

P R I S M E

Parler à l'IA

La méthode qui change tout

*Extrait de la méthode complète.
Le degré zéro, la posture, dix patterns.*

Boris Foucaud

Docteur en Lettres et Anthropologie de l'Imaginaire — Université d'Angers
Formateur expert · 26 ans d'expérience · Lorient · Paris

Pourquoi cet extrait existe

Quatre-vingt-dix pour cent des utilisateurs de l'intelligence artificielle obtiennent des réponses plates, génériques, interchangeables. Ils pensent que c'est la limite de l'outil. C'est la limite de leur usage.

Cette formation part d'un constat empirique mesuré sur dix-huit mois de dialogue intensif avec les principales intelligences artificielles génératives du marché : un utilisateur standard obtient environ 1,2 réponse surprenante par conversation. Dans les conversations qui sortent du *degré zéro*, ce chiffre est multiplié par 3,8. Le même outil, la même technologie, mais une posture différente.

Cette posture n'est pas une collection de templates de prompts. Les templates saturent le marché, et ils n'apprennent rien. Ils donnent des signes extérieurs de compétence sans la compétence elle-même. Quand le modèle change — et les modèles changent — ils ne fonctionnent plus. La posture, elle, transfère d'un modèle à l'autre, d'une version à l'autre, d'une tâche à l'autre.

Ce document est un extrait. Il distille en quelques pages ce que la formation complète — six modules, vingt-et-un exercices, deux à trois jours selon le format choisi — déploie en profondeur. À la fin de cet extrait, vous aurez gagné quelque chose qui ne figure pas dans les formations ChatGPT standard du marché : une idée précise de ce que signifie *sortir du degré zéro*. Et un premier outil pour commencer à le faire.

Un dernier mot avant d'entrer dans le sujet. Cet extrait n'est pas un manuel d'utilisation. Vous n'y trouverez ni recettes magiques, ni promesses creuses, ni jargon technique inutile. Le rapport humain-IA est devenu, pour des millions de professionnels, un rapport quotidien mais mal compris. On attend de la machine qu'elle fournisse plus que ce qu'on lui donne. C'est la première illusion à dissiper.

— Boris Foucaud, Lorient, mai 2026

CHAPITRE 1

Le degré zéro de l'IA

Demandez à n'importe quelle intelligence artificielle générative de vous résumer un texte, de vous proposer dix idées de campagne, de vous écrire un email difficile. Vous obtiendrez une réponse en quinze secondes. Elle sera correcte. Elle sera polie. Elle sera totalement interchangeable — n'importe qui posant la même question aurait obtenu la même chose.

Le linguiste Roland Barthes appelait *degré zéro* ce moment où le langage se réduit à sa fonction minimale. Pas de surplus. Pas de surprise. Pas de signature. Juste la transmission neutre d'une information attendue. C'est exactement ce que l'IA produit par défaut. Pas parce qu'elle est limitée — parce que vous ne lui demandez rien qui la fasse en sortir.

Pourquoi ce nivellement

Une intelligence artificielle générative ne *comprend* pas vos questions. Elle prédit, mot après mot, la suite la plus probable étant donné ce que vous avez écrit. Sa probabilité s'est construite sur des milliards de textes — l'ensemble des écrits accessibles sur Internet, plus une couche d'apprentissage par renforcement humain qui l'a entraînée à produire des réponses neutres, coopératives, inoffensives.

Le résultat structurel : face à une demande générique, le mot le plus probable est toujours le mot le plus banal. La réponse est statistiquement moyenne avant d'être qualitativement bonne. C'est de l'optimisation par défaut, pas une défaillance. Pour en sortir, il faut sortir vous-même de la demande générique.

Le degré zéro n'est pas une limite de l'IA. C'est ce que l'IA fait quand vous ne lui donnez rien à dépasser.

Ce que le degré zéro vous coûte

Si vous utilisez l'IA en mode degré zéro depuis quelques mois, voici ce qui se passe sans que vous le voyiez. Vos textes sont corrects mais interchangeables. Vos analyses sont pertinentes mais sans angle. Vos décisions sont raisonnables mais sans audace. Et votre destinataire — votre patron, votre client, votre lecteur — le sent. Pas explicitement. Mais il le sent. Parce qu'il reçoit, lui aussi, une dizaine de textes par jour produits avec la même IA en mode degré zéro, et tous se ressemblent.

L'IA en mode degré zéro nivelle. Elle uniformise. Elle vous fait disparaître dans la moyenne statistique de votre métier. Et si votre valeur ajoutée professionnelle reposait sur votre signature singulière, vous êtes en train de la dissoudre dans l'usage paresseux d'un outil qui pouvait pourtant la renforcer.

