROMOTION ET L'IMPLANTATION DU GROUPE DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Dans le cadre de l'animation d'un groupe de codéveloppement avec des animateurs de GCP, Claude Champagne a recueilli auprès d'eux, cinq témoignages qui présentent une vue de l'intérieur de l'implantation de la méthode du groupe de codéveloppement : Denis Caron au Cégep régional de Lanaudière, Jean-Noël Leblanc chez Métro-Richelieu, Sylvana Cutrone à la Société de Transport de Laval, Nathalie Gagnon aux Laboratoires Confab, et Suzanne Girard, dans un secteur industriel spécifique. Chaque témoignage apporte un éclairage particulier sur les différentes approches utilisées pour introduire l'approche du groupe de codéveloppement dans une organisation.



[Pour consulter son article, cliquez ici](#)