

Trame narrative de restitution

· *Synthèse finale*

Essentiel

Alternatif

Étendu

PORTEUR-SE Thomas Leroy

NOM DU PROJET CHOISI (SYNTHÈSE FINALE PRÉCÉDENTE, SI DÉJÀ CONNU) Non renseigné à ce stade — cette séance présente les trois projets pour la première fois

LOCALISATION Agen, Lot-et-Garonne, Nouvelle-Aquitaine

STRUCTURE D'ACCOMPAGNEMENT ET RÉFÉRENT Non renseigné dans les livrables sources (à compléter si connu avant la séance)

LANGUE ET POSTURE Français · tutoiement

DURÉE DE SÉANCE 30 minutes

Rappel de posture

Ce document ne recommande aucun des trois projets — Essentiel, Alternatif, Étendu — et ne les hiérarchise jamais entre eux. Il restitue exclusivement ce qui a été construit à partir de ce que Thomas a déclaré lors de la démarche : ses ressources, ses contraintes, son urgence financière de mars 2025. Je ne suis pas là pour orienter son choix ni pour signaler une préférence, même par le ton ou l'ordre dans lequel je présente les trois projets. Mon rôle est de l'aider à voir clairement les trois options, puis de l'écouter dire ce qui résonne — le choix lui appartient entièrement.

Points de vigilance transversaux

Ces fils traversent plusieurs slides du document plutôt qu'une seule ; ils se limitent à ce qui est explicitement déclaré ou construit pour Thomas et ne suggèrent jamais une hiérarchie entre les trois projets. Ils complètent — sans les remplacer — les points de vigilance propres à chaque slide.

1. Trois horizons temporels différents face à l'échéance de mars 2025

Slides concernées — slides 4, 8, 9 et 10

Seul le Projet Essentiel évoque un calendrier compatible avec l'échéance de mars 2025 (premiers revenus dès le mois 2) ; les Projets Alternatif et Étendu s'inscrivent sur des horizons plus longs (12-18 mois et 18-36 mois).

Posture à tenir — Rester factuel, ne jamais suggérer que cela élimine le Projet Étendu.

2. Escalade progressive de l'investissement et du temps requis

Slides concernées — slides 4, 6, 8 et 10

0€ d'investissement et 20h/semaine pour l'Essentiel, puis 0€ phase 1 / 2 000€ phase 2 et 35h/semaine pour l'Alternatif, puis 0€ pilote / 50-200K€ et temps plein dès le mois 6 pour l'Étendu.

Posture à tenir — Présenter comme une donnée factuelle de faisabilité, jamais comme un argument pour ou contre un projet.

3. Ancrage territorial agenais revendiqué par les trois projets

Slides concernées — slides 4, 6 et 8

Chacun des trois projets s'appuie sur la méfiance locale envers les « parachutés » extérieurs et sur l'écosystème agenais (CCI Lot-et-Garonne, Club des Entrepreneurs Agenais, réseau ESC Sud-Ouest) comme avantage plutôt que comme contrainte.

Posture à tenir — Rester factuel, ne jamais suggérer que cet ancrage oriente vers un projet plutôt qu'un autre.

4. La légitimité générationnelle comme différenciateur commun

Slides concernées — slides 4, 6, 8 et 10

Les trois projets reposent sur le même ressort : Thomas exploite son identité de jeune diplômé natif digital comme avantage concurrentiel — « monopole générationnel local » (Essentiel), « plateforme jeunes unique territoire » (Alternatif), « révolution pédagogique mondiale » (Étendu).

Posture à tenir — Nommer ce point commun sans en tirer une hiérarchie entre les trois projets.

Contrainte de durée — 30 minutes

La séance dure 30 minutes pour un contenu nettement plus dense que la Synthèse contextuelle globale. La Restitution du porteur (slide 12) est protégée en priorité si le temps déborde sur les trois projets.