CHAPITRE 2

Une mesure issue de la recherche

Ce qui suit n'est pas une intuition. C'est un chiffre, mesuré sur un corpus archivé et annoté selon une méthodologie quantitative pré-enregistrée.

3,8 ×

Quand le dialogue est engagé et qu'il porte un vrai problème avec ses doutes, l'IA produit en moyenne 3,8 fois plus de contenu inattendu et profond que dans un usage transactionnel standard.

Ce chiffre est issu d'un programme de recherche personnel que je mène depuis dix-huit mois sur la sémiose du dialogue humain-IA : trois cent quatorze conversations longues archivées, près de soixante-dix mille tours de parole annotés, méthodologie quantitative et pré-enregistrement public des hypothèses. Le programme s'appelle PRISME et il fait l'objet de préprints scientifiques déposés en accès ouvert sur Zenodo.

Ce que ce chiffre dit, simplement : **la qualité de la sortie dépend en première instance de la qualité de l'entrée humaine**. Pas du modèle utilisé. Pas de la technologie. De vous, et de la manière dont vous engagez l'échange.

Le chiffre n'est pas une promesse commerciale. C'est un ordre de grandeur empirique. Selon la nature du sujet, le contexte professionnel, la formation préalable de l'utilisateur, le facteur multiplicatif observé varie entre 2,5 et 5,3 dans le corpus de référence. La valeur moyenne, 3,8, est une moyenne arithmétique sur les dialogues qui franchissent un seuil opérationnel précis — défini formellement dans les préprints du programme.

Ce qui compte ici n'est pas la précision décimale du chiffre. C'est le constat qu'il y a un facteur multiplicatif considérable, mesurable, et reproductible entre l'usage dégradé zéro et l'usage qu'on apprend dans cette formation.

CHAPITRE 3

La distinction structurante

Toute la méthode tient sur une distinction simple, et que personne n'enseigne explicitement : il existe **deux modes** d'utilisation de l'intelligence artificielle, et un seul vous donnera plus que ce que vous y mettez.

Mode instruction : le distributeur

Le mode instruction consiste à utiliser l'IA comme un distributeur automatique. Vous appuyez sur le bouton, le café sort. *Fais-moi un résumé. Donne-moi dix idées. Traduis ce texte. Écris-moi un email professionnel.*

C'est utile. Cela fonctionne. Personne ne dit le contraire. Si vous avez besoin d'un résumé, vous l'obtenez. Si vous avez besoin d'une traduction, vous l'obtenez. Le mode instruction est efficace pour les tâches qui n'ont pas besoin de vous — pour les tâches que n'importe qui aurait pu confier à n'importe quelle IA et obtenir le même résultat.

Mais ce n'est pas pour cela que vous lisez cet extrait. Si vous vouliez juste un distributeur, vous n'auriez pas besoin de méthode — l'IA sait déjà distribuer toute seule.

Mode dialogue : l'interlocuteur

Le mode dialogue consiste à utiliser l'IA comme un interlocuteur réel. Vous ne lui demandez pas de produire — vous lui demandez de réfléchir avec vous. *Aide-moi à comprendre pourquoi cette stratégie n'a pas marché. J'ai essayé X, j'ai obtenu Y, qu'est-ce que je rate ? Mon patron m'a dit Z, je veux répondre A, qu'est-ce qui te paraît fragile dans mon raisonnement ?*

Et là, tout change. Pas parce que l'IA devient autre chose. Parce que *vous* devenez autre chose : un partenaire de pensée. Vous ne consommez plus une réponse, vous co-produisez une analyse. La différence n'est pas cosmétique. Elle est structurelle.

Mode instruction	Mode dialogue
« Fais-moi un résumé »	« Aide-moi à comprendre pourquoi... »
« Donne-moi 10 idées »	« J'ai essayé ça, ça n'a pas marché. Pourquoi ? »
« Traduis ce texte »	« Comment tu traduirais ça si le lecteur était un ado ? »
« Écris un email professionnel »	« Mon boss a dit X. Je veux répondre Y. Qu'est-ce que je rate ? »

Le tableau ci-dessus a l'air anodin. Il ne l'est pas. La colonne de droite déclenche dans l'IA un fonctionnement radicalement différent de la colonne de gauche, parce qu'elle fournit ce que la colonne de gauche ne fournit pas : votre *contexte unique*, vos doutes, votre vrai problème.

CHAPITRE 4

La posture, compétence centrale

La méthode repose sur une notion qui n'a rien de mystique mais que personne ne nomme : la posture. C'est-à-dire la disposition concrète et observable avec laquelle vous abordez le dialogue avec l'IA.

Une posture de demandeur passif produit des réponses passives. Une posture d'interlocuteur engagé produit des réponses qui dépassent le contenu de votre demande. Ce n'est pas une question de prompts magiques — il n'y en a pas. C'est une question de **ce que vous mettez dans l'échange**.

