

Bien parler à une IA (le prompting)

Durée visée : 9-10 min · **Idée unique :** le brief (contexte, objectif, format) plus le rôle, l'exemple et surtout l'itération · **Présentateur :** Idriss Aberkane et Philippe Anel

INTENTION DE LA VIDÉO

Faire de la formulation la vraie compétence : un bon prompt est un brief clair, pas une formule magique. Installer le trio contexte, objectif, format, puis le rôle et l'exemple, enfin l'itération comme le secret. Fil rouge tenu : elle ne comprend pas votre intention, elle propose le texte le plus probable. Punchline : la qualité de votre question fait l'essentiel de la réponse.

1

La même IA, deux réponses

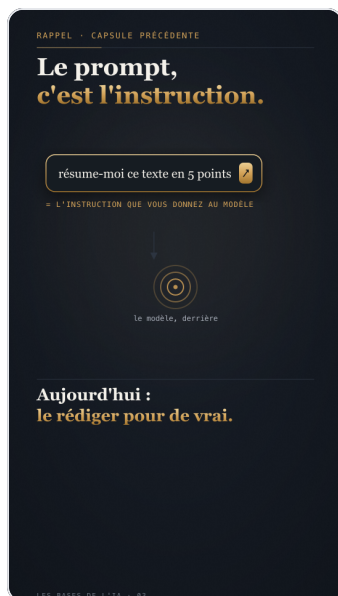
On ouvre sur le constat qui pique : un même outil peut rendre une réponse décevante, voire erronée, comme une réponse excellente. Souvent la seule différence tient à la façon de demander. Tout l'enjeu de la capsule est là : la qualité de la demande décide de la qualité du résultat.



2

Le rappel : le prompt, c'est l'instruction

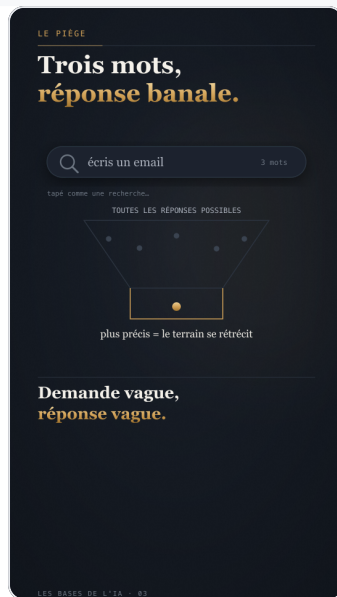
On réactive l'acquis d'une capsule précédente. Un prompt, c'est simplement l'instruction donnée au modèle, le texte tapé dans la barre. La nouveauté du jour : apprendre à le rédiger pour qu'il travaille vraiment pour vous, au lieu de subir le résultat.



3

Le piège du moteur de recherche

La plupart des gens tapent leur demande comme dans un moteur de recherche : trois mots, « écris un email », puis sont déçus. C'est logique. À question vague, réponse vague. Rappel du fil rouge : l'IA ne comprend pas votre intention, elle propose le texte le plus probable à la suite du vôtre. Trois mots, elle remplit les trous avec le plus banal. Plus on est précis, plus le terrain se rétrécit et plus la réponse colle au besoin réel.



4

L'image : briefer un stagiaire

L'image à garder en tête, c'est le brief. Parler à une IA, c'est comme briefer un prestataire ou un stagiaire son premier jour : doué, rapide, il a beaucoup lu, mais il débarque. Il ne connaît ni votre entreprise, ni vos clients, ni ce que vous avez en tête. « Écris un email » lancé par-dessus l'épaule donne du générique, parce qu'il a deviné. Trente secondes pour poser la situation, le but et la forme : il rend un travail utilisable. L'IA, c'est exactement pareil.



5

Les trois mots : contexte, objectif, format

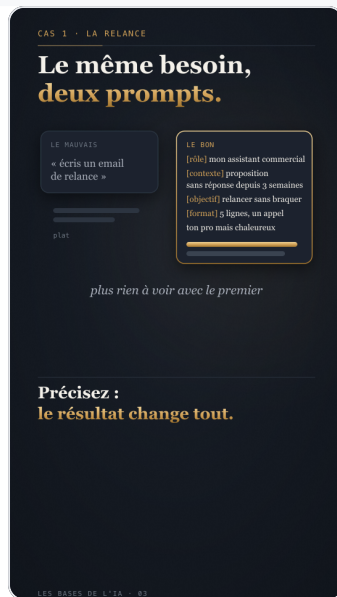
La recette de base tient en trois mots. Le contexte : la situation, qui vous êtes, à qui vous parlez, ce qui s'est passé avant. L'objectif : ce que vous voulez obtenir au bout du compte. Le format : la forme attendue (email, liste, tableau) avec la longueur souhaitée. Ces trois mots servent à chaque fois, pour à peu près tout.