Slide	Contenu	Durée	Cumul
1	Couverture	1 min	1 min

2	Comment lire ce document	3 min	4 min
3	Vue d'ensemble	2 min	6 min
4	Projet Essentiel — détail	2 min	8 min
5	Projet Essentiel — points d'attention	1 min	9 min
6	Projet Alternatif — détail	2 min	11 min
7	Projet Alternatif — points d'attention	1 min	12 min
8	Projet Étendu — détail	2 min	14 min
9	Projet Étendu — points d'attention	1 min	15 min
10	Comparatif	2 min	17 min
11	En synthèse	2 min	19 min
12	Restitution du porteur (co-construction) (+ à propos)	11 min	30 min

Repère de suivi en séance — à la 8^e minute, on entre dans le détail des trois projets ; à la 17^e minute, la lecture transversale se termine ; à la 19^e minute, la Restitution du porteur commence.

Arc narratif global

Cadrage (slides 1-2) — poser la posture : ce document n'est ni une recommandation, ni une hiérarchie entre les projets.

Vue d'ensemble (slide 3) — les trois projets en une phrase chacun, avant tout détail.

Trois projets en détail (slides 4-9) — même gabarit, même temps, pour chaque niveau : description, positionnement, points d'attention.

Lecture transversale (slide 10) — le comparatif, pour aider à trancher sans trancher à la place de Thomas.

Restitution & clôture (slides 11-12) — le seul vrai moment de dialogue, puis la synthèse.

Trame slide par slide

Cette structure suit, slide par slide, l'ordre exact du support PPTX remis en séance. Les amorces et transitions sont des suggestions de formulation, à adapter, jamais un script figé.

Cette structure slide par slide est fixée par le PPTX de restitution — elle est donc réutilisable d'une restitution à l'autre : seule la matière issue du Docx propre à chaque porteur change de contenu, jamais l'ordre ni le canevas des champs.

01 Cadrage

Slide 1 — Couverture

🕒 1 min (cumul : 1 min)

Amorce suggérée — *Ce document rassemble trois projets, construits uniquement à partir de ce que tu es et de ce que tu as.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Fond navy, logo Elytria, « Trois projets entrepreneuriaux adaptés à ton profil », Thomas Leroy · Janvier 2025, accroche « Jeune diplômé → Entrepreneuriat digital, urgence financière », et les trois tags : Essentiel — Gen-Z Business Accelerator / Alternatif — Future Leaders Network / Étendu — GenWork Institute.

Points de vigilance — Ne pas laisser entendre, par le ton, qu'un projet est « le vrai » projet.

Transition suggérée — *Voici comment on va parcourir ça ensemble.*

Slide 2 — Comment lire ce document

🕒 3 min (cumul : 4 min)

Amorce suggérée — *Avant les trois projets, une règle simple : ce document n'en recommande aucun.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Bandeau de cadrage (« Ce document présente trois projets construits à partir de ce que tu es, de ce que tu as, et de ce que tu veux. Il ne recommande rien. Il éclaire. Le choix t'appartient. ») + trois colonnes : Ce document est / Ce document n'est pas / Comment l'utiliser.

Matière complémentaire issue du Docx — Le Docx documente, pour chacun des trois projets, un signal de demande chiffré et sourcé distinct (73 % des PME — CCI 2024 — pour l'Essentiel ; 68 % des jeunes diplômés — Deloitte 2024 — pour l'Alternatif ; 76 % des Gen-Z — McKinsey 2024 — pour l'Étendu) : chacun répond à un besoin de marché documenté, pas à une idée en l'air — utile si Thomas doute de la solidité d'une des trois options.

Points de vigilance — Insister sur « aucun projet n'est meilleur qu'un autre » avant toute lecture de détail.

Transition suggérée — *Un premier coup d'œil d'ensemble.*

02 Vue d'ensemble

Slide 3 — Vue d'ensemble

🕒 2 min (cumul : 6 min)

Amorce suggérée — *Voici les trois projets, chacun en une ligne, avant qu'on entre dans le détail.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Trois bandeaux horizontaux — badge, nom du projet et description en italique (« Accélération digitale pour PME par jeune expert natif digital » / « Plateforme exclusive jeunes talents pour missions temporaires entreprises Sud-Ouest » / « Révolution formation-emploi pour génération future du travail ») — suivis chacun d'un aperçu à quatre indicateurs : Modèle éco. / Engagement / Différenciation / Faisabilité.