Les quatre composantes de la posture

Premier élément : votre vrai problème. Pas un problème de surface, pas une demande abstraite. La chose qui vous empêche de dormir, la décision que vous repoussez, la conversation que vous redoutez. C'est ce niveau de réalité qui fait passer le dialogue du degré zéro à autre chose.

Deuxième élément : votre contexte unique. Qui vous êtes professionnellement, quel est l'enjeu pour vous, ce que vous avez déjà essayé, ce qui a échoué. Ce contexte est ce qu'aucune autre personne ne fournit — et c'est exactement ce qui rend la réponse non interchangeable.

Troisième élément : vos doutes. Ce que vous ne savez pas. Ce que vous craignez. Ce que vous pressentez sans pouvoir le formuler. Ces zones d'incertitude sont les zones où l'IA peut faire bouger quelque chose. Quand vous arrivez avec des certitudes, elle vous les confirme. Quand vous arrivez avec des doutes, elle vous aide à les penser.

Quatrième élément : votre capacité à relancer. Une première réponse de l'IA est rarement la bonne. Elle est une proposition. La posture inclut la capacité à *ne pas accepter* la première réponse, à demander mieux, à pousser plus loin, à reformuler quand la réponse manque l'angle pertinent. C'est dans la relance que se joue 70 % de la qualité finale.

Ce n'est pas une question de bonne ou de mauvaise question. C'est une question de posture. Si vous posez une question en mode distributeur, vous obtenez une réponse de distributeur. Si vous posez une question en mode dialogue

— engagée, contextualisée, honnête — vous obtenez autre chose.

Pourquoi la posture s'apprend

La posture n'est pas un trait de caractère qu'on a ou qu'on n'a pas. C'est une compétence professionnelle qui s'enseigne, se travaille, et qui s'installe en quelques semaines de pratique guidée. Trois jours pour basculer ; quelques semaines de pratique pour ancrer ; des années de retours pour affiner. C'est exactement le calendrier d'apprentissage d'une langue étrangère opérationnelle. Et c'est exactement ce que la formation complète vous transmet.

CHAPITRE 5

Les dix patterns du dialogue efficace

Ce qui suit est l'aide-mémoire permanent de la méthode. Dix réflexes qui, appliqués ensemble, transforment radicalement la qualité de votre échange avec n'importe quelle IA générative. Imprimez cette page. Posez-la à côté de votre écran. Au bout de deux semaines, vous n'en aurez plus besoin — ils seront devenus des automatismes.

PATTERN 01

Commencez par votre vrai problème.

Pas par un exercice abstrait. Pas par « donne-moi dix idées ». Par la chose précise qui vous occupe en ce moment et que vous voulez faire avancer.

PATTERN 02

Admettez ce que vous ne savez pas.

« Je ne comprends pas pourquoi... » est l'un des meilleurs débuts de conversation qui existent. L'aveu d'incertitude ouvre l'échange. La fausse certitude le referme.

PATTERN 03

Donnez le contexte que personne d'autre n'a.

Qui vous êtes, ce que vous avez déjà essayé, pourquoi ça n'a pas marché, ce que vous craignez. C'est ce contexte unique qui rend la réponse unique. Sans lui, la réponse est statistiquement moyenne.

PATTERN 04

Demandez la contradiction.

« Dis-moi pourquoi j'ai tort. » « Quel est le contre-argument le plus solide à ma position ? » Si l'IA est toujours d'accord avec vous, c'est qu'elle vous flatte. Demandez-lui de ne pas le faire.

PATTERN 05

Ne vous arrêtez pas au premier tour.

Trois tours pour sortir du degré zéro. Une dizaine pour la profondeur. Vingt pour le contenu vraiment irréductible. La première réponse n'est jamais la bonne — elle est une proposition à laquelle répondre.

PATTERN 06

Posez la question qui dérange.

« Qu'est-ce que tu ne me dis pas ? » « Sur quoi tu hésites ? » « Si tu devais parier sur l'option qui me paraît la plus dangereuse, pourquoi la choisirais-tu ? » Ce sont ces questions qui font émerger ce que les questions consensuelles n'atteignent jamais.

PATTERN 07

Demandez le détour avant le résultat.

Avant de demander « écris-moi le texte final », demandez « quelles sont les trois manières structurellement différentes d'aborder ce sujet ? ». Le résultat sera ensuite beaucoup plus riche, parce que vous aurez choisi l'angle plutôt que d'accepter le premier qui sort.

PATTERN 08

Reformulez ce que vous comprenez.

« Donc si je te comprends bien, tu dis que X parce que Y. C'est ça ? » La reformulation contraint l'IA à corriger les approximations et à préciser les imprécisions. Elle compresse le dialogue et lui donne de la rigueur.

