



Le contrat quatre-quart de Raymond Hostie



CONTEXTE

Raymond Hostie (1920–1999) est un psychosociologue belge, cofondateur du CFIP et figure importante du développement de l'analyse transactionnelle en Belgique.

Le Quatre-quart est une **grille de contractualisation** qui permet de clarifier une demande, un projet ou une situation en explorant quatre dimensions complémentaires : la situation actuelle, l'objectif recherché, les moyens à mobiliser et les obstacles susceptibles de freiner la réussite.

Son intérêt est de construire un contrat réaliste et partagé : comprendre d'où l'on part, préciser où l'on veut aller, identifier comment y parvenir et anticiper ce qui pourrait empêcher d'atteindre l'objectif.



EXPLICATIONS

Le Quatre-quart explore quatre dimensions :

A. La situation

Les faits, le problème, les enjeux : où en sommes-nous et que se passe-t-il ?

B. L'objectif

Le résultat recherché : à quoi voulons-nous arriver ?

C. Les moyens

Les ressources, démarches et stratégies à mobiliser pour atteindre l'objectif.

D. Les obstacles

Les difficultés, contraintes ou résistances susceptibles d'empêcher la réussite.

Le Quatre-quart peut être utilisé en entretien, en accompagnement individuel, en formation ou pour préparer un projet. Il sert à structurer l'échange, clarifier la demande et vérifier que l'objectif, les moyens et les obstacles sont suffisamment explicites avant de passer à l'action.



A. LA SITUATION

Les faits, quel est le problème, les enjeux, où en sommes-nous, qu'est ce qui se passe ?

B. L'OBJECTIF

Le projet, à quoi veut-on arriver, qu'est ce qu'on veut atteindre ?

C. LES MOYENS

Les ressources, les démarches, les stratégies, quoi mettre en place, comment faire pour réussir ?

D. LES OBSTACLES

Les difficultés, les contraintes, les sabotages, les ennuis, qu'est ce qui va nous empêcher de réussir ?