

Les 10 questions que je pose avant chaque atelier

La fiche de cadrage du facilitateur

Yoan Lureault

Facilitateur & Fondateur d'Insuffle

15 ans de terrain en transformation collective

INSUFFLE ACADÉMIE

www.insuffle-academie.com

Pourquoi ces 10 questions ?

Après plus de 15 ans à faciliter des ateliers dans des contextes où « ça coince »
— silos, non-dits, décisions qui traînent — j'ai compris une chose :

80% du succès d'un atelier se joue AVANT l'atelier.

Ces 10 questions sont celles que je pose systématiquement à mes sponsors avant chaque intervention. Elles permettent de :

- Clarifier l'intention réelle (pas celle affichée)
- Identifier les risques et résistances
- Définir ce qui fera que « ça valait le coup »
- Préparer ma posture de facilitateur

Ce ne sont pas des questions « gentilles ». Certaines dérangent.

C'est précisément pour ça qu'elles fonctionnent.

Utilisez-les lors de votre prochain brief avec un sponsor.

Vous verrez : la conversation change immédiatement.

■ CONSEIL

Ne posez pas ces 10 questions d'un bloc. Choisissez-en 3 ou 4 selon le contexte.

Les 10 questions essentielles

01

INTENTION

Quelle est la vraie raison pour laquelle vous voulez réunir ces personnes ici et maintenant ?

Cherchez l'intention derrière l'intention. Le « vrai » sujet n'est jamais dans la demande initiale.

02

ENJEU CACHÉ

Qu'espérez-vous qu'il se passe durant ce temps, mais que vous n'osez pas dire ?

Cette question ouvre souvent une conversation plus honnête sur les attentes réelles.

03

SUCCÈS

Comment saurez-vous que « ça valait la peine » ?

Préférez-vous un livrable tangible ou un changement intangible ? Les deux ne demandent pas le même design.

04

PERSONNES CLÉS

Qui pourrait saboter consciemment ou inconsciemment le processus ?

Mieux vaut le savoir avant. Chaque groupe a ses dynamiques invisibles.

05

RISQUES

Quelles blessures passées risquent de ressurgir ?

Les ateliers ravivent parfois des conflits qu'on croyait enterrés. Anticipez.

06

NON-DITS

Quelles conversations sont aujourd'hui impossibles et que vous aimeriez rendre possibles ici ?

C'est souvent là que se trouve la vraie valeur ajoutée de la facilitation.

07

ÉNERGIE

Comment voulez-vous que les participants se sentent en sortant ?

Fatigués mais alignés ? Énergisés ? Soulagés ? Cela change tout le design.

08

SUITE

Quelle première action concrète devra être faite dans la semaine ?

Un atelier sans suite concrète est un atelier oublié en 48h.

09

MA POSTURE

Quelle posture attendez-vous de moi : guide, miroir, aiguillon, témoin ?

Clarifiez les attentes sur votre rôle pour éviter les malentendus le jour J.

10

L'IMPENSÉ

Quelle question auriez-vous aimé que je vous pose et que je n'ai pas posée ?

Toujours terminer par celle-ci. Elle libère ce qui n'a pas pu être dit.

Envie d'aller plus loin ?

Ces questions sont extraites de mon canevas complet de cadrage
que je partage en formation.

Formation Facilitation & Intelligence Collective

- ✓ 3jours intensifs pour maîtriser la posture du facilitateur
 - ✓ 80% de pratique sur vos cas réels
- ✓ Le canevas complet de cadrage (100+ questions)
- ✓ La FacilitaBox avec tous les outils du facilitateur
- ✓ Accès à la communauté Insuffle post-formation

Prochaines sessions à Paris et Deauville

www.insuffle-academie.com

Formation certifiée Qualiopi — Financement OPCO possible

Une question ? contact@insuffle-academie.com