6

Cas 1 : la relance commerciale

Cas concret. Une consultante indépendante doit relancer un client silencieux depuis trois semaines. Le mauvais prompt : « écris un email de relance ». Le bon déroule le brief : « Tu es mon assistant commercial. J'ai envoyé une proposition il y a trois semaines, sans réponse. Écris un mail de relance courtois, non insistant, qui rappelle l'offre en une phrase et propose un appel de quinze minutes. Cinq lignes maximum, ton professionnel mais chaleureux. » Contexte, objectif, format sont tous là. Le résultat n'a plus rien à voir avec le premier.



7

Aller plus loin : le rôle, l'exemple, le ton

Trois leviers au-dessus du brief. **Le rôle** : « Tu es mon assistant commercial », « un correcteur exigeant », « un client mécontent » oriente d'emblée le bon registre. Le modèle ne devient pas vraiment l'expert, il imite la façon dont ce texte s'écrit d'habitude ; c'est souvent ce qu'on cherche.

L'exemple, encore plus puissant : la plombière colle une fiche qui lui plaît et écrit « sur ce modèle, rédige-moi celle du débouchage ». Le modèle calque structure, ton, niveau de détail. On montre la cible plutôt que de la décrire. **Le ton**, enfin : « direct, sans jargon », « très professionnel ». Sans consigne, l'IA prend le ton moyen issu de ses données d'entraînement, qui n'est le ton de personne.

ASTUCE 1 · LE RÔLE

Donnez-lui un rôle.

« Tu es... »

- mon assistant commercial
- un correcteur exigeant
- un expert-comptable
- un client mécontent qui teste

Il n'en devient pas un - il imite le registre

Un rôle posé, le bon registre.

LES BASES DE L'IA · 03

ASTUCE 2 · L'EXEMPLE

Montrez un exemple.

VOTRE MODÈLE

Détartrage

tarif - délai - garantie

déjà fait, qui vous plaît

→ sur ce modèle →

LA NOUVELLE

Débouchage

tarif - délai - garantie

structure calquée

montrer la cible, pas la décrire

Un bon exemple vaut mieux qu'un long discours.

LES BASES DE L'IA · 03

CADRER LE TON

Dites le ton, sinon...

CHOISISSEZ

formel ————— décontracté

technique ————— grand public

SINON
le ton moyen, issu de ses données d'entraînement,
qui n'est pas votre ton

Sinon, le ton moyen. Pas le vôtre.

LES BASES DE L'IA · 03

8

Cas 2 : le résumé de réunion

Même recette, tâche différente, pour prouver qu'elle tient partout. Après une réunion d'une heure, des notes en vrac, un résumé à envoyer à trois collègues. Le réflexe « résume » donne un pavé tiède, sans hiérarchie, que personne ne lit. Le bon prompt reprend les trois mots. Contexte : « voici mes notes d'une réunion sur le lancement de notre service. » Format : « un résumé en cinq points, plus une liste séparée des décisions et de qui fait quoi. » Objectif : « lu en trente secondes par des gens absents. » Même outil, mêmes notes, un compte rendu qu'on relit, ajuste, envoie.



9

Le secret : l'itération

La pièce qui change tout, la moins glamour et la plus importante. Le premier jet n'est presque jamais le bon, ce n'est pas grave. On corrige en langage normal, comme à voix haute : « plus court », « trop commercial, reprends plus sobre », « garde seulement le deuxième paragraphe ». L'IA ne se vexe pas, ne soupire pas, recommence autant de fois qu'il faut. Sur l'email de relance : trop long, « coupe de moitié » ; trop sec, « réchauffe la dernière phrase » ; troisième jet, on envoie. Beaucoup abandonnent après le premier essai raté, alors que le bon résultat était à deux relances. On guide le stagiaire, on ne le renvoie pas.



10

Pas de formule magique + le teaser 05

Aucun vocabulaire secret, pas de mots de passe ni de syntaxe compliquée : on écrit en français normal, la seule exigence est d'être clair sur ce qu'on veut, comme avec une personne à qui on délègue pour la première fois. Trois choses à retenir : un, le brief de base (contexte, objectif, format) ; deux, aller plus loin avec un rôle et surtout un exemple à copier ; trois, le premier résultat est un brouillon qu'on corrige. Punchline : la qualité de votre question fait l'essentiel de la qualité de la réponse. Teaser : on sait maintenant comment demander, reste à savoir quoi demander, car l'IA est brillante sur certaines tâches et franchement mauvaise sur d'autres. C'est la prochaine capsule.