Matière complémentaire issue du Docx — Pour ce porteur, aucun mot-clé émotionnel isolé n'accompagne chaque ligne : la description en italique affichée en fait office et vient telle quelle des en-têtes du Docx — ne pas la paraphraser autrement en séance.

Ouverture possible — Rien qu'à cette vue d'ensemble, est-ce qu'un mot te parle plus qu'un autre ?

Transition suggérée — *Entrons dans le détail, en commençant par le Projet Essentiel.*

03 Projet Essentiel

Slide 4 — Projet Essentiel — détail

🕒 2 min (cumul : 8 min)

Amorce suggérée — *Voici le premier projet : ce qu'il change concrètement, et pour qui.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Badge teal foncé « Essentiel · Tes premiers pas structurants » + quatre cartes : Profil client & offre (PME familiales 10-50 salariés à Agen, « Audit Génération + Plan 90 jours », garantie +25 % clients -35 ans en 4 mois) ; Modèle économique (1 800€ HT/mission, 4-5 missions/an = 7 200-9 000€/an, investissement 0€) ; Positionnement & demande (73 % des PME déclarent des difficultés à attirer une clientèle jeune, aucun concurrent avec ce positionnement) ; Ressources & jalons (compréhension native des codes générationnels, jalons M1-2 / M3-6 / M7-12, partenariat CCI Lot-et-Garonne).

Matière complémentaire issue du Docx — Le profil client est documenté dans le Docx avec un verbatim des décideurs visés, absent de l'écran : « Mes enfants ne reprennent pas l'entreprise, ma clientèle vieillit, les jeunes ne viennent pas ». Le Docx détaille aussi un auto-test de confiance en trois questions pour ce projet, non repris sur cette slide ni sur la suivante — voir le mémo de secours en cas de doute exprimé par Thomas sur sa faisabilité.

Transition suggérée — *Et les points à garder à l'œil sur ce projet.*

Slide 5 — Projet Essentiel — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 9 min)

Amorce suggérée — *Et ce à quoi ce projet demande d'être attentif.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Quatre blocs orange : Vigilance opérationnelle (ne pas infantiliser les clients seniors, prouver le ROI dès le premier mois) ; Conditions favorables (documenter chaque transformation, premier client emblématique) ; Adaptation géographique (écart générationnel visible à Agen, méfiance des « parachutés » Bordeaux = avantage local) ; Évolutions & faisabilité (complexité faible, timing immédiat, 0€ investissement).

Points de vigilance — Présenter comme des points de vigilance normaux, pas comme des faiblesses du projet.

Transition suggérée — *Voyons le Projet Alternatif.*

04 Projet Alternatif

Slide 6 — Projet Alternatif — détail

🕒 2 min (cumul : 11 min)

Amorce suggérée — *Voici le deuxième projet : une autre manière d'avancer.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Badge or « Alternatif · L'approche équilibrée » + quatre cartes : Double profil client (jeunes diplômés 22-30 ans / PME-ETI Sud-Ouest à 199€/mois) ; Modèle économique (8 % commission + abonnements, objectif 6 380€/mois à 18 mois) ; Positionnement & demande (68 % des jeunes diplômés préfèrent des missions variées, pas de concurrent direct focus jeunes) ; Ressources & jalons (MVP no-code gratuit, réseau 180 diplômés ESC, partenariat Antoine Moreau si tech V2).

Matière complémentaire issue du Docx — Mêmes rubriques du Docx que pour le Projet Essentiel. Le double profil client est précisé au-delà de l'écran : côté talents, il inclut aussi les « alternants fin études » et les « jeunes en transition de carrière », pas seulement les jeunes diplômés — utile si Thomas questionne le public exact visé côté talents.

Transition suggérée — *Ses points d'attention.*

Slide 7 — Projet Alternatif — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 12 min)

Amorce suggérée — *Et ses propres points d'attention.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Quatre blocs orange : Vigilance opérationnelle (double complexité développement + acquisition clients, gestion trésorerie critique 6 premiers mois, parallèle obligatoire avec le Projet Essentiel) ; Conditions favorables (constituer une communauté de qualité avant de vendre aux entreprises, partenariat ESC Bordeaux) ; Adaptation géographique (Agen hub territorial, scepticisme local envers prestataires extérieurs = avantage) ; Évolutions & faisabilité (complexité moyenne, 6 mois validation, 12 mois rentabilité).