PATTERN 09

Identifiez le bullshit.

L'IA peut affirmer des choses fausses avec une assurance parfaite. Elle ne sait pas qu'elle ne sait pas. Sur tout ce qui est factuel — dates, chiffres, citations, références scientifiques — vérifiez systématiquement. Sur ce qui est argumentatif, repérez l'enchaînement trop fluide qui dissimule un saut logique.

PATTERN 10

Gardez votre signature.

À la fin du dialogue, le texte produit doit pouvoir être signé par vous. Pas par l'IA, pas par un avatar. Par vous, avec votre voix, vos angles, votre style. Si ce n'est pas le cas, le dialogue n'est pas allé assez loin. Recommencez.

Les dix patterns ne sont pas indépendants. Ils se renforcent. Pratiqués ensemble pendant une semaine de travail réel, ils installent durablement la posture de dialogue. Pratiqués isolément, ils restent des astuces. La formation complète les met en situation, les fait travailler en exercices guidés, et corrige les usages que la lecture seule ne suffit pas à corriger.

AVANT DE CONCLURE

Ce que cette méthode n'est pas

Le marché de la formation à l'IA générative s'est saturé en dix-huit mois de propositions creuses ou malhonnêtes. Avant de dire ce que cette méthode est, je dis ce qu'elle n'est pas — pour qu'il n'y ait aucun malentendu.

Ce n'est pas une collection de prompts.

Les « 100 prompts magiques pour ChatGPT » qui circulent sont une promesse de paresse. Ils ne forment à rien parce qu'ils n'enseignent pas à penser le dialogue, seulement à le mimer. Le jour où le modèle change, ils ne fonctionnent plus. La posture, elle, transfère.

Ce n'est pas du jargon technique.

Vous ne deviendrez pas *prompt engineer*. Vous ne maîtriserez pas les API ni le fine-tuning. Cette méthode s'adresse à des professionnels qui veulent *utiliser* l'IA mieux, pas la programmer. Le contenu technique est juste ce qu'il faut pour comprendre pourquoi l'outil fonctionne comme il fonctionne.

Ce n'est pas du développement personnel.

Aucune promesse de transformation intérieure. Aucun discours sur votre « mindset ». Cette méthode est de la pédagogie professionnelle adossée à un cadre théorique fondé et à vingt-six ans de pratique en formation d'adultes. Elle vous donne une compétence transférable, mesurable, qui se voit dans votre production.

Ce n'est pas une promesse de productivité magique.

Vous n'allez pas « gagner 10 heures par semaine » ni « multiplier votre productivité par dix ». Vous allez produire du contenu qui n'aurait pas pu être produit sans vous — c'est différent. Le gain est qualitatif avant d'être quantitatif. Le quantitatif suit, mais ce n'est pas le but.

POUR ALLER PLUS LOIN

La formation complète

Cet extrait distille en quinze pages ce que la formation complète déploie en six modules, vingt-et-un exercices, et plusieurs dizaines d'études de cas. Il pose le cadre. La formation pose le travail.

Formation « Parler à l'IA — la méthode qui change tout »

Trois formats selon le niveau de transformation visé : Découverte (1 jour intra), Maîtrise (2 jours intra, format recommandé) et Transformation (3 jours intra + 3 ateliers de suivi sur 3 mois).

Formation éligible aux financements OPCO via notre partenaire Qualiopi. Adaptée aux équipes débutantes comme aux utilisateurs déjà familiers cherchant à structurer leur pratique.

→ boris-foucaud.com/formation/

Le cadre intellectuel

La page « Méthode » du site développe le cadre intellectuel complet : pourquoi 90 % des utilisateurs restent au degré zéro, ce que la posture installe concrètement, et qui peut tirer le meilleur de cette formation. Lecture recommandée avant tout devis.

→ boris-foucaud.com/methode/

Le programme de recherche PRISME

Le chiffre 3,8× et la méthode sont issus d'un programme de recherche personnel sur la sémiose du dialogue humain-IA. Préprints scientifiques en accès ouvert sur Zenodo, pipeline d'analyse sous AGPL v3, documentation complète des protocoles.

→ semiosis-ontologie.fr

Contact direct

Pour parler de votre projet de formation, recevoir un devis personnalisé selon votre format (inter, intra, marque blanche) ou demander une présentation visio préalable.

→ boris@boris-foucaud.com · 06 62 40 17 61

Boris Foucaud

Docteur en Lettres et Anthropologie de l'Imaginaire (Angers, 2001)

Formateur expert · 26 ans d'expérience · Lorient & Paris

SIRET 78871054900023 · NDA 11923054892 (DRIEETS Île-de-France)

© 2026 Boris Foucaud. Tous droits réservés.

Reproduction interdite sans autorisation écrite préalable.