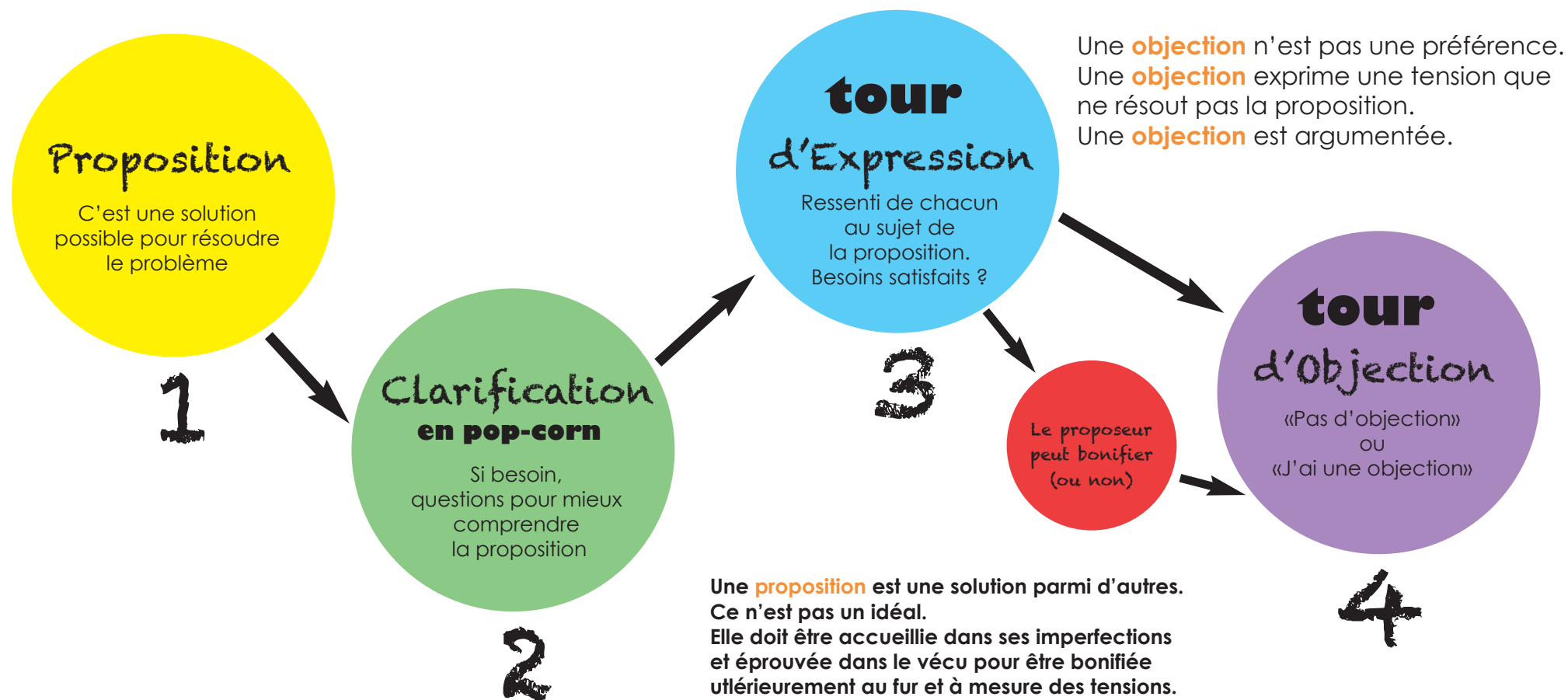


La prise de décision à **zéro objection**



En cas d'**objection**, le facilitateur se tourne vers la première personne qui a eu une objection et lui demande de l'explicitier. Une fois l'**objection** exprimée, le facilitateur accompagne l'objecteur pour évaluer avec lui si l'**objection** est recevable ou non. Si elle ne l'est pas, l'objecteur doit le reconnaître par lui-même. Si l'**objection** est retenue, le facilitateur demande à celui qui objecte : «**Qu'est-ce qui pourrait lever ton objection ?**» (le groupe aide à trouver des solutions pour lever l'objection). Si possible, la proposition est modifiée, bonifiée. Et on refait le tour d'objection jusqu'à **zéro objection**.