Transition suggérée — *Et le Projet Étendu, le plus ambitieux des trois.*

05 Projet Étendu

Slide 8 — Projet Étendu — détail

🕒 2 min (cumul : 14 min)

Amorce suggérée — *Voici le troisième projet, le plus ambitieux des trois.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Badge bleu moyen « Étendu · La transformation ambitieuse » + quatre cartes : Profil client & offre (étudiants 18-25 ans, jeunes actifs en reconversion, parcours « Future Worker Certified » 12-18 mois) ; Modèle économique (6 500€/étudiant, partenariats entreprises 15 000€/an, CA objectif an 3 : 500K€) ; Positionnement & demande (76 % des Gen-Z jugent les formations actuelles déconnectées de la réalité, 89 % des entreprises peinent à recruter) ; Ressources & jalons (vision générationnelle, jalons M1-6 / M7-12 / M13-24, options de levée de fonds).

Matière complémentaire issue du Docx — Le Docx documente ici les grands jalons sous forme de trois paliers chronologiques (Mois 1-6 développement de la méthode pilote · Mois 7-12 première cohorte · Mois 13-24 mise à l'échelle), et non sous une trame en trois temps nommés (par exemple « Préparation / Action / Amplification ») : la slide résume ce déroulé en un seul objectif global (« pionnier mondial »). Utile si Thomas interroge le déroulé dans le temps — voir aussi le mémo de secours.

Transition suggérée — *Ses points d'attention.*

Slide 9 — Projet Étendu — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 15 min)

Amorce suggérée — *Et ce qu'il demande, lui aussi, de garder à l'œil.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Quatre blocs orange : Vigilance opérationnelle (investissement lourd, réglementation formation Qualiopi, recrutement équipe qualifiée) ; Conditions favorables (valider la méthode sur cohorte pilote low-cost avant tout investissement) ; Adaptation géographique (position centrale Sud-Ouest, accessibilité Toulouse/Bordeaux 1h30) ; Évolutions & faisabilité (complexité très élevée, timing 18-36 mois).

Transition suggérée — *Voici les trois projets mis côte à côte.*

06 Lecture transversale

Slide 10 — Comparatif

🕒 2 min (cumul : 17 min)

Amorce suggérée — *Voici les trois projets mis côte à côte, sur les mêmes critères.*

Ce que le porteur voit à l'écran — Tableau à six critères (Ressources requises, Engagement temporel, Revenus à 6 mois, Revenus à 18 mois, Différenciation, Faisabilité immédiate) × trois projets.

Matière complémentaire issue du Docx — Le Docx inclut un Guide d'auto-évaluation (trois questions décisionnelles, dont « Lequel répond le mieux à ton urgence financière ? ») et un test de cohérence finale générationnelle, absents de cette slide — mobilisable pour aider Thomas à trancher sans le faire à sa place. Voir le mémo de secours pour le détail complet.

Points de vigilance — Lire le tableau comme un outil de clarification, jamais comme un score qui désignerait un gagnant.

Transition suggérée — *Et maintenant, à toi de nous dire ce qui résonne.*

07 Synthèse & restitution

Slide 11 — En synthèse (+ à propos)

🕒 2 min (cumul : 19 min)

Amorce suggérée — Avant de te laisser réagir, cinq points qui résument tout ce qu'on vient de voir.

Ce que le porteur voit à l'écran — Cinq points clés : (01) Gen-Z Business Accelerator — activable immédiatement, sans investissement ; (02) Future Leaders Network — une montée en charge progressive ; (03) GenWork Institute — une vision à horizon 18-36 mois ; (04) trois rapports différents au temps et aux moyens disponibles ; (05) le choix t'appartient — ce document éclaire, il ne décide pas. Le PPTX enchaîne avec une slide « À propos de ce document » distincte, non chronométrée séparément.

Points de vigilance — Ne pas transformer en engagement ferme : le choix se confirme à l'étape suivante (le Recalibrage).

Ouverture possible — Est-ce que tu te reconnais dans ces cinq points ?

Transition suggérée — Et maintenant, c'est à toi — construisons ensemble la dernière partie.

Slide 12 — Restitution du porteur

🕒 11 min (cumul : 30 min)

Amorce suggérée — Cette dernière partie, on la construit ensemble — je ne vais rien présenter, je vais t'écouter et noter.

Ce que le porteur voit à l'écran — Cinq blocs vierges : Projet pressenti / Exactitude du livrable / Contraintes non exprimées / Points d'attention prioritaires / Dimension émotionnelle.

Matière complémentaire issue du Docx — Ce n'est pas une slide de contenu mais un exercice de co-construction : le PPTX ne porte que les intitulés des cinq blocs, tout le contenu vient de Thomas en direct.

Points de vigilance — Ne jamais suggérer ou orienter la réponse. Le Bloc 5 (dimension émotionnelle) demande la même posture d'écoute que la slide Motivations de la Synthèse contextuelle globale : ne jamais commenter, minimiser ou amplifier.

Ouverture possible — Une question par bloc plutôt qu'une question générale — Bloc 1 : « Lequel de ces trois projets te parle le plus, et pourquoi en une phrase ? » ; Bloc 2 : « Y a-t-il des éléments inexacts ou incomplets dans la description ? » ; Bloc 3 : « Qu'est-ce qui n'a pas été dit et qui conditionne ton choix ? » ; Bloc 4 : « Lesquels des points d'attention te semblent les plus importants ? » ; Bloc 5 : « Comment tu te sens face à ce projet, là, maintenant ? »

Transition suggérée — Clôture, avec la proposition d'aller vers le plan d'action détaillé si Thomas le souhaite.

Mémo de secours — pourquoi et comment

Le Docx documente, pour chaque projet, une dizaine de rubriques que le PPTX condense en quatre cartes de détail et quatre blocs de points d'attention. Ce mémo rassemble ce qui reste utile en cas de question, organisé par thème et par niveau plutôt que par rubrique du Docx.

Méthode de constitution : reparcourir le Docx projet par projet une fois le canevas rédigé, et surligner tout ce qui n'a été repris nulle part. Regrouper ces éléments par thème transversal aux trois niveaux (et non par rubrique du Docx), pour qu'ils soient consultables rapidement selon le sujet que le porteur amène.

Format par entrée du mémo — Thème (un intitulé court, orienté sujet de conversation) ; Contenu synthétique (l'information restituée fidèlement, sans reformulation qui l'atténuerait ou l'amplifierait) ; Quand s'en servir (le type de remarque ou de question qui rendrait ce contenu utile, pour que le consultant sache quand y recourir sans avoir à le mémoriser).

Thème	Essentiel	Alternatif	Étendu
Profil client chiffré	PME familiales 10-50 salariés (artisans, commerces, services locaux à Agen, 30 km) ; décideurs 45-60 ans ; problématique déclarée : « Mes enfants ne reprennent pas l'entreprise, ma clientèle vieillit, les jeunes ne viennent	Jeunes diplômés 22-30 ans, alternants fin études, jeunes en transition de carrière ; PME/ETI du Sud-Ouest cherchant une expertise ponctuelle jeune mais sans accès aux réseaux des grandes villes.	Étudiants 18-25 ans désabusés des formations classiques, jeunes actifs 22-30 ans en reconversion ; startups et PME innovantes cherchant des talents adaptés à la nouvelle économie ; zone Nouvelle-Aquitaine puis

	pas ».		nationale.
Quand s'en servir — Thomas demande à qui s'adresse vraiment un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande à qui s'adresse vraiment un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande à qui s'adresse vraiment un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande à qui s'adresse vraiment un projet donné.
Éléments de crédibilité	Parle la langue business des PME tout en maîtrisant des codes jeunes qu'elles ne comprennent pas ; leviers : résultats mesurables (analytics avant/après), témoignages clients, cas concrets de transformation.	« Tu es la cible, tu comprends parfaitement leurs besoins » ; leviers : premiers talents satisfaits, témoignages de transformation de carrière, métriques transparentes.	« Tu incarnes la solution au problème que tu as vécu » ; leviers : premiers diplômés success stories, reconnaissance institutionnelle, partenariats entreprises.
Quand s'en servir — Thomas doute de sa légitimité sur un projet.	Quand s'en servir — Thomas doute de sa légitimité sur un projet.	Quand s'en servir — Thomas doute de sa légitimité sur un projet.	Quand s'en servir — Thomas doute de sa légitimité sur un projet.
Adaptation géographique	Écart générationnel très visible à Agen, PME sans concurrence de conseil spécialisé, bouche-à-oreille rapide (33 000 habitants) ; méfiance envers les « parachutés » de Bordeaux = opportunité pour un jeune local.	Agen comme hub territorial du Lot-et-Garonne, écosystème de PME traditionnelles sans conseil spécialisé ; scepticisme local envers les prestataires « extérieurs » = avantage pour un consultant local.	Position centrale dans le Sud-Ouest, accessibilité Toulouse/Bordeaux à 1h30 ; valeurs territoriales du Sud-Ouest (famille/équilibre) cohérentes avec la méthode.
Quand s'en servir — Thomas questionne la pertinence d'un projet dans son contexte local.	Quand s'en servir — Thomas questionne la pertinence d'un projet dans son contexte local.	Quand s'en servir — Thomas questionne la pertinence d'un projet dans son contexte local.	Quand s'en servir — Thomas questionne la pertinence d'un projet dans son contexte local.
Grands jalons	Mois 1-2 : prospection + premier client. Mois 3-6 : montée à 4 clients. Mois 7-12 : systématisation.	Mois 1-3 : MVP no-code. Mois 4-6 : premiers clients. Mois 7-12 : montée en charge. Mois 13-18 : développement technique V2.	Mois 1-6 : développement de la méthode pilote. Mois 7-12 : première cohorte. Mois 13-24 : mise à l'échelle.
Quand s'en servir — Thomas demande par où il commencerait concrètement.	Quand s'en servir — Thomas demande par où il commencerait concrètement.	Quand s'en servir — Thomas demande par où il commencerait concrètement.	Quand s'en servir — Thomas demande par où il commencerait concrètement.
Auto-test de confiance	« Puis-je convaincre un patron de 55 ans de me faire confiance ? » → OUI avec preuves concrètes. « Puis-je	« Mon réseau est-il suffisant pour amorcer côté talents ? » → OUI avec 180 diplômés + amis. « Puis-je convaincre	« Ai-je légitimité transformer système éducation-emploi ? » → OUI comme représentant génération concernée. « Suis-

	tenir financièrement le temps de monter en charge ? » → OUI si 1er client mois 2.	entreprises payer pour accéder jeunes talents ? » → OUI si valeur prouvée.	je prêt devenir entrepreneur temps plein dans 6 mois ? » → À confirmer avec validation pilote (seule réponse des trois projets qui n'est pas un « OUI » net).
Quand s'en servir — Thomas hésite entre deux projets et cherche un repère rapide de confiance.	Quand s'en servir — Thomas hésite entre deux projets et cherche un repère rapide de confiance.	Quand s'en servir — Thomas hésite entre deux projets et cherche un repère rapide de confiance.	Quand s'en servir — Thomas hésite entre deux projets et cherche un repère rapide de confiance.
Pistes d'évolution	Formation d'autres jeunes consultants, franchise de la méthode dans d'autres villes moyennes, plateforme de matching PME/experts Gen-Z.	Expansion nationale, IA de matching avancée, formations intégrées, acquisition de concurrents.	Expansion européenne, plateforme digitale mondiale, consultation de gouvernements, acquisition de concurrents.
Quand s'en servir — Thomas demande « et après ? » pour un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande « et après ? » pour un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande « et après ? » pour un projet donné.	Quand s'en servir — Thomas demande « et après ? » pour un projet donné.

Le mémo de secours se consulte avant la séance, pour se familiariser, et pendant la séance uniquement en cas de besoin. Il n'entre pas dans le minutage annoncé.

À propos de cet usage

Ce document est un outil de préparation interne au consultant. Il ne se substitue ni au livrable Word (matière de référence) ni au livrable PPTX (support montré à Thomas).

Il repose exclusivement sur le contenu de ces deux livrables ; il n'introduit aucune information, interprétation ou recommandation nouvelle.

Les amorces et transitions suggérées sont des exemples de formulation, pas un script figé à suivre mot pour mot.